

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

Yrittäjyys

2010

Tuomas Wuoti

AVOIMEN INNOVAATION OPPIMIS- JA OPETUSYMPÄRISTÖN LUOMINEN TURKUUN



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalouden koulutusohjelma | yrittäjyys

10.11.2010 | 39

Ella Kasi, Patric Granholm, Aulikki Holma

Tuomas Wuoti

AVOIMEN INNOVAATION OPETUS- JA OPPIMISYMPÄRISTÖN LUOMINEN TURKUUN

Tämä toiminnallinen opinnäytetyö toteutettiin projektiluontoisesti Turun ammattikorkeakoulun tietoliikenteen ja sähköisen kaupan yksikölle. Opinnäytetyön tarkoituksena oli yhteistyössä korkeakoulujen kanssa selvittää, miten Turkuun voitaisiin luoda kasvuyrittäjyyteen aktivoiva avoimen innovaation opetus- ja oppimisympäristö. Projektin tavoitteena oli luoda hankesuunnitelma, jonka pohjalta toiminta olisi mahdollista aloittaa. Toimijan työnimi on Boost Idea Barn.

Lähteinä käytettiin esimerkkitoimijoiden lisäksi avoimeen innovaation ja startup-yrittäjyyteen liittyvää kirjallisuutta sekä verkkolähteitä. Lisäksi sisältöä on hankittu haastattelemalla hankkeelle oleellisia henkilöitä. Olen myös itse toiminut aktiivisesti startup-yritysten parissa, josta on ammennettu paljon sisältöä työhön.

Teoriaosuus käsittelee vahvasti aiheeseen liittyviä toimintamalleja ja olemassa olevia vastaavantyyppisiä toimijoita. Alussa käsitellään avoimen innovaation periaatteita ja sen syntyperää. Tämän jälkeen käsitellään kasvuyrittäjyyden aloittamiseen liittyvää Lean startup mallia eli ketterää yrittäjyyttä. Teoriaosuudessa tutustuttiin myös muihin toimijoihin eri puolilla maailmaa, jotka toimivat hankesuunnitelman inspiraationa ja perustana.

Itse työ on toiminnallinen opinnäytetyö, joka toteutettiin projektina Turun ammattikorkeakoululle. Projektissa tehtiin hankesuunnitelma Boost Idea Barn toimijalle, jonka tavoitteena on luoda uudenlainen avoimen innovaation opetus- ja oppimisympäristö Varsinais-Suomeen. Boost Idea Barnin päämääränä on tuoda innovatiiviset ideat sekä tekijät yhteen ja tämän kautta luoda uusia palvelu- ja tuotekonsepteja, sekä uusia opiskelijalähtöisiä kasvuyrityksiä.

Hankesuunnitelman alussa keskitytään käytännön tason toimintaan, jossa käsitellään toiminnan tavoitteet, sisäiset prosessit ja keinot tavoitteiden saavuttamiseksi. Seuraavaksi käsitellään toiminnan kustannuksia ja rahoitusta. Tässä osiossa hankkeelle on luotu tarkat budjetit sekä suunniteltu mahdolliset rahoituslähteet. Lopuksi selvitetään toimintaan vaadittavien fyysisten tilojen vaatimukset sekä ympärille muodostettavan organisaation rakenne.

ASIASANAT:

Avoin innovaatio, yrittäjyys, ketterä yrittäjyys, ketteryys, asiakaskehitys

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business and administration | Entrepreneurship

10.11.2010 | 39

Ella Kasi, Patric Granholm, Aulikki Holma

Tuomas Wuoti

CREATING AN OPEN INNOVATION LEARNING AND TEACHING ENVIRONMENT IN TURKU.

This bachelor's thesis was executed as a project to the University Of Applied Sciences, unit of telecommunications and e-Business. The purpose of the thesis was to find a way together with universities to create an open innovation teaching and learning environment that activates students to growth entrepreneurship. The goal of the thesis was to create a project plan, which could be used to start the operations. The working name for the project is Boost Idea Barn.

The sources used in this work include literature and web based sources about similar operators, open innovation and startup entrepreneurship. Also interviews were used for acquiring information. I have also been actively working among startups which has been useful for this thesis.

The theoretical part of the thesis is mostly about similar operators and different models related to the project plan. In the beginning, there is information about the paradigm of open innovation and lean startup methods. After that, the different operators are presented in the text which has been the inspiration and basis for the project plan.

The thesis itself is an operational thesis, which was executed as a project to University Of Applied Sciences. A project plan was made for Boost Idea Barn, whose objective is to create a new kind of open innovation teaching and learning environment to Southwest-Finland. The goal of Boost Idea Barn is to bring innovative ideas and people to execute them together, and thru this create new service- and product concepts and new student based growth startups.

The beginning of the Project plan focuses on practical level activities, which include the goals of the operations, processes and ways to achieve the goals. After that, the plan focuses on the costs of operations and funding. In this section, there are detailed budgets for the project and possible funding sources are mapped out. In the end of the project plan, there are requirements of the premises needed for Boost Idea Barn and the structure of organization needed for the operations.

KEYWORDS:

Open innovation, entrepreneurship, lean startup, agile, customer development

SISÄLTÖ

KÄYTETYT LYHENTEET	6
1 JOHDANTO	7
2 AVOIMEN INNOVAATION MALLI	9
2.1 Suljettu innovaatio	9
2.2 Avoin innovaatio	10
3 LEAN STARTUP – KETTERÄ YRITTÄJYYS	14
3.1 Ketterä kehitys	15
3.2 Customer development – Asiakaskehitys	16
3.3 Ketterä yrittäjyys	19
4 HANKKEEN MALLINA OLEVAT TOIMIJAT	21
4.1 Demola Tampere	21
4.2 Y-combinator	21
4.3 Aalto Venture Garage	23
4.3.1 Boot Camp	24
4.3.2 Summer Of Startups	25
5 HANKESUUNNITELMA	26
5.1 Tavoitteet	27
5.1.1 Keinot ja toiminta	29
5.1.2 Prosessin kulku	29
5.1.3 Toiminnan tavoitteet ja suunniteltu aikataulu	32
5.2 Budjetti	33
5.3 Tilat	35
5.4 Organisaatio	36
5.5 Lopuksi	37
6 POHDINTA	38
LÄHTEET	39
KUVIOT	
Kuvio 1. Suljettu innovaatio	10
Kuvio 2. Avoin innovaatio	12
Kuvio 3. Perinteinen vesiputousmalli	15
Kuvio 4. Ketterän kehityksen malli	16
Kuvio 5. Asiakaskehityksen vaiheet	17

Kuvio 6. Ketterän yrityksen tuotekehitys	20
Kuvio 7: Projektin prosessin kuvaus	31

TAULUKOT

Taulukko 1. Avoimen ja Suljetun innovaation eroja	13
Taulukko 2. Alustava aikataulu projektille	33
Taulukko 3. Alustava budjetti	34
Taulukko 4. Rahoitustahot	35

KÄYTETYT LYHENTEET

BID	Business and Innovation Development on Turun kauppakorkeakoulussa toimiva yrittäjyuden yksikkö.
Startup	Startup-yritys on alkuvaiheessa oleva yritys, joka toimii epävarmassa ympäristössä.
T&K	Tutkimus ja kehitys
Spin-off yritys	Spin-off termiä käytetään uusista yrityksistä, jotka ovat irroitettu vanhasta yrityksestä
TEKES	Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus, joka toiminnallaan pyrkii lisäämään elinkeinoelämän kansainvälistä kilpailukykyä.
ICT	Informaatioteknologia
Hot desk	käytäntö jossa työntekijöillä tai tilan käyttäjillä ei ole määriteltyjä työpisteitä vaan ne vaihtelee.
IPR	Intellectual Property Rights, eli immateriaalioikeudet
Lisensointi	lisensoinnissa idean omistaja antaa korvausta vastaan oikeudet ideaansa tai keksintöönsä.
Iterointi	Iterointi on yleinen nimitys menetelmille, joissa samoja työvaiheita toistetaan kunnes haluttu tulos on saavutettu.

1 Johdanto

Tämän työn tarkoituksena on selvittää, miten Turussa voidaan toteuttaa toimiva malli avoimen innovaation opetus- ja oppimisympäristöstä. Työ selvittää käytännön tasolla toimintaan vaadittavat prosessit ja toimintamallit. Lopputuloksen avulla pitäisi olla mahdollista käynnistää avoimen innovaation opetus- ja oppimisympäristön toiminta työn avulla. Teoriaosuudessa käsitelen startup-yrittäjyyttä tukevia asioita, avointa innovaatiota sekä toiminnan esimerkkinä olevia toimijoita. Toiminnan kautta on tarkoitus luoda innovatiivisia startup-yrityksiä, joiden alkuvaiheen kasvuun liittyy vahvasti opinnäytetyössä käsittelemäni ketterän yrittäjyyden malli.

Opinnäytetyön toimeksiannon sain Turun ammattikorkeakoululta otettuani heihin ensin itse yhteyttä asiasta. Olin itse tutustunut aiemmin muun muassa Tampereella toimivaan Demola -konseptiin, Helsingissä toimivaan Venture Garage toimijaan sekä useisiin muihin vastaaviin konsepteihin. Nämä ovat hyviä esimerkkejä toimivista uusista innovatiivisista opetus- ja oppimistavoista. Havaittavissa oli, että Turusta puuttuu täysin vastaavantyyppinen poikkitieteellinen alusta, joka mahdollistaa opiskelijoiden yhteisprojektit ja aktivoi opiskelijoita startup-yrittäjyyteen. Erityisesti kasvuyrittäjyyteen kannustava toimija puuttui Turun alueelta kokonaan.

Otin yhteyttä Turun ammattikorkeakoulun tietoliikenteen ja sähköisen kaupan koulutusohjelman tutkimus- ja kehityspäällikkö Aulikki Holmaan, koska olin kuullut, että heillä on tämäntyyppinen hanke käynnistymässä. Jo ensimmäisissä keskusteluissa totesimme, että esittämäni näkemykset tarpeesta ja ratkaisuista olivat huomattavasti monipuolisempia kuin heidän suunnitelmansa. Heillä oli tarkoituksena rakentaa toimija puhtaasti ammattikorkeakoulun alaisuuteen. Kun vastaavasti itse näin kriittiseksi onnistumistekijäksi, että toiminnassa ovat mukana kaikki alueen korkeakoulut ja operatiivisesta toiminnasta vastaa riippumaton ulkopuolinen toimija. Tämän perusteella päätimme että lähden suunnittelemaan hankkeen valmistelua osana opinnäytetyötäni.

