



Esihautomoiden vertailu

Kehitysehdotuksia InnoVillalle

Liedes, Lotta

Oksanen, Laura

Laurea-ammattikorkeakoulu
Hyvinkää

Esihautomoiden vertailu

Kehitysehdotuksia InnoVillalle

Lotta Liedes, Laura Oksanen
Liiketalous
Opinnäytetyö
Marraskuu, 2012

Lotta Liedes, Laura Oksanen

Esihautomoiden vertailu - Kehitysehdotuksia InnoVillalle

Vuosi 2012 Sivumäärä 57

Opinnäytetyön aihe syntyi Hyvinkään Laurea-ammattikorkeakoulun esihautomon InnoVillan tarpeesta kartoittaa esihautomotoiminnan nykytilaa ja saada ehdotuksia oman toimintansa kehittämiseen. Ammattikorkeakoulujen tärkeä tehtävä on kannustaa opiskelijoitaan yrittäjyyteen ja yrittäjämäiseen ajatteluun, ja koska tämä näkökulma yhä kasvattaa tärkeyttään kansallisissa koulutustavoitteissa, myös korkeakouluesihautomojen merkitys kasvaa tulevaisuudessa. Näin ollen oli tärkeää, että InnoVillan nykyistä toimintaa arvioitaisiin ja sille löydetäisiin uudenlaisia ja sen tavoitteita vielä paremmin palvelevia toimintatapoja.

Työn tavoitteena oli tehdä kattava katsaus esihautomotoiminnan nykytilaan Suomessa, jotta InnoVillaa voitaisiin verrata muihin vastaaviin toimijoihin. Työssä selvitetään, millaisia eri tapoja esihautomotoimintaan on olemassa, ja pyritään löytämään käytäntöjä, joita InnoVilla voisi hyödyntää. Kartoituksessa tarkastellaan selkeästi ja pääpiirteiltään InnoVilla mukaan lukien yhdeksää eri esihautomoa sekä paneudutaan tarkemmin näistä neljään hieman eri lähestymistavoin. Vertailussa sovelletaan benchmarkingin teoriataustaa pyrkimällä löytämään parhaita toimintatapoja.

Esihautomotoimintaan liittyvänä teoriataustana ovat yrittäjäksi ryhtymisen perusvaatimukset sekä innovoinnin teoria. Kantavana teemana on myös yrittäjyyskasvatus ja yrittäjyyden merkitys korkeakouluissa, sillä koko esihautomotoiminta on syntynyt tukemaan näitä tavoitteita.

Työn tuloksena syntyi konkreettisia ehdotuksia niin InnoVillan toiminnan tehostamiseksi kuin näkemyksiä suomalaisen esihautomotoiminnan ja ammattikorkeakoulu yrittäjyyden tulevaisuudesta yleensä.

Asiasanat: esihautomo, yrittäjyys, innovaatiot, benchmarking, yrittäjyyskasvatus

Lotta Liedes, Laura Oksanen

Comparing pre-incubators - Suggestions for developing InnoVilla

Year	2012	Pages	57
------	------	-------	----

The theme for this thesis was chosen after InnoVilla, the pre-incubator in Hyvinkää Laurea University of Applied Sciences, wanted to examine the current trends of pre-incubational processes and from that receive new ideas for developing their own processes.

These days one of the key targets for universities is to encourage students towards entrepreneurship and entrepreneurial thinking and as this view is increasing in importance in national educational goals, the significance of university-based pre-incubators can also be expected to grow. Therefore it is necessary that InnoVilla's current activities are evaluated and new ways of operating and for achieving its goals are found.

The aim of this thesis is to achieve a proper insight into what pre-incubators are like in Finland today, and to compare InnoVilla to other pre-incubators. This thesis discovers different ways of doing pre-incubation and finds new methods for InnoVilla to use. In the comparison we examine nine pre-incubators, including InnoVilla, and define their key aspects; then four of those are looked into more thoroughly using different methods. The theories of benchmarking are used as the backdrop for the comparison so that best practices can be found.

For learning about pre-incubation, the theoretical background is based on the innovation development process and on what is required when becoming an entrepreneur. Entrepreneurship education and entrepreneurship in universities are also main themes, since the whole pre-incubation method has been developed to support these ideas.

As a result of this study there are both actual suggestions for InnoVilla on how to improve its operations and also overall views on Finnish pre-incubators and university-based entrepreneurship in general.

Keywords: pre-incubator, entrepreneurship, innovation, benchmarking, entrepreneurship education

Sisällys

1	Johdanto.....	7
2	Hautomotoiminta	8
	2.1 Esihautomo	8
	2.2 Yrityshautomo	10
3	Laurea Hyvinkään esihautomo InnoVilla	11
	3.1 Innovaation kehitysprosessi InnoVillassa	12
4	Yrittäjyys ja yrittäjyyskasvatus.....	13
	4.1 Yrittäjyys ammattikorkeakouluissa	14
	4.1.1 Laurea Entrepreneurship Society.....	14
	4.1.2 ARENE	15
	4.1.3 FINPIN	15
	4.2 Yrittäjäksi ryhtyminen	16
	4.3 Yrittäjyyspedagogiikka ja yrittäjyyskasvatus.....	17
	4.3.1 Yrittäjyyskasvatus korkeakouluissa	18
	4.3.2 Ammattikorkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysaikeet	20
	4.4 Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma	21
5	Innovaatiot	23
	5.1 Innovaatiokehitys	24
	5.2 Konkaronkka-lautapelin innovaatiokehitys.....	27
6	Benchmarking.....	28
	6.1 Benchmarkingin toteutus	30
	6.2 Esihautomoalan benchmark Bielefeld ja ihanteellinen esihautomo.....	30
7	Esihautomoiden vertailu	32
	7.1 InnoVilla	33
	7.2 Kipinä.....	33
	7.3 Yritystakomo	33
	7.4 Start-Up Center.....	34
	7.5 Dyna	34
	7.6 Business Factory.....	35
	7.7 ZUg.....	35
	7.8 Lüneburg Innovation Incubator, Gründungslabor, Start-up Service	35
	7.9 Starttihautomo	36
8	FUAS-liittouma.....	36
	8.1 Dyna	37
	8.2 Starttihautomo	40
	8.3 Kipinä.....	42
9	Kehitysehdotukset InnoVillalle	43

9.1	Markkinointi, näkyvyys	43
9.2	Opiskelijavetovoima	44
9.3	Esihautomo mukana opinnoissa	45
9.4	Nuori Yrittäjyys -malli.....	46
10	Yhteenveto	47
	Lähteet	49
	Kuvat.....	53
	Kuviot.....	54
	Liitteet.....	55

1 Johdanto

InnoVilla on Hyvinkään Laurea-ammattikorkeakoulussa toimiva esihautomo: se on monialainen oppimisympäristö, joka toimii opiskelijavetoisesti ja yrittäjyyttä edistäen. Sen tarkoitus on auttaa opiskelijoita kehittämään tuote- ja yritysideoita aidossa toimintaympäristössä korkeakoulun monialaista asiantuntijuutta hyödyntäen, niin että lopputuloksena olisi kaupallistettava tuote tai oikeasti perustettava yritystoiminta.

Yrittäjyyskasvatus sekä yrittäjyyden kannustaminen ja sen tukeminen ovat nykyisten määritelmien mukaan tärkeä osa korkeakoulujen tehtävää. Korkeakoulujen strategioiden mukaan opiskelijayrittäjyyttä tulisi siis edistää sekä sisäisen yrittäjyyden näkökulmasta että synnyttämällä uusia, korkeakoulussa saavutetusta asiantuntijuudesta kumpuavia yrityksiä. Esihautomo on Suomessa yleinen työväline jälkimmäisessä tavoitteessa, koska se voidaan nähdä jonkinlaisena luento-opetuksen ja käytännön kokemuksen välisenä siltana. Se on luento-opetusta käytännönläheisempi tapa valmistella opiskelijoita todelliseen liike-elämään, se opettaa tehokkaasti yrittäjyyttä ja rohkaisee opiskelijoita kehittämään ja kokeilemaan omaa yritysideaansa tai innovaatiotaan. Tämän vuoksi myös Laurea Hyvinkään InnoVillan kehittäminen on ensisijaisen tärkeää.

Opinnäytetyön toimeksianto tuli InnoVillalta, jonka arvioiminen suhteessa muihin esihautomoihin auttaa parantamaan sen toimintaa ja antamaan uusi näkökulmia sen toimintatapoihin. Sen vuoksi tässä opinnäytetyössä teoriapohjaksi on valittu benchmarking. Sen oppeja soveltamalla InnoVillalle etsitään vertailukohtia ja yritetään selvittää, millaisilla eri tavoilla esihautomot voivat toimia. Tutkimalla myös teorian tietoa yrittäjyyskasvatuksesta ja innovaatioiden kehittämisestä saadaan puitteet sille, mihin tavoitteisiin esihautomon palveluiden on vastattava.

Tavoitteena on benchmarkingin periaatteita hyödyntämällä verrata esihautomoita, löytää niiden parhaat toimintatavat ja selvittää, mitä niistä voisi oppia. Hahmottamalla, millaisia erilaisia esihautomoita on olemassa ja kuinka eri tavoin ne voivat toimia, pyrimme selvittämään, missä InnoVilla on tähän asti tehnyt oikein ja missä olisi parantamisen varaa.

Tämä vertailun ja kartoituksen tavoitteena on saada tulokseksi kehitysehdotuksia InnoVillalle niin siitä, miten nykyisiä toimintoja voitaisiin tehdä paremmin, kuin mitä kokonaan uusia toimintoja sen kannattaisi harkita. Tarkoituksena ei olekaan yksinkertaisesti määritellä, missä InnoVilla on muita vastaavia toimijoita parempi tai huonompi, vaan mitä näistä eroista voidaan oppia ja mitä kehitysehdotuksia voimme tutkimustulosten perusteella InnoVillalle antaa. Erityisinä painoituksina tulosten analysoinnissa on, miten opiskelijat saataisiin entistä parem-

min mukaan InnoVillan toimintaan, miten opiskelijat saataisiin innostumaan yrittäjyydestä ja miten InnoVillan houkuttavuutta yleensä voitaisiin lisätä.

2 Hautomotoiminta

Erilaiset esihautomot ovat Suomessa yleensä ammattikorkeakoulujen yhteydessä toimivia, yrittäjyyskoulutusta tukevia hankkeita tai itsenäisiä toimijoita, jotka kaikki kuitenkin antavat käyttäjilleen ympäristön kehittää omaa liikeideaa tai innovaatiota. Tapoja toimia on monia: ne voivat tarjota palvelujaan joko vain oman oppilaitoksensa sisällä tai olla kaikille avoimia. Jotkut voivat toimia linkkinä opiskelijamaailman ja työelämän välillä esimerkiksi erilaisten yhteistyöhankkeiden kautta. Toiset esihautomot tarjoavat konkreettisen työskentely-ympäristön, ja toiset toimivat kokonaan virtuaalisesti.

Yrityshautomo lienee terminä tutumpi ja vanhempi kuin esihautomo, vaikka esihautomotoimintaa on varmasti ollut monissa yrityshautomoissa kaiken aikaa. Jos yrityksen perustamista katsotaan ajassa etenevänä prosessina, esihautomo on eräänlainen yrityshautomoa edeltävä vaihe – siinä, missä yrityshautomo pääsääntöisesti kehittää käynnistymisvaiheessa olevaa liiketoimintaa, esihautomo antaa mahdollisuudet kehitellä liikeideaa ja hankkia liiketoimintakokemusta ilman, että on vielä perustettu yritystä. Tavoitteena on, että kun ideaa on haudotettu ja kehitetty esihautomossa huolellisesti, lopputuloksena on elinkelpoinen uusi yritys.

Opiskelijayrittäjyyden näkökulmasta esihautomo liittyy usein yrittäjyyden syntymisessä vaiheeseen, jossa korkeakouluopiskelijalla on perustiedot liiketoiminnasta ja yrittäjyyteen kiinnostus, joka on syntynyt ammattikorkeakoulun kannustavasta yrittäjyysilmapiiristä. Esihautomon rooli ammattikorkeakoulussa on tarjota mahdollisuus yrittäjyyskokeiluun. (ARENE 2011, 6.)

2.1 Esihautomo

Sana hautomo on esihautomotermistä merkitykseltään osuva siksi, koska se luo mielikuvan turvallisesta kehitysympäristöstä alkiovaiheessa olevalle olennolle. Hautomo on asiantuntijan valvoma ympäristö, jossa haudottavana oleva raakile saa tarvitsemiaan ravintoaineita ja muita selviytymisen edellytyksiä. (Deutschmann 2007, 2.)

Esihautomoon tuleva liikeidea on vasta alkio, joka täytyy kehittää toimivaksi yritykseksi. Esihautomossa tälle idealle täytyy määritellä tarkka konsepti, laatia liiketoimintasuunnitelma, kehittää mahdollisesti tuoteprototyyppiä ja kaikkiaan tuottaa idea pisteeseen, jossa se voidaan muuntaa aidoksi liiketoiminnaksi ja viedä markkinoille asti. Esihautomon tarkoitus on

kaventaa kuilua liikeidean keksimisen ja yrityksen perustamisen välillä. (Deutschmann 2007, 4.)

Esihautomo tarjoaa toisaalta asiantuntevaa kritiikkiä ja toisaalta kannustusta ja tukea idean tai innovaation muuttamisessa yritykseksi tai tuotteeksi. Tavallaan esihautomo on ”yrittäjyyskoulu”, sillä se on turvallinen ympäristö harjoitella yrityksen perustamista. Siellä kehitetään ajatuksen tasolla olevaa ideaa tai innovaatiota prototyyppiksi ja lopulta markkinointivalmiiksi, mikäli sen katsotaan sellaiseksi riittävän.

Jotta välttyttäisiin uuden yrityksen vaaralta epäonnistua heikon taustatyön tai puutteellisen osaamisen vuoksi, esihautomon tavoitteena on määrittää, onko suunnitellulle tuotteelle tai palvelulle todellisia markkinoita ja kehittää syntyvän yrityksen liiketoimintaosaamista niin, että sen perustamisvaiheessa sillä on käytössään kaikki tarvittavat kompetenssit. (Sheen & Broadfoot 2002.)

Korkeakoulupohjaisen esihautomotoiminnan edelläkävijä on Bielefeldin yliopisto Saksassa. Vuonna 1995 sinne perustettiin Institute for Innovation Transfer, joka kaksi vuotta myöhemmin aloitti pilottiprojektin, jonka tavoitteena oli tuottaa yrityksiä suoraan yliopistosta. Sen tavoitteena oli ja on pätevoittää akateemiset osaajat johtamaan omaa yritystään, kasvattaa yliopistosta syntyvien yritysten määrää ja tehdä niistä kannattavia sekä edistää yliopiston yrittäjyyshenkeä. (USINE project 2002, 2.)

Maailmanlaajuisesti esihautomoita on syntynyt sen myötä, kun liiketalouden koulutuksessa on viime vuosikymmeninä alettu painottaa entistä enemmän yrittäjyyttä. Toisinaan on kiistelty siitä, voiko yrittäjyyttä opettaa luokkahuoneessa vai pitääkö yrittäjäksi syntyä (Kirby 2004, 2), ja todettu, ettei yrittäjyyden opettamisessa ole niinkään kyse siitä, mitä opetetaan, vaan miten se opetetaan. Juuri tässä suhteessa esihautomo onkin hyödyllinen opetuksen ja käytännön kokemuksen sulautumiskohta.

Hautomon tai kehittämön keskeinen tehtävä on ylläpitää kontrolloituja olosuhteita uuden yrityksen kehittämistä varten. Se muokkaa ja muotoilee ideaa kohti yrityksen perustamista, antaa suoraan apua johtamiseen ja esimerkiksi rahoituksen suunnitteluun, ja se voi myös tarjota konkreettisen työympäristön teknisine edellytyksineen ja toimitiloineen.

Deutschmann (2007) katsoo, että esihautomon yksi tärkeitä piirteitä on myös olla ilmainen – kun yritystä ei vielä ole perustettu, se ei vielä voi tuottaa tuloja. Suoraan yrittäjälle kohdistuvan taloudellisen riskin poistaminen mahdollistaa sen, että tässä vaiheessa koko idea on vielä mahdollista hylätä, mikäli se todetaan kannattamattomaksi. Kuitenkin näin myös pois-

tetaan yrityksen perustamisesta kynnyks, jonka tarvittavien varojen puuttuminen voi aiheuttaa, kun esimerkiksi toimitilat ovat ilmaiset. (Deutschmann 2007, 4.)

Aiemmin hautomoiden päätarkoitus olikin tarjota edullista toimitilaa aloitteleville yrityksille, mutta nykyään painopiste on nimenomaan kehitysprosessissa, valmennuksessa ja mentoroinnissa, ja hautomot voivat toimia vaikka virtuaalisesti. (Kirby 2004, 3.)

Konsultointi, valmennus ja mentorointi ovat siis sisällöllisesti tärkeimpiä esihautomon palveluja. Potentiaalisella tulevalla yrittäjällä ei välttämättä ole tietämystä yrityksen pyörittämiseen suoraan liittyvistä osa-alueista kuten kirjanpidosta, markkinoinnista ja rahoitusasioista, joten esihautomosta täytyy saada koulutusta myös näihin asioihin. (Deutschmann 2007, 4.)

2.2 Yrityshautomo

Yrityshautomo on uusille yrityksille tarjottava palvelu, joka auttaa niitä selviämään uuden yrityksen alkuvaiheen vaikeuksista. Eroksi esihautomoon voitaisiin määritellä, että yrityshautomo on suunnattu jo olemassa olevalle tai vähintäänkin käynnistymässä olevalle yritykselle. Usein esihautomot ja yrityshautomot toimivatkin samassa yhteydessä, jossa esihautomo on yritysverustamisen valmisteluvaihe, jonka jälkeen edetään yrityshautomon palveluiden piiriin.

Yrityshautomot tarjoavat yleensä vuokrattavaa (edullista) toimitilaa, ja ovat usein julkisesti rahoitettuja, koska ne edistävät alueensa talouskasvua ja työllisyyttä. Lisäksi ne tarjoavat vaihtelevia palveluja esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman laatimisessa ja verkostoitumisessa.

Esimerkkinä yrityshautomosta voidaan käyttää Spinnoa, jonka hallinnointiorganisaatio Laurean ammattikorkeakoulu on. Edelliseen kappaleeseen viitaten Spinno ei ole ns. ”toimitilakeskeinen yrityshautomo”, sillä se ei vuokraa lainkaan toimitiloja, vaan sen toiminta koostuu ennen kaikkea neuvonta-, konsultointi-, valmennus- ja verkottumispalveluista. Se tarjoaa yhteisöllisiä online-palveluita, mahdollisuuden hyödyntää Spinnon tiimin henkilökohtaisia kontakteja sekä järjestää valmennusta ja verkottumista varten tapahtumia, kuten esimerkiksi Roundtable, joka kokoaa yhteen joukon start-up-yrittäjiä keskustelemaan yrittäjyyteen liittyvistä aiheista luottamuksellisessa hengessä. Vaikka Spinno on Laurean hallinnoima, se valitsee tasavertaisesti liikeidean potentiaalin mukaan lupaavia hankkeita Laurean lisäksi VTT:ltä, Aalto-yliopistosta, muista korkeakouluista ja myös liike-elämästä ja yksityishenkilöiltä. (Spinno 2012.)

