

KOHTI LUOVILLE ALOILLE
SUUNNATTUJA YRITTÄJYYSOPINTOJA

Case: Towards Creative Entrepreneurship -intensiivikurssi

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusala
Johtaminen ja viestintä
Opinnäytetyö
Kevät 2010
Minna Karppanen

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusala

KARPPANEN, MINNA:

Kohti luoville aloille suunnattuja
yrittäjyysopintoja
Case: Towards Creative Entrepreneurship
-intensiivikurssi

Johtamisen ja viestinnän opinnäytetyö, 59 sivua, 19 liitesivua

Kevät 2010

TIIVISTELMÄ

Tässä työssä tutkitaan kansainvälisen Towards Creative Entrepreneurship (TCE) -intensiivikurssin tuomia uusia keinoja oppia yrittäjyydestä luovilla aloilla. Tarkempia tarkastelukohteita ovat TCE:n sopivuus luovien alojen yrittäjyysopintojen kehittämiskohteisiin sekä uudenlaisen näkökulman luominen opiskelijoille. Työ tehtiin toimeksiantona Lahden ammattikorkeakoulun Innovaatiokeskukselle. Toimeksianton teki projektisuunnittelija Minna Liski.

TCE on 12 päivän mittainen Erasmus-rahoitteinen intensiivikurssi, joka järjestettiin 23.1. – 3.2.2010 Lahden ammattikorkeakoulussa. Kurssille osallistui opiskelijoita Lahden ammattikorkeakoulun lisäksi neljästä korkeakoulusta ympäri Eurooppaa. Luovilta aloilta edustettuina olivat musiikki, kuvataiteet, kulttuurimanagerointi, muotoilu sekä mediaviestintä. Kurssille osallistui lisäksi muutama liiketalouden opiskelija. Kurssi koostui luennoista, yritysvierailuista, ryhmätöistä sekä workshoppeista, jotka kaikki koskettivat jollain tapaa luovien alojen yritystoimintaa ja markkinoita yleensä. Kurssin läpikantavana tehtävänä oli ideoida toimiva yritys pienissä ryhmissä, tehdä sille liiketoimintasuunnitelma, luoda tuote/palvelu sekä yrittää myydä tuote/palvelu.

Työn empiirinen osuus suoritettiin havainnoimalla. Havainnointi oli ei-systemaattista sekä ei-osallistuvaa eli se tapahtui täysin ilman ennakoasetelmia tai tutkijan osallistumista. Havainnointi toteutettiin videoimalla sekä tekemällä muistutinpäntöjä. Lisäksi kontrolliryhmälle esitettiin kymmenen kysymystä kurssin loputtua.

Tuloksista käy ilmi TCE:n tarpeellisuus luovien alojen yrittäjyysopintoina. Se vastaa opintojen sisällöllisiin kehitystarpeisiin tuomalla opiskelijoille luovien alojen näkökulman yrittäjyyteen käytännönläheisen, learning by doing -oppimistavan kautta. Kurssi opettaa opiskelijoille laajentamaan käsitystä yrittäjyydestä ja tuo tarvittavaa tietoa ja taitoa esimerkiksi yrityksen perustusvaiheisiin. Se myös lisää opiskelijoiden itsevarmuutta ja uskoa omiin kykyihin. Kurssi tuo opiskelijoille mahdollisuuden verkostoitua yli alojen ja se kannustaa heitä muodostamaan klustereita ja tekemään yhteistyötä mahdollisimman paljon eri alojen kanssa.

Asiasanat: yrittäjyysopinnot, luovat alat, verkostoituminen

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Studies

KARPPANEN, MINNA

Towards Entrepreneurship Studies in
Creative Industries
Case: Intensive Programme Towards
Creative Entrepreneurship

Bachelor's Thesis in Management and Communications 59 pages, 19 appendices

Spring 2010

ABSTRACT

This thesis deals with the outcomes of Towards Creative Entrepreneurship (TCE) Intensive Programme (IP). TCE is an international student course, in which the students from creative industries study entrepreneurship through new methods. The thesis focuses on how the main targets of the development in entrepreneurship studies are met and if any new points of view about entrepreneurship are developed by the IP. The thesis was commissioned by Lahti University of Applied Sciences, Innovation Centre and was written under the supervision of project planner Minna Liski.

TCE was organized in Lahti in the period of 23.01.-03.02.2010. The students came from five different Universities around Europe. The represented creative fields were music, fine arts, cultural management, design and media communications. A few business faculty students participated there as well. The IP consisted of lectures, workshops, company visits and evening programme organized by the students themselves. The main task of the course was to establish an enterprise in small groups, make a business plan for it, create a product/service and try to sell the product/service.

The empirical part of the thesis was carried out through observation. The observation was non-systematic and non-participant and it was conducted without any bias or precise planning. The workshops and conversations were recorded with a video camera and by taking notes. Also ten questions were posed to the control group after the IP.

The results show that TCE is a new and necessary way of learning about entrepreneurship in creative industries. The IP is about "learning by doing" which gives the students more practical perspective about entrepreneurship. It teaches the students useful information and skills, such as what the planning process of a business is. It also builds up students' confidence and trust towards their own competence. The possibility of networking with people in other fields and working in teams encourage the students to cooperate as much as possible with students from other fields.

Key words: entrepreneurship studies, creative industries, networking

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Työn rakenne	2
1.2	Työn tarkastelukohteet ja rajaus	3
2	TUTKIMUSMENETELMÄ	4
2.1	Case-tutkimus	4
2.2	Havainnointi	5
2.3	Tutkimuksen toteutus	6
3	TAUSTAA LUOVISTA ALOISTA	7
3.1	Luovat alat	7
3.1.1	Tilastoja	9
3.2	Koulutus	12
3.2.1	Valmistumisen jälkeinen aika	13
3.3	Yritystoiminta	14
3.3.1	Verkostoituminen	16
4	YRITTÄJYYSOPINNOT	17
4.1	Yrittäjyysopinnot luovilla aloilla	18
4.1.1	Nykytila	19
4.1.2	Kehityskohteet	20
5	TOWARDS CREATIVE ENTREPRENEURSHIP	22
5.1	Intensiivikurssi	24
5.2	Tavoitteet	24
6	INTENSIIVIKURSSIN TULOKSET	26
6.1	TCE ja yrittäjyysopintojen kehitystarpeet	26
6.2	Tavoitteiden saavuttaminen	27
6.2.1	Yrittäjyys osana urasuunnitelmia, yrittäjyystaidot	28
6.2.2	Luoville aloille suunnatut yrittäjyysopinnot	28
6.2.3	Learning by doing	30
6.2.4	Verkostoituminen	30
6.3	Uudenlaiset näkökulmat yrittäjyyteen	31
6.4	Kontrolliryhmä	32

6.4.1	Creative Spaces – Your Space, Your Story	34
6.4.2	Esittelytilaisuus – Päijät-Hämeen koulutus konserni	35
6.4.3	Liikeidean työstäminen ja ryhmätyöskentely	37
6.5	Arviointitilaisuus	39
6.6	Kurssin kehityskohteet	43
6.6.1	Painopiste	43
6.6.2	Yhteyksien luominen	44
6.6.3	Tuotteiden ja palveluiden markkinointi	45
7	YHTEENVETO	46
8	TEKIJÄN KOMMENTTEJA	49
	LÄHTEET	55
	LIITTEET	60

1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö käsittelee Lahden ammattikorkeakoulun Innovaatiokeskuksen hallinnoimaa kansainvälistä intensiiviohjelmaa ”Towards Creative Entrepreneurship” (jäljempänä TCE). TCE on Erasmus-rahoitteinen intensiivikurssi, jonka tarkoituksena on opettaa luovien alojen opiskelijoille yrittäjyyttä uudella, erilaisella tavalla. Työssä tarkastellaan TCE:n onnistumista uudenaikaisena yrittäjyysopintona. Työ on tehty toimeksiantona Lahden ammattikorkeakoulun Innovaatiokeskukselle ja toimeksiannon teki projektisuunnittelija Minna Liski.

Towards Creative Entrepreneurship -intensiivikurssin päätavoitteena on tuoda yrittäjyys potentiaalisesti työllistymisvaihtoehdoksi luovien alojen opiskelijoille valmistumisen jälkeen. Kurssin idea sai alkunsa Lahden ammattikorkeakoulun kulttuurialojen koordinaattoreiden sekä projektisuunnittelija Minna Liskin yhteisestä ajatuksesta. Kurssin suunnitteluun osallistuivat kaikki kurssille osallistuvat partnerikoulut.

TCE:n tyyppiselle, muokatulle yrittäjyysopinnoille on tarvetta ollut jo pidemmän aikaa. Euroopan komission julkaisemassa raportissa (2008, 10) linjataan, kuinka talouden kasvu ja työllisyystilanne tulevaisuudessa tarvitsee yrittäjiä yhä enemmän ja kuinka yrittäjyyteen kohdistuvia negatiivisia ennakkoluuloja ja asenteita tulisi kehittää positiivisempaan suuntaan. Yrittäjyys pitäisi myös tuoda osaksi opintosuunnitelmaa jo peruskouluasteella.

Uudenlaisia ja innostavia opetusmetodeja yrittäjyyteen tarvitaan. Euroopan komissio (2008, 20) mainitsee etenkin Suomen ongelmakohtaksi yrittäjyysopintojen painottumisen liikaa liiketalouden puolelle. Raportin mukaan yleinen ongelma on liian yksipuolinen opettajakunta. Ensinnäkin heitä on liian vähän ja suurin osa heistä on liiketoimintaosaamisen eksperttejä, mutta eivät välttämättä osaa soveltaa opetusta muille aloille. Tämä jättää käytännössä kaikki muiden alojen tarttumispinnan yrittäjyyteen hyvin pieneksi.

1.1 Työn rakenne

Työssä käydään aluksi läpi työn tarkastelukohteet ja rajaukset sekä esitellään tutkimuskysymykset. Tämän jälkeen esitellään käytetty tutkimusmenetelmä. Tutkimusmenetelmän esittely kattaa myös selvityksen siitä, miten tutkimus toteutettiin käytännössä. Koska käytössä on lähinnä kasvatustieteille sekä yhteiskuntatutkimukselle eikä niinkään liiketaloudelle tyypillinen menetelmä, on lukijan tärkeää ymmärtää menetelmän peruspiirteet sekä miten sitä on sovellettu juuri nimenomaisessa tutkimuksessa.

Seuraavaksi esitellään luovat alat. Luovien alojen toiminta on työn kannalta oleellista taustatietoa. Ilman käsitystä siitä, mitä luovat alat ovat sekä minkälaista yritystoimintaa aloilla on, on intensiivikurssin tavoitteiden ja koko työn aiheen tärkeyden ymmärtäminen vaikeaa. Tämän jälkeen käydään läpi yrittäjyyden määritelmää samoin kuin luovien alojen yrittäjyysopintojen tämän hetkistä tilaa ja kehityskohteita. Case esitellään luvussa 5.

Työn tuloksissa tarkastellaan Towards Creative Entrepreneurship -intensiivikurssia ja miten se osaltaan vastaa luovien alojen yrittäjyysopintojen tarpeita. Samalla perehdytään myös tarkemmin valitun kontrolliryhmän toimintaan ja aikaansaannoksiin. Tulosten aineistona käytetään havainnoinnin lisäksi kurssin yhteisellä palautelomakkeella (LIITE 1) saatuja vastauksia.

Yhteenvedo kokoaa yhteen työn eri osa-alueet. Siinä tarkastellaan myös tulosten luotettavuutta. Yhteenvedon jälkeisessä Tekijän kommentteja -luvussa työn tekijä kertoo omia mielipiteitään liittyen kurssiin ja sitä ympäröiviin teemoihin. Lisäksi luvussa mietitään työn aiheen ja tekijän oman koulutusalan yhteyttä.

1.2 Työn tarkastelukohteet ja rajaus

Varsinaisia tutkimuskysymyksiä tässä työssä on kaksi, joista toisella on tarkentava alakysymys:

1. Kuinka TCE vastaa yrittäjyysopintojen kehitystarpeita?
2. Saavuttiko TCE asetetut tavoitteet?
 - a. Onnistuiko kurssi tuomaan opiskelijoille uudenlaisen näkökulman yrittäjyyteen luovilla aloilla?

Työn tärkein tarkastelukohde on yrittäjyys ja kuinka TCE-intensiivikurssi vastaa oleellisia luovien alojen yrittäjyysopintojen kehitystarpeita. Toinen osio koostuu TCE:n omista tavoitteista ja niiden saavuttamisesta. Lisäksi tarkastellaan seuratun kontrolliryhmän aikaansaamia tuloksia ja työskentelyn vaiheita.

Kaikkiin tarkastelukohteisiin vaikuttaa työn rajaus. Työssä perehdytään vain Lahdessa järjestetyn TCE-kurssin tapahtumiin ja tuloksiin liittyviä tekijöitä sekä erityisesti yhden seitsenhenkisen ryhmän työskentelyyn ja heidän kehittämäänsä liikeideaan.

2 TUTKIMUSMENETELMÄ

Työn tutkimusosio toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Tutkimuksen tekotapoja on tässä työssä käytetty kahta; case-tutkimusta taustakäsitteenä ja havainnointia varsinaisena menetelmänä. Nämä kaksi sopivat parhaiten työhön ottaen huomioon tutkittavan aiheen luonteen. Tarkoituksena oli seurata, mitä ensimmäistä kertaa järjestettävä luoville aloille mukautettu intensiivikurssi tuo tullessaan. Tietoa aikaisemmasta ei ollut, joten mitään ennustettavaakaan ei käytännössä ollut. Tutkimus on pyritty tekemään niin objektiivisesti kuin laadullinen tutkimus yleensäkin voidaan tehdä (vrt. Tuomi 2002, 19).

Työ on luonteeltaan empiirinen analyysi. Tunnusomaista empiiriselle analyysille on keräämis- ja analyysimetodien korostuminen. Lisäksi metodien kuvaukset antavat lukijalle mahdollisuuden arvioida tutkimusta, mikä osaltaan vaikuttaa tulosten uskottavuuteen. Metodivalinnat tulee myös perustella. (Tuomi 2002, 20.)

2.1 Case-tutkimus

Case-tutkimusta voidaan käyttää tilanteissa, joissa halutaan saada selville jonkin aiheen tyypillisiä piirteitä tai tekijöitä, joita voi soveltaa vastaavanlaisissa tilanteissa. Case-tutkimuksissa tulee ottaa tarkoin huomioon se, mitä itse asiassa tutkitaan. Tutkijalla ei ole varsinaista kontrollia case-tutkimuksissa, vaan tutkittavat asiat tapahtuvat omalla painollaan. (Myers 2009, 72.)

TCE täyttää nämä tunnuspiirteet ja sitä on helpointa lähestyä casena. Tarkoituksena on saada selville, kuinka tällainen kurssi palvelee luovien alojen yrittäjyysopintoja. Tutkimuksen tuloksia pystynee siis soveltamaan tulevilla kurssin toteutuskerroilla sekä mahdollisesti myös muiden samantyyppisten yrittäjyysopintokokonaisuuksien kehittelyssä ja ideoinnissa.

2.2 Havainnointi

Havainnoinnin perusidea on yksinkertaisuudessaan tutkimuskohteen tarkkailussa, objektiivisesti tai ei niin objektiivisesti, tehden samanaikaisesti muistiinpanoja tai raporttia (Metsämuuronen 2006, 116). Menetelmällä on juuret antropologiassa samoin kuin kasvatustieteellisessä tutkimuksessa. Se on varsin työllä tapa kerätä tietoa ja siksi sen sijasta usein käytetään haastatteluja ja kyselyitä. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2007, 208.)

Erilaisia havainnoinnin menetelmiä ja tasoja on monia. Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara luokittelevat (2007, 209) menetelmät suurpiirteisesti kahteen luokkaan; systemaattinen havainnointi sekä osallistuva havainnointi. Systemaattinen havainnointi on jäseneltyä ja havainnoija on tarkastelun kohteisiin nähden ulkopuolinen. Osallistuvassa havainnoinnissa taas tutkittava aihe muotoutuu itsestään ja havainnoija on osa ryhmää. Saaranen-Kauppinen & Puusniekka (2006) jakavat havainnoinnin kahteen ryhmään: osallistuvaan ja ei-osallistuvaa. He erittelevät myös systemaattisen ja ei-systemaattisen havainnoinnin riippuen, onko ennen varsinaista tutkimusta tehty paljon alkuvalmisteluita tutkimuskysymyksen ja sen luokitteluiden kanssa.

Tässä työssä on käytetty ei-osallistuvaa ja ei-systemaattista havainnointia. Työn lähtökohdaksi oli seurata kurssin etenemistä ja ryhmien toimintaa ja havainnoida kaikkea mahdollista. Oletettiin, että tätä kautta jokin tarkastelun arvoinen teema nousee esiin. Peruste tällaiselle lähtökohdalle on se, että kyseessä on luovien ihmisten yhteen tuominen eri aloilta ja kyseinen kurssi järjestetään nyt ensimmäistä kertaa – mitä tahansa voi tapahtua. Kurssia ei myöskään ollut suunniteltu ja aikataulutettu kovin tarkkaan, mikä antoi sen etenemiselle tiettyjä vapauksia. Työn kannalta hyödyllisintä on seurata kurssin etenemistä ja opiskelijoiden toimintaa sivusta ilman varsinaisia ennako-olettamuksia tai rajaavia tekijöitä. Havainnoinnin etuna on myös sellaisien asioiden huomioiminen, joita ei esimerkiksi kyselylomakkeeseen ymmärrä välttämättä laittaa. Vastaaaja voi myös jättää asioita mainitsematta, jos ei koe sitä omasta mielestään tärkeäksi. Tutkimuksen kannalta se voi olla hyvinkin oleellinen tieto.

2.3 Tutkimuksen toteutus

Suurin osa aineistosta kerättiin kuvaamalla. Kuvaaminen helpottaa tilanteiden muistamista samoin kuin puhujan tunnistamista. Kuvattavilta pyydettiin lupa aina ennen kuvauksen aloittamista. Tärkeintä oli saada keskusteluiden ääni tallennettua. Eleitä ja olemusta pystyisi myös tarkastelemaan videotallenteiden perusteella, mutta se on tässä tutkimuksessa hyvin pienessä osassa. Kuvaaminen pyrittiin tekemään mahdollisimman huomaamattomasti, jotta ryhmän työskentely ei häiriintyisi. Kuvaamisen ohessa havaintoja ja kommentteja kirjattiin ylös muistiinpanoina.

Havainnoinnin lisäksi valitun ryhmän jäsenille esitettiin kymmenen kysymystä opintojakson jälkeen liittyen opintojakson tavoitteisiin sekä itse tämän tutkimuksen tavoitteisiin. Ryhmälle perustettiin Facebookiin oma salainen ryhmä, jonne kysymykset laitettiin. Vastaukset toivottiin sähköpostilla. Ryhmälle ei myöskään kerrottu kurssin aikana tai sen jälkeen tämän työn tavoitteista kovin tarkasti, ettei tarkoitusperä vaikuttaisi vastauksiin. Vastauksia saapui kuudelta ryhmäläiseltä. Kontrolliryhmälle esitetyt kysymykset ovat liitteenä (LIITE 2).

3 TAUSTAA LUOVISTA ALOISTA

3.1 Luovat alat

Mitä ovat luovat alat? Määritelmiä luoville aloille on monia. Kuitenkaan mitään yhtenäistä ja maailmanlaajuista määritelmää ei ole vielä tehty johtuen erityisesti näkemuseroihin maiden välillä. Suurpiirteisiä, kansallisia kuvauksia on kuitenkin kehitetty; luovia aloja ovat alat, jotka synnyttävät tuotemerkkejä, patenteja ja tekijänoikeuksia. (Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia 2015 2007, 19.)

