

# GROWTH ENTREPRENEURIAL TRAINING

Jussi Nukari

Kehittämishankeraportti  
Toukokuu 2009



JYVÄSKYLÄN AMMATTIKORKEAKOULU  
JAMK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Ammatillinen opettajakorkeakoulu



Tekijä(t) NUKARI, Jussi	Julkaisun laji Kehittämishankeraportti	Päivämäärä 19.05.2009
	Sivumäärä 56	Julkaisun kieli Englanti
	Luottamuksellisuus ( ) - saakka	Verkojulkaisulupa myönnetty ( X )
Työn nimi GROWTH ENTREPRENEURIAL TRAINING		
Koulutusohjelma Ammatillinen opettajankoulutus/ammattillinen erityisopettajankoulutus/opinto-ohjaajankoulutus		
Työn ohjaaja(t) LEPPÄNEN, Tuovi		
Toimeksiantaja(t) Jyväskylän ammattikorkeakoulu, Liiketalous ja palvelut, Global Business Management, koulutuspäällikkö Matti Hirsilä		
Tiivistelmä Growth Entrepreneurial Training –kehittämiprojekti (GET) toteutettiin Jyväskylän ammattikorkeakoulun (JAMK) Liiketalous ja palvelut -yksikössä. GET-projektissa toteutettiin kasvuyrittäjyysvalmennuksia sekä laadittiin kehittämis- ja tukihankkeita kasvuyrittäjyyden edistämiseksi Jyväskylän seudulla ja laajemmin Suomessa. Käytettyjen kasvuyrittäjyyden kehittämisohjelmien taustalla oli 1980-luvun alun taantuma San Diegon seudulla Kaliforniassa. Hyvin lyhyellä ajalla lähes 100.000 työpaikkaa lopetettiin seudun isoista yrityksistä. Seudulla tehtiin päätös perustaa paikallisen yliopiston (UCSD) alaisuuteen Connect –organisaatio, jonka tehtäväksi tuli auttaa tutkimus- ja teknologiapohjaisten keksintöjen kaupallistamista valmentamalla aloittavia yrityksiä kasvuyrittäjyyteen. Sharon Ballard työskenteli Connectissa ensimmäisenä ”industrial management fellow” – partnerina ja hän otti myöhemmin käyttöön Supercoach® yrittäjyysvalmennuksen ohjelmat ja käytännöt. Nämä on suojattu Ballardin omistaman EnableVentures Inc. –yhtiön kautta. Jyväskylässä näitä valmennuksia on menestyksellä hyödynnetty vuodesta 2003 lähtien. JAMKin toimesta valmennuksia on toteutettu myös Oulun seudulla ja Tampereella. GET-projektin aikana laadittiin myös Fingrowth-projektiehdotus yhdessä pääkaupunkiseudulla toimivan Laurean ammattikorkeakoulun kanssa sekä laadittiin Supercoach® -sivusto JAMKin Internet-palvelimille. Valmennuksissa pedagogisena lähestymistapana on Supercoach® käytäntöihin pohjautuen sekä kokemusperäinen että kognitiivinen oppimiskäsitys. Käytössä on modernit eOppimisen ja eKokoustamisen ympäristöt, jotka ovat mahdollistaneet yhteistoiminnallisen oppimisen osuuden lisääntymisen. GET-projektin käynnistämisen jälkeen taloudellinen tilanne maailmassa on nopeasti heikentynyt. Yksinomaan Jyväskylässä on isoista yrityksistä, Nokia ja Metso etunenässä irtisanottu yli 700 korkeasti koulutettua työntekijää. Näin tarve uuden informaatioyhteiskunnan elvytysohjelmille on entistäkin ilmeisempi. GET-projektissa esitellyille aktiviteeteille tulee olemaan jatkossa enemmän kysyntää.		
Avainsanat (asiasanat) Kasvuyritykset, Kaupallistaminen, Yritysvalmennus, Yrittäjyys, Aluekehitys		
Muut tiedot 4 liitettä		



Author(s) NUKARI, Jussi	Type of publication Development project report	Date 19052009
	Pages 56	Language English
	Confidential ( ) Until -	Permission for web publication ( X )
Title GROWTH ENTREPRENEURIAL TRAINING		
Degree Programme Vocational Teacher Education		
Tutor(s) LEPPÄNEN, Tuovi		
Assigned by JAMK University of Applied Sciences, School of Business and Services Management, Global Business Management, Head of the Programme, Mr. Matti Hirsilä		
Abstract <p>This Growth Entrepreneurial Training (GET) development project has been executed in the School of Business and Services Management (SBSM) of JAMK University of Applied Sciences. GET project concerns only one semester, from August 2008 to June 2009. The roots of GET project goes back to University of California, San Diego and its Connect organization.</p> <p>Connect was created after a layout of high paying jobs in San Diego region over 20 years ago. All together 82.000 defense engineering and manufacturing jobs were lost, almost over one night. San Diego had been too dependent on too few industry sectors. The decision makers decided to organize a program to educate the San Diego community on entrepreneurship and how to commercialize local research-based discoveries. They decided to start growing diverse population of employers.</p> <p>SBSM has arranged growth entrepreneurial training programs developed according to the original Connect model. Ms. Sharon Ballard served UCSD Connect as a first industrial management fellow starting in 1996. She developed later Supercoach® Entrepreneurial Training programs, which have been used in Jyväskylä from January 2003. Enable Ventures Inc., the company of Ms. Ballard, has trademarked these training practices. During this GET project new ways of using these practices were developed, new proposals were applied and all together four Supercoach® Trainings were arranged in Jyväskylä, Oulu and Tampere. The pedagogical approach used in Supercoach® Entrepreneurial Training programs is based on both experiential and cognitive learning strategies. Modern eLearning and eMeeting environments are in use in SBSM's degree programs and the use of co-operative and collaborative learning is increasing.</p> <p>The economic situation has changed radically during the GET project. In Jyväskylä alone, 700 well-educated employees from large technology corporations, like Nokia and Metso, were laid off. Earlier only manufacturing jobs were lost from Finland to countries offering less-expensive labor force. Now new questions have emerged, like what kind of elements is needed in the Information Economy Recovery and Stimulus (IERS) programme. The need for the activities that GET project propose, is now even more important than it was foreseen when initiating the GET project.</p>		
Keywords  Growth companies, Commercialization, Business training, Entrepreneurship, Regional		
Miscellaneous  4 appendixes		

# CONTENTS

<b>1. BACKGROUND .....</b>	<b>2</b>
<b>2. OBJECTIVES OF THE PROJECT.....</b>	<b>4</b>
<b>3. SCHEDULE AND EXECUTION.....</b>	<b>6</b>
<b>4. CONTENT AND KEY FEATURES.....</b>	<b>8</b>
<b>4.1. Training programs and key features.....</b>	<b>8</b>
<b>4.2. Training programs adjusted to Fingrowth proposal.....</b>	<b>11</b>
<b>4.3. Pedagogical approach.....</b>	<b>12</b>
<b>4.4. Feedback from participants.....</b>	<b>14</b>
<b>5. EVALUATION OF THE DEVELOPMENT PROJECT .....</b>	<b>16</b>
<b>6. CONCLUSION.....</b>	<b>18</b>
<b>APPENDIXES .....</b>	<b>19</b>
<b>REFERENCES.....</b>	<b>19</b>

# 1. BACKGROUND

The background of this development project goes back to the beginning of this millennium, when International Business (IB) unit of the School of Business and Services Management (SMSM) in JAMK University of Applied Sciences (JAMK) started to renew its strategy. At the beginning there was a phase of ceasing courses, which was followed by the application to public financiers of creating a new specialization called High Tech Management (HTM) for the bachelor degree studies. During those times Jyväskylä Science Park (JSP) wanted to invest in promoting entrepreneurship based on high technology expertise. Actually JSP had started to invest in growth business development already half a dozen of years earlier. JSP, its ICT development personnel together with selected local companies composed a national business development program called Pilot Software<sup>1</sup>, together with Oulu University, already in 1998. The group of nearly ten start-up companies from Jyväskylä and Oulu together with information and communication technologies (ICT) business support persons from local Universities and Science Parks visited University of California San Diego (UCSD). Its CONNECT<sup>2</sup> organization arranged a so-called Springboard for these Finnish software companies in 1999. Springboard is an event, where each entrepreneur presents a 15-minute briefing of their business plan to an expert panel tailored for their unique needs. The entrepreneur then receives feedback and advice from that panel. Also some Jyväskylä originated companies gave their business presentation to that business expert panel from San Diego.

The UCSD Connect was created after a layout of high paying jobs in San Diego region over 20 years ago. All together 82.000 defense engineering and manufacturing jobs were lost, almost over one night. San Diego had been too dependent on too few industry sectors. The community came together with consolidated programs. They decided to organize a program to educate the San Diego community on entrepreneurship and how to commercialize local research-based discoveries. So they decided to start growing diverse population of employers. They did not have a

---

<sup>1</sup> Pilot Software and later Global Software Programs: Action Training for Software Companies - Entering the Global Markets.

<sup>2</sup> CONNECT is a unit of University of California San Diego, who has versatile services in order to accelerate innovation and create wealth by helping new company creation and growth in San Diego region (<http://www.connect.org/>).

management school in San Diego, so decision makers created CONNECT and housed it at UCSD. Ms. Sharon Ballard joined as a 1st industrial management fellow to UCSD Connect 1996.

The second group from Jyväskylä visited UCSD in the year 2000. The group comprises one entrepreneur, two teachers from the University of Jyväskylä as well as a ICT sector director from JSP. They attended an international summer school of innovation and entrepreneurship. Later a few successors of Pilot Software programs were arranged, called Global Software I-IV (see footnote <sup>1</sup>). All together more than 100 start-up companies from different University towns from Finland, mainly from Oulu, Jyväskylä, Tampere and from Helsinki region, were attending Pilot and Global Software programs. The author of this report was also a director of that program.

The entrepreneurial education related to growth entrepreneurship was further developed in JAMK. The first Supercoach® Workshop<sup>3</sup> (see page 11) in Jyväskylä was organized in January 2003 and the second workshop later in 2003. All the teachers of JAMK's IB attended these trainings. When first Supercoach® Launch Pad program (see footnote <sup>3</sup> and page 11) was organized in Jyväskylä in 2004, all the teachers of IB were already involved in training activities. The idea was to take responsibility of organizing these kinds of activities by using the resources from Jyväskylä region. Thus IB teachers were partly providing training for other attendees of the program, together with the American Supercoach® Instructor, Ms. Sharon Ballard. During those days the high tech management training was started as part of IB's bachelor degree program. Soon after that JAMK applied for the master's degree program of Entrepreneurship and Business Competence and its specialization option of the High Tech Entrepreneurship (HTE). The master's degree program started in August 2008 and the author of this report was recruited to JAMK to be responsible of courses having high tech characteristics, i.e. all together four courses out of nine.

After the first Supercoach® Workshop in Finland in the year 2003, there have been eighteen training events based on this Supercoach® approach. All together 70-90

---

<sup>3</sup> Supercoach® Workshop and Supercoach® Launch Pad are Supercoach® Entrepreneurial Training programs, which are registered trademarks of Enable Ventures Inc., from America.

persons from more than 50 start-up companies and R&D groups interested in commercialization their research work, have attended the training. In addition 80-90 coach candidates and 50-60 students coming from the University of Jyväskylä and from JAMK's IB, have participated these trainings. JAMK's teacher, Kevin Manninen, had been involved in Supercoach® trainings right from the beginning. He was also carrying out his studies at JAMK's teacher education college. He composed the learning and teaching experiment in 2005 by attaching IB students to work with the company cases. This training was included as a part of students' high tech management studies. The outcomes of this experiment were encouraging, and the students had a real working environment as their learning environment. Since then, students have attended all Supercoach® Launch Pad programmes in Jyväskylä. About 80% of the student attendees have come from IB. During the previous 5-6 years, IB has exuviated itself. In 2008 it had new strategy with new focus fields and almost the whole personnel had been renewed.

## **2. OBJECTIVES OF THE PROJECT**

The objectives of this development project are divided into three parts:

- personal interest of an author
- SBSM's objectives
- JAMK's objectives of the broader educational co-operation

My first personal interest is define, what kind of customer groups there are in the growth entrepreneurial training, why this is important for them and what kind of pedagogical solutions are used. My second interest is to fulfill the needs of my teacher education studies. A vital issue of selecting the development project was to find out a project, which fits to the relevant needs of my employer and at the same time fits to my personal thoughts of strengthening the development of globally connected growth entrepreneurial training (GET) network.

SBSM was created in January 2009. It has a R&D unit, whose major focus area is creation of new business activities. This unit has an active project portfolio in the Jyväskylä region as well as with ubiquitous cluster of Finland and with economic

development organizations in the Oulu region. In addition, some new activities are just about starting, for example fostering the entrepreneurship in Central Finland project. R&D unit is mostly offering services for regional companies. It has serious co-operation discussions going on with Moscow region partners, as well as with Gdansk region in Poland. There are also negotiations concerning presentation platform of global innovations with American partners. The presentation platform could be offered either in East or West Coast by NCIIA<sup>4</sup> or in Arizona by ASU<sup>5</sup>. East Coast means most likely Massachusetts and West Coast means California and especially Silicon Valley area.

SBSM and the School of Technology at JAMK are negotiating with Fridas University in Moscow region, to execute master's programme of New Business Development in Russia. There are also initiatives developed by SBSM's Adult Education, like a so-called Business Engineer and New Business Development Specialization studies. Growth Entrepreneurial Training (GET) forms a foundation for the educational activities mentioned above.

Enable Venture Inc.<sup>6</sup> (EVI), who is the major partner of GET activities, has set two targets as its long time objectives:

- to help two SET graduate companies from Jyväskylä region to have a dominant market position of their own market segment in the world
- to help Central Finland to become one of 3-4 global distribution partners of SET programs

One has to understand that this development project concerns only one year, but the phenomena of growth entrepreneurial training started about 15 years ago, and it can be foreseen that the need for this kind of efficient and effective growth companies' gardening<sup>7</sup>, will be important far away to the future. It will be a vital vehicle to have the knowledge and skills, how to transfer expertise received through high education

---

<sup>4</sup> NCIIA, National Collegiate Inventors and Innovators Alliance (<http://www.nciia.org/>)

<sup>5</sup> ASU, Arizona State University (<http://www.asu.edu/>)

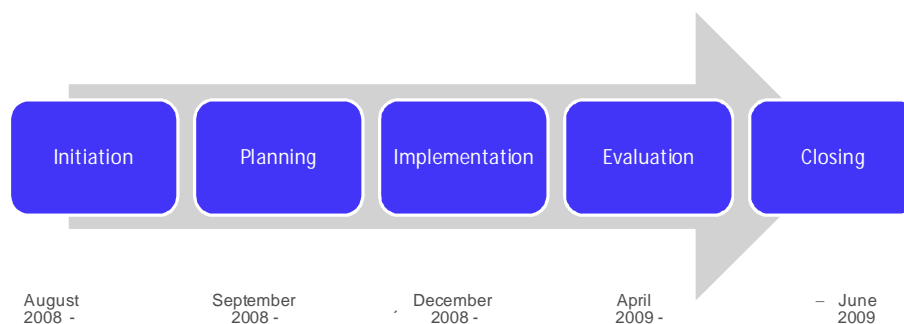
<sup>6</sup> EnableVentures Inc. (EVI) is an American company, who owns intellectual property of Supercoach® Entrepreneurial Training (SET) and certifies instructors globally. Sharon Ballard is a CEO of EVI.



and vast R&D investments done in Finland, into earning logic taking advantage of needs and demand of customers in the global marketplace.

### 3. SCHEDULE AND EXECUTION

The project started in August 2008 and it is planned to end in June 2009. The phases of the project can be seen from figure 1.



*Figure 1. Phases and timing of the GET project*

In the field of growth entrepreneurial training of SBSM, only planning of new activities were taken to the project. However, during the semester many activities took place, which supported the GET development project. Among these were the executions of the degree programs' courses related to the subject as well as the executions of SET programs carried out by SBSM and EVI. The following four programs were executed:

- in Jyväskylä, Supercoach® Launch Pad program, 8 week program (see chapter 4, page 9) in co-operation with University of Jyväskylä and Jyväskylä Innovation Oy
- in Oulu Supercoach® Workshop, 4 day coach training workshop (see chapter 4, page 9), in co-operation with Technopolis Ventures Oulutech Oy and Jyväskylä Innovation Oy
- in Oulu Supercoach® Launch Pad program, 8 week program in co-operation with University of Oulu and Oulu Wellness Institute.

---

<sup>7</sup> Gardening means the creation, implementation and execution of the business development environment, which supports the seeding, fertilizing and cultivation of new businesses and new start-up companies.

- in Tampere Supercoach® Workshop, 4 day coach training workshop, in co-operation with Ubiquitous Computing Cluster Program of Finland hosted by Jyväskylä Innovation Oy.

GET project was **initiated** in August by making an application to JAMK's R&D project preparation authorities to finance part of the project called Fingrowth. While executing the Supercoach® Entrepreneurial Training programs in four different towns in Finland, the planning phase started to emerge. Conceptualization of the GET project and Fingrowth as part of it, was continuing. Further, feasibility study was going on as well as the partner search. **Planning** phase was first time very active in December 2008 and first version of Fingrowth project proposal was created before Christmas. Partner search based on personal networks of IB personnel and meetings with Ministry of Employment and Economy (MEE) as well as with National Centre of Expertise Development Program, and its coordination personnel.

**Implementation** phase started by fine tuning the general Fingrowth project proposal to meet the requirements of the national ESF programme and there to the action line of Developing the Service System for Promoting the Actions of Worklife's Expertise and Innovation. Fine tuning and finalizing the project plan and application was done together with JAMK's R&D unit and experts from Laurea University of Applied Sciences (Nukari, Jussi and Taatila, Vesa<sup>8</sup>, see appendix 1). Implementation continued with dyadic discussions with the national Ubiquitous Cluster programme, with Oulu region as well as with some foreign parties. Very soon after the implementation phase has started, two big employers, i.e. Nokia and Metso, published their plans to downsize their operation in Jyväskylä region. Nokia decided then to close the whole Jyväskylä unit. Suddenly about 700 well-educated technology experts have lost their jobs in the region, mainly from these large multi-national corporations, but also from smaller service companies of these corporations.

---

<sup>8</sup> Nukari, Jussi ja Taatila Vesa, Fingrowth – kansallinen kasvubisnesten kehittämisohjelma. Projektisuunnitelma. 19.1.2009.

Persons responsible for the economic development, both in Jyväskylä and also nationally, were in the middle of new kind of downturn. Earlier only manufacturing jobs were lost to countries offering less-expensive labor force. Now new questions arose, what kind of elements are needed in the Information Economy Recovery and Stimulus (IERS) programme. Nokia announced that it will decrease the number of employees in Finland by 1.700, so altogether 1.400 experts in other towns in Finland will be laid off. These figures concern Nokia alone. New plans were created in this GET project to respond to these current needs, belonging to the scope of the IERS programme. SBSM made the first proposal to Nokia to arrange the Supercoach® Launch Pad training before for those, who already had a business idea and commitment to find out, if there is viable business opportunity in that.