Hyvin pian esiselvitystyön aloittamisen jälkeen sain tietää, että Turun Kauppakorkeakoulu oli aloittamassa Business Innovation Development Laboratory:n (myöhemmin BID) johdolla hanketta Venture Garage konseptin Turkuun tuomisesta. Päätimme yhdistää projektiryhmät, koska hankkeissa oli havaittavissa hyvin paljon yhteneväisyyksiä.

Projektiryhmään kuuluu minun lisäksi kaksi opiskelijaa Turun Kauppakorkeakoulusta ja Kauppakorkeakoulun ohjaajana toimii BID. Hankkeen tavoitteena on selvittää, miten voidaan luoda Turkuun poikkitieteellinen innovaatioalusta, jonka avulla luodaan opiskelijalähtöisiä yritysideoita sekä kasvuyrityksiä. Poikkitieteellisellä tarkoitetaan tässä yhteydessä sitä, että mukana toiminnassa on opiskelijoita eri korkeakouluista ja tieteenaloilta. Kokonaishankeen työnimenä on ”Boost Farm”, josta minun vastuualueenani on Demola konseptin tuominen Turkuun. Demola konseptin työnimenä on Boost Idea Barn.

2 Avoimen innovaation malli

2.1 Suljettu innovaatio

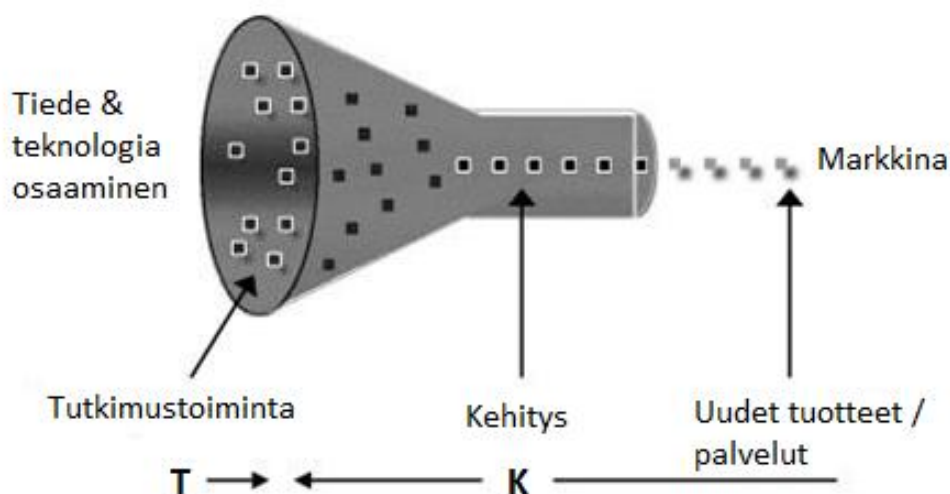
Perinteisesti yrityksissä on käytetty tutkimus ja kehittämistoiminnassa (myöhemmin T&K) suljetun innovaation menetelmiä uusien tuotteiden luomisessa. Suljetulla innovaatiolla tarkoitetaan mallia, jossa uuden liiketoiminnan ja uusien tuotteiden markkinointi tapahtuu yrityksen tai tutkimusryhmän rajojen sisäpuolella. Suljetun innovaation mallissa kantavana voimana on että menestyäkseen innovaatio vaatii hallintaa ja että paras mahdollinen osaaminen löytyy yrityksen sisältä. Innovaatioista hyötyäkseen yrityksen pitäisi hallita sisäisesti kaikkea T&K toimintaa eikä ulkoistaa niitä yrityksen ulkopuolelle. Tämä johtui pääosin siitä että 1900 – luvun alkupuolella valtiot ja yliopistot eivät olleet osallisena tutkimustulosten kaupallistamisessa. Ei ollut myöskään aikaa odottaa että jokin muu yritys alkaisi valmistaa yksittäisiä komponentteja tuotteeseen. Periaatteena oli, että se joka keksii idean ensimmäisenä, saa sen myös ensimmäisenä markkinoille, ja ensimmäinen markkinoille ehtivä voittaa kilpailun. (Chesbrough 2003, 21-31.)

Vuosien varrella useat tekijät alkoivat kuitenkin muuttaa innovaatioajattelua ja murentaa suljettua innovaatioprosessia. Seuraavat asiat ovat pääsyy avoimen innovaation mahdollistamiselle. (Chesbrough 2003, 34-41.)

1. Korkeasti koulutettujen työntekijöiden saatavuus ja liikkuvuus on kasvanut vuosi vuodelta, jonka ansiosta osaamista ja tietoa on entistä enemmän isojen yritysten T&K -osastojen ulkopuolella. Tieto ja osaaminen eivät ole enää yrityksen omaisuutta vaan se on työntekijöillä, asiakkailta, toimittajilla, kilpailijoilla ja yliopistoilla. Jos yritykset eivät hyödynnä sisällä olevaa tietoa, tekee sen joku muu taho.
2. Riskipääoman saatavuus on lisääntynyt huomattavasti ja se mahdollistaa uusien ideoiden eteenpäinviemisen suurten yritysten ulkopuolella.

3. Ulkoisten toimittajien määrä sekä ulkopuoliset resurssit hyödyntämättömien ideoiden toteuttamiselle ovat kasvaneet huomattavasti.

Kuviossa 1 on esitetty visuaalisesti suljetun innovaatioprosessin kulku ideasta markkinoille. Ideat tulevat yrityksen sisäisistä lähteistä ja kulkevat sisäisen suljetun tuotekehitysprosessin läpi markkinoille. Suuri prosentti projekteista jää kesken jossain vaiheessa prosessia yrityksen huomatessa, että kyseinen projekti ei tuota tarpeeksi voittoa tai ei muuten sovi yrityksen strategiaan. (Chesbrough ym. 2006, 3.)



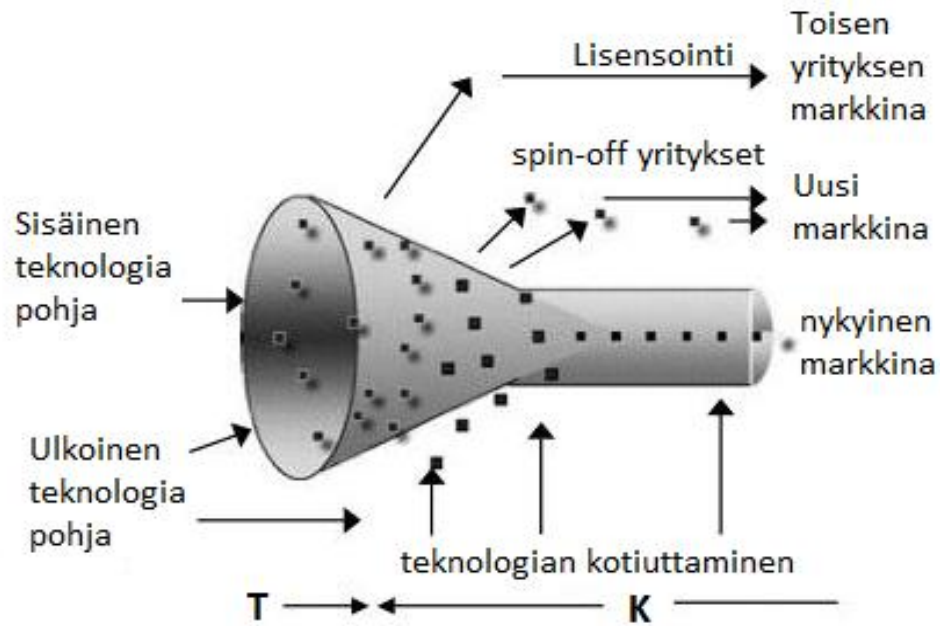
Kuvio 1. Suljettu innovaatio (Chesbrough ym. 2006, 3).

2.2 Avoin innovaatio

Avoin innovaatio on melko tuore käsite, sillä Henry Chesbrough käytti termiä ensimmäisen kerran vuonna 2003 kirjassaan "Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology". Avointa innovaatiota voidaan pitää vastakohtana perinteiselle yrityksen T&K -toiminnalle, jossa sisäinen T&K -työ johtaa yrityksen sisällä kehitettyihin tuotteisiin, jotka yritys toimittaa markkinoille sisäisten resurssiensa avulla. Avoin innovaatio on malli, joka olettaa että yritysten pitäisi käyttää sekä ulkoisia että sisäisiä ideoita ja resursseja tuotteiden kehittämisessä ja markkinoille viemisessä. Avoimessa

innovaatioissa ei oleteta, että paras osaaminen olisi yrityksen sisällä, vaan paras osaaminen hyödynnetään T&K toiminnassa riippumatta siitä, missä se sijaitsee. Avoimen innovaation avulla pyritään luomaan enemmän arvoa innovaatioista hyödyntämällä ulkoisia resursseja innovaation eri vaiheissa. Ulkoiset resurssit voivat olla esimerkiksi muun alan yrityksiä, yliopistoja, toimittajia tai loppukäyttäjiä. Avoimen innovaation liiketoimintamalli hyödyntää sekä ulkoisia että sisäisiä ideoita arvon luomisessa luoden samalla keinoja hyötyä liiketoiminnallisesti luodusta arvosta. (Chesbrough ym. 2006, 1.)

Kuviossa 2 on kuvattu visuaalisesti avoimen innovaatioprosessin kulku. Mallissa yritys voi kaupallistaa yrityksen sisäisen tai ulkopuolisen tuotekehityksen innovaatioita. Suljetussa innovaatioissa olevat yrityksen rajat eivät ole niin selviä, ja ulkopuolisen tiedon ja osaamisen hyödyntäminen on mahdollista. Tuotekehitystä ei tarvitse keskeyttää, vaikka tuote ei soveltuisikaan yrityksen nykyisille markkinoille vaan tuote voi päätyä täysin uusille markkinoille esimerkiksi spin-off yrityksen muodossa. Spin-off yrityksellä tarkoitetaan uutta yritystä, joka on saanut alkunsa vanhan yrityksen sisältä. Markkinoille voidaan mennä myös hyödyntäen muiden yritysten markkinointikanavia lisensioimalla tuote toiselle yritykselle. (Chesbrough ym. 2006, 3.)



Kuvio 2. Avoin innovaatio (Chesbrough ym. 2006, 3).

