

Toim. Lippo Anni, Vahvanen Maarit & Vuoksi Anne-Mari

INTOHIMONA YRITTÄJYYS

TKI-hankkeet yrittäjyyden edistäjinä



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

XAMK KEHITTÄÄ 123

KAAKKOIS-SUOMEN AMMATTIKORKEAKOULU
KOTKA 2020

© Tekijät ja Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Kannen ulkoasu, kuvitus ja taitto:
Vinkeä Design Oy, Petri Hurme

Paino: Grano Oy

ISBN: 978-952-344-274-0 (nid.)

ISBN: 978-952-344-275-7 (PDF)

ISSN: 2489-2467 (nid.)

ISSN: 2489-3102 (PDF)

julkaisut@xamk.fi

LUKIJALLE

Tämä julkaisu on erinomainen esimerkki ammattikorkeakoulun ja sen yhteistyökumppaneiden keinoista luoda uutta yrittäjyyttä ja toisaalta vahvistaa olemassa olevien yritysten osaamista ja menestymistä.

Suomen valtion nykyisessä hallitusohjelmassa painottuu vahvasti yrittäjyyden myönteisen ilmapiirin tukeminen sekä uusien teknologioiden ennakoluulon hyödyntäminen. Tavoitteena on nykyistä huomattavasti parempi yritysten kasvuun ja uudistumiseen liittyvien tekijöiden tunnistaminen ja ennakointi. Alueen on hyvä luoda yrittäjyysstrategia, joka ottaa huomioon eri kokoiset yritykset sekä nuoret kasvuyritykset. Strategian tulisi sisältää hallitusohjelman mukaan yksinyrittäjien aseman ja mikroyritysten työllistämisen edistämisen, luovan alan arvomuodostuksen ja liiketoimintamallien kehittämisen, pk- ja gasseliyritysten kasvuhakuisuuden ja kansainvälistymisen tukemisen sekä suurten veturiyritysten kanssa tehtävän vienninedistämisen.

Xamkin uudessa strategiassa 2020–2030 painottuu vahvasti yrittäjyys. Visiomme mukaisesti Xamk uudistaa Kaakkois-Suomen elinvoimaisuutta tuomalla alueelle opiskelijoita ja osaamista sekä luomalla uutta yrittäjyyttä. Valmennamme ja innostamme uuden oppimiseen ja tutkimiseen, yrittäjyyteen ja edelläkävijyyteen. Kansainvälisyysimme tuo myös alueelle osaamista, kansainvälistä työvoimaa sekä yhteistyö- ja liiketoimintamahdollisuuksia. Xamkin TKI-hankkeet ovat yrittäjyyden edistäjinä toiminta-alueen kannalta merkittävässä roolissa.

Tämä Xamkin julkaisu tarjoaa laajan kuvan yrittäjyydestä ja verkostojen merkityksestä. Esillä on polkuja menestykseen, kumppanuuden malleja, kiihdyttämötoimintaa ja yhteiskehittämistä sekä monta muuta mallia ja esimerkkiä, joiden avulla yrittäjyyttä voidaan vahvistaa ja samalla tukea alueidemme elinvoimaisuutta. Yrittäjän on aistittava mitä ajassa liikkuu kyetäkseen ennakkoimaan tulevan. Hänellä on oltava riskinsietokykyä ja taloudellista ajattelua, mutta ennen kaikkea intohimoa yrittäjyyteen.

Petteri Ikonen,
koulutusalaohjohtaja, Xamk

KIRJOITTAJAT

Anni Lippo,
logistiikkainsinööri,
projektipäällikkö Xamk

Antti Leppilampi,
yhteisöpedagogi,
projektipäällikkö Xamk

Anu Ivanoff,
palvelumuotoilijaopiskelija ja
freelancer Strategic Design

Ari Lindeman,
KTM, tutkimuspäällikkö Xamk

Arto Pesola,
LitT, tutkimuspäällikkö Xamk

Esa Kantanen,
C3E-korkeakouluharjoittelija,
tradenomiopiskelija Xamk

Heidi Sjögren,
KM, tutkimuspäällikkö Xamk

Heini Haapaniemi,
FM, Luova liiketalous,
C3E-projektipäällikkö Xamk

Heli Peltola,
YTM, tutkimuspäällikkö Xamk

Jade Hirvonen,
restonomi,
TKI-asiantuntija Xamk

Johanna Koponen,
KTM, projektipäällikkö Xamk

Juho Repo,
startup-yrittäjä,
tradenomiopiskelija Xamk

Kirsi Rouhiainen,
KTM, koulutusvastaava Xamk

Maarit Vahvanen,
BBA, projektipäällikkö Xamk

Meri Valta,
muotoilija YAMK,
Projektipäällikkö,
TKI-asiantuntija Xamk

Minna Lehesvuori,
FM, projektipäällikkö Xamk

Minna Nieminen,
palvelumuotoilijaopiskelija,
projektityöntekijä Xamk

Tiina Ikkonen,
muotoilija AMK,
TKI-asiantuntija, Xamk

Vesa Tuomala,
merikapteeni ja Henley MBA,
projektipäällikkö Xamk

Viljo Kuuluvainen,
KTM, LitM,
TKI-asiantuntija Xamk

SISÄLLYS

LUKIJALLE.....	3
KIRJOITTAJAT.....	4
SIX STEPS TO SUCCESS.....	6
E-URHEILUA XLABISSA.....	16
YHTEISKEHITTÄMINEN, MUOTOILU JA VERKOSTOT TYÖKALUINA YRITTÄJYYDEN ALKUTAIPALEELLA.....	22
XAMK ACTIVE LIFE LABIN KUMPPANUUSMALLI TARJOAA TUTKIMUSYMPÄRISTÖN YRITYSTEN HYÖDYNNETTÄVÄKSI.....	30
IDEAKIIHDYTTÄMÖSTÄ SIIVET OPISKELIJOIDEN YRITYSIDEOILLE.....	36
LOGISTIikkaVERSTAALTA KIPINÄ YRITTÄJYYTEEN.....	44
XAMK STARTUP FUND: Kokeilurahoituksella kohti yritystoimintaa.....	50
HAVAINTOJA YRITTÄJYYSPOLKUJEN VARSILTA.....	56
MERENKULUN KESTÄVÄ KEHITYS JA ILMASTON PAREMPI TULEVAISUUS.....	66
KONKREETTISTA YRITTÄJYYDEN TUKEA KYMENLAAKSOSSA.....	76
ROIHU OSANA ETELÄ-SAVON YRITTÄJYYSEKOSYSTEEMIÄ.....	84

Heidi Sjögren

SIX STEPS TO SUCCESS

– MITEN YRITTÄJYYTEEN TÄHTÄÄVÄ OHJELMA VOI TUKEA IDEOIDEN KEHITTÄMISESSÄ VALMIIKSI TUOTTEIKSI TAI PALVELUIKSI?

Yrittäjyyttä on edistetty monissa Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun (Xamk) projekteissa sekä muutenkin Kymenlaakson alueella laajasti vuosien saatossa. Tämän kehittämistyön tuloksena seudulle on syntynyt oma, aktiivisesti elävä startup-ekosysteeminsä. Ekosysteemit ovat muuntuvia verkostoja, joissa avainasemassa ovat verkoston toimijoiden välinen vuorovaikutus ja sitä kautta syntyvä toiminta. Kymenlaakson alueella startup-ekosysteemissä merkittävänä ja aktiivisina toimijoina ovat olleet monet kehittämishankkeet ja niissä toteutetut erilaiset palvelut niin yrityksille kuin opiskelijoille. *Startup Passion* -hanke oli nelivuotinen, kansainvälinen projekti vuosina 2015–2019. Siinä partnereina olivat Xamk, Cursor Oy Kotkasta, Tallinnan yliopisto sekä Stockholm School of Economics Riiasta. Startup Passion tarjosi opiskelijoille selkeän ohjelman ja polun ideasta valmiiksi yritykseksi. Ohjelmaa pyöritettiin menestyksekkäästi kolmen vuoden ajan, ja siihen osallistui noin 700 opiskelijaa.

Monissa projekteissa on usein tavoitteena kaiken muun lisäksi uusien yritysten syntyminen. Muutaman uuden yrityksen syntyminen ei kuulosta kovin vaativalta tavoitteelta. Mutta totuus on usein se, että matka ideasta toimivaksi yritykseksi asti on pitkä ja vaiherikas. Lisäksi monesta erinomaisesta ideasta ei lopulta synny yritystä, vaikka sen eteen tehtäisiin töitä pitkään ja ammattimaisestikin. Varsinkin opiskelijakentässä uusien yritysten syntymisen suhteen tärkeämpänä tulisikin pitää itse matkaa kuin päämäärää. Oman idean kehittäminen kohti kaupallistamista tarjoaa prosessin aikana paljon tärkeitä oppeja. Siksi olisi suositeltavaa, että jokainen opiskelija saisi jonkinlaisen kokemuksen idean kehittämisestä kohti toimivaa tuotetta tai palvelua.

Startup Passion -hanke tarjosi kuuden askeleen ohjelman ja reitin opiskelijoille tukemaan heidän matkaansa ideasta yritykseksi. Ohjelma lähti aina liikkeelle 24 tunnin *Hackathon*-tapahtumasta, jossa ideat ja tiimit saivat alkunsa. *Kick Off*-tapahtuma taas oli kolmipäiväinen intensiivinen koulutus, jossa otettiin ensimmäinen sukellus idean ja liiketoimintamallin kehittämiseen sekä pitchaamiseen eli liikeidean esittämiseen. Tiimeille tarjottiin myös yhden tai kahden päivän aikana ns. *Pit Stop* -palvelu, joka ohjasi tiimien työskentelyä, tavallisimmin mentorointimuodossa. Bootcamp oli viiden päivän mittainen syvä sukellus oman liikeidean kehittämiseen ja testaamiseen. Se keskittyi asiakaskehittämiseen, rahoitukseen ja pitchaamiseen. Edellä mainitut osiot järjestettiin aina keväisin noin neljän kuukauden ajanjakson aikana, maaliskesäkuussa. Bootcampin yhteydessä parhaille tiimeille tarjottiin mahdollisuus osallistua Kotkassa järjestettävään opiskelija-startup-tapahtumaan, **ship Startup Festivaliin*, joka on kiinteä osa seudun startup-ekosysteemiä. Vuoden

2018 *ship Startup Festivalin Pitch Captain -kilpailun voittaja tulikin Startup Passion -ohjelmasta.

Kesän jälkeen Startup Passionin ohjelma jatkui aina korkeintaan 10 tiimin kanssa liikeideakilpailulla (Competition). Siinä osallistujia karsittiin kierros kierrokselta niin, että finaaliin pääsivät kolme parasta liikeideaa. Kaikki kilpailun aloitusvaiheesta toiselle kierrokselle selvinneet saivat vahvaa tukea *Business to Success* -palveluista. Niihin kuului asiantuntijoiden tarjoamaa syventävää koulutusta jokaisen kilpailutapahtuman yhteydessä, mentorointia sekä osallistumisia alan business tapahtumiin. Tapahtumissa tiimit pääsivät verkostoitumaan alan ihmisten ja yritysten kanssa sekä luomaan kontakteja potentiaalisiin asiakkaisiin tai rahoittajiin. Liikeideakilpailun voittaja sai ohjelman kautta vielä ekstratukea oman ideansa eteenpäin viemiseen ja usein myös mahdollisuuden osallistua esimerkiksi kansainvälisiin startup-tapahtumiin.

Artikkelissa tullaan syventymään matkaan ideasta yritykseksi tai joksikin muuksi muutamien ohjelman läpi käyneiden ideoiden kautta. Samalla pohditaan, miten ideat muokkautuvat matkan varrella ja millaisen prosessin idean kehittäjä joutuu käymään läpi. Tähän kokonaisuuteen peilataan ohjelman ja alueellisen startup-ekosysteemin tarjoamien palvelujen toimivuutta prosessin tukena.

Yrittäjyysohjelmien tuki ideavaiheessa

Startup Passion -projektin hackathon-tapahtumiin opiskelijat tulivat pääsääntöisesti ilman omaa ideaa, jota olisivat valmistelleet etukäteen. Hackathon-tapahtumissa lähdettiin kehittämään yritysideoita erilaisten harjoitteiden ja ryhmätehtävien kautta täysin puhtaalta pöydältä. Tosin usein hackathon-tyyppisissä tapahtumissa osallistujat voivat lähteä ideoimaan ratkaisuja myös yritysten tai tapahtumajärjestäjien tarjoamiin valmiisiin haasteisiin, mutta idean työstämisen prosessit ovat molemmissa vaihtoehdoissa hyvin samanlaisia. Tavallisimmin 48 tunnin hackathon-tapahtumissa ensin karsitaan tai yhdistellään erilaisten harjoitteiden ja tehtävien kautta lukuisista ideoista ne, joita lähdetään työstämään eteenpäin. Tapahtuman aikana idean ympärille synnytetään hieman jäsentyneempi näkemys siitä, millainen tuote tai palvelu voisi olla ja olisiko sellaiselle markkinapotentiaalia. Startup Passionin hackathonien tuloksina ideoista syntyi vasta jäsenneiltyä, yleisluontoisia esityksiä, esimerkiksi PowerPoint-esityksiä. Startup Passionissa osaa hackathoneissa syntyneistä ideoista lähdettiin jatkokehittämään ohjelman seuraavissa tapahtumissa.

Startup-maailmassa ja yleisestikin innovaatioiden kehittämisessä polku harvoin toimii suoraviivaisesti niin, että alkuperäinen idea etenisi järjestelmällisesti tiettyjen kehitysvaiheiden kautta valmiiksi palveluksi tai tuotteeksi. Sen vuoksi Startup Passionin jokaisen kuuden tapahtuman aikana mukaan tuli koko ajan myös uusia tiimejä ja ideoita, jotka olivat edenneet ideansa kehittämisessä aluksi omia polkujaan. He liittyivät mukaan hankkeen tarjoamiin tapahtumiin ja ohjelmiin vasta matkan varrella.

Hyvänä esimerkkinä tällaisesta on ProLocalis (prolocalis.com). Maaseudun pientuottajien markkinoinnin ja viestinnän parissa työskennellyt idean kehittäjä Christos Granqvist törmäsi Xamkin käytävillä Startup Passionin tapahtumainfoon vasta projektin kilpailuvaiheessa. Hän liittyi mukaan Startup Passionin liikeideakilpailuun ja työsti lyhyessä ajassa itsenäisesti valmiiksi ohjelman aikaiset työvaiheet. ProLocalis eteni Startup Passionin kansainvälisessä liikeideakilpailussa lopulta kolmen parhaan idean joukkoon.

ProLocalis-idea jatkoi Startup Passionin ohjelmasta suoraan Levelup-nimiseen yrityskehittämöön Kotkaan ja sai sieltä lisää apua ideansa kehittämiseen ja yhteistyöverkostojensa laajentamiseen. Se myös löysi tiimiinsä osaajatäydennystä ja sai terävöitettyä toimintansa fokusta. ProLocalis on edennyt rakettimaisella vauhdilla viimeisen kahden vuoden aikana. Se on kerännyt niin julkista kuin yksityistäkin ulkopuolista rahoitusta muun muassa Business Finlandilta, laajentanut toimintakonseptiaan ja lanseerannut palveluaan Suomen lisäksi esimerkiksi Yhdysvalloissa. Yhtenä kehittymisen isona moottorina ovat olleet laajat verkostot ja kontaktit, joita ProLocaliksen toimitusjohtaja Christos Granqvist on rakentanut aktiivisesti koko ajan matkan varrella. (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu 2019.)

Idean tehokas kehittäminen

Erityisesti idean kehittämisvaiheessa ideasta keskustelu, verkostoituminen ja asiantuntijoiden tai mentoreiden kanssa sparrailu on erittäin hedelmällistä ja suositeltavaa. Mitä enemmän ideoa jakaa muiden kanssa, sitä enemmän on mahdollista saada palautetta, hyödyllisiä vinkkejä tai jopa kontakteja sopiviin asiantuntijoihin idean muokkaamiseksi ja eteenpäin viemiseksi.

Tutkimuksissa on havaittu, että 78 prosenttia startup-yrittäjistä on todennut verkostoitumisen merkittäväksi yrityksen menestymistekijäksi (Guerrini 2016).

Verkostoitumisen hyödyiksi on nostettu muun muassa ideoiden ja näkemysten laajentuminen, uusien liiketoimintamahdollisuuksien löytyminen, ratkaisujen ja ideoiden löytyminen erilaisiin haasteisiin, uusien asiakassegmenttien löytyminen, tuen saaminen omille pohdinnoilleen sekä inspiraation löytyminen omaan kehittämistyöhön samanhenkisten ihmisten kautta (Airila & Bergbom 2017).