Both Fingrowth proposal and the proposal left to IERS programme were not accepted. IERS programme was not finished at that time, so that proposal will be renewed. The new tender of the national ESF program of National and International Financing Environment of Research, Development and Innovation Operations and Networking has been opened, the deadline is 29th of May, 2009. The target is to make a new application for that program, together with Jyväskylä Innovation and some other relevant partners, hopefully outside the region. During the implementation phase, also the web pages of SET inside JAMK's computer system has been created and the pages (<http://www.jamk.fi/supercoach>) will be published at the end of May 2009.

Negotiations with some selected partners, i.e. responsible for cluster development or regional development has been carried out. It is expected that these negotiations will lead to dyadic agreements and will form a basic work load of growth entrepreneurial training for the Autumn 2009. **Evaluation** phase of the GET project started in April and the **closing** phase of the project will be latest in June 2009.

## **4. CONTENT AND KEY FEATURES**

### **4.1. Training programs and key features**

The major training programs based on Supercoach® practice are

- coach training, called Supercoach® Workshop
- business development training, called Supercoach® Launch Pad

More details of this approach can be found from the article of O'Neill et al.<sup>9</sup> from Arizona State University's web pages or from the article by Levie et al.<sup>10</sup>. Key features of the programmes are:

#### Supercoach® Workshop:

- supports the development of coaches and coaching skills
- implementation consist of four day workshop and readings as home work assignment
- provides tools and techniques for coaching early stage science/technology entrepreneurs; 4-5 coach trainees are connected to a company case
- half of the workshop consists of interactive lecturing and other half practicing the tools with the company cases; 3-4 companies attending the workshop
- applied in accredited courses for MBAs, graduate, undergraduate as well as student entrepreneurship
- case companies present One-page strategic business plan at the end of the workshop

#### Supercoach® Launch Pad:

- entrepreneurial assistance program, modeled after UCSD CONNECT
- 8-12 company cases, representing nascent entrepreneurs, founders and directors of start-up companies and R&D persons interested in commercializing their research work; 1-4 persons in a company case
- implementation in 8 to 10 weeks having same class subjects as in Supercoach® Workshop, in addition plenty of home work assignments related to their business case, 1-2 hours one-to-one coaching sessions
- an application required, meant for serious entrepreneurial efforts only
- nearly full-time effort needed, as pre-assignment reading three books
- generates cluster/region/community involvement, assists to grow new startups and feeds the funding community, like venture capitalists, business angels and public R&D financiers
- case companies have a full 15-minute presentation in front of the expert panel, with feedback – after 8-10 weeks' Supercoach® process

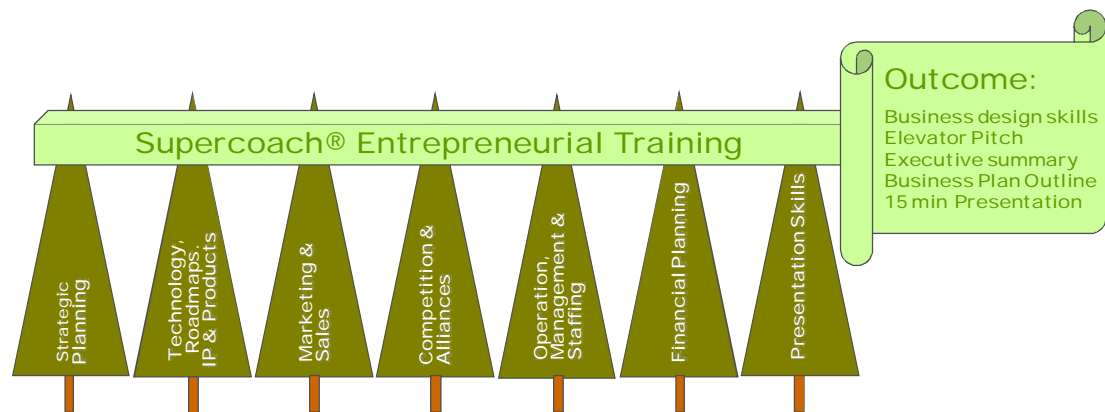
---

<sup>9</sup> O'Neill, Dan, Ballard, Sharon and Levie, Jonathan, An Overview of the ASU Technopolis Launch Pad Program: Accelerating new ventures. May 16, 2009. [http://www.asutechnopolis.org/schedule\\_docs/ASU%20Technopolis%20Launch%20Pad%20Curriculum%20Over](http://www.asutechnopolis.org/schedule_docs/ASU%20Technopolis%20Launch%20Pad%20Curriculum%20Overview.pdf)

<sup>10</sup> Levie, Jonathan, Ballard, Sharon and Nukari, Jussi, Training the Coaches of First-Time Entrepreneurs: A Comparative Perspective. Internationalizing Entrepreneurship Education and Training Conference, Sao Paulo, July 2006.

There are also some variations of these major training practices. Among these, the Supercoach® Taster program is a one day program for the high level regional or cluster leaders and officers to get started with these entrepreneurial training programs. In appendices there are examples of the basic information packages of these three programs: Supercoach® Launch Pad carried out in Oulu in autumn 2008 (appendix 2), Supercoach® Workshop carried out in Tampere in October 2008 (appendix 3) and a proposal of the Supercoach® Taster workshop planned to be organized in May 2009 in Gdansk Poland (appendix 4).

The subjects and the Supercoach® Entrepreneurial Training process is described in the figure 2.



*Figure 2. Holistic view of the Supercoach® Entrepreneurial training process*

Both the four day Workshop and 8-10 week Launch Pad programs consist of the same subjects and they are in the same order. In the workshop eight sessions are carried out in four days, two sessions in one day. All sessions consist of an interactive lecture and practicing to use the tools introduced in a session. This coach training is carried out in groups by combing a few coach candidates into one real company case. Typically 4 case companies are involved, so there can be even 20 coach trainees. In 8-10 week Launch Pad programs, the same lectures are given either spread over 8 weeks, 3-4 hours per session. The lectures can be given in shorter period of time, like in Workshop, they are carried out. However, participating companies have to commit to do rigorous exercises, and in addition they have weekly strategy sessions with coaches and mentors. After eight week development process, companies are prepared to give a

full 15 minutes presentation to the expert panel. The capacity of the Launch Pad program is 8-12 company cases. In Jyväskylä, Supercoach® Launch Pad process has been expanded to include 3-4 students to the team assigned to a company case.

## 4.2. Training programs adjusted to Fingrowth proposal

During GET project a Fingrowth proposal was created to become University of Applied Sciences based growth venturing programme for the high tech centers of Finland. The major partner for JAMK was Laurea University of Applied Sciences. The goal was to invite all the regions, clusters and Universities from Finland, who were interested in developing this kind of growth venturing system, to co-operate with the founding two partners. In addition it was planned that inside Fingrowth program both Supercoach® Workshop and Supercoach® Launch Pad programs will be exploited. Workshop was planned to train business developers of the region or a center of expertise (CoE) cluster as well as to train the teachers, who later would teach entrepreneurial issues in their schools. It was also planned that at the beginning of the process there will be screening of the companies together with the public servants of Ministry of Employment and Economy (MEE) and regional economic or cluster development officers. Figure 2 describes the start phase of the Fingrowth program.

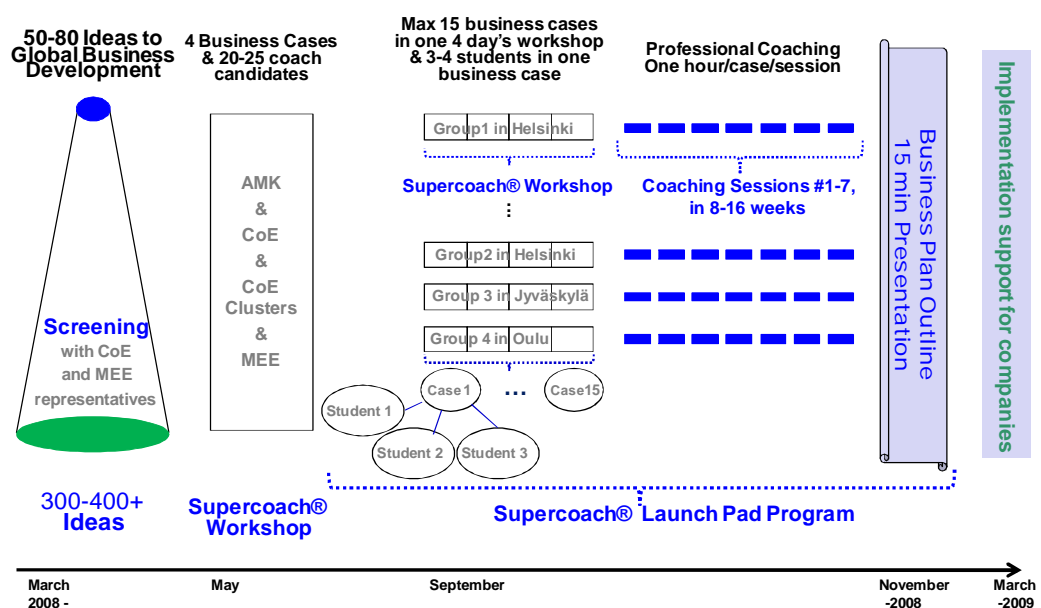


Figure 3. Planned starting phase of the Fingrowth project

The maximum capacity for the Fingrowth project was planned to be annually 20-25 coaches including also University teachers, 80 company cases with 120 management team members of companies and 240 students attached to these 80 case teams. It was anticipated that after the Fingrowth project has received more publicity and mindshare inside the entrepreneurial education community, there might be considerably more need for teacher training.

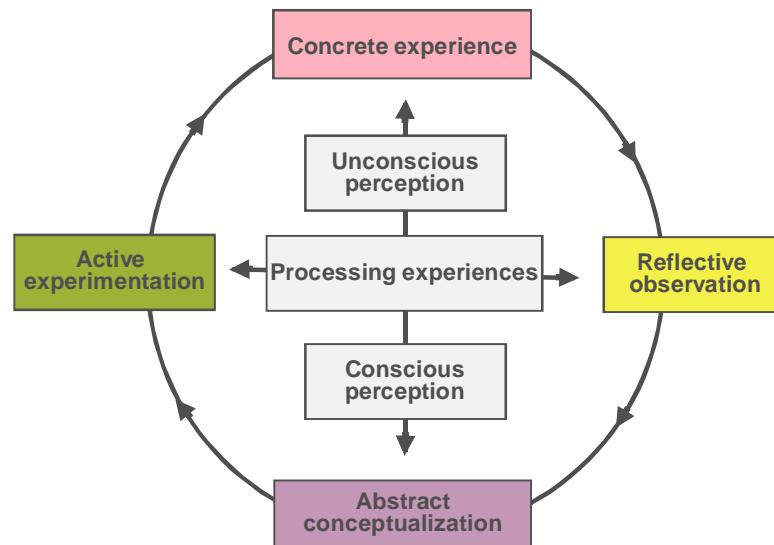
### **4.3. Pedagogical approach**

Awarded entrepreneurship professor Donald F. Kuratko<sup>11</sup> says in his article of Entrepreneurship Education: Emerging Trends and Challenges for the 21st Century that the innovative pedagogy of their entrepreneurial capstone course called New Venture Creation “is designed as the intersection of experiential and cognitive strategies to teach entrepreneurship”. Same is with Supercoach® Entrepreneurial Training. In almost all the sessions, there are parts, where cognitive learning is needed to increase the understanding of the subject field, but at the same time training relies also on experiential learning approach.

Kolb’s learning circle is described in figure 4. Respectively Supercoach® process is described in figure 5 as a circle of all the sessions emphasizing the experiential nature of the SET approach.

---

<sup>11</sup> Indiana University, Kelley Business School, Johnson Centre of Innovation and Entrepreneurship, <http://www.kelley.iu.edu/jcei/>, May 18, 2009.



*Figure 4. Kolb's learning circle*

Inside the sessions new knowledge is being achieved from readings, tool practices as well as from home assignments. Typically subject fields, presented in the holistic view of the SET process in figure 2, have been taught in more details in separate subject field courses. The structure and the order of the SET process give opportunities for experiential learning in every session. When the learning environment is a real life working environment, one has to go also backwards in the process, if business development requires that. Process is highly iterative and experiential learning circle can rotate many times even inside one subject.

Different customer groups can be in different positions. Entrepreneurs are typically willing to learn new knowledge, skills and even change their attitude. The students learn to study the company as a holistic entity, instead of silos of different subject fields. However, it has been noticed that some mature business persons participating coach training, can have problems, especially at the beginning of workshops. It may happen that they need first a process of re-evaluating their previous knowledge or experience. Then the process can be very agonizing, this type of learning belongs to the category of psychotherapy. Inside a company case team, there takes place often co-operative learning. In addition, between the teams collaborative learning can also occur.



The holistic view of the SET process has been presented in figure 2. The same process is presented below in a circle describing the multi-faceted feedback connections from start to end. The picture is actually the end result of six separate parts belonging to SET process animation.

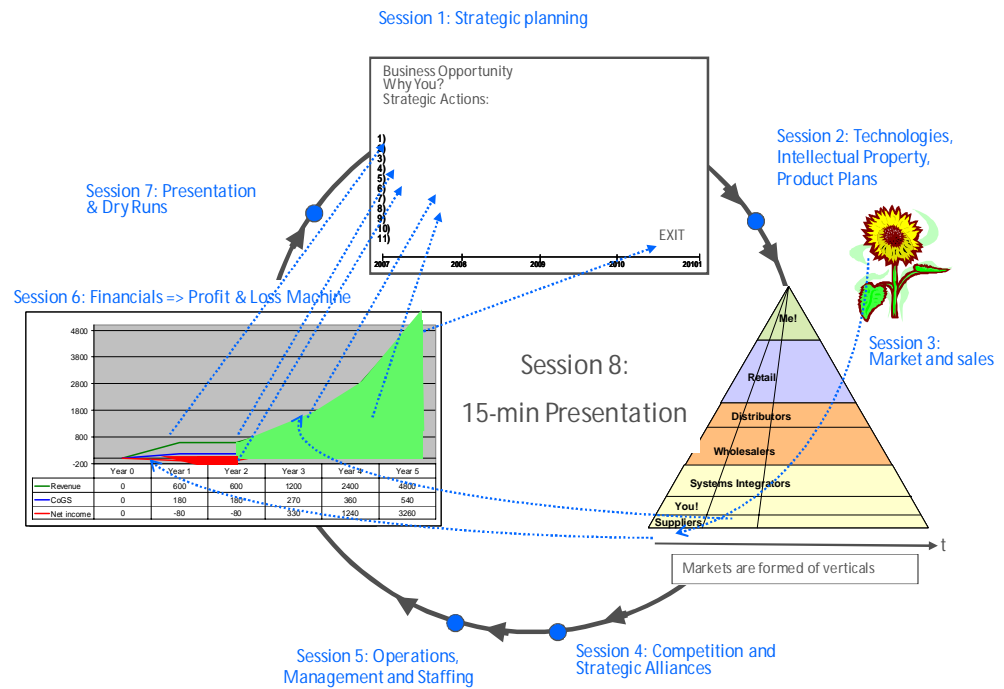


Figure 5. Supercoach® Learning Circle with feedback relations

#### 4.4. Feedback from participants

We have collected the feedback of the recent executions of the SET programs. Below is an authentic feedback of some of the attendees belonging to different attendee groups:

Entrepreneurs:

- "I think this course / program would do good for even much more experienced entrepreneur or officer; business-oriented thinking isn't so automatic way of working as one might think. Make a huge reservation into your calendar! Make everything out of it!"
- "Course gave good tools for thinking what is relevant in business and how it should be presented to potential investors or customers especially if you want to go to global market. Coaching was very good way to go through the

business and discussions helped us to clear our focus and think what is the value of our product to potential customer. Excellent course for every entrepreneur who is starting a business, it is very valuable that you go through your business plan with someone who has the ability to evaluate it and give feedback of your business.”

#### Coaches / Instructors:

- “Thank you for the privilege of participating Launch Pad. The Final session was held and the presentations the companies gave were absolutely amazing. To see the entrepreneurs grow when re-thinking and building their business cases was real joy for me and I think that now I understand why you love your job so much and are willing to spend weeks in cold Finland.”
- “An excellent way to get great tools and increase your knowledge as an entrepreneurial coach in a supportive atmosphere and in a short period of time.”
- “Supercoach® Workshop went into essentials. I loved the approach starting from 30 second and expanding it in all the needed directions.”
- “Structured well. Such positive atmosphere and attitude towards entrepreneurs.”

#### Financiers:

- Venture Capitalist: “Very practical and useful way to improve your own thinking and presentation & necessary for new and inexperienced companies who are looking for venture capital money.”
- Business Angel: "I highly recommend this course to the start-up companies as well as to the companies in more developed stage. The course gives a great opportunity to find out where your company stands and the mentoring stage of the course is very valuable for any company. The company can focus new attention on profitability and competitiveness. The course provides tools for planning and controlling and basic knowledge about those problems.”

#### Student coaches:

- Master’s degree student: “The Launch Pad program goes through efficiently all

the parts that you have to make yourself clear when starting a business. The program gives an entrepreneur the tools and coaching not only for building the plan but also building the business. It really focuses on the business not on the plan (which could be called a by-product of the program).”

- Bachelor degree student: “From what I had heard and read beforehand about the Launch Pad process my expectations regarding this fall were rather high – and after the tough but rewarding eight weeks or so I’m happy to say that I got what I wanted and even more. The main point here is that I was able to use the theoretical knowledge acquired during my studies in real life, with a real business and within a real business environment.“

SBSM is using Supercoach® practices in degree programs, both in bachelor and master’s levels, as well as entrepreneurial training programs targeted to entrepreneurs, coaches and instructors as well as students. SBSM is a clear forerunner of practical growth entrepreneurial training programs in Finland, most likely one of the few forerunners also in Europe. Still we have only 6-7 years experience and now we begin to understand, how we could and should take advantage of this practice and the global networks available.

## **5. EVALUATION OF THE DEVELOPMENT PROJECT**

There are three aspects when evaluating the GET development project: evaluation of this one year project itself and assessment concerning related educational issues. Also the challenges of expanding growth entrepreneurship and growth entrepreneurial training, are worth to be assessed.

The GET project itself managed to create one national growth venturing project (Fingrowth). That project proposal got a support letter also from National Ubiquitous Cluster of Finland. However, Fingrowth project could not raise financing. We have not yet received a formal decision of the application.

Dyadic agreements were under negotiation process with Polish and Russian partners, as well as with Ubiquitous and HealthBio Clusters of Finland and with IERS program partners of Jyväskylä. No training programs were arranged in the Spring 2009. Some of the partners were waiting the financial decision concerning the Fingrowth project. When the negative decision was received at the beginning of April, the interested parties could not make financing decision any more in that schedule. Also the values of Polish zloty and Russian ruble have gone down by 40-50% during the last 6-8 months, so it is much harder for them to buy services priced in Euros or dollars. Also IERS project plan was not finalized before the end of May. However, negotiations concerning the course arrangements in Autumn 2009, seem promising. Most likely we execute Supercoach® trainings at least in Jyväskylä, Oulu and Tampere. Also author of this report will go to national HealthBio conference and give lecture of the entrepreneurial trainings in question.