Spinnon palveluissa on kolme vaihetta: esihautomo Kick-off, hautomo Launch ja Grow, joka on hautomon jatko. Kick-off tarjoaa tukea ja sparrausta liiketoimintasuunnitelman laatimises-

sa, rahoituksen suunnittelussa ja liiketoiminnan käynnistämässä sekä antaa oikeuden osallistua koulutuksiin. Launch nopeuttaa liiketoiminnan käynnistämistä ja liikeidean kaupallistamista, tukee rahoituksen hakemista ja varmistamista ja tarjoaa sekin verkottumis- ja koulutustilaisuuksia. Grow, joka ei ole enää varsinaista hautomotoimintaa, antaa yrittäjälle nimetyn asiantuntijan ja mahdollisuuden hyödyntää tämän asiantuntijuutta. Lisäksi myös Grow-vaiheeseen kuuluu tietenkin kouluttautumismahdollisuuksia. (Spinno 2012.)

3 Laurea Hyvinkään esihautomo InnoVilla

InnoVilla on yrittäjyyteen innostava opiskelijavetoinen esihautomo Laurea-ammattikorkeakoulun Hyvinkään toimipisteessä. Sen puitteissa opiskelijat voivat kehittää omia liikeideoitaan ja innovaatioitaan, ja se osallistuu erilaisiin hankkeisiin. Lyhyesti sanottuna esihautomon toiminnan tavoitteena on edistää yrittäjyyttä yhdistämällä sen opiskelijan opintoihin. InnoVillalla on omat tilat Hyvinkään toimipisteen aulassa.

InnoVilla tarjoaa opiskelijalle mahdollisuuden kehittää tuote- tai yritysidea aidossa toimintaympäristössä ja asiantuntijoiden ohjaamana. Lisäksi opiskelijan on mahdollista yksinkertaisesti kehittää työelämän taitojaan osallistumalla InnoVillan hankkeisiin.

Tällä hetkellä InnoVillassa kehitetään muutamia innovaatioita, esimerkiksi vuoden 2013 asuntomessuja varten ideoitua Hyvinkää-lautapeliä sekä Lasten laulu -lautapeliä, jonka idea lähti Functional Innovative Tools for Learning -hankkeen kautta. Aiemmin kehitteillä olleista tuotteista InnoVillassa ovat myynnissä Imetyksen aika -DVD sekä Konkkaronkka-lautapeli. Lisäksi InnoVilla on vahvasti mukana StudeCo. ja FRC+ -hankkeissa. (Huhta 2012.)

InnoVillassa työskentelee korkeakoulusihteri sekä tutkimusharjoittelija. Tutkimusharjoittelija ja työskentelee InnoVillassa noin kolmen kuukauden ajan ja uusi tutkimusharjoittelija valitaan uuden lukukauden alussa. InnoVillan henkilökuntaan kuuluvat myös oppilaitoksen ohjaavat opettajat, jotka muun henkilökunnan kanssa tukevat ja tarvittaessa ohjaavat opiskelijaa yritystoiminnan suunnittelussa ja valmistelussa ennen yrityksen perustamista tai tuotteen vie- mistä markkinoille.

InnoVilla tekee yhteistyötä muiden oppilaitosten kanssa. Hämeen ammattikorkeakoulun ja toisen asteen oppilaitos Hyrian kanssa käynnistettiin yrittäjyyteen innostava StudeCo. -hanke, joka kehittää toimintamalleja opiskelijayrittäjyyden edistämiseksi. Lisäksi InnoVilla on vahvasti mukana FRC+-hankkeessa, jossa mukana ovat HAMKin ja Hyrian lisäksi myös Aalto-yliopisto sekä First Round Center Oy. Hankkeen tarkoituksena on parantaa Riihimäen alueen yritysten sekä edellä mainittujen oppilaitosten välistä yhteistyötä. InnoVilla tekee yhteistyötä myös Laurea Entrepreneurship Societyn kanssa. Tästä yhteistyöstä hyvänä esimerkkinä ovat

Yrittäjyystiistait, joita järjestetään muutaman kerran vuodessa myös Laurea Hyvinkäällä. (Huhta 2012.)

3.1 Innovaation kehitysprosessi InnoVillassa

InnoVillassa ideoiden kehitysprosessi kulkee seuraavasti:



Kuvio 1: InnoVillan prosessi (InnoVilla, 2012)

Kun opiskelijalla on oma idea tuotteesta tai palvelusta, hän ottaa yhteyttä InnoVillan työntekijöihin. Tämän jälkeen hän saa täytettäväkseen hankeaihiolomakkeen, jossa annetaan tarkempi kuva ideasta sekä kerrotaan, millaista ohjausta ja apua tarvitaan. Hankeaihiolomake välitetään raadille, jonka tehtävä on arvioida idea sekä selvittää, kannattaako ideaa lähteä kehittämään ja onko idealle mahdollisesti kaupallistamismahdollisuuksia. Raati koostuu InnoVillan henkilökunnasta sekä ohjaavista opettajista, jotka ovat aiheen asiantuntijoita. (Proses-sikaavio, 2012.)

Mikäli idea hyväksytään, aloitetaan tarkempi perehtyminen aiheeseen ja tehdään kirjallista materiaalia. Idean kehittämiseen saatetaan tarvita avustusta, joten tässä vaiheessa hyödynnetään Keksintösäätiön Tuoteväylä-palvelua (Huhta 2012). Tuoteväylä-palvelu on maksuton asiantuntijapalvelu, joka toimii valtakunnallisesti. Palvelu tarjoaa tukea ja neuvoja idean kehittämiseen. Tuoteväylän tavoitteena on löytää lupaavimmat ideat ja keksinnöt, joilla olisi mahdollisuudet kasvuun sekä ainekset kansainväliseen liiketoimintaan. Palvelu jakautuu ensiarviointi- sekä kehittämisvaiheeseen. Ensiarvioinnissa selvitetään innovaatioiden mahdollisuuksia kannattavaan liiketoimintaan, ja vaihe antaa idean kehittelijöille suosituksia, miten idean kanssa kannattaa lähteä etenemään. Kehittämisvaiheeseen asti eteneviä ideoita arvioidaan tarkemmin ja varmistetaan se, että ne tulevat olemaan käyttökelpoisia ja niillä tulee olemaan hyvät lähtökohdat kaupallistamiseen. Ideoista tuotetaan keksijän kanssa yhteistyönä yritysaihiota sekä lisensointihankkeita. (Keksintösäätiön Tuoteväylä-palvelu 2012.)

Seuraavaksi laaditaan mahdollinen tavaramerkkihakemus. Idean kehitysprosessista on tärkeää tehdä projektisuunnitelma, jossa muun muassa kuvataan idea uudelleen, kartoitetaan mahdollisia riskejä, luodaan alustava aikataulutus sekä tehdään suunnitelmia ajalle projektin jälkeen. On tärkeää tutkia idean kannattavuutta ja kysyntää markkinatutkimuksella. Lisäksi tehdään sopimuksia idean kehittämistä ja käyttöoikeudesta sekä vaitiolovelvollisuussopimus, mikäli sille on tarvetta. (Prosessikaavio, 2012.)

Kun dokumentit on tehty, on aika alkaa rakentaa ja työstää toimintamalleja. Mikäli kyseessä on tuote, siitä tehdään prototyyppi, jolla ideaa pystytään testaamaan tuotteen kohderyhmässä. Seuraavaksi tehdään liiketoimintasuunnitelma ja mietitään eri jakelukanavia. (Prosessikaavio, 2012.)

Loppuvaiheessa viimeistellään ideaa. Idean markkinointi aloitetaan. Eri osajia hyödyntämällä voidaan luoda Internet-sivut, suunnitella graafista ilmettä sekä tehdä erilaisia esitteitä ja muuta markkinointimateriaalia. Tuotantokysymyksiä mietitään myös: kuinka tuotanto järjestetään, miten mahdollisen tuotteen pakkaus hoidetaan ja miten toimitus tullaan toteuttamaan. Loppuvaiheessa saatetaan tarvita ulkopuolista apua esimerkiksi sopimuksissa sekä muissa juridisissa asioissa, jolloin hyödynnetään Aalto-yliopiston sopimuslakimiehen palveluita. (Prosessikaavio, 2012.)

Kun koko prosessi on saatu päätökseen, tuote tai palvelu on valmis. Idea kehittänyt opiskelija voi alkaa yrittäjäksi tai vaihtoehtoisesti solmia yhteistyösopimuksen Laurean kanssa. Ohjaava opettaja on koko kehitysprosessin ajan taustalla mukana tukemassa ja tarvittaessa ohjaamassa opiskelijaa. InnoVillan korkeakoulusihteerin tehtävä on auttaa opiskelijaa käytännön asioissa sekä olla tukena ja apuna kuten ohjaava opettaja. (Prosessikaavio, 2012.)

4 Yrittäjyys ja yrittäjyyskasvatus

Yrittäjyyttä pidetään yleensä menestyksekkään työ- ja talouselämän perustana. Suomen kaltaisten korkean elintason ja korkean koulutuksen maissa se nousee entistä tärkeämmäksi, koska menestystä saavutetaan ennen kaikkea uusilla innovaatioilla ja rohkealla, uudella ajattelulla. Yrittäjyyteen rohkaisemista pidetäänkin koulutuksen tärkeänä tehtävänä, ja yrittäjyyskasvatusta koko elämän kestäväksi ja kaikessa elämänalueissa tärkeäksi kansalaistaitona.

Yrittäjyyttä tarvitaan nykyisen Suomen työelämässä paitsi siksi, että syntyisi uusia yrityksiä, myös siksi, että työntekijöiltä kaivataan yrittäjämäisiä piirteitä – oma-aloitteista, vastuullista ja tuloshakuista työskentelyä. Itsenäisyyden tunne työntekijänä voi auttaa työmotivaation ja sitoutumisen paranemista. (Kansikas 2007, 9.)

4.1 Yrittäjyys ammattikorkeakouluissa

Yrittäjyyteen kannustaminen ja uusien yritysten syntyminen on kansallisen talouskasvun kannalta merkittävä tekijä, ja korkeakoulutettujen nuorten rohkaiseminen yrittäjäuralle on luonnollisesti korkeakoulujen intressi. Suomalaisen talouden tulevaisuus näyttää olevan entistä vahvemmin riippuvainen uusista innovaatioista ja oman alansa osajista eli asiantuntijayrityksistä: näin ollen korkean koulutuksen tuloksena tulisi syntyä ammattilaisia, jotka paitsi ovat alansa luovia osajia, eivät myöskään epäroii menestyä omissa nimissään. Taloudellinen menestys piilee nyky-Suomessa pienissä yrityksissä jotka keksivät uutta: tästä hyvänä esimerkkinä on Helsingin Pienyrityskeskukseen (nykyinen Start-Up Center, jonka esihautomosta lisää luvussa 7.4.) yrityshautomossa syntynyt tarina äärimmäisen pienellä budjetilla aloittaneesta tietokonepelejä suunnitelleesta yrityksestä, joka kävi konkurssinkin partaalla, mutta huomasi tilaisuutensa koittaneen iPhone'n synnyn myötä. Pienen yrityksen joustavuudella se päättikin keskittää toimintansa mobiilipeleihin: kyseinen yritys on nimeltään Rovio, ja tämän päätöksen ja rohkean yrittämisen myötä syntyi tällä hetkellä kenties maailman tunnetuin mobiilipeli ja Suomen näkyvin brändi vuonna 2012 – Angry Birds. (Rovio's modest start 2012.)

Yrittäjyyttä opetetaan ammattikorkeakouluissa monin eri tavoin, jotta sillä tavoitettaisiin mahdollisimman monet. Jotkin ammattikorkeakoulut tarjoavat yrittäjyyttä yhtenä suuntautumisvaihtoehtona liiketalouden opinnoissa: näin on esimerkiksi Seinäjoen Ammattikorkeakoulussa SeAMK:ssa, jolla on PK-yrittäjyyteen erikoistunut tradenomikoulutusohjelma. Yrittäjyyteen erikoistuminen voi olla myös vaihtoehtona ylemmässä ammattikorkeakoulututkinnossa, kuten Laurealla on. Lähtökohtana yrittäjyysopetukselle kuitenkin on, että ammattikorkeakoulujen tulisi kaikessa toiminnassaan luoda niin kutsuttua yrittäjyyden ilmapiiriä, joka kannustaisi opiskelijoita yrittämään. Ilmapiirin tulisi tavoittaa myös ne opiskelijat, joilla ei vielä opintoja aloittaessaan ole varsinaista kipinää alkaa yrittäjäksi. Yrittäjyyden ilmapiiriin tulisi tavoittaa pelkkien liiketalouden opiskelijoiden sijaan kaikkien alojen opiskelijat, sillä kaikilla aloilla voi syntyä tärkeitä innovaatioita ja liikeideoita. Yrittäjyyden edistämiseksi on syntynyt itse ammattikorkeakoulujen lisäksi järjestöjä, jotka erilaisin ohjeistuksin, koulutuksin ja verkostoin pyrkivät auttamaan kehittämistavoitteita. Seuraavaksi esittelemme muutaman niistä.

4.1.1 Laurea Entrepreneurship Society

Laurea Entrepreneurship Society, Laurea ES, on Laurean opiskelijoiden ja alumnien aloitteesta syntynyt voittoa tavoittelematon järjestö, jonka tavoitteena on edistää yrittäjyyttä Laurean opiskelijoiden ja henkilökunnan keskuudessa. Se pyrkii tuomaan yhteen eri alojen osajia, koska verkostoimalla oikeita ihmisiä saadaan aikaan ryhmiä, jotka yhdessä toimimalla ovat enemmän kuin osajat pelkkinä yksilöinä. (Laurea Entrepreneurship Society 2012.)

Laurea ES järjestää verkostoitumista edesauttaakseen erilaisia tapahtumia, kuten eri toimipisteissä järjestettävät Yrittäjyystiistait ja My Breakfast -tapahtumat. Yrittäjyystiistai on vuodesta 2007 jatkunut luentosarja, jossa erilaiset menestyneet yrittäjät kertovat omista kokemuksistaan ja yrittäjyysshenkiset ihmiset voivat verkostoitua keskenään. My Breakfast puolestaan on tapahtuma, jossa kokoonnutaan yhteen eri teemojen ja eri vieraiden merkeissä; myös toteutustapa vaihtelee työpajoista keskusteluihin ja esitelmiin, tai vaikka näiden kaikkien yhdistelmään. (Laurea Entrepreneurship Society 2012.)

4.1.2 ARENE

Ammattikorkeakoulujen rehtorineuvosto ARENE on laatinut vuonna 2011 Ammattikorkeakoulujen yrittäjyyden kehittämistä koskevat suositukset, joiden tavoitteena on vahvistaa ammattikorkeakoulujen roolia yrittäjyyden edistäjänä. Korkeakoulutettujen nuorten vähäinen kiinnostus yrittäjyyteen on ongelma, koska kansallisen talouden kannalta kasvumahdollisuus riippuu nimenomaan uusista innovaatioista ja uudesta liiketoiminnasta. Yritystoiminnan tuntemusta lisäävä opetus onkin siksi ensiarvoisen tärkeää. (Arene 2011, 2.)

Korkeakoulujen tehtäviä yrittäjyyden edistämässä ovat esimerkiksi yrittäjämäisen toiminnan vahvistaminen, innovaatioiden synnyttäminen ja liiketoimintaosaamisen varmistaminen. ARENE:n (2011, 3) mukaan korkeakoulujen pitää jalostaa koulussa syntyneitä innovaatioita ja panostaa koulujen ja työelämän yhteistyöhön - sekä edistää hautomotoimintaa.

4.1.3 FINPIN

FINPIN on alun perin vuonna 2002 syntynyt Suomen ammattikorkeakoulujen yrittäjyys- ja innovaatioverkosto, joka pyrkii verkottamaan keskenään yrittäjyyden opettamisen ja edistämisen kanssa toimivia. Se haluaa edistää korkeakoulujen mahdollisuutta tarjota opiskelijoille koulutusta ja palveluita, jotka tähtäävät yrittäjyyden kasvuun.

FINPINin missio on: ”FINPIN vahvistaa ja edistää osaamis- ja innovaatioperustaista yrittäjyyttä korkeakouluissa.” Vuonna 2011 verkosto määritteli niin kutsutuiksi kärkiteemoikseen: osaamisintensiivinen opiskelijayrittäjyys ja yrittäjyyden edistäminen, yrittäjyyteen tähtäävä innovaatiotoiminta ja yrittäjyyden tutkimus- ja julkaisuyhteistyön edistäminen. Näitä kärkiteemoja edistämään ja toteuttamaan koottiin teemaryhmät avoimella kutsulla ammattikorkeakouluihin. (Kärkiteemat 2011.)

Lisäksi FINPIN järjestää tapahtumia, osallistuu aiheeseen liittyviin tutkimuksiin ja pitää kokonaisvaltaisesti silmällä ammattikorkeakoulujen eri tapoja panostaa opiskelijayrittäjyyteen:

sen internet-sivuilta muun muassa löytyy esimerkkejä hyvistä käytänteistä, joilla ammattikorkeakoulut opiskelijayrittäjyyttä edistävät.

Verkoston nykyiset jäsenet ovat ammattikorkeakoulut Arcada, Hämeen ammattikorkeakoulu, Jyväskylän ammattikorkeakoulu, Kymenlaakson ammattikorkeakoulu, Lahden ammattikorkeakoulu, Laurea, Novia, Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu, Satakunnan ammattikorkeakoulu, Savonia, Seinäjoen ammattikorkeakoulu, Rovaniemen ammattikorkeakoulu, Tampereen ammattikorkeakoulu ja Turun ammattikorkeakoulu. (Jäsenet 2011.)

4.2 Yrittäjäksi ryhtyminen

Oman yrityksen perustamiseen päädytään monista eri syistä, ja yrittäjyyttä on monenlaista. Oman yrityksen perustamiseen voi innostaa esimerkiksi se, että on keksinyt poikkeuksellisen hyvän liikeidean tai hallitsee jonkin erityisosaamisalueen tai ehkä haluaa vain hankkia toimeentulon omissa nimissään eikä palkansaajana. Myös perheyriksen jatkaminen on yleinen yrittäjärajan alkutapa. (Oletko valmis yrittäjäksi? 2012.)

Yrityksen perustamisen lähtökohta on hyvä ja realistinen liikeidea. Onnistuakseen liikeidean tukena pitää olla lisäksi yrittäjän oma tahto sekä riittävät yrittäjävalmiudet, esimerkiksi liiketoimintaosaaminen. Yrittäjän täytyy tuntea oman yrityksen toimiala ja kilpailutilanne, ymmärtää tuotantoa ja markkinointia sekä tietää kuinka talousasioita hoidetaan. Täytyy kuitenkin huomata, että vaikka kokemuksella tai koulutuksella hankittu ammattitaito on ehkä yrittäjän tärkein voimavara, tiettyjä ammattiosaamisia voi kuitenkin ostaa muualta, eikä ihan kaikkea näin ollen tarvitse osata itse. (Yrityksen perustamisen vaiheet 2012.)

Kuka tahansa voi alkaa yrittäjäksi eikä tiettyä yrittäjäihmistyyppiä ole olemassa, mutta tietyt piirteet auttavat onnistumisessa. Yleisesti ottaen yrittäjän olisi hyvä olla luonteeltaan riskinottokykyinen - kuitenkin järkevyyden rajoissa - ja riittävän rohkea ja ulospäin suuntautunut. Paineensietokyky, sinnikkyys, luovuus, aloitteellisuus ja usko omaan liikeideaan ovat hyödyllisiä mahdollisina vaikeina hetkinä. (Oletko valmis yrittäjäksi? 2012) Pelkästään luonteenpiirteillä ei kuitenkaan itsestään selvästi menestyä, eikä menestys ole poissuljettu, vaikkei olisi poikkeuksellisen rohkea ottamaan riskejä tai erityisen innovatiivinen. Asiakassuhteissa ja muissa sidosryhmäkontakteissa tulisi kuitenkin olla riittävän täsmällinen ja vuorovaikutustaitoinen, koska taito luoda suhteita näihin yhteistyökumppaneihin on yrittäjälle äärimmäisen tärkeää.