Avoimen innovaation menetelmät yhdistetään usein avoimen lähdekoodin menetelmiin ohjelmistokehityksen yhteydessä. Niitä yhdistääkin periaate luoda lisäarvoa suuremmasta ulkoisesta tiedonmäärästä ja osaamisesta. Avoin lähdekoodi on yksi onnistuneimmista tavoista hyödyntää ulkopuolisia resursseja kuten loppukäyttäjiä kehitystyössä. Avoin innovaatio kuitenkin keskittyy liiketoimintamalliin, joka hyödyntää ulkoista tietoa arvon luonnissa, mutta myös arvon hyödyntämisessä ja luodun arvon omistukseen liiketoiminnassa. Avoimen lähdekoodin määritelmä perustuu lisäarvon luomiseen ja vapaaseen saatavuuteen, mutta ei sen kautta luodun arvon omistukseen. (Chesbrough ym. 2006, 82-83.)

Taulukossa 1 on vertailtu avoimen innovaation ja suljetun innovaation eroja. Taulukko havainnollistaa alueita, joissa on merkittävimmät erot avoimen ja suljetun innovaation välillä.

Taulukko 1. Avoimen ja Suljetun innovaation eroja (Chesbrough ym. 2006, 4).

Suljetun innovaation periaatteita	Avoimen Innovaation periaatteita
Alan huiput työskentelevät oman yrityksen sisällä.	Kaikki alan huiput eivät työskentele oman yrityksen sisällä. Yrityksen on työskenneltävä osaavien ihmisten kanssa niin yrityksen sisältä kuin ulkoakin.
Hyötyäksemme T&K:stä, meidän on keksittävä, kehitettävä ja siirrettävä innovaatiot itse.	Yrityksen ulkopuolinen T&K pystyy luomaan huomattavaa arvoa: sisäistä T&K:tä tarvitaan ottamaan itselle osuus tuosta arvosta.
Jos keksimme sen, saamme sen markkinoille ensimmäisenä.	Meidän ei ole tarvinnut olla tutkimuksen aloittaja hyötyäksemme siitä.
Se yritys, joka on markkinoilla ensimmäisenä, voittaa.	Paremman liiketoimintamallin rakentaminen on tärkeämpää kuin olla ensimmäisenä markkinoilla.
Jos luomme eniten alan parhaita ideoita, voitamme.	Jos luomme parhaan mahdollisen yhdistelmän sisäisten ja ulkoisten ideoiden käytössä, voitamme.
Meidän pitäisi kontrolloida henkistä omaisuuttamme (Intellectual Property), jotta kilpailijamme eivät hyötyisi ideoistamme.	Meidän pitäisi luoda voittoa sillä, että muut käyttävät meidän henkistä omaisuuttamme ja meidän pitäisi ostaa sitä toisilta aina kun se edistää liiketoimintaamme.

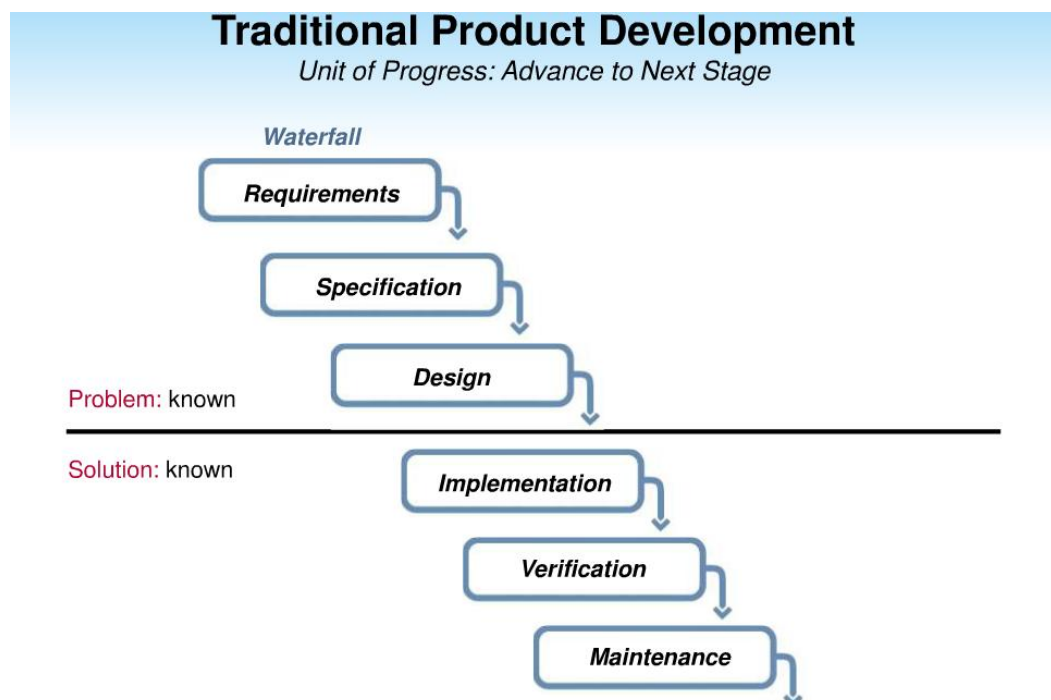
3 Lean startup – Ketterä yrittäjyys

Lean startup on Eric Riesin lanseeraama toimintamalli, joka kyseenalaistaa perinteiset toimintamallit uutta yritystä perustettaessa. Mallilla ei ole virallista suomennosta, mutta kuvaavin käänös on ”ketterä yrittäjyys”. Se on toimintamalli, joka on suunniteltu puhtaasti nykyajan nopeasti muuttuvaan markkinatalouteen ja startup-yrityksille. Eric Riesin määritelmän mukaan startup on instituutio, joka on suunniteltu tuottamaan uusi tuote tai palvelu äärimmäisten epävarmuustekijöiden vallitessa. Määritelmällä ei ole mitään tekemistä yrityksen koon tai toimialan kanssa. Lean startup malli on työkalu nopeaan ja menestyksekkääseen tapaan kehittää yritysaihioita. Malli perustuu kolmeen pääelementtiin, jotka ovat vahva osa tämän hetkisiä trendejä. (Ries, E. 2010.)

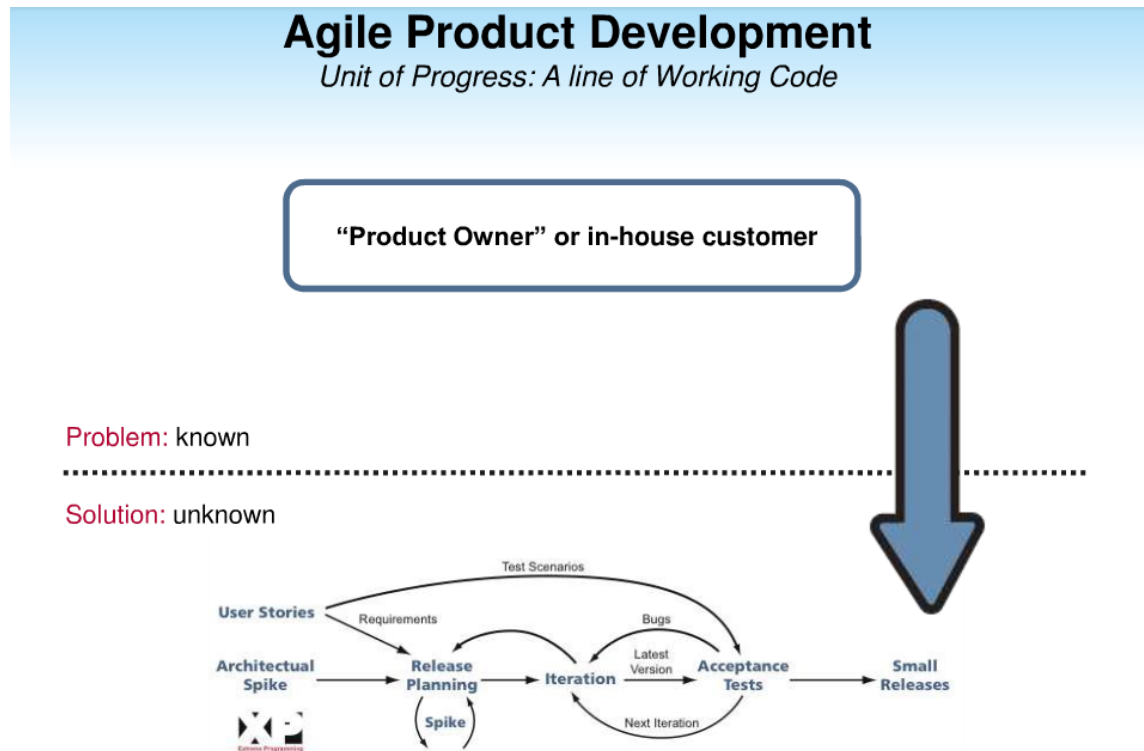
1. Teknologian yleistyminen. Yrityksille on yhä helpompaa ja halvempaa tuoda tuotteita markkinoille hyödyntämällä ilmaisia ja avoimen lähdekoodin ohjelmistoja, pilviteknologiaa, avointa sosiaalista informaatiota (Facebook, OpenSocial) ja avointa jakelua (AdWords, SEO). Ketterillä startupeilla on mahdollisuus käyttää näitä alentamaan kustannuksia ja vielä tärkeämpänä nopeuttaa tuotteen markkinoille saantia.
2. Ketterä ohjelmistokehitys. Ketterä ohjelmistokehitys antaa yrityksille mahdollisuuden rakentaa laadukkaampia ohjelmistoja nopeammin. Yhdistettynä yllä mainittuihin teknologiatrendeihin tämä mahdollistaa erilaisia nopean toiminnan strategioita.
3. Asiakaskehitys (Customer development). Ei riitä, että rakentaa tuotteen hienoilla ominaisuuksilla, pitää myös selvittää, onko sille olemassa markkinat. Ainoa tapa tehdä tämä on saada tuote nopeasti markkinoille ja testata hypoteesi todellisuudessa. Suurimman kustannus- ja aikasäästön Ketterä yritys saa välttämällä rakentamasta ominaisuuksia, joita asiakkaat eivät halua.