Kehittämisstrategiassa (2007, 20) on listattu luoviksi aloiksi seuraavat alatoimialat:

- animaatiotuotanto
- arkkitehtipalvelut
- elokuva- ja tv-tuotanto
- kuvataide ja taidegalleriat
- käsityö
- liikunta- ja elämyspalvelut
- mainonta ja markkinointiviestintä
- muotoilupalvelut
- musiikki ja ohjelmapalvelut
- peliala
- radio- ja äänituotanto
- taide- ja antiikkikauppa
- tanssi ja teatteri
- viestintäala

Toinen näkemys määrittelystä on Opetusministeriön Luovien alojen yritystoiminnan kehittäminen –selvityksen (2006, 11) luovien alojen ydin ja rajapinnat. Ydin muodostuu seuraavista tekijöistä:

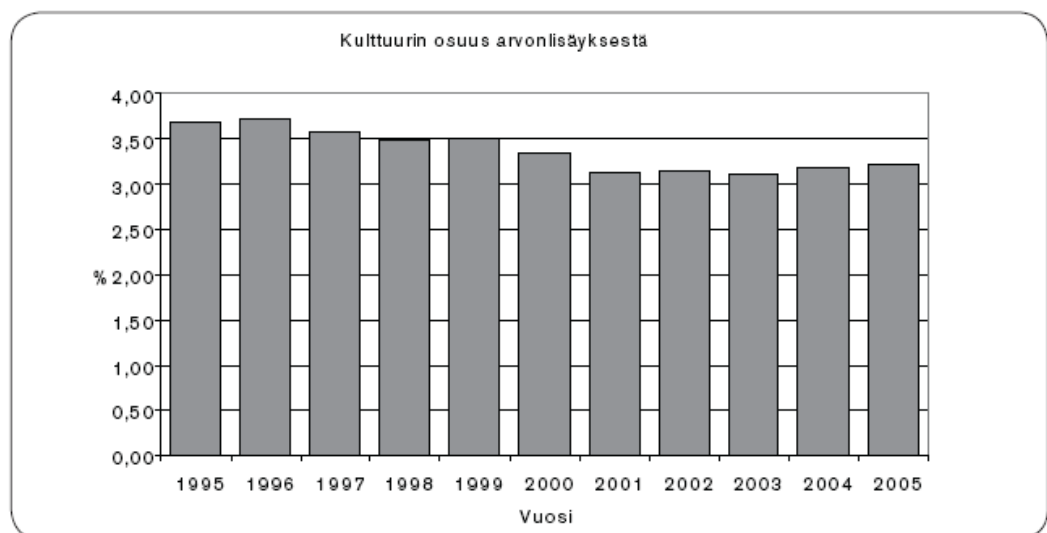
- arkkitehtipalvelut
- digitaalinen sisältötuotanto
- elokuva- ja AV-tuotannot
- graafisen alan toiminta
- kirjojen tuotanto ja jakelu
- mainontapalvelut
- muotoilupalvelut
- musiikin ja äänitteiden tuotanto
- sisältötuotanto perinteiselle ja sähköisille viestimille

Ydinalojen rinnalla on lisäksi rajapintoja: muun muassa taide (käsittäen näyttelyt, ooppera- ja konserttimusiikin, teatterin sekä tanssin ja muuta tapahtumat) ja kulttuurilaitokset (Opetusministeriö 2008, 11). Molemmat ovat suomalaisia näkemyksiä luovista aloista, joten yhteneväisyyksiä on huomattavissa.

TCE-intensiivikurssille osallistui opiskelijoita musiikin, kuvataiteiden, kulttuurituotannon, muotoilun ja median puolelta. Opetusministeriön jaottelun (2008, 9) mukaan nämä alat kuuluvat kulttuuripolitiikkasektoriin, joten tutkimuksessa voitaisiin luovien alojen sijaan puhua kulttuurialoista. Tarkastelukehys on tässä työssä kuitenkin hieman laajempi ja lähdemateriaali koskettaa yleisesti luovia aloja. Kurssin nimikin jo viittaa yleisesti luovuuteen eikä kurssin sisältöä ole varsinaisesti edes rajattu kulttuurialoille. Määrittelyn rajausta ei siis ole työssä kovin tarkka. Muistutetaan vielä, että kurssille osallistui myös muutama liiketalouden opiskelija.

3.1.1 Tilastoja

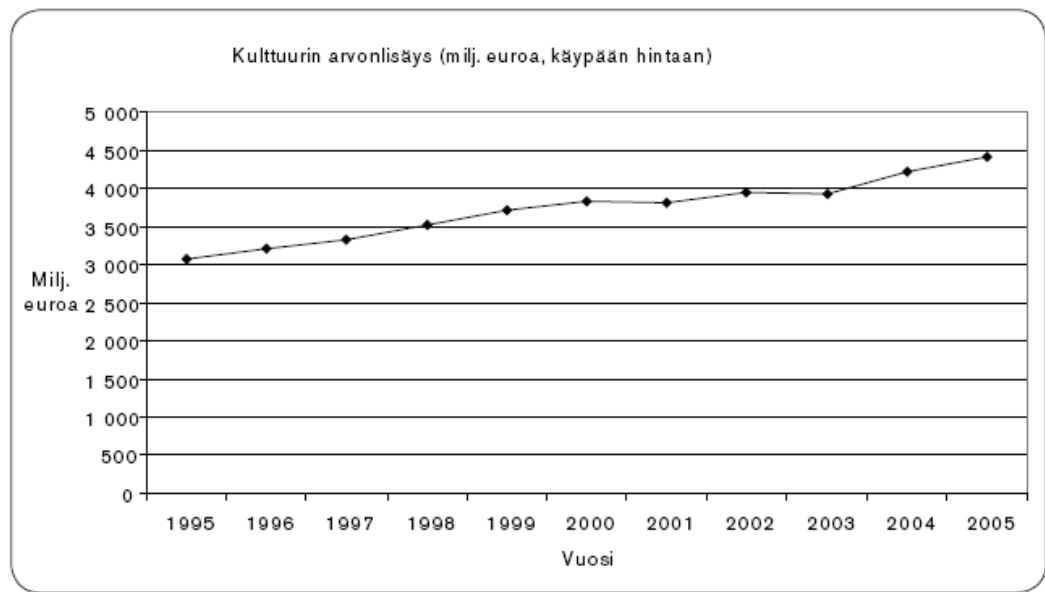
Luovien alojen taloudellisten vaikutusten mittaamisen ongelmaksi on muodostunut olematon tilastotieto. Kuitenkin on tarpeellista tarkastella kulttuurin ja luovien alojen kansantaloudellisia vaikutuksia, jotta saadaan tietoa tarpeista ja mahdollisista kehityskohteista. (Opetusministeriö 2008, 6.) Seuraavassa on esitetty muutamia tunnuslukuja Opetusministeriön julkaisusta Kulttuurin Satelliittitilinpito, jossa on pyritty rakentamaan toistettava laskentamalli kulttuurin kansantaloudellisille vaikutuksille.



KUVIO 1. Kulttuurin osuus koko talouden arvonlisäyksestä (Opetusministeriö 2008, 51)

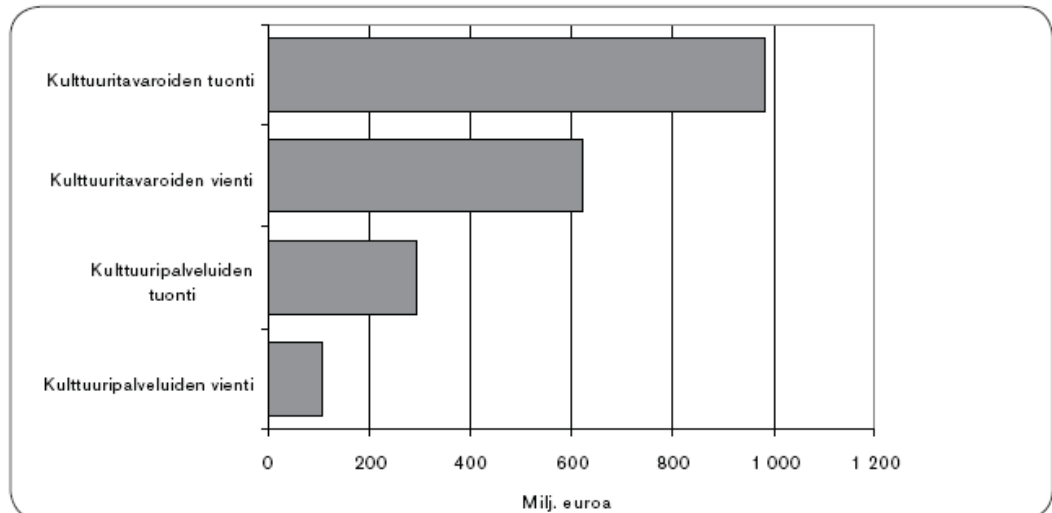
Ensin on parasta selventää arvonlisäyksen määritelmä. Arvonlisäys on jonkin tietyn tuotantoon osallistuvan yksikön tuottamaa arvoa. Sen laskentatyylillä vaihtelee markkinatuotannossa ja markkinattomassa tuotannossa. (Tilastokeskus 2010a.)

Kuten kuviosta 1 näkee, mitään suurta kasvua ei kulttuurialoilla ole tapahtunut, vaikka niin yleisesti luullaan. Vuonna 2005 kulttuurin arvonlisäyksen osuus oli 3,2 %. Arvonlisäysprosentti on verrattavissa bruttokansantuoteosuuteen. (Opetusministeriö 2008, 50.)



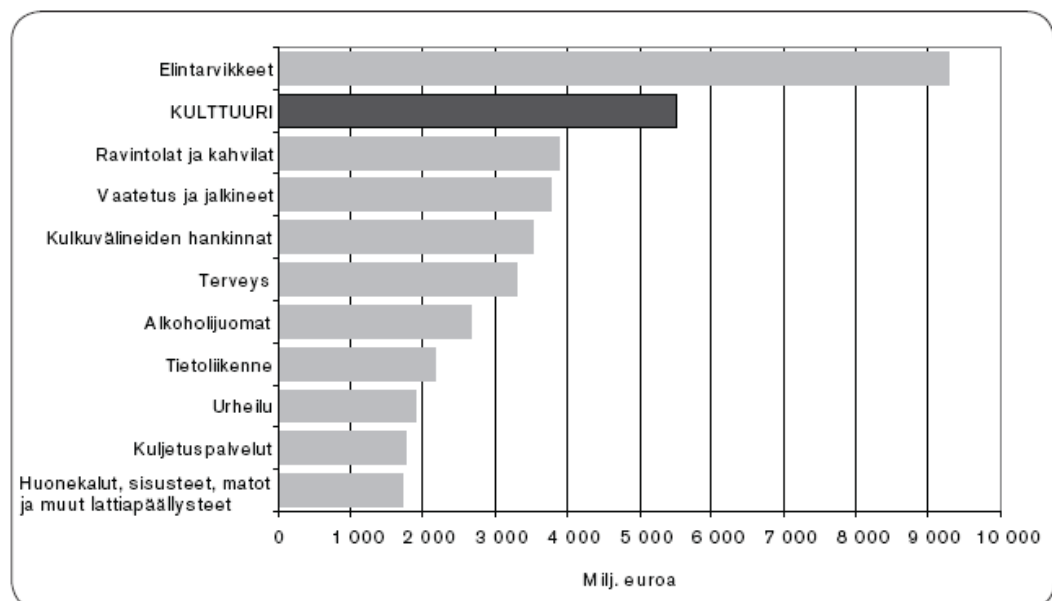
KUVIO 2. Kulttuurin toimialojen käypähintainen arvonlisäys 1995–2005 (Opetusministeriö 2008, 52)

Vuonna 2005 kulttuurin toimialojen käypähintainen arvonlisäys oli noin 4,4 miljardia euroa (Opetusministeriö 2008, 52). Koko Suomen bruttokansantuote oli tuolloin 157,3 miljardia euroa (Tilastokeskus 2010b).



KUVIO 3. Kulttuuritavaroiden ja -palveluiden ulkomaankauppa vuonna 2005
(Opetusministeriö 2008, 55)

Kuten kuviosta 3 on nähtävissä, kulttuuritavaroiden tuonti ja vienti ovat suurempia kuin kulttuuripalveluiden tuonti ja vienti. Tuonnin osuus taas on suurempi tavaroiden ja palveluiden osalta. Kulttuuripalveluiden vienti on kaikkein heikoimmassa asemassa. (Opetusministeriö 2008, 54.)



KUVIO 4. Joidenkin yksityisen kulutuksen erien kokonaismäärät vuonna 2005
(Opetusministeriö 2008, 58)

Kulttuuriin käytettiin rahaa vuonna 2005 5,5 miljardia euroa. Markkinat ovat suuret ja kuluttajat ovat valmiita kuluttamaan rahaa kulttuuripalveluihin ja -tuotteisiin.

Kulttuuriin käytetään rahaa paljon. Trendi on viimevuosina ollut kasvava, tosin suurta muutosta ei ole tapahtunut. Tämän hetken taloustilanne vaikuttanee näihin lukuihin ja todennäköisesti tilastot lähivuosista ovat laskusuhdanteisia. Täytyy muistaa, että talous etenee sykleissä, nousu- ja laskusuhdanteissa, ja seuraava nousu on näillä hetkillä jo alkamassa. Tämä tarjoaa tilaisuuden panostaa juuri nyt enemmän kulttuuri- ja luoviin aloihin, koska mahdollisesti nämä luvut tulevat kasvamaan seuraavan viiden vuoden sisällä.

3.2 Koulutus

Suomessa on monia toisen asteen koulutusmahdollisuuksia ja korkeakouluopintoja luoville aloille. Kulttuuriopintoja tarjoavien ammattikorkeakoulujen määrä on ollut 2000-luvulla kovassa kasvussa. Tämän lisäksi ovat vielä erikseen taideyliopistot. (Lagerström & Mitchell 2005, 75.) Myös muualla Euroopassa koulutetaan luovien alojen ammattilaisia paljon. Esimerkiksi Iso-Britanniassa valmistuvien opiskelijoiden ja työpaikkojen määrä luovilla aloilla on noin 400 000:62 000; 400 000 opiskelijaa valmistuu vuosittain ja vain 62 000 työpaikkaa on tarjolla. Vaikka suuri ero on kaikilla tiedossa, koulutusmahdollisuuksia silti riittää aina yhä enemmän. (Brown 2007, 126.) Koulutusohjelmien tarkastelu painottuu tässä työssä enemmän ammattikorkeakouluihin.

Hyvänä esimerkkinä koulutustarjonnan kasvusta Suomen ammattikorkeakouluissa on Lagerströmin ja Mitchellin (2005, 80) tutkimuksessaan esittämät esimerkkiluvut kulttuurialan tutkinnon suorittaneista ja koulutusohjelmien määrästä. Tarkastelun lähtökohta oli vuoden 1997 tilanne, jolloin kulttuurialan tutkinnon suorittaneita oli yhdeksästä eri koulutusohjelmasta 319 henkilöä. Tilanne vuonna 2004 oli 41 koulutusohjelmaa ja 1708 valmistunutta. Luvut ovat kasvaneet lyhyessä ajassa paljon.

Vuodesta 1997 vuoteen 2004 koulutusohjelmien määrä on kasvanut lähes viisinkertaiseksi.

3.2.1 Valmistumisen jälkeinen aika

TAULUKKO 1. Ammattikorkeakouluista kulttuurialoilta valmistuneiden sijoittuminen 1997–2001 (nuoret + aikuiset) (Lagerström & Mitchell 2005, 90)

	1997	1998	1999	2000	2001
Palkansaaja	65,5	65,1	65,6	69,1	61,4
Yrittäjä	11,3	8,9	6,1	4,6	1,8
Työtön	5,1	9,2	11,2	11,0	21,2
Opiskelija	7,8	7,6	8,7	9,0	10,4
Varusmies	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8
Muu	10,2	9,2	8,4	6,3	4,4
Yhteensä prosenttia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Taulukossa 1 on esitetty prosentteina kulttuurialoilta valmistuneiden sijoittuminen vuosina valmistumisen jälkeen. Yrittäjien määrä vähenee tasaisesti mitä enemmän aikaa kuluu valmistumisesta. Huomioitavaa on kuitenkin, että vuosi valmistumisen jälkeen yrittäjien määrä (11,3 %) on keskimääräisesti korkeampi kuin yliopisto- tai korkeakoulutasolla (Lagerström & Mitchell 2005, 90). Ammattikorkeakoulutasolla tehdään jotain erilailla verrattuna yliopistoihin, mikä kannustaa opiskelijoita yrittäjyyteen. Työttömyysprosentti valmistumisen jälkeen kasvaa kuitenkin huomattavasti vuosien edetessä. Julkisen ja yksityisensektorin tarjolla olevat työpaikat eivät millään riitä työllistämään tuhansia luovien alojen osaajia.

Koska työttömyyttä kuitenkin esiintyy niin paljon, on hyvä tarkastella suomalaisen työelämän rakennetta. Yli puolet työvoimasta on siirtynyt palveluiden puolelle ja tavaratuotanto on hiipumassa, puhutaan jälkieteellisestä maasta. Alihankinta ja automatisointi vievät työpaikkoja samoin kuin suuryritysten keskittäminen Aasian maihin kustannustehokkuuden maksimoinnin vuoksi. Tulevaisuudessa Suomi tulee

tarvitsemaan enemmän pienyrityksiä ja yrittäjiä yleensä, jotta työpaikkoja syntyisi lisää eikä häviäisi maailmalle tai kokonaan. (Wilenius 2004, 49–51.)

3.3 Yritystoiminta

Yrittäjyyttä voidaan ajatella kahdella eri tavalla; elinkeinoelämänä, jolloin yrittäjyys on yksi yhteneväinen massa, tai ”sammakkoperspektiivistä”, jolloin yrittäjyys ei olekaan samanlaista kaikissa tapauksissa. Yritykset eivät koostu samanlaisista ihmistyypeistä ja päätöksiä tehdään eri motiivein ja tarpein. (Sillanpää 1999, 13). Yrittäjyys toki kattaa tietyt perustekijät, jotka toistuvat yrityksessä kuin yrityksessä, mutta pääsääntöisesti yksikään yritys ei ole samanlainen. Tämä on hyvä muistaa erityisesti luovien alojen yrittäjyydestä puhuttaessa ja varsinkin opetettaessa.

Yrittäjyydestä on nousemassa yhteiskuntakehityksen kannalta oleellinen tekijä luovilla aloilla. Elinkeinorakenne muuttuu ja uutta osaamista tarvitaan. (Hägg 2007, 355.) Luovien alojen kehittäminen ja yrittäjyyteen kannustaminen on otettu esiin poliittisella kentällä ympäri maailmaa ja sitä halutaan yleisesti kehittää (Matheson 2006). Yhä useammin luovilla aloilla esiintyy niin sanottuun kakkosammattiin turvautumista, koska työllistyminen on niin vaikeaa (Hägg 2007, 358). Samalla luovien alojen käsitys yrittäjyydestä on muuttunut melko negatiiviseksi. Lisäksi kulttuuri ja talous koetaan toisistaan irrallisina asioina, joiden yhdistämistä ei ymmärretä. Yrittäjyys käsitetään pelkästään rahan tekemisenä eikä muita mahdollisuuksia suositeta näkemään. (Wilenius 2004, 11.)

Wileniuksen mukaan (2004, 49–51) luovilla aloilla tarvitaan paljon yhteistyötä julkisensektorin sekä yritysten ja luovien alojen ammatinharjoittajien välillä, jotta uusia innovaatioita pääsisi syntymään. Yrittäjyyden edistäminen ja tukeminen on olennainen osa tätä toivottua kehitystä. Suomessa tulisi päästä jämähtäneestä palkkatyöyhteiskunnasta kohti uudenlaista, innovoivaa yrittäjyyttä. Huomioitavaa kuitenkin on, että luovan alan opinnoista valmistunut ryhtyy yrittäjäksi suuremmalla todennäköisyydellä kuin kaupallisen koulutuksen saanut. Wilenius myös listaa

Suomen luovan talouden suurimmaksi haasteeksi niiden kehittymisen ja mukautumisen muuhun talouteen.