Yrittäjän pitää olla jatkuvasti innokas oppimaan uutta ja kehittämään itseään sekä yritystään; täytyy visioida ja tunnistaa mahdollisuudet jotka voisi hyödyntää taloudellisesti, esimerkiksi tapahtumien ja ilmiöiden suhteen. Varsinkin toiminnan alkuvaiheessa yritystoiminnan rahalli-

nen tuotto harvoin vastaa tehdyn työn määrää, joten yrittäjyyden täytyy tuntua palkitsevalta muilla tavoin, esimerkiksi sen luoman itsenäisyyden vuoksi. (Sinustako yrittäjä? 2012.)

Suomen Yrittäjät listaa yrityksen perustamisen vaiheiksi seitsemän askelta. Ensimmäinen askel kohti yrittäjyyttä on ihmisen oma halu sen aloittamiseen, mitä seuraa liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Sen jälkeen täytyy valita yritysmuoto, joko toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö tai osuuskunta. Kun tämä on päätetty, selvitetään mahdolliset alaan kuuluvat luvanvaraisuudet, joita on esimerkiksi sairaankuljetuksiin ja vartiointi- ja takitoimintaan ryhtyessä. Kun edelliset askeleet on käyty läpi, voidaan tehdä perustamisilmoitus yritystietojärjestelmään ja samalla ilmoittautua myös kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvolliseksi, ennakoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin. Lopuksi on syytä vielä järjestää kuntoon kirjanpito ja tarvittavat vakuutukset. (Yrityksen perustamisen vaiheet 2012.)

4.3 Yrittäjyyspedagogiikka ja yrittäjyyskasvatus

Yrittäjyyskasvatus ja yrittäjyyspedagogiikka pyrkivät yritteliäisyyden tuomiseksi osaksi elämää niin, että siitä kehittyy työnteon ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa ja sen avulla yritetään myös poistaa yrittäjyyttä kohtaan koettuja ennakkoluuloja. Kaikkiaan yrittäjyyskasvatus tarkastelee yritteliäisyyttä paitsi työelämän kannalta, myös asenteena elämään yleensä. Yrittäjyyskoulutus sen sijaan on yrittäjyyskasvatuksen muodollisempi osa, vaikka siihenkin tosin kuuluu oppimista myös oppilaitosten ulkopuolelta; sen sijaan yrittäjyysopetus on yrittäjyyskoulutuksen opettajajohtoinen osa. (Opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmä 2009, 22.)

Yrittäjyyskasvatus käsitteenä on ollut mukana suomalaisessa opetuskeskustelussa 1980-luvulta asti, jolloin se otettiin jo lakiin mukaan ammatillisen koulutuksen osalta: ammatillisen koulutuksen yhdeksi tavoitteeksi mainittiin opiskelijoiden perehdyttäminen yrittäjyyteen. 1990-luvun alussa siirryttiin näkemykseen, että yrittäjyysajattelu piti saada osaksi kaikkia kouluasteita, ja 1992 asetettiin Yrittäjyysneuvottelukunta, jonka tehtäväksi tuli muun muassa istuttaa yrittäjyys osaksi opetussuunnitelman perusteita, organisoida sopivaa opettajien täydennyskoulutusta, käynnistää pilottiprojekteja sekä tuottaa aiheeseen kuuluvaa oppimateriaalia. Vuonna 1994 puolestaan syntyi yrittäjyyskoulutustoimikunta avustamaan opetushallitusta yrittäjyyskoulutuksen edistämisessä, ja vuotta myöhemmin tuli käyttöön peruskoulun ja lukion opetussuunnitelman perusteet joihin yrittäjyys nyt sisältyi omana aihekokonaisuutenaan. Samoin se sisältyi ammatillisen koulutuksen opetussuunnitelmaan; yliopistotason opetuslinjauksissa ensimmäinen maininta yrittäjyydestä on vuodelta 1996. (Ikonen 2006, 14.)

Yrittäjyyskasvatus ei ainoastaan ole uusien yksityisyrittäjien tuottamista, vaan sen tärkeys on ammatillisen identiteetin laajemmassa muutoksessa. Lasten ja nuorten yrittäjyyskasvatuksen

tavoitteena on siis saada ihminen oppimaan yrittäjämäinen asenne, josta on hyötyä oman yrityksen perustajana mutta myös toisen palveluksessa työskentelevänä (ns. sisäinen yrittäjyys). Se on kansalaistaito, joka opettaa itsenäiseksi ja menestymään elämässä. (Kansikas 2007, 15) Yrittäjyyskasvatus alkaa jo varhaiskasvatuksessa, jossa oma-aloitteisuutta ja luovuutta opitaan leikin keinoin. Tässä vaiheessa yritteliäisyyttä voidaan edistää rohkaisemalla lapsen mielikuvituksen käyttöä, aloitekykyä, aktiivisuutta ja tavoitteellisuutta. (Kansikas 2007,18)

Nuoruvaiheen opetuksessa, ennen kaikkea toisen asteen koulutuksessa, yrittäjyyskasvatukseen tuodaan mukaan esimerkiksi kaupallisten aineiden kurssseja, ja yhdeksi hyväksi keinoksi on katsottu myös projektioppiminen: se edistää paitsi itsenäistä otetta, myös vuorovaikutus- ja verkostoitumistaitoja, kun ryhmätöissä päätökset on tehtävä keskustelemalla ja omaa kantaa perustelemalla. Projektitöissä voidaan mahdollisesti tehdä myös yhteistyötä oikeiden yritysten kanssa. Ammatillisen koulutuksen puolella yrittäjäkäsvely yhdistyy luontevasti työharjoitteluihin, joista voidaan saada positiivisia esimerkkejä yrittäjistä. (Kansikas 2007, 18) Korkeakouluissa kannustetaan yrittäjyyteen esimerkiksi työharjoittelujen, yrityshautomoiden, liikeideakilpailujen ja kurssien avulla. Myös korkeakouluissa yrittäjyyskasvatus tähtää käytännön liiketoimintaosaamisen lisäksi sisäisen yrittäjyyden omaksumiseen. (Kansikas 2007, 44)

4.3.1 Yrittäjyyskasvatus korkeakouluissa

Lahden ammattikorkeakoulu teetti vuosien 2006 ja 2007 aikana tutkimuksen opiskelijoiden yrittäjyysaikomuksista. Sen mukaan noin 69 % opiskelijoista piti yrittäjyyttä ainakin jossain määrin kiinnostavana vaihtoehtona; 46 % oli kiinnostuneita yrittäjyydestä ja 22 % oli kiinnostunut sillä ehdolla, että he saavat valmennusta ja koulutusta siihen. Tämä on hyvä pohja sille, mitä politiikka ja yleinen ilmapiiri ovat mieltä yrittäjyydestä korkeakouluissa: sen merkitystä on kasvatettava. (Opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmä 2009, 16.)

Korkeakouluissa merkittävä rooli yrittäjyyden kannustamisessa on esimerkiksi opinto-ohjauksella ja rekrytointipalveluilla. Työharjoittelu ja tekeminen sekä koulutuksen aikana syntyvät kontaktit yrityksiin antavat tietoa liiketoiminnasta ja yrittäjyyden todellisuudesta. Korkeakouluissa pitäisi luoda yrittäjyyttä tukeva ympäristö: se koostuu ärsykeistä, myönteisistä esimerkeistä ja toimijoista, jotka luovat mahdollisuuksia yritystoiminnan aloittamiselle. Tärkeänä tekijänä on myös verkostoituminen, niin eri tieteenalojen välillä erilaisten innovaatioiden syntymiseksi, kuin opiskelijoiden ja työelämän välilläkin. Ajattelun ja asenteiden, eli sisäisen yrittäjyyden kannalta korkeakoulujen yrittäjyyskoulutukseen liittyvät käsitteinä esimerkiksi virheistä oppiminen, ammattilypeys, itseluottamus ja näkemyksellisyys. (Kansikas 2007, 45-46.)

Kansallisen innovaatiostrategian ja hallituksen innovaatiopoliittisen selonteon mukaan korkeakoulujen tavoitteena on ”kehittää Suomeen laajasti innovatiivisuuteen kannustava oppimisympäristö”; opetuksen keskiössä tulisi olla kansainvälisyys, vuorovaikutustaidot, yrittäjyys, luovuus ja innovatiivisuus. Toisena tavoitteena on kehittää ”tutkimus- ja korkeakoulujärjestelmästämme kansainvälisesti kilpailukykyinen osaamisen ja innovaatioiden kehitysympäristö”. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2008, 19.)

Opetusministeriön työryhmän vuonna 2009 julkaistussa muistiossa Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden kehittäminen se määrittelee tahtotilakseen: ”Jokaisessa korkeakoulussa on hyväksytty toimintatapa, jossa kannustetaan ja tarjotaan valmiuksia yrittäjän uralle, synnytetään innovaatioita ja luodaan edellytyksiä yritysten kasvulle”. (Opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmä 2009, 12.)

Edellä mainitussa muistiossa katsotaan, että korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämässä on ollut kaksi vaihetta. Ensimmäinen alkoi 1990-luvulla ja sille tunnusomaista olivat ”hyvät käytännöt”, niin yrittäjyyskasvatuksessa kuin yritystoiminnan alkamisessakin. Usein kuitenkin yritystoiminnan alettua, ja opiskelijan valmistuttua korkeakoulusta, korkeakoulun työkalut edistää syntyneen yrityksen kehitystä ovat olleet hyvin vähäiset. Nykyisessä, toisessa vaiheessa sen sijaan keskeisiä asioita ovat kasvuyrittäjyyden edistäminen, yritystoiminnan kansainvälistyminen ja korkeakouluosaamisen kaupallistaminen yritystoiminnan lähtökohtana. Lyhyesti sanottuna se tarkoittaa, että korkeakoulupohjaisesta yrittäjyydestä tehdään kunnianhimoisempaa, eli käytännössä synnytetään entistä monipuolisempaa ja vaativampaa osaamista ja sitä hyödynnetään korkeakoulujen yritystoiminnan kehittämisessä. (Opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmä 2009, 10.)

Opetusministeriön vuoden 2004 Yrittäjyyskasvatusten linjausten ja toimenpideohjelman mukaan ammattikorkeakouluissa yrittäjyys liittyy muun muassa seuraaviin aihepiireihin: tutkimus- ja kehitystyön lisääminen ja sen kohdistaminen pk-yritystoiminnan tukemiseen, opinnäytetöiden liittäminen työelämään, koulujen ja alueellisten yrittäjäjärjestöjen yhteistyön vahvistaminen ja yrityshautomotyypinen toiminta. Monissa ammattikorkeakouluissa eri koulutusohjelmien opetussuunnitelmiin kuuluu pakollisena yrittäjyyteen paneutuva opintojakso ja usein on myös mahdollisuus suorittaa valinnaisia yrittäjyyden ammattiopintoja. (Opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmä 2009, 24.)

Opetusministeriön työryhmä päätyi vuoden 2009 muistiossa seuraaviin toimenpide-ehdotuksiin (Opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmä 2009, 63): Yrittäjyys tulisi olla mukana korkeakoulujen strategioissa,

joko omana yrittäjyysstrategianaan tai osana kokonaisstrategiaa. Sen pitäisi olla korkeakoulujen ohjauksessa, kirjattuna korkeakoulun ja opetusministeriön väliseen sopimukseen ja koulujen tavoitteissa pitäisi määritellä päämäärä yrittäjyyttä edistävälle toiminnalle. Yrittäjyys olisi korkeakoulujen tutkimussisällöissä, eli sen koulutus laajennetaan myös ei-kaupallisille aloille, koska yrittäjyyskoulutus vahvistaa alueellista elinkeinorakennetta. Korkeakoulutoiminnan elinkeinoelämäyhteistyötä lisättäisiin ja kehitettäisiin. Yrittäjäpotentiaali tunnistettaisiin paremmin, olemassa olevaa yrittäjämotivaatiota vahvistettaisiin aktiivisesti ja yrittäjyyskoulutus olisi läsnä kaikille opiskelijoille. Yrittäjyyden edistämistä lisätään myös alumni-toimintaan ja aikuiskoulutukseen osaamistaan kehittäville yrittäjille. Rahoitusta kohdistettaisiin korkeakoulupohjaiseen yrittäjyyteen ja sen strategiaan tavoitteisiin, ja tämä turvaamiseksi pitäisi syntyä rahoitussuunnitelma korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden vahvistamiseksi.

4.3.2 Ammattikorkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysaikeet

Lautamaja ja Varamäki ovat tutkineet vuonna 2010 Entre Intentio -työkalua käyttäen ammattikorkeakouluopiskelijoiden suhtautumista yrittäjäksi ryhtymiseen. Työkalu on FINPIN-asiantuntijaryhmän ja SeAMK:n asiantuntijoiden johdolla kehitetty mittari. Se pohjautuu Icek Ajzenin Theory of Planned Behaviour -malliin, joka liittyy asenteiden ja käytöksen väliseen suhteeseen ja jossa aikomukset ovat keskeisiä yksilön käyttäytymisen selittämisessä. Entre Intentiota rakentaessa on ollut tavoitteena luoda ammattikorkeakoulukäyttöön mittari, jolla voidaan seurata yrittäjyyttä edistävien toimenpiteiden vaikuttavuutta ja löytää potentiaalisten tulevien yrittäjien joukko, johon kohdistaa lisätoimia. Sen avulla voidaan tutkia, miten opiskelijoiden yrittäjyysvalmiudet ja osaaminen kehittyvät yrittäjyyden edistämistoimenpiteiden myötä ja tunnistaa edistämistoiminnan hyviä käytänteitä eri ammattikorkeakouluissa. (Lautamaja & Varamäki 2010.)

Tutkimuksen pilottivaiheen aineiston kerättiin syksyllä 2008 ja vastauksia saatiin tällöin 2230 kpl. Pilottivaiheen jälkeen aineistoa kerättiin syksyllä 2009 ja tutkimukseen saatiin tällöin kaikkiaan 3070 vastausta Seinäjoen, Hämeen, Rovaniemen, Satakunnan, Pirkanmaan, Tampereen, Keski-Pohjanmaan ja Turun ammattikorkeakouluista. Vastaajat olivat aloittavia opiskelijoita ja keski-ikänsä noin 22-vuotiaita. Koulutusohjelmista selvästi eniten vastaajia oli liike-talouden ja hoitotyön koulutusohjelmista, yhteensä hieman yli 1000 vastausta.

Tutkimuksessa selvitettiin taustatietona muun muassa opiskelijan lähipiirin yrittäjyyttä, vanhempien työuraa ja sitä oliko opiskelijoilla itsellään ollut omaa yritystä, koska näiden tekijöiden katsottiin vaikuttavan opiskelijan yrittäjyysasenteisiin. (Lautamaja & Varamäki 2010.)

Tutkimuksessa vastattiin asteikolla 1 - 7, negatiivisesta positiiviseen. Yrittäjyysaikomusten osiossa päädyttiin kaikilta vuoden 2008 vastanneilta lukuun 3,3 ja vuoden 2009 vastanneilta

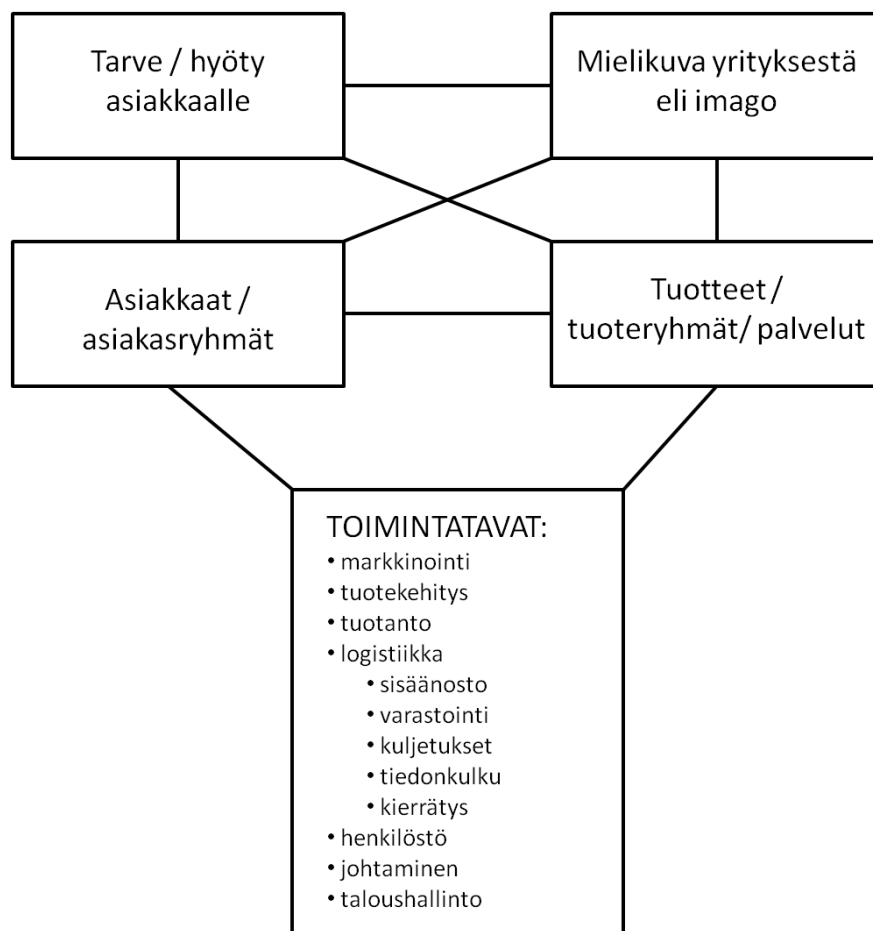
3,4. Kovin suurta intoa yrittäjyyteen ei siis näyttänyt olevan, mutta ei jyrkkää vastaisuutta-
kaan. (Lautamaja & Varamäki 2010.)

Työkalun ensisijaisena kehittäjänä ollut Seinäjoen Ammattikorkeakoulu on jatkanut seuranta-
tutkimuksilla, ja näistä on saatu olennainen tulos: yrittäjyysaikomukset vähenevät koulutuk-
sen aikana. Seinäjoen ammattikorkeakoulun koulutusaloilla liiketalous oli ainoa, jolla aiko-
mukset pysyivät samalla tasolla ensimmäisen ja kolmannen vuosikurssin välillä kun kaikilla
muilla aloilla luku laski hieman. (Seinäjoen ammattikorkeakoulu 2012.)

4.4 Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma

Yritystoiminnan aloittamisen syynä on lähes aina idea, jolla halutaan ansaita rahaa ja tehdä
jotain haastavaa ja mielenkiintoista. Idea voi syntyä sattumalta, esimerkiksi jo aiemmin kek-
sityn hyvän keksinnön pohjalta tai uuden toimintatavan oivalluksena. Idea voi olla myös moni-
en vuosien pohdinnan tulos. Yritysideasta muovautuu pikkuhiljaa liikeidea, jolle tulee laatia
liiketoimintasuunnitelma, jossa liikeidea voidaan analysoida. Liiketoimintasuunnitelma on
uuden yrittäjän näkyvin työkalu, kun hän esittelee yritysideaansa esimerkiksi rahoittajille tai
vakuutusyhtiölle, mutta liiketoimintasuunnitelma on myös välttämätön väline yritystoiminnan
kehittämisessä. (Raatikainen 2011, 38.)