JAMK's IB is using Supercoach® exercises in its High Tech Management diploma courses and some 10-15 students have participated Jyväskylä Supercoach® Launch Pad program. Two IB teachers are under Supercoach® Instructor certification process. The master's degree programme students of High tech Entrepreneurship specialization option, has a Workshop as their last master's degree program course. During this GET project, the specialization studies called New Business Development and an IERS proposal called Business Engineer were developed. Both of these have Supercoach® elements inside their curricula.

There are big challenges in expanding entrepreneurial training in Finnish Business Schools. The focus of the Business Schools has been in developing student's business expertise needed in large corporations or public sector. Still many of the students go to work for small and medium sized companies, where entrepreneurial expertise, would be highly useful. Another challenging issue is the understanding of the differences between Science Universities and Applied Science Universities. Science Universities are mainly focused on research, in this context they do research on growth venturing, when for example SBSM is focused on developing practical entrepreneurial issues, with entrepreneurs and R&D persons committed to commercialize their research work.

All in all, GET project has progressed well concerning very challenging financial situation. SET web pages will be published in May 2009. Opportunities of strengthening global co-operation are excellent. SBSM is using most modern eLearning and eMeeting environments. However, in Finnish innovation system there still is the question, which comes first, chicken or egg. Growth financing in Finnish innovation system has big challenges, especially at the moment. We need significantly more compelling business stories from Finland in the future. Then sufficient financing will also be available.

## **6. CONCLUSION**

GET project was carried out under very difficult economic conditions. More and more of highly educated workforce is laid off or even fired. During the last six months about 700 well-educated persons have been laid off alone in Jyväskylä. The large public-private working committee has been appointed to develop a new kind of IERS programme for Jyväskylä. It can be foreseen that if the committee can develop good action plans, which are effective and efficient, there will be more use for those in other parts of Finland and maybe also elsewhere in Europe. So the need for these GET practices is more evident than ever before.

SBSM is well prepared to respond the growing need and demand. It has good eLearning and eMeeting environments as well as web pages, which support the growth entrepreneurial training, mainly based on experiential and cognitive learning practices. SBSM has unique global networks offering a platform to go and to present compelling Finnish origin business stories in America. This is open for selected companies participating programmes organized by SBSM. We coached a company case from Haas Business School from Berkeley California at the beginning of May 2009, using JAMK's EMeeting facilities. It is foreseen that this kind of global co-operation will expand dramatically during the coming years.

The use of Supercoach® practices in degree programmes will also expand. In the near future we will move to the next level of collaborative learning. However, taking use of

most modern pedagogical approaches in the many segments of entrepreneurial learning, there will be challenges, but also opportunities. By investing now in effectively gardening new start-up companies to flourish, it will give us the opportunity for diverse harvests in the future and for creating new wealth to regions.

## **APPENDIXES**

Appendix 1: Fingrowth project plan (mainly in Finnish)

Appendix 2: Supercoach® Launch Pad flyer, Oulu, October-December 2009.

Appendix 3: Supercoach® Workshop flyer, Ubiquitous cluster, Tampere, October 2008.

Appendix 4: Supercoach® Taster Workshop flyer, proposal for Gdansk, Poland, May 2009

## **REFERENCES**

Kuratko, D. (2003), Entrepreneurship Education: Emerging Trends and Challenges for the 21<sup>st</sup> Century, 2003 Coleman Foundation White Paper Series for the U.S.

Association of Small Business & Entrepreneurship.

Levie, J. Ballard, S. & Nukari, J. (2006), Training the Coaches of First-Time Entrepreneurs: A Comparative Perspective. Internationalizing Entrepreneurship Education and Training Conference, Sao Paulo, July 2006.

Nukari, J. & Taatila V. (2009). Fingrowth – kansallinen kasvubisnesten kehittämisohjelma.. Projektisuunnitelma, 19.1.2009.

O'Neill, D., Ballard, S. & Levie, J. (2006). An Overview of the ASU Technopolis Launch Pad Program: Accelerating new ventures. <http://www.asutechnopolis.org>, May 18, 2009.



**Fingrowth - kansallinen kasvubisnesten kehittämisohjelma  
Projektisuunnitelma - luottamuksellinen**

**Jussi Nukari, JAMK  
Vesa Taatila, Laurea**

**Jyväskylä & Espoo  
19.1.2009**



**JYVÄSKYLÄN AMMATTIKORKEAKOULU**  
JYVÄSKYLÄ UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



**LAUREA - AMMATTIKORKEAKOULU**

# Fingrowth - kansallinen kasvubisnesten kehittämisohjelma

## Yhteenveto

Suomen korkeasta koulutustasosta ja voimakkaista T&K.panostuksista olettaisi käynnistyvän oleellisesti enemmän maailman markkinoille etabloituvia ja nopeasti kasvavia yrityksiä. Näin ei vain ole tapahtunut. Elinkeinojen kehittämisen painopiste on ollut useimmiten suuryrityksiin keskittyvissä toimissa. Tekesin VICTA-selvityksessä (Technology Review 291/2997) arvioidaan, että ”tuki uusille kasvuyrityksille ei toimi menestyksekkäästi”. Kesällä 2008 valmistui uusi kansallinen innovaatiostrategia, jossa yrittäjä näyttäisi edelleen olevan objektina innovaatiokehityksen palvelujärjestelmän julkisille toimijoille. Kasvuyrittäjyys mainitaan uudessa strategiassa muutaman kerran, mutta edelleenkin siinä muodossa, että päähuomio näyttäisi olevan julkisen palvelujärjestelmän kehittämisessä.

Tässä esiteltävässä projektisuunnitelmassa painopisteenä on nostaa yrittäjät ja yritysjohtajat aktiivisiksi toimijoiksi omissa bisneskehitysprosesseissaan. FinGrowth on tarkoitettu olemaan keskeinen projekti Suomen osaamiskeskusten kasvuyritysten koulutuksen ja tutkimuksen kehittämiseksi. Kasvuhakuisille ja –kykyisille yrittäjille rakennetaan AMK-lähtöisesti käytännönläheinen ja kansainvälinen kasvuyrittäjyyden kehittämisympäristö (Fingrowth), joka sisältää sekä tiedollista, taidollista että toimintaverkoston kehittymistä. Fingrowth – kehittämisympäristö rakentuu Jyväskylän seudun osaamiskeskukseen ja JAMKin pilotoimaan NCIIA:n (National Collegiate Inventors and Innovators Alliance, USA) laajasti käyttämään Supercoach® Entrepreneurial Trainingiin, Laurean pilotoimiin kansainvälisiin yrittäjyysleireihin sekä kokoneiden yrityskehityscoachien tukemaan konkreettiseen kehittämiseen.

Projektin tavoitteena ovat:

- 1) Ohjata vähintään 5 yritystä IPO-uralle vuoteen 2015 mennessä
- 2) Saada yli 40 yritystä selkeälle nopean kasvun uralle vuoteen 2012 mennessä
- 3) Luoda yli 150:lle kasvuhakuiselle yrittäjälle työkalut kasvu-uralle lähtöön
- 4) Luoda Suomeen erittäin korkeatasoisten kasvuyrityskehitysvalmentajien verkosto
- 5) Antaa yli 450:lle AMK-opiskelijalle työkalut kasvuyrittäjyyden edistämiseen

Fingrowth-ohjelmassa on neljä osiota:

1) Supercoach® Workshopilla koulutetaan jo kokeneita yrittäjyyskehitysasiantuntijoita kansainvälisen kasvu liiketoiminnan valmentajiksi. Useiden yrityskehitysasiantuntijoiden haasteena on joko kapea toimiala- tai markkina- aluetuntemus, tai haasteita valmennuksellisessa toiminnassa. Supercoach® Workshop on tiivis valmentajien valmennuspaketti, joka vastaa näihin haasteisiin. Supercoach® Workshopin kesto on yksi viikko. Parhaat kurssin käyneet asiantuntijat otetaan mukaan kasvuyrittäjyyden erikoistumisopintojen valmentajiksi, alkuvaiheissa yhdessä po. bisneskehityskäytäntöjen soveltamisessa kokoneempien coachien kanssa.

2) Kasvuyrittäjien ja –yritysjohtajien kehittämisohjelma on ohjelman merkityksellisin kokonaisuus. Niiden aikana kasvuhakuiset pk-yrittäjät saavat ensin tiukasti räätälöidyn Supercoach® Launch Pad –valmennuksen, ja sen jälkeen kokoneen ja kasvuyrittäjyyteen koulutetun yritysvalmentajan coachaaman kehitysprosessin, jonka aikana he käynnistyvät Launch Pad –osiossa tekemiensä suunnitelmien implementointiin. Yrittäjien tukena toimivat yritys kohtaiset AMK-opiskelijoista koostuvat strategiatiimit, jotka auttavat tarvittavien tietojen keruussa, analyysien teossa ja mahdollisuuksiensa mukaan myös strategian implementoinnissa. Kasvuyrittäjät valitaan tiukan kansallisen haun kautta. Tavoitteena on saada vuosittain 50 - 80 profiiliin sopivaa kasvuyrittäjää

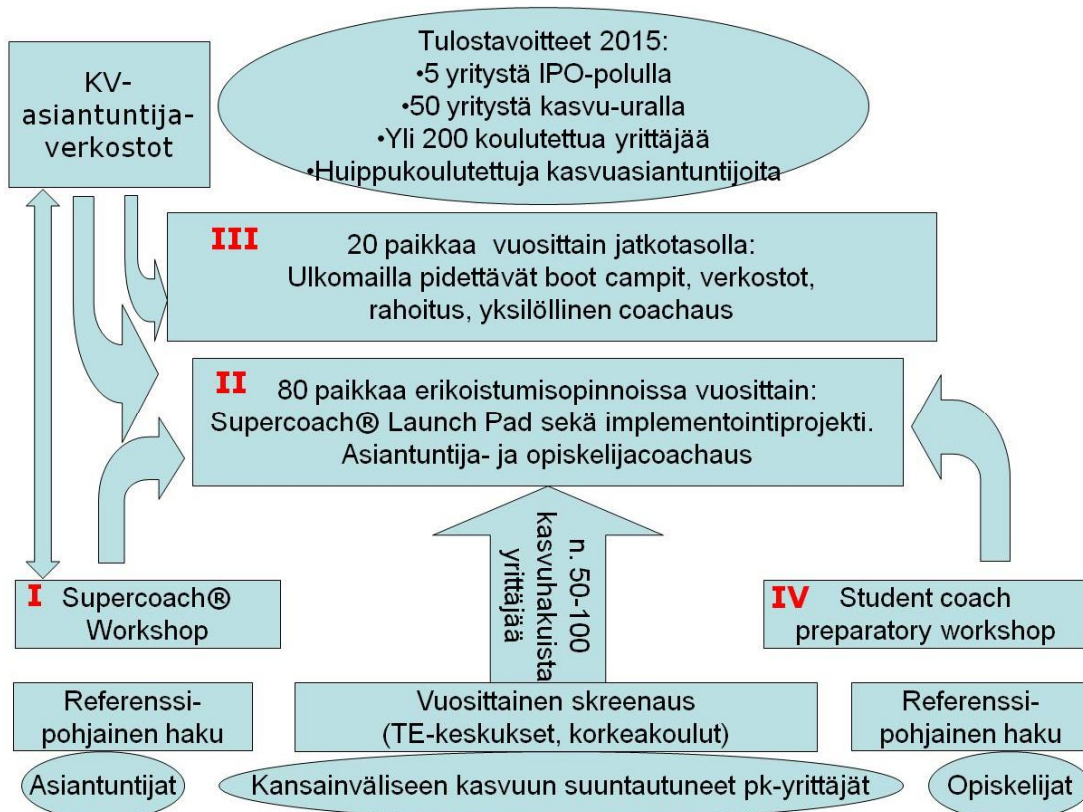


mukaan ohjelmaan. FinGrowth –projektin screenaus-prosessiin tavoitellaan kolmen seuraavan vuoden aikana osallistumaan yli 1.000 yritystä ja kehittämishjelmiin mukaan yli 150 kasvupotentiaalista ja –halukasta yritystä.

3) Huippuyrittäjien kansainvälinen valmennus- ja verkostoitumisympäristö (FinGrowth II) tarjotaan vuosittain 20:lle kasvupotentiaalisimmalle erikoistumisopinnot suorittaneelle yrittäjälle. Siinä yrittäjät osallistuvat vähintään kolmeen kansainväliseen 1-2 viikon mittaiseen yritys- ja verkostokehitysleiriin globaalisti menestyneillä kasvuyrittäjyysalueilla, kuten Cambridgessa, Bostonissa, Piilaaksossa, Phoenixissa, Singaporessa ja Shanghaissa. Yrittäjät kiinnittävät itselleen merkittävimmältä alueelta henkilökohtaisen kasvuyritysvalmentajan tai -valmentajatiimin, jonka avulla he täsmentävät yrityksensä kasvustrategian, järjestävät yrityskohtaisia tapaamisia sekä jatkavat muutenkin strategian implementointia. Ohjelma rakennetaan AMK:n tarjoamaksi ylemmäksi korkeakoulututkinnoksi, jolloin osallistujat voivat halutessaan suorittaa ko. tutkinnon.

4) Erikoistumisopintoihin osallistuvien yrittäjien tueksi koulutetaan vuosittain 150-200 korkeakouluopiskelijaa. Opiskelijoille järjestetään kasvuyrittäjyyden haasteisiin ja studen coach -tiimityöhön valmentava erikoisopintojakso ennen yrittäjien kanssa yhteistyössä toteutettavaa Supercoach® Launch Pad valmennusta. Opiskelijacoachit toimivat em. kohdan (2) kasvuyrittäjän erikoistumisopinnoissa strategisen kehityksen tukitiiminä, joka kerää tarvittavaa tietoa, analysoi niitä sekä osallistuu strategian toteuttamiseen. Opiskelijat saavat samalla erinomaisen käsityksen yritysten suuntaamisesta kasvuun.

Kuvassa 1 esitetään kaaviokuva edellä kuvatuista FinGrowth –projektin keskeisistä vaiheista ja elementeistä.



Kuva 1: FinGrowth –projektin keskeiset vaiheet ja elementit

Ehdotetun FinGrowth –projektin ensimmäisen vaiheen (FinGrowth I) alustavat kokonaiskustannukset ovat 2009-2011 yhteensä noin 1,1 miljoonaa euroa ja toisen vaiheen (FinGrowth II) alustavat kustannukset 2010-2011 yhteensä 1,0 miljoonaa euroa.

## Lähtökohta FinGrowth -projektille

Tämän kohdan aluksi käsitellään lyhyesti kasvuyritysten tilannetta ja kehittämisen haasteita suhteessa yrityskehitykseen yleensä sekä globaaleille markkinoille tähtäävien kasvuyritysten, kansalliselle yrityskehityksen palveluvarustukselle, asettamia lisähaasteita. Käsillä olevan ongelmanasettelun jälkeen käsitellään AMK-kentän mahdollisuuksia yhdessä suomalaisten ja kansainvälisten kumppaniensa kanssa yhdessä jatkokehittää, organisoida sekä olla merkittävänä osatoteuttajana Suomessa kansallisesti verkottuneelle FinGrowth –kasvuyritysten useampivuotiselle kehittämisohjelmalle, josta pidemmällä aikajänteellä tulee saada osa pysyvää nopean kasvun yritysten kehittämisen palveluvarustusta. On myös selvää, että globaaleja menestystarinoita tuottavassa kasvuyritysten toimintaympäristössä pitää monen muun asian olla kunnossa, muun muassa eri kehitysvaiheissa riittävä kasvurahoitus.

### Yrittäjyys vs. kasvuyrittäjyys – erilaisia kehittämistarpeita

Yrittäjyyden eri osa-alueita on GEM –viitekehityksessä (Global Entrepreneurship Monitor) tutkittu yli 40 maassa jo lähes 10 vuoden ajan. Suomi on ollut mukana alusta saakka ja vastuututkijana on ollut Erkki Autio. Hän esittelee tuoreessa kasvuyrittäjyyttä (GEM 2007 High-Growth Entrepreneurship, s. 40) käsittelevässä raportissa mm. politiikkatoimenpiteiden osalta seuraavasti (<http://www.gemconsortium.org/download/1229502613642/GEM%20High%20Growth%20Report%2007b.pdf>):

<b>Politiikkatoimet</b>	<b>PK-yrityspolitiikka</b>	<b>Nopean kasvun yrityspolitiikka</b>
<b>Tavoitteet suhteessa yrittäjiin</b>	Houkutella enemmän ihmisiä yrittäjiksi.	Houkutella ”oikean tyyppisiä” ihmisiä yrittäjiksi.
<b>Tavoitteet suhteessa yrityksiin</b>	Uusien yritysten lukumäärään lisääminen	Yritysten kasvun lisääminen
<b>Tavoitteet suhteessa toimintaympäristöön</b>	Tukea pk-yritysten (businesses) toimintaympäristön kehittämistä	(Entrepreneurial) yritysten kasvua tukevan toimintaympäristön kehittämistä.

*Kaavio 1: Pk-yrityspolitiikka vs. nopean kasvun yrityspolitiikka*

Kyseisessä GEM-raportissa on kuvaavasti määritelty yrittäjyyteen liittyviä käsitteitä, mm. yrittäjyys määritellään miksi tahansa toimiksi (attempt) aloittaa uusi yritys, mukaan lukien toimet itsensä työllistämiseen. Samoin on määritelty termit aloittava yrittäjä (nascent), uusi yrittäjä (new), vakiintunut yrittäjä (established), korkean kasvu-odotuksen yrittäjä (high-expectation) ja korkean kasvun yrittäjä (high-growth). GEM-raportissa on edelleen määritelty yrittäjyyskehityksen ja korkeiden kasvuodotusten yrittäjyyden viitekehityksen mittaamiselle mm. seuraavia kohteita (ehtoja ja edellytyksiä):

- rahoituksen saatavuus (sisältäen venture capital-rahoituksen, velan ottamismahdollisuudet, tukirahoitus, bisnesenkelirahoitus, pääomamarkkinoiden kautta saatava rahoitus ja ensilistaukset pörseissä) uusille ja kasvaville yrityksille
- laadukkaiden kehittämisohjelmien ja aloitteiden olemassaolo ja saavutettavuus uusille ja

- kasvaville yrityksille
- ammattimaisen toimiala- ja liiketoimintaosaamisen saatavuus ja saavutettavuus uusille ja kasvaville yrityksille
- yrittäjyystaitojen ja -aloitteiden kehittäminen ja tukeminen eri koulutusasteiden opintosuunnitelmissa (primary, secondary, post-secondary, vocational)

### **Suomen tilanne ja erityishaasteet**

Vaikka Suomi maana on menestynyt erinomaisesti kansainvälisissä talouden kilpailukykyyn mittauksissa, niin olemme menestyneet kansakuntana huonosti kasvuyritysten luomisessa ja kehittämisessä. Esimerkiksi Elinkeinoelämän keskusliiton www-sivuilla yrittäjyyttä ja pk-yrityksasioita ([http://www.ek.fi/www/fi/yrittajyys\\_ja\\_pk/yrittajyysjulkaisut.php?we\\_objectID=7434](http://www.ek.fi/www/fi/yrittajyys_ja_pk/yrittajyysjulkaisut.php?we_objectID=7434)) käsittelevässä kohdassa todettiin 11.3.2008 “Ennätysmäärä yrityksiä, mutta missä kasvun nälkä? Suomessa on lukumääräisesti ennätysellisen paljon yrityksiä. Viime vuonna uusia yrityksiä syntyi yli 32 000, enemmän kuin koskaan aikaisemmin. Lähes 90 % yrityksistä on alle viiden työntekijän yrityksiä. Keskisuuria yrityksiä kaikista yrityksistä on alle 10 %. Ennätysellisen suuresta lukumäärästä huolimatta Suomessa on liian vähän sellaisia yrityksiä, jotka haluavat ja kykenevät kasvamaan. . – Niitä Suomi kuitenkin kipeästi tarvitsee. Merkittävä osa uusista työpaikoista syntyy juuri kasvaviin yrityksiin, sanoo innovaatiojohtaja Hannele Pohjola EK:sta. Arviolta 6–8 % yrityksistä Suomessa ilmoittaa haluavansa kasvaa. Kuitenkin vain 0,2–3 % halukkaista todella alkaa kasvattaa toimintaansa. Luvut eroavat kyselystä ja laskutavasta riippuen. Kansainvälisten tutkimusten mukaan kasvuyrityksiä on noin 3–5 prosenttia uusista yrityksistä ja ne synnyttävät noin 60–80 % kaikista uusien yritysten tuottamista työpaikoista. Suomessa kasvuyritysten määrä on tätä vähäisempi.” Vastaavanlaista informaatiota tulee myös muista lähteistä, mm. Talouselämä-lehden kasvuyritystutkimuksesta, Deloitteen Technology Fast 500 –listauksista.