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia (2007, 24) esittelee SWOT-analyysin luovien alojen yritystoiminnasta Suomessa:

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Korkeatasoinen luovien alojen koulutus ja substanssiosaaminen • Tuotteet ovat hyviä • Toimivat kotimarkkinat • Teknologiaosaaminen maailman huippua • Vienti mahdollisuutena • Suomen hyvä maine • Vahva kulttuuriperintö • Suomen kansantalous on kunnossa 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Yrityskenttä on heterogeeninen ja hajainen • Kehittäjäverkosto on moninainen ja sekava • Heikko liiketoimintaosaaminen • Pienet kotimarkkinat • Jakelukanavien heikkous • Arvoketjun epätasaisuus • Mikroyrittäjiä paljon • Strategisen suunnittelun puute • Yritystoiminnan kehittäjillä on liian vähän tietoa toimialasta. Rahoitusinstrumentit eivät sovellu luovien alojen mikro- ja pk-yritysten kehittämiseen • Sisältö ja teknologia eivät kohtaa
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Yhteinen tahtotila • Luovien alojen tuotteille on entistä enemmän kysyntää • Olemassa olevien yritysten kehittäminen • Asiakasnäkökulman huomioon ottaminen • Liiketoimintaosaamisen parantaminen • Monialaistumisen hyödyntäminen • Verkostoituminen • Luovien alojen mahdollisuuksien avaaminen yritystoiminnan kehittäjille ja päättäjille • Tuottaja- ja manageriosaamisen parantaminen • Kansainvälistyminen ja viennin lisääminen • Rahoitusinstrumenttien hyödyntäminen ja kehittäminen 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Yrittäjyyden riskit eivät houkuttele • Sisältöjen helppo kopioitavuus • Luovan toimialan mahdollisuuksia ei ymmärretä eri päättäjätasolla • Yritykset jäävät toimimaan kotimarkkinoilla • Ratkaisemattomat tekijänoikeuskysymykset rajoittavat kasvua • Rahoitusta ei kohdenneta riittävästi • Yritykset eivät halua kasvaa • Yritykset eivät verkostoidu • Suomi ei pärjää luovien alojen kansainvälisessä kilpailussa

KUVIO 5. SWOT-analyysi luovien alojen yritystoiminnasta (Opetusministeriö 2006, 24)

Heikkouksista nousee esiin heikko liiketoimintaosaaminen sekä yritystoiminnan kehittäjien vähäinen tieto toimialasta. Jälkimmäistä ongelmaa on sivuttu jo johdannossa yrittäjyysopintojen kautta. Nämä molemmat ovat kohtia, joihin TCE etsii vastauksia. Pienet kotimarkkinat sekä yritysten jämähtäminen kotimarkkinoille mainitaan heikkouksissa sekä uhissa ja näitä vahvistaa myös Öhrnbergin (2010, 16)

artikkeli Global Entrepreneurship Monitorin vuosittaisesta tutkimusraportista, joka käsittelee laajasti yritystoimintaa ympäri maailmaa. Tutkimus ei käsittele pelkästään luovia aloja.

Artikkelissa todetaan kuinka Suomi on kansainvälisessä vertailussa toiseksi viimeisellä sijalla mitattaessa uusien yritysten kansainvälistä toimintaa. Kansainvälisyys tulisi nähdä mahdollisuutena ja kasvuhaluttomuudesta olisi yleisesti päästävä eroon. Pääpiirteittäin ongelmat yrittäjyydessä ja yritystoiminnassa ovat samantyyppiset niin luovilla aloilla kuin muillakin aloilla. Luovien alojen kohdalla korostuu vielä enemmän verkostoitumisen tärkeys. Luovalle alalle aikovan tulisi verkottua jo opiskeluvaiheessa ulkomaille, koska kotimarkkinat ovat kovin pienet (Öhrnberg 2010, 16). Kehittämisstrategian (2007, 24) SWOT-analyysissä laiskuus verkostoitumisessa koetaan uhaksi.

3.3.1 Verkostoituminen

Jotta pystyy menestymään luovilla aloilla yrittäjänä, on pakko luoda verkostoja oman alan sisällä ja etenkin muiden alojen kanssa. Yritysten kasvumahdollisuudet ovat verkostoitumisessa, koska silloin myös osaamisalueet kasvavat. Eikä kaikkea voi tehdä yksin. Tämä pätee muillakin aloilla, mutta erityisesti luovilla aloilla, joissa substanssiosaaminen on huipussaan. Verkostoituminen vapauttaa resursseja luovien ihmisten oman osaamisen vaalimiseen ja kehittämiseen sekä tuotantoon. (Opetusministeriö 2006, 19; Peltomäki 2003, 93.)

Luovalle alalle aikovien kannattaisi jo opiskeluaikana ryhtyä rakentamaan verkostoaan. Se lisää työmahdollisuuksia tulevaisuudessa samoin kuin se voi mahdollistaa esimerkiksi oman yrityksen perustamisen. Kontakteja olisi hyvä yrittää saada laajalti eri aloilta. Luovalle ihmiselle talouspuolen kontakti voi olla hyvinkin tärkeä. Verkostoitumiselle hyviä keinoja tarjoavat erilaiset sosiaaliset mediat kuten Facebook. TCE-kurssille perustettiin myös omat Facebook-sivut, johon osallistujat saivat liittyä jo ennen kurssin alkua. Ennako-odotuksista poiketen kovin moni ei kuitenkaan liittynyt ryhmään heti, vaan pikkuhiljaa kurssin edetessä.

4 YRITTÄJYYSOPINNOT

Yrittäjyys on kaikille tuttu termi, mutta mitä kaikkea se pitää sisällään ei olekaan välttämättä niin selvää. Karrikoituna moni ajattelee yrittäjyyden kovin riskialttiina toimintana, johon ryhdyttäessä täytyy olla valmis menettämään kaiken. Sanalla on tiettyssä mielessä negatiivinen kaiku.

Kysyttäessä TCE-kurssille osallistuvilta opiskelijoilta miten he ymmärtävät sanan yrittäjyys, vastauksissa oli yhtäläisyyksiä, mutta myös täysin vastakkaisia ajatuksia. Suurimmassa osassa vastauksia yrittäjyys kuitenkin merkitsi ennen kaikkea elämäntapaa. Näissä vastauksissa rahanteko ei ollut korostettuna, vaan se koettiin lähinnä toissijaisena tekijänä. Nuori Yrittäjä (2010) Internet-sivustolla yrittäjyys määritellään työnteon ajattelu-, toiminta- sekä suhtautumistapana. Se nähdään asenteena, johon on oltava tiettyjä valmiuksia.

Yrittäjyys käsitteenä on kehitetty jo 1700-luvulla. Yksinkertaisuudessaan se tarkoittaa oman yrityksen perustamista. Se voidaan myös käsittää riskien ottamisena tuottoa vastaan, innovoimisella tai markkinoilla olevan tarpeen tyydyttämisenä jollain uudella tuotteella tai palvelulla. (America Gov., 2007.) Mitä riskien ottamiseen tulee, TCE-kurssin luennoitsija Emmett Coffey (2010) on sitä mieltä, että yrittäjät ovat itse asiassa riskien välttäjiä (risk avoiders). Yrittäjät näkevät markkinat eritavalla ja he luovat tuotteen tai palvelun, mikä pystyy mukautumaan muuttuvaan ympäristöön. He eliminoivat hankaloittavat tekijät eli he estävät riskit.

Yrittäjyys näyttäytyy erilaisissa muodoissa. Se voidaan liittää ”1) yksilön yrittäjämäiseen toimintatapaan, 2) ulkoiseen yrittäjyyteen eli pienyrityksen omistamiseen ja johtamiseen, 3) organisaatioyrittäjyyteen eli kollektiiviseen toimintatapaan ja 4) sisäiseen yrittäjyyteen” (Kyrö, Lehtonen, Ristimäki 2007, 18). Mikään näistä ei ole kuitenkaan erillinen käsite, vaan ne liittyvät toisiinsa ja myös muokkaavat toinen toisiaan. Käsitteistön kanssa on usein erilaisia näkemyksiä, sillä yrittäjyys ei ole yksiselitteinen sana. (Kyrö, Lehtonen, Ristimäki 2007, 18–19.)

Suurin osa ymmärtää yrittäjyyden vain ulkoisena yrittäjyytenä. Se ei kuitenkaan rajoitu vain oman yrityksen omistamiseen, vaan myös organisaation sisällä voi toimia yrittäjämäisesti. Yrittäjämäinen ajattelu ja yrittäjyys yleensä ovat ennen kaikkea luovuutta ja lisäksi myös rohkeutta, uskallusta, kokeilua ja ihmisenä kasvamista. Se käsitetään myös avaintekijänä hyvälle oppimiselle. (Ilmonen 2010a.)

TCE-kurssin sisällä oli paljon erilaisia näkemyksiä yrittäjyydestä jo luennoitsijoiden kesken. Liiketalouden luennoitsija korosti myynnin tärkeyttä: ”nothing else matters than the sales” kun taas kuvataiteiden ammattilainen korosti substanssiosaamista (O’Donovan 2010, Gaynor 2010a). Eri käsityksiä yhdistää ymmärrys siitä, että jokainen kokee yrittäjyyden eri tavalla (Ilmonen 2010b).

Luovilla aloilla yrittäjyyteen liitetään myös käsite ammatinharjoittaja. Monet kulttuurialan ammattilaisista, kuten muusikot voivat toimia ammatinharjoittajana, jolloin heidän motiivinaan on pyrkiä elättämään itsensä. Varsinainen ero yrittäjyyteen on siinä, että yrittäjä työllistää myös muita ja tavoitteena on kasvattaa liiketoimintaa kun taas ammatinharjoittaja toimii yksin. (Korpelainen 2002, 17.)

Yrittäjyys on luovilla aloilla liiketoimintaosaamisen ja substanssitaitojen yhdistämistä. Ei siis voi eritellä mikä on tärkeintä, koska kukin kokee tärkeyden asteen omista lähtökohdistaan. Luovien alojen yrittäjyyteen liittyy usein myös jo edellä mainittu elämäntapa-asette; yrittäjyys tarjoaa mahdollisuuden itsensä toteuttamiseen ja mahdollisuuden tehdä sitä, mitä oikeasti haluaa.

4.1 Yrittäjyysopinnot luovilla aloilla

Yrittäjyysopinnot nykytila-analyysin pohjautuu pääasiassa Lahden ammattikorkeakoulun muotoilun alan opettajan Arto Kutvosen tekemään Metropolian mediatuottamisen koulutusohjelman ylemmän ammattikorkeakoulun opinnäyteyöhön ”Luovien alojen yrittäjyyteen. Ammattikorkeakoulututkintoon kuuluva yrittäjyyskoulutus luovilla aloilla: nykytila ja tarpeet.” Kutvosen työ vastaa niihin kysymyksiin, jotka ovat oleellisia tämän työn taustakartoituksen kannalta. Työ kartoittaa

yrittäjyysopintojen luonteen ammattikorkeakouluissa ja tarjoaa kehitysehdotuksia opintojen kehittämiseen. Tuloksissa verrataan TCE-intensiivikurssin toimimista havaittuihin kehityskohteisiin.

4.1.1 Nykytila

Yrittäjyysopintoja ammattikorkeakoulutasolla tarjotaan melko vaihtelevasti. Kutvosen (2009, 17–22) tekemän selvityksen mukaan joissakin ammattikorkeakouluissa yrittäjyysopinnot katsotaan osaksi pakollisia opintoja, joissakin taas yrittäjyyttä voi opiskella osana suurempaa ammattiopintomodulia. Osassa kouluista ne eivät ole ollenkaan osana opetussuunnitelmaa.

Yrittäjyysopintojen sisältö ei myöskään ole välttämättä parasta mahdollista. Joissakin ammattikorkeakouluissa opinnot ovat räätälöity kaikille aloille samansisältöiseksi, jolloin voi miettiä opintojen hyödyllisyyttä eri alojen suhteen. Näkemykset ja oman alan yrittäjyyden lähtökohdat eroavat suuresti esimerkiksi tekniikan ja musiikin ala välillä. (Kutvonen 2009, 17–22.) Opinnot eivät myöskään tuo opiskelijalle tarvittavaa itseluottamusta tai kokemuksia (European Commission 2008, 23). Tämä ei ole vain luovien alojen ongelma, vaan yleistä kaikilla aloilla.

Luovien alojen yrittäjyysopintojen nykytilan suurin ongelma on opintojen vastaimmattomuus alan tarpeisiin. Ongelmakohtia ovat lisäksi

- huonosti toteutettavat opetusjärjestelyt
- sisällön istumattomuus opiskelijoiden toiveisiin ja tarpeisiin
- sisällön yleispätevyys

Kurssin pituus, opettajien alakohtainen tuntemus sekä opintojen irrallisuus omasta alasta sisältyvät kaikki huonoihin opetusjärjestelyihin. Sisällön kannalta ongelmallisia kohtia ovat opiskelijoiden toiveiden huomiotta jättäminen sekä opintojen laajuus suhteessa asiamäärään. Puutteita ovat myös luovien alojen erityispiirteiden,

kuten tekijänoikeuksien ja verkostoitumisen, sekä osaamisvaatimusten sivuuttaminen. (Kutvonen 2009, 52–54.)

Lisäksi nykytilannetta hankaloittaa opettajien ammattitaito sekä määrä. Suurin osa yrittäjyysopintojen opettajista on puhtaasti liiketalouden osaajia, eivätkä he välttämättä ymmärrä luovien alojen substanssiosaamisen merkitystä yrittäjyyden luonteeseen. Toinen ongelma on pätevien opettajien puute. Suomessa ei ole tarpeeksi päteviä ja sopivia opettajia yrittäjyyden puolella, mikä vaikeuttaa huomattavasti opintojen mukauttamista muille aloille. (European Commission 2008, 20.)

4.1.2 Kehityskohteet

Luovien alojen yrittäjyysopintojen kehityskohteet koskevat pääsääntöisesti sisällöllisiä tekijöitä. Opiskelijat ovat periaatteessa motivoituneita opiskelemaan yrittäjyyttä, mutta he eivät koe saavansa tarpeita vastaavaa opetusta. Itse asiassa luovien alojen opiskelijat ovat kiinnostuneempia yrittäjyydestä kuin korkeakouluopiskelijat keskimääräisesti. (Kutvonen 2009, 66–67.)

Haasteita yrittäjyysopinnoissa on etenkin kuva- ja performanssitaiteilijoiden sekä muusikoiden kohdalla. He usein toimivat yksin, eikä heidän aloillaan ole tyypillistä työskennellä tiimeissä tai pienissä ryhmissä verrattuna muotoilijoihin tai suunnittelijoihin, joiden työskentelyyn liittyy oleellisesti pieni tiimi. Mahdollisuuksia näille ”yksityisyrittäjille” kuitenkin löytyy, tarvitaan vain vähän innovatiivista ajattelua. (Gaynor 2010b.) Hyödyllistä olisi myös tuoda opiskelijoille konkreettisia esimerkkejä, eräänlaisia yrittäjätarinoita. Tätä kautta opiskelijat voisivat innostua enemmän yrittäjyydestä aiheena kun he näkevät konkreettisia esimerkkejä. (Burke 2010.)

Ennen kuin päästään varsinaisiin sisällöllisiin tekijöihin, on ensin saatava kuntoon opettajien määrä ja heidän pätevyytensä. Tarpeellista olisi löytää yrittäjyyden opettajia, joilla on jonkinlainen käsitys luovien alojen luonteesta samoin kuin luovien alojen osaajia, jotka ymmärtävät myös liiketoiminnan periaatteet. Ihanteellisinta olisi saada opettajia suoraan työelämästä, jolloin he voisivat kertoa opiskelijoille

käytännön esimerkkejä ja antaa ensikäden tietoa markkinoista. Mitään yhtä toimivaa kaavaa ei luovien alojen yrittäjyyteen nimittäin ole. Mitä enemmän opiskelijat saavat erilaisia näkökulmia, sitä enemmän heidän voisi kuvitella oppivan hahmottamaan omalle kohdalle sopivat toimintatavat yrittäjyyden sattuessa kohdalle.

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategian (2006, 34–35) mukaan luovat alat tarvitsevat yrittäjyyskoulutuksen ja tuottaja- ja manageriosaamisen lisäksi erityisesti johtamiskoulutusta. Johtamiskoulutuksen tarkoituksena on saada yhdistelmä, jossa teknologia, liiketalous ja sisällöllinen kehitys kohtaisivat toisensa. Koulutuksen tulisi olla monialaista sekä kansainvälistä, jotta se vastaisi työelämän tarpeita. Tärkeintä kuitenkin olisi luovan prosessin johtaminen. Strategiassa korostetaan lisäksi, kuinka koulutuksen tulee yhdistää yrittäjyyden perustiedot luoviin aloihin. Opetuksessa tulisi ottaa huomioon etenkin yksityisyrittäjät, ammatinharjoittajat sekä yksittäiset taiteilijat. Kansainvälistyminen tulee ottaa tässäkin huomioon.

5 TOWARDS CREATIVE ENTREPRENEURSHIP

Towards Creative Entrepreneurship järjestettiin Lahdessa 23.1. – 3.2.2010. Lahti oli kurssin ensimmäinen isännöintimaa ja seuraavaksi se järjestetään Corkissa, Irlannissa. Tapahtuma järjestetään yhteensä kolme kertaa aina vuoden välein. Kursilla on mukana viisi koulua ympäri Eurooppaa: Norjan Norges Musikkhøgskole, Iso-Britannian Southampton Solent University, Irlannin Cork Institute of Technology (Cork School of Music, Crawford College of Art and Design, School of Business) ja Viron Eesti Muusika- ja Teatriakadeemia. Lisäksi Lahden ammattikorkeakoulusta oli osallistujia musiikin alalta sekä muotoilu- ja taideinstituutista. Kaiken kaikkiaan seuraavat alat olivat edustettuina kurssilla:

<p>Kuvataiteet 12 opiskelijaa</p> <ul style="list-style-type: none"> •maalaus •valokuvaus •videotaide •kuvanveisto 	<p>Musiikki 17 opiskelijaa</p> <ul style="list-style-type: none"> •instrumenttiopetus •varhaisiän musiikkikasvatus •esittävä musiikki <ul style="list-style-type: none"> •klassinen •jazz •sävellys 	<p>Muotoilu 2 opiskelijaa</p> <ul style="list-style-type: none"> •pakkausmuotoilu
<p>Kulttuuri-managerointi 2 opiskelijaa</p> <ul style="list-style-type: none"> •kulttuuriorganisaatioiden johtaminen 	<p>Media 3 opiskelijaa</p> <ul style="list-style-type: none"> •mediaviestintä 	<p>Liiketalous 3 opiskelijaa</p> <ul style="list-style-type: none"> •Business Information Systems

KUVIO 6. TCE:n edustetut alat, opiskelijat

Alat jakaantuivat osittain maittain. Yhteensä opiskelijoita oli 39. Opettajia oli kurssilla mukana 10 ja kaksi arvioinnin toteuttavaa opettajaa.



KUVIO 7. TCE:n edustetut alat; opettajat ja arvioijat

Puolitoistaviikkoinen intensiivikurssi koostui luennoista, ryhmätöistä sekä workshopeista. Kunakin päivänä oli eri teema; opintojakson alkupuolella opiskelijat pääsivät tutustumaan opintojakson luovaan puoleen, jonka jälkeen kurssi pikkuhiljaa muuttui enemmän yrittäjyys- ja liiketoimintapainotteisemmaksi. Aamupäivinä oli luentoja ja iltapäivät koostuivat lähinnä workshopeista. Luentojen aiheita olivat mm. luovat markkinat, luova yritystoiminta, liiketoimintasuunnitelman laatiminen sekä markkinointi. Luentojen pitäjät olivat osallistuvien koulujen opettajia ja professoreita. Lisäksi opiskelijoilla oli mahdollisuus vierailla paikallisissa luovien alojen yrityksissä. Kurssin aikataulu päivien sisältöineen löytyy liitteistä (LIITE 3).

Koko opintojakson ajan opiskelijat pääsivät toteuttamaan luovaa puoltaan muun muassa joka aamuissa art cornerissa, jossa sai esitellä osaamistaan esimerkiksi soittamalla, laulamalla tai näyttämällä omia nettisivujaan riippuen kunkin osaamisesta ja koulutusalaista. Muuta oheistoimintaa oli norjalaisten jazzmuusikoiden pitämät pienimuotoiset jamit Panimo & Ravintola Teerenpelissä, Lahden keskustassa, sekä norjalaisten klassisen musiikin opiskelijoiden konsertti osana Lahden ammattikorkeakoulun musiikin alan Tiistaikonsertti-sarjaa. Näiden lisäksi osallistujat kävivät katsomassa Lahden ammattikorkeakoulun musiikin alan musiikkiteatterilinjalaisten toteuttaman musikaalin Fame Lahden kaupunginteatterissa.

Kurssin läpikantavana tehtävänä oli luoda toimiva liikeidea 6-7 hengen ryhmissä ja toteuttaa se kurssin aikana. Opiskelijoille annettiin melko vapaat kädet luoda oma ideansa. Ainoa vaatimus oli se, että syntyvä tuote/palvelu pitää saada myytyä asiakkaalle. Liikeidea työstettiin luennoiden pohjalta iltapäivän workshopeissa samoin kuin omalla ajalla. Tulokset esiteltiin opettajille ja muille opiskelijoille kurssin lopussa.