3.1 Ketterä kehitys

Lean startup toimintamalli nojautuu vahvasti ohjelmistokehityksestä lähtöisin olevaan ketterään kehitykseen. Ketterä kehitys on vastakohta perinteiselle vesiputousmallille. Perinteisen vesiputousmallin oletuksena on että sekä ongelma että ratkaisu tiedetään, tämä on esitetty kuviossa 3. Tämän pohjalta toteutukselle tehdään projektisuunnitelma, jonka perusteella toteutus tehdään. Suurimpana ongelmana vesiputousmallissa on se, että mitä pidemmälle projektissa mennään, sitä vaikeammaksi ja kalliimmaksi ongelmien korjaaminen tulee. Aikaisen vaiheen yrityksellä ei ole varaa tehdä turhaa työtä. Ketterässä toimintamallissa taas tiedetään vain ongelma ei ratkaisua. Tavoitteena on vuorovaikuttaen yhdessä asiakkaan tai ongelman määrittäjän kanssa löytää ongelmaan paras mahdollinen ratkaisu ja mukauttaa ratkaisua koko prosessin ajan, tämä on esitetty kuviossa 4. Kuviossa on käytetty esimerkkinä extreme programming -menetelmää, joka on yksi yleisimpiä ketterän kehityksen menetelmiä. Ketterä kehitys on huomattavasti nopeampi kehitystapa, ja se nostaa projektien onnistumistodennäköisyyksiä sekä poistaa paljon turhaa työtä. (Ries 2010.)



Kuvio 3. Perinteinen vesiputousmalli (Ries 2010).



Kuvio 4. Ketterän kehityksen malli (Ries 2010).

3.2 Customer development – Asiakaskehitys

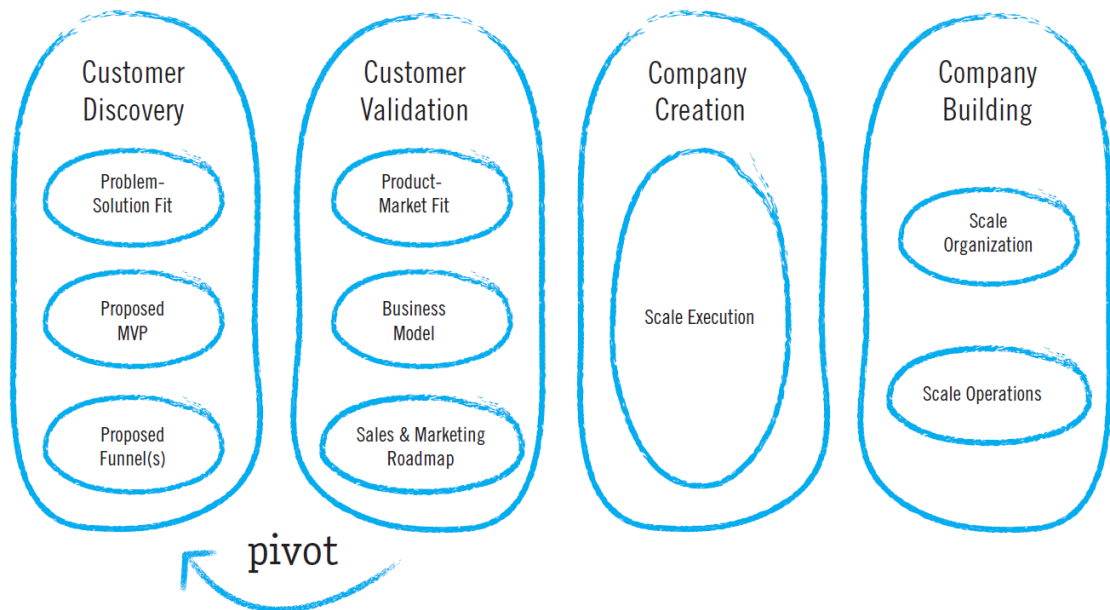
Yksi Lean startup toimintamallin kantavista ajatuksista on customer development eli asiakaskehitys. Steve Blank esitti asiakaskehitys metodologian ensimmäisenä kirjassaan *The Four Steps to the Epiphany* vuonna 2006.

Asiakaskehitys on neljävaiheinen runko, jolla selvitetään ja vahvistetaan, että olet tunnistanut markkinan tuotteellesi, rakentanut tuotteellesi oikean toiminnallisuuden, joka vastaa asiakkaan ongelmaan, testannut oikeat menetelmät asiakkaiden hankintaan ja valjastanut oikeat resurssit liiketoiminnan skaalaamiseksi. Abstraktilla tasolla asiakaskehityksessä vain kyseenalaistetaan yrityksen ydinliiketoiminnan olettamukset. Vaiheet esitetty kuviossa 5 (Cooper & Vlaskovits 2010, 17.)

Asiakaskehityksen neljä vaihetta ovat

1. Customer Discovery – asiakkaan löytäminen: Tuote ratkaisee ongelman tunnistettavissa olevalle käyttäjäryhmälle.
2. Customer Validation – asiakkaan validointi: Markkinoilla on kysyntää ja kysyntä on riittävän iso kannattavan liiketoiminnan rakentamiseksi
3. Company Creation – liiketoiminnan luonti: Liiketoiminta on skaalautuva monistettavan myynnin ja markkinointimallin avulla.
4. Company Building – yrityksen kasvattaminen: Yrityksen osastot ja toiminnalliset prosessit on luotu tukemaan skaalautumista.

Customer Development



Kuvio 5. Asiakaskehityksen vaiheet (Cooper & Vlaskovits 2010, 18.)

Asiakaskehityksen päätavoitteena on auttaa luomaan menestyvä yritys metodologian avulla. Toiseksi toivotuin lopputulema metodologian käytöstä on selvittää, että tuotteelle ei ole olemassa markkinaa tai että markkina on riittämätön menestyksekkään liiketoiminnan rakentamiselle. Asiakaskehityksen

iteratiivinen metodologia on suunniteltu poistamaan välimaasto näiden kahden vaihtoehdon välistä. Jokaisen vaiheen välissä muutetaan olettamuksia ja testataan eri reittejä. Lopussa markkina joko löytyy tai jää löytymättä, ja liiketoiminnan voi lopettaa. (Cooper & Vlaskovits 2010, 18.)

Eric Ries on kiteyttänyt ketterän yrittäjyyden metodologian yhteydessä asiakaskehityksen viisi avainasiaa. (Ries 2010.)

1. **Lähde ulos toimistosta.** Harva startup-yritys epäonnistuu teknologian puutteen takia. Lähes aina epäonnistuminen johtuu asiakkaiden puutteesta. Kuitenkin vain muutamat yritykset lähtevät kentälle oppimaan asiakkaistaan ennen kuin on liian myöhäistä. On kriittisen tärkeää saada faktoja tukemaan omaa hypoteesia siitä, minkälaisen tuotteen asiakkaat haluavat.
2. **Teoria erilaisista markkinatyypeistä.** Erilaiset markkinatyypit on teoria, joka auttaa ymmärtämään, miksi eri startupit kohtaavat hyvin erilaisia haasteita ja aikahorisontteja. On olemassa kolme perustilannetta, jotka muuttavat sitä, mitä yrityksen pitää tehdä: uuden markkinan luominen, uuden tuotteen tuominen olemassa olevalle markkinalle ja olemassa olevan markkinan uudelleen segmentointi. Olemassa oleville markkinoille lähdetessä kilpaillaan vakiintuneiden osapuolien kanssa. Uutta markkinaa luodessa voi kulua vuosia aikaisen vaiheen asiakkaiden houuttelemisessa tuotteen käyttäjiksi.
3. **Markkinoiden löytäminen määritetylle tuotteelle.** Asiakaskehitys pyrkii löytämään tuotteelle minimitoiminnallisuuden, joka vaaditaan aikaisen vaiheen asiakkaiden saamiseksi.
4. **Tuotteen ja yrityksen kasvun vaiheet.** Asiakaskehityksen neljä vaihetta: asiakkaan löytäminen, asiakkaan validoiminen, liiketoiminnan luominen, yrityksen kasvattaminen.

5. **Oppiminen ja iterointi vs. lineaarinen toteutus.** Alkuvaiheessa startupit hakevat vielä suuntaansa. Linearisessa toteutuksessa startup tekee suunnitelman, toteuttaa sen ja joko onnistuu tai epäonnistuu, ja vasta tämän jälkeen iteroi suunnitelmaa. Asiakaskehitys mallissa alusta asti iteroidaan ja sopeudutaan muutoksiin, jotta välttyttäisiin yllätyksiltä.

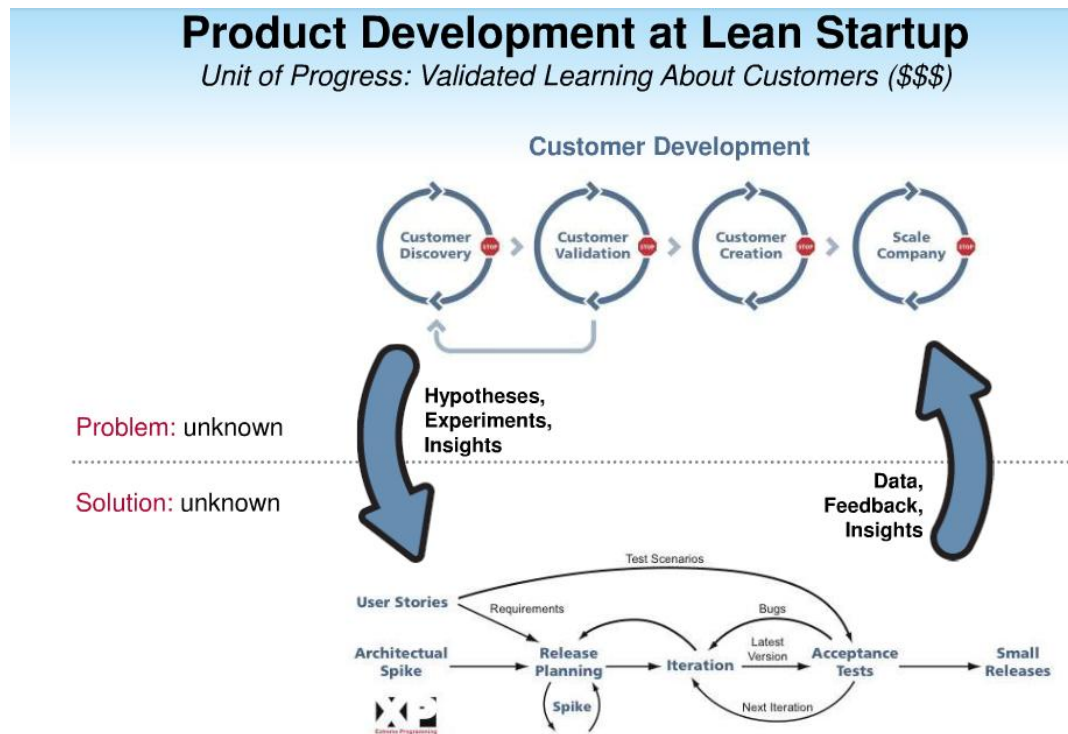
3.3 Ketterä yrittäjyys

Ketterä yrittäjyys perustuu vahvasti nopeaan toteuttamiseen ja reagoimiseen. Ketterän yrittäjyyden toimintamallissa yhdistetään ketterä kehitys sekä asiakaskehitys. Ketterä yritys toimii ympäristössä, jossa sekä ongelma että ratkaisu on tuntematon. Asiakaskehityksen avulla ongelma selvitetään asiakkaalta, ja ratkaistava ongelma saattaa muuttua prosessin aikana vastaavalla tavalla kuin ongelman ratkaisu ketterän kehityksen projekteissa. Ketterän yrittäjyyden malli esitetty on kuviossa 6. Mallin tavoitteena on poistaa kaikki turha työ ja toteuttaa vain ominaisuuksia, jotka tuottavat asiakkaille todellista lisäarvoa. (Ries 2010.)