Suomen pysyminen kansainvälisten kilpailukykyymittausten kärkipäässä selittää pitkälle maan panostukset koulutukseen ja T&K-toimintaan sekä Nokian menestyminen erinomaisesti kansainvälisessä kilpailussa. Pk-yritysten viennin osalta Suomea voitaneen kutsua kehitysmaaksi. Seuraavassa kuvassa (kuva 2) vertailu eräisiin muihin Euroopan maihin yritysten kokoluokittain (lähde Pasi Sorviston kalvosarja, 2008). Kuvassa näkyy korporaatio-suomen keskeinen merkitys, josta Nokia kumppaneineen selittää ison osan. Nokian dominanssi näkyy myöskin T&K-panostuksissa ja niiden kasvussa. Kun Nokian lisäsi T&K-panoksiaan 2006-2007 1,3 miljardilla eurolla reiluun 5 miljardiin euroon, niin 49 seuraavaksi eniten T&K-toimintaan investoinutta yritystä panostivat vuonna 2007 yhteensä 1,7 miljardia euroa. Koko Suomen ”TOP-50”:stä vuonna 2007 Nokian osuus oli 75% ja ”TOP-50 High Tech”:stä 89% (Lähde: Tekniikka ja Talous 13.6.2008 ja 13.9.2007).

	Työntekijöiden lkm	Belgia	Tanska	Saksa	Italia	Alankomaat	Itävalta	Portugali	Suomi	Ruotsi
		60%	69%			64%	46%		20%	
Vienti	0-9	33%	37%	15%	10%	13%	12%	6%	2%	6%
	10-49	12%	11%	21%	20%	20%	7%	12%	5%	7%
	50-249	15%	21%	32%	27%	31%	27%	29%	13%	16%
	250-999	19%	22%	24%	18%	22%	30%	27%	23%	22%
	1000+	21%	9%	8%	24%	15%	24%	26%	57%	50%

Lähde: External trade by activities and size-classes of enterprises, EC 2005  
(Pekko Tsupari, EK, 21.3.2005)

Kuva 2. Vienti kokoluokittain eräissä Euroopan maissa vuonna 2004

Ylimääräisen haasteen suomalaisille kasvuhakuiselle yrittäjille tuo se, että tyypillisesti Suomi ”kuluttaa” kunkin alan globaaleista investoinneista noin 0,5%. Esimerkiksi ohjelmistotuotteissa Suomen osuus on noin 0,6%. Vastaavasti Ruotsin osuus on 1,3%. Euroopassa suurimpia kuluttajia ovat Englanti ja Saksa, molemmissa maissa on maailman kulutuksesta noin 7%. Muita kulutuksen kannalta isoja ohjelmistokulutuksen Euroopan maita ovat Ranska (6%) ja Italia (5%). Yhteensä Länsi-Euroopan osuus globaalista kulutuksesta on noin 34%. Maailman eniten ohjelmistoja kuluttava maa on Yhdysvallat, jonka osuus on noin 43%. Toiseksi eniten ohjelmistoja kuluttaa Japani, noin 11%. (Lähde EITO2007, European Information Technology Observatory). Huomionarvoista on myös se, että Kiinassa ohjelmistojen kulutus on hiukan isompaa kuin Ruotsissa ja isojen ennustettujen kasvulukujen jälkeen Kiinan kulutus nousi 2015 mennessä Italian kulutuksen kokoiseksi. Hyvinvointiteknologian eräissä sektoreissa Yhdysvaltojen osuus on isompi kuin edellä ohjelmistojen osalta esitettiin. Suomalaiselle yrittäjälle pääseminen todelliselle kasvurallalle tarkoittaa poikkeuksetta kansainvälisen toiminnan nousemisen keskeiseksi osaksi liiketoimintaa. Nouseminen omassa globaalissa liiketoimintakategoriassaan neljän johtavan yrityksen joukkoon tarkoittaa, että yrityksen liiketoiminnasta reilusti yli 90% tulee Suomen rajojen ulkopuolelta. Tämä osaltaan merkitsee suomalaisille kasvuhakuisille yrityksille, verrattuna melkein minkä muun tahansa maan yrityksiin, lisähaasteita ja usein tarvetta lisäresursseille.

Rahoitustoiminta on tätä projektisuunnitelmaa kirjoitettaessa valtavassa myllerryksessä, mikä tuo lisähaasteet kasvurahoitusta hakeville yrityksille. Suomen pääomasijoitustoiminta on kuitenkin vielä alkutekijöissään. Kymmenisen vuotta sitten Suomen VC-teollisuus oli nopeassa kasvussa, mutta vuosituhannen alun taantumien jälkeen painopiste on siirtynyt nk. P/E-toimintaan (private equity). P/E-sektorilla keskitytään jo toimivien, usein keskisuurten yritysten omistusjärjestelyihin. Viimeisten vuosien aikana Suomen high tech –kasvuyrityksissä pääinvestoija on useimmiten tullut julkiselta sektorilta. Keskimääräinen sijoitus on Suomessa ollut noin 0,5 miljoonaa euroa, kun se Länsi-Euroopassa on ollut samaan aikaan lähes 2,5 miljoonaa ja Yhdysvalloissa noin 7 miljoonaa euroa.

Pääomasijoitustoiminta on Suomessa vielä lapsenkengissä, mutta toimintaympäristö olisi saatava kansainvälisesti kilpailukykyiseksi. Muuten vaarana on, että osa Suomessa kehitettyä osaamista kaupallistetaan kasvua paremmin tukevissa toimintaympäristöissä. Haasteen suuruutta voi hahmottaa, kun tutustuu Israelin High Tech CEO-Forumin puheenjohtaja Sol Gradmanin esitykseen ”The Israeli Experience” Irish Software Association:in konferenssissa 19.5.2005 (ks. kalvo 45). ([www.software.ie/Sectors/ISA/ISADoclib3.nsf/wvPrevEvents/.../\\$File/Sol+Gradman+presentation.ppt](http://www.software.ie/Sectors/ISA/ISADoclib3.nsf/wvPrevEvents/.../$File/Sol+Gradman+presentation.ppt))

(Original Source: Israel - IVC Research Center, Europe – VentureOne). Huomionarvoista on, että Suomi ei ole edes päässyt mukaan pääomasijoitusvertailuun - Ruotsi, Tanska ja Sveitsi ovat mukana. Amerikkalaisten sanonnan pohjalta ”enough to hurt, not enough to win”, varmastikin suomalaisten on syytä olla huolissaan nykytilanteesta.

Käynnistyvien ja kasvavien yritysten keskeisin julkishallinnon palveluja esittelevä ja tarjoava portaali on ”Yritys-Suomi - Rakennamme yhdessä kilpailukykyistä Suomea” (<http://www.yrityssuomi.fi/>). Eräs tärkeä kansallinen osaamisen kehittämistä ja tukipalveluita tuottava osapuoli on myös ”Osaamiskeskusverkosto” (<http://www.oske.net/osaamiskeskukset/>). Osaamiskeskustoimintaa on harjoitettu jo vuodesta 1994 lähtien ja mukana ovat kaikki Suomen tärkeimmät teknologiakeskus- ja korkeakoulupaikkakunnat. Kaikkiaan Suomessa on 13 osaamiskeskusklusteria, joissa on tyypillisesti 4-7 paikallista osaamiskeskusta. Kuvassa 3 esitetään kartta Suomen osaamiskeskusverkostosta.



Kuva 3. Suomen osaamisklusterit ja -keskukset (Lähde: <http://www.oske.net/> 17.12.2008)

Vuonna 2008 Suomeen on perustettu myös Strategisen huippuosaamisen keskuksia (SHOK). ”Niillä on tarkoitus olla strategista merkitystä Suomen kansantaloudelle. SHOK on tiede- ja teknologianeuvoston korjaustoimi Suomen 200-luvun alun innovaatioiden rahoitusjärjestelmään”. Julkisudessa on ehditty esittämään myös kritiikkiä SHOKien perustamiseen liittyen, eräiden arvioiden mukaan SHOKit siirtävät kehittämisen painopisteen veturiyrityksiin, sen sijaan että painopiste olisi tulevaisuuden kasvuyritysten kehittämisessä.

Lisäulottuvuutena on korkean asteen koulutus, joka perustuu erityisesti tiede- ja ammattikorkeakouluihin. Useissa yhteyksissä on noussut esille tiedekorkeakoulujen voimakkaaksi arvioitu rooli uusien kasvuyritysten aikaansaamisessa. Ehkäpä vähemmälle huomiolle on jäänyt se, että tiedekorkeakouluissa painopiste on ilmiöiden tutkimisessa, ei juurikaan oleminen osana itse tarkasteltavassa ilmiössä. Suunnitelmat ryhmittää korkeakoulumaailmaa uuteen järjestykseen lisännevät yksikköjen ”kriittistä massaa”, vaikkakin ”yhtenäinen massa” jää useissa tapauksissa

globaalissa mitassa pienehköksi. Onkin oletettavaa, että Suomen tiedeyliopistoissa tilanne kasvuyritysten kehittämisen osalta ei nykytilanteeseen verrattuna pysty suurta kehitysloikkaa lähivuosina tekemään. Sen sijaan käytännönläheisemmällä otteella toimivilla ammattikorkeakouluilla ja niiden muodostamalla tarkoituksenmukaisella kansallisella yhteistyöverkostolla – kansainvälisine partnereineen – voisi parhaimmillaan olla paljon annettavaa Suomen kasvuyritysjärjestelmän käytännön tason kehittämiseksi. Tämän verkostokonseptin kehittäminen muodostaa keskeisen pohjan tässä projektisuunnitelmassa esitettävälle kansalliselle kasvuyritysten kehittämiskonseptille. Sopivalla tavalla edelleen kehitettynä käsillä olevassa FinGrowth –projektissa voitaneen hyödyntää jo toimivaa Suomen ammattikorkeakoulujen FINPIN –yrittäjyysverkostoa (<http://www.finpin.fi/>). Samoin mukaan voitaneen myöhemmin ottaa käytännön tasolla globaaleista bisneskehittämiskäytännöistä kiinnostuneiden tiedeyliopistojen henkilöitä ja yksiköitä.

### **Käynnistyspartnereina JAMK & Laurea, mukaan myös muita high tech -kasvukeskuksia**

JAMKin LITA:n (School on Business Administration) International Business-yksikkö on alkanut vuonna 2003 fokuoittaa nk. high tech –koulutukseen. Transformaatio on toteutettu läheisessä yhteistyössä Jyväskylän seudun teknologiakeskustyhteisön kanssa. JAMKissa yksikön nimi on nykyisellään Liiketalous ja palvelut (LIPA) ja keskeisinä paikallisina yhteistyökumppaneina ovat Jyväskylä Innovation Oy, erityisesti JPT-klusteri, Technopolis Venture Jyväskylä sekä Jyväskylän yliopiston taloustieteen tiedekunta, sen kasvuyritysväestön sivuainekokonaisuus ja siihen kytkeytyvä Global Venture Lab. JAMKin henkilöstöä on ollut mukana teknologiakeskustyhteistyönä toteutettujen Global Software –ohjelmien suunnittelussa ja toteutuksessa – niiden puitteissa on leirityksiä järjestetty yli 100 suomalaiselle IT-yritykselle USAn huipputekniikan keskuksissa. Jyväskylän kasvuyritysväestön jäsenet osallistuivat yhdessä ensimmäisen kerran UCSD:n (University of California San Diego) Connect – ”Accelerating Innovation in San Diego” -yksikön (<http://www.connect.org/>) järjestämään kasvuyritysväestön kesällä 2000. Sittemmin vuodesta 2003 Jyväskylästä käsin on järjestetty alun perin San Diegossa, Connectin ensimmäisen teollisuuspartnerin Sharon Ballardin kehittämää ja koostamaa bisneskehityskonseptia, joka on dokumentoitu ensimmäisen kerran Glasgow:ssa Skotlannissa yhteistyössä University of Strathclyden Hunter Centre of Entrepreneurship –yksikön kanssa. Nykyisin po. konseptiin pohjautuvista väestöistä käytetään nimeä Supercoach® Entrepreneurial Training. (Lisätietoja liitteessä 1)

Laurea-ammattikorkeakoulu on rakentanut viime vuosien kuluessa useita menestyksellisesti toimineita yrityskehitysprojekteja. Tehokkain on ollut Cambridgen yliopiston kanssa yhteistyössä järjestetty Entrepreneurial boot camp, jossa 20 yrittäjyysuuntautunutta korkeakouluopiskelijaa on osallistunut 17-päiväiselle yrittäjyysleirille. Opiskelijat ovat rakentaneet konkreettisen liiketoimintasuunnitelman, sekä mahdollisuuksiensa mukaan lähteneet toteuttamaan sitä. Ensimmäiseltä leiriltä on n. 40% opiskelijoista ryhtynyt yrittäjiksi, ja vuoden 2008 leirin prosentuaalinen menestys näyttää kasvavan samaan määrään.

### **Tavoite**

FinGrowth-projektin tavoitteena on kehittää *Suomeen kokemuksista oppiva kansallinen kasvuyritysten globaalistamisympäristö* pohjautuen ydintoimijoiden nykyiseen osaamiseen ja verkostoihin sekä niiden jatkojalostamiseen. Projektia suunniteltaessa ydintoimijoita ovat olleet ammattikorkeakoulukentässä JAMK ja Laurea sekä osaamiskeskuskentässä erityisesti Jyväskylä Innovation Oy ja sen JPT-klusteri. Yhteydenottojen pohjalta aktiivisiksi toimijoiksi tullevat

seuraavassa vaiheessa nousemaan ammattikorkea-/ tiedekorkeakoulukentässä myös Oulu, Tampere ja Pori sekä kansallisen osaamiskeskustoiminnan koordinoituyksikkö.

FinGrowth –projektin yksityiskohtaisemmat tavoitteet ovat hyvin esillä em. GEM-raportin nopean kasvun yrityspolitiikan tavoitteissa sekä yrittäjyysviitekehityksessä esitellyissä seuraavissa kasvutekijöissä:

- uusille ja kasvaville yrityksille suunnattujen laadukkaiden kehittämisohjelmien hyödyntäminen sekä saatavuus globaalin kasvubisneksien kehittämisestä kiinnostuneilla korkeakoulupaikkakunnilla, erityishuomio ydintoimijoissa sekä seuraavissa vaiheissa sitoutuvissa tahoissa, mm. osaamiskeskuksissa ja ammattikorkeakouluissa
- globaalin bisneksen ammattilaistason coachien valmentaminen keskeisiin Suomen kasvu- ja osaamiskeskuksiin ja osaamiskeskusklustereihin,
- kehittämisohjelmien integrointi valikoituihin globaalin kasvubisneksen koulutusohjelmiin, erikoistumisopintojen kautta kytkennät aikuisopintoihin ja yrityskehitysvalmennusten kautta nuorisoasteelle.

Kansallisen kasvuyritysten globaalistamisympäristön yhdeksi haasteeksi nousee kasvuhaluikkaiden ja – potentiaalisten yritysten ja niiden taustalla olevien yrittäjien ja yritysten johdon rekrytoiminen mukaan valmennuksiin. On selvää, että globaalin bisneksen suunnittelu ymmärtäen läpikotaisin oman liiketoimintakategorian arvoketjut ja kilpailutilanteen sekä menestymiseen tarvittavat resursoinnit, vaatii viikkojen intensiivisen työn. Osallistujien tulee olla valmiita sitoutumaan isoon työmäärään – toki työstä voi saada globaalin onnistumisen kautta saada hyvän korvauksen. FinGrowth –projekti kansallisine ja kansainvälisine verkostoineen tarjoaa kasvua tavoitteleville yrityksille käytännöt, joita yleisesti käytetään myös Yhdysvalloissa uusien kasvubisneksen suunnitteluun ja kehittämiseen. FinGrowth I –vaiheen ja Supercoach® Launch Pad –valmennuksen suorittaneille, kaikkein potentiaalisimmille kasvuyrittäjille, on suunniteltu heidät tiiviisti kansainvälisiin kasvuyrittäjyys- ja innovaatioverkostoihin yhdistävä globaali yritysleirikokonaisuus.

Toiseksi keskeiseksi haasteeksi nousee kyvykkäiden coachien löytäminen ja heidän valmentamisensa, niin että heistä voi tulla EnableVentures Inc.:n Sharon Ballardin hyväksymiä nk. Certified Supercoach® Instructor –valmentajia. Ehkäpä yksi isoimmista haasteista coachien rekrytoinnissa on se, että liiketoiminnassa Suomessa mukana olleet henkilöt ”luulevat jo tietävänsä, mistä (globaalissakin) liiketoiminnassa on kysymys” – vaikkakin he olivat olleet toteuttamassa alihankintaa ja/tai liiketoiminnan kohdealueena olisi ollut kotimaa tai henkilöt olisivat työskennelleet isojen yritysten erilaisissa johtotason tehtävissä. Kannattaa huomata, että coach-valmennuksesta on saatavissa paljon hyötyä kenelle tahansa yrityskehitystehtävissä olevalle henkilölle, kuten Tekesin, hautomoiden ja kehitysyhtiöiden sekä julkisten ja yksityisten rahoitusorganisaatioiden henkilöille.

FinGrowthiin rakennetaan myös polku korkeakoulujen perusopiskelijoille. Tällä halutaan tukea tulevan yrittäjäpolven kehittymistä syvällisesti kasvuyrittäjyysproblematiikkaan jo opiskeluaikana. Opiskelijat toimivat yrittäjien sparraajina ja heidän näkemystensä kyseenalaistajina ja terävöittäjinä.

Fingrowth-projektin määrälliset tavoitteet esitetään kaaviossa 2.