Kun yritystoimintaa aloitetaan, on tärkeää osata hahmottaa yrityksen toiminnot kokonaisu-
tena. On myös tärkeä selvittää, minkälaisilla edellytyksillä liiketoimintaa ollaan aloittamassa:
onko rahaa käytettävissä tarpeeksi ja onko oma osaaminen tarpeeksi korkeatasoista, jotta sen
pohjalta voidaan perustaa menestyksekkäs yritys. Liikeideamalli on hyvä työväline yritystoi-
minnan kokonaisuuden hahmottamisessa. (Raatikainen 2011, 39.)



Kuvio 2: Liikeideamalli (Raatikainen 2011, 39)

Liikeideamallissa (kuvio 2) tulee ensin hahmottaa, miksi yritys on edes olemassa, eli mitä hyötyä siitä on asiakkaalle, minkä asiakkaan ongelman se ratkaisee tai minkä asiakkaan tarpeen yritys tyydyttää. Yrittäjän on tiedettävä, millaisen mielikuvan hän haluaa antaa yrityksestään asiakkaalleen ja muille sidosryhmille, sillä yrityksen imago rakennetaan asiakaskohderyhmän mukaisesti. Segmentit eli asiakkaat ja asiakasryhmät on selvítettävä, jotta tiedetään, keitä he ovat ja miten heidät voi tavoittaa. Yrityksen toimintatavoista on tärkeitä hahmottaa ainakin markkinointi, tuotekehitys, tuotanto, logistiikka, henkilöstö, johtaminen sekä taloushallinto. (Raatikainen 2011, 39.)

Raatikaisen (2011) mukaan liiketoimintasuunnitelma on tärkeä työkalu yrittäjälle ja hänen sidosryhmilleen, kun yritystä ollaan perustamassa, ja jatkossakin, kun yrityksen toimintaa suunnitellaan eteenpäin. Liiketoimintasuunnitelman avulla pystytään kehittämään ja arvioimaan yrityksen liikeideaa aloittamisvaiheesta toteutukseen asti. Liiketoimintasuunnitelman ei tarvitse olla pituudeltaan erityisen pitkä, vaan yrittäjä määrittää sen laajuuden ja tietyt painopistealueet omien tarpeidensa mukaan. Liiketoimintasuunnitelma ei ole ikuinen. Se päi-

vitty, kehitty ja kasvaa liiketoiminnan kehittyessä. Liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjä pysyy ajan tasalla toiminnassaan. (Liiketoimintasuunnitelma 2012.)

Liiketoimintasuunnitelmamalleja on monia erilaisia. Spinnon esimerkkirunkoon voi lisätä alatsikoita ja kertoa kohdista laajemmin, mutta ainakin seuraavat asiat liiketoimintasuunnitelmassa olisi kerrottava:

1. ”Tiivistelmä liiketoimintasuunnitelmasta
 2. Liikeidean kuvaus
 3. Markkinointisuunnitelma
 - 3.1. Markkinat ja asiakkaat
 - 3.2. Kilpailijat ja toimintaympäristö
 - 3.3. Markkinointi ja myynti
 4. Yritys ja tiimi
 5. Rahoitus
 6. Riskit
 7. Toteutussuunnitelma”
- (Liiketoimintasuunnitelma kasvuyritykselle 2012.)

5 Innovaatiot

Innovaatiot ovat uuden liiketoiminnan yksi tärkeimpiä lähtökohtia. Innovaatioiden kehittäminen korkeakouluissa on keskeistä, koska innovaatioita voi syntyä millä alalla tahansa ja alansa asiantuntijoiksi opiskelevilla voi olla uudenlainen näkökulma ja siksi hyvät mahdollisuudet uusiin oivalluksiin. Innovaatiokehitys on yksi esihautomoiden tärkeitä tehtäviä, joten tarkastelemalla innovaatioiden syntyä ja kehitysprosessia saadaan tietoa siitä, mitä esihautomoilta tässä suhteessa vaaditaan.

Tautilan ja Suomalain (2008, 10) mukaan innovaatiota pidetään yleiskielessä usein keksinnön tai idean synonyyminä, mutta niillä on muutamia huomattavia eroja: innovaatiolla tarkoitetaan uutuutta, joka on toteutettu. On kuitenkin tärkeää tehdä ero innovaation ja keksinnön välille. Keksintö on idea uudesta tuotteesta tai prosessista, mutta innovaatiossa idea laitetaan käytäntöön. (Fagerberg 2005) Usein innovaatiolle asetetaan vielä vaativampi ehto: innovaation pitää olla tuottava. Tuotto voi olla esimerkiksi taloudellista (rahaa) tai sosiaalista (hyvää mieltä monelle ihmiselle), mutta hyvällä innovaatiolla pitäisi olla jotain aitoa merkitystä. Käyttämällä tätä määritelmää tulee innovaatioista melko harvinaisia. Hyvä ajatus tai edes prototyypin rakentaminen eivät yksin riitä, vaan ajatuksesta pitäisi saada tuotantokäyttöön sopiva ja aikaisempaa vaihtoehtoa jollain tapaa parempi. (Tautila & Suomala 2008, 10)

5.1 Innovaatiokehitys

Innovaatioiden kehittäminen kuuluu organisaatioiden avaintoimintoihin riippumatta siitä, millä yhteiskunnan osa-alueella ne toimivat. Vaikka innovatiivisuuden arvo nykyään tunnustetaan, innovaatioiden tuottaminen on osoittautunut vaikeaksi tehtäväksi. Innovaatio-osaamisen kehittäminen on tulevaisuuden haaste. Innovaatiotoiminta on organisoitavissa sarjaksi systemaattisesti eteneviä prosesseja alkaen tavoitteiden asettamisesta ja päättyen idean toimeenpanoon. (Lampikoski & Lampikoski 2004, 15.)

Innovaatioprosesseista voidaan erottaa neljä vaihetta:

1. aika ennen innovaatioiden aloitusta
2. innovaatioiden keksimisen hetki
3. idean toteuttaminen
4. aika innovaatioiden toteuttamisen jälkeen

(Taatila & Suomala 2008, 25.)

Innovaatiot eivät välttämättä aina etene näin suoraviivaisesti. Joskus innovaatioprojektissa joudutaan palaamaan johonkin aiempaan vaiheeseen. Etenkin vaiheiden 2 ja 3 välillä kannattaa varautua poukkoilemaan. Innovaatioprojektin toteutuksessa tulee usein vastaan ongelmia tai uusia näkemyksiä tai ideoita, jotka vaativat alkuperäisen keksinnön muuttamista tai täysin uuden ideoimista. Projektit ovatkin usein iteratiivisia, eli niissä palataan säännöllisesti takaisin aiempaan vaiheeseen ja jatketaan siitä uudelleen. Innovaatioiden kehittäjien tulee muistaa, että jokaisessa vaiheessa innovaatioon ovat vaikuttamassa kolme sisäistä tekijää:

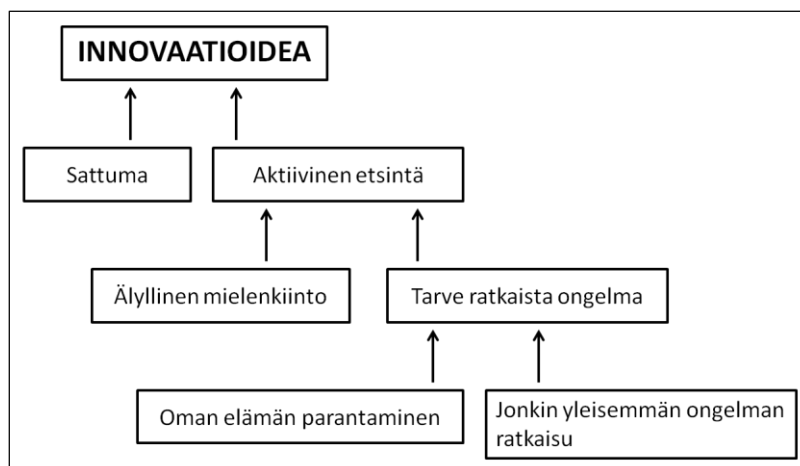
1. innovaattori, eli joko yksityinen henkilö tai erittäin tiiviisti yhteen toimiva tiimi
2. innovaation sosiaaliset rakenteet, eli kaikki ihmiset, jotka vaikuttavat innovaation syntyyn
3. resurssit, eli raha, koneet, tieto ja muut välttämättömyydet

(Taatila & Suomala 2008, 25.)

Innovaatioiden edeltävänä aikana innovaation kehittäjä, eli innovaattori, hakee tarvittavaa perustietoa innovaationsa aiheesta. Tarvittavan tiedon lisäksi täytyy olla myös halua ja tahtoa toteuttaa innovaatio. Kyky luoda uutta löytyy lähes jokaiselta ihmiseltä, mutta harvat alkavat toteuttaa ideoitaan käytännössä. Uuden luominen on työlästä ja se vaatii rohkeutta ja itseluottamusta. Innovoiija alkaakin usein kehittää ideaa aiheesta, josta on itse kiinnostunut tai josta hänellä on edes hieman tuntemusta. (Taatila & Suomala 2008, s 27.)

Verkostojen rakentaminen on yhtä tärkeää kuin tiedonkeruukin. Jokainen innovaattori tarvitsee ympärilleen ihmisiä, jotka tukevat häntä innovaation kehittämisen aikana. Mitä erilaisempia ihmisiä verkostoon kuuluu, sen laaja-alaisempi siitä muodostuu. Muun muassa erilaiset

messut, konferenssit sekä seminaarit ovat mainioita tapahtumia luoda uusia kontakteja. (Taatila & Suomala 2008, 36.)



Kuvio 3: Innovaatioidean keksiminen

Innovaatio lähtee aina liikkeelle aina jostakin uudesta ajatuksesta (Kuvio 3). Uusi idea voi soveltaa vanhaa uudessa tilanteessa tai se voi olla esimerkiksi globaalisti täysin uusi keksintö. Uuden innovaatioidean keksiminen vaatii ennen kaikkea luovuutta. Idean voi keksiä monella erilaisella tavalla, kuten sattumalla tai aktiivisella etsimisellä. (Taatila & Suomala 2008, 50.)

Taatilan sekä Suomalain (2008) mukaan idean etsinnän taustalla voi olla niin ratkaisu käytännön ongelmaan kuin mielenkiinto innovaatioideaan liittyvään aiheeseen. Ongelmanratkaisun voi jakaa vielä kahteen eri osaan: ongelmiin, jotka kytkeytyvät innovaattorin omiin tavoitteisiin, ja niihin, joita innovaattori haluaisi parantaa tai kehittää.

Itse innovaatioidean toteuttaminen on haastavin sekä työllistävin osuus koko innovaatioprojektissa. Ideoiden keksiminen on hauskaa ja nopeaa, mutta ideoiden toteuttamiseen tarvitaan pitkäjänteistä sitoutumista työntekoon. Monet innovaatioprojekteista kaatuvatkin tässä vaiheessa, koska ideaa ei jakseta viedä loppuun. Innovaattorilla on keskeinen rooli innovaation toteutuksessa. Mikäli innovaattorilta loppuvat usko ja voimat innovaation eteenpäin kehittämiseen, toteuttaminen päättyy siihen. Toteuttamisvaiheessa innovaattorilta vaaditaan vahvaa läpivientikykyä ja sitkeää jaksamista. Mitä paremmin innovaatioprojektin on suunniteltu, sitä varmemmin idea saadaan kehiteltyä loppuun asti. Hyvässä projektisuunnitelmassa pyritään ennakoimaan kaikki mahdollisesti vastaan tulevat tapahtumat, mutta siinä pitää kuitenkin olla liikkumavaraa odottamattomien tilanteiden varalta. (Taatila & Suomala 2008, 76)

Konseptin huolellinen suunnittelu vie innovaation ideasta yhden askeleen lähemmäs kohti toteutusta. Konseptilla tarkoitetaan konkreettista mallia itse ideasta. Mikäli innovaatio on tuote, siitä tehdään usein tietokoneella tai paperilla malli. Prosessi-innovaatiossa voidaan suunnitella

nitella uusi prosessi keskittymällä sen asiakastavoitteisiin ja palveluinnovaatiosta voidaan kirjoittaa tarkka kuvaus, miten innovaatio tulee toimimaan ja mitä se tarjoaa asiakkailleen. (Taatila & Suomala 2008, 81.)

Varsinaisten innovaatioiden tekeminen voidaan aloittaa, kun suunnitelmat on tehty huolellisesti. Innovaattorin kannattaakin pohtia, mitkä ovat hänen ydinosaamisalueitaan ja missä asioissa hän saattaa tarvita ulkopuolista apua. (Taatila & Suomala 2008, 82.)

Innovaation testaaminen voidaan aloittaa, kun siitä on tehty ensimmäinen konkreettinen versio. Ensimmäinen testi tehdään omassa ryhmässä ja tutkitaan, toimiiko innovaatio suunnitellusti. Useimmiten prototyyppi paljastaa ongelmakohdat suunnittelussa tai toteutuksessa. Ongelmat kannattaa korjata valmistettuun kappaleeseen tai luoda täysin uusi prototyyppi, kunnes projektiryhmä on tyytyväinen tuotteeseen eikä löydä siitä enempää puutteita. Kun projektiryhmä on itse tyytyväinen innovaatioonsa, aloitetaan käyttäjättestaus, eli innovaatio annetaan testattavaksi pienelle ryhmälle, joka koostuu mahdollisista innovaation asiakkaista. Käyttäjättestauksessa seurataan täyttääkö innovaatio heidän tarpeensa, toimiiko se suunnitellulla tavalla ja osaavatko testaajat käyttää innovaatiota oikein. Tässä vaiheessa löydetään usein vielä varsinaisia vikoja sekä mahdollisesti myös kehitysideoita. Varsinaiset viat tulee korjata, mutta myös kehitysideat tulee ottaa tarkempaan tarkasteluun. Käyttäjättestauksen jälkeen innovaation tulisi olla valmis konkreettista toteutusta varten. (Taatila & Suomala 2008, 82.)

Innovaation tuotannollistamista tulee alkaa miettiä, kun innovaatio on valmistunut. Mikäli kyseessä on tuoteinnovaatio, tuotannollistamista joudutaan miettimään jo suunnitteluvaiheessa. Myös prosessi- ja palveluinnovaatioissa joudutaan pohtimaan vastauksia tuotantokysymyksiin:

- Miten prosessi toimii, kun sitä käyttääkin tuhat ihmistä kymmenen sijasta?
- Miten uudet työntekijät perehdytetään?
- Miten toimitaan ongelmatilanteissa?
- Miten annetaan tukea käyttäjille?
- Miten hoidetaan tarvittavat logistiikat?
- Miten komponentit hankitaan ja kuka kokoaa niistä tuotteen?

(Taatila & Suomala 2008, 82.)

Menestyneen innovaation toteutuksen jälkeen innovaattorilla on useita vaihtoehtoja tulevalle toiminnalleen. Toteutuksen jälkeen innovaattori voi pitää taukoa innovoimisesta, aloittaa uusien ideoiden työstämisen tai tukea muita innovaattoreita heidän omissa innovaatioprojekteiltaan. (Taatila & Suomala 2008, 108.)

Innovaatioilla on useimmiten tapana tuottaa sarjainnovaattoreita, jotka jatkavat uusien innovaatioiden ideointia, kun edellinen innovaatioprojekti on saatu päätökseen. Yleensä innovaattori palaa kehittämään yhtä tai useaa innovaatiota, jotka on jouduttu laittamaan syrjään valmistuneen innovaation tieltä. Valmistunut innovaatio saattaa tuottaa ideoita, miten sitä voisi mahdollisesti parantaa. Näin ollen innovaatiocykli jatkaa pyörimistä. (Tautila & Suomala 2008, 108.)

Mikäli innovaattori ei lähde toteuttamaan omia innovaatioideoitaan, hän voi alkaa tukea muiden innovaattorien innovaatioiden kehitystä. Hän voi tarjota innovaation tueksi tietoa, rahaa tai älykästä pääomaa. Älykkäällä pääomalla tarkoitetaan muun muassa henkilökohtaisia kontakteja ja jakelukanavia (Kasvuyrittäjyyden resepti: Älykästä pääomaa ja talenttia 2012). Useimmiten innovaattorit toimivatkin uusien innovaattorien mentoreina. Aiemmin innovaatioita kehittänyt voi auttaa kokematon innovoijaa välttämään pahimpia virheitä ja antaa hänen käyttää omia toimivia kontaktejaan. (Tautila & Suomala 2008, 109.)

Jos innovaattori on onnistunut saamaan innovaatiostaan menestyksekkään, Tautilan ja Suomalain (2008, 112) mukaan hänellä on käytössään luultavasti enemmän kuin ennen innovaation kehittämisen aloittamista. Hänellä on tässä tilanteessa mahdollisuus aloittaa toiminta bisnesenkelinä. Bisnesenkeleiksi kutsutaan yksityisiä pääomasijoittajia ja yrittäjiä, jotka sijoittavat kasvuyrityksiin. (Suomen Bisnesenkelit Ry 2012) Tyypillinen sijoitusmäärä on 10 000 - 150 000 euroa, ja kesto on 2 - 4 vuotta. Bisnesenkelit voivat tarjota pääomasijoituksen lisäksi myös oman osaamisensa sekä omat verkostonsa kohdeyrityksen avuksi. (Suomen Bisnesenkelit Ry 2012.)

5.2 Konkaronkka-lautapelin innovaatiokehitys

Kenties merkittävin InnoVillassa kehitetty innovaatio on Konkaronkka, 4 - 8-vuotiaille tarkoitettu sosiaalis-emotionaalisen kehityksen tukemiseksi suunniteltu lautapeli. Pelin ideovat kaksi sosiaalialan opiskelijaa, Taina Heinikoski ja Aila Muhonen vuonna 2008 järjestetyllä Elämykselliset toiminta- ja leikkivälineet eri-ikäisille ihmisille -opintojaksolla. Peli koostuu kahdesta erilaisesta peliosuudesta, tunne- sekä kehopelistä. Tunnepelissä käydään läpi tunteiden ilmaisua, käsittelyä ja tulkintaa, itsetuntoa ja empatiakykyä sekä ryhmässä toimimista ja kaverisuhteita. Tunnepelissä kysymyskorttien kysymyksistä keskustellaan lasten kanssa. Pelissä ei ole väärä vastauksia, sillä jokaisen lapsen ajatukset ja tunteet ovat oikeita ja niillä on merkitys. Kehopelin tehtäväkorteista löytyy kehonhallintaan ja -hahmotukseen liittyviä tehtäviä. (Pelin kuvaus 2012.)

Heinikoski ja Muhonen kertovat opinnäytetyössään, että lasten sosiaalisen ja tunne-elämän vaikeuksien lisääntyminen toimii kipinäinä pelin idean syntymiselle. Onkin tärkeää kehitellä

uusia ennaltaehkäiseviä toimintatapoja. Lapsen kehityksen yksittäisen havainnoinnin ja tukemisen tulisi tapahtua lapsen jokapäiväisessä ympäristössä, joten siksi toimintamalleja tulee kehittää, ja opettajille ja vanhemmille antaa välineitä tukea lapsen kehitystä. (Heinikoski & Muhonen 2009, 6) Peliä suunniteltiin yhteistyössä järvenpääläisen päiväkodin erityisryhmän kasvattajien kanssa. Pelistä haluttiin apuväline varhaiskasvatuksen ammattilaisille.

Kun idea pelistä valmistui, tehtiin päätös työstää se tuotteeksi asti. Mukana pelin kehitystyössä olivat pelin kehittäjät, Laurea Hyvinkään esihautomo InnoVilla, graafikkoina Emmi Helanne Taideteollisesta korkeakoulusta ja Johanna Laisi Metropolista sekä Hyvinkään Laurean liiketalouden opiskelijat Paula Alanko ja Sirpa Kortelainen, jotka työstivät pelin liiketoimintasuunnitelman. (Nikkinen 2011, 4.)