Ketterän yrittäjyyden mallissa vältetään ylimääräistä työtä julkaisemalla tuote tai ominaisuus mahdollisimman nopeasti todelliseen käyttöympäristöön. Uusi tuote tai ominaisuus julkaistaan käyttäjille pienimmällä mahdollisella toiminnallisuudella ja tuote testataan markkinoilla. Jos tuote tai ominaisuus ei toimi markkinoilla, se haudataan ja siirrytään seuraavan ominaisuuden kehittämiseen. Menetelmän avulla säästetään kustannuksissa, koska uusia ideoita ja tuotteita testataan erittäin nopeasti ja tehokkaasti tosielämän käyttöympäristössä. (Ries 2010.)

Ketterän yrittäjyyden mallissa painoarvo on tekemisellä, nopealla ja jatkuvalla reagoinnilla muutoksiin sekä tehdyn työn kohdistamisessa oikeisiin asioihin. Mallissa vältetään tekemästä ylimääräistä työtä ja tarpeettomia suunnitelmia, jotka on tarkoitettu suuryritysten ohjaamiseen. Ketterän yrittäjyyden menetelmää voi soveltaa kaikissa yrityksissä, joilla on epätietoisuutta siitä, mitä asiakkaat haluavat. Tähän ei vaikuta yrityksen koko tai toimiala. Vastoin yleistä uskomusta myös isot yritykset voivat hyötyä ketterän yrittäjyyden metodeista

kehittäessään uusia tuotteita markkinoille tuomalla tuotteen minimaalisilla ominaisuuksilla markkinoille ja kehittäen sitä iteroiden asiakkaiden kanssa. Ketteriä yrityksiä ajaa usein vahva visio tulevaisuudesta ja halu testata tämän vision jokaista osa aluetta todellisuutta vastaan. (Ries 2010.)



Kuvio 6. Ketterän yrityksen tuotekehitys (Ries 2010).

4 Hankkeen mallina olevat toimijat

4.1 Demola Tampere

Demola on vuonna 2008 Tampereella perustettu avoimen innovaation toimintaympäristö, jossa tamperelaisten korkeakoulujen ja yliopistojen opiskelijat voivat osana opintojaan tiiviissä yhteistyössä yritysten kanssa toteuttaa ohjelmistojen ja digitaalisten palvelujen hankkeita. (Demola 2010.)

Demolan on Hermia Oy:n perustama organisaatio, joka toimii nykyään Uusi Tehdas -konseptin alaisuudessa. Uusi tehdas on kattojärjestö Tampereella toimiville yrittäjyyttä tukeville toimijoille. Demolan lisäksi Uusi tehdas -konseptin alaisuudessa toimii Protomo sekä Suuntaamo. (Uusi Tehdas 2010.)

Demolassa toteutettavat projektit ovat pääasiassa toimeksiantoja paikallisilta sekä kansallisilta yrityksiltä, jotka eivät ole yritysten itse toteutettavissa. Demola tarjoaa projektien toteutukseen tiimeille fasiliteetit, laitteet sekä ohjausta yhteistyössä korkeakoulujen ja toimeksiantoyritysten kanssa. (Räsänen 04.03.2010, haastattelu.)

Demolassa on toteutettu lähes 100 projektia toiminnan aloittamisen jälkeen. Valmistuneista projekteista n. 95 %:ssa on lisenssi myyty takaisin toimeksiantajalle. (Räsänen 04.03.2010, haastattelu.)

4.2 Y-combinator

Y-Combinator on yksi menestyksekkäimmistä siemenvaiheen yrityskiihdyttämöistä. Y-Combinator on perustettu vuonna 2005 Californiassa Yhdysvalloissa. (Christiansen, J. 2009,5.)

Y-Combinator tarjoaa mukana oleville tiimeille siemenrahoitusta, opastusta ja laadukkaita kontakteja eri sidosryhmiin. Siemenrahoitus on aikaisin mahdollinen hankerahoitus alkavalle yritykselle. Poikkeuksena muihin siemenrahoittajiin, Y-Combinator tarjoa tiimeille hyvin pienen summan rahaa: 17 000 dollaria kahden hengen startup-yrityksille ja 20 000 dollaria kolmen hengen startup-yrityksille.

Vastineeksi Y-Combinator ottaa perustettavasta yrityksestä 2 – 10 %:n omistusosuuden. Aihioita rahoitetaan kahdesti vuodessa, ja siemenrahoituskierron kestäminen kestää kolme kuukautta. Kerrallaan rahoitetaan useita tiimejä ja tähän mennessä Y-Combinator on rahoittanut jo 208 startup-tiimiä. (Y-Combinator 09.09.2010.)

Y-Combinator siemenvaiheen kiihdyttämön ohjelman viisi pääelementtiä ovat

1. Siemenvaiheen rahoitus
2. Yrityksen perustana on pieni tiimi, jolla on tekninen tausta
3. Jokaista tiimiä tuetaan ennalta määritelty aika
4. Opetusohjelma joka keskittyy:
 - a. Liiketoimintaneuvontaan
 - b. Tuoteneuvontaan
5. Verkostointiohjelma sijoittajien ja neuvonantajien kontaktoimiseksi

Ohjelma voi myös sovittaessa sisältää toimitilat joko ilmaiseksi tai osittain tuettuna. (Christiansen, J. 2009,7.)

Alla on esitetty esimerkkinä yksinkertainen rahoitusmalli, joka osoittaa miten Y-Combinatorin kaltainen ohjelma voi olla menestyksellinen. Jokaisessa siemenrahoituskierron kierroksessa 50 %:n yrityksistä oletetaan epäonnistuvan sekä neljänneksen yrityksistä oletetaan tuottavan takaisin vain niihin sijoitetun summan. Näistä epäonnistumisista huolimatta ohjelman odotetaan tuottavan huomattavia tuottoja sijoittajille aikaisen vaiheen sijoituksista yrityksiin, jotka myydään isoilla summilla eteenpäin. (Christiansen, J. 2009,8.)

Sijoitus: 20 000 dollarin sijoitus, 5 %:a pääomasta

Sijoituskierron koko: 20 Yritystä

Kokonais-sijoituksen tarve: 400 000 dollaria

Oletetaan että yksi yritys saavuttaa ison yritysmyyntin:

- 1 00 000 000 dollarin arvo myytäessä
- Kiihdyttämöllä on 0,5% omistus myytäessä

- Yritysmyyntien arvo kiihdyttämölle 500 000 dollaria

Oletetaan että neljä yritystä saavuttaa hyvän yritysmyyntien:

- 10 000 000 dollarin arvo myytäessä
- Kiihdyttämöllä on 2% omistus myytäessä
- Yritysmyyntien arvo kiihdyttämölle 200 000 dollaria

Oletetaan että viisi yritystä jää nollatulokseen

- 500 000 dollarin arvo myytäessä
- Kiihdyttämöllä on 4% omistus myytäessä
- Yritysmyyntien arvo kiihdyttämölle 20 000 dollaria

Oletetaan että kymmenen yritystä epäonnistuu

- Yritysmyyntien arvo kiihdyttämölle 0 dollaria

Jokaisella siemenrahoituskerroksella tämä tuottaa 1,4 miljoonan dollarin tuoton alkuperäiselle 400 000 dollarin sijoitukselle. Jo aikaisessa vaiheessa Y-Combinatorin toimintaa, on tämä yleistetty malli osoittautunut toimivaksi. (Christiansen, J. 2009,8.)

Esimerkkejä menestyneistä yrityksistä, joita Y-Combinator on rahoittanut ovat mm. Scribd, Reddit, Justin.tv, Bumb, DropBox.

4.3 Aalto Venture Garage

Aalto Venture Garage perustettiin keväällä 2010 Espoon Otaniemeen Aalto yliopiston opiskelijoiden ja Aalto entrepreneurship societyn aloitteesta. Venture Garagen tavoitteena on auttaa alueen yrittäjiä verkostoitumaan keskenään ja luoda menestyviä kasvuyrityksiä. Venture Garagen tavoitteena on kehittyä Itämeren alueen merkittävämmäksi kasvuyrityskeskittymäksi. (Aalto Venture Garage 2010.)

Venture Garagen toiminnan ytimenä on 700 neliön tila, joka on muokattu toiminnassa mukana olevien yritysten työskentelytilaksi, sekä Aalto

entrepreneurship societyn pääasialliseksi tilaksi tapahtumien järjestämiseen. Tila on avoinna kaikille Itämeren alueella toimiville startup-yrityksille ja tarjoaa niille mm. Internet-yhteydet, hot desk -työskentelytilaa, auditorion ja kokoushuoneet. Tällä hetkellä Venture Garagessa työskentelee noin 50 startup-yritystä. (Aalto Venture Garage 2010.)

Venture Garagen toiminta perustuu sykleissä pidettäviin kehitysohjelmiin, vahvoihin verkostoihin yritys- ja rahoitusmaailmaan, sekä tiloissa toimivien mentorien valmennukseen. Kehitysohjelmista tärkeimpinä neljä kertaa vuodessa järjestettävä Boot Camp sekä kesäisin järjestettävä Summer of Startups. (Aalto Venture Garage 2010.)

4.3.1 Boot Camp

Boot Camp on neljä kertaa vuodessa järjestettävä intensiivikurssi Baltian alueen parhaille Startup-tiimeille. Kurssi antaa tiimeille mahdollisuuden testata ja kehittää omaa ideaa kokeneiden valmentajien johdolla. Boot Campin tavoitteena on luoda Venture Garagesta 100 miljoonan arvoisia kasvuyrityksiä. (Aalto Venture Garage 2010.)