FinGrowth I-II - määrälliset tavoitteet	2009	2010	2011	Yht.	IPO -uralla ennen 2015	M/A -uralla ennen 2015
Yritysten screenaus	500	400	400	> 1300		
Kasvuliiketoiminnan valmentajat	30	50	50	130		
FinGrowth I -yritysosallistajat	50-80	50	50	200-230	5	15
Opiskelija coachit	150-240	150-240	150	450-630		
FinGrowth II -yritysosallistajat		20	20	40		
Opiskelijat (ä 5 ECTS)	750-1200	750-1200	750	2250-3150		
Optio: Erikoistumisopinnot (FinGroth I) (ä 30 ECTS)	1500-2400	1500	1500	4500-5400		
Optio: Erikoistumisopinnot (FinGroth II) (ä 60 ECTS)		1200	1200	2400		

*Kaavio 2. FinGrowth –projektin määrälliset tavoitteet vuosille 2009-2011 (-2015)*

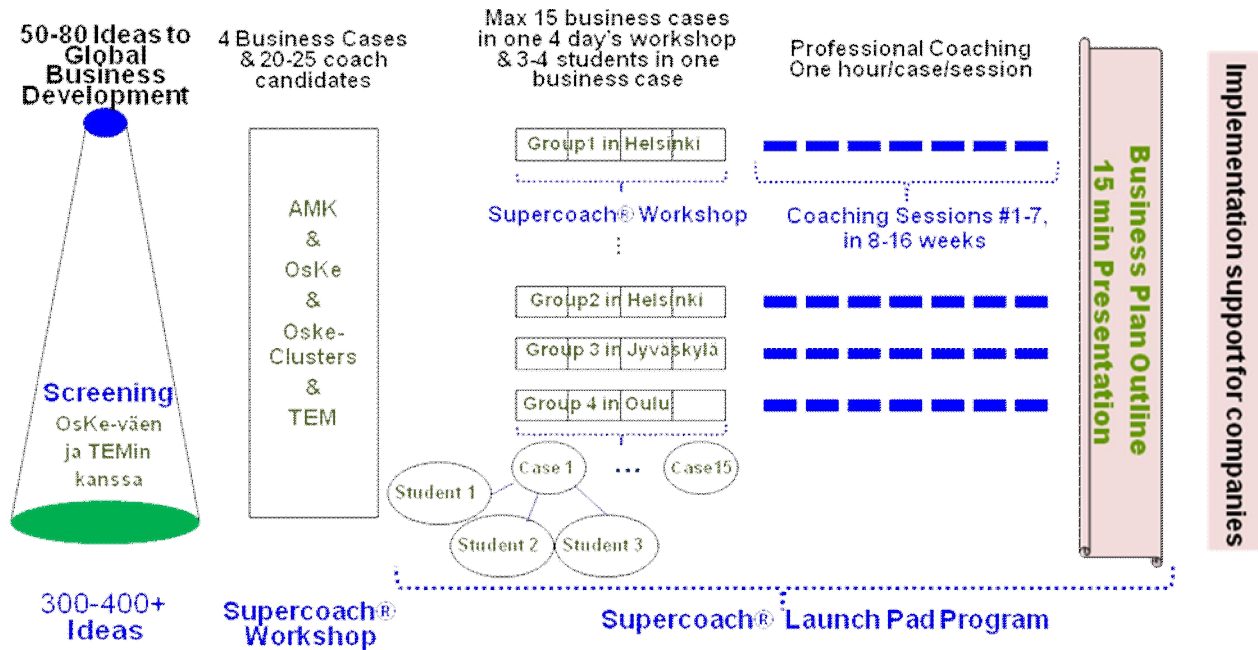
Lähtökohtana on, että screenaus tehdään koko Suomea koskien, yhteistyössä TE-keskusten sekä osaamiskeskusklustereihin kuuluvien seudullisten osaamiskeskusten kanssa. Päätoimijoina ovat ammattikorkeakoulut, lähtötilanteessa JAMK ja Laurea. Käytännöllisestä yrityskehityksestä ja FinGrowth-projektista kiinnostuneet tiedeyliopistot voidaan toki ottaa mielihyvin mukaan. Projektissa hyödynnetään kokeneita amerikkalaisia bisneskehityksen ja bisneskehitysvalmennuksen ammattilaisia poiketen näin useimmista muista kasvubisnesalueen hankkeista. On selvää, että pääkaupunkiseudulla on Suomessa selvästi suurin kasvuyrityspotentiaali, joten on todennäköistä että Helsingin seudulla on syytä toteuttaa ainakin 40% FinGrowth-projektin sisällöistä. Tarkennukset tavoiteasetantaan voidaan tehdä screenaus-vaiheen jälkeen.

## Toimenpiteet

FinGrowth-projektin ensimmäisen vuoden toimintaa havainnollistetaan kuvassa 4. Projekti suunnitellaan käynnistettäväksi keväällä 2009. Mikäli projektille saadaan rahoituspäätös hyvissä ajoin keväällä voidaan kasvuyritysten screenaus aloittaa välittömästi, samoin käynnistää coach-kandidaattien haku ja valmennus sekä tarvittaessa valmistava koulutus opiskelija-coacheille. Toiminnan käynnistyessä kevään 2009 kuluessa voitaisiin Supercoach® Launch Pad aloittaa neljän päivän työpajoilla, joissa yritys-caseihin olisi kytketty aina 3-4 opiskelijaa. Rahoituspäätösten viivästyminen siirtää seuraavan aloitusmahdollisuuden syksyille 2009. On mahdollista, että yritys-case –työpajojen alku (2 päivää) toteutettaisiin isona kansallisena yhteisseminaarina ja jatko toteutettaisiin yritys-case –lukumäärän pohjalta aina kunkin ryhmän ”kotiseudulla”. On myös mahdollista, että ryhmien työpajat organisoidaan heti alusta lähtien po. ryhmien kotipaikkaseudulla. Asiasta päättämiseen vaikuttaa mm. yritys-screenausten tulokset.

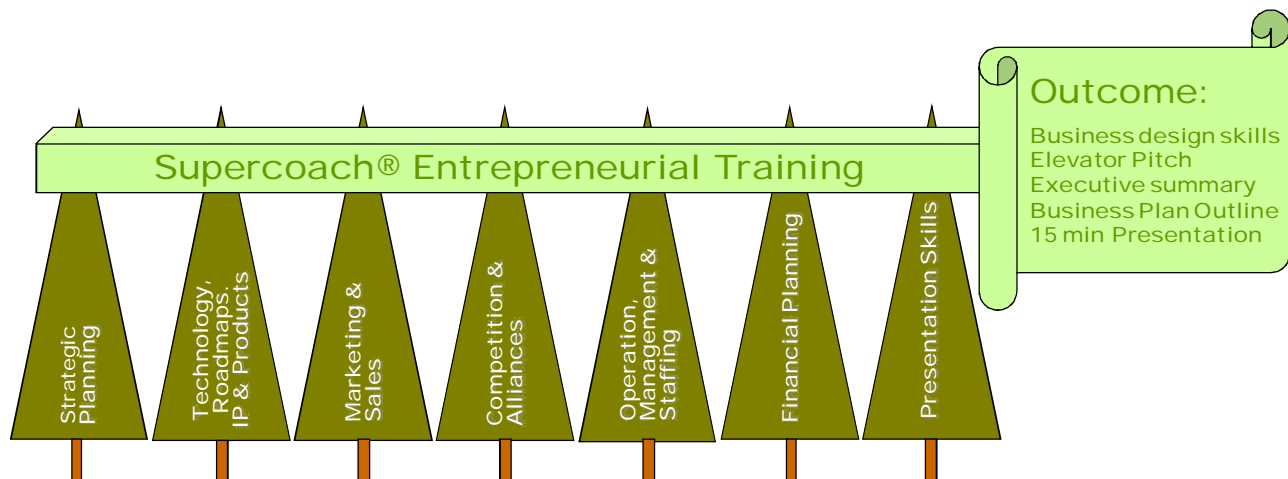
Supercoach® Launch Pad –prosessissa yritysjohton kehittämän liiketoimintasuunnitelman mukaisesti yritys on täydentänyt advisory boardiaan, hallitustaan sekä avainhenkilötiimiään sekä hankkinut myös tarvittavat rahalliset resurssit suunnitelmien täytäntöönpanoon. FinGrowth I–projektin tehtävänä on tämän jälkeen seurata ja tukea strategian toimeenpanoa ja tarvittaessa auttaa ratkaisemaan strategian toimeenpanossa eteen tulevia ongelmia. Supercoach® -valmentaja pyrkii kuitenkin auttamaan yrityksen kehitystä riippumattomaksi omista palveluistaan, tulemaan itselliseksi ”kasvukätilöstään”. Tämä osio on kriittisen tärkeä ohjelman kannalta, etteivät kasvusuunnitelmat jäisi vain paperille ja haaveiksi.





Kuva 4. FinGrowth –projektissa ensimmäiselle vuodelle suunnitellut toimenpiteet

FinGrowth –projektissa keskeisenä valmennuskäytäntönä on Supercoach® -valmennus. Kuvassa 5 esitetään kootusti kahdeksaan sessioon liittyvä lähiopetus-, kotityö- ja coachaus-kokonaisuus. Neljä ensimmäistä sessiota liittyy yrityksen oman markkinan ja bisneksen syvälliseen ymmärtämiseen, harjoitteiden tekemiseen ja presentoimiseen ja loput kolme liittyy bisnesmallin kehittämiseen, resursoinnin kysymyksiin niin henkilöiden kuin rahoituksen osalta sekä presentoimisharjoituksiin ja lopulta 15 minuutin bisnespresentaation pitämiseen palautetta antavalle ”ystävällismieliselle” asiantuntijapaneelille.



Kuva 5. Supercoach® Launch Pad –valmennuskokonaisuus?

Toisena toimintavuotena FinGrowth-projektissa on suunniteltu toteutettavan jatkoaktiiviteettina 20 huippuyrittäjälle kansainvälinen valmennus- ja verkostoitumisympäristö sekä ensimmäisen vuoden toiminnan toistaminen uudella osallistujajoukolla. Samalla mukaan kenties haluaisi liittyä lisää kasvuyritysten kehittämisestä kiinnostuneista korkeakouluja ja kasvukeskuksia. FinGrowthista on

suunniteltu tehtävän ”kokemuksista oppiva globaalistamisjärjestelmä”, joten luonnollisesti toiminta kehittyy joka kierroksella saadun palautteen pohjalta. Ensimmäisen vuoden osallistujilla on valmis liiketoimintasuunnitelma, kokemusta sen toteuttamisesta ja luonnollisesti syvämpi ymmärrys omasta markkinamahdollisuudesta sekä kilpailutilanne po. kategoriassa. Näin FinGrowth – valmistuksen ensimmäisen vaiheen läpikäyneet voivat hankkia tarvittavat resurssit ja etabloitua valitsemilleen markkinoille. Edelleen osallistujat voivat hyvin edetä myös muihin jatkoaktiviteetteihin. Esimerkiksi nykyisellään Deloitte -vetoisena valmistettava Global Clusters – hanke käynnistyessään sopisi varmasti monelle jatkoksi FinGrowth –projektin ensimmäiseen vaiheen läpikäyneille.

FinGrowth-projektin jatkovaihe (vaihe 2) on tarkoitettu ensimmäisen vaiheen läpikäyneille.. Toisessa vaiheessa tavoitteena on toteuttaa 20 vuosittain valittavalle henkilölle laajempi kansainväliseen verkostoitumiseen tähtäävä kokonaisuus, jonka pohjalta osallistujilla on mahdollisuus suorittaa YAMK – Master –tason ”Growth Entrepreneur” -tutkinto. Opiskelijoiden luontevana päättötyönä on heidän taustayrityksensä kansainvälistämissuunnitelman laatiminen. Toisena vuonna opintoihin on suunniteltu kuuluvaksi mm. lisää coachausta, bisneksen kehittämisen kannalta oleellisia selvityksiä sekä osallistuminen vähintään kolmeen kiinnostavilla markkina-alueilla olevaan noin 10 päivän Business Development & Networking –leiriin. Leirejä on suunniteltu järjestettävän mm.

- UK/Cambridge (Laurean vastuulla)
- USA / ASU Phoenix (JAMK vastuu)
- USA / Massachusetts (Boston) tai California (Bay Area / San Diego) (vastuu sovitaan)
- Venäjä (Moskovan seutu) (JAMKin vastuulla)
- Kiina / Shanghai, Singapore (vastuu sovitaan)
- Saksa / München (vastuu sovitaan)

Toisessa vaiheessa toteutettaville leireille voi osallistujien taustayrityksistä tulla mukaan myös muita henkilöitä, luonnollisesti maksaen omat välittömät kulunsa. Suositeltavaa olisikin, että leirityksiin osallistuisi useampia henkilöitä yrityksestä.

Jatko-opintojen osalta suunnittelu toteutetaan tiiviissä yhteistyössä Opetusministeriön edustajien kanssa. Muilta osin yksityiskohtainen suunnitelmien täsmentäminen tehdään yhteistyössä kansallisen osaaamiskeskuskoordinaation kanssa.

## Aikataulu

FinGrowth -projekti on suunniteltu toteutettavaksi 1.3.2009-31.12.2011. Kaaviossa 3 esitetään vaiheen 1 toimenpiteet ja aikataulutus.

FinGrowth I -projekti 2009-2011	2009				2010				2011			
Toimenpiteet ja aikataulutus	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Rahoituspäätös (vuosittain)												
Johtoryhmän nimeäminen												
Johtoryhmän kokoukset												
Fingrowth - PR & markkinointi												
Yritysten screenaus												
Supercoach® Workshop -valmennukset (coachit)												
Valmentava koulutus (student coaches)												
Supercoach® Launch Pad -työpajat (yritykset, opiskelijat, coachit)												
Supercoach® Launch Pad -coachaus (yritykset, opiskelijat, coachit)												
Presentaatiot Suomessa												
Tutkimus, seuranta												

*Kaavio 3. Fingrowth –projektin (vaihe 1) suunniteltujen toimenpiteiden aikataulutus*

Tässä vaiheessa optiona esiteltävä vaiheen 2 erikoistumisopintokokonaisuus voi käynnistyä vuonna 2010 ja sen jälkeen jatkaa vuosittain tehtävien osallistujavalintojen pohjalta. Kunkin vuosikurssin opiskelijavalintojen jälkeen selvitystyöt ja coachaus, myös päämarkkinoiden coachien toimesta, tulee olemaan osallistujille hyvin intensiivinen työkokonaisuus. Ydintoimijoiden organisoimiin Business Development and Networking -työleireihin osallistuminen tulee ajoittumaan loppupuolelle 1,5-2 vuoden intensiiviopiskelujaksoa.

## Projektin resursointi

Projekti tulee olemaan kaksinapainen, kohderyhmänä on pääsääntöisesti sama ja toimenpiteissä on paljon päällekkäisyyttä. Toisen osion keskipisteessä ovat osaamiskeskusklusterit partnereineen ja toiminnassa fokus on kasvuyritysten johdon valmentamisessa ja toisessa keskipisteessä ovat erikoistumisopistojen opiskelijat, jotka edustavat kasvuyritysten johtoa.

Projektin hallinnoinnissa hyödynnetään mahdollisimman paljon ydintoimijoiden, päärahoittajien sekä muiden yhteistyösapuolten olemassa olevia resursseja. Projektin johtoryhmään kutsutaan edustajiksi

- rahoittajien (kansallinen OsKe-koordinaatio) ja OPM nimeämät henkilöt, OsKe-koordinaation edustaja
- kasvuyritysten kehittämisestä kiinnostuneiden (projektin kumppanina olevien) osaamiskeskusklusterien edustajat (2-3)
- yritysosallistujien nimeämät edustajat (2-3) huomioiden projektin kaksinapaisuus ja maantieteellinen toiminta-alue
- Tekesin / TEMin edustaja
- Laurean ja JAMKin edustajat

Projektia on suunniteltu resursoitavan siten, että osaamiskeskuslähtöisen toimintaympäristön kehittämisestä ja projektin käytännön toimista vastaa JAMK ja erikoistumisopintopohjaisesta kaksivaiheisesta koulutus- ja kehittämisprosessista vastaa Laurea. Alkuvaiheissa vastuuhenkilöinä ovat JAMKista yliopettaja Jussi Nukari ja Laureasta yliopettaja Vesa Taatila. Yritys-screenauksesta

vastaa Taatila yhteistyössä TEM-vastuuhenkilöiden, Nukarin ja paikallisten OsKe-toimijoiden kanssa. Seurantatutkimuksen tekemisestä sovitaan erikseen, ainakin JAMK/LIPAn IB-yksikkö on valmis tutkimuksen toteuttamiseen.

Henkilöresursseja hankitaan ulkoisina palveluina FinGrowth-ohjelmaan ja sen toteuttamiseen kiinnostuneista osaamiskeskuksista ja ammattikorkeakouluista. Valmennukseen kiinnitettävien henkilöiden valitseminen yrityscoachaukseen tehdään projektin vastuuhenkilöiden ja EnableVentures Inc:n Sharon Ballardin esityksestä. Coachien sertifiointista vastaa EnableVentures Inc. ja Sharon Ballard. Coach-valmennuksen tueksi pyritään luomaan nk. ShadowCoaching – järjestely, jossa coach-valmennettava osallistuu yrityscoachaukseen kokeneemman ja jo sertifioidun coachin kanssa. Yhdysvalloissa shadowcoaching –vaihe voi kestää jopa vuoden. Sertifiointiin kuuluu coachaus-prosessin läpivieminen itsenäisesti yhteistyössä useiden yrityksen kanssa. Hyvää kokemusta Suomessa löytyy muun muassa Jyväskylästä (mm. Jussi Nukari, Pekka Järvinen, Kevin Manninen, Juha Saukkonen, Heidi Neuvonen, Kari Halttunen), Oulusta (mm. Eeva Kiuru, Aki Karjalainen, Katriina Otsamo, Kaarlo Paloniemi) ja Porista (Marko Mikkola).

## Riskit

FinGrowth –projekti on erittäin haastava kasvuyritysten globaalistamisen toimintaympäristön kehittämishanke. Sekä JAMK (mm. Hirsilä, Raiskinmäki, Nukari) että Laurea (mm. Tarkkanen, Taatila) ovat ilmaisseet sitoutumisensa hankkeen kehittämiseen ja toteuttamiseen. Haasteena on rahoittajaorganisaatioiden ja heidän partneriverkostonsa sitoutuminen. Tärkeä on löytää mukaan joitakin osaamiskeskusklustereita ja sieltä vahvasti po. kehitystoimintaan sitoutuneita osaamiskeskuksia, ydintoimijoiden aikaisempi tiivis yhteistyö tällaisten tahojen kanssa pitäneen tämän riskin pienehkönä.

Rahoituspäätösten saaminen on ensimmäinen haaste. Mikäli riittävää rahoitusta ei järjesty, niin po. toimintaympäristön kehittäminen toteutuu kokonaistavoitteeseen nähden pieninä palasina sieltä täältä ja todellinen vaikuttavuus jää odotuttamaan. Myönteisen päätöksen saamisen aikataulu ratkaisee aloitusajan, pienehkökin viivästyminen siirtää aloitusta minimissikin helposti yhden lukukauden verran.