Joskus startup-rintamalla törmää kuitenkin myös ajatusmalliin, jonka mukaan omaa ideaa ei haluta jakaa tai siitä ei haluta kertoa ulkopuolisille siinä pelossa, että joku voisi kopioida idean. Tämä pelko on kuitenkin useimmiten turha, koska pelkkä idean rakentaminen toimivaksi palveluksi vaatii valtavasti määrän työtä. Pelkän idean jakaminen ei myöskään anna kenellekään ratkaisuja siihen, miten idea käytännössä rakentuu palvelun tai tuotteen muotoon. Teknologiset ratkaisut, liiketoimintamallit, jakelukanavat, mahdollisten partnereiden etsintä sekä tuotteen ja palvelun viilaaminen kaikilta osiltaan lopulliseen, toimivaan muotoonsa vievät valtavasti aikaa. Lisäksi esimerkiksi mobiili-aplikaattorintamalla globaaleilta markkinoilta löytyy yli 20 miljoonaa rekisteröitynyttä applikaatiokehittäjää pelkästään ios-laitteille ja arvioiden mukaan vielä huomattavasti enemmän Android-puolelle (Iqbal 2019). Tämä takaa sen, että kehitteillä olevia ideoita on maailma täynnä. Harvoin oma idea onkaan kaikilta osin täysin uniikki. Siksi kannattaakin ottaa käyttöönsä kaikki se tieto ja oppi, mitä globaaleista kanavista on saatavilla, ja hyödyntää sitä oman ideansa kehittämisessä.

Kick off ja bootcamp: tyypillisimmät suunnanmuutokset startupeissa ja ideoiden kehittämisessä

Ideoiden työstövaiheessa alkuperäinen idea muuttuu ja muotoutuu nopeasti ja ketterästi prosessin edetessä. Esimerkiksi Lean Startup -metodi, jota sovellettiin erityisesti Startup Passionin kick off- ja bootcamp-osioissa, perustuu ajatukseen ketterästä kehittämisprosessista, jossa ideaa testataan koko kehittämisen ajan asiakasrajapinnassa. Näin pyritään saamaan asiakastarpeita vastaava tuote tai palvelu markkinoille nopeammin. Usein startup-yritys tai idean kehittäjä lähtee kehittämään ideaa, jonka ajattelee kiinnostavan asiakkaita, ja käyttää pitkiäkin aikoja kehittämistyöhön testaamatta ideaa kertaakaan potentiaalisilla asiakkailla. Tällaisen tuotteen tai palvelun kohtaloksi muodostuu hyvin helposti se, ettei kysyntää tai halukkuutta maksaa tuotteesta pyydettyä hintaa todellisuudessa olekaan.

Startup Passionin ohjelmassa edettiin siis Lean Startup -metodin mukaisesti (The Lean Startup Methodology s.a.). Ideoita testattiin potentiaalisilla asiakaskohderyhmillä heti ideavaiheesta asti. Näin kehitystyötä ohjattiin markkinoiden tarpeiden ja kiinnostuksen osoittamaan suuntaan. Millaisia sitten ovat tyypillisimmät muutokset, joita kehiteltäviin ideoihin on tarvetta tehdä? Muutostarpeita tulee runsaasti esille jo kehittelyvaiheessa – tai ehkä ennemminkin niin, että suurimpana haasteena alkuvaiheessa on vaihtoehtojen runsaus. Mistä löytää se paras vaihtoehto, ratkaisu ja suunta idealle? Mutta usein myös jo markkinoille edenneestä liikeideasta löytyy kehitettävää, ja siihen on tarpeen tehdä erilaisia suunnanmuutoksia. Tyypillisimpiä suunnanmuutoksia on kuvattu seuraavissa esimerkeissä (Founder Institute 2018):

- 1) Muutetaan tuotteen tai palvelun suuntaa jo olemassa olevilla markkinoilla ilman selkeää palautetta käyttäjiltä tai tietoa siitä, miksi suuntaa halutaan muuttaa.

Tätä tapahtuu runsaasti niin idean kehittelyvaiheessa kuin jo markkinoille päästyä. Idean kehittäjät tai yrityksen omistajat päätyvät syystä tai toisesta muokkaamaan jo markkinoilla olevaa ideaa jonkin verran olettaen asiakaskohderyhmän olevan edelleen sama kuin aiemmin. Ilman asiakkailta kerättyä palautetta muutos ei kuitenkaan välttämättä tuo sen enempää asiakkaita tai herätä enempää kiinnostusta kuin aiempikaan ratkaisu. Muutoksen perusteena pitäisikin aina olla jonkinlaista tietoa käyttäjiltä, asiakkailta tai markkinoilta yleensä.

- 2) Idean uudelleen määrittely tai uudelleen kohdentaminen on yksi tyypillisistä suunnanmuutoksista. Joskus tuote tai palvelu ei toimikaan halutulla tavalla siinä kokonaisuudessa, johon se on kehitetty, mutta esimerkiksi pieni osa kehitetystä ideasta osoittautuu kiinnostavaksi ja kerää runsaasti käyttäjiä.

Esimerkiksi aikoinaan kehitetty Burbn-palvelu perustui iPhoneille tehtyyn paikkalokaatioon, jossa käyttäjät pystyivät kirjautumaan sisään eri paikkoihin, suunnittelemaan tulevia kirjautumisia, keräämään pisteitä viettämällä aikaa ystäviensä kanssa eri paikoissa ja julkaisemaan kuvia tapaamisista. Applikaatio oli kuitenkin käyttäjille hankala, ja he päätyivät käyttämään palvelusta ainoastaan kuvien jakamista.

Sovelluksen kehittäjät tutkivat markkinoita ja havaitsivat markkinaraon. Facebookin kuvien jakaminen iPhonella kun ei vielä ennen vuotta 2010 ollut kovin kehittynyttä kuvien laadun suhteen. Hipstamatic-palvelussa puolestaan oli hienoja filttäreitä kuville, mutta kuvien jakaminen muille käyttäjille oli hankalaa. Burbn-palvelusta karsittiin pois kaikki muu, ja siinä keskityttiin pelkästään kehittämään kuvien jakamista. Näin keksittiin Instagram.

Samanlainen kehityskulku on mahdollista minkä tahansa idean kehittämisessä, kun vain muistaa kerätä asiakaspalautetta ja tutkia erityisesti asiakkaiden käyttäytymistä tuotteen tai palvelun suhteen sekä muita markkinoilla olevia ratkaisuja ja niiden käytettävyyttä.

- 3) Melko usein kehitetään suoraan kuluttajille ajateltua palvelua tai tuotetta, mutta saattaakin käydä niin, että se ei sellaisenaan houkuttele asiakkaita tai siitä ei olla valmiita maksamaan. Palvelu saattaa kuitenkin kiinnostaa jotakin yritystä, joka huomaa sen täydentävän hyvin jo olemassa olevaa, laajempaa palveluaan. Näin kuluttajille suunnattu tuote päättyykin yrityksen käyttöön. Tällöin myös liiketoiminta- ja ansaintamalli usein muuttuvat.
- 4) Asiakaskohderyhmä määritellään uudestaan ja siirrytään osittain tai kokonaan uudelle markkinasegmentille. Tämä on hyvin tavallinen muutos uusien tuotteiden ja palveluiden kentässä. Alkuperäinen asiakaskohderyhmä ei esimerkiksi olekaan kiinnostunut palvelusta, sillä ei ole maksukykyä tai palvelu ei sovellukaan sen tarpeisiin.
- 5) Palvelun tai tuotteen teknisen toteutuksen muuttaminen on hyvinkin tavallista, kun saadaan ensimmäisiä käyttäjäkokemuksia ja todetaan erilaisia puutteita tai ongelmia. Myös teknologiat saattavat kehittyä hyvinkin nopeasti, jolloin on järkevää tarkastella niiden tuomia mahdollisuuksia. Samoin ihmisten käyttäytyminen ja toiminta markkinoilla voi muuttua. Se aiheuttaa muutostarvetta ja teknisiäkin muutoksia, jotta palvelu pysyy kilpailukykyisenä.
- 6) Online-palveluissa liiketoimintamallin ja ansaintamallin muutokset ovat hyvin tavallisia. Se ilmenee joko niin, että ilmaisena alkanut palvelu muuttuu maksulliseksi, tai niin, että palveluun lisätään maksullisia lisäpalveluita.

Case Ridline ja Kaakau Oy

Startup Passionin yhden ohjelman kesto oli noin yhdeksän kuukautta. Se on melko lyhyt aika idean kehittämisessä, eikä siinä ajassa välttämättä ehdi edetä idean kanssa markkinoille asti. Startup Passion -projektin ohjelmaa pyöritettiin kolmen vuoden ajan, mikä antoi hyvän mahdollisuuden nähdä myös pidemmän aikavälin kehitystä.

Vuoden 2016 ohjelmassa mukana ollut virolainen Prap-tiimi kehitteli musiikibisnekseen, erityisesti isojen konserttitapahtumien järjestäjille, sopivaa järjestelmää. Ongelmana olivat ison musiikkitapahtuman lukuisten esiintyjien erilaiset ja yksilölliset, muun muassa lavatekniikkaan liittyvät tarpeet, joita on perinteisesti koottu Excel-taulukoihin. Prapissa alkuperäistä ideaa oli kehitellessä isohko, vajaan 10 henkilön tiimi, joka osallistui hackathonia lukuun ottamatta kaikkiin Startup Passionin tapahtumiin. Ison tiimin kanssa idean kehittely eteni, mutta ei vielä kovin vauhdikkaasti. Tiimi osallistui Startup Passion -ohjelman päätteeksi muutamiin kansainvälisiin startup-tapahtumiin ja sai hyvää palautetta ideastaan – palvelu herätti kiinnostusta niin Baltiassa, Pohjoismaissa kuin muuallakin Euroopassa. Se antoi pontta jatkaa idean aktiivista kehittämistä Startup Passionin jälkeenkin.

Tiimi pieneni matkan varrella, ja nimi muuttui Ridlineksi (ridline.com). Yli vuoden kehitystyön jälkeen tiimi päätti rakentaa teknologiansa täysin uudestaan alusta alkaen palvelemaan vielä paremmin asiakkaiden tarpeita. Tämän jälkeen Ridline pilotoi tuotettaan ensimmäisen ison asiakkaan kanssa. Se myös osallistui Kiuas-kiihdytysohjelmaan Suomessa kesällä 2018 ja voitti siellä parhaan idean palkinnon, samoin kuin Kotkassa järjestetyn *ship Startup Festivalin pitchauskisan pääpalkinnon samana vuonna (*ship Startup Festival 2018). Matka idean syntymisestä uskottavaksi liikeideaksi vei siis kaikkiaan lähes kolme vuotta.

Startup Passioniin osallistui myös Kaakau Oy -tiimi kaupunkipyöräliikeideallaan syksyllä 2018. Heidän reittinsä idean kehittämisessä oli hyvin erilainen kuin Ridlinen. Toinen Kaakau Oy:n perustajista, Antti Lääperi, tutustui kaupunkipyörien ideaan jo vuonna 2016 eräässä projektissa opiskelujensa yhteydessä. Toimeksiantajana oli Kotkan kaupunki, joka oli kiinnostunut kaupunkipyöräkonseptista ja siitä, miten se voisi toimia Kotkan kokoisessa kaupungissa. Selvitystyön jälkeen ajatus kaupunkipyörien mahdollisuuksista kannattavaan ja järkevään liiketoimintaan pienissä ja keskisuurissa kaupungeissa jäi hautumaan Antin mieleen.

Vuoden 2017 aikana Antti osallistui kotkalaiseen Levelup-yrityskiihdytys-ohjelmaan, jossa hän työskenteli Luotsipyörät-nimellä kehitellen kaupunkipyöräliikeideaa eteenpäin. Hän teki myös selvitystyötä Kotkan ja Kouvolan kaupungeille toimivasta kaupunkipyöräkonseptista. Levelup-kiihdyttämön lisäksi Antti osallistui Xamkin tarjoamiin lyhyempiin yrittäjyysteemaisiin ohjelmiin, kuten Disruption Campiin ja *ship Startup Festival -tapahtumaan.

Ohjelmat ja tapahtumat antoivat Antille muun muassa varmuutta ja tukea idean kehittelyyn sekä runsaasti tietoa ja ymmärrystä yrittäjyydestä ja kannattavan liiketoimintamallin rakentamisesta. Ideasta keskusteleminen asiantuntijoiden kanssa ja vastakaipun saaminen omille ajatuksilleen selkeytti suunnitelmia ja loi ymmärrystä startup-maailmasta ja sen toimintalogiikasta.

Vuonna 2018 Antti esitteli ideaansa Aleksanteri Repolle, ja idean eteenpäin kehittäminen jatkuikin siitä eteenpäin tiiminä. Ensimmäisenä tavoitteena oli osoittaa, että myös pienet ja keskisuuret kaupungit pystyvät ottamaan kaupunkipyörät käyttöön ilman isoja, kansainvälisiä kaupunkipyörätoimijoita. Antin tekemä pohjatyo kaupunkipyöräparissa oli saanut tiimin vakuuttuneeksi, että pyöriä kannattaa pilotoida heidän valitsemallaan konseptilla Kotkassa ja Kouvossa.

Startup Passionin liikeideakilpailuun Kaakau Oy päätyi osallistumaan syksyllä 2018, jolloin ensimmäinen kesäpilotti kaupunkipyöräparissa oli jo tehty. Jo pilotoitulla liikeidealla ei irronnut voittoa kisassa, mutta kilpailuun osallistuminen oli vain yksi vaihe idean eteenpäin työstämisen pidemmässä jatkumossa. Tällä hetkellä Kaakau Oy:n kaupunkipyörät ovat valloittaneet jo kymmenen suomalaista pientä tai keskisuurta kaupunkia, ja laajeneminen jatkuu yhä. Tämä osoittaa hyvin myös sen, että edes liikeideakilpailut eivät pysty ennustamaan, mistä ideasta tulee toimivaa ja kannattavaa bisnestä muutaman vuoden sisällä. Suunnan määrittävätkin tiimin into ja väsymätön valmius tehdä töitä idean kehittämisen eteen.

Xamkin yrittäjyysohjelmista ja muista startup-tapahtumista sekä Antti että Aleksanteri ovat yhtä mieltä: ne tarjoavat hyvän ja turvallisen ympäristön idean kehittämiseen, simulointiin ja testaamiseen. Vaikka alkuperäinen idea ei koskaan etenisiäkään markkinoille kaupalliseksi tuotteeksi, ideoiden kehittämisessä kertyneet opit ja kokemukset antavat hyvät eväät kehitellä uusia ideoita myöhemminkin. Eri-laiset ohjelmat tarjoavat monipuolista tukea, vaikka osallistujien ideat olisivatkin eri kehitysvaiheissa. Kaakau Oy:n Antti Lääperi toteaa, että myös yrityksen kasvaessa ja laajentuessa olisi erittäin hyödyllistä osallistua vastaavan tyyppisiin

ohjelmiin. Pysähtyminen, asioiden analysoiminen ja asiantuntijoiden osaamisen hyödyntäminen toisivat aivan erilaisia näkökulmia yrityksen kehittämiseen, kun yritys on jo toiminnassa. (Lääperi 2020; Repo 2020.)

LÄHTEET

Airila, A. & Bergbom, B. 2017. Networks. Providing support for entrepreneurs. Helsinki: Finnish Institute of Occupational Health. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.ttl.fi/wp-content/uploads/2017/10/Opas-I_Verkostot-pienyritt%C3%A4j%C3%A4n-tukena-EN-FINAL-VERKKOON.pdf [viitattu 2.9.2020].

Founder Institute. 2018. What pivoting is, when to pivot, and how to pivot effectively. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fi.co/insight/what-pivoting-is-when-to-pivot-and-how-to-pivot-effectively> [viitattu 23.9.2020].

Guerrini, F. 2016. Study: For 78% of startups, networking is vital to entrepreneurial success. Forbes. Verkkojlehti. Saatavissa: <https://www.forbes.com/sites/federicoguerrini/2016/11/10/study-for-78-of-startups-networking-is-the-key-to-entrepreneurial-success/#3e26dd5d4195> [viitattu 29.9.2020].

Iqbal, M. 2019. App download and usage statistics. Business of Apps. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.businessofapps.com/data/app-statistics/#1> [viitattu 29.9.2020].

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu. 2019. Christos Granqvist. ProLocalis tuo lähituottajille oman kanavan. Soundcloud. Podcast. Saatavissa: <https://soundcloud.com/xamkpodcast/christos-granqvist-prolocalis-tuo-lahituottajille-oman-kanavan> [viitattu 29.9.2020].

Lääperi, A. 2020. Perustaja. Haastattelu 23.9.2020. Kaakau Oy.

Repo, A. 2020. Haastattelu 23.9.2020. Kaakau Oy.

*ship Startup Festival. 2018. Pitch Captain Competition 2018. Ridline. YouTube-video. Saatavissa: <https://www.youtube.com/watch?v=FnXp2cleNak&t=194s>.

The Lean Startup Methodology. s.a. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://theleanstartup.com/principles>.