5.1 Intensiivikurssi

Intensiivikurssit ovat Erasmus-rahoitteisia 2-6 viikon pituisia opintojaksoja, joissa tarkoituksena on tuoda opiskelijoille mahdollisuus opiskella kansainvälisessä ympäristössä ja saada korkeakoulut tarttumaan myös koulutusalojen välisiin aihealueisiin. Intensiivikurssit rajoittuvat maksimissaan kolmeen peräkkäiseen järjestyskertaan. Edellytyksiä intensiivikurssin järjestämiseen ovat kolmen eri korkeakoulun osallistuminen kolmesta eri maasta, vähintään 10 ulkomaalaisen opiskelijan osallistuminen sekä kurssin sisällyttäminen osaksi opiskelijoiden tutkintoa. (CIMO, 2010.)

5.2 Tavoitteet

TCE:n päällimmäisenä tavoitteena on löytää uusia keinoja markkinoida yrittäjyyttä luovien alojen koulutusaloilla. Tämä lisäksi intensiivikurssin tavoitteena on

- yrittäjyystaitojen lisääminen luovilla aloilla
- yrittäjyyden tuominen vaihtoehdoksi opiskelijoiden urasuunnitelmiin
- luoda toimiva, luoville aloille suunnattu yrittäjyysopintokokonaisuus
- käytännön kautta oppiminen
- verkostoituminen

Erityisesti halutaan korostaa oppimista ”learning by doing, learning by experience, learning by earning” –asenteella, mikä pakottaa opiskelijat olemaan aktiivisia sekä soveltamaan oppimistaan. Oppija siirtyy siis objektista subjektiksi ja ennen kaikkea osallistujaksi. (TCE Erasmus Application for Intensive Programme 2009, 12–13.)
Tavoitteiden saavuttamista seurattiin yhteisellä palautelomakkeella.

Opiskelijoihin kohdistuvien tavoitteiden lisäksi opettajillakin oli oppimistavoitteita. Kurssin tavoitteena oli saada luovien alojen opettajille lisätietämystä yrittäjyyden liiketalouspuolesta ja päinvastoin, liiketalouden opettajien haasteena oli oppia luovien alojen yrittäjyyden luonteesta ja miten osaamista yli alojen voisi soveltaa. (Lisäki 2010.)

6 INTENSIIVIKURSSIN TULOKSET

Johdannossa esiteltiin työn tutkimuskysymykset, jotka käsittelivät TCE:n vastavuutta yrittäjyysopintojen kehitystarpeisiin sekä kurssin tavoitteiden saavuttamista. Tässä luvussa esitellään vastaukset määriteltyihin tutkimuskysymyksiin sekä paneudutaan tarkemmin valitun seitsenhenkisen kontrolliryhmän työskentelyyn ja tuloksiin.

6.1 TCE ja yrittäjyysopintojen kehitystarpeet

Yrittäjyysopintojen suurin ongelma on opintojen sopimattomuus luoville aloille. Kurssi syntyi tämän tarpeen johdosta, joten se jo itsessään on osaltaan vastaus tähän ongelmaan. Se on kuitenkin tällä hetkellä vain tilapäinen ratkaisu, koska kurssi järjestetään nyt vain kolmena vuotena. Jatkohakemuksen tekeminen on toki mahdollista. Lisäksi kurssi järjestetään vain kerran vuodessa ja sille pääsee vain rajallinen määrä ihmisiä. Kyseessä ei siis ole kaikkia auttava ratkaisu. Kuitenkin kurssi antaa paljon niille, jotka sille osallistuvat ja se motivoi luomaan pysyvämpää opintokokonaisuutta luovien alojen koulutusohjelmiin. Tarve kun on ilmeinen.

Kehitystarpeena mainittiin myös pätevien opettajien lisääminen. Kurssi toi yhteen opettajia luovilta aloilta sekä liiketalouden puolelta. Opettajat kokoontuivat joka aamu tunnin palaveriin, jossa he puhuivat edellisen päivän tapahtumista ja suunnittelivat tulevan päivän ohjelmaa. Aamupalaverit olivat opettajille oman oppimisen kertaamista ja kokemusten jakamista muiden opettajien kanssa. Osa tapaamisista ei sujunut niin sopuisasti kuin olisi voinut toivoa, mutta yhteisymmärrykseen aina päästiin. Kurssi toi opettajille tietoa ennen kaikkea TCE:n kaltaisen prosessin läpiviennistä ja kehittämisestä. Sisällöllisesti se ei välttämättä tarjoa opettajille hirveästi uutta tietoa omasta tai muiden aloista. Opettajilla olisi kuitenkin tarvetta tietojen vaihtoon luovien alojen ja liiketalouden välillä, jotta yrittäjyyttä voidaan tulevaisuudessa opettaa luovien alojen opiskelijoille enemmän oman alan näkökulmasta.

Kutvonen (2009, 66) mainitsi luovien alojen opiskelijoiden olevan keskimääräistä kiinnostuneempia yrittäjyydestä verrattuna muihin korkeakouluopiskelijoihin. Palautteiden ja opiskelijoiden kurssin jälkeisten asenteiden mukaan kurssi on lisännyt opiskelijoiden innostusta ja mielenkiintoa yrittäjyyttä kohtaan. Se toi yrittäjyyden monelle opiskelijalle läheisemmäksi aihealueeksi lähinnä juuri käytännön näkökulman kautta. Monelle yrittäjyystaitojen ymmärtäminen ja hallitseminen osoittautui kurssin aikana tärkeäksi oman uran kannalta, nimittäin useat luovan alan opiskelijat tulevat jossain vaiheessa joko perustamaan yrityksen tai toimimaan ammatinharjoittajana. Tässäkin mielessä TCE:tä voi pitää onnistuneena kokonaisuutena.

Luovien alojen alatoimialalla, kuten kuvataiteilla on erityistarpeita yrittäjyysopinnoille (ks. luku 4.1.2). TCE on kuitenkin suunnattu yleisesti kaikille luoville aloille. Tällä kertaa siitä tuli musiikkipainotteinen, vaikka kurssilaisista enemmistö olikin muilta aloilta. Kuvataiteilijoille ei varsinaisesti ollut suunnattu yhtään luentoa, muusikoille kylläkin. Tämä harmitti osaa opiskelijoista. Siitä huolimatta kurssin innovatiivinen ilmapiiri oli tervetullutta kaikille opiskelijoille. Yksittäisen alatoimialan intressejä tarkastellessa TCE ei välttämättä antanut paljoa näkökulman jäädessä suppeahkoksi.

Kaiken kaikkiaan kurssi on kuitenkin vastaus sille suurimmalle tarpeelle: on mahdollisuus opiskella yrittäjyyttä luovan alan näkökulmasta. Sisällöllisesti kurssia tulisi muokata hieman enemmän tarkempien tarpeiden mukaiseksi, jotta se ulottuisi musiikin ulkopuolellekin. Ehdotusta pohditaan enemmän luvussa 6.6, jossa käsitellään myös muita kurssin kehitysehdotuksia.

6.2 Tavoitteiden saavuttaminen

Työn tarkoituksena on tarkastella myös kurssin omien tavoitteiden saavuttamista. Mittareina tähän on käytetty havainnointimateriaalista ilmi käyviä tekijöitä, Evaluation of the Intensive Programme -raporttia, palautteita sekä kontrolliryhmälle esitettyjen seurantakysymysten vastauksia.

6.2.1 Yrittäjyys osana urasuunnitelmia, yrittäjyystaidot

Kurssin tavoitteena on saada opiskelijat kiinnostumaan yrittäjyydestä uravaihtoehtona. TCE esittää yrittäjyyden käytännönläheisestä näkökulmasta, jolloin siitä on kätevämpi myös oppia. Opiskelijoiden välisistä keskusteluista ja palautteista käy selvästi ilmi, että kurssilla on ollut vain positiivinen vaikutelma opiskelijoiden käsitteisiin yrittäjyydestä. Siihen suhtaudutaan myös myönteisemmin uravaihtoehtona. Yrittäjyys ei ole enää niin pelottava ja riskialtis.

Urasuunnitelmia tukemaan kurssi tarjosi paikallisten luovien alojen yrittäjien kertomuksia elämästään ja urastaan. Valitettavasti ne eivät ihan täyttäneet opiskelijoiden odotuksia. Joillakin esittelijöistä sisällön laatiminen esitykseen oli heikkoa, joillakin taas esiintymistäidot eivät olleet kovin hyvät. Vierailijaluentojen tarkoituksena oli valaista opiskelijoille, kuinka paljon erilaisia mahdollisuuksia luovilla aloilla heille on. Tällä kertaa luennot eivät olleet sitä luokkaa mitä olisi voinut odottaa. Ne eivät täysin kohdanneet tarkoitusta. Opiskelijoille tarjottiin myös mahdollisuutta vieraila paikallisten luovien alojen yrittäjien luona. Vaihtoehtoina oli muun muassa korusuunnittelijoita ja lasitaiteilija. Palautteiden ja havaintojen perusteella kurssi vahvisti opiskelijoiden vanhaa tietoa, mutta usealle kurssi toi aivan uusia mahdollisuuksia eteen. Itsevarmuus ja luotto omaan kykyihinkin yrittäjänä kasvoivat myös kurssin aikana.

6.2.2 Luoville aloille suunnatut yrittäjyysopinnot

On harhaanjohtavaa ajatella, että yritystoiminta on kaikilla aloilla samanlaista. Tiedetyt lakipykälät toki sitovat kaikkia, mutta alalle ominaisia piirteitä ei voi jättää huomioimatta, jos todella haluaa ymmärtää sen toimintaa. TCE on harvinainen tapaus luoville aloille suunnatuista yrittäjyysopinnoista. Sisällöllisesti se tarjoaa tietoa luovien alojen markkinoista, luonteesta samoin kuin se tuo opiskelijoille myös liiketoimintaosaamista.

Tällä kertaa TCE:ssä oli vain yksi luento liiketoiminnan aloittamisesta, mikä oli lähinnä apuna liiketoimintasuunnitelman kirjoittamiseen. Muuten kurssin luennot käsittelivät luovia aloja, tosin hieman liian yksipuolisesti musiikkia. Vaikka osaltaan opetus siis hieman ontui, kurssi oli jo yleiseltä ilmapiiriltään sopivampi luoville aloille kuin esimerkiksi pelkät luennot. Se kannustaa kehittämään omia taitoja ja innovatiiviseen ajatteluun. Kurssille osallistuville liiketalouden opiskelijoille kurssin teoriapuoli eli perinteisemmät yrittäjyysopit olivat tuttuja entuudestaan. Opiskelijoiden omat lähtötilanteet tulivat hyvin esiin musiikin ja liiketalouden opiskelijan välisestä keskustelusta alkupäivien luennoista.

Keskustelu tapahtui liiketalouden opettajan luennon jälkeen. Luento käsitteli yrittäjyyttä yleensä: mitä se on, millainen on yrittäjä ja mitkä ovat lähtökohdat yrityksen perustamiseen. Muusikin opiskelija totesi luennon jälkeen, ettei ole koskaan ollut tekemisissä kyseisten asioiden kanssa. Hän oli todella yllättynyt siitä, millaisia asioita hän joutuu tulevaisuudessa tekemään. Liiketalouden opiskelija taas kommentoi olevansa nyt omalla tontillaan ja hän vertasi tätä luentoä edellisen päivän musiikin professorin pitämään luentoön, josta hän ei omien sanojensa mukaan ollut ymmärtänyt juuri mitään. Kurssi pystyy tarjoamaan kaikille jotain uutta.

Kurssi ei kuitenkaan sovellu kovin hyvin liiketalouden opiskelijoille yrittäjyysopin-
toina, vaan se tarjoaa heille enemmän tietoa luovista aloista yleensä. Verkostoitu-
misen kannalta on kuitenkin tärkeää, että liiketalouden opiskelijat pidetään kurssilla
mukana. Luovien alojen opiskelijoille taas kurssi tuo tietoa asioista, jotka he muu-
ten todennäköisesti sivuuttaisivat epärelevanttina tietona.

6.2.3 Learning by doing

Kurssin ideana on tuoda yrittäjyys lähemmäksi opiskelijoita. Hyvä keino siihen on esitellä asiat käytännön kautta. Opiskelijat laativat kurssin aikana lyhyehkön liiketoimintasuunnitelman ja ideoivat yritykselle myös tuotteen/palvelun, joka heidän piti myydä. Myymistilanne oli heidän itsensä järjestämä ja heidän piti todella laittaa itsensä likoon. Kaikki ryhmät eivät pitäneet varsinaista myyntitilaisuutta, vaan he käyttivät hyväksi kurssilaisia asiakkaina. Juuri yksikään ryhmä ei markkinoinut tuotteita tai itse myyntihetkeä yhtä poikkeusta lukuunottamatta.

Learning by doing –ajattelutapa on kurssin kantava teema, joka toteutui kurssilla olosuhteisiin nähden hyvin. Tehtävät olivat käytännönläheisiä, mutta ei välttämättä kovin realistisia. Jo alkuasetelma yrityksen perustamisesta ja tuotteen luomisesta 12 päivässä on ”oikeassa elämässä” mahdotonta. Kurssi kuitenkin tarjoaa hyvän mahdollisuuden oppia tekemällä, eikä samantasoista oppimista voi saavuttaa istumalla neljän tunnin luennoilla kerran viikossa.

6.2.4 Verkostoituminen

Kurssin parasta antia oli ehdottomasti opiskelijoiden mahdollisuus verkostoitua. Aihe oli esillä myös kurssin luennoilla, jossa opiskelijoille puhuttiin itsensä brändäyksestä. Luennoilla tehtiin harjoitus, jossa opiskelijat joutuivat vaihtamaan aina viiden minuutin välein keskustelupartneria. Tarkoituksena oli tutustua niin moneen kurssilaiseen kuin mahdollista. Kohtaamistilanteessa piti itsestään kertoa nimen lisäksi taidoistaan, kokemuksistaan ja tavoitteistaan. Ennen tätä harjoitusta opiskelijat viettivät aikansa joko omien koulututtujensa kanssa tai ryhmätöitä tehdessä annetun ryhmän kanssa. Harjoitus tehtiin kurssin 4. päivänä. Huomionarvoista oli se, että luentojen jälkeen lounaalla opiskelijat eivät istuneet omissa tutuissa porukoissaan, vaan aivan uusissa ryhmittymissä. Harjoitus oli varsin hyödyllinen tutustumisen ja verkostoitumisen kannalta.

Suurimmalla osalla opiskelijoista oli käyntikortit, joita he jakelivat toisilleen muun muassa verkostoitumisharjoituksen aikana. Lisäksi aamun art cornereissa opiskelijat pääsivät esittelemään taitojaan muille. Cornerit tarjosivat opiskelijoille kanavan markkinoida itseään ja ne käytettiin hyvin sinnikkäästi hyödyksi. Usein päivän aloitus venähti pitkän aamun aloituksen takia.

Näkemyks verkostoitumiseen oli kurssilaisilla lähes yksimielinen: se on todella tärkeää. Opiskelijat ymmärtävät, että kaikkeen ei pysty itse ja osaamista on osattava haalia ympärilleen. Joillekin tämä kurssi oli näyttänyt, kuinka tärkeää verkostoituminen on luovien alojen välillä. Ehkä sitä ei ole ennen tullut niin ajateltua. Luovat alat vaativat tietynlaista ”ekstra-aktiivisuutta”, koska useissa tapauksissa taiteilija tai artisti on itse se tuote, jota hänen tulee myydä ja mainostaa. Kurssi todisti monelle, että ilman verkostoja on selviytyminen luovassa työmaailmassa vaikeaa ja se kuluttaa paljon resursseja, turhaan. Kontaktien luomista olisi kuitenkin voinut edesauttaa vielä enemmän muun muassa järjestetyllä vapaa-ajan toiminnalla.

6.3 Uudenlaiset näkökulmat yrittäjyyteen

Uudenlainen näkökulma on jo kokonaisuudessaan uusi tapa oppia. Yleensä yrittäjyysopinnot ovat toteutettu ammattikorkeakouluissa joko luentoina tai verkkokursseina. Intensiivikurssi tarjoaa tässä erilaisen tavan oppia. Opetus painottuu tiettyyn lyhyeen ajanjaksoon, jossa työskennellään tehokkaasti. Lisäksi Erasmuksen intensiivikurssit tarjoavat kansainvälistymisen mahdollisuuden samoin kuin kontaktien luomista ulkomaille. Tätä kannattaa etenkin suomalaisten hyödyntää, koska kotimarkkinat ovat kovin pienet.

Uutta TCE:ssä on myös itse kurssin tärkein tehtävä, yrittäjyysopintojen kohdentaminen luoville aloille. Opintojen soveltamattomuus luovien alojen toimintaan on ollut ongelma pitkään. Kurssi antaa opiskelijoille mahdollisuuden opiskella yrittäjyyttä niin, miten se tulee heidän tapauksessa todennäköisesti esiintymään. TCE on

keino oppia yrittäjyydestä käytännön ja erilaisten kokemusten kautta, joita useimmat muut opinnot eivät pysty tarjoamaan, ainakaan yhtä mielenkiintoisella tavalla.

Yrittäjyysopinnot mielletään opiskelijoiden keskuudessa ehkä hieman kuivaksi ja tylsäksi aiheeksi. Opintojen sisältöäkään ei koeta oleelliseksi tiedoksi ja sitä monesti pidetään vaikeana ja monimutkaisena. TCE:n kautta opiskelija pääsee tutustumaan luovien alojen yrittäjyysmahdollisuuksien lisäksi muihin opiskelijoihin, kansainvälistymään, luomaan verkostoja ja mahdollisesti myös oppimaan kieltä. Perinteiset luento-opinnot eivät tätä mahdollisuutta pysty tarjoamaan. TCE:n voisi sanoa pukevan vaikean asian helpommin lähestyttävään ulkoasuun.

Monille tämä kurssi oli silmien aukaisija. Yrittäjyys voi olla itse asiassa kivaa ja ei niin vaikeaa, kuin mitä ehkä voisi kuvitella. Harvemmin neljän tunnin luennot yrityksen perustamisen tehtävälisestä herättää innostusta. Kurssi oli joillekin myös luovuuden innovoija; kurssilla tapasi ihmisiä eri aloilta ja uudenlaisia yhteistyömahdollisuuksia innovoitiin melkein joka päivä.

6.4 Kontrolliryhmä

Kontrolliryhmä valikoitui kurssin puolivälillä. Perusteet, jotka johtivat havainnoinnin kohteen siirtymisen kaikista kurssilaisista tiettyyn ryhmään, oli liikeideoiden erilaisuus. Tässä vaiheessa kurssia liikeideat piti olla mietittynä, jonka jälkeen alkoi itse työstövaihe. Ryhmien ideat poikkesivat toisistaan paljon, joten kaikkien seuraaminen olisi ollut lähes mahdotonta. Ideoita työstettiin myös aina samaan aikaan ja eri paikoissa.

Valittu ryhmä edusti kurssia pienoiskoossa, siksi sitä oli tarkoituksenmukaisinta seurata. Ryhmään oli sattunut valikoitumaan kaikkien luovien alojen edustajat, joita tällä kurssilla oli, samoin kuin kaksi liiketoimintaosaajaa. Ryhmät jaettiin ennen kurssin alkamista satunnaisesti nimilistasta. Alun perin opiskelijoiden piti ryhmäytyä itse ennen kurssin alkua Lahden ammattikorkeakoulun Wikissä. Opiskelijoiden ilmoittautuminen kurssille venähti kuitenkin melko viime tippaan ja moni opiskeli-

joista ei pyynnöistä huolimatta kirjautunut Wikiin, joten ryhmäytyminen omatoimisesti oli lähes mahdotonta.

Kurssin etenemisen kannalta oli tärkeää, että ryhmät ovat järjestäjillä silti etukäteen tiedossa. Aikaa on rajoitetusti, eikä ryhmän muodostamista olisi kurssin alussa välttämättä ehditty tehdä. Ryhmiä koottaessa katsottiin, ettei yhteen ryhmään tule esimerkiksi vain musiikin opiskelijoita. Lisäksi opiskelijoiden ensimmäinen päivä Lahdessa pyhitettiin omaan ryhmään tutustumiseen sekä erilaisten ryhmätehtävien tekemiseen. Tutustumispäivä koettiin hyvänä ja se toteutetaan todennäköisesti myös ensi vuoden TCE:ssä.

