

# POTENTIALISTEN KUMPPANIEIN KONTAKTOINTI

## SISÄLTÖ

Ketä tavoitella?

Kenelle soittaa?

Mitä jos useampi yritys vaikuttaa kiinnostuneelta, kuinka toimia?

## TAVOITE

Keskustella tarpeeseen ja toimialaan liittyvien yritysten kanssa ja vähitellen tarkentuen löytää kumppani projektille. Tämä on systemaattista mutta tilannesidonnaista projektin tarkentamista ja kumppanin etsintää. Se voi pohjautua joko suoraan tai löyhästi toimialakartoitukseen, mutta olennaisinta on tarkentuvuus.

## TARKEMMIN

### KETÄ TAVOITELLA?

Projektin tavoitteena on kehittää yrityksen tarjoamaa (eli tuotteen ominaisuuksia tai uutta tuotetta) ja / tai edistää yrityksen uudistumista kehittämällä sen kyvykkyyksiä liittyen tarjoaman uudistamiseen. Tästä syystä yrityksestä on tavoitettava joku, joka joko päättää tuotteen tai yrityksen kehittämisestä tai työskentelee näiden aiheiden parissa.

Yritysten / organisaatioiden puolelta projektiin liittyykin kaksi eri roolia: tekijä ja päättävä.

- **Päättävä** on yleensä se, jonka alaan / funktioon (esim. tuotejohtaminen tai tuotekehitys) projekti liittyy, ja joka tekee yleisesti päätöksiä tämän alan kehittämisestä ja siitä mihin yritys ryhtyy. Päätöksentekijällä on yleensä hyvin toimintamahdollisuuksia, mutta niukalti aikaa yksittäisiin projekteihin. Asiat eivät kuitenkaan etene, ellei tässä roolissa oleva henkilö tiedä projektista.
- **Tekijä** on yleensä se rooli, jossa henkilö keskittyy juurikin projektin aiheeseen. Siinä missä päätöksentekijä suhtautuu projektiin yhtenä

monista, toimijalle se on ainoa tai yksi muutamasta. Käytännössä toimijan aika ja työpanos menee juurikin projektianne vastaavien yksittäisten hankkeiden toteuttamiseen ja edistämiseen.

Yritykset ovat organisoituneet monin eri tavoin, ja riippuu täysin yrityksestä ovatko päättäjät ja tekijät sama henkilö vai joukko eri henkilöitä. Tämä voi yhdenkin yrityksen sisällä vaihdella aiheen, henkilön, ja muun ympäröivän organisaation mukana.

Jos organisaatiossa on paljon autonomisia piirteitä, sama henkilö voi toimia päättäjänä ja tekijänä laajemmassa kirjossa eri aiheita ja aloitteita. Jos taas organisaatiossa on paljon hierarkisia piirteitä, päättäjän ja tekijän roolit jakautuvat useammin eri henkilöille.

Tyypillisessä tuotanto-organisaatiossa järjestelmät ja toiminnot ovat pitkälle erikoistuneita (ja suhteellisen hitaasti kehittyviä), jolloin organisointitapa on jossain määrin hierarkkinen ja lisäksi funktionaalisesti jakautunut: kehitystoiminnot ovat usein organisoitu tuotannosta erilleen. Kasvavat, reaktiivisuutta vaativat ja/tai henkilöityvään tietotaitoon perustuvat organisaatiot (esim. startupit ja kasvuyritykset, IT-konsultit, yliopistot, yms.) päättäjän ja tekijän roolit limittyvät ja ovat tilannekohtaisia.

### **KENELLE SOITTAA?**

Paras kontakti projektille on joku, jolla on mahdollisimman paljon sekä mahdollisuuksia tehdä päätöksiä että aikaa paneutua projektiin. Näiden kahden suhde on aina kompromissi, mutta etsiessä kumppania kannattaa priorisoida päätöksentekoa.