Jade Hirvonen & Antti Leppilampi

E-URHEILUA XLABISSA

Esports Game Ecosystem (ESGE) -hankkeen tavoitteena on boostata e-urheilua Kymenlaaksossa sekä selvittää alan tarjoamat liiketoimintamahdollisuudet. Hankkeessa kehitetään alueellista elektronisen urheilun osaamista sekä törmäytetään osajia ja yrityksiä yhteistyöhön. Hankkeen aikana rakennamme Kymenlaaksoon e-urheiluverkostoa, joka koostuu alan asiantuntijoista, pelaajista, yrittäjistä ja kaikista e-urheilusta kiinnostuneista. Hankkeessa myös pilotoidaan erilaisia e-urheilutapahtumia ja -tilaisuuksia, joista osa on jo toteutettu Xlabin tiloissa.

Xlab e-urheilutapahtumapaikkana

E-urheilutapahtumaan soveltuvan paikan tulisi tarjota erittäin hyvät internettyhteydet, jotka kestävät tapahtuman osallistujien käytön. Lisäksi tarvitaan tarpeeksi avara tila, johon mahtuu pöytäryhmät osallistujille. Xlabin muokattavissa olevat tilat soveltuvat pienimuotoisiin e-urheilutapahtumiin, esimerkiksi



Kuva 1. Xlabin hiljentymistila soveltui hyvin NHL 20 -otteluiden järjestämiseen. Samaan aikaan pääolohuoneessa oli käynnissä toinen ottelu.

lanitapahtumiin ja turnauksiin. Erilliset huoneet tarjoavat osallistujille hyvän mahdollisuuden pelata eri pelejä rauhassa, mutta ne toimisivat hyvin myös turnauksissa joukkueiden pelipaikkoina. Turnauksissa katsomona voisi toimia iso tila, jonka valkokankaalle turnaus voitaisiin striimata. Katsojien kannalta on tärkeää, että pelaajat pelaavat eri tilassa, sillä striimissä on muutaman minuutin viive. Näin vältetään ikäviltä paljastuksilta pelin kuluksa.

Järjestimme ESGE-hankkeessa NHL 20 -turnauksen Xlabin tiloissa joulukuussa 2019. Turnaustapahtumassa pelattiin NHL 20 -peliä 2 vs. 2 -tyyliin eli kahden hengen joukkueissa. Yhtä aikaa oli siis käynnissä kaksi erillistä ottelua eri tiloissa. Xlabin helposti muokattavissa olevat tilat soveltuivat hyvin tähän käyttötarkoitukseen. Osallistujia oli kahdeksan, mikä oli juuri sopiva määrä NHL-turnaukseen. Tilojen puolesta paikalle olisi mahtunut enemmänkin osallistujia. Tapahtumapilotti oli erittäin onnistunut.

Kuva 2. Päälohuoneeseen mahtui hyvin noin 30 hengen asiantuntijaverkosto pohtimaan Kymenlaakson e-urheilukulttuuria vuonna 2025.



Tilojen koon näkökulmasta Xlab soveltuisi parhaiten 10–20 kilpailijan turnaukseen. Peli-/lanitapahtumaa ja turnauksia ajatellen Xlabin mahdollinen ongelma on kuitenkin internetyhteys. E-urheilutapahtumassa tarvitaan erittäin tehokas yhteys, joka kestää isonkin osallistujamäärän liittymisen verkkoon. Ratkaisu tähän ongelmaan olisi yksi tai useampi erillinen langaton mobiililaajakaista, joka on helposti siirrettävissä.

Xlab toimii pelitilana ja ihmisten kohtaamispaikkana

Xlab on ollut ESGE-hankkeen strategiassa se tila, johon verkoston jäsenet tuodaan kohtaamaan toisensa. Maailma muuttui valitettavasti juuri kohtalokkaaseen aikaan COVID-19-pandemian alettua, ja kohtaamiset siirtyivät vuoden 2020 osalta verkossa toteutetuiksi. Tästä huolimatta ehdimme hankkeessa kokoontua kaksi kertaa verkostomme jäsenten kanssa: ensimmäisen kerran NHL 20 -turnauksen muodossa ja toisen kerran, kun toimimme yhteen e-urheilualan asiantuntijoita ja muita alasta kiinnostuneita.

Aloitimme NHL 20 -tapahtuman kokoontumalla Xlabin päälohuoneessa, jossa kerroimme pelitapahtuman säännöt ja ohjelman. Sen jälkeen osallistujat jakautuivat omiin huoneisiinsa pelaamaan. Toimimme samoin asiantuntijaverkoston kokoontumisissa. Tällöin kokoonnuimme ensin päälohuoneeseen, jossa esittelimme ohjelman. Kuulimme myös työpajan avaavan, e-urheiluun

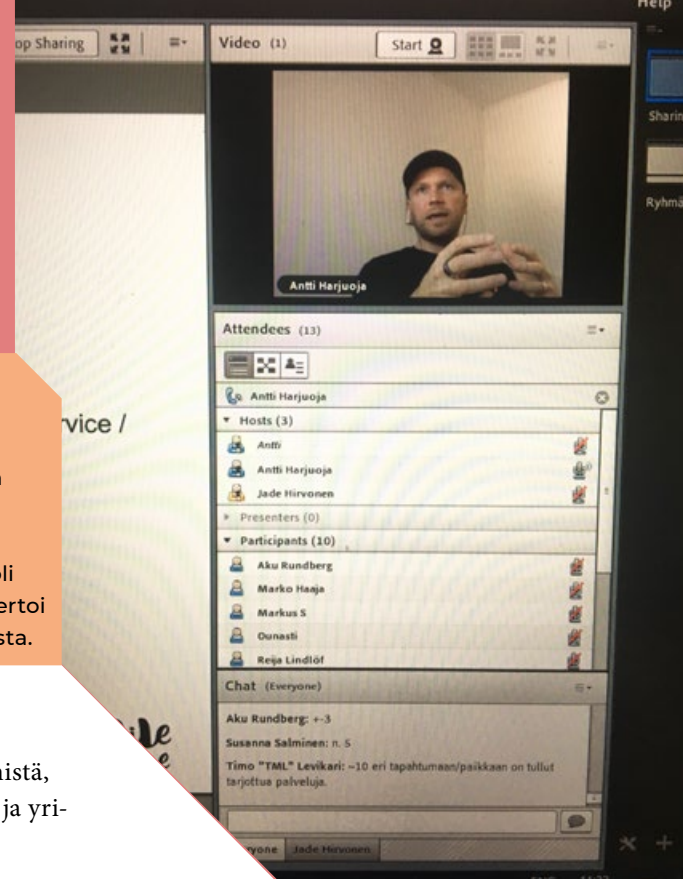
liittyvän innostavan puheenvuoron, kun Christian Joutsenvuori Incoach Oy:stä avasi kokemuksiaan e-urheilun liiketoimintamahdollisuuksista. Sen jälkeen työpajan osallistujat jatkoivat tutustumista toisiinsa ensin ohjatusti ja lopuksi tehtäviä tehden. Osallistujia oli noin 30. Annoimme heille tehtäväksi pohtia, miltä kymenlaaksolainen e-urheilukulttuuri voisi näyttää vuonna 2025, minkälaista liiketoimintaa e-urheilu voi tuoda alueelle ja miten kukin osallistuja voisi olla osa tätä kehitystä. Mukana ideoimassa oli monipuolinen joukko osajia: yrittäjiä, opettajia, nuorisotyöntekijöitä ja muita alasta kiinnostuneita. Vaikka osallistujamäärä oli iso, Xlabin monet huoneet antoivat mahdollisuuden miettiä rauhassa, yksin ja ryhmän kanssa, tehtäviä sekä ideoida e-urheilun tulevaisuutta.

Osallistujat jatkoivat ideoiden kehittelyä teemaryhmissä vielä pidemmälle. Lopuksi vuorossa oli tehtävä, jossa työskentelyryhmät sekoitettiin ja osallistujat jaettiin uusiin ryhmiin. Näin jokainen osallistuja pääsi esittelemään toisille teemaryhmänsä tulokset ja pyytämään palautetta ryhmänsä ideoille. Tulokset esiteltiin helposti liikuteltavilla seinätauluilla ja seiniin kiinnitetyillä fläppipapereilla niin, että Xlabin päälohuoneeseen rakentui monta ideaseinää, jota kukin pääsi kommentoimaan. Työpajan lopuksi pyysimme jokaista kirjaamaan nimensä sellaisen idean vierelle, jonka kehittämisessä he haluavat olla jatkossa mukana. Asiantuntijaverkoston kehittämispaja saa jatkoa syksyllä 2020, ja sekin on suunniteltu toteutettavan Xlabin tiloissa. Xlab tulee siis jatkossakin toimimaan tärkeänä osana ESGE-hankkeen strategiaa sekä pelitapahtumissa että ihmisten kohtaamispaikkana.

Vuosi 2020 ja yrityspajat

Vaikka vuodeksi 2020 suunnitellut tapahtumat jäivät suurimmalta osin verkossa toteutettaviksi, onnistuimme silti keräämään e-urheilun liiketoiminnasta kiinnostuneen ryhmän, jonka jäsenet halusivat lähteä mukaan yrityspajoihimme unelmanaan yrityksen perustaminen. Keräsimme yhteen viisi eri tahoa, jotka olivat yksinään tai ryhmänsä kanssa kiinnostuneita perustamaan e-urheilualaan liittyvän yrityksen. Aloitimme heidän kanssaan luomalla yhdessä yrityspajoille aikataulun ja sisällöt sen mukaan, mitä osallistujat haluaisivat oppia. Kysyimme heiltä ensin, minkälainen olisi heidän unelmiensa yritys, miltä se näyttäisi ja mitä se tekisi. Osallistujat esittelivät ideat toisilleen ja tämän jälkeen kirjoittivat yksitellen ylös, mitä heidän pitäisi oppia, jotta tuohon unelmatilanteeseen päästäisiin. Kävimme kaikki vastaukset läpi ja totesimme, että osallistujat halusivat

Kuva 3. Lähes jokaisessa työpajassa oli vierailevana luennoitsijana aiheen ammattilainen. Ensimmäisessä työpajassa vieraana oli Antti Harjuoja, joka kertoi idean tuotteistamisesta.



oppia etenkin markkinoinnista, myynnistä, sosiaalisesta mediasta, tuotteistamisesta ja yrityksen perustamisesta.

Rakensimme kalenterin sisältöineen valmiiksi ja kutsuimme työpajoihin alan asiantuntijoita. Ensimmäiseen työpajaan tuli Antti Harjuoja Milestone Oy:stä opettamaan idean tuotteistamista. Hän laitto loistavalla tavalla osallistujamme liikkeelle vinkeillään ja yksilöllisesti tapahtuvalla ohjaamisella. Toteutimme työpajat alusta lähtien Adobe Connect -ohjelmaa hyödyntäen. Sovimme sekä vierailevien luennoitsijoiden että osallistujien kanssa pyrkivämme rakentamaan jokaisesta työpajasta mahdollisimman osallistavan ja keskusteleavan. Adobe Connectissa meitä hyödytti tärkeä ”Breakout Room” -vaihtoehto, jonka myötä saatoimme jakaa osallistujia keskustelemaan sekalaisissa ryhmissä tai työskentelemään omissa virtuaalitiloissaan omaa ideaansa kehittäen. Kun osallistujat olivat omissa virtuaalitiloissaan, saatoimme luennoitsijan kanssa käydä vierailemassa vuorotellen heidän luonaan ohjaten yksilöllisesti tai pienemmissä ryhmissä osallistujia eteenpäin.

Vierailevien luennoitsijoiden kutsumisessa on aina riskinsä – varsinkin, kun tapaaminen ja luottamus rakennetaan virtuaalisesti. Tästä huolimatta onnistuimme löytämään loistavia luennoitsijoita, jotka innostivat oppimaan. Thomas Halloran Ikimedia Oy:stä kävi opettamassa osallistujille sosiaalista mediaa ja markkinointia. Hän piti energisellä otteellaan meidät kaikki mukana ja loi innostusta seuraavaan työpajaan. Viimeisin luennoitsija, joka kävi opettamassa osallistujia, oli Walid O. El Cheik. Hän toi oman jännityk-

sensä osallistujille ollessaan ensimmäinen englanninkielinen luennoitsija. Walid opetti rauhallisella mutta vaativalla tavalla idean myymisen – pitchaamisen – taitoja ja antoi kaikille sekä hyvää että kehittävää palautetta. Uskomme ja toivomme, että hänellä sekä meillä kaikilla muilla ohjaajilla oli suuri vaikutus siihen, että osallistujatahoista yksi hankki Y-tunnuksen, toinen perustaa näinä päivinä yrityksen, kolmas muutti olemassa olevan yrityksensä toimintamallia ja kaksi muuta jatkokehittelee innostuneena omia ideoitaan. Osallistujistamme Gaming Barracksin ryhmä kävi kilpailemassa elokuussa *ship Startup Festivalissa, jossa he pitchasivat ideaansa ensimmäistä kertaa julkisesti ja pääsivät suoraan top 10 -joukkoon.

Teimme yrityspajojen viimeisellä kerralla palautekyselyn, jossa kysyimme toiveita jatkotyöpajojen suhteen. Onneksemme kaikki osallistujista toivoivat yrityspajojen jatkuvan. Kehitettävää kuitenkin tuli Adobe Connectin käyttöön liittyen, ja päätimme vaihtaa työpaja-alustaksi pelaajille tutun alustan, Discordin. Vuoden 2020 loppu ja vuosi 2021 tulevat näyttämään, miten saamme innostuksen pysymään voimissaan ja kuinka monta uutta yritystä mahdollisesti lähetämme maailmalle. Toivotaan, että epidemia hellittäisi jossakin vaiheessa sen verran, että saisimme vietettyä edes muutaman yrityspajan, turnauksen tai verkoston kokoontumisen Xlabilla. Olemme onnistuneet rakentamaan verkostoa myös etänä, mutta yhteisöllisyyden ja kohtaamisen tunne voisi kehittyä lisää yhteisen tilan avulla.

Heini Haapaniemi, Tiina
Ikkonen, Esa Kantanen,
Juho Repo & Meri Valta

YHTEIS- KEHITTÄMINEN, MUOTOILU JA VERKOSTOT TYÖKALUINA YRITTÄJYYDEN ALKUTAIPALEELLA – CASE C3E JA LAAWU- MAISEMAMÖKKI

Monialainen yhteiskehittäminen luo oivan kasvualustan innovatiivisille yrityksille. Usein tarvitaan idearikas opiskelija tai opiskelijaryhmä, joka osaa visioida, yhdistää opinnoista saamansa inspiraation ja suunnata energiansa ketteriin kokeiluihin. Näin toimii Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa (Xamk) myyntiä ja markkinointia opiskeleva Juho Repo, joka kehittää yritystoimintaa mobiilimajoitusratkaisu Laawu-maisemamökin ympärille.

Verkosto yhteiskehittää

Mobiilimajoitusratkaisujen tutkiminen sai alkunsa Heini Haapaniemen johtaman *Contents for Cross-Cultural Events* (C3E) -hankkeen saamasta tilauksesta kehittää majoituskonsepteja Kotkan Meripäiville. Tapahtuma on Suomen neljänneksi suurin kesäfestivaali kävijämäärillä mitattuna. Suurfestivaalin aikana tarvitaan ketterää lisäkapasiteettia festivaaliyleisön majoittamiseen.

Xamkin palvelumuotoilu- ja tradenomiopinnoissa sekä kansainvälisessä hackathon-tapahtumassa syksyllä 2019 pureuduttiin haasteeseen TKI-asiantuntija-muotoilijoiden Tiina Ikkosen ja Meri Vallan johdolla. Sekä opintojaksolla että hackathonissa syntyi erilaisia majoituskonsepteja muotoilua ja yhteiskehittämistä hyödyntäen. Opiskelijoiden ideoita esiteltiin kotkalaisille yhteistyökumppaneille, ja kahden aihion kehittämistä päätettiin jatkaa. Aihiot ovat tyhjiä liiketoimien majoituskäyttö sekä Laawu-maisemamökki siirrettävänä majoitusratkaisuna. Yhteistyökumppanit Kotkan kaupungilta ja kehittämis-yhtiö Cursorilta näkivät konsepteissa potentiaalia. Xamkin johtama C3E-hanke tarjosi tukea Laawu-prototyypin valmistamiselle sekä harjoittelupaikan tradenomiopiskelija Esa Kantaselle.

Kehittämisprosessiin sisältyi oppilaitosyhteistyötä Kouvolan Aikuiskoulutus Taitajan sekä Pietarin valtiollisen Designin ja teknologian yliopiston SPB-SUITD:n kanssa. Laawu-maisemamökin muotoiluyhteistyössä olivat mukana rakennettuun ympäristöön perehtynyt apulaisprofessori Ekaterina Prozorova ja sisustusarkkitehtuurin opiskelija Mariia Tanasichuk spbsuitd:lta. Kulttuurin ja matkailun organisaatiot sparrasivat palvelukonseptin kehittämistä. C3E-hankkeen projektipäällikön näkökulmasta verkostojohtaminen ja palvelumuotoilu lähestyvät toisiaan, sillä aito lisäarvo innostaa toimijoita saman asian äärelle eri työvaiheisiin. Tällöin myös organisaatioiden osaaminen ja asiantuntijuus tulevat näkyviksi ja hyödynnettyä.