Kurssille haetaan 2-4 hengen tiimejä, joilla on liikeidea, jossa on potentiaalia kasvuyritykseksi. Valintaa tehdessä tiimillä on suurempi painoarvo kuin idealla. Valmentajat valitsevat hakemuksista 20 parasta esittelemään ideansa. Näistä kahdestakymmenestä valitaan 10 potentiaalisinta tiimiä mukaan kahden viikon Boot Camp ohjelmaan. (Aalto Venture Garage 2010.)

Intensiivikurssin aikana liikeideoita kehitetään valmentajien johdolla ja mahdollisesti tehdään ensimmäinen prototyyppi tuotteesta tai palvelusta. Kurssin jälkeen valmentajat valitsevat yhdestä kolmeen tiimiä, joista tulee Garage Startup-yrityksiä. Garage Startupit pääsevät Venture Garagen tiloihin työskentelemään ja saavat jatkuvaa tukea valmentajilta sekä Venture Garagen sidosryhmiltä. Voittajat saavat myös 5000€ palkkion. (Aalto Venture Garage 2010.)

4.3.2 Summer Of Startups

Summer Of Startups on Helsingin alueen opiskelijayrittäjyysjärjestön jäsenille tarjolla oleva vaihtoehto kesätyönteolle. Summer Of Startups ohjelmaan valitaan hakemusten perusteella kymmenen sopivinta tiimiä, jotka työskentelevät kesällä kahdeksan viikon jakson ajan oman yritysideoansa parissa. (Aalto Venture Garage 2010.)

Ohjelma alkaa heinäkuun ensimmäinen päivä ja loppuu elokuun lopussa. Kahdeksan viikon aikana jokaisella viikolla on oma teemansa, millä ideaa tai liiketoimintaa kehitetään. Kurssin tavoitteena on yrityksen perustaminen kesän päätteeksi. Kurssi rahoitetaan TEKES:in Tuli-ohjelmalla, ja osallistujille maksetaan palkkaa 750€ kuukaudessa. (Aalto Venture Garage 2010.)

5 Hankesuunnitelma

Boost Idea Barn on avoimen innovaation opetus- ja oppimisympäristö, jonka toimintamallin pääesimerkkinä on Tampereella Hermian alaisuudessa puolitoistavuotta toiminnassa ollut Demola konsepti.

Boost Idea Barn on Turkuun loppuvuonna 2010 perustettavaksi suunniteltu avoimen innovaation toimintaympäristö, jossa korkeakoulujen opiskelijat voivat osana opintojaan (harjoitus-, projekti- tai lopputöinä) toteuttaa oikeita ohjelmistojen ja digitaalisten palveluiden kehityshankkeita. Idea Barnissa toteutettavat projektit ovat yritys- sekä opiskelijaideapohjaisia. Hankkeiden ohjaajina toimivat vastuuoopettajat sekä yritysten mentorit.

Tampereelta saatujen kokemuksen perusteella hyötynä opiskelijoille on osaamisen kasvattaminen, uusi innostava toimintamalli opiskelijoille, joka mahdollistaa pääsyn oikeisiin T&K -projekteihin jo opintojen aikana, läheiset suhteet yritysmaailmaan sekä yrittäjyyteen. Demola toimii myös valmistumisen kynnyksellä olevien opiskelijoiden rekrytointikanava.

ICT- alan suuret yritykset ja pk-yritykset ja niiden muodostamat verkostot toimivat Idea Barnin keskeisinä toimijoina ja yhteistyökumppaneina. Kehityshankkeiden tuloksena syntyy toimivia tuote- ja palveludemonstraatioita, joiden pohjalta syntyy uusia tuotteita, palveluita ja yrityksiä.

Vastaavantyyppisiä toimijoita on rakentunut Suomeen useita, esimerkiksi Venture Garage ja Software Factory Helsingissä sekä Tiimiakatemia Jyväskylässä. Näillä uudentyypisillä toimijoilla on saatu hyviä tuloksia ja synnytettyä useita opiskelijalähtöisiä kasvupotentiaalia omaavia yrityksiä.

Tällä hetkellä Turussa ei ole mitään vastaavaa toimintaa, joka tukisi opiskelijalähtöisten startup ideoiden toteutusta. Tarve toiminnalle on olemassa. Tästä hyvänä esimerkkinä on mm. opiskelijoiden perustama Boost Turku opiskelijayrittäjyhdistys, joka on keskittynyt kasvuyrittäjyyden tukemiseen ja yrittäjyyden imagon nostamiseen korkeakouluissa. Tulosten synnyttämisen

kannalta Boost Turku tarvitsee rinnalleen Demola -tyyppisen toimijan, jossa projekteja viedään ideakehitys- ja konseptointiasteelta eteenpäin.

Boost Idea Barnin toiminta tulee rakentumaan Varsinais-Suomen alueen vahvuuksiin perustuen. Näitä vahvuuksia ovat mm. vahva mobiiliosaaminen sekä bioalan tuntemus. Yhteistyöyritysten projektien tekemisen lisäksi keskitytään voimakkaammin uusien kasvuyritysten synnyttämiseen opiskelijälähtöisistä ideoista.

5.1 Tavoitteet

Boost Idea Barnin toiminnan tavoitteena on luoda uudenlainen avoimen innovaation opetus- ja oppimisympäristö Varsinais-Suomeen. Boost Idea Barnin päämääränä on tuoda innovatiiviset ideat sekä tekijät yhteen ja tämän kautta luoda uusia palvelu- ja tuotekonsepteja sekä uusia opiskelijälähtöisiä kasvuyrityksiä.

Boost Idea Barn aktivoi ja innostaa opiskelijoita yrittäjämäiseen toimintaan mielenkiintoisten ja haastavien projektien kautta. Tavoitteena on toiminnan kautta toteuttaa 20 - 30 tuotekehitysprojektia vuodessa, joista noin puolen on suunniteltu olevan yritysten toimeksiantoja ja puolen opiskelijoiden omia projekteja. Näistä projekteista on tavoitteena luoda noin viisi kasvupotentiaalin omaavaa startup-yritystä vuodessa.

Toiminnan tavoitteena on myös olla mukana luomassa kilpailukykyistä startup-ekosysteemiä Varsinais-Suomen alueelle, jonka tärkeinä osatekijöinä tulevat toimimaan Boost Idea Barn ja Boost Turku.

Yhtenä tärkeänä osa-alueena on selvittää eri keinot, joilla toiminnan jatkuvuus varmistetaan suunnitellun kolmen vuoden projektirahoituskauden loputtua. Tämä työ aloitetaan heti toiminnan käynnistyttyä. Päämääränä on, että kolmen vuoden hankkeen jälkeen suurin osa toiminnan kuluista voidaan kattaa ilman julkisia rahoitusinstrumentteja.

Boost Demola Konsepti tuo hyötyjä sen kaikille osanottajatahoille. Näistä kolmen päätahton hyödyt ovat eriteltynä

Opiskelijat

- Työkokemusta vaativista projekteista liike-elämässä
- Työskentelyä poikkitieteellisissä tiimeissä
- Oman liikeidean / konseptin testaus ohjatussa ympäristössä
- Opintokurssien suorittaminen, opinnäytetyön tekeminen
- Työllistyminen yhteistyöyritykseen tai perustettavan yrityksen kautta
- Ensimmäisen merkittävän CV merkinnän saaminen.

Yritykset

- Kokemusta avoimen innovaation työskentelystä
- Hyödyntämättömien konseptien ja ideoiden testaus
- Tuoreita näkemyksiä projekteihin
- Rekrytointimahdollisuus
- Projektien rinnakkaislisenssit.

Korkeakoulut

- Käytännönläheistä opetusta oikeiden ja innovatiivisten projektien parissa
- Ketterä ja tiivis yhteistyömalli paikallisten yritysten kanssa
- Poikkitieteellisen toiminnan edistäminen
- Valmistuneiden opiskelijoiden työllistymisen parantaminen.

Kolmen päätähon lisäksi konseptin laajempina hyötyinä voidaan nähdä alueellisella tasolla uusien yritysten perustamisen sekä alueen kiinnostavuuden paranemisen eri sidosryhmien näkökulmasta.

5.1.1 Keinot ja toiminta

Päämäärien saavuttamiseksi Boost Idea Barn luo toimintaympäristön, organisaation ja tukiverkoston, joka mahdollistaa toiminnan. Toiminnan ydinideana on rakentaa toimivia demo- ja konseptidemonstraatioita poikkitieteellisissä opiskelijatiimeissä. Käytännön tasolla toiminta vaatii erilliset avointa innovaatiota tukevat toimitilat, projektien toteuttamiseen vaadittavat laitteet sekä toimintaa ohjaavan organisaation.

Boost Idea Barnille on luotava organisaatio, jonka vastuulle kuuluu toimitilojen ja toiminnan koordinointi, projektien ohjaus sekä yhteistyö yritysten ja koulujen kanssa. Organisaatio vaatii alkuvaiheessa yhden täysipäiväisen työntekijän, jolla on mahdollisimman vahva kokemus ICT-alalta sekä yrittäjyydestä. Lisäksi organisaatio työllistää kahdesta kolmeen osa-aikaista opiskelijaa tarpeen mukaan eri korkeakouluista.

Konseptien ideat voivat tulla joko opiskelijoita itseltään tai yhteistyöyritykseltä, joka ei jostain syystä pysty itse toteuttamaan konseptia. Hyödyntämättömän konseptin toteutus on yritykselle ilmainen, mutta konseptin immateriaalioikeudet kuuluvat aina konseptin toteuttavalle tiimille. Yrityksellä on mahdollisuus lunastaa IPR-oikeuksiin rinnakkaislisenssi sovitulla hinnalla tiimiltä.

5.1.2 Prosessin kulku

Alla on kuvattu yksityiskohtaisesti askel kerrallaan prosessin kulku. Prosessin kulku myös visuaalisesti esitettynä kuviossa 7.

Idea voi tulla Boost Idea Barniin joko kumppaniyritykseltä, joka ei jostain syystä pysty toteuttamaan itse konseptin testausta, tai opiskelijalta itseltään.