Valittu kontrolliryhmä oli alojen kannalta kurssin heterogeenisin. Ryhmältä kysyttiin suostumus heidän työskentelynsä seuraamiseen ja kuvaamiseen ennen kuin havainnointi aloitettiin. Lisäksi ryhmän jäseniltä pyydettiin lupa käyttää saatuja materiaaleja ja havaintoja tässä työssä. Seuraavassa on ryhmänjäsenet tarkemmin esiteltävinä.



KUVIO 8. Kontrolliryhmän esittely

Henkilö 1 on toiminut yksityisyrittäjänä kolmen vuoden ajan opintojen ohessa Iso-Britanniassa. Myös Henkilö 2 on opintojensa puolesta ollut tiiviisti tekemisissä käytännön työn kanssa. Henkilö 7 opiskelee Norjassa, mutta on islantilainen. Ryhmän verkostot ylettyvät muita ryhmiä useampaan maahan ja kulttuuriin.

6.4.1 Creative Spaces – Your Space, Your Story

Kontrolliryhmä loi yrityksen nimeltä Creative Spaces Plc (CS). Yritys toimii eri taiteiden alojen ja asiakkaiden välikätenä. Potentiaalisia asiakkaita ovat lahtelaiset pk-yritykset, suuremmat organisaatiot ja muut paikalliset laitokset. CS:n ydintoiminta perustuu yritysten tilojen viihtyvyyden ja esteettisyyden parantamiseen taiteella, kuten varta vasten sävellettyä taustamusiikkia, taideteoksia seinällä jne. Yritys auttaa yhdistämään paikallisia taiteilijoita ja yrityksiä sekä luomaan suhteita. Tarkempi liiketoimintasuunnitelma on liitteenä (LIITE 4).

Creative Spaces oli kaikista kurssilla syntyneistä liikeideoista ainoa, joka yhdisti kaikkien ryhmän jäsenten opiskeltavan alan täydellisesti osaksi kokonaisuutta. Se oli myös tehtävän tavoitteen kannalta haastava, koska kyseessä ei ollut konkreettinen tuote, vaan palvelu, jota on annettulla aikavälillä mahdotonta myydä tai edes tuottaa konkreettista esimerkkiä. Hämmennystä herätti myös ristiriitainen ohjaus luennoitsijoilta. Vaikeuksista huolimatta ryhmä oli tyytyväinen aikaansaamaansa tulokseen ja mahdollisesti osa jatkaa projektin parissa jatkossakin.

Ryhmiä piti esitellä myös soveltaa ideaa käytäntöön ja saada ”myytyä” tuotteen sa/palvelunsa. Kurssin opettajan vinkin perusteella kontrolliryhmä yritti saada tapaamisen sovittua Päijät-Hämeen koulutus konsernin (PHKK) markkinointipäällikön, Tuula Kilpisen kanssa. Ryhmän tarkoituksena oli esitellä ideansa Kilpiselle sekä saada kommentteja siitä, voisiko ideaa soveltaa esimerkiksi PHKK:n toimipisteissä. Kuitenkaan Kilpistä ei aikataulujen vuoksi saatu kiinni. Ryhmä lähestyi seuraavaksi viestintäsuunnittelija Helena Salakkaa, jonka kanssa he saivat sovittua tapaamisen.

Tapaamiseen osallistui ryhmästä henkilöt 1, 2 ja 3 (ks. edellinen sivu) sekä havainnoitsija. Helena Salakan lisäksi paikalla olivat myös yhteysuunnittelijat Nanna Mäkelä sekä Taija Pitkänen viestintä- ja markkinointipalveluista. Tapaaminen pidettiin konsernin tiloissa Teinintiellä, Lahdessa.

6.4.2 Esittelytilaisuus – Päijät-Hämeen koulutus konserni

Tapaaminen alkoi konsernin esittelyllä. Konsernin edustajat kertoivat hieman konsernin koosta, rakennuksista sekä opiskelijoiden määrästä. Tämän jälkeen henkilö 1 esitteli liikeidean käyttämällä apuna tehtyä liiketoimintasuunnitelmaa sekä diasarjaa. Henkilö 2 jatkoi diasarjan jälkeen kertomalla tarkemmin tämän tapaamisen tavoitteista. Tarkoituksena oli saada tietoa Päijät-Hämeestä alueena; voisiko tällaista soveltaa Päijät-Hämeessä, onko tarpeeksi potentiaalisia asiakkaita. Lisäksi ryhmä halusi tietää olisiko teoriassa mahdollista, että PHKK:ta käytettäisiin esimerkkinä tästä liikeideasta, tarkoittaen, että jokin PHKK:n tila tai useampia tiloja, kuten Lahden ammattikorkeakoulun toimipisteitä uudistettaisiin CS:n tarjoamalla palveluilla.

Palveluita esiteltiin tarkemmin näyttämällä mukaan saatujen taiteilijoiden töitä. Moni taiteilija oli kiinnostunut ideasta ja valmiita tarjoamaan töitään yritykseen mukaan. Mukaan saatiin maalareita, valokuvaajia, muusikoita, muotoilijoita sekä tilataiteilija. CS yrityksen ydin koostuisi kuitenkin pääasiassa kontrolliryhmän taiteilijoista. Suurin osa ryhmän muista kontakteista on opiskelukavereita Suomesta.

Konsernin edustajien vastaanotto idean suhteen oli aluksi hieman epäileväinen ja he esittivät paljon kysymyksiä. Ryhmä kuitenkin perusteli ideansa hyvin ja heiltä löytyi vastaus esitettyihin kysymyksiin osittain siksi, että he olivat todella paneutuneet aiheeseensa. Toisaalta taas he olivat joutuneet vastaamaan samoihin kysymyksiin jo aikaisemmin, koska kysymykset olivat lähinnä samoja, mitä opettajien ohjaustuokioissa kyseltiin.

Ensimmäinen kommentti konsernin edustajilta liikeidean menestymiseen liittyi tämän hetken taloudelliseen tilanteeseen. He olivat sitä mieltä, että tässä tilanteessa yritykset eivät ehkä ole kovinkaan innostuneita investoimaan tällaiseen ”ekstraan”. He myös epäilivät idean toimivuutta Lahdessa. Suurin ongelma markkinoissa on se, että Lahdessa on niin paljon pk-yrityksiä ja tässä taloustilanteessa ne eivät suurella

todennäköisyydellä ole valmiita investoimaan tällaiseen toimintaan. Lahdessa ei ole paljon isoja yrityksiä ja muutenkin suurin osa yrityksistä on joutunut joko lomauttamaan tai irtisanomaan henkilöstöä, joten tämän tyyppistä investointia ei välttämättä katsottaisi hyvällä. Lahden alueella asiakaskunta jäisi melko pieneksi. Ryhmä oli tietoinen tästä tekijästä ja suunnitelmissa olisikin laajentaa ensimmäisenä Helsinkiin ja myöhemmin mahdollisesti ulkomaille. Kontakteja heille on kurssin puitteissa syntynyt Viroon, Iso-Britanniaan, Irlantiin, Norjaan sekä Islantiin. Kansainvälisille markkinoille lähtö olisi mahdollista.

Kaikkein konkreettisin tulos tapaamisessa oli potentiaalisten asiakkaiden esittely. Etelä-Suomen Sanomien toimitus on muuttamassa uusiin tiloihin, joten siinä olisi CS:lle hyvä mahdollisuus markkinoida palveluitaan. Toinen ehdotus oli Päijät-Hämeen keskussairaala. Lisäksi mahdollisuutena nähtiin suuremmat kansainväliset yritykset, jotka tekevät paljon ulkomaankauppaa ja jonka tiloissa käy paljon vieraita. Ryhmää kehoitettiin myös ottamaan selvää koulujen kanssa tekevästä yrityksistä, josko niille voisi tarjota tätä palvelua. Näin yritykset pääsisivät tukemaan opiskelijoiden toimintaa.

Tapaaminen sujui hyvin ja ryhmä sai tarvitsemaansa tietoa. Ryhmä ei kuitenkaan kysynyt suoraan, että voisiko PHKK tai Lahden ammattikorkeakoulu olla mahdollisesti asiakas, joten vastausta tähän ei saatu. Tilaisuus oli lähinnä konsultointia. Tapaamiseen suhtauduttiin kuitenkin sopivalla vakavuudella, sillä pientä hermostuneisuutta oli havaittavissa ryhmän esittelyssä. Tapaamiseen myös käytettiin valmistusaikaa yli tunti ja puheosuuksia harjoiteltiin etukäteen. Tämä johtunee siitä, että osa ryhmästä on kovinkin kiinnostuneita jatkamaan idean kehittelyä ja ehkä jopa perustamaan tämän tyyppistä yritystä.

6.4.3 Liikeidean työstäminen ja ryhmätyöskentely

Alun perin koko Creative Spaces idea lähti henkilöltä 1. Hänellä oli vahva näkemys ideasta ja hänestä sai sen käsityksen, että idea on ollut mietintäasteella joskus aikaisemminkin. Nyt kurssi antoi mahdollisuuden tutkiskella sen mahdollisuuksia enemmän. Henkilö 1 oli ideointivaiheen johtava persoona, jolla oli vahvimmat näkemykset sisällön suhteen. Hän sai muutkin innostumaan asiasta ja ryhmä päätyi viemään tätä ideaa eteenpäin.

Idean työstövaiheen jälkeen kontrolliryhmä vieraili korudesign yrityksessä, La Hestissa, jossa he tiedustelivat alustavasti ideansa toimivuutta Lahden alueella. Vierailu oli osa liikeidean taustatutkimusta. Vastaus oli osittain jo ennalta odotettavissa. La Hestin designeri sanoi, ettei idea tule kantamaan Lahden alueella, koska täällä yrityksissä ei oikein olla valmiita käyttämään rahaa tällaiseen. Lahdessa on paljon teollisuutta ja kaupungin profiili onkin vahvasti rakentunut työväenkaupungiksi. Paikalliset yritykset eivät välttämättä osaa arvostaa CS:n tarjoamia palveluita.

La Hestin tapaamisen jälkeisenä päivänä moni ryhmäläisistä rupesi epäilemään koko liikeideaa ja että soveltuuko se TCE-kurssilla toteutettavaksi tehtäväksi. Etenkin liiketalouden opiskelijassa tapaaminen herätti epäluuloa. Ideaa kyseenalaistettiin ja henkilön 1 piti jonkin verran puolustella näkemyksiään. Ryhmä keskusteli paikallisen opettajan kanssa sattuneesta takaiskusta ja sai idean lähestyä Lahden ammattikorkeakoulua potentiaalisena asiakkaana. Ryhmää kehoitettiin ottamaan yhteyttä ammattikorkean ja samalla Päijät-Hämeen koulutus konsernin markkinointipäällikköön. Keskustelu opettajan kanssa toi ryhmälle lisää itsevarmuutta ja he jatkoivat idean parissa työskentelyä.

Tämä pieni takaisku sai aikaan myös vaihdoksen ryhmän vedossa. Tähän asti ryhmän kantavana henkilönä oli henkilö 1, mutta nyt vaikeuksien ilmetessä, otti henkilö 2 enemmän johtavaa asemaa. Hän ei niinkään puuttunut sisältöön vaan ryhmän työnjakoon. Organisoituminen alkoi vasta kurssin puolivälin jälkeen. Organisoituminen oli tässä vaiheessa viimeistään tärkeä tehdä, ettei tehtävämäärä kasaudu yhden ihmisen harteille ja jotta työ tulee tiukassa aikataulussa tehtyä. Kaikille jaettiin omat vastuualueet.

Päivien edetessä pieni epäily idean toimivuudesta oli lähes kokoajan esillä. Sitä verrattiin liikaa muiden ryhmien tuotoksiin, vaikka konkreettinen tuote ja palvelukonsepti eivät ole verrattavissa toisiinsa. Liiketalouden opiskelija epäili eniten idean toimivuutta ja sitä, hyväksyttäisiinkö ryhmän idea kurssin tehtävänä. Epäily ja kyseenalaistaminen olivat kuitenkin lopputuloksen kannalta hyviä, sillä ryhmä oppi perustelemaan valintojaan samoin kuin liiketoiminnan punainen lanka selkiintyi kaikille ryhmäläisille tarkemmin.

Ryhmädynamiikka toimi koko kurssin aikana hyvin. Ryhmässä oli kaksi vahvaa persoonaa, joilla molemmilla oli tarkkoja näkemyksiä liikeidean luonteesta sekä liiketoiminnallisista osa-alueista. Osalla ryhmästä oli vahvemmat mielipiteet lopputuloksesta kuin muilla. Kaikki halusivat kuitenkin onnistua tehtävässä. Kiinnostuneisuuden aste voi hyvinkin johtua siitä, että osa todennäköisesti ajatteli koko TCE:n vain tapana suorittaa pakolliset yrittäjäysoopinnot ja osa oikeasti innostui kurssista ja kehittyneestä ideasta.

Tässä vaiheessa voi myös miettiä sitä, millainen lopputulos olisi tullut, jos ryhmä ei olisi hakenut apua opettajilta ja saanut konkreettista asiakasehdotusta. Mitä he olisivat sitten tehneet? Todennäköisesti he olisivat voineet lähestyä Hotelli Musta Kissaa, jossa osa opiskelijoista yöpyi. Hotelli olikin heidän ensimmäinen vaihtoehto, mutta ryhmä luopui ajatuksesta La Hestin tapaamisen jälkeen. Ilman ohjausta heidän olisi ollut pakko joko palata ensimmäiseen vaihtoehtoonsa tai sitten he olisivat voineet tehdä enemmän tutkimusta paikallisista yrityksistä ja etsiä sieltä potentiaalisen asiakkaan. Aika oli kuitenkin rajoittava tekijä, eikä miettimiseen ollut kovin paljon aikaa. Ehkä näissä tapauksissa ryhmä olisi esittänyt asiansa alkuperäisen

suunnitelman mukaan; he olisivat sopineet tapaamisen, esitelleet tuotteensa myyntiaikeissa ja yrityksen edustaja olisi todennut lähteekö mukaan vai ei. Tapaaminen PHKK:n kanssa ei tuottanut nyt tätä tulosta.

Kurssin jälkeen kontrolliryhmälle esitettiin kysymys ryhmän toimivuudesta. Osan mielestä ryhmä toimi hyvin ja ryhmätyöskentely oli parasta koko kurssilla. Kuitenkin osa koki jäsenten panostuksen ja aktiivisuuden epätasaisesti jakaantuneena. Aktiivisuuteen vaikuttavia tekijöitä pohdittiin jo edellä, mutta yleisesti ottaen aktiivisuuteen todennäköisesti vaikutti ryhmän jäsenen henkilökohtainen asenne kurssia kohtaan ja se mitä halusi kurssilta saada. Niin kuin jo sanottu, varmasti osalle tämä kurssi oli vain osa pakollisia opintoja, joten panostus oli sen mukaista.

Kuvaus ei havainnoinnin tulosten pohjalta vaikuttanut ryhmän toimintaan. Heidän käytöksensä tai aktiivisuutensa ei vaihdellut tilanteissa, joissa ei kuvattu tai tilanteissa, joissa kuvattiin. Kuvauksesta ei myöskään tehty mitään erillistä numeroa, vaan kamera sijoitettiin pöydälle nauhoittamaan keskusteluja eikä niinkään seuraamaan ryhmän jäsenten kasvoja ja liikkumista. Kuvaus ei tehnyt work shop tilanteista niin sanottuja esiintymistilanteita.

6.5 Arviointitilaisuus

Kurssin toiseksi viimeisenä päivänä pidettiin yhteinen, kaksiosainen arviointitilaisuus. Ensimmäinen osa koostui jokaisen ryhmän valmistamasta lyhyestä esityksestä omasta liikeideasta ja työskentelystä kuluneiden päivien aikana. Muiden kuin kontrolliryhmien tuotoksia ei tässä työssä kuitenkaan tarkastella. Toinen osa taas oli ”World Café”, jossa opiskelijoiden piti summittaisissa ryhmissä vastata annettuihin kysymyksiin neljässä eri pisteessä. ”World Cafén” pohjalta laadittiin Evaluation of the Intensive Programme –raportti. Aikaa kussakin pisteessä oli 20 minuuttia.

Kysymykset olivat

1. Mitä opit? Mitä kurssi antoi sinulle tulevaisuutta ajatellen?
2. Kehittämisehdotukset seuraavalle vuodelle
3. Ennako-odotukset ja niiden toteutuminen kurssin aikana
4. Miten kurssi muutti luovaa ja bisnesajattelusi yrittäjyydestä?

(Evaluation of the Intensive Programme.)

Arvioinnin koordinoi Viron Eesti Muusika- ja Teatriakadeemian kulttuurimanage-roinnin professori Gesa Birnkraut.

1. Mitä opit? Mitä kurssi antoi sinulle tulevaisuutta ajatellen?

Suurin osa vastauksista koski yrittäjänä ja artistina toimimista. Tarkemmin ottaen vastaukset keskittyivät oman itsensä brändäykseen ja markkinointiin. Itsensä joh-tamisen taitoa pidettiin kurssin myötä tärkeänä. Kurssi oli myös kannustanut yrittä-jyyteen ja lisännyt opiskelijoiden itsetuntoa ja rohkeutta ryhtyä yrittäjäksi tulevai-suudessa. Lisäksi esiin nousi ryhmätyöskentely, luentojen sisällön tuottaminen ja kurssin sisältö yleensä, verkostoituminen sekä ajanhallinta. Ryhmätyöskentely koet-tiin hieman haasteelliseksi. Kulttuurilliset erot nousivat yhtenä tekijänä esiin samoin kuin ei niin ideaalinen tilanne aikataulun ja muiden tekijöiden suhteen. Kaikki eivät olleet luentoihin ja luennoitsijoihin tyytyväisiä. Verkostoituminen herätti myös pal-jon kommentteja. (Evaluation of the Intensive Programme.)

2. Kehittämisehdotukset seuraavalle vuodelle

Kehittämisehdotukset on jaettu neljään kategoriaan; aikataulu, sisältö, materiaalit ja tilat sekä ryhmätyöskentely. Kommentit olivat osaltaan ristiriitaisia, mutta myös paljon samoja löytyi. Näistä eniten kommentteja tuli kurssin sisältöön liittyen. (Eva-luation of the Intensive Programme.)

Aikataululliset kehitysehdotukset liittyivät lähinnä päivien ja koko kurssin pituuteen. Yleinen toive oli lyhyemmät päivät. Kurssin pituutta moitittiin liian pitkäksi, mutta osa koki sen taas liian lyhyenä ottaen huomioon tehtävän laajuuden. Osa kutistaisi kurssin seitsemän päivän mittaan, kun taas osa jatkaisi sitä 14 päivään. Yleisesti toivottiin enemmän vapaa-aikaa. (Evaluation of the Intensive Programme.)

Sisältöön liittyvät ehdotukset olivat suurimmaksi osaksi etukäteistietoa koskevia. Huono informointi kuten myös huono aiheiden valmistelu oli aiheuttanut paljon epätietoisuutta. Lisäksi joitakin luentoja kritisoitiin epärelevantteiksi ja jopa ajanhukkana. Käytännönläheisempää luennointia toivottiin enemmän, Power Point-diasarjat koettiin puuduttavina. Luovaa puolta toivottiin myös lisää. Kurssin päätehtävää, liikeidean kehittämisen tavoitteita kyseenalaistettiin sillä, että onko siinä tärkeintä lopputulos vai itse prosessi. (Evaluation of the Intensive Programme.)

Materiaaleja toivottiin enemmän opiskelijoiden käyttöön. Kaivattiin myös parempia tiloja mukaan lukien hotelli. Ryhmätyöskentelykommentit koskivat lähinnä ryhmien muodostamista. Kyseltiin, että miten ryhmät muodostettiin ja todettiin joidenkin ryhmien alojen edustuksen olevan epäreilu; joissakin ryhmissä oli kaksi liiketalouden osaajaa, toisissa ei yhtäkään. Ehdotettiin myös, että tutustuminen voisi alkaa jo ennen varsinaisen kurssin alkua Internetissä. (Evaluation of the Intensive Programme.) Opiskelijoiden piti esittäytyä ennen kurssin alkua Lahden ammattikorkeakoulun Wikissä, mutta jostain syystä Wiki ei toiminut toivottavalla tavalla eikä suurin osa opiskelijoista tehnyt itsestään lyhyttä esittelyä. Kurssille perustettiin oma Facebook-ryhmä, josta informoitiin etukäteen sähköpostilla. Vain harva liittyi ennen kurssia. Kanavia esittäytymiseen ja tutustumiseen siis tarjottiin, joten myös omaa aktiivisuutta tässä asiassa olisi järjestäjien taholta toivottu.