Syksyllä 2009 julkaistiin pelin graafinen ilme ja tämän jälkeen aloitettiin pelin tuotteistaminen. Keväällä 2010 Alanko ja Kortelainen jäivät prosessista pois. Liiketoimintasuunnitelmaa alkoi päivittää liiketalouden opiskelija Anna Nikkinen. Kun varsinainen tuotteistus alkoi, pelin kehittäjät luovuttivat pelin oikeudet Laurealle määräajaksi kevääseen 2012 asti. Näin ollen Laurealla oli oikeudet kehittää, myydä sekä markkinoida peliä. (Nikkinen 2011, 4) Yhteistyösopimusta jatkettiin keväällä 2012 vuoden 2013 kevääseen asti. (Huhta 2012)

Tammikuussa 2010 pelistä tehtiin prototyyppi, jota esiteltiin saman vuoden Educa-messuilla. Messujen jälkeen graafinen ilme viimeisteltiin, ja toukokuussa 2010 aloitettiin painotalojen julkinen kilpailutus. Elokuussa pelejä tilattiin 500 kappaletta. (Nikkinen 2011, 4.)

Valmiin pelin julkistamistilaisuus järjestettiin lokakuussa 2010. Sama syksynä aloitettiin Konkaronkan myyntityö. InnoVillan työntekijät huolehtivat pelin myynnistä ja pelien toimituksesta. Kirjanpidon ja talousseurannan käynnistivät liiketalouden opiskelijat Mervi Puranen ja Päivi Virtanen, ja kevästä 2011 eteenpäin siitä vastaa InnoVillan tutkimusharjoittelija. (Nikkinen 2011, 5.)

Oikeudet pelin kehittämiseen, markkinointiin ja myyntiin ovat edelleen Laurealla. Pelin esittelyä ja myyntiä on jatkettu muun muassa varhaiskasvatus- sekä Educa-messuilla. InnoVillassa Stude Co.-hankkeen kautta työskennelleet Hyrian työharjoittelijat ovat tehneet pieniä markkinointikampanjoita. He ovat muun muassa postittaneet Hyvinkään ja lähialueen päiväkodeihin esittelykirjeitä, joissa oli pelin esite sekä malliesimerkit pelissä käytetyistä pelikorteista. Konkaronkan kansainvälistymistä on kaavailtu Saksan, Viron sekä Yhdysvaltojen suuntaan. Suunnitelmia on tehty, mutta niitä ei ole vielä laitettu käytäntöön. (Huhta 2012.)

Benchmarking on toiminnan laadun kehittämisen työkalu, jonka menetelmiä ovat vertailu, arvioiminen ja parhaiden käytäntöjen löytäminen. Sen alussa määritellään tarkasti toiminnan nykytila, sitten kartoitetaan vertailukohteet - esimerkiksi alan parhaat toimijat ja kehitettävät prosessit - ja suoritetaan vertailu. Näin saadaan tuloksia siitä, mitä omassa toiminnassa voitaisiin tehdä paremmin ja ihanteellisessa tilanteessa benchmarkingista tulee tapa ja työkalu jatkuvaan kehittämiseen.

Benchmarkingilla, jonka voisi suomentaa vaikka esikuvavertailuksi tai vertaisanalyysiksi, pyritään oman toiminnan kehittämiseen tiedonkeruun, vertailun ja parhaiden käytäntöjen löytämisen avulla. Se on niin sanotusti ”vuorovaikutteista oppimista”, jolla yritetään löytää kehityskohteelle vertailukohtia ja esikuvia. (Hotanen, Laine & Pietiläinen 2001, 6.)

Benchmarkingin ydinsanoihin kuuluu tietenkin paremmuus. On helppoa löytää alan paras, jos benchmarkingissa käytetään lukuja ja mitattavia työn tuloksia, mutta esihautomoista puhuttaessa paremmuutta voi olla vaikea mitata. Niinpä tässä työssä yhdeksi benchmarkiksi otetaankin esimerkkitapaus, alan uranuurtaja. Vanhinta toimijaa voidaan hyvin pitää alan parhaana, koska sen prosessit on testattu ja kyseenalaistettu monta kertaa ja niistä voi oppia paljon.

Kyseinen menetelmä katsottiin hyödylliseksi InnoVillalle, koska nykyinen liiketalouden koulutus painottaa yhä enemmän yrittäjyyttä, ja siksi myös InnoVillan ja muiden korkeakouluesihautomoiden voidaan odottaa nousevan entistä merkittävämmäksi. On tärkeää tarkastella, miten toimintaa voitaisiin kehittää, jotta siitä saataisiin suurin hyöty, ja tutkimalla muiden esihautomoiden toimintaa suhteessa omaan voidaan tehdä olennaisia havaintoja. Benchmarkingiin kuuluu oman toiminnan vahvuuksien mutta myös heikkouksien löytäminen.

Esihautomo on käsitteenä vielä melko uusi ja tuntematon, joten kattava nykytilanteen kartointus auttaa hahmottamaan, millaista toimintaa nimikkeen alla ylipäänsä on. Vertailemalla erilaisia toimijoita saadaan tärkeää tietoa siitä, mitkä toimintatavat ovat suosituimpia ja onko joku toimija ehkä tehnyt alaan liittyvän oivalluksen, josta InnoVilla voisi ottaa oppia. Benchmarking onkin niin sanotusti ”avointa matkimista” - ei kopiointia, mutta vertailulla oppimista. On myös tärkeää määritellä tarkkaan mitä InnoVilla itse nykyään tekee: puuttuuko siltä joku keskeinen palvelu, jota useimmat muut esihautomot tarjoavat?

Yksi benchmarkingin hyötyjä on se, että toiminnan nykytilasta saadaan perusteellinen selvitys. Kun määritellään selvästi lähtötilanne, benchmarking auttaa hahmottamaan oman organisaation heikot kohdat, mutta myös vahvuudet. Tutkimalla, miten vertailukelpoiset yritykset ovat järjestäneet omat prosessinsa, saadaan tärkeitä huomioita siitä, mitä omassakin yrityksessä voitaisiin tehdä paremmin - ja missä jo nyt ollaan kilpailijoita parempia. Tehokkaimmil-

laan tehty säännöllinen benchmarking johtaa myös toiminnan jatkuvaan kehitykseen, jolloin prosessit pysyvät tehokkaina eivätkä jämähdä paikoilleen.

6.1 Benchmarkingin toteutus

Benchmarkingin tarkoituksena ei ole kopioida toisten toimintaa, vaan kehittyä näkemällä toisten onnistumiset ja hyödyntää niitä oman suorituskyvyn parantamisessa. Joka yrityksellä on omat vahvuutensa ja heikkoutensa, ja ymmärtämällä ne osapuolten on mahdollista oppia toisiltaan. (Hotanen, Laine & Pietiläinen 2001, 8.)

Onnistuakseen benchmarkingissa on huomioitava lähtökohtaisesti yrityksen missio, visio ja strategiat, ja jotta benchmarkingin on mahdollista tuottaa tulosta, täytyy monien muidenkin tekijöiden puoltaa sitä. Yrityksen johdon täytyy tukea suunniteltua muutosta, benchmarkingia varten määritellyn toimintaprosessin tulee olla selkeä ja todenmukainen ja prosessiin osallistuvien henkilöiden on oltava oikeasti mukana kehitettävässä toiminnassa. Benchmarkingmenettelyn käytännöt ymmärretään kunnolla ja projektin pelisääntöjen täytyy olla selvät kaikkien osapuolten kesken. (Hotanen, Laine & Pietiläinen 2001, 9-10.)

Ensin täytyy siis löytää aihealue jota vertaillaan, ketkä ovat kilpailijat ja miten menestystä tällä aihealueella pystytään selvästi mittaamaan. Sen jälkeen tutkitaan, miten alan parhaasta tuli paras ja miten oma yritys voisi siihen asemaan päästä. (Reh 2011.)

Suoraviivaisin benchmarking-tyyppi on suoritusbenchmarking, jossa vertaillaan tietyn prosessin suorituskykyä eri organisaatioissa. Tätä tietoa voidaan siten käyttää kehittymismahdollisuuksien havaitsemiseen tai suoritustavoitteiden asettamiseen. Toisten organisaatioiden suoritustasoja kutsutaan benchmarkeiksi ja vertailtavan alan parhaaksi tunnistetun suoritustaso on paras benchmark. Suoritusbenchmarkingissa voidaan vertailla esimerkiksi taloudellisia lukuja kuten työn hintaa, kassavirtaa, energiakustannuksia tai muita lukuja kuten henkilöstön poissaolomäärät, reklamaatiot, ympäristövaikutukset ja niin edelleen. (What is benchmarking? 2012) Tuominen (2005, 5) tiivistää, että benchmarking on yhdistelmä nöyryyttä havaita, että joku muu on parempi jollakin alueella, ja toisaalta viisautta oppia, kuinka saavuttaa tai ylittää sama taso.

6.2 Esihautomoalan benchmark Bielefeld ja ihanteellinen esihautomo

Koko esihautomokonseption pioneerina voidaan pitää saksalaisen Bielefeldin yliopiston esihautomoa. Sen Institution for Innovation Transfer (IIT GmbH) osakeyhtiö perustettiin vuonna 1995 ja kaksi vuotta myöhemmin se aloitti pilottiprojektin kehittämiseen johdannaisyriyten syn-

tyä yliopistosta. Tavoitteena projektilla oli olla voittoa tavoittelematon ja tukea alueen taloudellista kehitystä. (USINE project 2002.)

Bielefeldin esihautomo toimi tiiviisti yliopiston yhteydessä, vaikka olikin oma yrityksensä, sillä sen tarkoitus oli toimia siltana yliopiston ja yrityshautomoiden välillä. Sen palveluiden kohde-ryhmänä olivat yliopiston opiskelijat, alumnit, tutkijat ja professorit ja sen keskeiset tavoitteet oli päteväittää akateemiset osaajat oman yrityksen perustamiseen, lisätä syntyvien yritysten määrä (ja tehdä niistä kestäviä) sekä synnyttää yliopistoon ”yrittämisen ilmapiiri”. (USINE project 2002) Esihautomo tarjosi valmennusta ja koulutusta potentiaalisille yrittäjille esimerkiksi yrittäjäkursseina, henkilökohtaisena mentorointina ja verkostoitumismahdollisuuksina. (USINE project 2002.)

Bielefeldin esihautomon ydinajatuksena oli käsitellä kehittelyssä olevia ideoita omina tulosityksiköinä, jotka eivät ole itsenäisiä yrityksiä, vaan toimivat esihautomon osakeyhtiön alla. Tällä tavalla omaa yritystä suunnitteleva tutkija voi ottaa aktiivisen roolin tuotekehityksessä ja kaupallistamisessa, mutta aikaa vievät yritystoiminnan vastuut kuten kirjanpito jäävät pois. (USINE project 2002.)

Jo tulosityksikkövaiheessa voisi esimerkiksi palkata omia työntekijöitä, mutta kaikki sopimukset tehtäisiin esihautomon, ei tulosityksikön kanssa. Näin tuleva yrittäjä oppii esimerkiksi sopimusten teosta tavarantoimittajien tai asiakkaiden kanssa, mutta sopijaosapuolena ja vastuullisena toimijana on esihautomo. Se olisi myös vastuussa rahoituksesta ja taloushallinnosta pitäen kirjaa tulosityksiköiden rahoitusliiketoimista ja raportoiden yrittäjille säännöllisesti näiden taloudellisesta tilanteesta. Siten yrittäjä saa taas arvokasta käytännön ymmärrystä. (USINE project 2002) Esihautomovaiheessa tulosityksikön yritysideoita testattaisiin esimerkiksi prototyyppituotteiden myynnillä, ja jos markkinat koetaan toimiviksi, esihautomon alainen tulosityksikkö suljetaan ja siitä perustetaan oma yritys. (USINE project 2002.)

Bielefeldin yliopiston nykyinen esihautomo on nimeltään myöhemmässä luvussa esiteltävä ZUG (Zentrum für Unternehmensgründung), joka tarjoaa esihautomopalveluita yliopiston henkilöstölle opiskelijoista henkilökuntaan. Se opastaa oman yrityksen perustamisessa, liiketoimintasuunnitelman laatimisessa ja sparraa löytämään myös oman liikeidean heikot kohdat. Tavoitteena on, että loppuvaiheessa liikeidean kannattavuutta testataan käytännössä ja tuloksena on menestyvä yritys. (ZUG 2012.)

Sheen ja Broadfoot (2002) käsittelevät julkaisussaan muun muassa mahdollisia esihautomoiden ongelmia ja pyrkivät antamaan niihin ratkaisuja. Esihautomotoimintaan liittyvien ohjeiden on tarkoitus olla sovelluskelpoisia useimmissa yliopistopohjaisissa esihautomoi-
Esimerkkinään tämäkin ohjeistus käyttää Bielefeldin 1990-luvun esihautomokokeilua.

Ohje määrittelee esihautomolle kaksi ydintehtävää: selvittää, onko kehityksessä olevalle tuotteelle tai palvelulle markkinoita ja kehittää liiketoimintaosaamista niin, että kun yritys muodostetaan, on sen perustajalla riittävä osaaminen perustusvaiheen läpivientiin. Se ennakoii uusia yrityksiä kohtaavia ongelmia, jotta yrityksestä voi tulla kestävä, ja tarvittaessa se myös karsii pois ehdotukset, jotka eivät yksinkertaisesti ole kannattavia. (Sheen & Broadfoot 2002.)

Esihautomo yhdistää monien tarjolla olevien yrittäjäyyskoulutusten palveluita, mutta jotain myös niiden lisäksi. Sen on tarkoitus olla enemmän kuin osiensa summa, ja tämä yhdistelmä on se, joka tekee esihautomosta ainutlaatuisen toimintatavan. Sheen ja Broadfoot (2002) listaa esihautomon piirteiksi muun muassa että sen yritysmuoto olisi osakeyhtiö, opetustyylinä tekemällä oppiminen, että asiantuntija-apua olisi aina tarjolla ja että esihautomolla olisi valmiuden markkinatestaukseen ja prototyypin kehittämiseen.

Ohje siis mainitsee, että esihautomo, vaikka toimiikin yliopiston yhteydessä, olisi lain silmissä oma yhtiönsä. Sen ei tarvitse tavoitella voittoa, mutta kun sen omistajuus on erillään yliopistosta, sen toiminnan on mahdollista olla joustavampaa ja reagoida nopeammin, kun vältetään turhalta byrokratialta. (Sheen & Broadfoot 2002) Tällainen järjestely ei liene mahdollista suomalaisessa korkeakouluympäristössä ilman, että esihautomo on kokonaan irrallaan korkeakoulusta. Ohje myös suosittelee Bielefeldin kaltaista tulosityksikkömallia. Tällöin tehdään todellisia yritysliiketoimia, ja tuleva yrittäjä saa näistä hyödyllistä kokemusta, mutta viimekäden vastuu on esihautomolla.

Kuten useimmissa esihautomoihin liittyvissä tutkimuksissa, nostetaan tässäkin esille esihautomon tarjoamat toimitilat yrityksen kehittämiseen. Sheen ja Broadfoot (2002) toteavat, että Bielefeldin esimerkissä käytetyt, säännöllisin väliajoin pidetyt palaverit paikan päällä ovat todella hyödyllisiä, ja sen tyyppisillä käytännöillä vältetään mahdollisen virtuaalitoteutuksen aiheuttamalta eristäytymiseltä. Vaikka fyysinen työskentelytila ja konkreettinen sosiaalinen kontakti esihautomon ohjaajien kanssa on varmasti edelleen tärkeää, lienee kuitenkin syytä huomioda, että raportti on kymmenen vuoden takaa, jolloin internetin käyttö ja virtuaaliset toimintaympäristöt eivät olleet vielä ollenkaan yhtä luonnollinen työskentelytapa kuin nykyään.

7 Esihautomoiden vertailu

Jotta esihautomoiden tilanteesta - esimerkiksi niiden sovellustavoista ja määrästä - saatiin yleiskatsaus, kartoitettiin Internetin avulla muutamia erilaisia esihautomaita ennen kaikkea Suomesta, mutta rinnalle otettiin myös esihautomoperiaatteen pioneeri Bielefeld sekä toinen

saksalainen toimija, Lüneburg. Vertailuun valittiin näin ollen yhdeksän toisistaan hieman eroavaa esihautomoa ja niiden perusominaisuuksista laadittiin myös yksinkertainen taulukko. Seuraavassa on kukin esihautomo esiteltynä tarkemmin.

7.1 InnoVilla

InnoVillan toimintaa ylläpitää Laurea-ammattikorkeakoulu, ja esihautomo sijaitsee Hyvinkään toimipisteessä. Esihautomon toiminta on suunnattu oppilaitoksen omille opiskelijoille. Toteutustapa on opiskelijavetoinen projekti, joista muutamia kehitetään eteenpäin muun muassa liiketalouden opintojaksoilla. InnoVillalla on oma työtila Hyvinkään toimipisteen aulassa. Työtilassa työskentelevät korkeakoulusihteeri sekä tutkimusharjoittelija.

InnoVillassa esihautomoprosessin kesto riippuu siitä, kuinka pitkälle innovaatiota kehitetään. InnoVillan henkilökunta tarjoaa ohjausta ja tukea innovaatiotaan kehittäville opiskelijoille. InnoVillan sidosryhmiin kuuluvat opiskelijat, oppilaitoksen henkilökunta ja toiset oppilaitokset, kuten Hämeen ammattikorkeakoulu sekä toisen asteen oppilaitos Hyria koulutus. (InnoVilla 2012.)

7.2 Kipinä

Kuten InnoVilla, myös Kipinä on Laurea-ammattikorkeakoulun ylläpitämä opiskelijoiden ideoille tarkoitettu esihautomo. Kipinä sijaitsee Tikkurilan toimipisteessä. Kipinä tarjoaa palveluitaan opintojaksoina, projekteina sekä harjoitteluina. Esihautomon toiminta perustuu pitkälti opiskelijan aktiiviseen ja itsenäiseen, ohjattuun työskentelyyn. Ohjausta saa esihautomossa työskentelevältä tutkimusharjoittelijalta.

Opintojensa aikana opiskelijat pääsevät tutustumaan omaan alaansa tarkemmin ja vahvistamaan osaamistaan erilaisten yrityksiltä ja yhteisöiltä tulevien toimeksiantojen kautta. Kipinässä alkaa tänä syksynä ”Idea and Innovation”, vapaavalintainen yrittäjyyskurssi. Kurssi keskittyy innovatiivisuuteen sekä luovuuteen. Kurssilla on tarkoitus eri menetelmien avulla lisätä luovuutta, tutustua erilaisiin yrittäjiin eri yritysmuotojen alla ja kehittää ja muokata kurssilla saadun informaation pohjalta omia ideoita liikeideaksi, jota voi lähteä työstämään esim. liiketoimintasuunnitelman muotoon tulevaisuudessa. (Kipinä 2012.)

7.3 Yritystakomo

Vuonna 2010 perustettu esihautomo Yritystakomo tarjoaa innovatiivisen toimitilan start-up -yrittäjyyttä ajatteleville eri alojen osajille Oulussa. Yritystakomossa Takojat toimivat yhteisönä ja he käyttävät osaamistaan, kokemustaan ja innovatiivisuuttaan uusien liike- ja tuo-

teideiden kehittämiseen. Toiminta perustuu vapaaehtoisuuteen ja mukaan voivat liittyä kaikki, jotka haluavat yhdessä kehittää liikeideaa menestyväksi.