Kuva 1. Hackathon, Xamk, Kouvola. Puhujana apulaisprofessori Ekaterina Prozorova, SPbSUITD. Rakennetun ympäristön esimerkkinä Merikeskus Vellamo, Kotka. (Kuva: Heini Haapaniemi.)

Muotoiluajattelun hyödyntäminen liiketoiminnan kehittämisessä

Muotoilun menetelmiä hyödynnettiin vahvasti opintojaksolla, majoitusratkaisujen ideoinnissa sekä Laawun konseptointityössä ja testauksessa. Muotoiluajattelun ydintä on kokeileva ja innovatiivinen ajattelutapa kehittämistyössä sekä aito käyttäjälähtöisyys, jossa pyritään ymmärtämään palvelun käyttäjän tarpeita ja käyttöprosessia. Nopeat kokeilut tuottavat kehitysehdotuksia. Muotoiluajatteluun liittyy oleellisesti myös työskentely monialaisissa tiimeissä, jolloin eri alojen asiantuntijat antavat parhaan ymmärryksensä tutkittavaan tai kehitettävään kohteeseen yhdessä käyttäjien kanssa.

Muotoiluajattelu, design thinking, on monialaisuutta ja käyttäjäkeskeisyyttä korostava tapa toimia. Se on yhtäaikaista prosessi- ja ajattelumalli sekä kehittämisen ja ideoinnin väline, jonka avulla löytyy uusia ja ennakoimattomia ratkaisuja. (Stickdorn & Schneider 2012, 34–37.) Muotoiluajattelu hyödyntää muotoilukentältä tuttuja työkaluja, menetelmiä ja piirteitä, erityisesti käyttäjäkeskeisyyttä ja prototyyppointia eli testausta. Visualisoimalla erilaisia vaihtoehtoja

ja prosesseja vaikeasti hahmotettavissa olevat kokonaisuudet tulevat näkyviksi. Muotoiluajattelu vaatii laajojen kokonaisuuksien hahmottamiskykyä.

Yrityksen perustaminen ja muotoiluajattelu

Elokuussa 2020 Laawu-maisemamökin prototyyppi sai ensimmäisen testauspaikkansa Hamina Campingin leirintäalueelta merenrantamaisemista, minne mökki kuljetettiin ja asetettiin yhteistyössä paikallisten yritysten kanssa.

Laawun prototyyppi ei ollut pahvista tehty hahmo- tai pienoismalli vaan todelliseen kokoon rakennettu, majoituskäyttöön soveltuva mökki. Tämä

Kuva 2. Laawun ensimmäinen matka. (Kuva: Juho Repo.)





Kuva 3. Havainnekuva maisemamökin sisätiloista. (Design ja kuva: Mariia Tanasichuk, SPbSUITD.)

mahdollisti logististen ratkaisujen hahmottamisen, todellisten kustannusten laskemisen, tuotteen sijoittamisen erilaisiin testiympäristöihin sekä ennen kaikkea majoituspalvelun testaamisen ja käytön havainnoinnin. Yksi käyttäjätiedon hankkimisen tasoista on tuotelähtöinen käytön tutkimus. Prototyypin avulla käyttäjätietoa voidaan kerätä erilaisin menetelmin valmiin idean parantelemiseksi ja testaamiseksi (Hyysalo 2009, 77). Laawun jatkokehittämisessä tullaan hyödyntämään havainnoinnin lisäksi sisustuksen kuvituskuvia, vaihtoehtoisesta sijoittelusta kertovia tunnelmatauluja sekä visuaalisesti innostavaa kyselylomaketta. Yllä mainitut menetelmät osallistavat käyttäjiä tuotekehitykseen ja antavat laadullista tietoa majoittujien tarpeista ja toiveista.

Juho Repo kokee prototyypin rakentamisen olleen opettavainen ja tärkeä prosessi yrityksen liiketoiminnan kannalta. Fyysisen ja käsin kosketeltavan tuotteen suunnittelu ja kehittäminen antavat erinomaisen testialustan arvioida ideoiden toteuttamiskelpoisuutta. Prototyypin tekeminen antaa perustan liikeidean ja

lopullisen tuotteen mahdolliselle menestykselle. Virheiden tekeminen tässä vaiheessa on selvästi edullisempaa ja vaarattomampaa kuin laajemmassa tuotannossa. Opintojen aikana kehittynyt muotoilu- ja liiketoiminnallinen ajattelu ovat tuoneet syvyyttä työskentelyyn.

Samanaikainen prototyypin ja palvelukonseptin suunnittelu, valmistus ja kehittäminen sekä välttämätön yrityksen perustaminen kasasivat nuorelle startup-yrittäjälle massiivisen määrän tehtäviä asioita. Siksi C3E-verkoston asiantuntijayhteistyöstä oli paljon hyötyä. Oli myös tärkeää oivaltaa, että tuotekehitys, palvelukonseptin tarkempi suunnittelu ja tulevaisuuden kasvupotentiaalin arvioiminen (mm. suurtuotannon kannattavuuslaskelmat ja yrityksen laajentumisen rahoittamiseen tarvittavat kumppanuudet) tulee tehdä vasta prototyypin testauksen jälkeen (McKinsey 2000, 31, 87). Prototyypin valmistamisen aikana startup-yrittäjälle tärkeintä oli ajankäytön suunnittelu, priorisointi, määrätietoinen yrityksen perustaminen ja muotoiluajattelu. Oppina oli myös se, että pitää olla armollinen itselleen ja työskennellä omien voimavarojensa puitteissa.

Kokemuksia hanketyöskentelystä

Tyhjien liiketilojen hyödyntämistä majoituskäytössä tutkinut ja sittemmin Laawun kehittämistehtäviin siirtynyt korkeakouluharjoittelija Esa Kantanen kokee onnistuneensa opitun tiedon soveltamisessa käytäntöön. Taustatyö vahvisti, että kesätapahtumien yhteyteen järjestettävää palvelua ajatellen on varmistettava korkea käyttöaste myös off-seasonille, jotta liiketoiminta on kannattavaa. Tilojen varaukset, sopimusten tekeminen, lakisääteinen raportointi ja luvat vievät paljon voimavaroja ja aikaa.

Opiskelijan näkökulmasta on palkitsevaa nähdä, kuinka idea etenee testattavaksi tuotteeksi. Tyhjien liiketilojen testaus jäi vuonna 2020 koronatilanteen takia tekemättä, mutta kirjallinen selvitystyö ja sopimusluonnokset ovat polttoainetta tradenomiopintojen jälkeiseen työelämään. Kun vuoden 2020 kesätapahtumia alettiin perua koronan vuoksi, Kantanen siirtyi edistämään Laawu-majoituspalvelua.

C3E-verkoston rooli ideasta innovaatioon -prosessissa on ollut merkittävä. Sen tarjoama tuki idean konkretisoinnissa sekä sidosryhmien ja eri alojen asiantuntijoiden osaaminen ovat antaneet tekemiselle uskottavuutta ja korkean statuk-

sen, summaa Laawu-startup-yrittäjä Juho Repo. Laajan sidosryhmäverkoston tuoma tuki on arvokasta mutta tuo myös omat haasteensa. On tärkeä huomata sidosryhmien vaihtelevat tavoitteet, pystyä vastaamaan odotuksiin sekä hallita oikeanlaista ja oikea-aikaista viestintää kullekin yhteistyötaholle. Tässä koordinoinnissa projektipäällikön verkostojohtamisosaaminen on tärkeää.

Erityisen haastavaksi nähtiin työskentelyyn osallistuvien henkilöiden aika-
taulujen yhteensovittaminen. Niin opiskelijoilla, startup-yrittäjällä kuin korkeakoulun ja yliopiston asiantuntijoilla oli samanaikaisesti muitakin projekteja ja prosesseja. Näin ollen hyvä ajankäytön suunnittelu ja selkiytävä sisäinen viestintä, myös kuvallinen mallintaminen, olivat monialaisen verkostojohtamisen ja muotoiluajattelun keskeisiä kysymyksiä. Projektityössä riskiksi tunnistetaan yleisestikin muun muassa aikataulu- ja resursointihaasteet (Mäntyneva 2016, 132).

Tarina ja verkosto kantavat – tästä kuullaan vielä

Yrityksen perustamisvaiheessa tulee keskittyä asiakkaiden hankintaan ja asiakassuhteiden hallintaan (McKinsey 2000, 83). Haapaniemi painottaa, että kovassa kilpailussa muotoilutuotteen menestyksen avaimet ovat erottumisessa: yritysidentiteetin, yrityksen kokonaiskonseptin ja markkinointiviestinnän muokkaamisessa tarinalliseen ja siten kiinnostavaan muotoon. Festivaalien ja matkailun mielikuvamarkkinoilla c3E:n elämysosaaminen ja festivaaliverkostot nostavat myös Laawu-startup-yrityksen laajempaan tietoisuuteen ja siten yritysideaan lentoon. Parhaimmillaan oppilaitosten ja niiden asiantuntijoiden verkosto näyttäytyy uudelle innovaatioyrittäjälle jatkumona, jossa verkosto-toimijat asettuvat tukemaan yrittäjyyden eri vaiheita.

c3E esittelee muotoiluprosessia sekä itse lopputuotetta niin Suomessa kuin Venäjällä, muun muassa arvostetussa ELY-keskuksen ja opetus- ja kulttuuri-

ministeriön koordinoimassa Suomalais-venäläisessä kulttuurifoorumissa, sekä c3E-hankkeen parinkymmenen festivaalin verkostossa kevään ja kesän 2021 aikana. Kyselyt, testaus, monialainen hanke- ja verkostoyhteistyö sekä markkinoinnin käynnistäminen sosiaalisessa mediassa antavat arvokasta tietoa maisemöikkikonseptin jatkokehittämiseen ja apua uuden yrittäjän sparraamiseen. Tavoitteena on tuottaa useampia, mahdollisesti erimuotoisia ja erilaisiin majoitustarpeisiin suunniteltuja Laawuja niin urbaaneille festivaaleille kuin luontomaisemiin kesäksi 2021.

Laawun vaiheita voi seurata sosiaalisessa mediassa: [Instagram @laawu_official](#).

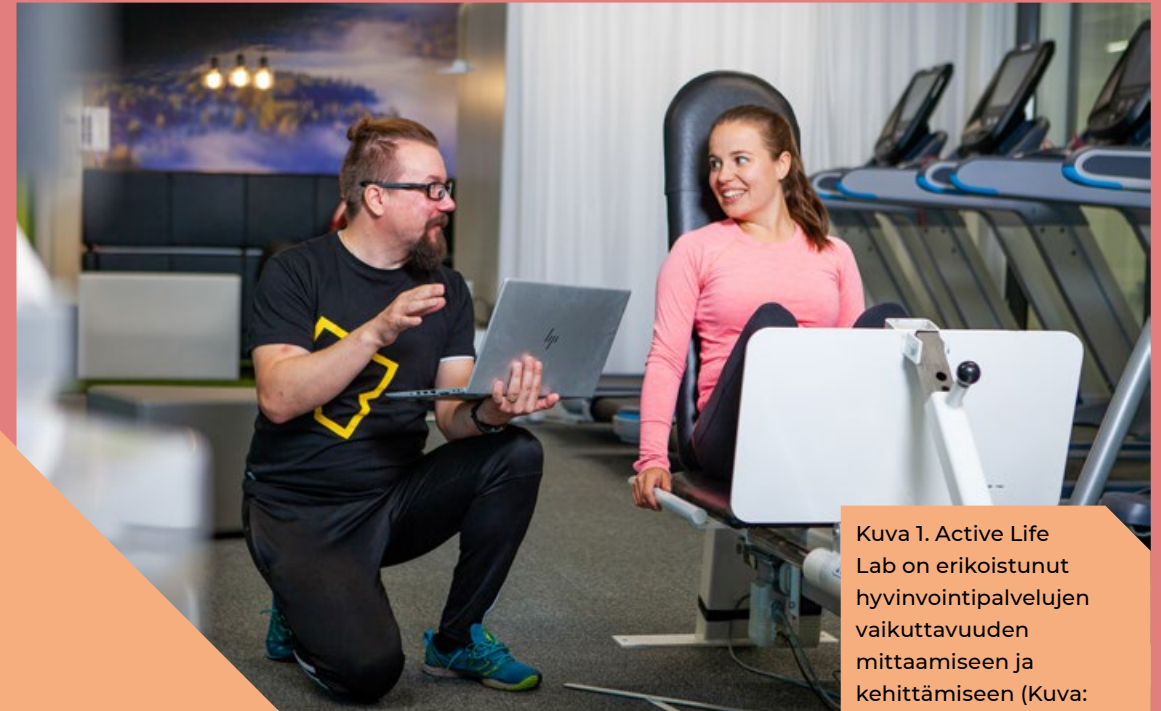
Contents for Cross-Cultural Events – c3E -hanke on osa Kaakkois-Suomi – Venäjä CBC 2014–2020 -ohjelmaa, jota rahoittavat Euroopan unioni, Venäjän federaatio ja Suomen tasavalta.

LÄHTEET

- Hyysalo, S. 2009. Käyttäjä tuotekehityksessä. Tieto, tutkimus, menetelmät. Helsinki: Taideteollinen korkeakoulu.
- McKinsey & Company. 2000. Ideasta kasvuyritykseksi. Helsinki: WSOY.
- Mäntyneva, M. 2016. Hallittu projekti. Jäntevästä suunnittelusta menestykselliseen toteutukseen. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari.
- Stickdorn, M. & Schneider, J. (toim.) 2012. This is service design thinking. Basics, tools, cases. Amsterdam: BIS Publishers.

Viljo Kuuluvainen, Arto Pesola & Heli Peltola

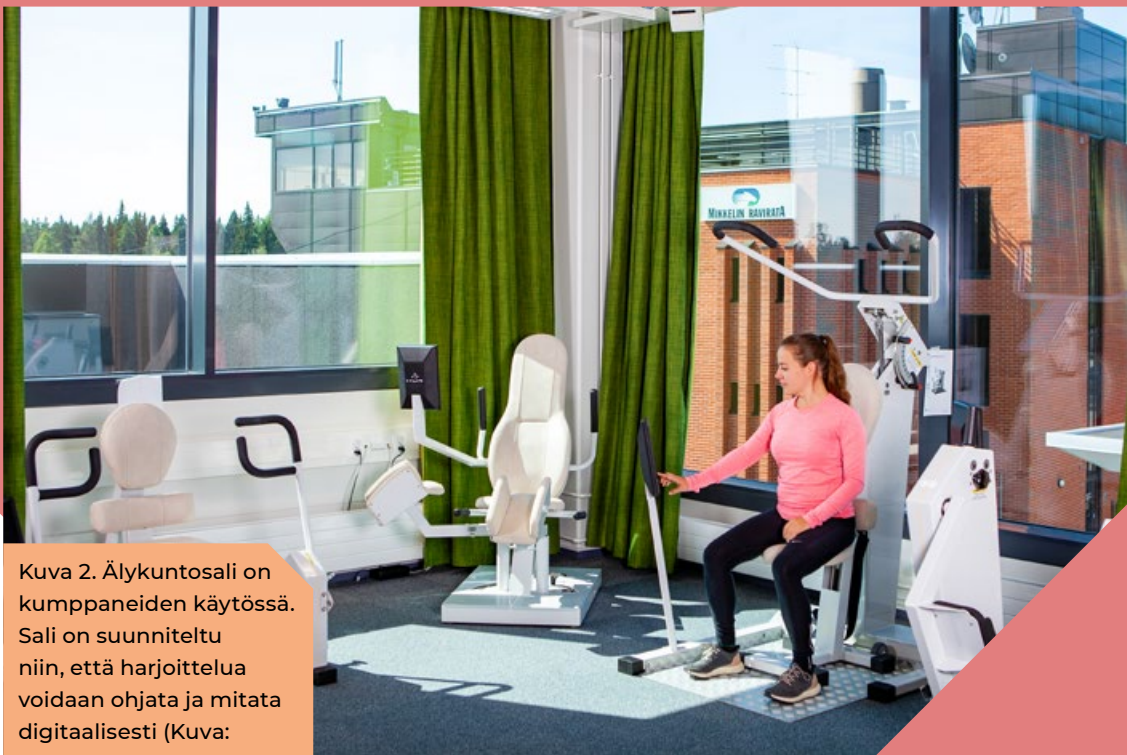
XAMK ACTIVE LIFE LABIN KUMPPANUUS- MALLI TARJOAA TUTKIMUS- YMPÄRISTÖN YRITYSTEN HYÖDYNNETTÄVÄKSI



Kuva 1. Active Life Lab on erikoistunut hyvinvointipalvelujen vaikuttavuuden mittaamiseen ja kehittämiseen (Kuva: Marianne Heikkinen)

Active Life Lab on Mikkelin Kalevankankaalla sijaitseva hyvinvoinnin edistämisen tutkimus- ja kehitysyksikkö, jonka toiminnan ytimessä on hyvinvointipalveluiden vaikuttavuuden mittaaminen ja kehittäminen. Laboratorio toimii alustana hankkeille, koulutusohjelmille ja yritysysteistyölle. Kalevankankaan hyvinvointikeskittymään kohdistuu paljon odotuksia seudun elinvoiman lisäämiseksi. *Active Life Labin* odotetaan vauhdittavan korkeaan osaamiseen perustuvan liiketoiminnan syntymistä ja kasvua.