Keskeisin riski liittyy osallistujien rekryointiin. Mikäli projektiin ei saada osallistujiksi riittävää määrää kasvuhallukkaita yrittäjiä ja/tai yritysjohtoa tai kaupallistamisesta kiinnostuneita T&K-ryhmiä, jotka ovat halukkaita panostamaan merkittävästi omaa aikaansa edustamansa bisnescasen edelleen kehittämiseen, niin projektia ei kannata tässä muodossa toteuttaa. Mikäli näin kävisi, olisi se erittäin huono indikaatio Suomen kasvuyritystoiminnan globaalistamisen mahdollisuuksista.

Toinen riski liittyy kyvykkäiden ja kokeneiden coachien löytämiseen sekä heidän riittävään kehittymiseen ja etenemiseen Supercoach® –sertifiointipolulla. Huomionarvoista on, että todella hyviä yritys-caseille oppimismahdollisuuden tarjoavia coacheja ei tarvita kymmenittäin – muutama hyvä, päämarkkinoiden coach – ja muissa verkostoissa mukana oleva henkilö riittää hyvin tämän projektin ja myös lähivuosien tarpeisiin.

## Alustava kustannusarvio

Seuraavassa esitetään alustava kustannusarvio FinGrowth –projektin ensimmäiselle vaiheelle (FinGrowth I). Kustannusarviossa ei ole huomioitu valmennuksiin osallistujien palkka- ja matkakustannuksia, osaamiskeskusten henkilöiden työstä po. projektin tukemisen kustannuksia eikä

student coach –valmennuksiin kustannuksia ao. korkeakouluissa Kaaviossa 4 esitetään alustava kustannusarvio FinGrowth –projektin vaiheen 1 mukaiselle toteutukselle.

(*1000 euroa)	2009	2010	2011	Yhteensä
Palkat sivukuineen	126	126	126	378
Ostetut palvelut	132	134	124	390
- Yhdysvalloista	70	70	60	200
- muut vieraat palvelut	62	64	64	190
Matkat ja majoitus	62	62	62	186
Aineet, tarvikkeet jne.	36	37	36	108
Muut	10	10	10	30
<b>Yhteensä</b>	<b>366</b>	<b>369</b>	<b>358</b>	<b>1092</b>

*Kaavio 4. FinGrowth-projektin 1. vaiheen (FinGrowth I) alustava kustannusarvio*

FinGrowth-projektin kansainvälisen valmennus- ja verkostoitumisympäristön kustannukset karkealla tasolla ovat:

- 5 leirin järjestäminen (10 pv) vuosittain á 20.000 euroa, yhteensä 100.000 euroa
- 20 opiskelijan osallistuminen 3 leiriin, matkat ja majoitus á 4000 euroa, yht. 20\*3\*4000= 240.000 euroa
- 20 opiskelijalle varaus vieraisiin palveluihin á 8.000 euroa, yht. 160.000 euroa

Alustava kustannusarvio FinGrowthin toisen vaiheen ”Master of Growth Entrepreneurship” – tutkinnon viimeistelylle on vuositasolla 500.000 euroa, eli vuosina 2010-2011 yhteensä 1,0 MEUR.

## Rahoitus

FinGrowth –projektin päärahoittajaksi on suunniteltu ”osaamisklustereiden kasvu- ja kansainvälistymismalli” –ESR-rahoitteista kehittämisohjelmaa. Projektin alustava rahoitussuunnitelma esitetään kaaviossa 5.

(*1000 euroa)	2009	2010	2011	Yhteensä
ESR	328	330	321	979
Kuntien rahoitus	10	10	10	30
Osallistumismaksut (yks.)	28	28	27	83
<b>Yhteensä</b>	<b>366</b>	<b>369</b>	<b>358</b>	<b>1092</b>

*Kaavio 5. FinGrowth-projektin 1. vaiheen (FinGrowth I) rahoitussuunnitelma*

## Liitteet

**Liite 1: Taustaa Supercoach® Entrepreneurial Training -valmennuksille**

Kaaviossa 6 esitetään nykyiset Supercoach® -valmennusvaihtoehdot.

Program	Details
Supercoach® Workshop (Training for Sci-Tech Entrepreneurs)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Four 4-hour classes; over one or two weeks (client preference)</li> <li>• Provides tools and techniques for coaching early stage science/technology entrepreneurs</li> <li>• Grows coaches and coaching skills</li> <li>• Accredited courses for MBAs, graduate, undergraduates; student entrepreneurship.</li> <li>• Most popular global offering</li> <li>• Case companies present "One-page strategic business plan" after the Supercoach® Workshop</li> </ul>
Supercoach® Launch Pad Program	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crown Jewel of many entrepreneurial assistance programs. Modeled after UCSD CONNECT:</li> <li>• 8 to 10 weeks, one-to-one 1-2-hour weekly coaching sessions</li> <li>• Application process, not registration: Serious entrepreneurs only! Nearly full-time effort. Homework example: Session One = 3 books, 9 articles, 5 one-page exercises.</li> <li>• Generates community involvement, excitement. Feeds venture capital conferences.</li> <li>• Case companies have a full 15-minute presentation in front of the Expert Panel, with feedback.</li> </ul>
Technology/Product Roadmap Planning for Science and Technology Entrepreneurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 weekly classes, 4 hours each; afternoons for one-to-one coaching, homework, readings</li> <li>• Intro to Science &amp; Technology, Product and Industry roadmap plans; essential skills for enhancing US Government's Small Business Innovation Research (SBIR) Program awards</li> <li>• Company teams encouraged, work on first technology/product/market roadmap</li> <li>• Up to 10 companies per offering; presentation to business and technology experts in community</li> <li>• Great for generating community involvement and excitement</li> </ul>

*Kaavio 6. Supercoach® Entrepreneurial Training Program Options.*

Jyväskylässä toteutettiin ensimmäiset coach-valmennukset Jyväskylä Science Park:n vetämänä nimellä Supercoaching The Entrepreneur. Työpajan kesto oli tuolloin 4-5 päivää. Käynnistämistä seuraavana vuotena toteutusvastuun otti Jyväskylän yliopisto ja sen IT-tiedekunta – hyödyntäen niitä resursseja, joita toteutuksessa oli käytetty heti alusta lähtien samalla täydentäen toteuttajajoukkoa JAMKin IB-yksikön henkilöillä. Vuonna 2005 käynnistettiin ensimmäinen pitempikkestoinen Launch Pad –ohjelma, johon toisella toteutuskerralla liitettiin mukaan JAMKin henkilöiden esityksestä ja toimesta valikoitu joukko opiskelijoita – tyypillisesti 2-3 kutakin yritys-casea kohden. Opiskelijoiden ottaminen mukaan valmennukseen on jyväskyläläinen oivallus, jonka hyödyntämiseen muualla maailmassa on ollut kiinnostusta. Vuonna 2008 vetovastuu Supercoach® -valmennuksista Suomessa on siirtynyt JAMKin LIPAlle ja siellä yliopettaja Jussi Nukarille (Certified Supercoach® Instructor). LIPAn IB:ltä International Business –yksiköstä 3 muuta henkilöä ovat jo pitkällä Supercoach® -sertifiointiprosessissa.

Nykyisellään coach-valmennuksista käytetään nimeä Supercoach® Workshop (4-5 pv) ja bisneskehityksistä nimeä Supercoach® Launch Pad (~ 8 viikkoa). Toistaiseksi Suomessa ei ole toteutettu vielä Technology Roadmapping –valmennusta, Yhdysvalloissa tällä sektorilla asiakkaana on ollut mm. NASAn tutkimusyksikkö.

Korostettakoon, että Jyväskylässä Supercoach® -valmennuksia käytetään coach-valmennukseen (Supercoach® Workshop), yritysten / kaupallistamisesta kiinnostuneiden T&K-ryhmien bisneskehitysvalmennukseen sekä opiskelijoiden (nk. student coach) valmennukseen (Supercoach® Launch Pad). Kaikki em. valmennukset hyödyntävät aitoja yritys-caseja. Supercoach® Workshop –

valmennuksessa osallistujat harjoittelevat bisneskehityksen työkalujen käyttöä ja työpajan lopussa case-yritykset esittelevät työpajan osallistujille one-page strategic plan – suunnitelmansa. Vastaavasti Supercoach® Launch Pad –valmennuksen puitteissa case-yritykset valmistavat liiketoimintasuunnitelman 12-15 kalvon muotoisena ja esittelevät suunnitelmansa asiantuntijapaneelille, saaden palautetta bisnes-caseensa ja omaan esitykseensä. Seuraavassa joitakin lainauksia viimeisiin Supercoach®-valmennuksiin osallistuneilta:

- *Opiskelija (studen coach):* From what I had heard and read beforehand about the Launch Pad process my expectations regarding this fall were rather high – and after the tough but rewarding eight weeks or so I'm happy to say that I got what I wanted and even more. The main point here is that I was able to use the theoretical knowledge acquired during my studies in real life, with a real business and within a real business environment.
- *Rahoittaja:* Very practical and useful way to improve own thinking and presentation & Necessary for new and inexperienced companies whom are looking venture capital money.
- *Yrittäjä 1:* Course gave good tools to think what is relevant in business and how it should be presented to potential investors or customers especially if you want to go to global market. Coaching was very good way to go through the business and discussions helped us to clear our focus and think what is the value of our product to potential customer. Excellent course for every entrepreneur who is starting a business, it is very valuable that you go through your business plan with someone who has the ability to evaluate it and give feedback of your business.
- *Yrittäjä 2:* I think this course / program would make good for even much more experienced entrepreneur or officer; business-oriented thinking isn't so automatic way of working as one might think. Make a huge reservation into your calendar! Make everything out of it!
- *Coach:* Thank you for the privilege of participating Launch Pad. The Final session was held and the presentations the companies gave were absolutely amazing. To see the entrepreneurs grow when re-thinking and building their business cases was real joy for me and I think that now I understand why you love your job so much and are willing to spend weeks in cold Finland.

Vastaavia valmennuksia nimellä AI2V (Advanced Invention to Venture) järjestetään Yhdysvalloissa mm. kahdensadan yliopiston yhteenliittymän eli NCIIA:n (The National Collegiate Inventors and Innovators Alliance - <http://www.nciia.org/>) toimesta. Seuraavassa lyhyt kuvaus NCIIA:n toiminnasta:

NCIIA encourages and supports invention, innovation, and entrepreneurship education at institutions of higher learning across the United States. The NCIIA supports the work of its members through grants, training, and other resources. NCIIA programs complement a traditional educational and career path through hands-on learning and practical experience that generate new technologies to benefit humans and the environment, and innovative businesses and business models.

The NCIIA was established in the mid-90s with support from the Lemelson Foundation. With over 200 institutional members comprising colleges and universities, public and private, large and small, in every region of the US, the NCIIA has become an important force for educational innovation and institutional chang

Advanced Invention to Venture (AI2V) is a unique opportunity for your startup to set aside a few days and conduct critical and strategic thinking about your venture with assigned mentors and coaches who are accomplished entrepreneurs in your industry.

Sponsored by the National Collegiate Inventors and Innovators Alliance, AI2V is for company founders who have committed to start a company around their technology. More information: <http://www.invention2venture.org/advancedi2v/> and <http://www.invention2venture.org/>

Supercoach® -valmennuksia toteutetaan useissa maissa myös Yhdysvaltojen ulkopuolella, mm. toiminta Kiinassa on käynnistynyt Texasilaisen yliopiston toimesta.

Vuonna 2008 JAMK on organisoinut kolme neljän päivän Supercoach® Workshop –työpajaa, ensimmäisen huhtikuussa 2008 Jyväskylässä (yrityscasejen lisäksi coach-valmennuksessa oli mm. hautomovalmentajia, 6 venäläistä yliopisto- ja innovaatiokehitystaustaista henkilöä sekä yksi singaporelainen) toisen lokakuussa 2008 JPT-klusteriväelle Tampereella (coach-valmennuksessa JPT-klusteritoimijoita) ja kolmannen lokakuussa 2008 Technopolis Ventures Oulun yhteistyökumppaneille (coach-valmennuksessa mm. Oulun seudun hautomovalmentajia sekä rahoittajien edustajia) Oulussa. Vastaavasti Supercoach® Launch Pad –ohjelmat järjestettiin Jyväskylässä yhteistyössä Jyväskylän yliopiston taloustieteiden tiedekunnan (teknologia liiketoiminnan sivuainekokonaisuus & Global Venture Lab) ja Jyväskylä Innovation Oy:n kanssa 6.10.-28.11.2008 ja Oulussa yhteistyössä Oulu Wellness Instituutin ja Oulun yliopiston taloustieteen tiedekunnan (kasvuyritysryhmä) kanssa 13.10.-12.12.2008. Jyväskylän Supercoach® Launch Pad-ohjelmassa mukana oli noin 20 opiskelijaa, puoliksi JAMKin LITA IB-yksiköstä ja JY:n taloustieteiden tiedekunnasta.

Vuoden 2009 osalta JAMK/LIPA on neuvotellut mahdollisuuksista toteuttaa neljä Supercoach® -valmennusta JPT-klusterille kolmessa paikassa Suomessa, hyvinvointialan klusteriväelle (50-60 henkilöä) kahden päivän Taster & SBIR – työpaja (U.S. Small Business Innovation Research Funding) sekä valmennuksia Oulussa ja Jyväskylässä. Neuvottelut Supercoach® Entrepreneurial –valmennuksien käynnistämiseksi ovat meneillään myös puolalaisten (Gdansk) ja venäläisten (Moskovan seutu) yhteistyökumppanien kanssa.



# Supercoach® Launch Pad Program

A system of tools and techniques for coaching first-time or early stage science/technology entrepreneurs

**October 13–December 12, 2008**

Linnainmaa, Oulu

The topic of the training is *how to develop High Tech businesses – taking into consideration the demands of global markets.*

Launch Pad Program is based on a proven Supercoach® Entrepreneurial Training methodology developed by Sharon C. Ballard, EnableVentures Inc. (USA). It is based on extensive experience over many years and different contexts with a set of tools and techniques to coach first-time, mainly high technology, entrepreneurs. Mrs. Ballard and those who have taken her course have successfully used these tools and techniques in one-to-one coaching sessions in the USA and around the world. The Launch Pad approach has been the basis for courses for coaches of entrepreneurs, and with teams in MBA New Venture Creation courses. Well over 1000 individuals have used these tools and techniques to develop new business concepts for themselves or their employers. Feedback from recipients is overwhelmingly positive and confirms their value beyond the setting for which they were originally developed.



Sharon Ballard, EnableVentures Inc., USA

To sign up or for more information contact:

Ms. Eeva Kiuru

Tel. +358 40 5886 237

Email: [eeva.kiuru@owi.fi](mailto:eeva.kiuru@owi.fi)

Mr. Jussi Nukari

Tel: +358 400 351 012

Email: [jussi.nukari@jamk.fi](mailto:jussi.nukari@jamk.fi)

Supercoach® Launch Pad is a cooperation project between University of Oulu and JAMK, sponsored by Oulu Wellness Institute..

# Supercoach® Launch Pad Training Program

Venue: University of Oulu, Linnanmaa

Lectures: Classes TBA later (3 h 30 min, normally at 8:00-11:30)

Coaching: Classes TBA later (each case 1 h)

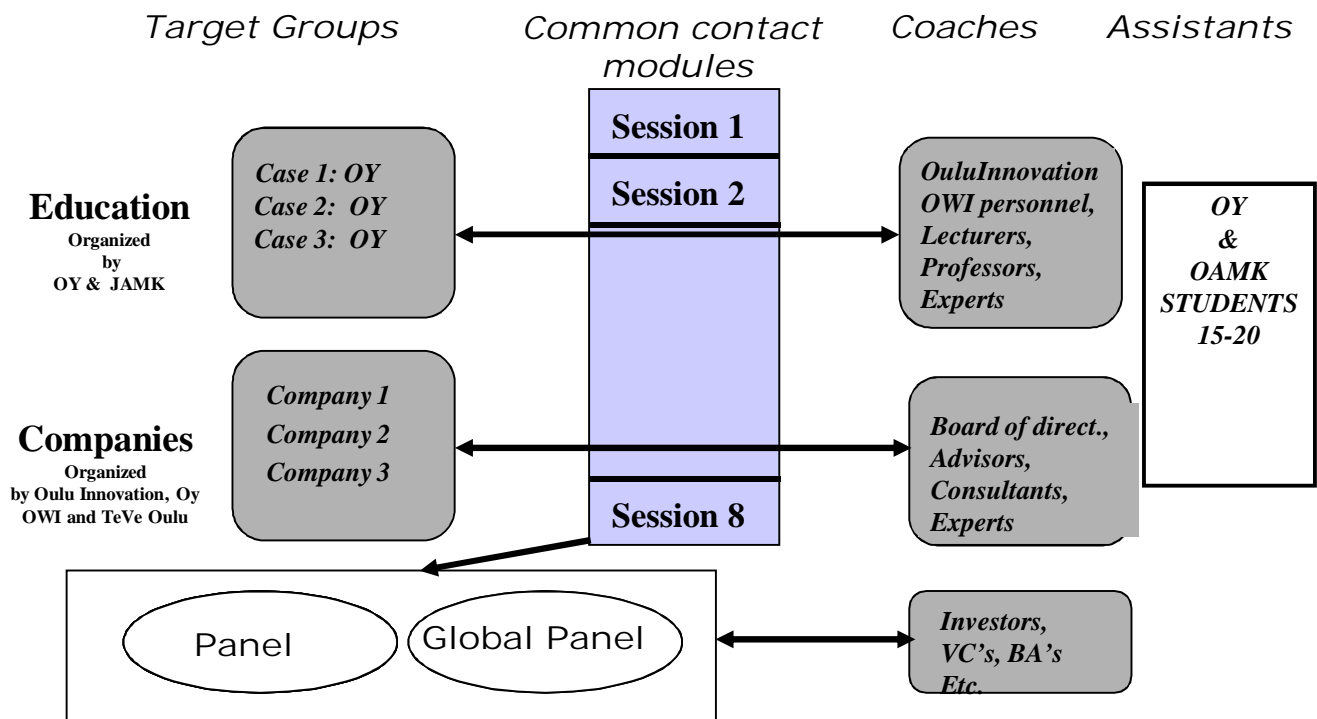
## Timetable of the Training Program



## Key Features:

- New tools and techniques backed up with hundreds of examples of their application across all technologies
- Focuses on how the business will work, rather than on how to write a business plan
- A business plan briefing is created before a business plan is written (the briefing is a multi-purpose communications tool that is easy to update and lengthen or shorten, depending upon the audience and need). Having to create a briefing forces clear thinking and generates essential data for the business plan, making the latter much easier to write.
- Top-down and bottom-up planning and thinking for the financial plans (and a focus on the only line in the financial statements that really matters at a new venture's start)
- Not centered on only venture capital investors also (customers, suppliers, angels, investors)

## Structure of the Supercoach® Launch Pad Training Program:



# Major Course Instructor: Biosketch of Sharon Ballard

Mrs. Ballard is the founding President/CEO of EnableVentures, Inc., an Arizona corporation (2005). She is the former President/CEO, and one of 3 founders of Reticular Systems, Inc., a privately held California corporation (1989). Reticular Systems developed intelligent agent-based patented computer hardware and software products that aid customers in solving complex, time-critical problems. Under her leadership, the company won over 30 Small Business Innovation Research (SBIR) Program awards (Phase I, Phase II and Phase III commercialization efforts). The company spun out new start-up corporations that were quickly purchased by venture-backed companies. Reticular Systems' core products have been sold to thousands of customers globally (<http://www.agentbuilder.com>).