Yritystakomo auttaa selvittämään liikeidean mahdollisuuksia sekä sen kaupallisen kannattavuuden. Takomon Pajalla voi työstää tuoteprototyyppiä asiakkaille näytettäväksi, ja asiantuntijoiden avulla kartoittaa liikeidean kaupallista potentiaalia. Takomon toiminta tähtää siihen, että ideoista jalostuu uusia menestyviä yrityksiä. Esihautomon toimintaa rahoitetaan Business Oulun hankerahoituksella, jossa ovat mukana ELY-keskus, Pohjois-pohjanmaan liitto sekä EU:n rakennerahasto. (Yritystakomo 2012.)

7.4 Start-Up Center

Aalto yliopistossa toimiva Aalto Start-Up Center hyödyntää toiminnassaan kolmivaiheista prosessia, joka koostuu esihautomo-, hautomo- sekä posthautomopalveluista. Esihautomopalvelut on tarkoitettu kaikille henkilöille, joilla on liikeidea ja halu lähteä yrittäjäksi. Esihautomo tarjoaa mahdollisuuden kehittää liikeideaa, saada siihen tukea sekä tietoa yritystoiminnan eri osa-alueilta. Esihautomojakson aikana normaalisti laaditaan liikeideasta liiketoimintasuunnitelma, jonka jälkeen voidaan siirtyä yrityshautomopalveluihin. Esihautomossa ohjausta saa asiantuntijaohjaajilta. Luentojen lisäksi tarjolla on myös henkilökohtaista ohjausta. Esihautomotoiminta koostuu laajasta valikoimasta erilaisia koulutusohjelmia, joiden kesto vaihtelee viikon kestävästä kurssista 25 opintopisteen yrittäjyystutkintoon. Koulutusohjelmat toteutetaan pääsääntöisesti Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskuksessa Helsingissä. Koulutusohjelmat ovat ELY-keskuksen tukemia ja yrittäjälle joko maksuttomia tai hyvin edullisia. (Esihautomo 2012.)

7.5 Dyna

Dyna on Lahden ammattikorkeakoulun ylläpitämä innovaatiokeskus. Se toimii koulutuskeskustelun yrittäjyyskasvatustyön ja -opetuksen tukena edistäen yrittäjyyden syntymistä ja kehittymistä Päijät-Hämeen alueella. Toiminnan tavoitteena on madaltaa opiskelijoiden yrittäjäksi ryhtymisen kynnyksiä tiedottamalla, ohjaamalla ja tukemalla heitä erilaisin käytännön toimenpitein yrittäjyysopintojen aikana. (Dyna 2012.)

Esihautomoon kuuluu erilaisia toimintatapoja; Dyna-MeetUp:in tarkoituksena on saattaa Päijät-Hämeen alueen yrittäjähenkiset yhteen. Dyna-MeetUp tarjoaa mahdollisuuden vapaamuotoiseen keskusteluun ja verkottumiseen mm. yrittäjien, sijoittajien, asiantuntijoiden, opiskelijoiden ja sidosryhmien kesken. Toimintatapa on idealtaan lähes samanlainen kuin LaureaEs:n järjestämät Yrittäjyystiistait. Yrittäjyysinfopisteellä puolestaan voi tulla esittämään erilaisia kysymyksiä yrittäjyyteen liittyvistä aiheista tai muuten vain ideoimaan yrittäjyyshenkistä toi-

mintaa Päijät-Hämeen alueelle. Dynastart on verkkotoimintaympäristö ja opiskelijalle konkreettinen oppimisen opetusala sekä työkalu oman osaamisen esille tuomiseen sosiaalisen median markkinointiviestinnän keinoin. Se muodostuu opiskelijoiden sivustolle lataamista projekteista ja liikeideoista, joita esitellään muun muassa videoklippien, kuvien sekä ja virtuaalisten rahoitustavoitteiden avustuksella. (Dyna 2012.)

7.6 Business Factory

Business Factory IdeaLab on Vaasan korkeakoulukonsortion yhteisesti ylläpitämä, mutta Vaasan Ammattikorkeakoulun yhteydessä toimiva esihautomo innovaatioiden, liikeideoiden ja yrittäjyyden edistämiseksi. Sen toiminta on tarkoitettu osaksi Vaasan korkeakoulujen koulutusohjelmia ja on näin ollen suunnattu nimenomaan opiskelijoille, mutta myös opettajat ja tutkijat saavat siltä apua yritysideoiden kehittämiseen. Opiskelija voi osallistua toimintaan projekteissa, mutta myös opintoina, joista saa opintopisteitä sen mukaan, suorittaako vain osia vai koko kolmiosaisen paketin. Myös esihautomoprojektien kesto riippuu tästä valinnasta. Paketin osat ovat: BusinessTeam, johon kuuluu yrittäjyyden opettelu asiakasprojektien kautta, ja oman liiketoimintaidean kehittelyä ideointitapaamisten merkeissä, Business-Start, jossa laaditaan liiketoimintasuunnitelma, sekä kehitys- ja kasvustrategiat yritykselle ja BusinessChance, liikeideakilpailu, jossa voi testata oman idean markkinointimahdollisuuksia Vaasan alueella. (Business Factory 2012.)

7.7 ZUg

ZUg - eli Zentrum für Unternehmensgründung, ”yrityserustamiskeskus” - on saksalaisen Bielefeldin yliopiston esihautomo. Sen palvelut ovat tarjolla yliopiston toimijoille, opiskelijoiden lisäksi siis alumneille ja henkilökunnalle, kuten tutkijoille. ZUgin ohjelmaa liikeidean kehittämiseksi, strategian laatimiseksi ja sudenkuoppien välttämiseksi verrataan shakkipeliin, ja sen vaiheet on nimetty shakkinappuloiden mukaan: Ratsu, Sotilas, Lähetti ja Torni ja Kuningas. ”Ratsu” on aloitusvaihe, joka auttaa löytämään strategisesti tarkastellen parhaan vaihtoehdon alkuvaiheen useista eri toimintamahdollisuuksista, jotta kokonaiskuvasta ei eksytä. ”Sotilas”-pelinappulat selvittävät askel kerrallaan suurta tehtävämäärää ja pelaajan eli tulevan yrittäjän, on tarvittaessa ”uhrattava sotilas”, jos tämän toiminta-alue vaikuttaa kannattamattomalta. Lähetti ja Torni - vaiheessa puolestaan laaditaan toiminnalle johdonmukainen strategia ja Kuningas-vaiheessa yritys olisi valmis ja sen toimivuutta voidaan testata käytännössä. Ohjauksena ZUg tarjoaa lisäksi työpajoja ja yksilöohjausta henkilökohtaisissa tapaamisissa. (ZUg 2012.)

7.8 Lüneburg Innovation Incubator, Gründungslabor, Start-up Service

Leuphana Yliopisto Lüneburgissa tarjoaa esihautomotoimintaa sivuavaa ohjausta monella eri tavalla. Toiminnan aloitti vuonna 2004 aloitettu projekti Gründungslabor, joka toimi niin EU-rahoituksella kuin yliopiston rahoittamanakin. Sen toiminta oli suunnattu yliopiston opiskelijoille ja henkilökunnalle, joille se tarjosi oman yritysideokehittelyyn toimitiloja, työpajoja ja asiantuntijaohjausta. (Deutschmann 2007, 9.)

Sittemmin kyseinen projekti päättyi, mutta yliopistolla toimii edelleen yrityshautomotyylisempi Innovation Incubator, joka tähtää paikallisen talouskasvun parantamiseen tuottamalla uusia yrityksiä ja innovaatioita ennen kaikkea digitaalisen median, terveydenhuollon ja uusiutuvan energian aloilla. (Start-up Service 2012.)

Nykyään yliopisto tarjoaa omaa start-up -palveluaan kuitenkin paitsi Leuphanan omalle henkilöstölle, myös yliopiston ulkopuolisille henkilöille, jotka haluavat kehittää liikeideoita näiden avulla. Ohjaus Start-Up Servicellä on asiantuntijapohjaista tarjoten opastusta oman yrityksen perustamisen eri vaiheista – internet-sivut kertovat heidän myös auttavan tärkeiden suhteiden muodostamisessa. Esihautomovaiheen aikana suunnitellulle yritykselle päätetään paras yritysmuoto, tehdään markkinatilanneanalyysiä ja selvitetään rahoitusasioita. Lisäksi sille laaditaan liiketoimintasuunnitelma ja tehdään muut tarpeelliset toimet, jotta yritys voidaan perustaa ja lopulta, useimmista muista esihautomotoista poiketen, Start-Up Service auttaa vielä seuraamalla alkanutta yritystoimintaa sen ensimmäisen vuoden ajan. (Start-up Service 2012.)

7.9 Starttihautomo

Starttihautomo on Hämeen Ammattikorkeakoulun esihautomo, joka on sen yrittäjyyskoulutuksen työväline. Sen toiminta ja koulutus on tarkoitettu kaikille Hämeen Ammattikorkeakoulun piirissä oleville opiskelijoille, jotka ovat kiinnostuneita yrittäjyydestä tai oman liikeideokehittelystä. Opetus tapahtuu erilaajuisin opintojaksoin, joista voidaan räätälöidä opiskelijalle parhaiten sopiva paketti: osien laajuus vaihtelee kolmesta opintopisteestä viiteentoista. Opiskelutapoja on erilaisia, kuten projektitöitä tai oppimistehtäviä, ja opintojen etenemistä valvoo ohjaava opettaja. Starttihautomon tukena toimii Starttihautomo-osuuskunta, jonka puitteissa voi jo opiskelujen aikana harjoittaa yritystoimintaa. Se on yrittäjyysjärjelyjen pohjana ja antaa markkinointikanavan opiskelijalle, joka haluaa kehittää omaa liikeideokehittelyä tai tuotettaan. Osuuskunnan osuuden voi ostaa viidelläkymmenellä eurolla, ja se palautetaan kun osuuskunnasta lähdetään. (Starttihautomo 2010.)

8 FUAS-liittouma

Työssämme vertailemme tarkemmin FUAS-liittouman ammattikorkeakoulujen esihautomotoimintaa. Vertailussa ovat mukana aiemmin esitellyn InnoVillan lisäksi Lahden ammattikorkeakoulusta Dyna, Hämeen ammattikorkeakoulusta Starttihautomo sekä Laurea-ammattikorkeakoulun Tikkurilan toimipisteestä esihautomo Kipinä.

Federation of Universities of Applied Sciences, FUAS, on strateginen liittouma, jonka muodostavat Laurea-ammattikorkeakoulu ja Hämeen sekä Lahden ammattikorkeakoulut. Näiden ammattikorkeakoulujen liittouma on sopinut yhteisen tahtotilan vuodelle 2020. Tavoitteena on luoda ”kansainvälisesti arvostettu, Helsingin laajan metropolialueen kansainvälistä kilpailukykyä vahvistava itsenäisten korkeakoulujen liittouma”. (FUAS 2012) Liittouman on tarkoitus tarjota toimialallaan kaikki metropolialueen elinkeinoelämän ja väestön tarvitsemat korkeakouluopetus-, tutkimus- sekä aluekehityspalvelut. (FUAS 2012.)

Edellä mainittujen ammattikorkeakoulujen strateginen liittouma on Suomen suurin. Siihen kuuluu noin 21 000 opiskelijaa, joka on lähes 15 % Suomen ammattikorkeakoulu-opiskelijoiden lukumäärästä. Henkilöstöä on yhteensä noin 1700 henkilöä. Liittoumalla on yhteensä 11 huipputy- ja laatuyksikköpalkintoa. (FUAS 2012.)

Liittouma tarjoaa opiskelijoilleen mahdollisuuden päätoimiseen opiskeluun ympäri vuoden. Opintoja on mahdollisuus valita kolmen ammattikorkeakoulun tarjonnasta. Liittouma avaa uusia kansainvälisiä mahdollisuuksia ja toimii myös joustavana, laadukkaana sekä työelämäläheisenä opintopolkuna. FUAS tarjoaa myös sähköisiä opintopalveluita, jotka auttavat opiskelijaa nopeampaan tutkinnon suorittamiseen ja parempaan työllistymiseen. (FUAS 2012.)

8.1 Dyna

Lahden ammattikorkeakoulun Dynaan tutustuttiin tarkemmin haastattelemalla kyseisen esihautomon vetäjiä toiminnan nykytilasta, tulevaisuudesta ja muista esihautomotoimintaan liittyvistä näkemyksistä.

Dyna on Lahden Ammattikorkeakoulun vuonna 2010 alkanut projekti. Korkeakoululla on ollut aiemminkin esihautomo, mutta toiminnassa oli noin viiden vuoden tauko ennen Dynan alkua, ja tuona aikana opiskelijoiden tarpeet esihautomolle täytettiin lähinnä Tiede- ja yrityspuolesta löytyvän teknologiakeskeisen esihautomon avulla. Esihautomolle katsottiin kuitenkin olevan tarvetta opiskelijayrittäjyyden edistämässä myös laajemmin kuin teknologiaan erikoistunut hautomo pystyi tarjoamaan. Nykyinen projektivaihe kestää kesäkuun 2013 loppuun. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Dynan toiminta on tarkoitettu Lahden Ammattikorkeakoulun ja koulutuskeskus Salpauksen (toisen asteen) opiskelijoille, joiden osaamisia halutaan sekoittaa keskenään. Toiminta on

Lahden Ammattikorkeakoulun johtamaa, ja sen parissa työskentelee vakituisesti kaksi henkilöä - tarpeen tullen hyödynnetään verkostojen, kuten Entre Akatemian ja Salpauksen osaamista. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Dynan toimintaa on sekoitettu perusopintojen mukaan ottamalla sen kanssa tehtävää yhteistyötä opintojaksoille, ja suorituksista Dynan parissa voi saada myös opintopisteitä. Ennen kaikkea toiminta pyritään kuitenkin pitämään opiskelijalähtöisenä. Tuomalla Dyna osaksi varsinaisia opintoja toiminnasta tehdään myös monialaisempaa, ja on esimerkiksi mahdollista, että ammattikorkeakoulun taloushallinnon osaajat voivat ”myydä” omaa osaamistaan muiden alojen opiskelijoille, jotka kehittelevät liikeideaansa esihautomossa. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Dynastart-verkkoympäristöön on kerätty esittelyt mentoreista, joita tällä hetkellä on kahdeksan, mutta tavoitteena on noin 30. Nämä oikeat liike-elämän toimijat ovat esimerkkinä opiskelijoille ja tarkoituksena ei ole myöskään näyttää vain maailmanlaajuisia menestystarinoita, vaan erilaisia yrittäjälähtöisiä vaihtoehtoja. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Dynan tavoitteena on innostaa opiskelijoita yrittäjyyteen ja saada se yhtä luonnolliseksi elinkeinovaihtoehdoksi kuin toisen yritykseen työllistyminen. Toisaalta tavoitteena on myös edistää yrittäjämäistä ajattelutapaa eli oma-aloitteista ja innovatiivista otetta työhön, vaikka olisikin yrityksen palveluksessa työntekijänä. (Mattila, Raappana & Timonen 2012) Vaikka esihautomo yrittäjyyskasvatuksen näkökulmasta tähtää konkreettisesti oman yrityksen perustamiseen, on tutkimuspäällikkö Anu Raappana kuitenkin sitä mieltä, että sillä on rooli myös sisäisen yrittäjyyden kannalta: että opiskelija esimerkiksi osaa myydä omaa osaamistaan myös työntekijänä. Ylipäänsä Raappanan mukaan pitäisi välttää korostamista sanoja yrittäjä ja yrittäjyys, jottei niitä eroteltaisi liikaa omaksi alueekseen, vaan opiskelijat pitäisivät sitä yhtenä luonnollisena työllistymistapana muiden joukossa.

Dynan toimintaan kuuluu erilaisia toteutustapoja. Yksi näistä on Dyna Meet-Up, joka on tapahtuma, jossa pyritään tuomaan alueen yrittäjähenkisiä yhteen. Alussa tapahtumissa oli mukana usein kansainvälisiä puhujia, mutta kävijämäärät olivat alhaisia ja esimerkiksi Salpauksen opiskelijat pitivät englanninkielisiä puhujia työläinä kuunnella. Nyt Meet-Upeissa on siirrytty tarkemmin kohdistettuihin esityksiin: tapahtuma viedään pois Lahdesta sinne missä sen kohderyhmä on (ja koska LAMKin ja Salpauksen tulisi kattaa koko Päijät-Hämeen alue). Opetusryhmien ohjaajien tapahtumien sisältöön liittyviä toiveita kuunnellaan enemmän, jotta Meet-Up -palveluita voidaan hyödyntää paremmin. Tapahtuman aihe voi olla jokin erityisosaaminen, kuten tapaamishetkellä ollut seuraava tulossa oleva tapahtuma, joka on tarkoitettu Salpauksen musiikkiteknologian opiskelijoille. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Yrittäjyysinfopiste puolestaan tarkoitettiin Lahden Ammattikorkeakoulun liiketalouden alan toimipisteen läheisyydessä toimivaksi palvelupisteeksi, jonne opiskelijat voivat tulla kyselymään ja tutustumaan. Ongelmaksi nousi, että käytännössä tämän ylläpito kuitenkin olisi edellyttänyt esimerkiksi jatkuvaa paikallaoloa, ja nyt pisteen käytössä on siirrytty siihen, että se olisi eräänlainen kohtaamispaikka LAMKin ja Salpauksen välillä. Nuori Yrittäjyys -toimijat saavat esimerkiksi varata tilaa itselleen vaikka kokouksia tai prototilaisuuksia varten. Lyhyesti sen ajatuksena on olla paikka, jonne omaa yritystä saa tulla työstämään. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Tällä hetkellä tärkeimmältä Dynan toiminnan painopisteeltä vaikuttaa Dynastart, joka on verkkoympäristö, jonne uusista liikeideoista ja innovaatioista ladataan esittely ja esittelyvideo. Ideale asetetaan kuvitteellinen rahoitustavoite, ja toiset käyttäjät voivat ”antaa peukuja” idealle, kommentoida sitä ja tukea sitä kuvitteellisella rahalla. Näin idean lataaja näkee, mitä mieltä ideasta ollaan ja onko sille kannatusta. Dynastartin kautta yritetään lisäksi tuoda julkisia toimijoita lähemmäksi opiskelijoita, ja myös heillä, samoin kuin mentoreilla, on sivuilla omat esittelyvideonsa: näitä toimijoita ovat esimerkiksi Lahden alueen uusyrityskeskus, Tiede- ja yrityspuisto Oy, CeCo, Päijät-Hämeen Yrittäjät, SENSE ja Tuoteväylä. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Tällä hetkellä Dynastartissa on noin 60 esittelyä, mutta tulossa on noin 200 muun muassa siksi, että Dynastartin videosittely on pakollinen osa yrittäjyysopintoja. Esittelyvideolle on sivulla laadittu ohjeet, jotka liittyvät esimerkiksi tekijänoikeussuojattuun materiaaliin, kuten suojatun tuotannon käyttämiseen taustamusiikkina. Lataajalla on oikeus itse päättää, kuinka paljon ideastaan kertoo. Mikäli vireillä on esimerkiksi patentteja, ei niihin liittyviä yksityiskohtia tietenkään tarvitse kertoa. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Kuka tahansa voi liittyä Dynastartiin jäseneksi kommentoimaan ja arvioimaan liikeideoita, ja palautteen saaminen onkin yksi sen hyödyllisimpiä ominaisuuksia. Se on myös liiketoimintasuunnitelmia arvioiville opettajille helppo työkalu. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Dynastart +

Etusivu Liikeideat Mentorit Julkiset toimijat Ajankohtaista Keskustelualue Yhteisö Rekisteröidy Kirjaudu

Performania



jaa Lisäietoja

800 €

7 % kerätty 11000 € tavoitteesta

Päättynyt

3
 0

Projektin rahan tarve

[Laajenna taulukko](#) v

Liikeideakilpailu:

Tarjoamme mm. valmiita esitettäviä sirkusnumeroita, opetusta, workshoppeja ja koreografioita. Ryhmällä on kokemusta myös teatterista. PERFORMANIA pyrkii samalla toimimaan myös esittävän taiteen rekrytointipalveluna välittäen oikeanlaista osaamista oikeille ihmisille tarvittaessa.

