

MARKO SEPPÄ: “HENKI OLI ALUSTA SAAKKA POIKKEUKSELLINEN”

Kasvu Openin sparrausprosessi on sovellettu Marko Sepän kehittämästä Kasvun Kiitorata -metodista. Sepän metodin perusidea on tuoda samaan aikaan koolle eri alojen huippuasiantuntijoita, joiden intensiivisen sparrauksen lopputuloksena voidaan tarkastella kokonaisvaltaisesti yrityksen tilannetta. Läpi käydään ainakin tuotteistaminen/markkinointi, tiimi/ johtaminen, kasvurahoitus ja juridiset kysymykset, sillä ne kaikki liittyvät toisiinsa. Kohteena on kasvuyritys, joka on väistämättä murroksessa. Juuri silloin hyvät neuvot ovat kalliit.

Sepän keskeisen idean mukaan prosessissa pyritään löytämään kasvuhaluille yrityksille uusia kanssaryrittäjiä ja “osamissijoittajia” – sitä, että yritys saa kasvunsa tueksi täsmäosaamista ja laajenevan omistuspohjan.

Metodin kirkastumisen taustalla on kolme laajempaa kehityskulkua Sepän henkilökohtaisessa elämässä. Ensimmäinen on hänen kymmenen vuoden uransa pääomasijoittajana Venäjän ja Baltian markkinoilla vaikeissa taloudellisissa olosuhteissa 1990-luvulla.

– Opin, miten välttämätöntä kansainvälisen bisneksen kannalta on kyetä yhdistämään erityyppisiä yrityksiä, liiketoimintaosaajia ja resursseja yli rajojen. Yrityksillä on oltava laajentuva omistajarinki, koska joitain asiantuntijoita kannattaa ottaa yritykseen mieluummin osakkaina kuin konsultteina, Seppä painottaa.

Kasvu Openin sparrausmetodiikkaan kuuluvan Kasvun Kiitoradan perusidea kehkeytyi Sepän johtaessa e-Business Research Center eBRC -tutkimuskeskusta Tampereen yliopistossa.

– Minulla oli vapaus tehdä loistava tiimi ja saimme tukea oikeilta henkilöiltä. Sen jakson päätteeksi pilotoitiin Kasvun Kiitorata ensimmäisen kerran isommin Finlandia-talossa vuonna 2006.

Kolmas merkittävä ajanjakso oli Sepän kasvuyritystoiminnan kutsuprofessori Jyväskylän yliopistossa 2007–2011. Professori oli ensimmäinen lajissaan, kokeilullinen ja villi, sillä se ei sijoittunut minkään oppiaineen alaisuuteen. Sama kuvio toistui: Seppä sai vapaat kädet, hyvien ihmisten tuen ja onnistui jälleen kokoamaan huipputiimin oikeana kätenään kauppatieteiden tohtori **Mari Suoranta**.

– Silloinen rehtori **Aino Sallinen** antoi eräänlaisen lähetyksensä: *Think Big*, Seppä muistelee.

Konkreettisina tavoitteina oli lisätä yliopiston ja yritysten välistä yhteistyötä, hankkia kauppakorkeakoululle ulkoista rahoitusta sekä innostaa opiskelijoita yritystoimintaan yli tiedekuntarajojen. Tavoitteissa onnistuttiinkin hyvin pitkälti, kun Seppä yhdessä UC Berkeleyyn ja IIT Kharagpurin kollegojensa kanssa loi välineeksi Global Venture Labin. Sen puitteissa kasvuyrittäjyyden uudenlaista luomista ja tukemista testattiin käytännössä ja laitokselle virtasi rahaa. Global Venture Lab palkittiin muun muassa kauppakamarien valtakunnallisella Korkeakoulujen Vuoden Yrittäjyysteko palkinnolla 2008.



Ajan henki yliopistolla Sepän mukaan kuitenkin muuttui nopeasti. Paine keskittyä vain perinteisten oppiaineiden tieteelliseen tutkimukseen ja kaiken niin sanotun “rönsyilyn” kitkemiseen kasvoi 2010–2011. Kasvuyritystoiminnan kehittämiselle piti löytää uusi alusta. Ratkaisu löytyi Keski-Suomen kauppakamarista, joka päätti Sepän aloitteesta perustaa kasvuyritysvaliokunnan.

– Vuoden 2010 lopussa valiokunta istui ensimmäisen kokouksensa. Kaikki jäseniksi kutsutut halusivat ehdottomasti mukaan. Henki oli alusta saakka poikkeuksellinen. Seppä veti itse Kasvu Openin ensimmäisen kilpailukauden ja järjesti kahtena vuonna finalisteille Kasvun Kiitoradan ja sijoittajatapaamisia Piilaaksossa. Hän korostaa, että kasvuyritysvaliokunnan ansiosta Kasvu Open -prosessi sai sen mitä tarvittiin: Optimaalisen kotipesän, resurssit turvata jatkuvuus sekä kehittämiseen ja kasvattamiseen sitoutuneet ihmiset ja yrityskumppanit.

Alkoi pikkuhiljaa hahmottua se, mikä nykyisin tunnetaan Kasvu Openina, läpi Suomen levittäytyneenä pk-yritysten kasvun sparrausohjelmana.