3. Ennakko-odotukset ja niiden toteutuminen kurssin aikana

Monilla ei ollut juuri mitään ennakko-odotuksia kurssin suhteen, koska suurin osa ei tiennyt mistä kurssilla on kyse vähäisen informaation vuoksi. Useat vastaukset koskivat uusien ihmisten tapaamista, mikä toteutuikin monen kohdalla. Lisäksi odotettiin oppivan liiketoimintataitoja, joissakin tapauksissa tämä odotus ei ihan täyttynyt. Kuitenkin suurimman osan ennakko-odotukset täytyivät ja he olivat tyytyväisiä. (Evaluation of the Intensive Programme.)

4. Miten kurssi muutti luovaa- ja bisnesajatteluaasi yrittäjyydestä?

Suuri osa luovien alojen opiskelijoista ymmärsi, että yritystoiminta ei ole välttämättä kovin helppoa, mutta se on silti jokaisen toteutettavissa. Myös monien itsevarmuus on kasvanut kurssin aikana ja tietoisuus luovien alojen ja bisnesmaailman yhdistämisestä. Moni ymmärsi, kuinka tärkeitä opit yrittäjyydestä tässä vaiheessa on, koska mitä suurimmalla todennäköisyydellä tulevaisuudessa taiteilijan/artistin pitää ajatella näitä asioita tosissaan. Sitä, että osaa tehdä rahaa luovuudella ei koeta enää niin negatiivisena asiana. (Evaluation of the Intensive Programme.)

6.6 Kurssin kehityskohteet

Kurssin kehityskohteita tuli esiin jo edellisessä luvussa, jossa käytiin läpi ”World Cafén” tuloksia. Tässä kehityskohteet ovat lähinnä työn tekijän omia näkemyksiä samoin kuin asioita, joita nousi esiin kurssipalautteesta.

6.6.1 Painopiste

Opiskelijoiden alat jakaantuivat seuraavanlaisesti: musiikki 17, muotoilu 2, kuvataiteet 12, mediaviestintä 3, liiketalous 3, kulttuurituotanto 2 opiskelijaa. Vaikka musiikin opiskelijoita osallistui kurssille eniten samalta alalta, yli puolet opiskelijoista opiskeli muuta kuin musiikkia. Kurssin sisältö painottui monen osallistujan mukaan liikaa musiikkiin. Moni palaute käsitteli sitä, että kuvataiteita ei ole otettu tarpeeksi huomioon sisällön suunnittelussa. Jatkossa olisi hyvä, että mukana olisi luennoitsijoita myös kuvataiteiden puolelta. Lahdessa oli mukana kuvataiteiden ammattilaisia, mutta heidän osuutensa kurssin luennoista oli noin yhden tunnin pikainen kommentointi kuvataiteiden näkökulmasta. Luennoitsijat painoutuivat siis joko musiikkiin tai liiketalouteen. Kuvataiteilijoiden tilanne työmarkkinoilla on erilainen ja heille hyödyllisintä olisi saada omaa alaa koskevia luentoja ja käytännön esimerkkejä. Tähän heillä kyllä oli mahdollisuus vierailemalla paikallisissa luovien alojen yrityksissä, joista löytyi kaikille aloille jotakin. Vierailut eivät olleet pakollisia, mikä osaltaan karsi mahdollisuuden käyttämistä.

Kurssin sisältöä voisi muokata myös alakohtaisemmaksi. Vaikka luovien alojen alatoimialoilla on paljon yhdistäviä tekijöitä, ovat ne kuitenkin loppujen lopuksi kovin erilaisia. Lahdessa järjestetyssä TCE:ssä päivät oli jaettu liiketoiminnan teemojen mukaisesti, ei niinkään alakohtaisesti. Kurssilla ei ilmeisesti ole tarkoitukseen eritellä luovia aloja alatoimialoiksi ja lähestyä liiketalouspuolta siltä kantilta. Se olisi kuitenkin hyödyllistä opiskelijoiden saaman hyödyn kannalta. Tässä esteek-

si muodostuu todennäköisesti kurssin kesto. 12 päivää on rajoitettu aika, eikä kovin syväluotaavaa katsausta kaikkiin alatoimialoihin ehdi tekemään.

Voisi ajatella myös, että tulevaisuudessa TCE kokonaisuudessaan painottuisi eri toteutuskerroilla luovien alojen eri alatoimialoihin. Jotta tämä toteutuisi, olisi TCE tai samantyyppinen pienempi kokonaisuus hyvä järjestää esimerkiksi kaksi kertaa vuodessa. Musiikille oma TCE kokonaisuus ja kuvataiteille oma TCE kokonaisuus tai jokin lyhyempi sovellus kyseisestä kurssista. Ehdotuksen huono puoli on se, että se ei edesauta millään tavalla verkostoitumista yli alojen. Luoville aloille tyypillistä on tehdä yhteistyötä muiden luovien alojen kanssa ja pelkän oman alatoimialan kesken järjestetty kurssi ei tuo tälle apuja.

6.6.2 Yhteyksien luominen

Vaikka kurssilla otettiin huomioon verkostojen luominen, olisi sitä voinut kuitenkin edesauttaa vielä enemmän. Kurssin palautteista käy selvästi ilmi tyytymättömyys kurssin muuhun toimintaan ja vapaa-aikaan. Tämä hidastaa osaltaan kontaktien syntymistä, jos puheenaiheena on joka päivä pelkästään kurssin työ. Aikataulukin oli sen verran tiukka, että aikaa muiden asioiden keskustelemiseen tai vapaa-aikaan yleensä ei paljoa jäänyt. Moni toivoi, että olisi päässyt tutustumaan enemmän Lahteen ja Suomeen. Tätä kylläkin rajoittavat Erasmus-määritykset intensiivikurssien aikatauluista ja vapaapäivien määrästä.

Kurssin sisällössä voisi painottaa yhteyksien luomistaitoja seuraavilla kerroilla enemmän. Siitä voisi tehdä tietoisuustavoitteen, jonka saavuttamiseksi opiskelijoiden tulisi tehdä töitä. Kontaktiverkoston luominen on kuitenkin yksiä tärkeimpiä tekijöitä luovilla aloilla, niin miksi ei tavoitella sitä opintojen aikana enemmän. Ja jos sen näinkin rajoitetulla aikavälillä ja tehtävämäärällä jättää opiskelijoiden omalle vastuulle, jää se helposti tekemättä. Tällä kertaa kurssin neljäntenä päivänä ollut verkostoitumistilaisuus koettiin hyvänä, mutta voisiko sen kenties pitää jo vaikka toisena päivänä? Kurssin pituus on niin rajoitettu, että tutustumisen täytyisi olla

mahdollisimman tehokas ja sen tulisi tapahtua mahdollisimman aikaisessa vaiheessa.

6.6.3 Tuotteiden ja palveluiden markkinointi

Markkinointi on tärkeä osa minkä tahansa tuotteen tai palvelun myymisprosessia. Jos asiakkaat eivät tiedä mitä on tarjolla, missä ja mihin aikaan, voi myyminen olla vaikeaa. TCE:ssä markkinointi otettiin kyllä huomioon, mutta vain paperilla, liiketoimintasuunnitelmassa. Alun perin suunnitelmissa oli, että kukin ryhmä olisi markkinoinut itse tuotettaan ja sen myymistilaisuutta. Ongelmaksi nousi kuitenkin se, että suuri osa Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijoista ei asunut Lahdessa tai he eivät edes olleet suomalaisia, joten paikallinen tuntemus jäi melko vähäiselle asteelle. Ryhmien olisi pitänyt saada juuri tältä paikalliselta vahvistukselta tietoa esimerkiksi missä kannattaa myydä ja missä kannattaisi mainostaa. Loppujen lopuksi juuri yksikään ryhmistä ei markkinoinut tuotettaan/palveluaan itse, vaan pikaisen lehdistötiedotteen laati kurssin koordinoijat Lahden ammattikorkeakoulusta. Yksi ryhmistä suunnitteli markkinointipalvelun, jonka he toteuttivat markkinoimalla paikallista pientä eläinkauppaa jakamalla flyereita Lahden keskustassa ja koirapuistoissa. Heille tuli markkinointi liiketoiminnan osa-alueena tutuksi ensin hankkimalla eläinkauppa asiakkaaksi ja sitten markkinoimalla asiakkaansa yritystä.

Tähän tulisi jatkossa tehdä muutos, koska markkinointi on niin olennainen osa koko liiketoimintaprosessia. Opiskelijoiden pitää tulevaisuudessakin osata markkinoida joko tuotettaan tai itseään, niin miksi ei se voisi olla konkreettisempi tavoite myös tällä kurssilla. Ilmeisesti ryhmille pitää erikseen mainita markkinoinnista ja miten sitä voisi kurssilla toteuttaa. Aina löytyy kuitenkin joku, joka osaa nimetä esimerkiksi paikallisen median edustajia.

7 YHTEENVETO

Tämä työ käsittelee luovien alojen yrittäjyyskurssia Towards Creative Entrepreneurship (TCE). TCE on Erasmus-rahoitteinen intensiivikurssi, joka järjestettiin 23.1.–3.2.2010 Lahdessa ensimmäistä kertaa. Kurssin tarkoituksena on opettaa luovien alojen opiskelijoille yrittäjyyttä uudella, erilaisella tavalla. Työssä tarkastellaan TCE:n vastaavuutta yrittäjyysopintojen kehitystarpeisiin ja onnistuiko kurssi tuomaan luovan alan opiskelijoille uudenlaisen näkökulman yrittäjyyteen. Työ on tehty toimeksiantona Lahden ammattikorkeakoulun Innovaatiokeskukselle. Toimeksiannon teki Innovaatiokeskuksen projektisuunnittelija Minna Liski.

Kurssilla oli luovilta aloilta edustettuina kuvataiteet, pakkausmuotoilu, mediaviestintä, musiikki sekä kulttuurituotanto. Lisäksi kurssille osallistui muutama liiketalouden opiskelija. Yhteensä opiskelijoita oli 39. Opettajia mukana oli 10. Kurssi koostui luennoista, ryhmätöistä ja workshopeista. Eri päiville oli laadittu omat teemansa. Aiheita olivat mm. luovat markkinat, luova yritystoiminta, liiketoimintasuunnitelman laatiminen sekä markkinointi. Lisäksi opiskelijat vierailivat paikallisissa luovien alojen yrityksissä ja he järjestivät itse muutaman iltatapahtuman kurssin aikana. Kurssin läpikantavana tehtävänä oli luoda toimiva liikeidea 6-7 hengen ryhmissä ja toteuttaa se kurssin aikana. Toteuttamisella tarkoitetaan syntyneen tuotteen/palvelun myymistä asiakkaalle.

Tutkimuksen empiirinen osuus toteutettiin havainnointina. Havainnointi oli ei-systemaattista ja ei-osallistuvaa, jotta tutkija on avoin kaikille mahdollisille havainnoille. Havainnoinnin kohteena oli lähinnä kurssin alkuvaiheilla valittu seitsenhäinen kontrolliryhmä. Apuna käytettiin videokameraa kuvamaan ja tallentamaan kontrolliryhmän keskustelut. Lisäksi havainnointitilanteissa tehtiin muistiinpanoja. Aineistoa kerättiin myös kymmenellä avoimella kysymyksellä, jotka lähetettiin kontrolliryhmälle kurssin jälkeen vastattavaksi. Vastauksia saapui kuudelta ryhmän jäseneltä.

Tuloksista selviää TCE:n olevan tarpeellinen sovellus yrittäjyysopinnoista luoville aloille. Se on jo itsessään vastaus yrittäjyysopinnojen kehitystarpeisiin, koska se on tarkoituksellisesti suunnattu luovien alojen opiskelijoille eikä TCE:n tyyppisiä kursseja tällä hetkellä ole tarjolla. Kurssi tarjoaa uudenlaisen lähestymistavan luovien alojen yrittäjyyteen käytännönoppimisen kautta. Uutta lähestymistä on myös intensiivikurssin luonne: opiskellaan paljon lyhyessä ajassa, jolloin kurssin asiat pyörivät käytännössä päässä koko 12 päivän ajan aamusta iltaan. Kerran viikossa luennoilla käynti jättää oppimisen todennäköisesti yhteen kertaan viikossa, eikä oppimistulos ole välttämättä niin hyvä. TCE:ssä opiskelijat osallistuvat itse sisällön luomiseen ja opiskelijoille annetaan lähes vapaat kädet toteuttaa sitä, mitä he ryhmissään kurssin alussa keksivät. Kurssi tukee opiskelijoiden luovuutta ja se täydentää sitä liiketaloudellisilla opeilla ja menetelmillä kuten liiketoimintasuunnitelman laatimisella. Kurssi motivoi ideoimaan samantyyppisiä kokonaisuuksia, joita voitaisiin toteuttaa useammin kuin kerran vuodessa.

Monet opiskelijoista suhtautui yrittäjyyteen positiivin mielin kurssin jälkeen. Useimmille kurssi aukaisi silmät yrittäjyyden eri mahdollisuuksista. Lisäksi kurssi lisäsi opiskelijoiden yrittäjyystaitoja, jonka myötä he kokivat olevansa itsevarmempia. Kurssi tarjoaa myös kansainvälisen opiskeluympäristön sekä paljon mahdollisuuksia verkostoitua ympäri Eurooppaa, mikä on etenkin suomalaisille tärkeää kotimarkkinoiden ollessa niin pienet. Verkostoituminen eri alojen välillä on yksi kurssin tärkeimmistä tuloksista.

Kurssi soveltuu luovien alojen opiskelijoiden lisäksi niille, jotka haluavat työskennellä tulevaisuudessa luovilla aloilla ja heillä on kiinnostusta aiheeseen. Liiketalouden opiskelijoiden lisäarvo ryhmien työskentelyyn oli selkeästi nähtävissä, mutta valitettavasti tällä kerralla liiketalouden opiskelijoita oli vain kolme, eikä kaikkiin ryhmiin riittänyt heidän tietotaitoa. Kaikki ryhmät suoriutuivat kuitenkin kurssitehtävistä ja muutama ryhmä jopa ansaitsi rahaa myymillään tuotteilla. Oppeja pääsi heti soveltamaan käytäntöön, mikä on tämän tyyppisen tiedon omaksumiselle tärkeää kaikilla aloilla.

Kehityskohteita nousi esiin muutamia. Tällä kertaa TCE painottui aika paljon muusiikin puolelle, mikä herätti muiden alojen opiskelijoissa tyytymättömyyttä. Seuraavilla kerroilla tulisi kiinnittää enemmän huomiota myös muihin luoviin alatoimialoihin, kuten kuvataiteisiin. Verkostoitumisen voisi ottaa myös konkreettisemmaksi tavoitteeksi ja kertoa se opiskelijoille, jotta he ymmärtäisivät tehdä enemmän töitä sen eteen. Verkostoitumisen kannalta olisi tärkeää, että järjestettyä vapaa-ajan toimintaa olisi enemmän, jotta opiskelijoiden välille syntyisi muutakin puhuttavaa kuin kurssi ja sen tehtävät. Lisäksi tulevilla kerroilla pitäisi tuoda tuotteen/palvelun markkinointi osalliseksi tehtävää.

Tuloksia tarkasteltaessa on muistettava, että työssä käsitellään vain yhtä luoville aloille suunnattua yrittäjyysopinnojen sovellusta ja sen sopivuutta olemassa olevaan tarpeeseen. Kurssille osallistui 39 opiskelijaa ja työssä tarkastellaan vain heidän näkemyksiään. Kurssi järjestettiin nyt ensimmäistä kertaa ja tarkoituksena oli katsoa mitä opiskelijat ja opettajat saavat kurssista ylipäättään irti ja miten kurssia voisi kehittää seuraavia vuosia varten. Kyseessä oli siis tavallaan kokeiluversio. Kurssipalautte kertoo opiskelijoiden olevan suurimmaksi osaksi tyytyväisiä ja suurin osa kehitysehdotuksia koski samoja asioita ja asioita, jotka olivat osaksi etukäteen tiedossa (kuten tiedonjako). Kurssin monialaisuuden ja palautteiden keskiarvojen perusteella voidaan kuitenkin päätellä, että kurssi on hyödyllinen sovellus ja tämän tyyppistä opintokokonaisuutta tulisi tarjota opiskelijoille enemmän.

Tulosten kannalta oleellista on lisäksi osallistuvien opiskelijoiden tuoma panos. Joka vuosi opiskelijat ja mahdollisesti myös opettajat, isännöivä maa sekä koulu vaihtuvat, joten periaatteessa tuloksetkin vaihtelevat vuosittain. Jonakin vuonna sisältö voi myös olla melko erilainen tai esimerkiksi opiskelijoiden yhteishenki voi olla huonompi kuin tänä vuonna, mikä ehdottomasti vaikuttaa ryhmien aktiivisuuteen ja oppimisprosessiin. Työssä on pyritty tarkastelemaan kurssin sisältöä kokonaisuutena, riippumatta niinkään opiskelijoiden tuotoksista. Tuloksia ei kuitenkaan kaikilta osin kovin luotettavina voida pitää, koska lopputulokseen vaikuttavia muuttuvia tekijöitä on niin paljon. Luotettavuuteen vaikuttaa myös se, että kurssi järjestettiin nyt ensimmäistä kertaa ja kaikki oli niin sanotusti kokeiluasteella. Todennäköisesti seuraavalla kerralla kurssi on toteutettu tehokkaammin ja sisällön

kanssa ollaan tarkempia, joten myös tulokset lienevät sen mukaisia. Luotettavinta tietoa antoi kurssin vastaavuus luovien alojen yrittäjyysopinnojen kehitystarpeisiin, sillä kurssin tarkoitus ei sinänsä muutu.

8 TEKIJÄN KOMMENTTEJA

Kaiken kaikkiaan TCE on virkistävä poikkeus yrittäjyysopinnoille. Kurssin myötä opiskelija pääsee kokemaan kansainvälisessä ympäristössä toimimista sekä verkostojen luomista, mitkä ovat hyväksi opiskelijoille alasta riippumatta. Vaikka TCE on suunnattu luoville aloille, miksi ei siitä hyötyisi myös liiketalouden opiskelijat. Tämän vuoden palautteista kävi kuitenkin ilmi, että osa liiketalouden opiskelijoista ei pitänyt kurssia itselleen kovinkaan relevanttina. Tämä on varmasti ihan totta, jos ajattelee oppimista vain yrittäjyyden kannalta. Perustiedot ovat kaikille samat ja liiketalouden opiskelijalle ne ovat varmasti tulleet jo tutuksi. On tärkeää osata tarkastella asioita myös laajemmasta näkökulmasta. Kurssihan oli paljon muutakin kuin liiketoimintasuunnitelman laatimista.

Kurssia voisi ajatella osana liiketalouden vaihtoehtoisena opintoja, jossa perehdytään toimintaan luovilla aloilla. Kurssi on mahdollisuus liiketalouden opiskelijoille, joita kiinnostaa työskentely luovien alojen parissa. Luovien alojen ihmiset tulevat todennäköisesti tarvitsemaan apua liiketoiminnan puolella yritystä perustettaessa ja pyörittäessä, joten liiketalousihmisen tuntemus luovista aloista on näiden erityispiirteiden takia ehdotonta. Ja sitä paitsi, alan substanssipuolta on aina tunnettava jos aikoo kyseisellä alalla työskennellä.

Ongelmana kurssin kohdalla on aikataulu ja sen sanelemat rajoittavat tekijät. 12 päivää ei ole tarpeeksi aikaa luoda kovin kattavaa liiketoimintasuunnitelmaa ja taustakartoitusta. Se ei kyllä ole edes kurssin tarkoitus, mutta todellisuudessa taustatyö on yksi tärkeimmistä tekijöistä yritystä perustettaessa. Sitä ei voi tehdä kiireessä, koska sen avulla kartoitetaan yrityksen lähtökohdat ja kilpailuedut.