Kumppaniyrityksiä tullaan hankkimaan olemassa olevien verkostojen kautta (Turun seudun kehittämiskeskus, Turku Science Park, Turun Kauppakamari,

BID, Korkeakoulut, Varsinais-Suomen Yrittäjät) sekä aktiivisen myyntityön avulla. Idean toteuttaminen ei maksa yritykselle mitään, mutta konseptin IPR – oikeudet jäävät toteuttajatiimille. Toimeksiantajayrityksellä on mahdollisuus ostaa lisenssi tekijätiimiltä.

Yritysten toimeksiantoja valittaessa huomio kiinnitetään konseptien relevanssiin kaupallistamismahdollisuuksien näkökulmasta. Boost Idea Barnissa toteuttavien konseptien tulee omata todellista liiketoimintapotentiaalia ja olla profiililtaan mahdollisimman innovatiivisia. Yritysten perusliiketoiminnan projektit kuten tuotetestaus, rajataan tarkasti Idea Barnin toiminta-alueen ulkopuolelle. Kaikki yrityslähtöiset konseptit arvioidaan Boost Idea Barnin organisaation toimesta ennen hyväksyntää. Näin varmistetaan kehitettävien konseptien laadun säilyminen korkeana.

Osana Boost Idea Barnin ideavirtaa tullaan käyttämään myös opiskelijalähtöisiä ideoita, joita kehitetään Boost Idea Barnin toiminnan kautta. Boost Idea Barn tuo opiskelijoiden ulottuville riskittömän ja erittäin toimivan kehitysalustan. Myös opiskelijalähtöiset ideat arvioidaan Idea Barnin henkilöstön toimesta ennen hyväksyntää alustan projektiksi.

Idean toteutuksen vaatimusten mukaan määritellään erittäin tarkasti tiimin jäsenien osaamisprofiilit, joiden perusteella tiimi kootaan. Profiilit määritellään yhdessä toimeksiantajan kanssa.

Tämän jälkeen Boost Idea Barnin verkkosivujen kautta haetaan avoimella haulla jäseniä tiimeihin. Julkiseen projektiprofiiliin määritellään

- lyhyt ideakuvaus
- projektin tavoitteet
- vaadittavat osaamisprofiilit
- projektissa käytettävät kehitystyökalut
- projektin aikataulu

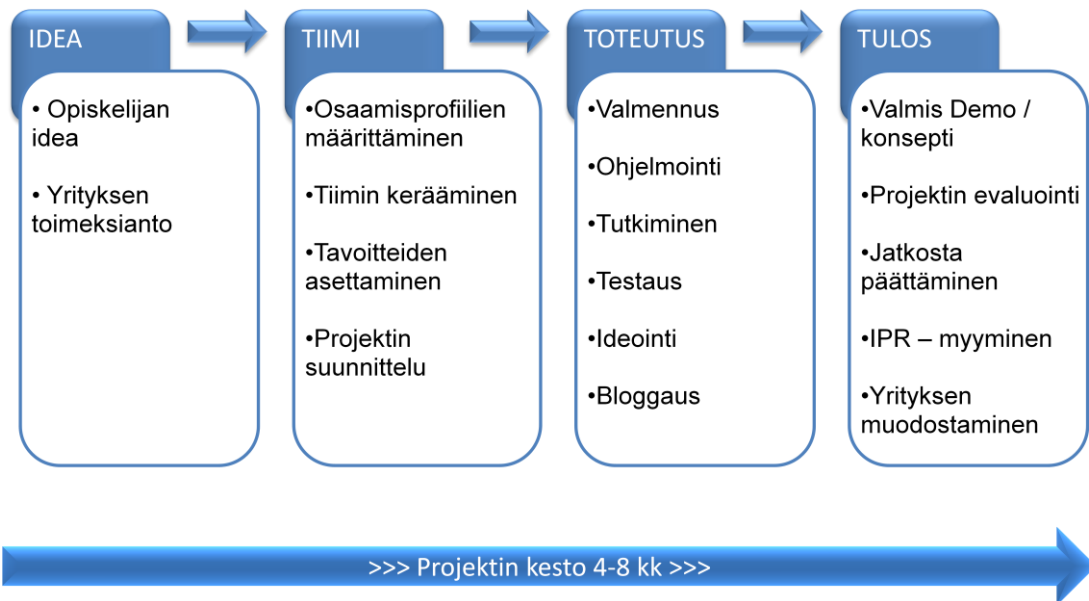
- projektiin tuleva ohjaus ja toimeksiantaja.

Kaikki halukkaat Turun alueen korkeakoulujen opiskelijat voivat hakea tarjolla oleviin projekteihin. Lopullinen ryhmän kokoonpanon valinta tehdään yhdessä toimeksiantajan ja Idea Barnin organisaation kanssa. Tiimin muodostamisen jälkeen projektille tehdään tarkka projektisuunnitelma sekä asetetaan tavoitteet projektin tulokselle. Tämän kautta mitataan valmistuneen projektin onnistuminen.

Projektin määrittelyn ja projektisuunnitelman teon jälkeen seuraa toteutusvaihe. Toteutus tehdään avoimen innovaation ympäristössä hyödyntäen uusimpia tekniikoita ja ketterän kehityksen työskentelymetodeja.

Yritysten antamissa projekteissa yritys toimittaa projektin ohjauksen ja toimii pääasiallisena projektipäällikkönä. Opiskelijoiden ideoiden ohjauksessa apuna toimivat Demolan toimihenkilöt, korkeakoulujen opettajat ja toiminnan ympärille muodostettu tukiorganisaatio.

Projektin tuloksena syntyy toimiva tuote- ja palveludemonstraatio, joka on myös testattu yhteistyössä potentiaalisten käyttäjäryhmien kanssa. Tämän demonstraation pohjalta luodaan uusi tuote, palvelu tai yritys. Projektin ollessa yrityksen toimeksianto jää IPR -oikeudet tekijätiimille. Yrityksellä on mahdollisuus ostaa tiimiltä rinnakkaislisenssi tai lähteä mukaan perustettavaan yritykseen. Tulot lisenssin myynnistä yritykselle menevät kokonaan tekijätiimille.



Kuvio 7. Projektin prosessikuvaus.

5.1.3 Toiminnan tavoitteet ja suunniteltu aikataulu

Boost Idea Barn projekti on jaettu toteutukseltaan kahteen vaiheeseen. Ensimmäisen vaiheen tavoitteisiin sisältyvät toiminnan käynnistäminen ja vakiinnuttaminen. Toisessa vaiheessa pääpaino on toiminnan kehittämisellä ja kasvattamisella mahdollisuuksien mukaan. Vaiheiden tavoitteiden toteutumista seurataan jatkuvasti.

Tavoitteet lokakuu 2010 – joulukuu 2011:

- Toiminnan onnistunut käynnistäminen sekä yhteistyön vakiinnuttaminen korkeakoulujen ja yhteistyökumppanien kanssa

Tavoitteet vuoteen 2012 mennessä:

- 20 onnistuneen kehitysprojektin läpivienti.

Tavoitteet vuoden 2013 loppuun mennessä:

- 10–20 kasvupotentiaalin omaavan startup-yrityksen luominen ja ohjaaminen eri yrityskehitysohjelmiin.

Tavoitteet 2014 mennessä:

- Ensimmäiset menestyvät kasvuyritykset luotu toiminnan kautta

Tavoitteet vuoden 2015 loppuun mennessä:

- 20–40 startup-yrityksen luominen Boost Idea Barnin toiminnan kautta sekä näiden ohjaaminen jatkokehityksen mahdollistaviin julkisiin ja yksityisiin kehitysohjelmiin.

Boost Idea Barnin toimintaa sekä sen tehokkuutta kehitetään jatkuvasti sekä uudelleensuunnataan sidosryhmätarpeiden mukaisesti henkilöstön toimesta. Eri osa-alueita mitataan toteutettujen projektien määrän, toimintaan osallistuvien opiskelijoiden ja yritysten määrän sekä projektien tulosten suhteen. Onnistumista mitataan aktiivisesti jokaisen projektin ohessa ja toimintaa kehitetään yhteistyössä kaikkien sidosryhmien kanssa. Taulukossa 2 on esitetty suunniteltu aikataulu toteutukselle.

Taulukko 2. Suunniteltu aikataulu toteutukselle.

Heinäkuu – syyskuu 2010	Rahoituksen valmistelu, Organisaatorakenteen suunnittelu, Organisaation avainhenkilöiden tunnistus
Syyskuu – lokakuu 2010	Rahoituksen varmistaminen, Tilojen hankinta
Marraskuu – joulukuu 2010	Laitteiden hankinta, tilojen rakentaminen, organisaation rakentaminen
Joulukuu 2010 – tammikuu 2011	Toiminnan aloittaminen, ensimmäisien projektien aloitus

5.2 Budjetti

Hankkeen budjetti koko kolmevuotisen kauden osalle on esitetty taulukossa 3. Hanke on esitelty Varsinais-Suomen ELY-keskukselle, jonka on suunniteltu olevan sen päärahoittaja.

ELY-keskukseen on tehty hakemus Yrityksen toimintaympäristön kehittämisyhteistyöstä. ELY-rahoituksen avulla tullaan kattamaan noin 60 %

kokonaisrahoitustarpeesta. Jäljelle jäävä 40 % osuus rahoituksesta tullaan kattamaan eri rahoittajatahojen kautta. Rahoittajat on eritelty taulukossa 4.

Taulukko 3. Alustava budjetti.

KOHDE	1. VUOSI	2. VUOSI	3. VUOSI	YHTEENSÄ
LAITEHANKINNAT	30 000 €	10 000 €	10 000 €	50 000 €
PALKKAKUSTANNUKSET	90 000 €	90 000€	90 000 €	270 000 €
OSTOPALVELUT	30 000 €	30 000 €	30 000 €	90 000 €
MUUT KULUT	10 000 €	10 000€	10 000 €	30 000 €
YHTEENSÄ	160 000 €	140 000 €	140 000€	440 000 €

Laitehankinnat sisältävät ensimmäiselle vuodelle vaadittavien teknisten laitteiden hankinnat. Laitteisiin sisältyy muun muassa kymmenen kappaletta ohjelmisto- ja pelikehitykseen soveltuvia PC – tietokoneita, viisi graafiseen suunnitteluun soveltuvaa iMac tietokonetta, pelikonsolit ja mobiililaitteet tuotteiden testaukseen sekä laitteet prototyyppien demo esityksiä varten. Laitteiden lisäksi tilaan on hankittava kalusteet työasemia, kokoustiloja sekä yleisiä tiloja varten.