Kuva 1: Dynastart

Kun Dyna-projekti päättyy, sen aikana syntyneet toimintamallit halutaan säilyttää ja toiminta jatkuu Nuori Yrittäjyys Ry:n kanssa yhteistoiminnassa. Tähän yhteistyöhön sisältyy yhtenä vaihtoehtona kansainvälinenkin toiminta. Tulevaisuudessa myös Dynastart-konseptia halutaan levittää muihinkin ammattikorkeakouluihin - esimerkiksi FUAS-alueelle. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Nuori Yrittäjyys on jo 15 vuotta toisen asteen koulutuksen parissa toiminut yhdistys, jonka tavoitteena on edistää yrittäjämäistä asennetta nuorten keskuudessa. Sen toimintaa on ollut Koulutuskeskus Salpauksessa neljä vuotta, ja nyt se aiotaan tuoda myös korkeakouluasteelle. Tällöin hyödynnettäisiin mallia, jossa opiskelija perustaa oman yrityksen. Kaikki toiminta tapahtuu todellisuudessa korkeakoulun tai esihautomon Y-tunnuksen alla, mutta opiskelija voi kokeilla todellista yritystoimintaa esimerkiksi kehittämällä prototyyppejä ja testaamalla kysyntää. Kukin yritysprojekti kestää vuoden ajan, jona aikana on tarkoitus kokeilla yrityksen elinkaari perustamisesta lopettamiseen asti. Mikäli idea todetaan hyväksi, on tietenkin mahdollista perustaa yritys oikeasti. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

8.2 Starttihakemot

Hämeen ammattikorkeakoulun Starttihautomo- sekä Osuuskunta-toiminnasta haastattelimme Osuuskunnan hallituksen toimitusjohtajaa Seija Pajari-Stylmania. HAMKin Starttihautomo syntyi, kun yrittäjyyskasvatus nousi tärkeään asemaan 2000-luvun alkupuolella ja Hämeen ammattikorkeakoulussa nähtiin tarve luoda uusi oppimisympäristö, joka keskittyisi yrittäjyyteen. Toimintaa pystyttiin räätälöimään jokaiselle koulutusosalalle sopivaksi. Starttihautomo-osuuskunnan toiminta aloitettiin vuonna 2004, ja opiskelijoita oli mukana toiminnan alkuvaiheessa vain noin kymmenen kappaletta. (Pajari-Stylman 2012.)

Opiskelijatiimi on aloittanut Starttihautomon tulevan toiminnan suunnittelua. Toiveena olisi muun muassa, että osuuskunnassa tehtävät kirjanpidolliset asiat siirrettäisiin liiketalouden opiskelijoiden hoidettavaksi, eikä tilitoimiston. Tämä olisi huomattavasti edullisempaa. Hautomon sekä osuuskunnan toimijoiden yhteistyötä halutaan kehittää sekä toiminnan markkinointia jatketaan ja toivotaan, että uusia osuuskuntalaisia saataisiin toimintaan mukaan. (Pajari-Stylman 2012.)

Starttihautomon nykyiseen toimintaan kuuluu, että jos opiskelija suunnittelee oman yrityksen perustamista, hän voi kehittää ideaansa liiketoimintasuunnitelmaksi asti yrittäjyysvalmentajan sekä muiden yrittäjyydestä kiinnostuneiden opiskelijoiden avustuksella. Opiskelija voi suorittaa yrittäjyysopintoja Starttihautomossa ammattiopintoihin tai syventäviin opintoihin liittyvinä opintojaksoina. Starttihautomon yksiköt sijaitsevat Forssassa, Hämeenlinnassa, Lepaalla sekä Mustialassa. (Starttihautomo 2012.)

Starttihautomo-osuuskunta perustettiin Hämeen ja Etelä-Pirkanmaan alueen starttihautomoissa opiskelevien opiskelijoiden tueksi. Opiskelija voi testata ja toteuttaa omaa liikeideaansa ja samalla harjoittaa liiketoimintaa opintojen aikana. Opiskelija toimii osuuskunnan oman Y-tunnuksen alla, ja näin ollen opiskelija ei menetä opiskelijaetuuksiaan, vaikka toimiikin yrittäjänä. Osuuskunnan jäseneksi liittyminen on avointa ja vapaaehtoista. Jäsenyyttä haetaan kirjallisesti osuuskunnan hallitukselta, johon kuuluu viisi edustajaa Hämeen ammattikorkeakoulun henkilökunnasta, Hämeen ammattikorkeakoulun opiskelijakunnan opiskelijaedustaja sekä edustaja Kehittämiskeskus Oy Hämeestä. Osuuskunnan osuusmaksu on henkilöjäseneltä 50 euroa, joka palautetaan opiskelijalle, kun hän irtisanoutuu osuuskunnasta. Opiskelijalla on mahdollisuus olla osuuskunnan jäsen vielä vuoden opintojen päätyttyä. (Starttihautomo-osuuskunta 2012) Aktiivisimpia osuuskunnan hyödyntäjiä ovat kulttuuri- sekä luonnonvaralan opiskelijat. Tällä hetkellä osuuskuntaosuuden omistaa noin 50 opiskelijaa. (Pajari-Stylman 2012.)

Opiskelijoille markkinoidaan aktiivisesti Starttihautomon toimintaa. Toiminta halutaan pitää vapaaehtoisena, joten opiskelijoita ei väkisin pakoteta liittymään toimintaan mukaan. Pajari-Stylmanin (2012) mukaan ensimmäisen vuoden opiskelijoilla ei ole vielä täysin varmaa tietoa

alasta, jossa ovat aloittaneet opintonsa. Toisena vuotena heille voitaisiin tarjota mahdollisuus jatkaa perinteisen opiskelutyylin mukaista opiskelua tai siirtyä yrittäjämäiselle linjalle, jossa opiskelija opiskelisi Starttihautomossa. Tällöin opiskelu olisi huomattavasti toiminnallisempaa. (Pajari-Stylman 2012.)

8.3 Kipinä

Laurea-ammattikorkeakoulun Tikkurilan toimipisteessä toimii esihautomo Kipinä. Se on erikoistunut hyvinvointiyrittäjyyteen, ja esihautomo sekä auttaa opiskelijoiden omissa yrittäjyysuunnitelmissa, että tuottaa innovaatioita monialaisten opiskelijaryhmien kautta. (Kipinä 2012) Kipinä sai alkunsa syksyllä 2009, jolloin Laurean Vantaan alueyksikkö päätti panostaa ainutlaatuiseseen ympäristöön, joka auttaisi opiskelijoita valmistautumaan yrittäjyyteen.

Kipinän toiminnasta vastaavat tutkimusharjoittelijan lisäksi ohjausryhmä, johon kuuluu kolme Tikkurilan toimipisteen opettajaa: yksi liiketaloudesta, yksi sosiaali- ja terveysalalta sekä yksi kauneudenhoitoalalta. Tällä hetkellä (syksy 2012) ryhmään etsitään opiskelijaedustajia sosiaali- ja terveys- sekä kauneudenhoitoalalta. Tavoite on, että jokaiselta Tikkurilassa opetettavalta alalta olisi yksi edustaja. (Huusko 2012.)

Tutkimusharjoittelija Huuskon mukaan Kipinän tulevaisuus näyttää hyvältä. Nykyinen tutkimusharjoittelija valmistuu jouluna 2012, mutta tilalle on jo rekrytoitu uusi tutkimusharjoittelija joka johtaa Kipinän toimintaa seuraavan vuoden. Kipinälle haluttaisiin tuotepaja, jotta tulevana vuosina Kipinästä lähtisi maailmalle uusia lupaavia yrittäjänalkuja.

Tällä hetkellä Kipinä järjestää kurssia nimeltään ”Idea ja Innovaatio”, jossa halutaan keskittyä erityisesti innovatiivisuuteen sekä luovuuteen. Idea kurssiin lähti halusta järjestää erilainen, ei-liiketoimintasuunnitelmakeskeinen kurssi, josta saisi mahdollisimman paljon tietoa yrittäjyydestä ja josta saisi vinkkejä oman ideansa kehittämiseen. Kurssin lopputyönä tehdään raportin sijasta portfolio. Opiskelijalla on mahdollisuus ansaita kurssista viisi opintopistettä. (Huusko 2012.)

Varsinaisia tuotteita tai palveluita ei ole tullut Kipinän kautta paljon, mutta opiskelijat ovat ottaneet yhteyttä Kipinän tutkimusharjoittelijaan, mikäli heillä on ollut yrittäjyyteen liittyviä kysymyksiä. Neuvoja on kaivattu varsinkin käytännön asioissa. Kipinä on ollut mukana Laurea ES:n, Laurean, Hämeen ammattikorkeakoulun sekä Lahden ammattikorkeakoulun järjestämällä Venture Campilla. Venture Camp järjestettiin Cambridgen yliopistolla, Englannissa. Tapahdus oli suunnattu opiskelijoille, joilla oli halu ryhtyä yrittäjäksi tai joilla oli jo olemassa liikeidea ja mahdollisesti jo toimintaa, joka tarvitsi vielä kehitystä. (Huusko 2012.)

9 Kehitysehdotukset InnoVillalle

Vertailemalla esihautomoja ja niiden erilaisia toimintatapoja InnoVillalle ideoitiin ehdotuksia sen toiminnan parantamiseksi. Lähtötilanteena oli se, että InnoVillan parissa työskentelevät kokivat, ettei InnoVillaa tunneta riittävästi ja että sen opiskelijavetovoimaa tulisi kaiken kaikkiaan parantaa. Myös aiempi aiheesta tehty opinnäytetyö tuki mielipidettä tunnettuusongelmasta.

Esihautomovertailun ja benchmarkingin pohjalta huomattiin, että opiskelijoiden omaan aloitteeseen luottaminen - niin ihanteellista kuin se olisikin - ei voi pelkästään turvautua. Jotta esihautomo tavoittaa opiskelijat oikeasti, on sen esittelyssä opiskelijoille käytettävä myös pientä pakkoa: esihautomon täytyy tavoittaa ne, jotka sen palveluita jo tietävät tarvitsevänsä, mutta myös herättää hyödyntämään sen palveluita ne opiskelijat, jotka eivät ole tätä tarvetta tiedostaneet. Tässä auttaa, jos esihautomo tuodaan enemmän esille opintojaksoilla.

Esihautomo InnoVillaa rakennetaan ja kehitetään koko ajan, sillä myös Laureassa yrittäjyysopetuksen painoarvo kasvaa. Lähtötilanteena on tiedossa, että myytävää tuotteita ei oteta enää InnoVillan vastuulle, vaan halutaan, että tuotteen kehittänyt ja ideoinut opiskelija ottaisi vastuun tuotteestaan. Lisäksi on harkittava, tulisiko henkilöstöä lisätä pidempiaikaisiin työsuhteisiin. Haasteina InnoVillan toiminnassa on, miten saataisiin opiskelijat entistä enemmän mukaan toimintaan ja hankkeisiin, miten paikallisia yrityksiä voitaisiin hyödyntää toiminnassa ja minkälainen suhde voitaisiin saada InnoVillan ja esimerkiksi yrityshautomo Spinnon välille - millä tavalla opiskelijan esihautomossa kehittämä liikeidea saataisiin sujuvasti yrityshautomotoiminnan piiriin? (Huhta 2012.)

9.1 Markkinointi, näkyvyys

Laurea Hyvinkäältä valmistunut liiketalouden opiskelija Jenni Saarela (2012) teki opinnäytetyönään InnoVillalle opiskelijatutkimuksen, jossa hän selvitti Laurea Hyvinkään opiskelijoiden mielipiteitä InnoVillan viestinnästä ja markkinoinnista.

Saarelan (2012) tutkimuksessa kävi ilmi, että InnoVilla käsitteenä oli monelle tuntematon. Muutama sosiaali- ja terveystieteiden opiskelija luuli, että InnoVilla oli tarkoitettu vain liiketalouden opiskelijoille. Opiskelijat eivät myöskään olleet varmoja, miten he pystyisivät hyödyntämään InnoVillan tarjoamia palveluja opiskeluissaan, etenkin silloin, jos opiskelijalla ei ole valmista innovaatioideaa. Moni kyselyyn vastanneista oli kiinnittänyt huomiota InnoVillan mainontaan Laurea Hyvinkään eri viestintäkanavilla. Eniten huomiota olivat herättäneet Laurean kotisivuilla näkynyt linkki sekä esitteet ja julisteet. Monien vastanneiden mielestä Inno-

Villa markkinoi toimintaansa ja tapahtumiaan tarpeeksi, mutta osan mielestä InnoVillan viestinnän informatiivisuus oli vajavaista.

Vaikka monet tuntevat saavansa tarpeeksi tietoa julisteiden ja sähköpostien kautta, tulee InnoVillan mainostaa toimintaansa aktiivisemmin. Kun on tiedossa uusi tapahtuma, InnoVillan tutkimusharjoittelija voisi käydä mainostamassa tapahtumaa tuntien alussa. Hän kertoisi, mitä tapahtumassa olisi luvassa ja jakaisi opiskelijoille tapahtuman esitteet. Myös yksikön opettajille tulee markkinoida tapahtumia ja heidän tulee myös informoida opiskelijoilleen, millaisia tapahtua on tiedossa. Opettajien tulee muutenkin mainostaa InnoVillan toimintaa kaikissa sopivissa tilanteissa, tai mikäli se huomaavat opiskelijalla olevan ideoita uuteen liiketoimintaan, heidän tulee rohkaista opiskelijaa kehittämään ideaa InnoVillan henkilökunnan avustuksella.

InnoVillan kotisivuja tulee päivittää aktiivisesti. Yhteystietojen tulee olla oikein ja käynnissä olevista hankkeista voisi pitää listaa, jotta opiskelijat tietäisivät tarkemmin, millaista toimintaa esihautomossa tapahtuu. InnoVillassa syntyneitä menestystarinoita, kuten Konkkaronkkaa ja Imetyksen aika -DVD:tä, voisi esitellä nettisivuilla tarkemmin. Näistä jotkut opiskelijat voivat inspiroitua luomaan omia innovaatioideoitaan. Tapahtumakalenteriin tulee lisätä kaikki tapahtumat, joissa InnoVilla on osallisena tai jotka muuten saattaisivat kiinnostaa opiskelijoita.

Monet Saarelan tutkimukseen vastanneista kertoivat, että he hankkivat usein tietoa sosiaalisesta mediasta, esimerkiksi Facebookista. InnoVillalta on myös omat sivut Facebookista, mutta monikaan opiskelija ei näistä tiedä. InnoVilla voisi järjestää Tykkäys-kampanjan, jossa kaikkien sivun tykkääjien kesken arvotaan palkinto, esimerkiksi lahjakortti. Sivuja tulisi mainostaa ja sivustoa tulee päivittää aktiivisesti eikä vain silloin, kun tiedossa on jokin tapahtuma. Sosiaaliseen mediaan ei kuitenkaan kannata levittyä laajalle, vaan keskittyä yhteen tai kahteen sosiaalisen median kanavaan, joiden päivittämisen panostetaan.

9.2 Opiskelijavetovoima

Nykyisin Laurea Hyvinkään liikelouden opinnoissa ja jatkossa myös terveystalalla panostetaan projektityöskentelyyn. InnoVillan kannattaakin hyödyntää tätä. Esimerkiksi Laurea Hyvinkäässä järjestettävät Yrittäjyystiistait voitaisiin järjestää tulevaisuudessa opiskelijaprojektina. Kun opiskelijat itse pääsevät järjestämään tapahtumia, niistä saadaan varmasti opiskelijoille sopivia ja mielenkiintoisia. Ei tule kuitenkaan unohtaa sosiaali- ja terveystalan opiskelijoita: heille tulee myös antaa mahdollisuus osallistua tapahtumien järjestämiseen tai jokin Yrittäjyystiistait voitaisiin kohdentaa juuri heille ja kutsua terveystalan yrittäjiä luennoimaan.

InnoVillan kannattanee myös ottaa toimintaan mukaansa enemmän pieniä yrityksiä, esimerkiksi mentorointityylisesti kuten aiemmin esitelty Dyna ja sen Dynastart on tehnyt. Opiskelija kokee työnsä merkitykselliseksi, kun esimerkiksi kehitysprojekti tehdään yritykselle, jonka toimintaan sillä on oikeasti merkitystä, ja tässä InnoVilla voisi hyvin toimia jonkinlaisena yhdistäjänä yrittäjän ja opiskelijan välillä. Yrittäjiä on jo nyt mukana Yrittäjyystiistaitoiminnassa, joten yhteistyötä voisi helposti tiivistääkin.

9.3 Esihautomo mukana opinnoissa

Vaikka esihautomoilla, kuten InnoVillalla, on tavoitteenaan olla opiskelijalähtöinen ja tavoittaa opiskelijat näiden omasta aloitteesta, sen kannattaisi olla mukana myös tavallisessa luento-opetuksessa. Esimerkiksi Lahden Ammattikorkeakoulun esihautomo Dyna on otettu mukaan myös opintojaksoille, niin sanotusti pakollisena, ja esihautomoon liittyvästä toiminnasta on opiskelijoille tarjolla opintopisteitä.

Ottamalla esihautomo aktiivisesti osaksi opintojaksoja varmistetaan, että kaikki opiskelijat tietävät sen toiminnasta. On tärkeää, että niille opiskelijoille, joilla yrittäjyysinto on jo olemassa, on tarjolla intoa tukevia palveluita, mutta vähintään yhtä tärkeää on saada passiiviset opiskelijat vakavasti ajattelemaan yrittäjyyttä. Nämä opiskelijat eivät lähtisi itse tutkimaan esihautomon palvelutarjontaa, vaan heille se pitää tuoda tutuksi ilman heistä lähtevää aloitetta.

Esihautomon olisi hyvä olla mukana vähintäänkin opintojaksolla, jolla laaditaan liiketoimintasuunnitelma. Tämä tehdään todennäköisesti tavalla tai toisella kaikilla ammattikorkeakoulun koulutusaloilla, joten esihautomon tunnettuus ei myöskään rajoittuisi pelkästään liiketalouden opiskelijoihin. Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä esihautomon asiantuntijuus ja palvelut olisivat opiskelijoiden vapaassa käytössä, ja lisäksi InnoVillalla olisi mahdollisuus rohkaista parhaita ideoita lähtemään mukaan varsinaiseen esihautomotoimintaan. Esihautomon puolelta saisi sparrausta ja ohjausta kokonaiskuvan kannalta, siinä missä eri alojen lehtoreilta tulee helposti tukea vain oman erikoisosaamisensa näkökulmasta.

InnoVillalla olisi mahdollisuus antaa opintoihin käytännönläheisempi katsantokanta kuin luento-opetuksessa on, ja ehkä myös innostavia esimerkkejä siitä, mitä opiskelijoiden liiketoimintasuunnitelmista ja liikeideoista on syntynyt. Tämäntyyppinen näkökulma rohkaisisi opiskelijoita ajattelemaan yrittäjyyttä ja liikeideoita monipuolisemmin eivätkä he jumittuisi ajattelemaan kaavamaisesti. Luennoilla opittuja asioita opittaisiin soveltamaan monipuolisemmin, kun nähtäisiin niiden oikeat käytännön sovellukset.