Toinen ongelma on se, että opiskelija joutuu tilanteeseen, jossa on pakko olla luova. Koska aikaa on niin rajoitetusti, on liikeidea keksittävä mahdollisimman pian, mikä voi rajoittaa luovuutta paljonkin. Tästä voi myös seurata sellaisen idean keksiminen, joka ei millään tavalla liity omaan alaan tai mikä ei ylipäätään edes kiinnosta. Toki on muistettava, että kyseessä on ”vain” opintoihin kuuluva kurssi, eikä sen tarkoituksena olekaan synnyttää oikeaa yritystä. Luoville ihmisille, puhuttamakaan liiketalouden opiskelijalle tällainen pakkoluovuus voi osoittautua kovin vaikeaksi. Toisaalta, luovan prosessin läpikäyminen pitäisi olla luovan alan opiskelijalle tuttua, joten ehkä kurssin pituus onkin itse asiassa hyödyllinen. Se pakottaa kokoamaan ajatukset kasaan nopeasti ja tehokkaasti, mikä taas voi kehittää luovan prosessin hallintaa.

Osa kurssilla syntyvistä liikeideoista ja yrityksistä oli osittain melko keinotekoisia ja ne eivät suoranaisesti liittyneet opiskelijoiden aloihin. Todennäköisesti osa kurssilaisista ei todellisuudessa lähtisi kurssilla luomaansa yritykseen mukaan, saati perustamaan sellaista. Kuitenkin muutamalle kurssi tarjosi mahdollisuuden toteuttaa jo olemassa olleita ideoita ja intressejä, kuten vanhojen huonekalujen ”tuunausta”. Täytyy myös muistaa, että yhdessä työskentelyryhmässä voi olla opiskelijoita kolmelta alalta ja kaikkien intressejä ei voida 12 päivässä toteuttaa. Kaikesta huolimatta kokemuksista oppii, joten ei kuvitteellisen yrityksen luomisesta varmasti mitään haittaakaan ole. Täytyihän ideoiden sitä paitsi olla toteutettavissa oikeassa elämässä eikä vain paperilla.

Se, että annetaan vapaat kädet ideoida käytännössä mitä tahansa ei ole ainoa luovuuden lähtökohta. Luovuus tarvitsee paljon muutakin kuin rajoittamattomat mahdollisuudet. Tällä kertaa TCE:n työskentelytilat eivät olleet parhaat mahdolliset ja ne hiukan jopa rajoittivat ryhmien toimintaa. Vaikka opiskelijat viettivät aikaa pääasiassa Lahden ammattikorkeakoulun musiikin alan tiloissa, oletettavasti luovassa ympäristössä, ei se välttämättä edesauttanut innovointia tai koko luomisprosessia. Toisaalta taas ehkä kaikki rajoittavat tekijät (tilat ja materiaalit) auttoivat vaihtoehtoisten menetelmien keksimiseen ja lisäsi luovaa ajattelua. Luovuus ei ole yksikermainen tai yksiselitteinen asia eikä sen syntyä pysty aina järjeilemään.

Luovien alojen opiskelijoita tulisi kannustaa yrittäjyyteen enemmän. Tarjolla ei ole valmistuville tarpeeksi työpaikkoja, joten opiskelijoiden olisi hyvä sisäistää mahdollisuus itsensä työllistämiseen oman yrityksen kautta tulevaisuudessa. Lisäksi ryhtymällä yrittäjäksi voi luoda muillekin työpaikkoja. Kurssille osallistuneet opiskelijat ja muutkin luovien alojen opiskelijat ovat innovatiivisia ja taitavia. Heidän pitäisi saada hiukan lisää rohkeutta ja itsevarmuutta toteuttaa itseään yrittäjyyden kautta. Itsevarmuutta tuo asioiden osaaminen ja ymmärtäminen, mikä taas vaatii opiskelijalta itseltään kiinnostusta yrittäjyyttä kohtaan. Yrittäjyydestä kannattaisi kiinnostua, sillä kulttuuriin todella käytetään paljon rahaa ja siitä on tullut osa ihmisten hyvinvointia. Kysyntää riittää ja talouden nousukauden myötä työllisyystilanne paranee ja näin myös rahaa on enemmän käytettäväksi kulttuuriin ja luovien alojen tukemiseen.

Ministeriöt ovat julkaisseet lähivuosina useita luoviin aloihin liittyviä raportteja erilaisista tutkimuksista. Luovista aloista on tullut suosittu puheenaihe. Niiden toimintaa halutaan kehittää ja koko TCE kurssikin sai lähtönsä tästä ”buumista”. Vaikeuksiakin on ollut etenkin musiikkialalla, jota koettelee äänitteiden laitton levitys Internetissä.

Vuoden 2009 loppupuolella nousi esiin uusi esitys tekijänoikeuksista. Esitys käsitti tekijänoikeuksien siirtämistä työntekijältä työnantajalle. Tämä tarkoittaisi käytännössä esimerkiksi sitä, että ellei muuten sovita, työnantajalla (kuten tv-yhtiö) on oikeus käyttää esimerkiksi muusikon nauhoitettua esiintymistä jälkikäteen miten haluaa, ilman minkäänlaisia korvausvelvollisuuksia artistille. Tekijänoikeudet ovat tässä tapauksessa työnantajalla. Lakiehdotus ei syystä saanut paljonkaan kannatusta ja se herätti taiteilijoiden lisäksi kulttuurin harrastajissa suuren vastarinnan. Loppujen lopuksi kulttuuri- ja urheiluministeri Stefan Wallin päätti, ettei aio viedä esitystä eteenpäin. Tapaus on esimerkki siitä, kuinka kulttuurialalla toimivia taiteilijoita on opittu pikkuhiljaa arvostamaan ja heidän rahallisista oikeuksista ollaan nykyään enemmän tietoisia ja niitä halutaan kunnioittaa. Vastakohtana on jo edellä mainittu musiikin ja elokuvien laitton levitys. Vakaassa tilanteessa luovat alat eivät siis vielä ole, mutta onko mikään ala enää nykypäivänä?

Kattavat verkostot ovat nykyään yksi tärkeimmistä tekijöistä yrityksen menestymiseen. Verkostoituminen oli TCE-kurssillakin isossa osassa ja moni opiskelijoista käytti tilaisuuden hyödyksi. Kansainvälisien kontaktien saaminen edistää tulevaisuuden mahdollisuuksia niin työn kuin vapaa-ajankin saralla. Verkostoituminen koetaan erityisen tärkeää luovilla aloilla, koska opiskeluvaiheessa opinnot keskittyvät pääsääntöisesti substanssiosaamiseen. Verkostoitumista voitaisiin tarkastella osana osaamisen kehittämistä, mikä tarkoittaa osaamisen hankkimista lähipiiriin, jossa se on tarpeen tullen käytettävissä. Verkostoitumisen taidoista olisi hyvä tulla jokaisen alan substanssiosaamista ja sitä tulisi korostaa vieläkin enemmän kaikissa opinnoissa, koska kaikilta se ei välttämättä heti luonnistu.

Verrattaessa verkostoitumista luovilla aloilla ja liiketalouden puolella herää ajatus siitä, kuinka paljon vaikeampaa se voi olla liiketaloudessa. Luova ala tai alan tuotteet ja palvelut kiinnostavat monia ja alan ammattilaisten osaaminen koskettaa useita. Yhteinen kiinnostus auttaa luomaan suhteita ja keskusteluja on helpompi näin avata. Lisäksi luovilla aloilla verkostoituminen on omaksuttu yhdeksi alan selviytymisehdoksi. Tätä samaa jos miettii liiketalouden alalla, niin se miten markkinoida omaa osaamistaan verkostoitumisen merkeissä tarvitsee harjoitusta. Liiketalouden opiskelijoille ei opintojen aikana tahdo kehittyä sopivaa itsevarmuutta sekä oman osaamisen tunnistamista ja esiintuomista luovalla tavalla. Moni alan ulkopuolinen voi kokea liiketalouden tylsänä aiheena eikä niin sanottua luontaista kiinnostusta alaa kohtaan ole. Luovilla aloilla ja etenkin kulttuurialoilla taas ulkopuolisten ihmisten lähestyminen on paljon helpompaa, koska näiden alojen kosketuspinta ylittää lähes jokaiseen. Liiketalouden opiskelija on hyvä saada harjoitusta ja kokemusta jo opiskeluvaiheessa, koska työelämässä verkostoitumisen taito on oleellinen osa jokaista alaa. TCE tarjoaa hyvän harjoittelumahdollisuuden verkostoitumiseen yli alojen.

Liiketalouden opiskelijat saavat opinnoissaan tiedot liiketoiminnan peruselementeistä ja yrityksen toimimisesta. Se on heidän substanssiosaamistaan, jota pystyy soveltamaan oikeastaan alalla kuin alalla. Liiketalouden opiskelijoiden ongelma on siinä, että heidän asiantuntijuus ei välttämättä rakennu alojen sisäiseen substanssiosaamiseen vaan tieto on usein aloihin sovellettavaa tietoa. Tämän vuoksi erikois-

tuminen opinnoissa jo jollekin tietylle alalle olisi erittäin hyödyllistä. TCE:n kaltaiset monille aloille suunnatut opintokokonaisuudet ovat hyvä aloitus ja ne auttavat ymmärtämään muiden alojen toimintaperiaatteita. Itse TCE on hyvä alkusysäys luovilla aloilla työskentelystä kiinnostuneille liiketalouden opiskelijoille jo pelkäävät aiheisällön takia, mutta myös edellä mainitusti verkostojen luomisen kannalta.

Vaikka aluksi voisi luulla, ettei liiketalouden opiskelijalla ja luovien alojen yrittäjyyskurssilla ole tekemistä toistensa kanssa, niin loppujen lopuksi kurssi osoittautui hyvinkin hyödylliseksi. Se ennen kaikkea opetti yrittäjyydestä ja siitä, kuinka laaja käsite se on ja kuinka monella eri tavalla sen voi ymmärtää; tietoa, joka olisi kaikkien hyvä ymmärtää. Se opetti myös luovuudesta ja luovasta prosessista paljon, puhumattakaan luovien alojen tilanteesta ja haasteista. Lisäksi se todisti verkostoitumisen tärkeyttä ja kontaktien luomista yli alojen.

Luovuus ymmärretään usein niin sanotusti taiteellisena lahjakkuutena, mutta todellisuudessa se on paljon muutakin. Se voi ilmetä vaikkapa ongelmanratkaisutilanteissa tai uusien työskentelytapojen ideointivaiheessa. Se ei missään nimessä rajoitu kulttuurialoille, vaan se ulottuu kaikille aloille ja myös arkielämään. Esimerkiksi esimiehet tarvitsevat luovuutta työelämässään, jotta he pystyvät selviytymään joskus vaikeistakin haasteista. Asiat kun eivät aina mene odotusten mukaan. Tämä pätee arjessakin. Kurssi laajentaa ja muokkaa ajattelumallia, mikä on liiketalouden opiskelijalle usein tarpeen. Stereotyyppisestihän liiketalousihmiset ovat jäykkiä numeroiden näprääjiä, joista on hankala kaivaa minkäänlaista luovuutta ulos. Harmillisen usein liiketalouden opiskelijat itse ruokkivat stereotypiaa käyttäytymällänsä mukaisesti, koska he uskovat siihen itsekkin. Luovuutta pystyy kuitenkin soveltamaan alalla kuin alalla. Kurssi opettaa ymmärtämään vaihtoehtoisia työskentelytapoja ja näkemään asioita uudella tavalla. Se myös näyttää kuinka paljon erilaisia vaihtoehtoja ja mahdollisuuksia luovilla aloilla liiketalouden ihmisille on. Kontaktien luominen yli alojen on erityisen tärkeää mahdollisuuksien toteuttamisessa. Kontaktit oikeastaan luovat näitä mahdollisuuksia.

Yrittäjyys käsitteenä on näyttäytynyt kovin yksiselitteisenä asiana työn tekijän johtamisen ja viestinnän opinnoissa. Se esitellään lähinnä ulkoisena yrittäjyytenä. Tämä

johtuu siitä, että yrittäjyysopinnot käsittelevät Lahden ammattikorkeakoulun kaikilla aloilla ja suuntautumisissa (paitsi yrittäjyyspolulla) oikeastaan pelkästään yrityksen perustamisvaihetta ja liiketoimintasuunnitelman tekoa. Tarjotut yrittäjyysopinnot eivät siis oikeastaan riitä edes liiketalouden opiskelijoille. Kaikkien olisi hyvä osata yhdistää yrittäjyys siihen kokonaisvaltaisempaan käsitteeseen; kaikkiin mahdollisuuksiin ja luovaan ajatteluun eikä niinkään tarkkoihin laskelmiin ja muihin raha-asioihin. Toki rahoitus on tärkeä osa yrityksen perustamisvaihetta ja oleellista osaamista liiketalouden opiskelijalle, mutta onko se tärkeämpää kuin itse yrittäjyystermin käsittäminen sen todellisessa laajuudessaan?

Koko opinnäytetyöprosessi antoi tekijälleen paljon. Jo mahdollisuus päästä osallistumaan luovien alojen yrittäjyyskursseille oli sinänsä mielenkiintoista, mutta vielä sen havainnointi ja analysointi toi kurssin aihepiireistä oppimisen aivan uudelle tasolle. Tarttumispintoja kurssilta sai monia. Kurssin esitteli vaihtoehdoisen oppimismetodin, *learning by doing*, jota pitäisi yleisesti käyttää enemmän ammattikorkeakouluissa. Mikään ei korvaa itse rakennettua ja koettua prosessia, jossa oppiminen on kokonaisvaltaista. Oppimista tapahtuu tämän tyyppisillä kursseilla koko ajan, koska ajatukset ovat käytännössä kurssin ensimmäisestä päivästä viimeiseen päivään saakka opittavissa teemoissa. Todennäköisesti kurssin teemat pyörivät päässä pitkään kurssin jälkeenkin, koska opittujen asioiden lisäksi opiskelijat saavat paljon muita kokemuksia ja uusia tuttavuuksia. Intensiivisten opintojaksojen tuloksia ja kahden tai kolmen kuukauden mittaisten luentokokonaisuuksien tuloksia ei voi verrata toisiinsa. Loppuun on osuvaa lainata kurssille osallistuneen kulttuuri-manageroinnin opiskelijaa, joka pystyi yhteen lauseeseen kiteyttämään luovuuden ja kulttuurin ja oikeastaan koko tämän kurssin merkityksen ja tavoitteen: ”City is just a city without culture”.

LÄHTEET

Painetut lähteet

Brown, R. 2007. Promoting entrepreneurship arts education. Teoksessa Henry, C. Entrepreneurship in the creative industries. Glos, UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. 13., osin uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Hägg, O. 2007. Yrittäjyys ja luova ammatti – Näkökulmia yrittäjyyteen identifioimisen prosessista luovalla toimialalla. Teoksessa Kyrö, P., Lehtonen, H. & Ristimäki K. (toim.) Yrittäjyyskasvatuksen monia suuntia. Yrittäjyyskasvatuksen julkaisusarja 5/2007. Hämeenlinna: Tampereen yliopiston kauppakorkeakoulu, 354–377.

Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007. Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia 2015. KTM Julkaisuja 10/2007. Helsinki: Edita.

Korpelainen, P. 2002. Uudistuva kulttuurituotanto ja kulttuuriyrittäjyys. Helsinki: Taideteollinen korkeakoulu.

Kyrö P., Lehtonen H., Ristimäki, K. 2007. Yrittäjyyskasvatuksen suuntia etsimässä. Teoksessa Kyrö P., Lehtonen H., Ristimäki K. (toim.) Yrittäjyyskasvatuksen monia suuntia. Yrittäjyyskasvatuksen julkaisusarja 5/2007. Hämeenlinna: Tampereen yliopiston kauppakorkeakoulu, 12–31.

Metsämuuronen, J. (toim.) 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. 1. painos. Helsinki: International Methelp Ky.

Myers, M. D. 2008. Qualitative research in business and management. Los Angeles: Sage.

Peltomäki, M. 2003. Yritysmuotoisen toiminnan haasteet kulttuurin kentällä. Teoksessa Niinikoski, M., Sibelius, K. (toim.) Kulttuuribisnes. Helsinki: WSOY, 92–101.

Sillanpää, P. 1999. Yrittäjyyden monet muodot. Lahti: Teknillinen korkeakoulu, Lahden keskus.

Tuomi, J. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällön analyysi. Helsinki: Tammi.

Wilenius, M. 2004. Luovaan talouteen. Helsinki: Edita.

Öhrnberg, P. 2010. Suomi on yrittäjyyden pohjasakkaa. Kauppalehti 17.2.2010.

Elektroniset lähteet

America Gov. 2007. What is entrepreneurship? [viitattu 11.2.2010]. Saatavissa: <http://www.america.gov/st/business-english/2007/November/20080603211339eaifas0.4090082.html>

CIMO – kansainvälisen liikkuvuuden ja yhteistyön keskus 2010 [viitattu 11.2.2010]. Saatavissa: https://www.cimo.fi/Resource.phx/cimo/elinikainen-oppiminen/erasmus/intensiivikurssit.htx?locale=fi_FI

European Comission 2008. Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies [viitattu 11.2.2010]. Saatavissa: http://www.emuni.si/Files/knjiznica/78_EC-Entrepreneurship-in-Higher-Education-2008.pdf

Kutvonen, A. 2009. Luovien alojen yrittäjyyteen. Ammattikorkeakoulututkintoon kuuluva yrittäjyyskoulutus luovilla aloilla: nykytila ja tarpeet. Helsinki: Metropolia ammattikorkeakoulu [viitattu 17.2.2010]. Ylempi AMK-opinnäytetyö. Saatavissa: <https://publications.theseus.fi/handle/10024/5854>

Lagerström, S. & Mitchell, R. 2005. Klerot I. Taide- ja kulttuurialojen elinkeinorakenteen muutos ja lähitulevaisuuden osaamistarpeet [viitattu 11.2.]. Saatavissa: http://www.cupore.fi/documents/Cupore_julkaisu_9_2005.pdf

Matheson, B. 2006. A culture of creativity: design education and the creative industries [viitattu 26.2.2010]. Saatavissa: <http://www.emeraldinsight.com.aineistot.phkk.fi/Insight/viewPDF.jsp?contentType=Article&Filename=html/Output/Published/EmeraldFullTextArticle/Pdf/0260250104.pdf>

Nuori Yrittäjä 2010. Mitä yrittäjyys tarkoittaa? [viitattu 17.2.2010]. Saatavissa: http://www.nuoriyrittaja.fi/ny_mita.html

Opetusministeriö 2006. Luovien alojen yritystoiminnan kehittäminen. Helsinki: Opetusministeriön julkaisuja 2006:47 [viitattu 17.2.2010]. Saatavissa: <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2006/liitteet/opm47.pdf?lang=fi>

Opetusministeriö 2008. Kulttuurin satelliittitilinpito, pilottiprojektin loppuraportti. Helsinki: Opetusministeriön julkaisuja 2008:20 [viitattu 11.2.2010]. Saatavissa: <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2008/liitteet/opm20.pdf?lang=fi>

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [viitattu 8.2.2010]. Saatavissa: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_4.html

Tilastokeskus 2010a. Tietoa tilastoista [viitattu 12.2.2010]. Saatavissa: <http://www.stat.fi/meta/kas/arvonlisays.html>

Tilastokeskus 2010b. Tuotteet ja palvelut [viitattu 12.2.2010]. Saatavissa: http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_kansantalous.html

Muut lähteet

Birnkrant, G. 2010. Evaluation of the intensive programme. Raportti 15.2.2010.

Burke, R. 2010. Yrittäjyysopintojen kehityskohteet. Kysely 18.2.2010.

Coffey, E. 2010. Creative enterprise. Luento Towards Creative Entrepreneurship – intensiivikurssilla 26.1.2010.

Gaynor, M. 2010a. Profitability. Luento Towards Creative Entrepreneurship – intensiivikurssilla 1.2.2010.

Gaynor, M. 2010b. Yrittäjyysopintojen kehityskohteet. Kysely 18.2.2010.

Ilmonen, J. 2010a. Yrittäjyyden lehtori. Lahden ammattikorkeakoulu, liiketalouden ala. Kysely 3.3.2010.

Ilmonen, J. 2010b. Yrittäjyyden lehtori. Lahden ammattikorkeakoulu, liiketalouden ala. Ohjaus 2.3.2010.

Liski, M. 2010. Projektisuunnittelija. Lahden ammattikorkeakoulu, Innovaatiokeskus. Ohjaus 22.2.2010.

O'Donovan, G. 2010. Marketing. Luento Towards Creative Entrepreneurship – intensiivikurssilla 30.1.2010.

TCE Erasmus Application for Intensive Programmes 2009.

LIITTEET

LIITE 1

PALAUTELOMAKE



Annex IV

Erasmus Intensive Programme (IP)

2009-10

FINAL REPORT FORM FOR STUDENTS

Minimum requirements

Please complete this form the last day of the Intensive Programme and give it to the course organiser.