Ammattikorkeakouluilla on tärkeä rooli yhteiskunnassa tutkimuksen, kehittämisen ja käytännön toimijoiden, kuten yritysten, rajapinnassa. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoululla (Xamk) on vahva kokemus hanketoiminnasta, mutta hankemalli ei aina palvele yrityksiä parhaalla mahdollisella tavalla. Vaikka kehittämistoimenpiteet pyritään juurruttamaan yrityksen arkeen hankkeissa, hankkeen päätyttyä ammattikorkeakoulun tarjoama tuki väijäämättä vähenee. Miten hankkeissa kehitetyt ratkaisut saadaan pysyvästi yritysten hyödynnettäviksi? Miten tutkimusyksikön asiantuntemus voidaan avata yritysten saataville niiden arkipäivään myös hankkeiden ulkopuolella? Kuinka julkinen investointi



Kuva 2. Älykuntosali on kumppaneiden käytössä. Sali on suunniteltu niin, että harjoittelua voidaan ohjata ja mitata digitaalisesti (Kuva: Marianne Heikkinen).

tutkimusympäristöön avataan joustavasti yritysten arkipäivän palvelutuotannon ja kehitystyön alustaksi? Näihin käytännön haasteisiin Active Life Labissa ei ollut valmista vastausta tai toimintamallia. Myöskään keskustelut muiden TKI-toimijoiden kanssa eivät tuoneet esille valmiita toimintamalleja, vaan ennemminkin esille nousivat samat kysymykset.

Tavoitteena vastata yritysten tarpeisiin

Ratkaisuksi lanseerattiin vuoden 2020 alussa Active Life Lab -kumppanuus, joka avaa laboratorion yritysten liiketoiminnan alustaksi vuosimaksua vastaan. Malli tuo hankkeissa kehitetyt palvelut yritysten saataville ja tarjoaa laboratorion Älykuntosalin testausteknologioineen yritysten palvelutuotannolle. Käytännössä yritykset saavat myyntisalkkuunsa tuotteistetut palvelupaketit ja koulutuksen palveluiden tuottamiseen Active Life Labin tiloissa. Palvelut liittyvät hyvinvoinnin mittaamiseen ja mitatun tiedon hyödyntämiseen terveyden

edistämisessä sekä yrityksen liiketoiminnan kehittämisessä. Yrityksillä on siten mahdollisuus myydä palveluita asiakkailleen osana omia palveluportfolioitaan.

Kumppanuus antaa yrityksille vivun tarjota asiakkailleen palveluita, joita niiden ei olisi mahdollista tuottaa ilman merkittäviä investointeja teknologiaan ja tuotekehitykseen. Hyvinvointipalveluiden kilpailluilla markkinoilla erottautuminen on tärkeä kilpailutekijä, ja kumppanuus mahdollistaa erottautumisen tutkimuskärjellä. Laboratorion tilat ja asiantuntemus tukevat palveluiden tuottamisen ja myynnin lisäksi uusien palvelujen kehittämistä. Uusien asiantuntijapalveluiden kehittäminen onkin suunta, johon Active Life Lab haluaa yritysysteistyötä viedä.

Fysioterapia- ja kuntoutuspalveluita tarjoava Fysios Mikkeli (ent. Mikkelin Kuntopalvelu) on mukana yhteistyössä vahvalla kehittämisorientaatiolla. Perinteikäs yritys on erikoistunut tuki- ja liikuntaelimestön fysioterapiaan sekä toiminta- ja työkyvyn ylläpitämiseen ennaltaehkäisevällä otteella. Yhteistyö Active Life Labin kanssa tuo uusia mahdollisuuksia työkalupakkiin. Fysios Mikkeli kehittää palveluita esimerkiksi aktiivisille eläkeläisille, joille pystytään yhteistyössä toteuttamaan harjoitusryhmiä laboratorion Älykuntosalilla. Teknologian avulla harjoittelun sisältöä voidaan räätälöidä ja sen toteutumista ja vaikutuksia mitata monipuolisesti. Tavoitteena on hidastaa ikääntymisen tuomia muutoksia pitämällä huolta kokonaisvaltaisesta hyvinvoinnista. Yritys tarjoaa samankaltaista palvelukonseptia ikääntyneille myös digitaalisesti verkossa.

Fysios toimii Kelan vaativan lääkinnällisen kuntoutuksen palveluntuottajana. Active Life Lab tuo tälle asiakasryhmälle arvokasta lisää esteettömillä, matalan kynnyksen liikuntatiloilla ja -laitteilla. Lisäksi kumppanuusyhteistyössä pilotoidaan HyviöPRO-ratkaisua, jolla ryhmävalmennusten hyvinvointivaikutuksia on mahdollista mitata ja todentaa digitaalisesti. HyviöPROsta lisää tämän artikkelin lopussa. Yhteistyön puitteissa testatuilla ja toimiviksi todetuilla ratkaisuilla on mahdollisuus laajeta kansalliseen jakeluun Fysios-ketjun kautta.

Kumppanuusmalli sopii myös hyvinvointialan uusille pienyrittäjille, joilla ei ole resursseja investoida palvelujen tuottamiseen vaadittaviin tiloihin ja teknologiaan. Näin kumppanuus tukee uusien yritysten syntymistä alueelle. Hyvinvointi- ja liikuntapalveluyrittäjä Mirka Jussila lähti mukaan yhteistyöhön heti yrittäjyytensä alkutaipaleella. Mirkan palveluvalikoimaan kuuluvat muun muassa liikunnanohjaus, työhyvinvointipalvelut ja liikuntatapahtumat. Yksi esimerkki palveluista on elintapaohjaus, jonka toteutusta tukevia ja

vaikutuksia todentavia hyvinvointimittauksia Mirka voi nyt tuottaa yhdessä Active Life Labin kanssa. Käytössä on laboratorion tuotteistettu, tutkimukseen perustuva mittausprotokolla, jota on toteutettu jo sadoille sairaanhoitopiiri Essoten elintapaohjauksen asiakkaille. Kumppanuusyritykset saavat käytännön valmennuksen mittauksen toteutukseen ja tulkintaan sekä tuekseen kattavan sähköisen koulutuspaketin.

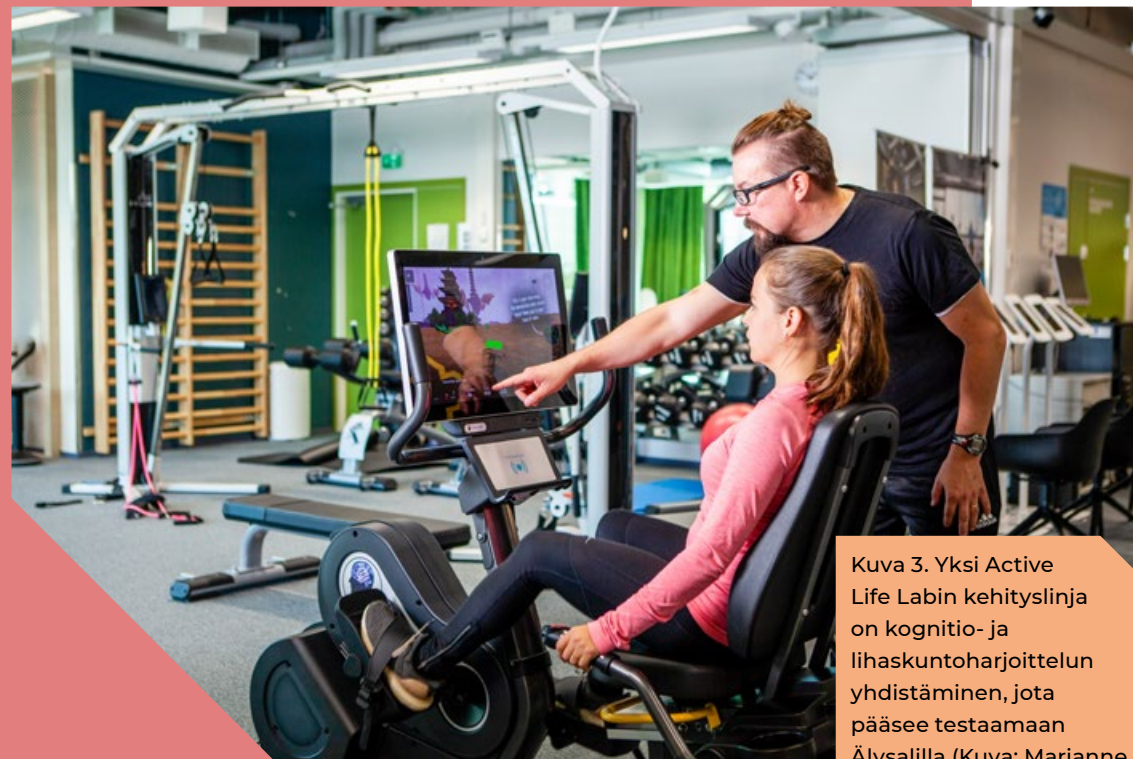
Paikallisesta toimintamallista kohti digitaalisia sisältöjä

Käynnistysvaiheessa kumppanuusmallissa korostuvat paikallisuus ja fyysisen tutkimusympäristön hyödyntäminen palvelutuotannossa. Alueellisesti kumppanuus vahvistaa Active Life Labin roolia Kalevankankaalle rakentuvan palvelu- ja yrittäjyysekosysteemin ytimessä. Ilman innovatiivisia, uusia toimintamalleja alueen infraan tehty suuret investoinnit eivät muutu yritystoiminnan kasvuksi. Myös yritykset odottavat näkevänsä TKI-investointien hedelmät tukemassa omaa liiketoimintaansa.

Alkuvaiheessa saadut kokemukset kumppanuusmallista ovat olleet myönteisiä, vaikka kehittämistäkin tietysti riittää. Mallille on paikallisesti ollut selvästi tilausta. Mukana on tällä hetkellä kuusi organisaatiota, joiden kanssa toimintamallia samalla hiotaan käytännön tekemisen kautta. Vauhtiin pääseminen vaatii panostusta kumppanien koulutukseen ja yhteisten prosessien luomiseen sekä tukea kumppanien myynti- ja markkinointityöhön.

Yhteisten tarjousten laatiminen on konkreettinen esimerkki siitä, kuinka kehittämistyö on sidoksissa yritysten arkeen. Yritykset ovat päässeet rakentamaan tarjouksia Xamkin hankkeiden jättämiin, laajuudeltaan merkittäviin hyvinvointivalmennuksia ja -mittauksia koskeviin tarjouspyyntöihin. Ilman laboratorion tarjoamaa teknologista ja asiantuntemuksellista vipuvartta kilpailukykyisten tarjousten jättäminen olisi ollut yrityksille käytännössä mahdotonta. Tarjousten tekemisen kautta yhteistyö konkretisoituu, uusia näkökulmia avautuu ja molempien osapuolten osaaminen kehittyy.

Vahva tulevaisuuden visio on digitaalisen alustan ympärille rakentuva kumppanuus ja sitä kautta aiempaa suurempi paikkariippumattomuus. Käytännössä tämä alusta on HyviöPRO-palvelu, jota rakennetaan tällä hetkellä hankerahoituksella. HyviöPRO on tutkimuslähtökohdista rakennettu tiedonkeruualusta, jonka avulla yritykset voivat mitata ja johtaa palveluidensa vaikuttavuutta ja tehdä



Kuva 3. Yksi Active Life Labin kehitykslinja on kognitio- ja lihaskuntoharjoittelun yhdistäminen, jota pääsee testaamaan Älysalilla (Kuva: Marianne Heikkinen).

näin parempaa liiketoimintaa. HyviöPRON avulla yritys voi mobiilisovelluksella mitata ja raportoida luotettavasti palvelujensa vaikutuksia, motivoida ja sitouttaa asiakkaitaan ja näin parantaa asiakaskokemusta.

Vaikuttavat palvelut ja vaikutusten todentaminen luotettavasti ovat tulevaisuudessa merkittäviä kilpailutekijöitä hyvinvointialalla. Tavoitteena on, että Active Life Labin kumppanuus tarjoaa työkalut ja tuen yrityksille erottautumiseen vaikuttavilla palveluilla. HyviöPRON ohella kumppanuuteen liittyvät muut sisällöt viedään jatkossa yhä vahvemmin verkkoon. Jos kumppanuudesta onnistutaan rakentamaan yrityksille selkeää arvoa tuottava pysyvä toimintamalli, se on merkittävä parannus TKI-toiminnan välittömään yhteiskunnalliseen vaikuttavuuteen.

Lisätietoa:

xamk.fi/activelifelab
lab.hyvio.fi

Maarit Vahvanen

IDEA- KIIHDYTTÄMÖSTÄ SIIVET OPISKELIJOIDEN YRITYSIDEOILLE

Yrittäjyyskasvatus antaa suuntaviivoja tulevaisuuteen

Suomalaisessa koulutuksessa yrittäjyyskasvatuksen tavoitteena on kasvattaa osallistuvia ja aktiivisia kansalaisia sekä kannustaa nuoria luovuuteen ja innovatiivisuuteen. Yrittäjyyskasvatuksen rooli korostuu myös yrittäjämäisen kulttuurin ja asenteiden juurruttamisena jo opiskeluvaiheessa. Yrittäjyyskasvatuksen tavoitteena on kehittää tulevaisuuden yrittäjiä, startup-ideoita ja tulevaisuuden liiketoimintaa. (Opetusministeriö 2009.)

Vuonna 2006 opetusministeriön ja kauppa- ja teollisuusministeriön yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmä asetti korkeakoulukentälle tavoitteeksi tilanteen, jossa jokaisessa korkeakoulussa olisi selkeä toimintatapa yrittäjyyden edistämiseksi. Tavoitetilanteessa jokaisessa korkeakoulussa kannustettaisiin ja tarjottaisiin valmiuksia yrittäjän uralle. Lisäksi tavoitteena oli saavuttaa toimintamalli, joka tuottaisi innovaatioita ja loisi edellytyksiä kasvuille (Opetusministeriö 2009).

Vuonna 2015 opetus- ja kulttuuriministeriö toteutti korkeakouluille kyselyn, jonka tavoitteena oli selvittää korkeakoulujen yrittäjyyttä tukevia toimintatapoja ja vuonna 2009 asetetun tavoitetilan toteutumista. Selvityksessään ministeriö luokitteli korkeakoulut kahteen kategoriaan: yrittäjämäinen korkeakoulu ja yrittäjyyttä tukeva korkeakoulu. Tutkimuskysely tehtiin sekä ammattikorkeakouluille että yliopistoille. Selvityksen perusteella pystyttiin päättämään, että yrittäjyyden edistämisen toimenpiteet ovat hieman pidemmällä ammatikorkeakouluissa kuin yliopistoissa. Yhteenvedon mukaan molemmilla oli kuitenkin vielä tarvetta luoda kestäviä rakenteita yrittäjyyden edistämiseen. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2015.)

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun (Xamk) strategiaan painopisteisiin kuuluu sekä yrittäjyyden, tulevaisuuden osaajien että innovaatioiden edistäminen. Opetusministeriön suuntaviivat antavat hyvän pohjan kehittämistyölle, jota ammattikorkeakouluissa tehdään alueelliset älykkään erikoistumisen strategiat huomioiden.

Ketterästi suunniteltu ideakiihdyttämö mukautuu muuttuvaan maailmaan

Xamkin ja aluekehitysyhtiö Cursorin yhteisen *Xlab – yhteys yrityksiin* -hankkeen toimenpiteet kytkeytyivät rakentamaan tukipalveluita esi-startup-vaiheen yritysideoiden edistämiseen ja tukemiseen. Xamkin eri hankkeissa on toteutettu vuosien saatossa useampia innovaatio- ja kiihdyttämöohjelmia, muun muassa Startup Passion, Summer Camp ja InnoCamp. Toimenpiteet ovat olleet hankekohtaisia ja kytkeytyneet aina meneillään olevien hankkeiden toimenpiteisiin. Xlab-hankkeessa lähdettiin rakentamaan kestävästä mallia kevyelle ja ketterälle kiihdyttämöohjelmalle, joka tarjoaisi jatkossa alustan useampien hankkeiden toimenpiteille. Kiihdyttämöohjelma suunniteltiin yhteistyössä Xamkin TKI-toimijoiden ja opetuksen kanssa. Suunnittelussa hyödynnettiin myös osatoteuttaja Cursorin kokemukset ammattimaisesta Levelup-kiihdyttämöohjelmasta, johon oli osallistunut vuosien varrella myös opiskelijatiimejä.