Ainakin liiketalouden koulutusohjelmassa, jossa käydään läpi liiketoimintaosaamista monesta näkökulmasta - esimerkiksi markkinoinnissa, kirjanpidon opetuksessa ja johtamisessa - pitäisi ottaa kantavaksi näkökulmaksi opiskelijan oma yritys. Ajatuksena olisi, ettei opiskelija käy läpi kyseisen aihealueen asioita vain siksi, että voisi työllistyä kyseisen alan asiantuntijaksi, vaan jotta osaisi hoitaa kyseistä osa-aluetta omassa yrityksessään. Näin välttyttäisiin opiskelijoiden tyypilliseltä ”Ei kuulu minulle, ei tarvitse opetella” -ajattelulta. Näkökulma palvelisi ammattikorkeakoulujen tehtävää yrittäjyyden edistämässä ja sen voisi hyvin yhdistää mukaan myös esihautomotoiminnan.

9.4 Nuori Yrittäjyys -malli

Lahden ammattikorkeakoulun esihautomoprojekti Dyna siirtyy tulevaisuudessa kokeilemaan Nuori Yrittäjyys ry:n periaatteiden mukaista yrittäjäharjoittelumallia ammattikorkeakoulutalla. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Nykyinen Nuori Yrittäjyys -ohjelma toimii toisen asteen kouluissa ja kuuluu joissain oppilaitoksissa kaupan ja hallinnon alan opiskelijoiden tutkintorakenteeseen. Ohjelmassa opiskelijat perustavat 3-10 hengen ryhmissä yhden lukuvuoden ajaksi harjoitteluyrityksen: se toimii kuten oikea yritys, tuottaa tavaroita tai palveluja, sille laaditaan liiketoimintasuunnitelma, perustamislaskelmat ja vuoden lopussa tehdään tilinpäätös sekä yrityksen lopettamistoimenpiteet. Apuna tässä toiminnassa ovat tietenkin opettajat, mutta myös liike-elämän neuvonantajat sekä Nuori yrittäjyys -järjestö. Ohjelman hyödyt ovat siinä, että se kannustaa synnyttämään liikeideoita, antaa läpileikkauksen yrittäjyyden arjesta ja yrityksen elinkaaresta: opiskelijat pääsevät sen parissa näkemään sellaisia käytännön toimintaan liittyviä asioita, joita ei koulussa muuten voi nähdä. (Kansikas 2007, 19-20.)

Ajatuksena siis on, että opiskelija perustaa oman yrityksen, joka todellisuudessa toimii kuitenkin ammattikorkeakoulun Y-tunnuksen alaisena. Vuoden aikana käydään läpi yrityksen elinkaari, ja yrityksen toiminta on samanlaista kuin todellisuudessaakin, mutta varsinaista yrittäjyysriskiä ei opiskelijalla tässä vaiheessa ole. Vuoden lopussa on tietenkin mahdollista, ja tavoiteltavaakin, perustaa yritys todellisuudessa. (Mattila, Raappana & Timonen 2012.)

Malli, jossa todellinen yritystoiminta tapahtuu ammattikorkeakoulun nimen alla, on hyvin samanlainen kuin aiemmin esitelty Bielefeldin yliopiston esihautomon alkuperäinen toimintatapa. Jos unohdetaan sen yhteydessä mainittu osakeyhtiömuoto, joka ei suomalaisessa ammattikorkeakoulumaailmassa liene hallinnon puitteissa edes mahdollinen, se on ytimeltään sama kuin Nuori yrittäjyys -ohjelma: todellista yritystoimintaa korkeakoulun hallinnon alaisena. Lähestymistapa on opiskelijan näkökulmasta innostava, koska se on vielä käytännönläheisempää kuin nykyinen ohjausta, opetusta ja tukea tarjoava esihautomotoiminta.

Lahden Ammattikorkeakoulu aloittaa Nuori yrittäjyys -ohjelman testauksen todennäköisesti vuonna 2013. Tämä tulee antamaan arvokasta tietoa myös InnoVillalle siitä, kuinka toiminta voidaan ammattikorkeakoulun byrokratian puitteissa toteuttaa, ja toisaalta, kuinka opiskelijat siihen suhtautuvat. Ottaen huomioon Laurean, HAMKin ja LAMKin yhteydet FUASin kautta, voisi olla vaihtoehto, että tämä uudenlainen esihautomo olisi joskus kaikkien kolmen yhteinen hanke.

10 Yhteenveto

Esihautomotoiminta on vielä melko uusia asia Suomessa, joten on vaikea päättää, mikä toimintamalleista onkaan paras. Mahdollisesti jokin työssämme esitellyistä vai jokin aivan muu. Siksi onkin hyvä tehdä vertailua siitä, miten esihautomotoimintaa toteutetaan muualla, niin Suomessa kuin ulkomailla.

Aktiivinen toiminta on hyvän esihautomon avaintekijä. Esihautomon tulee näkyä ammattikorkeakoulun niin opintojaksoille ja muussakin toiminnassa, jotta se tulisi opiskelijoille tutuksi, eikä jäisi tuntemattomaksi. Markkinointiin pitää siis satsata! Myös oppilaitoksen henkilökunta tulee pitää myös ajantasalla esihautomon toiminnasta, näin he voivat tiedottaa opiskelijoita esimerkiksi tulevista tapahtumista tai käynnissä olevista projekteista, joihin mahdollisesti tarvittaisiin opiskelijoita kehittämään niitä. Yhteistyö muiden oppilaitosten sekä toimijoiden kanssa rikastuttaa esihautomon toiminnan monipuolisuutta. Kun opiskelijat tuntevat esihautomon hyvin, he varmasti ottavat rohkeammin yhteitä esihautomon henkilökuntaan, mikäli heillä on hyvä liikeidea mielessään.

Esihautomo on tärkeä työkalu yrittäjyyskasvatuksessa. Kuten jo aiemmin mainitsimme opinnäytetyössämme, yrittäjyyteen rohkaisemista pidetäänkin koulutuksen tärkeänä tehtävänä, ja yrittäjyyskasvatusta koko elämän kestäväenä ja kaikessa elämänalueissa tärkeänä kansalaistaitona. Esihautomot ovatkin mainio väylä rohkaista opiskelijaa ryhtymään yrittäjäksi, sillä opiskelija pääsevät kokeilemaan yrittäjyyden haasteita vapaasti esihautomon ohjauksessa.

Opinnäytetyömme valmistui tiiviissä aikataulussa. Aktiivinen työskentely aloitettiin elokuussa 2012 ja työ valmistui saman vuoden marraskuussa. Aluksi meillä oli idea vertailla useaa esihautomoa Suomesta ja muutamaa ulkomailta, mutta saimme opinnäytetyöohjaajaltamme ajatuksen, että voisimme keskittyä FUAS-liittouman esihautomotoimintaan. Onneksi onnistuimme sopimaan haastatteluajat Lahden ammattikorkeakoulun Dynan sekä Hämeen ammattikorkeakoulun Starttihautomon kanssa pikaisesti lokakuussa. Laurea Tikkurilan esihautomo Kipinän tutkimusharjoittelijaa olimme haastatelleet jo aiemmin syksyllä. Tahdommekin kiittää haastatteluista, joita hyödyntäen saimme hyviä kehitysideoita InnoVillalle. Toivomme, että kehi-

tysideat otetaan huomioon InnoVillan kehityskeskustelussa ja että, opiskelijat uskaltaisivat lähteä kokeilemaan esihautomotoimintaa jatkossa innokkaammin.

Lähteet

Kirjalliset lähteet:

Fagerberg, J. 2005. Innovation - a guide to the literature. Teoksessa Fagerberg, J., Mowery, D. & Nelson, R. (toim.) The Oxford Handbook of Innovation. Oxford: Oxford University Press.

Heinikoski, T. & Muhonen, A. 2009. Konkkaronka-peli sosiaalis-emotionaalisen kehityksen tukena. Laurea-ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.

Hotanen, J., Laine, R. & Pietiläinen, S. 2001. Benchmarking-opas: Opi hyviltä esikuvilta! Espoo: Suomen Laatu keskus Koulutuspalvelut.

Ikonen, R. 2006. Yrittäjyyskasvatus - kansalaisen taloudellista autonomiaa etsimässä. Helsinki: Minerva Kustannus.

Kansikas, J. 2007. Kasva yrittäjyyteen. Helsinki: Talentum.

Lampikoski, K. & Lampikoski, T. 2004. Kehitä ideasi innovaatioksi. Helsinki: WSOY.

Nikkinen, A. 2011. Konkkaronkan liiketoimintasuunnitelma. Laurea-ammattikorkeakoulu.

Niva, M. & Tuominen, K. 2005. Benchmarking käytännössä. Turku: Oy Benchmarking Ltd.

Raatikanen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. 8. painos. Helsinki: Edita.

Saarela, J. 2012. Esihautomotoiminnan markkinointiviestinnän kehittäminen : Esihautomo InnoVilla. Laurea-ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.

Taatala, V. & Suomala, J. 2008. Innovaattorin työkirja. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit.

Sähköiset lähteet:

Arene. 2011. Ammattikorkeakoulujen yrittäjyyden kehittämistä koskevat suositukset. Viitattu 8.10.2012.

http://www.arene.fi/data/dokumentit/05d9734c-6aab-43ff-9756-fc2742462e9b_.pdf

Business Factory. 2012. Viitattu 11.9.2012. <http://www.businessfactory.fi/>

Deutschmann, M. 2007. What difference a 'pre' makes: University business preincubators in Germany. A national survey. Viitattu 10.9.2012.

<https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/41948/1/534378161.pdf>

Dyna. 2012. Viitattu 11.9.2012. http://dyna.fi/dynan_toiminta

Esihautomo. 2012. Viitattu 11.9.2012.

<http://www.start-upcenter.fi/fi/yrityshautomo/esihautomo/>

FUAS. 2012. Viitattu 22.10.2012 <http://www.fuas.fi/fuas/Sivut/Esittely.aspx>

InnoVilla. 2012. Viitattu 11.9.2012. <http://innovilla.laurea.fi/>

Jäsenet. 2011. Viitattu 3.10.2012.

<http://www.finpın.com/Suomi/Jäsenet/tabid/10757/language/fi-FI/Default.aspx>

Kasvuyrittäjyyden resepti: Älykästä pääomaa ja talenttia. 2012. Viitattu 21.10.2012

<http://www.teknologiateollisuus.fi/fi/ryhmat-ja-yhdistykset/silverang.html>

Keksintösäätiön Tuoteväylä-palvelu. 2012. Viitattu 22.10.2012.

<http://www.keksintosaatio.fi/Suomi/Tuotevayla/>

Kipinä. 2012. Viitattu 11.9.2012. <http://esihautomokipina.laurea.fi/>

Kirby, D. 2003. Entrepreneurship Education and Incubators: Pre-incubators, Incubators and Science Parks as Enterprise Laboratories. Viitattu 10.9.2012.

http://www.intent-conference.com/DWD/_621/upload/media_1543.pdf

Kärkiteemat. 2011. Viitattu 3.10.2012.

<http://www.finpın.com/Suomi/FINPIN/K%C3%A4rkiteemat/tabid/11838/language/fi-FI/Default.aspx>

Laurea Entrepreneurship Society. 2012. Viitattu 20.10.2012. <http://www.laureaes.fi/>

Lautamaja, M. & Varamäki, E. 2010. Entre Intentio - Tuloksia amk-opiskelijoiden yrittäjyysasenteiden ja -aikomusten mittaamisesta. Viitattu 17.10.2012.

<http://www.finpın.com/LinkClick.aspx?fileticket=DVvKeJYj9oQ%3D&tabid=705&language=fi-FI>

Liiketoimintasuunnitelma. 2012. Viitattu 22.10.2012.

http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=palp_Har_kitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000007

Liiketoimintasuunnitelma kasvuyritykselle. 2012. Viitattu 22.10.2012.

<http://spinno.fi/tietopankki/liiketoimintasuunnitelma/>

Oletko valmis yrittäjäksi? 2012. Viitattu 9.10.2012.

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>

Opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen

yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmä. 2009. Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen. Viitattu 16.10.2012.

http://www.minedu.fi/OPM/Julkaisut/2009/Korkeakoulupohjaisen_yrittajyyden_edistaminen.html

Pelin kuvaus. 2012. Viitattu 22.10.2012. <http://www.konkkaronkka.fi/pelinkuvaus.html>

Prosessikaavio. 2010. Viitattu 15.10.2012. <http://innovilla.laurea.fi/innovilla/prosessikuvaus/>

Reh, F. 2011. Benchmarking - How to use benchmarking in business. Viitattu 7.8.2012.

<http://management.about.com/cs/benchmarking/a/Benchmarking.htm>

Rovio's modest start. 2012. Viitattu 15.10.2012.

<http://www.start-upcenter.fi/en/info/ajankohtaista/view/2012-09-20-002/>

Seinäjoen ammattikorkeakoulu. 2012. Ammattikorkeakouluopiskelijan yrittäjyysaikomusten mittaaminen Seinäjoen ammattikorkeakoulussa. Viitattu 17.10.2012
<http://193.208.197.11/kasvuyrittajyyteen/Yrittajyysmittaristo.pdf>

Sheen, M & Broadfoot, C. 2002. A Guide to Pre-incubator Best Practice. Viitattu 10.9.2012.
<http://www.usine.uni-bonn.de/Downloads/bilder/bestpractice.pdf>

Sinustako yrittäjä? 2012. Viitattu 9.10.2012
http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=palp_Har_kitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000003

Spinno. 2012. Viitattu 22.10.2012 <http://spinno.fi/>

Starttihakemisto. 2010. Viitattu 17.10.2012
<http://portal.hamk.fi/portal/page/portal/HAMK/Yleisopalvelut/starttihakemisto>

Starttihakemisto-osuuskunta. 2010. Viitattu 31.10.2012
<http://portal.hamk.fi/portal/page/portal/HAMK/Yleisopalvelut/starttihakemisto-osuuskunta>

Start-up Service. 2012. Viitattu 11.9.2012.
<http://www.leuphana.de/en/professional-school/start-up.html>

Suomen Bisnesenkelit Ry. 2011. Viitattu 21.10.2012. <http://www.bisnesenkelit.fi/>

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2008. Kansallinen innovaatiostrategia, Työ- ja elinkeinoministeriö. Viitattu 18.10.2012.
http://www.tem.fi/files/19704/Kansallinen_innovaatiostrategia_12062008.pdf

USINE project. 2002. Viitattu 7.8.2012.
<http://www.usine.uni-bonn.de/Downloads/bilder/preincubation.pdf>

What is benchmarking? 2012. Viitattu 7.8.2012.
<http://www.bpir.com/benchmarking-what-is-benchmarking-bpir.com.html>

Yrityksen perustamisen vaiheet. 2012. Viitattu 9.10.2012.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>

Yritystakomo. 2012. Viitattu 11.9.2012. <http://www.yritystakomo.fi/>

ZUg. 2012. Viitattu 11.9.2012
<http://www.uni-bielefeld.de/Universitaet/Forschung/Transfer/Existenzgruendung/>

Haastattelut:

Huhta, M. Haastattelu. 25.10.2012.

Huusko, A. Kipinän tutkimusharjottelija. Sähköpostihaastattelu. 27.9.2012.

Mattila, A., Raappana, A. & Timonen, A. Haastattelu. 16.10.2012.

Pajari-Stylman, S. Haastattelu. 31.10.2012.

Kuvat

Kuva 1: Dynastart, s. 44.

Kuviot

Kuvio 1: InnoVillan prosessi, s. 15

Kuvio 2: Liikeideamalli, s. 25

Kuvio 3: Innovaatioidean keksiminen, s. 28

Liitteet

Liite 1. Vertailutaulukko.....	56
--------------------------------	----

Liite 1. Vertailutaulukko

	InnoVilla	Kipinä	Yritystakomo	Start-up Center	Dyna
Ylläpitäjä	Laurea AMK Hyvinkää	Laurea AMK Tikkurila	BusinessOulu, ELY-keskus, Pohjois pohjanmaan liitto jne.	Aalto yliopisto / Pienyrittäjäkeskus	Lahden ammattikorkeakoulun innovaatiokeskus
Kenelle	Opiskelijoille	Opiskelijoille	Start-up -yrittäjyyttä suunniteleville eri alojen osaajille	Avoin kaikille	Opiskelijoille
Toteutus-tapa	Opiskelijälähtöinen projekti; omat tilat joissa työstää omaa ideaa; osa projekteista toteutetaan opintojaksoille	Opintojaksoina, projekteina, harjoitteluina; avoin opiskelijalle, jolla on idea; itsenäistä, mutta ohjattua työskentelyä.	Yhteisö ja tiimit, joissa ideoita kehitellään. Omat tilat esimerkiksi prototyypin työstämiseen.	Kurssitoteutuksia (maksullisia), osa myös verkossa.	Dyna-MeetUp tarjoaa mahdollisuuden verkostoitumiseen, Yrittäjyysinfopiste koululla, Dynastart verkkotoimintaympäristö
Toteutuksen kesto	Riippuu kuinka pitkälle innovaatio kehitetään	Riippuu, mitä esihautomon palveluja käytetään	-	Erilaisia koulutusohjelmia viikon kurssista 25 opintopisteen yrittäjyystutkintoon.	-
Ohjaus	InnoVillan ja oppilaitoksen henkilökunta	Esihautomon henkilökunta	Asiantuntija-ohjaus ja "takojayhteisön" tuki	Asiantuntija-ohjaajia, luentoja ja henkilökohtaista ohjausta.	Opettajaohjausta ja painotus verkostoitumisessa yritysten kanssa
Sidosryhmät	Opiskelijat, oppilaitoksen henkilökunta, toiset oppilaitokset projekteissa	Oman ja muiden Laurean yksiköiden opiskelijat ja lehtorit; paikalliset yritykset ja yhteisöt, vieraillevat luennoitsijat.	Takoajat, tiimit, asiantuntijat	Mentorit, kurssiopetuksen asiantuntijat	Opiskelijat, oppilaitoksen asiantuntijat, Dyna-MeetUpeihin osallistuvat yritykset

	Business Factory IdeaLab	Zug	The Lüneburg Innovation Incubator / Gründungslabor	Starttihakautomo
Ylläpitäjä	Vaasan korkeakoulu-konsortio	Bielefeldin yliopisto	Leuphana University of Lüneburg	Hämeen Ammatikorkeakoulu
Kenelle	Opiskelijoille, tarkoitettu osaksi opintoja	Opiskelijat, alumnit ja henkilökunta	Yliopiston opiskelijat ja henkilökunta, mutta myös ulkopuoliset	Opiskelijoille
Toteutustapa	Opintojaksoina, asiakasprojekteina; ns. paketti johon kuuluu BusinessTeam, BusinessStart, BusinessChance	Nelivaiheinen "Shakkipeli"-ohjelma tuotteen tai palvelun kehittämiseksi: Ratsu, Sotilas, Lähetä&Torni, Kuningas.	Kurssiopetusta, konsultointia, projekteja, verkostoitumista; opastus yritystoiminnan suunnittelussa, sen käynnistämisessä ja vuoden seuranta perustamisen jälkeen.	Osuuskunta, jonka osuuden voi ostaa 50 eurolla: opintopisteellisiä yrittäjyysopintoja
Toteutuksen kesto	Opiskelija voi suorittaa koko paketin tai vain osia siitä.		Tavoitteena, että tuloksena on toimiva yritys.	Erilajuisia yrittäjyysopintoja välillä 3-15 op: oppimistehtäviä, projektitöitä, seminaaritöitä
Ohjaus	Asiantuntijaverkosto, projekteja, ideariihä	Yksilöohjausta henkilökohtaisissa tapaamisissa, workshoppeja	Asiantuntijaohjausta	Henkilökohtaisesti räätälöidyt opinnot joita ohjaa opettaja
Sidosryhmät	Opiskelijat, yhteistyökumppanit		Yliopiston asiantuntijat, opiskelijat, paikalliset yrittäjät ja muut toimijat	Osuuskunta, opettajat, opiskelijat, työelämän toimijat