Aloita siis sieltä, mikä näyttää hierarkkisesti olevan ylhäällä. Käytännössä tämä tarkoittaa toimitusjohtajaa, aina siihen asti, kunnes yhtiöllä on noin 200+ työntekijää ja liikevaihto 20-40 miljoonaa. Tässä vaiheessa yrityksen organisaatio on sen verran suuri, että siitä saattaa löytyä toimitusjohtajasta eriytetty(jä) kehitysrooli/-rooleja. Jos siis yrityksessä on rooli nimeltä "Tuotejohtaja" tai "Liiketoiminnan kehitysjohtaja" tai vastaava, hän on hyvä vaihtoehto, mutta kuten sanottu, näitä rooleja on tyypillisesti vasta

hieman suuremmissa yrityksissä. Myös tuotekehitys-, tutkimus (R&D) -, tai teknologiajohtaja ovat hyviä vaihtoehtoja. He todennäköisesti harkitsevat erityisesti tuotekehitykseen liittyviä näkökohtia.

**Pörssiyrityksissä** (ja vastaavan kokoisissa) kontaktointi kannattaa suunnata liiketoiminta-alueittain, edellisten periaatteiden mukaan. Tässä tärkeää on, että projekti vastaa sitä yrityksen osaa, johon otatte yhteyttä.

Kaikkein suurimmissa yrityksissä, suurissa kuluttajayrityksissä tai yhteyksissään hyvin rajattua linjaa noudattavien yritysten tapauksessa yleensä paras tapa edetä on etsiä joku tuttu/puolituttu yrityksestä, joka voi vinkata, kenelle soittaa tarkemmin. Tarkista myös alumnirekisteri, LinkedIn, opettajien kontaktit, sekä kaverit & ystävät, ja selvitä, löytyykö yritykseen jokin kontakti.

### **MITÄ JOS USEAMPI YRITYS VAIKUTTA KIINNOSTUNEELTA, KUINKA TOIMIA?**

Jotta projekti etenee, yrityksiä ja muita mahdollisia kumppaneita voi ja kannattaa kontaktoida rinnakkain. Joskus myös sinänsä erilliset, taustoittavat keskustelut saattavat edetä mahdolliseksi projektiaihioiksi. Toisinaan tämä johtaa tilanteeseen, jossa ryhmällä on kaksi tai useampi lupaavaa aihiota eri kumppaneiden kanssa. Kuinka toimia? Voiko edetä kummankin kanssa ja sitten tiputtaa toisen?

Näissä tilanteissa tekemistä kannattaa ensisijaisesti ohjata arvostus keskustelukumppanien ajankäyttöä ja odotuksia kohtaan:

Alustavia tapaamisia voi/kannattaa pitää rinnakkainkin, jotta mahdollisen kumppanin vakavuus ja intressit selviävät

Tästä pidemmälle on oltava tahdikas. Kaikissa neuvotteluissa on ok lopettaa jatkosta puhuminen, jos yhteistä aihetta ei löydy. Se on neuvotteluiden ja keskusteluiden hyväksytty lähtökohta. Jos hommat kariutuvat ulkopuolisesta

syystä (eli jos käynnistättekkin projektin jonkun muun kanssa), niin siitä voi seurata huonoa mieltä

Nekin alustavat selvittelyt, joita ei myöhemmin seurata, on syytä viedä päätökseen, esim. lyhyellä soitolla (kiitokset ja lyhyt selitys)

**Testi:** Pohtiessa onko tilanne vielä ok, kannattaa pohtia millainen se puhelu olisi, jossa ilmoitatte tiputetulle ehdokkaalle asiasta. Jos tällainen puhelu voisi olla tukala, niin silloin on varmaan menty jo vähän pitkälle. Jotta näin ei olisi, niin:

1. Alustavassa keskustelussa on hyvä olla avoin tilanteesta (Ryhmällä on aikapaine, ja selvittelyitä ja keskusteluita on muitakin)
2. Tätä laajemmat keskustelut kannattaa käydä sarjassa, eli yhden kumppanin kanssa kerrallaan, ei rinnan.