Xamkin opiskelijoiden opiskelijayrittäjyysyhdistys *Patteri ES* on tuottanut Kaakois-Suomeen laadukasta startup-tapahtumaa jo vuodesta 2015 alkaen. Tapahtuma kulkee nimellä **ship Startup Festival*. Xlab-hankkeessa toteutettu kiihdyttämömalli haluttiin kytkeä vahvasti **ship Startup Festivalin* pitchauslavalle. Kevyt ja ketterä kiihdyttämöohjelma rakennettiin polkumaiseksi: se koostui klinikkamaisista työpajoista, joissa keskityttiin liikeidean kehittämiseen eri kulmista. Tarjouskilpailun kautta kiihdyttämön valmentajaksi valikoitui Venture Gym -coaching-yritys, joka tarjoaa palveluitaan liiketoiminnan kehittämisen konsultointiin.

COVID-19-pandemia vaikutti kuitenkin vahvasti myös *Road to *ship* -esi-startup-vaiheen kiihdyttämöohjelmaan. Esi-startup-vaiheen kiihdyttämö, jonka piti käynnistyä maaliskuun lopussa, jouduttiin ensin siirtämään myöhemmäksi ja sen jälkeen muotoilemaan uudelleen. *Road to *ship* -kiihdyttämöpolku koki täysmuutoksen. Uudelleen järjestelty yrittäjyyttä tukeva polku toteutettiin kuvan 1. mukaisesti. Startup Boom -tapahtuma ehdittiin toteuttamaan live tapahtumana juuri ennen koronapandemian leviämistä suomeen. Boom -tapahtuman jälkeen toteutus siirtyi verkkoon ja loppukesästä 2020 erilaisiin hybriditoteutuksiin.

Valmennus oli alkuun suunniteltu toteutettavaksi vahvasti face to face -coachingin keinoin. Sekä ammattikorkeakoulun, aluekehitysyhtiön että Venture Gymin kokemusten pohjalta verkkototeutusta ei alkuun nähty parhaana vaihtoehtona. COVID-19-rajoitukset edellyttivät kuitenkin muutoksia, ja toteutukseen haluttiin päästä kiinni kevään aikana.

Road to *ship

Startup BOOM

Kick-off event for career, business, entrepreneurship and inspiration

KICK-OFF

One-day intense startup-day for students and entrepreneurial minded folks

COACHING

One-on-one mentoring and help for your startup teams needs

*ship Startup Festival

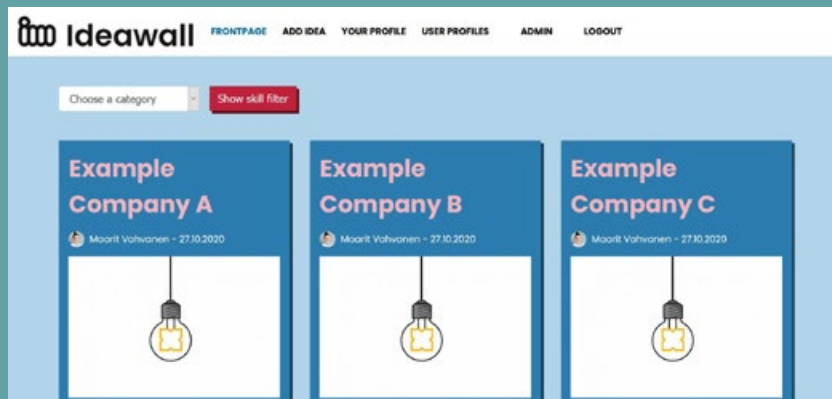
Annual startup event in Kotka, that brings together the next generation of entrepreneurs

www.shipfestival.org

Kuva 1. Road to *ship -polku koostui yrittäjyyttä tukevista toimenpiteistä sekä tiimikohtaisesta valmennuksesta.

Verkkototeutuksella suunniteltu ideakiihdyttämö vaatii joustavia ratkaisuja sekä teknologiaa tuekseen

Yhteistyössä valmennusyritys Venture Gymin kanssa *Road to *ship* -valmennuspolku rakennettiin uudelleen verkkototeutukseksi. Osaksi valmennusta rakennettiin yhteistyökumppani Loopyn kanssa Ideawall-alusta, joka kokosi yhteen opiskelijoiden yritysideoita ja yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat. Ideawall-alustan kautta opiskelijoilla oli mahdollisuus etsiä apukäsiä omaan tiimiinsä yrittäjyydestä kiinnostuneista opiskelijoista. Ideawall (kuva 2.) toimi myös showroomina ja keräsi kasaan opiskelijoiden työstämät yritysideoita.



Kuva 2. Yhteistyössä Loopy Oy:n kanssa kehitetty Ideawall -alusta keräsi kasaan opiskelijoiden yritysideoita sekä yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat.

Road to *ship -jakson tueksi rakennettiin myös Teams-kanava sekä omat alakanavat kaikille opiskelijatiimeille näiden omien projektien edistämistä varten. Verkkovalmennus käynnistyi yhteisellä kick off -koulutuksella, joka

toteutettiin Teams-tapaamisen muodossa. Virtuaalitapaamisessa Antti Villanen avasi opiskelijatiimeille startup-maailmaa ja kertoi mukaansatempaavasti omista kokemuksistaan eri startup-yritysten poluilta. Tämän jälkeen muutamat tiimit esittelivät omat yritysideaansa ja Xlab-tiimi kertoi tarkemmin verkkotoeutuksesta ja opintopisteistä.

Road to *ship -esi-startup-vaiheen ideakiihdyttämö jatkui verkossa klinikkatyylisillä tapaamisilla, joita toteutettiin muun muassa rahoituksen ja pitchauksen teemoilla. Erityistä valmennuksessa oli tiimikohtaisen valmennuksen rooli. Venture Gymin ja Xlab-tiimin sparraajat tapasivat tiimien kanssa Teams-alustan kautta ja keskittyivät yritysideoiden edistämiseen tiimikohtaisesti. Tiimien tarpeet sparrauksessa vaihtelivat suuresti: osa tiimeistä työskenteli konseptoinnin äärellä, kun taas toiset tiimit olivat jo aktiivisesti etsimässä sijoittajia yritykselleen. Tiimikohtainen valmennus tarjosi mahdollisuudet keskittyä kunkin tiimin omiin haasteisiin. Tätä valmennusmuotoa opiskelijat pitivät erittäin arvokkaana.

Koko Road to *ship -jakson ajan tarjolla oli viikoittainen *HelpDesk-palvelu* Teams-alustan kautta. HelpDesk oli tarkoitettu ajatusten vaihtoon ja muiden tiimien kohtaamiseen. Tähän virtuaaliseen kahvihetkeen jokainen pystyi osallistumaan vaikkapa kotisohvaltaan tai terassiltaan. Samalla oli mahdollisuus saada apua muilta tiimeiltä ja Xlab-hankkeen henkilökunnalta. Opiskelijoiden

tukena esi-startup-vaiheen ideakiihdyttämössä toimi myös Road to *ship Workbook, johon jokainen tiimi kuvasi projektinsa etenemistä jakson aikana.

Road to *ship -ideakiihdyttämön tavoitteena oli myös tarjota Xamkin opiskelijoille polku *ship Startup Festival -tapahtuman lavalle. *ship Startup Festival on Kotkassa järjestettävä esi-startup-vaiheen kilpailu, joka kokoaa vuosittain noin 50 startup-yritystä eri kiihdyttämöohjelmista ympäri Suomea ja Pohjoismaita. Kesän lähestyessä loppuaan Road to *ship -valmennuksessa keskityttiin *ship Startup Festivaliin osallistuvien tiimien osalta pitchaukseen ja yritysideaan esittelyyn. *ship Startup Festivalin kulmakivinä ovat myös mentorointi, jota tarjotaan aina tapahtuman aikana, sekä kontaktit esimerkiksi sijoittajiin. Vuonna 2020 myös *ship Startup Festival -tapahtuma toteutettiin hybridimallilla, jossa suurin osa sisällöstä oli saatavilla verkkoalustan kautta. Road to *ship -tiimien kokemukset *ship Startup Festival -tapahtumasta olivat pääosin erittäin myönteiset. Tiimit eivät olleet aiemmin osallistuneet vastaaviin kilpailuihin, ja he kokivat saaneensa erittäin arvokasta oppia yritysideaansa edistämiseen.

Esi-startup-vaiheen Road to *ship -ideakiihdyttämö päättyi elokuun lopussa. Tämän jälkeen tiimit raportoivat työnsä ja saivat myös mahdollisuuden hakea opintopisteitä. Opintopisteiden määrä vaihteli suuresti: osa opiskelijoista suoritti ideakiihdyttämössä 10 op ja toiset vain yhden. Osa opiskelijoista ei hakenut opintopisteitä, sillä he suorittivat työharjoittelua oman startup-ideaansa ympärillä. Ideakiihdyttämössä kehitettyjen tuotteiden ja palveluiden skaala oli erittäin laaja. Mukana oli yritysideoita kryptovaluuttojen hallinnointialustasta kestäviin matkailupalveluihin ja 3D-tulostukseen. Myös muotiin ja verkkoalustoihin liittyviä ratkaisuja kehitettiin Road to *ship -valmennuksen aikana.

Kokemukset kevyestä ja ketterästä kiihdyttämömallista olivat pääosin positiiviset. Kesän 2020 kokemusten perusteella havaittiin kuitenkin, että täysin etänä toteutettava kiihdyttämö tuottaa helposti kisäsymystä. Opiskelijoiden kannalta olisi tärkeää myös tavata muita tiimejä kasvokkain, jotta heidän verkostonsa vahvistuisi ja he saisivat ympärilleen samanhenkisiä ihmisiä. Ideawall-alusta koettiin erittäin hyödylliseksi, ja sen jatkokäyttöä suunnitellaan Xamkissa rakentuvien Y-polkujen ympärille. Myös muut hyvät käytänteet halutaan tarjota käyttöön jatkossakin, tulevaisuuden hankkeissa – toivottavasti jo kevään 2021 esi-startup-vaiheen ideakiihdyttämössä!

Yhteisöllistä kehittämistä yritysideoiden tueksi

Verkossa toteutetun ideakiihdyttämön pohjalta havaittiin tarve yrittäjyydestä kiinnostuneiden opiskelijoiden yhteiselle kohtaamispaikalle. Xlab-hankkeessa käynnistettiin syksyllä 2020 pienimuotoinen pilotointijakso yrittäjyyden co-working-tilan ympärillä. Kotkan keskustassa sijaitsevan Xlab-tilan toiminta keskitettiin palvelemaan opiskelijoiden yritysideoiden kehittämistä. Opiskelijoilla on mahdollisuus kehittää omaa yritysideaansa Xlab-tilassa syksyn ajan. Co-working-tilan isäntänä toimii opiskelijaharjoittelija, joka myös auttaa tiimejä parhaansa mukaan heidän haasteissaan. Tilaan etsitään opiskelijatiimejä monialaisesti.

Yrittäjyyden co-working-tilan tavoitteena on tarjota inspiroiva ja innovatiivinen ympäristö yrittäjyydestä kiinnostuneille opiskelijoille. Road to *ship -ideakiihdyttämöön osallistuneille tiimeille tila tarjoaa oivallisen mahdollisuuden jatkaa yritysideaansa kehitystä. Tila tarjoaa puitteet kehittämiselle, ja siellä on mahdollisuus järjestää esimerkiksi asiakastilaisuuksia tai työpajoja. Tiloihin voidaan myös kutsua asiantuntijoita kertomaan opiskelijatiimeille esimerkiksi kevytyrittäjyydestä, rahoituksesta tai markkinoinnista. Tavoitteena on mahdollistaa vertaisoppiminen ja osaamisen jakaminen. Tiimejä kannustetaan hyödyntämään toistensa osaamista monipuolisesti. Pilotin tavoitteena on synnyttää enemmän yrittäjyys- ja startup-henkistä kulttuuria Kotkan-kampuksen ympäristöön. Kerättyjä hyviä kokemuksia viedään hyödynnettäviksi myös muille kampuksille.

LÄHTEET

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2015. Yrittäjyyden ja yrittäjämäisen asenteen tukeminen suomalaisissa korkeakouluissa. Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2015:17. Helsinki: Opetus- ja kulttuuriministeriö, Korkeakoulu- ja tiedepolitiikan osasto. PDF-dokumentti. Saatavissa: <http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/75160/tr17.pdf> [viitattu 2.10.2020].

Opetusministeriö. 2009. Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. Opetusministeriön julkaisuja 2009:7. Helsinki: Opetusministeriö, Koulutus- ja tiedepolitiikan osasto. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/78869/opm07.pdf?sequence=1> [viitattu 2.10.2020].

Jonne Holmén & Anni Lippo

LOGISTIikka- VERSTAALTA KIPINÄ YRITTÄJYYTEEN

Työelämälähtöisyys ammattikorkeakouluissa nähdään usein konkreettisena toimintana ja yhteistyönä työelämäorganisaatioiden kanssa, vaikka kyse on myös toiminnan kehittämisestä ja ammattikorkeakoulujen identiteetin luomisesta (Neuvonen-Rauhala). Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun (Xamk) identiteettiä ja työelämälähtöisyyttä vahvistetaan tutkimus- ja kehittämistoiminnan avulla neljällä eri vahvuusalalla. Kymenlaakson alueella vahvuusaloista logistiikka ja merenkulku ovat merkittävässä tutkimuksen ja kehittämisen roolissa, mikä tukee erityisesti Kymenlaakson logistiikkamaakuntastatusta.

Xamkin opiskelijoilla on ollut mahdollisuus kehittää työelämävalmiuksiaan ja vahvistaa yrittäjyyttä tukevia taitojaan työelämää ja korkeakoulutusta yhdistävässä *Logistiikkaverstaas*-oppimisympäristössä. Logistiikkaverstaalla opiskelijat osallistuivat aitojen, logistiikkaan liittyvien työelämäprojektien toteuttamiseen monialaisissa projektitiimeissä. Toimintamallissa opiskelijat saivat mahdollisuuden toteuttaa yrityshaasteita ennalta määritetyn aikataulun ja projektille asetettujen raamien mukaisesti. Vastaavasti yritykset saivat mahdollisuuden hyödyntää opiskelijoiden potentiaalia uusien ideoiden, ratkaisujen ja palveluiden muodossa oman liiketoimintansa kehittämisessä.

Toimintamallissa yritys toimi projektitoimeksiannon tarjoajana ja Logistiikkaverstaas projektin toteuttajana. Projekteihin haettiin mukaan ammattikorkeakouluopiskelijoita kaikilta koulutusaloilta Xamkin eri kampuksilta. Tavoite oli yhdistää monialaiset osaajat ja löytää jokaiseen projektiin opiskelijoita useista eri koulutusohjelmista. Ensimmäisten projektitoimeksiantojen julkaisun jälkeen tulokset yllättivät. Opiskelijoiden kiinnostus osallistua projekteihin oli odotettua suurempaa. Lähtökohtaisesti oman osaamisen kehittäminen, yrittäjämäinen toiminta, työelämäkontaktit ja projektityöskentely aidossa työelämäprojektissa saivat opiskelijat mukaan Logistiikkaverstaas toimintaan.

Logistiikkaverstaas toiminnan ytimessä

Korkeakoulujen monimuoto- ja verkko-opetustarjonnan määrän lisääntyessä yhä useammalla opiskelijalla on mahdollisuus suorittaa osa tutkinnosta tai koko tutkinto etäopiskeluna. Etäopiskelu ei kuitenkaan mahdollista kaikkien taitojen, kuten yrittäjyys- ja työelämävalmiuksien tai sosiaalisten taitojen, kehittämistä.

Logistiikkaverstas-oppimisympäristössä opiskelijoilla oli mahdollisuus parantaa erityisesti työelämävalmiuksiaan ja yrittäjyyteen liittyviä taitojaan.

Työelämälähtöisiin projekteihin osallistui eri-ikäisiä ja taustoiltaan hyvin erilaisia opiskelijoita. Tiimeissä työskenteli logistiikkainsinööriopiskelijoiden lisäksi muun muassa palvelumuotoilun, sisustus- ja kalustesuunnittelun, sosiaali- ja terveysalan sekä liiketalouden opiskelijoita. Projektien toteutuksessa eri kampuksilta ja koulutusohjelmista saapuneet opiskelijat hitsautuivat hienosti yhteen ja oppivat paljon tiimityöskentelystä – erityisesti toisiltaan. Onnistuneet projektikokemukset toivat opiskelijoille uskoa omaan tekemiseensä ja rohkeutta tarttua uusiin haasteisiin.