Palkkakustannukset koostuvat toiminnanjohtajaksi palkattavan täysipäiväisen henkilön palkasta sekä tukeviin tehtäviin palkattavista kolmesta – neljästä osa aikaisesta opiskelijasta.

Ostopalveluihin sisältyvät ulkopuolisilta yrityksiltä ostetut palvelut. Näitä ovat muun muassa mainostoimistokustannukset, tilitoimistokustannukset sekä palvelintilakustannukset. Lisäksi toiminnan ympärille on tarkoitus rakentaa projektien tueksi virtuaaliorganisaatio, jonka kautta hankitaan erityisosaamista vaativiin projekteihin konsultointia.

Muut kustannukset koostuvat pääasiassa tilojen hallinnointikustannuksista sekä verkostojen luomiseen yhteistyökumppaneiden kanssa.

Taulukko 4. Rahoitustahot.

Rahoittaja:	Rahoitusosuus:	Tilanne:
Ely Keskus	60% kokonaisbudjetista	Sovittu alustavasti. Hakemus arvioitavana
Turun Kaupunki	50 000€ ensimmäisenä vuonna, jatkosta sovitaan myöhemmin.	Sovittu alustavasti. Hakemus arvioitavana
Stiftelsen för Åbo Akademi	Alustavasti neuvoteltu tilojen tarjoamisesta	Hakemus arvioitavana
Teknolohiateollisuus	100 000 € / vuosi	Hanke esitelty. Hallitus kokoontuu 3.11.2010
Liikesivistysrahasto	20 000 € / vuosi. kolmelle vuodelle	Hakemus arvioitavana

5.3 Tilat

Toiminta vaatii n 300 - 600 m² avotoimistotilaa. Tilojen sijainti on erittäin tärkeä toiminnan kannalta. Tilojen tulisi sijaita kampusalueen läheisyydessä, jotta päivittäisten toimintojen ja kurssien osalta tilojen käyttö käytännön tasolla on mahdollista. Tilojen suunnittelusta on alustavasti sovittu arkkitehti Panu Härmävaaran kanssa, joka johtaa viidestä nuoresta arkkitehdistä koostuva KÄÄG-nimisen ryhmää. Ryhmän tunnusmerkkeinä ovat uudet ja innovatiiviset ratkaisut, menetelmät sekä työkalut. Tilojen rakentaminen tullaan suorittamaan mahdollisimman suurelta osin vapaaehtoisvoimin opiskelijoiden toimesta.

Tiloihin on suunniteltu seuraavat kokonaisuudet

- Boost Idea Barnin tarvitsemat konepaikat kehitystyöhän (15kpl)
- Boost Idea Barnin testaustila prototyyppien demoamiseen (1kpl)
- Esitystila tapahtumia varten (1kpl)
- Hot desk – työpisteitä kurssi- ja startup-tiimejä varten (5-10 kpl)
- Kokoustilat (2 kpl)

- Tilat toimipisteille (Boost Turku & Boost Idea Barn)
- Avointa tilaa tapahtumien järjestämistä varten
- Keittiö, kahvio- ja ruokailutilat (1kpl).

5.4 Organisaatio

Boost Idea Barnia varten perustetaan uusi juridinen yksikkö, joka vastaa käytännön toiminnasta, hallinnoi toimintaan tarvittavia tiloja sekä kehittää toimintaa eteenpäin. Juridinen muoto tulee olemaan voittoja tavoittelematon yhdistys. Yhdistyksen jäseniksi on tarkoitus saada kaikki kolme Turussa ICT - sektorilla koulutusta antavaa korkeakoulua: Turun ammattikorkeakoulu, Turun yliopisto ja Åbo akademi.

Boost Idea Barnin toimintaa tulee koordinoimaan ja resursoimaan eri korkeakoulujen ICT-laitosten henkilöstöstä, yritys- ja yrittäjyyskentän edustajista, alueen julkisten toimijoiden edustajasta sekä Boost Turun ja Idea Barnin edustajista koostuva hallitus. Hallituksen monialaisuuden kautta varmistetaan eri sidosryhmien sitoutuminen toimintaan ja sen kehittämiseen jatkossakin.

Boost Idea Barnin toimeenpanevana voimana tulee toimimaan Boost Idea Barniin palkattava toiminnanjohtaja sekä 2-3 osa-aikaista projektityöntekijää. Näiden henkilöiden avulla toteutetaan hallituksen linjauksia, tuetaan kehitysprojektien ryhmiä sekä kehitetään ja ylläpidetään hyviä vuorovaikutussuhteita sidosryhmiin.

Boost Idea Barnin toiminnan jatkuvuus turvataan sitouttamalla kaikki korkeakoulut sekä yritys- ja yrittäjyyskentän kumppanit vahvasti toimintaan mm. hallitustyöskentelyn sekä kurssiyhteistyön kautta. Lisäksi jatkuvuuden kannalta on tärkeää taata riittävän pitkäaikainen rahoitus, jotta toiminta pystytään muokkaamaan tulevaisuutta varten itsenäisiä tulovirtoja muodostavaksi.

5.5 Lopuksi

Boost Idea Barnia varten haettavan rahoituksen avulla tullaan toteuttamaan kolme vuotta kestävä toiminnan käynnistys- ja vakauttamisprojekti. Tarkoituksena on luoda innovatiivinen opetus- ja oppimisympäristö, jonka kautta aktivoidaan opiskelijoita yrittäjyyteen ja annetaan työkokemuksia, tarjotaan korkeakouluille businessrelevantteja projekteja opetusohjelmaan liitettäväksi sekä yrityksille riskittömän mahdollisuuden ideoiden kehittämiseen, kokemuksia avoimen innovaation ympäristöstä sekä rekrytointikanavan. Boost Idea Barnin tavoitteena on myös projektien kautta opiskelijoiden työllistymismahdollisuuksien parantamisen lisäksi kasvupotentiaalia omaavien startup-yritysten luominen.

Boost Idea Barn mittaa ja kehittää omaa toimintaansa aktiivisesti vastaamaan tärkeimpien sidosryhmien tarpeita. Tämä tehdään projektille asetettujen ensimmäisen ja toisen vaiheen tavoitteiden mittaamisen ja saavuttamisen jälkeisen kehittämisen kautta.

Projektin aikana on tarkoituksena kehittää Boost Idea Barnin toimintamallia siten, että kolmen vuoden jälkeen toiminta vaatisi mahdollisimman vähän taloudellista tukea julkisten rahoitusinstrumenttien kautta. Kolmen vuoden jälkeen Boost Idea Barnin toiminta tulee muodostamaan tulovirtoja, joiden avulla voidaan rahoittaa tulevaisuuden toimintaa. Tällä mahdollistetaan toiminnan jatkuvuus.

6 Pohdinta

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä hankesuunnitelma, jonka avulla Turkuun voidaan luoda avoimen innovaation opetus- ja oppimisympäristö. Pääpaino projektissa oli käytännön toiminnan suunnittelulla sekä hankkeen rahoituksen suunnittelulla.

Projektin alkuvaiheessa tuli selväksi että paras tapa tehdä hankesuunnitelma on tutustua jo olemassa oleviin vastaaviin toimijoihin ja rakentaa toimintamalli niiden pohjalta. Mallin luomiselle ei ollut mitään valmista kaavaa vaan sisältö tuottaa laajojen iterointien avulla eri sidosryhmien kanssa. Tärkeää oli tavata mahdollisimman kattavasti ihmisiä eri sidosryhmistä ja keskustella heidän kanssaan mahdollisista alueellisista toiminnan tarpeista. Hyvin alkuvaiheessa tärkeimmiksi tekijöiksi nousivat toimijan riippumattomuus, kaikkien sidosryhmien sitouttaminen ja riippumattoman rahoituksen turvaaminen.

Teoriaosuudessa käsittelin avoimen innovaation opetus- ja oppimisympäristön toimintaa tukevia aiheita, avointa innovaatiota ja ketterää yrittäjyyttä. Avointa innovaatiota halusin avata hieman selventääkseni, mihin toiminta perustuu. Ketterää yrittäjyyttä käsittelin työssä, koska startup-yritysten luominen on olennainen osa toimintaa ja ketterä yrittäjyys on nykyaikainen malli, joka tukee niiden luomista tehokkaasti.

Projektin tulokseen olen hyvin tyytyväinen. Hankesuunnitelma on saatu siihen malliin että kaikki sidosryhmät ovat valmiita seisomaan sen takana ja rahoittajat uskovat toimintamalliin. Rahoituksen varmistuttua pitäisi hanke olla toteutettavissa hankesuunnitelman avulla. Projektin toteutuminen on jatkossa kiinni sidosryhmien tahtotilasta viedä hanke päätökseen. Hankkeen yhteydessä tehtyjen keskusteluiden perusteella toiminnalle on selkeästi kysyntää Varsinais-Suomen alueella opiskelijoiden, korkeakoulujen sekä yritysten keskuudessa.

LÄHTEET

Chesbrough, H.; Vanhaverbeke, W.; West J. 2006. Open Innovation: Researching a new paradigm. Oxford. Oxford University Press UK

Chesbrough, H. 2003. Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology. Boston, Harvard Business School Publishing Corporation

Christiansen, J. 2009. Copying Y-Combinator: A Framework for developing Seed Accelerator. programmes

Cooper B.; Vlaskovits, P. 2010. The Entrepreneur's Guide to Customer Development. USA. Cooper-Vlaskovits

Aalto Venture Garage 2010. Hub for entrepreneurs and startups. Viitattu 13.09.2010
<http://www.aaltovg.com/about/>

Aalto Venture Garage 2010. Bootcamp intensive training program. Viitattu 13.09.2010
<http://www.aaltovg.com/bootcamp>

Aalto Venture Garage 2010. Summer Of Startups. Viitattu 13.09.2010
<http://www.aaltovg.com/sos/>

Demola 2010. Demola open innovation platform. Viitattu 14.09.2010
<http://www.demola.fi/about>

Ries, E. 2010. Startup Lessons Learned – Lean Startup. Viitattu 12.10.2010
<http://http://www.startuplessonslearned.com/search/label/lean%20startup>

Uusi Tehdas 2010. Tampereen innovaatiotyön yhteisö. Viitattu 14.09.2010
<http://http://www.uusitehdas.fi/node/10>

Ries, E. 2010. Startup Lessons Learned – Slides. Viitattu 12.10.2010
<http://www.startuplessonslearned.com/search/label/slides>

Y-Combinator 2010. Seed-stage startup funding. Viitattu 09.09.2010
<http://www.ycombinator.com/about.html>