Prior to founding Reticular Systems, Mrs. Ballard was Director of Business Development for Titan Corporation, a NYSE company, where she was responsible for marketing and sales of advanced satellite communications systems such as Mini-DAMA, a \$350 million award for UHF satellite communications systems. Previous to Titan, she served as Business Development Manager with Motorola where she was responsible for technology and systems sales for the satellite communications business unit, a \$100M division with 60 engineers. Mrs. Ballard served as an Engineering Manager then Sales Manager with LINKABIT Corporation, establishing the sales efforts for new lines of digital communications systems, including the first Internet modems. The founders of LINKABIT later founded QUALCOMM Inc. When she left LINKABIT to join Motorola eight years later, LINKABIT had grown to over 600 employees.

Mrs. Ballard was the first Management Fellow for the University of California, San Diego (UCSD) CONNECT Springboard Program. She served as entrepreneurial coach to over 60 early-stage high-technology companies (about half had technologies and products in life sciences). The San Diego Technology Incubator retained her as an entrepreneurial coach to their high-technology tenants. Since 2000, she has served annual fellowships with Hunter Centre for Entrepreneurship at the University of Strathclyde, Glasgow; since 2001, as instructor/coach for the Jyväskylä Science Park-sponsored, University of Jyväskylä and Jyväskylä University of Applied Sciences Supercoach® Entrepreneurial Training and the establishment of their Launch Pad Program, modeled after Technopolis Launch Pad and CONNECT Springboard Programs. Participants from a dozen countries annually attend these Finnish and Scottish programs. She served the launch of the Center for Enterprise Management at the University of Dundee, Scotland. She was a frequent judge for San Diego State University Entrepreneurial Management Center's annual student business plan competition; more recently she has coached University of Arkansas's Walton School of Management's MBA student business plans. Mrs. Ballard mentored presenters for San Diego Software and Internet Council's annual investment conferences. Her Supercoach® Entrepreneurial Training has been the key program for development of over 90 volunteer coaches in 2004-8 for the University of Kentucky's Entrepreneurial Coaches Institute, with more classes planned for 2009. In 2006, she was selected in a competitive evaluation to pilot one of two 4-day Advanced Invention to Venture Workshops for the National Collegiate Inventors and Innovators Alliance (NCIIA). Mrs. Ballard has delivered 7 workshops nationally for NCIIA to date, and in 2008, a high school version of AI2V will be piloted for MIT/Lemelson Foundation's InvenTeams Program. In 2003, she partnered with Tech Continuum Ventures to deliver education, coaching and networking programs for Arizona State University's Technopolis Program, a high technology entrepreneurial assistance program modeled after UCSD CONNECT. From 2003 to the present, she has been a consultant of choice with the Arizona Department of Commerce and assisted scores of clients with high risk/high payoff research and development proposals to the U.S. government's Small Business Innovation Research Program. In 2006, Mrs. Ballard was selected as a delegate to Syracuse University's Experiential Classroom VII, an annual program designed to demonstrate best practice innovations for entrepreneurship educators, including a variety of experiential and application-oriented pedagogical tools. Delegates are chosen competitively based on their roles in and contributions to entrepreneurship education.

She is currently co-writing a book with Jonathan Levie, Ph.D., and director of the Hunter Centre for Entrepreneurship, Glasgow. Entitled Launching Technology Startups: Practical Tools and Techniques for First-Time Entrepreneurs and is based on her coaching tools and techniques developed into a course, under partial sponsorship from Hunter Centre for Entrepreneurship.

Mrs. Ballard travels extensively both globally and nationally. When she is home, she is either in Alma, Arkansas or Scottsdale, Arizona. Prior to her move to Arizona in 2000, Mrs. Ballard was studying theoretical physics at Point Loma Nazarene University, San Diego.

# Publications & Sharon Ballard

## Recent publications include:

"Choosing Your Start-Up Team", Launching Your Software Business in America, Kenneth Jacobsen, editor, Tekes National Technology Agency, Helsinki, 2001;

"An Overview of the ASU Technopolis Launch Pad Program: Accelerating new ventures," Dan O'Neill, Sharon C. Ballard, and Jonathan Levie, PhD, April 18, 2006; [http://www.asutechnopolis.org/schedule\\_docs/ASU%20Technopolis%20Launch%20Pad%20Curriculum%20Overview.pdf](http://www.asutechnopolis.org/schedule_docs/ASU%20Technopolis%20Launch%20Pad%20Curriculum%20Overview.pdf)

"Coaching Entrepreneurs the Supercoach® Way," Sharon Ballard and Jonathan Levie, Ph.D, May 1, 2006; <http://www.asutechnopolis.org/secure/documents/EVCoachingApproachFINAL.pdf>

"Training the Coaches of First-Time Entrepreneurs: A Comparative Perspective," Jonathan Levie, University of Strathclyde, Sharon Ballard, CEO, EnableVentures, Inc.; Jussi Nukari, Jyväskylä Science Park Ltd; presented at the Internationalizing Entrepreneurship Education and Training Conference, Sao Paulo, July 2006.

"Market Research 101 for Startup Entrepreneurs," Sharon Ballard and Jonathan Levie, ASU Technopolis Lightwire Newsletter, December, 2005. <http://www.asutechnopolis.org/newsletter/no4/Marketing101forStartupEntrepreneurs.htm>

## Publications about Mrs. Ballard's work:

"Moving Out of Nokia's Shadow. Finnish Entrepreneurs Seek to Replicate Cell Phone Company's International Success," Robert G. Kaiser, Staff Writer, Washington Post, Friday, May 27, 2005, Page E05. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/05/26/AR2005052601914.html>

"Arizona entrepreneurs benefit from global perspective, By Julia Rosen, Director of Economic Affairs, Arizona State University, Lightwire, ASU Technopolis, March, 2005.

Crawdad Technologies, Inc., About Us web page, [http://www.crawdadtch.com/html/04\\_about.html](http://www.crawdadtch.com/html/04_about.html)

"Technopolis to aid local technology, life science entrepreneurs," ASU Insight, Karen.Leland, October 17, 2003.

"'Learning by Doing' the IP Way", 2nd Issue, November, 2004, Kevin Manninen, Editor-in-Chief. <http://www.jypoly.fi/lita/documents/Novemberissue.pdf>

"Polishing your business plan; ASU's Technopolis program mentors fledgling companies," Sally Mesarosh, The Arizona Republic, July 7, 2004.

"Technopolis teaches focus; in-depth program at ASU mentoring fledgling firms," Sally Mesarosh, The Arizona Republic, July 7, 2004.

"Two Arizona Companies Awarded Federal Defense Grants," Arizona Technology Council, January 27, 2006. <http://aztechroundup.blogspot.com/2006/01/two-arizona-companies-awarded-federal.html>

"Spider-Man idea would stop cars fleeing police: engineer's proposal wins \$100,000 grant," Max Jarman, The Arizona Republic, February 23, 2006. <http://www.azcentral.com/arizonarepublic/business/articles/0223martinez23.html>

"Rural areas benefit from ASU program," Ed Taylor, East Valley Tribune, September 26, 2005. <http://www.eastvalleytribune.com/index.php?sty=48965>

Interview featuring Sharon Ballard, - KFNN Radio, May 24, 2005, ASU Technopolis, <http://www.asutechnopolis.org/news.cfm>

Sharon C. Ballard Interview, Finnish Software Business Cluster, December 30, 2005. [http://www.swbusiness.fi/portal/news/all\\_profiles\\_and\\_articles/?id=8742&area=13](http://www.swbusiness.fi/portal/news/all_profiles_and_articles/?id=8742&area=13)

## Major Course Facilitator: Biosketch of Jussi Nukari

**Jussi Nukari** , Senior lecturer

Jyväskylä Univ. of Applied Sciences  
International Business Unit /  
School of Business,

Jyväskylä, Finland

mobile +358 400 351012

jussi.nukari@jamk.fi

[www.jamk.fi/lita/ib](http://www.jamk.fi/lita/ib)



Master's Program / High Tech Entrepreneurship, Jyväskylä  
University of Applied Sciences, 2007-

**Supercoach® Entrepreneurial Training Programs** in co-operation  
with Univ. of Jyväskylä, Arizona State University and  
EnableVentures (in Jyväskylä 200+ attendees of 30+ startups  
and R& D teams and ~70 attendees, ~80 coach candidates and  
40+ students 2003-), expanded to major high tech cities and for  
National Ubiquitous Cluster

**Global Software Programs:** Global Business Development and  
Marketing Programs, 100+ Finnish Software Companies, 1998-  
2005

**Technology programs of Tekes**, Finnish Funding Agency for  
Technology and Innovation: SPIN (Software products 2000-03)  
and VERSO (Vertical Markets for Software Solutions) 2006-

**Co-editing and authoring** books: Growth Strategy for Finnish  
Software Industry 1999 and Launching Your Software Business  
in America 200.1

Work experience: Jyväskylä Science Park activities 1985-2006 and  
10+ years in the Univ. of Jyväskylä

M. Sc. & Lic. Phil. (Comp.Science)

**IMD Alumni**, Institute for International Management Development.  
Switzerland

**Coaching** startup companies, mostly targeting fast global growth,  
20+ years experience

**Certified Supercoach® Instructor**

# Supercoach® Workshop

A system of tools and techniques for coaching early stage science/technology entrepreneurs

**October 21 – 22, 28-29, 2008**

Tampere. Cumulus, Koskikeskus.

Supercoach® Workshop is based on a proven Supercoach® Entrepreneurial Training methodology developed by Sharon C. Ballard, Enable Ventures (USA) to coach primarily high technology entrepreneurs for the global marketplace.

It is ideal for individuals and groups involved in company coaching, training and business development.

Participation in Supercoach® Workshop will also provide the opportunity to develop one's business network both in Finland and abroad.



Sharon Ballard, Enable Ventures, USA

To sign up or for more information contact:

Kari Halttunen  
Tel. +358 50 340 9911  
kari.halttunen@jklinnovation.fi



## Key Features:

- New tools and techniques backed up with hundreds of examples of their application across all technologies
- Focuses on how the business will work, rather than on how to write a business plan
- A business plan briefing is created before a business plan is written (the briefing is a multi-purpose communications tool that is easy to update and lengthen or shorten, depending upon the audience and need). Having to create a briefing forces clear thinking and generates essential data for the business plan, making the latter much easier to write.
- Top-down and bottom-up planning and thinking for the financial plans (and a focus on the only line in the financial statements that really matters at a new venture's start)
- Not centered on only venture capital investors also to customers etc.

### Day 1: Tuesday 21, 2008

10:00 Registration  
10:15 Introduction, background, workshop rationale, procedures, strategic planning  
10:30 Session #1: Strategic Planning  
12:15 Break  
12:30 In-class Exercises, presentations of exercises (if desired)  
13:45 Lunch  
14:30 Session #2, Intellectual Property (IP), Technology, Product Plans and Initial Manufacturing Plans  
16:00 Break  
16:15 In-class Exercises, presentations of exercises (if desired)  
18:45 Sessions 1 & 2 Wrap-up; End of the Day.

### Day 2: Wednesday 22, 2008

8:00 Review of Day 1  
8:30 Session #3: Marketing and Sales  
10:15 Break  
10:45 In-class Exercises, presentations of exercises (if desired)  
Noon Lunch  
13:15 Session #4, Competition, Strategic Alliances, introduction to effective presentations  
15:00 Break  
15:15 In-class Exercises, presentations of exercises (if desired)  
17:00 End of the Day Two

### Day 3: Tuesday 28, 2008

10:00 Review of Day 2  
10:30 Session #5, Operations, Manufacturing, Management and Staffing Plans  
12:15 Break  
12:30 In-class Exercises, presentations of exercises (if desired)  
13:45 Lunch  
14:30 Session #6, Financial Plans , Part I  
16:00 Break  
16:15 Session #6, Financial Plans , Part II (might partly slip to Day 4)  
18:45 Sessions 5 & 6 Wrap-up; End of the Day.

### Day 4: Wednesday 29, 2008

8:00 Review of Day 3.  
8:30 Session #7, Review of Effective Presentations, Executive Summaries, Practice Presentations  
10:15 Practice Presentations  
Noon Lunch  
13:15 Session #8, Presentations of One-Page Business Plans  
15:00 Session #8 continued, Presentations of One - Page Business Plans  
17:00 Worrkshop Wrap-up.



Enable Ventures



UBIQUITOUS COMPUTING  
CLUSTER PROGRAMME



OSKE  
CENTRE OF EXPERTISE  
PROGRAMME



Jyväskylä  
Innovation

JYVÄSKYLÄN AMMATTIKORKEAKOULU  
JYVÄSKYLÄ UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



# Major Course Instructor: Biosketch of Sharon Ballard

Mrs. Ballard is the founding President/CEO of EnableVentures, Inc., an Arizona corporation (2005). She is the former President/CEO, and one of 3 founders of Reticular Systems, Inc., a privately held California corporation (1989). Reticular Systems developed intelligent agent-based patented computer hardware and software products that aid customers in solving complex, time-critical problems. Under her leadership, the company won over 30 Small Business Innovation Research (SBIR) Program awards (Phase I, Phase II and Phase III commercialization efforts). The company spun out new start-up corporations that were quickly purchased by venture-backed companies. Reticular Systems' core products have been sold to thousands of customers globally (<http://www.agentbuilder.com>).

Prior to founding Reticular Systems, Mrs. Ballard was Director of Business Development for Titan Corporation, a NYSE company, where she was responsible for marketing and sales of advanced satellite communications systems such as Mini-DAMA, a \$350 million award for UHF satellite communications systems. Previous to Titan, she served as Business Development Manager with Motorola where she was responsible for technology and systems sales for the satellite communications business unit, a \$100M division with 60 engineers. Mrs. Ballard served as an Engineering Manager then Sales Manager with LINKABIT Corporation, establishing the sales efforts for new lines of digital communications systems, including the first Internet modems. The founders of LINKABIT later founded QUALCOMM Inc. When she left LINKABIT to join Motorola eight years later, LINKABIT had grown to over 600 employees.

Mrs. Ballard was the first Management Fellow for the University of California, San Diego (UCSD) CONNECT Springboard Program. She served as entrepreneurial coach to over 60 early-stage high-technology companies (about half had technologies and products in life sciences). The San Diego Technology Incubator retained her as an entrepreneurial coach to their high-technology tenants. Since 2000, she has served annual fellowships with Hunter Centre for Entrepreneurship at the University of Strathclyde, Glasgow; since 2001, as instructor/coach for the Jyväskylä Science Park-sponsored, University of Jyväskylä and Jyväskylä University of Applied Sciences Supercoach® Entrepreneurial Training and the establishment of their Launch Pad Program, modeled after Technopolis Launch Pad and CONNECT Springboard Programs. Participants from a dozen countries annually attend these Finnish and Scottish programs. She served the launch of the Center for Enterprise Management at the University of Dundee, Scotland. She was a frequent judge for San Diego State University Entrepreneurial Management Center's annual student business plan competition; more recently she has coached University of Arkansas's Walton School of Management's MBA student business plans. Mrs. Ballard mentored presenters for San Diego Software and Internet Council's annual investment conferences. Her Supercoach® Entrepreneurial Training has been the key program for development of over 90 volunteer coaches in 2004-8 for the University of Kentucky's Entrepreneurial Coaches Institute, with more classes planned for 2009. In 2006, she was selected in a competitive evaluation to pilot one of two 4-day Advanced Invention to Venture Workshops for the National Collegiate Inventors and Innovators Alliance (NCIIA). Mrs. Ballard has delivered 7 workshops nationally for NCIIA to date, and in 2008, a high school version of AI2V will be piloted for MIT/Lemelson Foundation's InvenTeams Program. In 2003, she partnered with Tech Continuum Ventures to deliver education, coaching and networking programs for Arizona State University's Technopolis Program, a high technology entrepreneurial assistance program modeled after UCSD CONNECT. From 2003 to the present, she has been a consultant of choice with the Arizona Department of Commerce and assisted scores of clients with high risk/high payoff research and development proposals to the U.S. government's Small Business Innovation Research Program. In 2006, Mrs. Ballard was selected as a delegate to Syracuse University's Experiential Classroom VII, an annual program designed to demonstrate best practice innovations for entrepreneurship educators, including a variety of experiential and application-oriented pedagogical tools. Delegates are chosen competitively based on their roles in and contributions to entrepreneurship education.

She is currently co-writing a book with Jonathan Levie, Ph.D., and director of the Hunter Centre for Entrepreneurship, Glasgow. Entitled Launching Technology Startups: Practical Tools and Techniques for First-Time Entrepreneurs and is based on her coaching tools and techniques developed into a course, under partial sponsorship from Hunter Centre for Entrepreneurship.

Mrs. Ballard travels extensively both globally and nationally. When she is home, she is either in Alma, Arkansas or Scottsdale, Arizona. Prior to her move to Arizona in 2000, Mrs. Ballard was studying theoretical physics at Point Loma Nazarene University, San Diego.

# Publications & Sharon Ballard

## Recent publications include:

"Choosing Your Start-Up Team", Launching Your Software Business in America, Kenneth Jacobsen, editor, Tekes National Technology Agency, Helsinki, 2001;

"An Overview of the ASU Technopolis Launch Pad Program: Accelerating new ventures," Dan O'Neill, Sharon C. Ballard, and Jonathan Levie, PhD, April 18, 2006; [http://www.asutechnopolis.org/schedule\\_docs/ASU%20Technopolis%20Launch%20Pad%20Curriculum%20Overview.pdf](http://www.asutechnopolis.org/schedule_docs/ASU%20Technopolis%20Launch%20Pad%20Curriculum%20Overview.pdf)

"Coaching Entrepreneurs the Supercoach® Way," Sharon Ballard and Jonathan Levie, Ph.D, May 1, 2006; <http://www.asutechnopolis.org/secure/documents/EVCoachingApproachFINAL.pdf>

"Training the Coaches of First-Time Entrepreneurs: A Comparative Perspective," Jonathan Levie, University of Strathclyde, Sharon Ballard, CEO, EnableVentures, Inc.; Jussi Nukari, Jyväskylä Science Park Ltd; presented at the Internationalizing Entrepreneurship Education and Training Conference, Sao Paulo, July 2006.

"Market Research 101 for Startup Entrepreneurs," Sharon Ballard and Jonathan Levie, ASU Technopolis Lightwire Newsletter, December, 2005. <http://www.asutechnopolis.org/newsletter/no4/Marketing101forStartupEntrepreneurs.htm>

## Publications about Mrs. Ballard's work:

"Moving Out of Nokia's Shadow. Finnish Entrepreneurs Seek to Replicate Cell Phone Company's International Success," Robert G. Kaiser, Staff Writer, Washington Post, Friday, May 27, 2005, Page E05. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/05/26/AR2005052601914.html>

"Arizona entrepreneurs benefit from global perspective, By Julia Rosen, Director of Economic Affairs, Arizona State University, Lightwire, ASU Technopolis, March, 2005.