Sosiaalisten taitojen lisäksi usko omaan tekemiseen kasvoi. Rohkeus tuoda esiin omat ajatuksensa ja hulluilta tuntuvat ideansa oli yksi Logistiikkaverstaan säännöistä. Kenenkään ideaa ei saanut teiltä, vaan kaikki ideat olivat yhtä arvokkaita. Osittain tästä johtuen toimintamalli tuotti myös yllättäviä ja ennalta odottamattomia tuloksia. Tästä esimerkkinä on *Citypyörät Kotkaan* -projektissa syntynyt yritysidea kaupunkipyörästä. Se konkretisoitui yritykseksi projektissa syntyneiden kontaktien ja kaupunkien kanssa tehdyn yhteistyön avulla palvelumuotoilun opiskelijan Antti Lääperin valmistumisen jälkeen.

Kuvaus Logistiikkaverstaan toimintamallista

Logistiikkaverstas toimi vuosina 2016–2018 opiskelijoiden linkkinä työelämään tuoden heille arvokkaita työelämäkontakteja ja työllistymismahdollisuuksia. Toimintaperiaate oli yritystoimeksiantojen toteutus monialaisten opiskelijatiimien toimesta. Logistiikkaverstaan toiminnan laajempaan tavoitteena oli Kymenlaakson pk-yritysten liiketoiminnan boostaaminen opiskelijoiden avulla uuden ja ajantasaisen out of the box -ajattelun ja ideoiden pohjalta. Toimintamallin välillisinä tavoitteina ja vaikutuksina olivat Kymenlaakson aluekehittäminen ja uusien työpaikkojen luominen. (Logistiikkaverstas)

Logistiikkaverstas vastaanotti toimeksiantoja Kymenlaakson alueen pk-yrityksiltä, elinkeinoyhtiöiltä ja kunnilta. Toimeksiannot liittyivät organisaatioiden logistiisiin haasteisiin ja liiketoiminnan uudistamiseen. Toimeksiannoista sovittiin Logistiikkaverstaan fasilitaattoreiden kanssa, minkä jälkeen toimeksiannot julkaistiin projekteina opiskelijoille. Projektit toteutettiin syys- ja kevätlukausien aikana, mikä mahdollisti opiskelijoiden osallistumisen projekteihin vaivatta muiden opintojen rinnalla.

Logistiikkaverstaan projektit oli tarkoitettu kaikille Xamkin opiskelijoille, ja niihin haettiin projektin luonteesta riippuen usean eri alan opiskelijoita. Tavoitteena oli projektien toteutuksen monialaisuus, jonka odotettiin tuovan hyviä tuloksia. Projektit olivat opiskelijoille vapaaehtoisia, ja Logistiikkaverstaan projektisuoritukset kirjattiin valinnaisiin opintoihin. Opiskelijanäkökulmasta tarkasteltuna Logistiikkaverstaan projekteihin haettiin, ja vain osa opiskelijoista tuli valituksi. Projekteihin valittavien opiskelijoiden arvioinnissa motivaatio olikin yksi merkittävimmistä opiskelijoilta edellytetyistä kriteereistä. Projekteihin valitut opiskelijat olivat erittäin motivoituneita ja sitoutuivat työskentelemään projektin loppuun asti. Tämä lisäsi projektien onnistuneen toteutuksen todennäköisyyttä, sillä projekteissa mukana olleet opiskelijat antoivat itsestään paljon ja olivat kunnianhimoisia projektien loppuun saattamiseksi.

Kaikkia Logistiikkaverstaalla toteutettuja projekteja ohjasivat Logistiikkaverstaan henkilökunta eli fasilitaattorit, mutta varsinaisesta toteutuksesta ja tuloksista vastasi täysin projektia toteuttava opiskelijatiimi. Fasilitaattorin rooli oli varmistaa onnistunut tiimityöskentely, projektin eteneminen suunnitellussa aikataulussa ja yhteydenpito toimeksiannon antaneeseen asiakasyritykseen. Projektien tulokset, oppimiskokemukset ja kuvaus toteutuksesta kirjattiin Logistiikkaverstaan tuottamaan työkirjaan. Työkirja sisälsi hyödyllisiä työkaluja projektin toteutuksen tueksi ja rungon projektin etenemisen seurantaan varten. Työkirja olikin tärkeä työväline. Lopulta se muodostui loppuraportiksi toimeksiantajalle, työtä ohjaaville fasilitaattoreille sekä työstä arvosanan ja opintopisteet myöntävälle opettajalle.

Logistiikkaverstaan projektien kesto oli noin kolme kuukautta. Tähän ei sisälly toimeksiantojen markkinointi- eikä opiskelijatiimin rekrytoimisaikaa. Tämä kolmen kuukauden ajanjakso koostui ennalta sovitusta, niin sanotuista välttämättömistä tapaamisista sekä vapaaehtoisista, projektia yhdessä eteenpäin vievistä työpajoista. Ryhmäytyminen aloitettiin *First Touch Event* -tapahtumalla, jossa tutustuttiin rennosti omaan projektitiimiin. Projektitiimien jäsenet olivat mitä todennäköisimmin toisilleen entuudestaan tuntemattomia, sillä ryhmät pyrittiin valitsemaan mahdollisimman monialaisesti Xamkin eri kampuksilta. Tapahtuman aikana tehtiin ryhmäytymisharjoituksia ja keskusteltiin jo hieman projektin toteutuksen suuntaviivoista.

Tärkeimpiä asioista oli sopia ajankohdat seuraaville tiimin tapaamisille, valita rooli jokaiselle tiimin jäsenelle sekä sopia tiimin sisäisestä viestinnästä ja viestintäkanavasta.

Seuraava projektitiimin tapaaminen oli aloituspalaveri toimeksiantajan kanssa. Toimeksiantaja esitteli projektin ja antoi mahdollisimman tarkat lähtötiedot, saatavilla olevat resurssit sekä yhteystiedot projektin käyttöön. Tämän jälkeen kaikki oli valmiina kiihdyttämään projektit täyteen vauhtiinsa, kunnes syntyneitä ideoita ja tuloksia päästiin esittelemään muille ryhmille. *Sydäntä projektille* -työpajassa opiskelijatiimit esittäytyivät ja kertoivat projekteista omin sanoin. Työpajassa haettiin ratkaisuja projekteissa esiin nousseisiin haasteisiin yhdessä kaikkien projektitiimien kanssa Logistiikkaverstaan työntekijöiden fasilitoimana.

Logistiikkaverstaan projektien etenemistä seurattiin. Tarpeen mukaista uudelleenohjausta tehtiin työkirjatapaamisissa, joissa olivat projektitiimin lisäksi mukana toimeksiantajan edustaja ja Logistiikkaverstaan fasilitaattori. Virallisia työkirjatapaamisia pidettiin vähintään kaksi kertaa projektin aikana, mutta todellisuudessa tiimit olivat yhteydessä toimeksiantajaan tätä useammin.

Ulkopuolelta projektien etenemistä päästiin seuraamaan tiimien tuottamien blogikirjoitusten ja somepostauksien kautta. Työelämävalmiuksia ja työn tulosten esittelyä vahvistettiin Logistiikkaverstaan pitchauskoulutuksen avulla. Koulutusta on myöhemmin kiiteltu yhtenä antoisimmista kokemuksista. Projektien päättyessä kaikille projektitiimeille järjestettiin yhteinen *Final Pitch Event*, jossa jokainen tiimi esitteli oman projektinsa lopputulokset lyhyessä myyntipuheen tai presentaation muodossa kutsu- ja toimeksiantajavieraiden edessä. Työn loppuraportti eli valmis työkirja luovutettiin toimeksiantajalle, ja projektista saatiin palaute.

Yrittäjämäisestä toteutuksesta kiitosta ja jatkoa

Logistiikkaverstas toimi 1.1.2016–31.3.2018, ja hanketta rahoitti Hämeen ELY-keskus yritysten toimintaympäristön kehittämistuella. Monialaisten opiskelijatiimien kautta suoritettiin useita onnistuneita projekteja, jotka liittyivät biojätelogistiikkaan, jätteiden kierrätyksen mallinnukseen, tarjouspyyntösovelluksen tuotteistamiseen, kilvilouhinnan sivutuotteiden hyödyntämiseen, logistiikkapalveluiden kilpailukykyyn, digitalisaation edistämiseen ja logistiikan kehittämiseen monipuolisesti. Logistiikkaverstas toimi myös tilana asiantuntijatyöpajoille ja sidosryhmätilaisuuksille.

Palautekyselyn perusteella osallistuminen Logistiikkaverstaan toimintaan kehitti vuorovaikutustaitoja ja projektijohtamista. Tärkeimpänä motivaattorina Logistiikkaverstaan toimintaan hakemiseen nähtiin aidon yritystoimeksianton tekeminen, kontaktit liike-elämään ja projektin kautta saatu työkokemus. Opintopisteet tai mahdollinen hyvin suoritetusta työstä maksettava palkkio eivät toimineet opiskelijoiden houkuttamina hakea projektiin.

Koska projektitiimit valittiin rekrytointiprosessin kautta, opiskelijat olivat lähtökohtaisesti motivoituneita. He olivat luoneet käsityksen projektista jo ennen sen aloittamista. Omaehtoinen työskentely, yrittäjämäinen organisaatio ja toimintakulttuuri toimivat motivaattorina jokaiselle osallistujalle. Kiitämme ja vielä vuosien päästä hämmästyimme niistä lukemattomista uusista ja lennokkaista ideoista, jotka projektien aikana konkretisoituivat lähes käsissä pidettäviksi tuloksiksi. Logistiikkaverstaan valot ovat sammuneet, mutta tuloksia voimme edelleen nähdä muun muassa Kymenlaakson Jäte Oy:n uudella Jumalniemen jäteasemalla sekä Kotkan, Haminan ja Kouvolan kaupunkipyörissä. Edelleen kehitteillä on idea sairaalasänkyyn kiinnitettävästä arvotavarasäilytyksestä. Xamkissa Logistiikkaverstaan hyviä käytänteitä ovat edelleen jalostaneet Logistiikkaverstas 2., Varikko, Digiverstas, Xlab ja Yritysverstas oppimisympäristönä.

LÄHTEET

- Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu. s.a. Logistiikkaverstas. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.xamk.fi/tutkimus-ja-kehitys/logistiikkaverstas-2/>. [Viitattu 22.9.2020.]
- Neuvonen-Rauhala, M.-L. 2009. Työelämälähtöisyyden määrittäminen ja käyttäminen ammattikorkeakoulun jatkotutkintokokeilussa. Jyväskylän yliopisto. Yhteiskuntatieteellinen tiedekunta. Väitöskirja. Jyväskylä Studies in Education, Psychology and Social Research 367. Jyväskylä: University of Jyväskylä. [Viitattu 22.9.2020.]

Ari Lindeman

XAMK STARTUP FUND: KOKEILU- RAHOITUKSELLA KOHTI YRITYS- TOIMINTAA

Tämä artikkeli kertoo *Xamk Startup Fundin* (XSF) rahoitusta vuonna 2020 saaneiden opiskelijatiimien ideoista ja valottaa XSF-rahoituksen taustaa ja tulevaisuutta. Opiskelijat ovat voineet vuodesta 2017 lähtien hakea Xamk Startup Fundin kokeilurahoitusta tuote-, palvelu- tai yritysideohansa kehittämiseen. Rahoituksen mahdollistavat William ja Ester Otsakorven Säätiö sekä Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu (Xamk). Vuodesta 2017 lähtien hakemuksia on tullut 90, joista on rahoitettu 42. Vuonna 2020 jaossa on ennätysmäärä rahaa, yhteensä noin 25 000 euroa kahdella hakukierroksella. Otsakorven Säätiö rahoittaa toiminta-alueensa mukaisesti kymenlaaksolaisia hakijoita. Xamk täydentää rahoitusta siten, että kaikilla sen opiskelijoilla on mahdollisuus hakea ja saada kokeilurahoitusta. Haut toteutetaan yhteistyössä opiskelijayrittäjyisyhteisö Patteri Entrepreneurship Societyn kanssa.

Startup-ideoiden kirjo

Kevään 2020 hakukierroksella kokeilurahoituksen saajat (14) kehittävät pääasiassa pelejä (4), design-tuotteita (4) sekä verkkokauppa- ja palvelukonsepteja (3). Yksittäisiä kehityskohteita ovat valmisruokakonseptit, teknologiasovellukset ja ympäristökasvatukselliset leiripalvelut. (Ks. taulukko 1.)

Pelien teemat ovat moninaisia, pääasiassa viihteellisiä mutta myös hyötypelienrestä ammentavia. Joukossa on Kalevala-epokseen pohjautuva tornien taistelu, humoristista deittailua, perinteinen tuhoamispeli sekä yksinäisyyteen ja koulukiusaamiseen liittyvä, voimaannuttava peli. Joistakin peleistä on jo tehty ensimmäinen versio, ja rahoitusta käytetään jatkokehittämiseen. Toiset pelit ovat vielä konseptin kehitysvaiheessa.

Taulukko 1. Kokeilurahoituksen saajien ideoiden jakautuminen aiheittain

Ideoiden aiheet	Tiimien lukumäärä
Pelien kehitys	4
Design-tuotteet	4
Verkkokauppa- ja palvelukonseptit	3
Muut yhteensä	3
YHTEENSÄ	14

Kuva 1. Startup Fundin tuen saajat, syyskierros 2019. (Kuva: Kirsi Rouhiainen.)



Design-motivoituneet tuoteideat hyödyntävät ekologisuuden trendiä. Puusta työstetään tilaelementtiratkaisua rahtikontteihin ja prototypoidaan siirrettävä tilapäismajoitusratkaisu. Lisäksi yksi opiskelija haluaa laajentaa olemassa olevaa, kahvitematiikkaan liittyvää design-esinemallistoaan ja toinen kehittää design-pannunalusen valmistettavuutta.

Verkkokaupan ja -palvelujen kehittäminen on nousussa. Aihealueen ideat ovat lupaavampia kuin aiemmillä kokeilurahoituskierroksilla. Nyt halutaan laajentaa ja parantaa olemassa olevaa, eettisiin ja ekologisiin juhlatuotteisiin liittyvää verkkokauppaa, kehittää yksilöllistä hautajaisjärjestelypalvelua ja luoda leasing-alusta arvokkaille muotivaatteille ja -asusteille.

Teknologiapuolella kehitetään satelliiteista riippumattoman seuranta- ja reititys-järjestelmän prototyyppiä. Lisäksi luodaan valmisruokasarjaa herkkävatsaisille sekä ympäristökasvatuksellista leiripalvelua ja yhteisöbrändiä.

Ideoiden kehittyminen kohti yritystoimintaa

Xamk Startup Fundin ideoiden ja tiimien kehittymistä ei vielä seurata systemaattisesti. Kehittymispotentiaalista voi kuitenkin tehdä joitakin johtopäätöksiä hakemusten ja henkilökohtaisten kontaktien perusteella sekä rahoitusta saaneiden tiimien osallistumisesta ideansa esittelyihin sekä innovaatio- ja startup-kilpailuihin. Hakemukset voi jakaa kehitysasteen mukaan karkeasti kuuteen kategoriaan:

- A) villit tai humoristiset ideat, jotka vain poikkeustapauksissa kelpaavat rahoitettaviksi,
- B) luonnosasteella olevat tuote- tai palveluideat,
- C) tuotteen tai palvelun prototyypin kehittäminen,
- D) olemassa olevan tuotteen tai palvelun testaaminen potentiaalisilla asiakkailla,
- E) olemassa olevan tuotteen tai palvelun markkinointi ja myynti,
- F) yrityksen käynnistämistoimet ja
- G) yritystoiminnan kehittäminen.

Useimmat hakemuksista ovat yksittäisten opiskelijoiden tekemiä. Työpareja ja tiimejä on vähemmän mutta kierros kierrokselta enemmän. Kokeilurahoituksen saajissa työparit ja tiimit edustavat suurempaa osaa kuin hakemuksissa. Kokeilurahoituksen saajissa on nähty, että ideoiden kehittyminen tyssää useimmiten idean omistajaan tai siihen, ettei aloitteentekijän rinnalle löydy täydentävää osaamista. Ideoiden kehitykseen näyttää vaikuttavan eniten oikeanlaisen tiimin löytäminen.

Yritystoimintaan asti päässeet tiimit ovat myös saaneet sopivasti kannustusta sekä vertaisiltaan että oppilaitoksen virallisilta tai epävirallisilta sparraajilta ja mentoreilta, etenkin jos henkilö tai tiimi on osannut itse sitä kysyä. Tiimien osallistuminen startup-kilpailuihin ja startup-hankkeiden valmennuksiin, kuten kansainvälisessä Startup Passion -hankkeessa, on edesauttanut kehittymistä kohti oikeata yritystoimintaa.