It is recommended to fill it in electronically in order to be able to send it to your home institution in electronic format only at the end of your Intensive Programme

1. Student details

Name (not compulsory):

Home higher education institution:

Subject area of your degree/major (using the nomenclature ISCED 97 provided by the organiser):

[Email address: not compulsory if name is not compulsory]

2. Identification of IP and motivation
--

Title of the IP (to be prefilled by the organiser):

Location of the IP (to be prefilled by the organiser):

Host institution (to be prefilled by the organiser):

Dates of the IP (to be prefilled by the organiser): dd/mm/yy-
dd/mm/yy

How satisfied were you with the duration of the IP (double tick the box and choose "Checked" :

Very much <input type="checkbox"/>	Quite much <input type="checkbox"/>	Satisfactory <input type="checkbox"/>	Not really <input type="checkbox"/>	Not at all <input type="checkbox"/>
---------------------------------------	--	--	--	--

How satisfied were you with the dates of the IP?

Very much <input type="checkbox"/>	Quite much <input type="checkbox"/>	Satisfactory <input type="checkbox"/>	Not really <input type="checkbox"/>	Not at all <input type="checkbox"/>
---------------------------------------	--	--	--	--

Which were the factors which motivated you to participate?

	Very much	Quite much	Some	Not really	Not at all
Academic	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cultural	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Practice of foreign language	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Friends living abroad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Career plans	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
European experience	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Other	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Please, specify "Other":					

3. Information and support

Where did you hear about the IP?

Home institution	<input type="checkbox"/>	
Host institution	<input type="checkbox"/>	
Other students	<input type="checkbox"/>	
Former participants	<input type="checkbox"/>	
Internet	<input type="checkbox"/>	
Other	<input type="checkbox"/>	Please specify:

Did you receive adequate support from your home institution and from the host institution before and during the IP?

	Excellent	Good	Satisfactory	Adequate	Poor/Negative
Home institution	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Host institution	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Accommodation and infrastructure

Type of your accommodation in the host country:

University accommodation	<input type="checkbox"/>	
Apartment or house together with other students	<input type="checkbox"/>	
Private housing	<input type="checkbox"/>	
Other	<input type="checkbox"/>	Please specify:

Were you satisfied with your accommodation?

Very much <input type="checkbox"/>	Quite much <input type="checkbox"/>	Satisfactory <input type="checkbox"/>	Not really <input type="checkbox"/>	Not at all <input type="checkbox"/>
---------------------------------------	--	--	--	--

5. Recognition

Will you gain recognition for your IP by your home institution?

Yes.	<input type="checkbox"/>
No.	<input type="checkbox"/>
I don't know yet.	<input type="checkbox"/>

If YES, how will it be recognised?

ECTS	<input type="checkbox"/>	
Diploma supplement	<input type="checkbox"/>	
Other	<input type="checkbox"/>	Please specify:

Did you encounter any problems concerning recognition of your IP?

Very much <input type="checkbox"/>	Quite much <input type="checkbox"/>	Some <input type="checkbox"/>	Not really <input type="checkbox"/>	Not at all <input type="checkbox"/>
Please, specify:				

6. Costs

Total approximate personal contribution to the costs of the IP (EUR):

€

What kind of costs did you need to contribute to?

Travel to host institution	<input type="checkbox"/>	
Accommodation	<input type="checkbox"/>	
Field visits	<input type="checkbox"/>	
Materials used during the IP	<input type="checkbox"/>	
Social programmes	<input type="checkbox"/>	
Other	<input type="checkbox"/>	Please specify:

7. Your personal experience – evaluation of the IP
--

Judgement of academic/learning outcomes of the IP:

Excellent <input type="checkbox"/>	Good <input type="checkbox"/>	Satisfactory <input type="checkbox"/>	Adequate <input type="checkbox"/>	Poor/Negative <input type="checkbox"/>
---------------------------------------	----------------------------------	--	--------------------------------------	---

Judgement of personal outcomes of the IP:

Excellent <input type="checkbox"/>	Good <input type="checkbox"/>	Satisfactory <input type="checkbox"/>	Adequate <input type="checkbox"/>	Poor/Negative <input type="checkbox"/>
---------------------------------------	----------------------------------	--	--------------------------------------	---

Did you encounter any serious problems during the IP?

Very much <input type="checkbox"/>	Quite much <input type="checkbox"/>	Some <input type="checkbox"/>	Not really <input type="checkbox"/>	Not at all <input type="checkbox"/>
Please, specify:				

How satisfied were you with the academic activities and the pedagogical aspects of the IP in terms of the following aspects?

	Very much	Quite much	Satisfactory	Not really	Not at all
The number of hours taught	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
The equipment used	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
The capabilities and expertise of the professors	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
The overall quality of teaching	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
The expected learning outcomes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

The activities besides the general course	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Do you think participation in the IP will help you in your further studies/career?

Very much <input type="checkbox"/>	Quite much <input type="checkbox"/>	Some <input type="checkbox"/>	Not really <input type="checkbox"/>	Not at all <input type="checkbox"/>
---------------------------------------	--	----------------------------------	--	--

Do you think participation in the IP will help you in finding a job?

Very much <input type="checkbox"/>	Quite much <input type="checkbox"/>	Some <input type="checkbox"/>	Not really <input type="checkbox"/>	Not at all <input type="checkbox"/>
---------------------------------------	--	----------------------------------	--	--

Overall evaluation of the IP:

Excellent <input type="checkbox"/>	Good <input type="checkbox"/>	Satisfactory <input type="checkbox"/>	Adequate <input type="checkbox"/>	Poor/Negative <input type="checkbox"/>
---------------------------------------	----------------------------------	--	--------------------------------------	---

Recommendations and ideas for the IP organisers:

THANK YOU FOR YOUR TIME!

LIITE 2

KONTROLLIRYHMÄN SEURANTAKYSYMYKSET

1. Why did you participate in this course?
2. What does the word “entrepreneurship” mean to you? How do you understand it?
3. Is it important for the students in creative branches to study entrepreneurship? Why?
4. What is the best way of learning about entrepreneurship? Lectures, workshops etc.?
5. Creative entrepreneurship and future – how do you see it?
6. Do you believe that your idea of what being an entrepreneur is has changed during the IP? How and why?
7. How you worked as a group?
 - a. What if there weren't any business people involved? Would the outcome have been the same?
8. Networking in creative industry – is it important? How to do it?
 - a. Networking and this course?
9. Did you think about the working possibilities when you decided to study your subject?
10. What do you think about getting employed after graduation?
 - a. Is entrepreneurship an option now? Before/after this IP?

LIITE 3

TOWARDS CREATIVE ENTREPRENEURSHIP -KURSSIOHJELMA

Day / Main respon- sibility	The programme
1 Sat 23.1.	<p>Arrival of participants to Lahti</p> <p>Hotel Musta Kissa, Rautatienkatu 21</p>
2 Sun 24.1. LUAS	<p>9.00 Breakfast meeting of the teachers at Hotel</p> <p>11.00 Arrival to LUAS –Wanha Teatteri (Old Theatre), Ståhlberginkatu 4B http://www.lamk.fi/english/</p> <p>Orientation and general information on the course</p> <p>13.00-15.00 Lunch at Restaurant Lokki</p> <p>15.00 Introductions and grouping session including for example different creative tasks for the 6 groups to do</p> <p>18.00 -20.30 Evening get-together at Wanha Teatteri organised by LUAS students with refreshments</p>
3 Mon 25.1. Oslo	<p>8.30 Breakfast meeting of the teachers at Hotel</p> <p><i>Faculty of Music, Svinhufvudinkatu 6 F-G</i></p> <p>10.00-10.15 Art Corner by the students</p> <p>10.15-13.00 Artistic Project Presentation by Andreas Sønning: Project development across arts expressions and genres, across different target groups as culture, authorities and business</p> <p>13.00-14.00 Lunch at Campus Restaurant</p>

	<p><i>Gynttilä, Svinhufvudinkatu 2</i></p> <p>14.00-18.00 Creative Markets in the future / Group Discussions</p> <ul style="list-style-type: none"> - What do you think your work will be like in 2, 5 or ten years? - Try to figure out new possibilities in your line of work - Sketch out some possible projects that include two or more of the professions represented in the group - Try to figure out where the "Creative Markets" should be; where the money is going to come from: <ul style="list-style-type: none"> o Sales of physical goods? o Sales of experiences on the internet? o Various kinds of live performances and/or exhibitions? o Government funding? o Culture in Business / Business in Culture?
<p>4</p> <p>Tues 26.1.</p> <p>Cork / LUAS</p>	<p>8.30 Breakfast meeting of the teachers at Hotel</p> <p><i>Faculty of Music, Svinhufvudinkatu 6 F-G</i></p> <p>10.00-10.15 Art Corner by the students</p> <p>10.15-13.00 Creative Enterprise</p> <p>Presentation by Emmett Coffey: About entrepreneurship and being an entrepreneur</p> <p>13.00-14.00 Lunch at Campus Restaurant</p> <p>14.00-17.00 Presentations by Lahti region creative entrepreneurs</p> <p>Erkki Krohn Owner of Art Inn Consulting, Director of Lahti Organ Festival, Former Project Manager of "Concert Organ for the Sibelius Hall" –EU-project</p> <p>Sohvi Sirkesalo Future agent and export professional in the creative industry, Senior Lecturer in Media Studies Tampere University of Applied Sciences</p> <p>Elina Risku-Pellinen Producer Vissi d'Arte</p> <p>19.00 Classical Concert by students from Oslo (as part of the Tuesday Concert Series)</p> <p>Chamber Music Hall at The LUAS Faculty of Music</p>

<p>5 Wed 27.1. Solent</p>	<p>8.30 Breakfast meeting of the teachers at Hotel</p> <p><i>Faculty of Music</i></p> <p>10.00-10.15 Art Corner by the students</p> <p>10.15-13.00 Business idea Presentations by Paul Rutter and Robert Burke</p> <ul style="list-style-type: none"> - How to present yourself and your idea - How to network, create contacts - How to "brand" yourself <p>13.00-14.00 Lunch at Campus Restaurant</p> <p>14.00-17.00 Tutoring the business ideas of the student groups</p> <p>Optional Evening Programme : Possibility to see Lahti Opera and Sinfonia Lahti perform Cavalleria Rusticana and Pajatso at the Lahti City Theatre</p>
<p>6 Thu 28.1. LUAS</p>	<p>Excursions to creative businesses in Lahti 10.00-13.00</p> <p>Option 1</p> <p>Taitokeskus Velma, Vesijärvenkatu 25 B (Handicraft Centre) Kultasepäntiike Marjut Viitanen, Vesijärvenkatu 23 D (Goldsmith, Jewellery Design) Galleria Uusi Kipinä, Kymintie 1 (Art Gallery)</p> <p>Option 2</p> <p>Old Furniture Factory Area Asko, Askonkatu 13</p> <ul style="list-style-type: none"> Sound-Inn (Services for bands) La Hest (Design) LaSiTe (Glass Design) Dusty (Fashion Design) <p>Lunch at approx. 13.00 at the restaurant of the hotel (Restaurant Little Italy)</p>

	<p>Optional: 15.00 visit to Church of the Cross (English speaking guide)</p> <p>Also possibility to visit museums in the afternoon</p> <p>The hotel sauna reserved for the TCE group in the evening</p>
<p>7 Fri 29.1. Oslo</p>	<p>8.30 Breakfast meeting of the teachers at Hotel</p> <p><i>Faculty of Music</i></p> <p>10.00-10.15 Art Corner by the students</p> <p>10.15-13.00 Customer identity (values, needs, culture) Presentation by Andreas Sønning: The creative musician, an entrepreneur in the counterpoints between culture, authorities and business. Presentation on different models and experiences based on evaluations from cooperation between culture, authorities and businesses. Actual cases: Culture programmes for companies like Telenor ASA, Nordea, Total E&P Norway and festivals like Nordic Summer Nights and the new established French – Norwegian festival called MusikA Toulouse.</p> <p>Presentation by Morten Halle: Formal framework for creative musicians and composers Knowledge base for artist's legal rights, funding and business opportunities. Experiences from record companies, TONO, copyrights, strategies for business development for artists.</p> <p>13.00-14.00 Lunch at Campus Restaurant</p> <p>14.00 -16.00 Student Ideas + Customer identity / Group work continues</p> <p>18.00 Director of FAME Marietta Tevajärvi tells more about the production process and about the cooperation between LUAS and Lahti City Theater at Lahti City Theater, Kirkkokatu 14</p> <p>19.00 Musical FAME performed by LUAS students together with Lahti City Theatre actors at Lahti City Theatre</p>

<p>8 Sat 30.1. Cork</p>	<p>8.30 Breakfast meeting of the teachers at Hotel</p> <p><i>Faculty of Business, Ståhlberginkatu</i></p> <p>10.00-10.15 Art Corner by the students</p> <p>10.15-13.00 Marketing Presentation by Gerard O'Donovan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introduction: Importance of Creative Industries, What Entrepreneurship is all about, before you start what you need to know and some success stories - Book-keeping Essentials: opening a bank account, deciding on how to record your income and outgoings - Keeping records: Sales/income and Payments/Expenditure - Credit Control and Insurance - Accounting Terms: Sales, Cost of Sales, Gross Profit & Net Profit, Cash Flow, Profit & Loss, Mark-up, Margin & Breakeven - Business Plan: Who reads business plans, why a business plan is important - Business Plan Elements: Executive Summary, Company Description, Industry Analysis, Market Analysis, Marketing Plan, Management Team & Structure, Operations Plan, Product Design & Development Plan and Financial Projections - Important questions a business plan should answer <p>13.00-15.00 Lunch at Restaurant Lokki</p> <p>15.00 – 16.30 Matching customers to the ideas / Group Work continues</p> <p>around 18.00: TCE Jazz Session at Teerenpeli Brewery & Restaurant, Vapaudenkatu 20</p>
<p>9 Sun 31.1. Cork</p>	<p>8.30 Breakfast meeting of the teachers at Hotel</p> <p><i>Faculty of Music</i></p> <p>10.00-10.15 Art Corner by the students</p> <p>10.15 – 13.00 Marketing your product Presentation by Gerard O'Donovan continuing from Saturday</p> <p>13.00-15.00 Lunch at Restaurant Lokki</p> <p>PM Selling your product to paying customers / Group Work continues</p>
<p>10</p>	

<p>Mon 1.2. LUAS</p>	<p>8.30 Breakfast meeting of the teachers at Hotel</p> <p><i>Faculty of Music</i></p> <p>10.00-10.15 Art Corner by the students</p> <p>10.15-13.00 Profitability Presentations by Gerard O'Donovan and Mark Gaynor</p> <ul style="list-style-type: none"> - How to find new clients, market and sell your products and services, build a customer base and build repeat business. - Marketing Pie & Marketing strategies - Developing a Marketing Plan - Creating a marketing message - Developing an elevator pitch - Strategies to keep customers <p>Discussion on themes such as</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Nothing else matters than the sales" - Core competences <p>13.00-14.00 Lunch at Campus Restaurant</p> <p>PM Selling or presenting products or services to paying customers / Group Work continues</p>
<p>11 Tue 2.2. LUAS / Tallinn</p>	<p>8.30 Breakfast meeting of the teachers at Hotel</p> <p><i>Faculty of Technology, Ståhlberginkatu</i></p> <p>10.00-13.00 Introduction of Virtual Marketing Lab, LUAS Faculty of Technology</p> <p>13.00-14.00 Lunch at Campus Restaurant</p> <p><i>Faculty of Music</i></p> <p>14.00-16.00 Presentation by each group of their product/service, their experiences in trying to sell them and possible plans for the future</p> <p>16.00-18.00 Evaluation of the course: World Café style</p> <p>Evening get-together and buffet at Restaurant Lokki</p>
<p>12 Wed 3.2.</p>	<p>Departure of participants</p>

LIITE 4

CREATIVE SPACES -LIIKETOIMINTASUUNNITELMA



Executive summary

Creative Spaces (PLC) will be an artistic agency that will develop to act as a middleman for the client and the artist involved. Our target markets are institutions and local businesses in Lahti.

It is important for the company to have great knowledge on the creative community in Lahti as it will allow our agents to fully engage with the environment and promote within the local community. This will allow us to know the clients and select appropriate pieces for them. Our clients will provide us with the necessary budget that they wish to operate within, this will give us the platform to work with each client.

It is also very important for the company to arrange meetings with the client as this will give us the familiarity of our market in order to suit their taste and style.

Since Lahti is a very industrial city, it has been observed that many buildings appear to be visually and technologically outdated. Creative Spaces will be connected to the artists on the local level, offering new works from various fields of the arts. We will have an attractive pricing structure that will reward customer's loyalty to our company. In addition to our agents' local knowledge there would be a strict consultation process that will allow us to effectively place artist work in the right environment.

It has been proved that the performance of employees will vastly improve when working in an interesting, unique and engaging workplace. For instance, music activates the parts of brain that are used for reasoning. An experiment published in Nature suggests that listening to Mozart boosted students' IQ by 8 to 9 points. Creative Spaces would be using this knowledge while creating the environments for the clients.

From our researching process, it is evident that apart from few interior design companies, which cover only a part of our areas of expertise, there is no company like us in the Lahti region. This will allow us to take full advantage of this niche market.

Example of Costs to the Client

Service	Description	Price
Set-Up	Manual work preparation of the space (€50 at €45p/h)	€2250
Logistics	van hire and fuel	€60
Artistic Fee	ie. 4 pieces worth €300ea (€1200) %20 = €240 (€204 goes to artist €36 goes to company)	€240
Maintenance	mntly visits to the site	€200
Legal	Contract and Insurance	€350
	Total	€3100 (€204 to artist and €2836)

Company Summary

Creative Spaces Plc offers art pieces to enrich commercial environments. The target markets are businesses and institutions in the Lahti region.

Start-up Summary

The start-up cost of Creative Spaces will consist primarily of inventory of the artistic pieces and marketing, including website and promotion (ie launch event). The structural fund for multinational businesses provided by the EU would aid in covering these initial costs.

All partners have agreed on a specific capital investment that will spread responsibility evenly across the company.

Analyse Summary

No other organisation like Creative Spaces operates within Lahti or it's surrounding area.



Market segmentation

Creative Spaces will focus on specific client bases: small corporate and retail business, larger organisations and local institutions. Small business are always keen to increase their public awareness. The larger organisations have a reputation to uphold with their own existing clientele. Therefore in both cases it is important for the company to provide the highest standard of artwork in order to send the right impression to the general public. In doing so, this will hold a strong relationship and successfully sustain contracts for long periods of time.

The Strategy and Implementation Summary

After rigorous market research, a launch event will be arranged that will allow the local business community to become aware of Creative Spaces and the services that the company offers. From this event we will gather leads of interest that can be followed up a short period after. This can form the basis of our targeted marketing. Also these companies could provide referrals to other possible clients.

Once an agreement is made we put in to place the strict consultation process.

Competitive edge

The company has a growing number of innovative artists which would be keen to offer their work and for us (Creative Spaces) to act as their agent. These artists are always keen to find new and interesting outlets for their creations. They are of a huge advantage to the company, we have many different backgrounds in a diverse area of skill.

The partners, with their varied backgrounds in the artistic and business community, gives Creative Spaces a huge advantage and a diverse range of skills.

Sales Strategy

The key to the Creative Spaces sales strategy will incorporate a number of elements. First, and foremost creating connections with businesses in the Lahti region will be key to our success (see strategy and implementation summary). After the initial interest it is important to carefully select the correct clients through a telemarketing programme. Continued consultation will allow us to specifically identify the companies needs and build up a strong business relationship. Once all parties are satisfied a quote can be produced that itemises all costs for the client. This is then agreed, and our services are performed.

Management Personnel Summary

Joint management will be split between Person 2 and Person 1. Person 2 has graduated from the Cultural Management program in Tallinn, at Estonian Academy of Music and Theatre. Person 2 has conducted numerous international cultural projects, funded by EU and local governments and actively participated in the University research work. As a manager, she has participated in different psychological training, giving her knowledge on how to manage people. Person 1 has 8 years of hands on experience in the photography industry and has run his own business for 3 years operating as a sole trader. He has a BA in photography from Southampton Solent University (UK) and has worked with many multi-national clients including Red Ball and Ministry of Sound. He is currently living in Lahti.

Creative Spaces also include people from backgrounds such as business analyst, musicians, designer and a visual artist.