Crawdad Technologies, Inc., About Us web page, [http://www.crawdadtch.com/html/04\\_about.html](http://www.crawdadtch.com/html/04_about.html)

"Technopolis to aid local technology, life science entrepreneurs," ASU Insight, Karen.Leland, October 17, 2003.

"'Learning by Doing' the IP Way", 2nd Issue, November, 2004, Kevin Manninen, Editor-in-Chief. <http://www.jypoly.fi/lita/documents/Novemberissue.pdf>

"Polishing your business plan; ASU's Technopolis program mentors fledgling companies," Sally Mesarosh, The Arizona Republic, July 7, 2004.

"Technopolis teaches focus; in-depth program at ASU mentoring fledgling firms," Sally Mesarosh, The Arizona Republic, July 7, 2004.

"Two Arizona Companies Awarded Federal Defense Grants," Arizona Technology Council, January 27, 2006. <http://aztechroundup.blogspot.com/2006/01/two-arizona-companies-awarded-federal.html>

"Spider-Man idea would stop cars fleeing police: engineer's proposal wins \$100,000 grant," Max Jarman, The Arizona Republic, February 23, 2006. <http://www.azcentral.com/arizonarepublic/business/articles/0223martinez23.html>

"Rural areas benefit from ASU program," Ed Taylor, East Valley Tribune, September 26, 2005. <http://www.eastvalleytribune.com/index.php?sty=48965>

Interview featuring Sharon Ballard, - KFNN Radio, May 24, 2005, ASU Technopolis, <http://www.asutechnopolis.org/news.cfm>

Sharon C. Ballard Interview, Finnish Software Business Cluster, December 30, 2005. [http://www.swbusiness.fi/portal/news/all\\_profiles\\_and\\_articles/?id=8742&area=13](http://www.swbusiness.fi/portal/news/all_profiles_and_articles/?id=8742&area=13)

# Major Course Facilitator: Jussi Nukari

**Jussi Nukari** , Senior lecturer

Jyväskylä Univ. of Applied Sciences  
International Business Unit /  
School of Business,

Jyväskylä, Finland

mobile +358 400 351012

jussi.nukari@jamk.fi

[www.jamk.fi/lita/ib](http://www.jamk.fi/lita/ib)



Master's Program / High Tech Entrepreneurship, Jyväskylä  
University of Applied Sciences, 2007-

**Supercoach® Entrepreneurial Training Programs** in co-operation  
with Univ. of Jyväskylä, Arizona State University and  
EnableVentures (in Jyväskylä 200+ attendees of 30+ startups  
and R& D teams and ~70 attendees, ~80 coach candidates and  
40+ students 2003-), expanded to major high tech cities and for  
National Ubiquitous Cluster

**Global Software Programs:** Global Business Development and  
Marketing Programs, 100+ Finnish Software Companies, 1998-  
2005

**Technology programs of Tekes**, Finnish Funding Agency for  
Technology and Innovation: SPIN (Software products 2000-03)  
and VERSO (Vertical Markets for Software Solutions) 2006-

**Co-editing and authoring** books: Growth Strategy for Finnish  
Software Industry 1999 and Launching Your Software Business  
in America 200.1

Work experience: Jyväskylä Science Park activities 1985-2006 and  
10+ years in the Univ. of Jyväskylä

M. Sc. & Lic. Phil. (Comp.Science)

**IMD Alumni**, Institute for International Management Development.  
Switzerland

**Coaching** startup companies, mostly targeting fast global growth,  
20+ years experience

**Certified Supercoach® Instructor**

# Supercoach® Entrepreneurial Training Program (Draft)

A system of tools and techniques for coaching early stage science/technology entrepreneurs

## Taster Workshop

May 4, 2009

Gdansk, Poland

The workshop is based on a proven Supercoach® Entrepreneurial Training methodology developed by Sharon C. Ballard, EnableVentures Inc. (USA).

The Taster workshop is ideal for individuals and groups involved in company coaching, training and business development.

Participation in Supercoach® Entrepreneurial Training will also provide the opportunity to develop attendees's business network both in Poland and abroad.

To sign up contact::

Andrzej B. Piotrowicz

Tel. +48 58 303 01 00

Email: [apiotrowicz@pswe.org](mailto:apiotrowicz@pswe.org)



Sharon Ballard, EnableVentures Inc., USA

## Taster, Event Schedule:

- 8.15 Registration
- 8.30 Introductions & Overview
- 9.30 One-Page Strategic Business Plan  
Briefing for Entrepreneurs  
Briefing for Facilitators
- 10.15 Presentations by Entrepreneurs
- 11:45 Lunch Break
- 13.00 Value Chains for Entrepreneurs
- 14.15 Profit/Loss Accounts  
(Income Statement)
- 15.15 The Supercoach® Toolbox
- 15.30 Wrap-up



# Taster Workshop in Gdansk, May 4, 2009

<p>Session 1 – Introductions, Ground Rules, Strategic Planning <i>Exercises/Homework</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1 30-second "elevator" message</li> <li>1.2 One-Page Strategic Business Plan (and Operating Plan graphic)</li> <li>1.3 Value Proposition Quiz</li> <li>1.4 Storyboard of 15-minute presentation</li> <li>1.5 Opening and closing message to briefing</li> <li>1.6 Dream list of 20 briefing attendees</li> <li>1.7 One Page Executive Summary for Invitations</li> <li>1.8 Handouts 1, 2 &amp; 5</li> <li>1.9 Recommended Readings</li> </ol>	<p>Session 5 - Operations, Management, Staffing <i>Exercises/Homework</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5.1 Manufacturing &amp; Operations (final)</li> <li>5.3 Handout #4 "Start-Up Teams" by Sharon C. Ballard</li> <li>5.4 "Dream" board and advisors</li> <li>5.4 Organization Charts</li> <li>5.5 CEO job description and time sheet</li> <li>5.6 Wall Street Journal Adverts for key executives</li> <li>5.7 Recruiting materials (executives, directors, advisors)</li> <li>5.8 Financial Assumptions for Session #5</li> <li>5.9 Fourth cut at all slides</li> <li>5.10 Recommended Readings</li> </ol>
<p>Session 2 - Technology, Intellectual Property and Product Plans</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1 Sunflower</li> <li>2.2 Techno</li> <li>2.3 Produ</li> <li>2.4 Techn</li> <li>2.5 Manuf.</li> <li>2.6 Rob's C</li> <li>2.7 Financial A</li> <li>2.8 First cut at all slides</li> <li>2.9 Recommended Readings</li> </ol>	<p>Session 6 - Financial Plan <i>Exercises/Homework</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>6.1 Revise and Finalize All Financial Assumptions by plan section</li> <li>6.2 Revenues - ratio analyses</li> <li>6.3 One-page Profit/Loss, Cash, Balance Sheets</li> <li>6.4 Use of proceeds for all rounds</li> <li>6.5 Valuation for all rounds</li> <li>6.6 Summary slide</li> <li>6.7 Executive Summary</li> <li>6.8 Fifth cut at all slides</li> <li>6.9 Recommended Readings</li> </ol>
<p>Session 3 - Marketing and Sales Plans <i>Exercises/Homework</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1 Value chain (food chain) graphic</li> <li>3.2 One-page product data sheet</li> <li>3.3 Purchase orders or checks for deposit</li> <li>3.4 Price List</li> <li>3.5 Interview financial analyst (questions in advance)</li> <li>3.6 Interview customer(s) (questions in advance; and customer reference letters for sales forecasts)</li> <li>3.7 Sales process flow chart or timeline</li> <li>3.8 3-Year Revenue Projections</li> <li>3.9 Financial Assumptions for Session #3</li> <li>3.10 Second cut at all slides</li> <li>3.11 Recommended Readings</li> </ol>	<p>Session 7 - Dry Run Presentations <i>Exercises/Homework</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7.1 Dress rehearsal of presentation</li> <li>7.2 Dry-run feedback</li> <li>7.3 Executive summary</li> <li>7.4 Sixth cut at all slides</li> <li>7.5 Recommended Readings</li> </ol>
<p>Session 4 - Competition <i>Exercises/Homework</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4.1 Competitive Value Matrices</li> <li>4.2 Competitive Notebooks</li> <li>4.3 Competitive Graphic (summary)</li> <li>4.4 Value Proposition refinement</li> <li>4.5 Financial Assumptions for Session #4</li> <li>4.6 Alliances vs. Competitor Considerations</li> <li>4.7 "Successful Presentations" by Sharon C. Ballard</li> <li>4.8 Third cut at all slides</li> <li>4.9 Recommended Readings</li> </ol>	<p>Session 8 - Final Presentation <i>Exercises/Homework</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>8.1 Follow-up plans</li> <li>8.2 Lessons learned</li> <li>8.3 Skills assessment</li> <li>8.4 Recommended Readings</li> </ol>

Taster

**Venue:** (TBA) in Gdansk, Poland

**Participants:** Invited VIPs devoted to global growth business development with 3-4 case companies

**More information:** Jussi Nukari (+358 400 351 012, [jussi.nukari@jamk.fi](mailto:jussi.nukari@jamk.fi))

Andrzej B. Piotrowicz (+48 58 303 01 00, [apiotrowicz@pswe.org](mailto:apiotrowicz@pswe.org)) and

Heikki Pusa (+358 40 721 7934, [heikki.pusa@jamk.fi](mailto:heikki.pusa@jamk.fi))



PSWE



JYVÄSKYLÄN AMMATTIKORKEAKOULU  
JYVÄSKYLÄ UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

# Major Course Instructor: Biosketch of Sharon Ballard

Mrs. Ballard is the founding President/CEO of EnableVentures, Inc., an Arizona corporation (2005). She is the former President/CEO, and one of 3 founders of Reticular Systems, Inc., a privately held California corporation (1989). Reticular Systems developed intelligent agent-based patented computer hardware and software products that aid customers in solving complex, time-critical problems. Under her leadership, the company won over 30 Small Business Innovation Research (SBIR) Program awards (Phase I, Phase II and Phase III commercialization efforts). The company spun out new start-up corporations that were quickly purchased by venture-backed companies. Reticular Systems' core products have been sold to thousands of customers globally (<http://www.agentbuilder.com>).

Prior to founding Reticular Systems, Mrs. Ballard was Director of Business Development for Titan Corporation, a NYSE company, where she was responsible for marketing and sales of advanced satellite communications systems such as Mini-DAMA, a \$350 million award for UHF satellite communications systems. Previous to Titan, she served as Business Development Manager with Motorola where she was responsible for technology and systems sales for the satellite communications business unit, a \$100M division with 60 engineers. Mrs. Ballard served as an Engineering Manager then Sales Manager with LINKABIT Corporation, establishing the sales efforts for new lines of digital communications systems, including the first Internet modems. The founders of LINKABIT later founded QUALCOMM Inc. When she left LINKABIT to join Motorola eight years later, LINKABIT had grown to over 600 employees.

Mrs. Ballard was the first Management Fellow for the University of California, San Diego (UCSD) CONNECT Springboard Program. She served as entrepreneurial coach to over 60 early-stage high-technology companies (about half had technologies and products in life sciences). The San Diego Technology Incubator retained her as an entrepreneurial coach to their high-technology tenants. Since 2000, she has served annual fellowships with Hunter Centre for Entrepreneurship at the University of Strathclyde, Glasgow; since 2001, as instructor/coach for the Jyväskylä Science Park-sponsored, University of Jyväskylä and Jyväskylä University of Applied Sciences Supercoach® Entrepreneurial Training and the establishment of their Launch Pad Program, modeled after Technopolis Launch Pad and CONNECT Springboard Programs. Participants from a dozen countries annually attend these Finnish and Scottish programs. She served the launch of the Center for Enterprise Management at the University of Dundee, Scotland. She was a frequent judge for San Diego State University Entrepreneurial Management Center's annual student business plan competition; more recently she has coached University of Arkansas's Walton School of Management's MBA student business plans. Mrs. Ballard mentored presenters for San Diego Software and Internet Council's annual investment conferences. Her Supercoach® Entrepreneurial Training has been the key program for development of over 90 volunteer coaches in 2004-8 for the University of Kentucky's Entrepreneurial Coaches Institute, with more classes planned for 2009. In 2006, she was selected in a competitive evaluation to pilot one of two 4-day Advanced Invention to Venture Workshops for the National Collegiate Inventors and Innovators Alliance (NCIIA). Mrs. Ballard has delivered 7 workshops nationally for NCIIA to date, and in 2008, a high school version of AI2V will be piloted for MIT/Lemelson Foundation's InvenTeams Program. In 2003, she partnered with Tech Continuum Ventures to deliver education, coaching and networking programs for Arizona State University's Technopolis Program, a high technology entrepreneurial assistance program modeled after UCSD CONNECT. From 2003 to the present, she has been a consultant of choice with the Arizona Department of Commerce and assisted scores of clients with high risk/high payoff research and development proposals to the U.S. government's Small Business Innovation Research Program. In 2006, Mrs. Ballard was selected as a delegate to Syracuse University's Experiential Classroom VII, an annual program designed to demonstrate best practice innovations for entrepreneurship educators, including a variety of experiential and application-oriented pedagogical tools. Delegates are chosen competitively based on their roles in and contributions to entrepreneurship education.

She is currently co-writing a book with Jonathan Levie, Ph.D., and director of the Hunter Centre for Entrepreneurship, Glasgow. Entitled Launching Technology Startups: Practical Tools and Techniques for First-Time Entrepreneurs and is based on her coaching tools and techniques developed into a course, under partial sponsorship from Hunter Centre for Entrepreneurship.

Mrs. Ballard travels extensively both globally and nationally. When she is home, she is either in Alma, Arkansas or Scottsdale, Arizona. Prior to her move to Arizona in 2000, Mrs. Ballard was studying theoretical physics at Point Loma Nazarene University, San Diego.

# Publications & Sharon Ballard

## Recent publications include:

"Choosing Your Start-Up Team", Launching Your Software Business in America, Kenneth Jacobsen, editor, Tekes National Technology Agency, Helsinki, 2001;

"An Overview of the ASU Technopolis Launch Pad Program: Accelerating new ventures," Dan O'Neill, Sharon C. Ballard, and Jonathan Levie, PhD, April 18, 2006; [http://www.asutechnopolis.org/schedule\\_docs/ASU%20Technopolis%20Launch%20Pad%20Curriculum%20Overview.pdf](http://www.asutechnopolis.org/schedule_docs/ASU%20Technopolis%20Launch%20Pad%20Curriculum%20Overview.pdf)

"Coaching Entrepreneurs the Supercoach® Way," Sharon Ballard and Jonathan Levie, Ph.D, May 1, 2006; <http://www.asutechnopolis.org/secure/documents/EVCoachingApproachFINAL.pdf>

"Training the Coaches of First-Time Entrepreneurs: A Comparative Perspective," Jonathan Levie, University of Strathclyde, Sharon Ballard, CEO, EnableVentures, Inc.; Jussi Nukari, Jyväskylä Science Park Ltd; presented at the Internationalizing Entrepreneurship Education and Training Conference, Sao Paulo, July 2006.

"Market Research 101 for Startup Entrepreneurs," Sharon Ballard and Jonathan Levie, ASU Technopolis Lightwire Newsletter, December, 2005. <http://www.asutechnopolis.org/newsletter/no4/Marketing101forStartupEntrepreneurs.htm>

## Publications about Mrs. Ballard's work:

"Moving Out of Nokia's Shadow. Finnish Entrepreneurs Seek to Replicate Cell Phone Company's International Success," Robert G. Kaiser, Staff Writer, Washington Post, Friday, May 27, 2005, Page E05. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/05/26/AR2005052601914.html>

"Arizona entrepreneurs benefit from global perspective, By Julia Rosen, Director of Economic Affairs, Arizona State University, Lightwire, ASU Technopolis, March, 2005.

Crawdad Technologies, Inc., About Us web page, [http://www.crawdadtch.com/html/04\\_about.html](http://www.crawdadtch.com/html/04_about.html)

"Technopolis to aid local technology, life science entrepreneurs," ASU Insight, Karen.Leland, October 17, 2003.

"'Learning by Doing' the IP Way", 2nd Issue, November, 2004, Kevin Manninen, Editor-in-Chief. <http://www.jypoly.fi/lita/documents/Novemberissue.pdf>

"Polishing your business plan; ASU's Technopolis program mentors fledgling companies," Sally Mesarosh, The Arizona Republic, July 7, 2004.

"Technopolis teaches focus; in-depth program at ASU mentoring fledgling firms," Sally Mesarosh, The Arizona Republic, July 7, 2004.

"Two Arizona Companies Awarded Federal Defense Grants," Arizona Technology Council, January 27, 2006. <http://aztechroundup.blogspot.com/2006/01/two-arizona-companies-awarded-federal.html>

"Spider-Man idea would stop cars fleeing police: engineer's proposal wins \$100,000 grant," Max Jarman, The Arizona Republic, February 23, 2006. <http://www.azcentral.com/arizonarepublic/business/articles/0223martinez23.html>

"Rural areas benefit from ASU program," Ed Taylor, East Valley Tribune, September 26, 2005. <http://www.eastvalleytribune.com/index.php?sty=48965>

Interview featuring Sharon Ballard, - KFNN Radio, May 24, 2005, ASU Technopolis, <http://www.asutechnopolis.org/news.cfm>

Sharon C. Ballard Interview, Finnish Software Business Cluster, December 30, 2005. [http://www.swbusiness.fi/portal/news/all\\_profiles\\_and\\_articles/?id=8742&area=13](http://www.swbusiness.fi/portal/news/all_profiles_and_articles/?id=8742&area=13)

## Major Course Facilitator: Biosketch of Jussi Nukari

**Jussi Nukari** , Senior lecturer

Jyväskylä Univ. of Applied Sciences  
International Business Unit /  
School of Business,

Jyväskylä, Finland

mobile +358 400 351012

jussi.nukari@jamk.fi

www.jamk.fi/lita/ib



Master's Program / High Tech Entrepreneurship, Jyväskylä  
University of Applied Sciences, 2007-

**Supercoach® Entrepreneurial Training Programs** in co-operation  
with Univ. of Jyväskylä, Arizona State University and  
EnableVentures (in Jyväskylä 200+ attendees of 30+ startups  
and R& D teams and ~70 attendees, ~80 coach candidates and  
40+ students 2003-), expanded to major high tech cities and for  
National Ubiquitous Cluster

**Global Software Programs:** Global Business Development and  
Marketing Programs, 100+ Finnish Software Companies, 1998-  
2005

**Technology programs of Tekes**, Finnish Funding Agency for  
Technology and Innovation: SPIN (Software products 2000-03)  
and VERSO (Vertical Markets for Software Solutions) 2006-

**Co-editing and authoring** books: Growth Strategy for Finnish  
Software Industry 1999 and Launching Your Software Business  
in America 200.1

Work experience: Jyväskylä Science Park activities 1985-2006 and  
10+ years in the Univ. of Jyväskylä

M. Sc. & Lic. Phil. (Comp.Science)

**IMD Alumni**, Institute for International Management Development.  
Switzerland

**Coaching** startup companies, mostly targeting fast global growth,  
20+ years experience

**Certified Supercoach® Instructor**