Yrittäjyyden edistämisestä startup-kulttuurin kehittämiseen

Yrittäjyysopettajien parissa keskusteltiin jo 2000-luvun alussa opiskelijoiden ideoiden siemenrahoituksesta innovaatioihin ja yrittäjyyteen kannustamiseksi. Pohdinnassa oli sekä pääomasijoitustyyppinen, vastikkeellinen tuki että nykyisen kokeilurahoituksen kaltainen suora tuki. Tavoitetilana nähtiin alueellinen

rahoittajien, sijoittajien ja yhteiskuntavastuun kantajien verkosto, joka yhdessä kokoaisi vuosittain 15 000–50 000 euroa jaettavaksi lupaaville ideoille ja tiimeille.

Xamk Startup Fundin käynnistyminen sai pontta vuonna 2015, kun *ship Startup Festivalin aiempi primus motor Antti Viitanen vieraili Otsakorven Säätiön seminaarissa Joensuussa ja kuuli säätiön ja alueen isosta, noin 100 000 euron mikrorahoituskokeilusta. Jakamalla sata noin 1 000 euron tukirahoitusta syntyi paljon pohinää. Esimerkki sai pohtimaan: kumpi on tehokkaampi yrittäjyyskannustin, 100 × 1 000 euroa suoraan opiskelijoiden ideoiden kehittämiseen vai sadantuhannen euron yrittäjyysuhanke (= 1,4 henkilötyövuoden projekti)?

Kymenlaaksoon Otsakorvelta saatiin vastaavaa rahoitusta vuosiksi 2017–2018. Jaoimme 250–1 000 euron tukirahoituksia 14 opiskelijalle tai tiimille. Hakijoista 34 prosenttia sai rahoitusta. Saajat käyttivät rahat prototyyppien materiaalikustannuksiin, palvelujen tuotekehitykseen ja liiketoiminnan kehittämiseen (markkinointitutkimukset, myyntikanavat, yrityksen käynnistäminen). Arviointiraadissa oli mukana Xamkin, Patteri ES:n, Nordean ja Osuuspankin edustajia.

Rahoitusmalli toimi, ja sitä haluttiin jatkaa. Otsakorven Säätiö ja sen toiminta-alueen ammattikorkeakoulut aloittivat keskustelut kokeilurahoituksen volyymin kasvattamiseksi. Lisäksi säätiö halusi aloittaa oman pääoman ehtoisen sijoitustoiminnan, jonka toimintamalliin se toivoi ammattikorkeakoulujen apua. Kokeilurahoituksen määrä kolminkertaistui vuosiksi 2019–2020. Lisäksi tarjolle tuli säätiön pääomallina, joka on enintään 25 000 euroa per aloittava yritys tai startup. Kokeilurahoitusta haetaan Xamkilta kaksi kertaa vuodessa. Pääomallinaa yritykset voivat hakea jatkuvasti suoraan säätiön hallitukselta.

Xamk Startup Fund osana alueen kehittyviä startup-palveluita

Xamk Startup Fund on tärkeä osa innovaatioiden ja yrittäjyyden edistämisen prosessia. Opiskelijat ovat siitä kiinnostuneita, ja hakuun on kehittynyt sujuva toimintatapa yhteistyössä Patteri ES:n kanssa. Sekä Xamk että Otsakorven Säätiö toivovat, että yhä useampi opiskelija innostuu ideoimaan, hakee xsf-kokeilurahoitusta ja kehittää ideoansa kohti yritystoimintaa. Tulevaisuudessa on silti useita kehityskohteita:

- 1) kasvattaa hakijoiden määrää edelleen
- 2) ohjata hakijoita paremmin ideansa ja aikeidensa kuvaamisessa
- 3) varmistaa tulevien vuosien kokeilurahoitusvarat noin 20 000–40 000 euroksi per vuosi
- 4) tehdä kokeilurahoitusvarojen kartuttaminen helpoksi ja houkuttelevaksi uusille lahjoittajille (elinkeinoelämästä, säätiömaailmasta ja yksityishenkilöistä) Otsakorven Säätiön ja Xamkin lisäksi
- 5) parantaa kokeilurahoituksen saajien ja ideoiden kehityksen seurantaa.

Lisäksi on huomattu, että parannettavaa on kokeilurahoituksen saajien liiketoiminnallisessa sparrauksessa ja verkostoitumisessa, jotta useampi kokeilija pääsisi yritystoiminnan aloitusvaiheeseen ja todennäköisemmin kestävästi liiketoiminnan polulle. Toistaiseksi liian moni kokeilija nimittäin jää liian yksin ideansa kanssa. Näin avautuisi mahdollisuuksia jatkorahoitukseen niin enkelisijoittajilta, julkisilta yritysrahoittajilta kuin muilta tahoilta. Muun muassa Otsakorven Säätiön alkuvaiheen yrityksille tarjoama, enintään 25 000 euron pääomallina on yksi uusi ponnahduslauta kasvuun. Alueen yritykset eivät todellakaan hyödynnä sitä liikaa.

Toistaiseksi kokeilurahoitusta on saanut 42 tiimiä. Hyvä tavoite on, että 100. rahoituspäätöksen jälkeen kokeilurahoituksen saajien joukosta on syntynyt vähintään yksi yli miljoonan euron arvoinen yritys.

Kirsi Rouhiainen

HAVAINTOJA YRITTÄJYYS- POLKUJEN VARSILTA

Avaan tässä artikkelissani tärkeitä ja kriittisiä kasvun ja yrittäjyysosaamisen kehittymisen vaiheita yrittäjyyspolkuja kulkeneiden opiskelijoiden tarinoiden kautta.

Tiinan tarina: kielteisyydestä positiiviselle polulle

Tiina aloitti graafisen muotoilun opintonsa syksyllä 2016 suoraan ylioppilaaksi pääsynsä jälkeen. Tiina kuvailee ensimmäisen opiskeluvuotensa aikaisia asenteitaan yrittäjyyttä kohtaan näin:

» Ensimmäisenä opiskeluvuotenani tiesin, ettei minusta tulisi koskaan yrittäjää. Olin tiennyt sen jo vuosia, enkä ollut yhtään kiinnostunut yrittäjyydestä. Se, että opettajamme sanoi suurimman osan graafikoista työllistyvän freelancereina, sai minut vain miettimään hiljaa mielessäni: en minä ainakaan. Toisaalta Ideasta innovaatioon -opintojaksolla lyöttäydyimme yhteen liiketalouden opiskelijoiden kanssa keksimään liikeideoita ja tuotteita. Kurssi oli mielestäni hauska ja toimi rentona siltana kohti yrittäjämäistä näkökulmaa. Koska en ollut kiinnostunut yrittäjyydestä, kurssin leppoisa ilmapiiri toimi hyvin oman oppimiseni kannalta.”

Tiinan lähtökohta yrittäjyyteen oli siis melko negatiivinen. Opiskelija saattaa jopa kokea jonkin muun tahon (koulu, opettaja, äiti/isä, yhteiskunta) haluavan ja suorastaan pakottavan häntä yrittäjyyteen. Tällaisen ulkopuolelta tulevan pakon edessä opiskelija voi tyrmätä sekä omat huikeat ideansa että mahdollisuutensa aidosti pohtia yrittäjyyttä yhtenä uravaihtoehtonaan. Siksi tarvitaan tilaa ja vapautta rakentaa omanlainen polku, jossa ihmisen omat mielenkiinnon kohteet ja intohimot voivat saada enemmän jalansijaa.

Jostakin syystä Tiinan polulle osui ensimmäisen opiskeluvuoden jälkeen erittäin paljon erilaisten opiskelijayrittäjyishankkeiden sekä yrittäjyysyhteisö Patterin järjestämiä tapahtumia ja sisältöä. Toisten opiskelijoiden vanavedessä Tiina ajautui hieman vahingossa mukaan. Tiina pitää tärkeänä, että hän sai osallistua tapahtumiin ilman yrittäjäksi ryhtymisen painetta. Polkumalli toimikin Tiinan kohdalla onnistuneesti, sillä yksi asia johti toiseen ja kolmanteen. Porukalla oli helppo mennä mukaan seuraavaan tapahtumaan – kertyihän niistä mukavia kokemuksia, opintopisteitä ja verkostoja. Oman ammatillisen osaamisen kartuttaminen toimi ensimmäisen kesän aikana suurena motivaatiolähteenä. Tämän vaiheen ajatuksiaan Tiina kuvailee seuraavasti:

”Kesän aikana opin puhumaan rohkeammin yleisön edessä sekä pääsin harjoittamaan oman alani juttuja. En varsinaisesti harkinnut kesän aikana yrittäjyyttä, vaikka olinkin yrittäjäporukoissa tiiviisti mukana. Vasta *ship Startup Festivalilla, kun näin erään graafikkokaverini pitchaavan omaa ideaansa, aloin miettiä, josko minullakin olisi joskus sittenkin oma liikeidea.”

Jo ensimmäisen opiskeluvuoden aikana Tiinan asenne yrittäjyyttä kohtaan muuttui huomattavasti positiivisemmaksi. Tiinan kulkeman yrittäjyyspolun vaiheet löytyvät kuvasta 1.

Toisena opiskeluvuotenaan Tiina keskittyi pitkälti oman ammatillisen osaamisensa kehittämiseen. Hän kuitenkin mainitsee yrittäjyyden ja verkosto-osaamisensa kannalta merkittävänä opintojaksona Emma Gaalan someviestinnän opintojakson. Toisen opiskeluvuoden jälkeistä harjoitteluaan Tiina kuvailee näin:

”Toisen opiskeluvuoden jälkeisenä kesänä olin työharjoittelussa mainostoimistossa ja totesin, ettei se ollut minun juttuni. Luulen, että se toimi yhtenä merkkipaaluna näkökulmanmuutoksessani. Tästä eteenpäin aloin miettiä, mitä voisin tehdä tulevaisuudessa, jos en ollutkaan niin innoissani mainostoimistossa työskentelystä.”

Merkittäväksi käännekohtaksi Tiinan yrittäjyysasenteiden muuttumisessa osoittautui omalla tavallaan onnistunut työharjoittelu mainostoimistossa. Jopa ”väärät” valinnat voivat toimia inspiraation lähteenä yrittäjyysaikomuksille. On tärkeää, että opiskelija voi tehdä omaa elämäänsä koskevat päätökset ilman painetta toimia jollakin tietyllä tavalla. Yrittäjyyspolulle voi sisältyä myös sellaisia elementtejä, joiden suunnittelu suoraviivaisesti yrittäjyyteen tähtääviksi voi jopa kaventaa opiskelijan osaamis pohjaa.

Opintojen kolmantena vuonna Tiinan ammatillisen kasvun tärkeimmät etapit olivat hänen omien vahvuksiensa ja heikkouksiensa hahmottaminen. Itsetuntemus ja -tunto kasvoivat, ja samalla vahvistuivat niin yrittäjäidentiteetti kuin graafikkoidentiteettikin. Tiina verkostoitui lisää ja vaikutti muun muassa muotoiluopiskelijoiden yhteisö Virrassa. Hän huomasi olevansa omalla tavallaan hyvä. Tiina päätti myös ryhtyä toimimaan toisin. Design-tuote workshop -kursilla hän suunnitteli ensimmäiset omat tuotteensa asuntomessuilla myytäväksi. Tiina kertoo omasta kasvustaan näin:

”Minulla oli jotain, mitä joillakin luokkalaisillani ei ollut: intohimoa tuottaa jotain aivan omaa. Uudeksi motokseni tuli: jos et pärjää kilpailussa muita vastaan, perusta oma kilpailusi. Päätin, ettei minun tarvitsisi yrittää panostaa liikaa projekteihin, jotka eivät olleet minun juttuni, vaan voisin keskittää energiani enemmän lähemmäksi sitä, missä olin hyvä tai missä halusin olla hyvä.”

Tiina sisällytti kampanjasuunnittelun kurssiin lanseerauskampanjan tuotteilleen. Myös Mikkelin-kampuksella järjestettyä Oma osaaminen euroiksi -opintojaksoa Tiina kehuu erittäin inspiroivaksi ja kaikkea muuta kuin tylsäksi. Se oli valinnainen ja tiivis ja keskittyi opiskelijoiden omiin kiinnostuksen kohteisiin. Ei ollut ryhmätöitä verkossa eikä vapaamatkustajia.

”Heti ensimmäisenä päivänä pohdimme omia vahvuksiamme ja mietimme, miten omaa osaamistamme voisi tuotteistaa ja myydä. Opintojakso oli hyvin mielenkiintoinen, ja opin valtavasti asioita niin yrittäjyydestä kuin itsestänikin. Tässä vaiheessa aloin olla aika varma, että jossain vaiheessa tulisin perustamaan yrityksen. Mutta en vielä.”

Asuntomessuilla Tiina suoritti työharjoitteluaan muotoiluopiskelijoiden Showroom-myyvälässä. Asiakaspalvelun lisäksi hän kertoo oppineensa työssä uskomaa omiin tuotteisiinsa. Hän alkoi jo miettiä, millaisia tuotteita seuraavaksi suunnittelisi. Yrittäjäidentiteetti jatkoi vahvistumistaan. Joulun Design-markettiin Tiina valmisti uusia tuotteita. Tapahtuman aikana Tiina rekrytoitiin mukaan vuonna 2020 starttaavaan Opiskelijan Taideruukki -hankkeeseen. Taideruukkikaupassa Tiina jatkoi vielä toukokuussa 2020 valmistumisensa jälkeen. Tiina on kuitenkin vihdoinkin myös päättänyt perustaa yrityksen. Sen jälkeen hän aikoo keskittyä uusien tuotteiden suunnitteluun. Se tapahtunee jo vuoden 2020 puolella.

Tiina kiteyttää kulkemansa nelivuotisen yrittäjyyspolun seuraavasti:

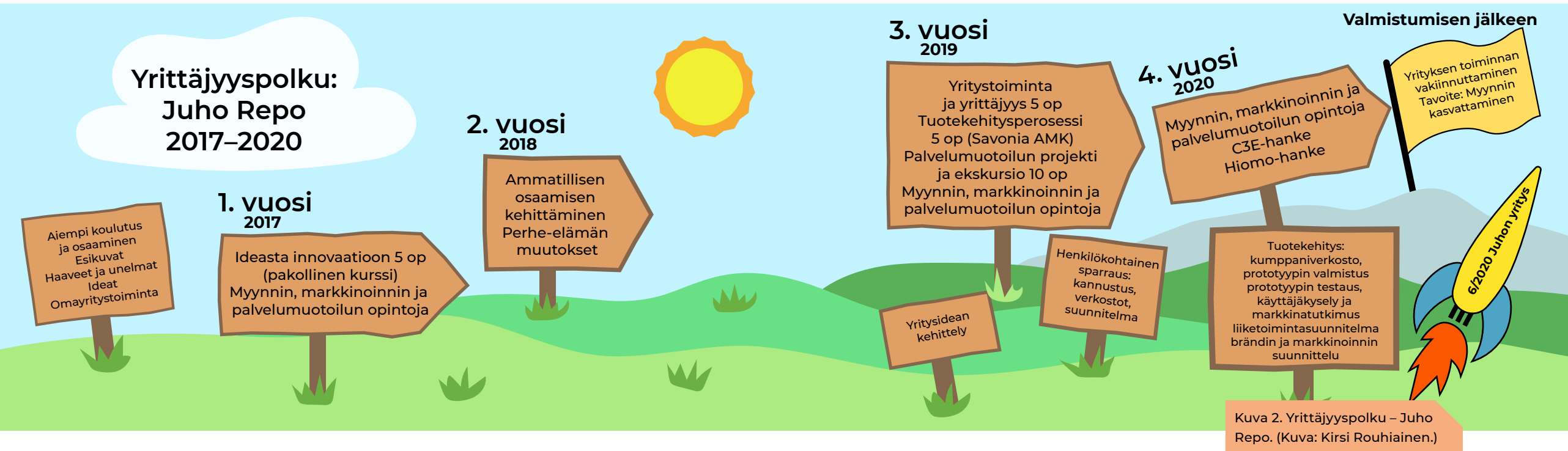
”Sanoisin, että olen kulkenut aika pitkän matkan yrittäjävastaisuudesta tulevaisuuteen yrittäjäksi. En kuitenkaan pyri täyspäiväiseen yrittäjyyteen, vaan haluaisin toimia sivutoimimisena yrittäjänä. Tämä johtuu osittain siitä, että tiedän, etten pystyisi tällä hetkellä elättämään itseäni yrittäjänä, mutta myös siitä, että olen kiinnostunut myös etsimään töitä nyt, kun olen valmistunut. Yrittäjyydellä haluan vain löytää mahdollisuuden myydä omia tuotteitani ja osaamistani.”

**Yrittäjyyspolku:
Tiina Reko
2016–2020**



Kuva 1. Yrittäjyyspolku – Tiina Reko. (Kuva: Kirsä Rouhiainen.)

Yrittäjyyspolku: Juho Repo 2017–2020



Juhon tarina: yrittäjähaaveista totta

Juho aloitti tradenomiopintonsa myynnin ja markkinoinnin monimuotokoulutuksessa vuoden 2017 alkupuolella tultuaan hyväksytyksi opiskelijaksi vuonna 2016. Itse hän kuvailee päätyttyään tradenomiopintoihin rakennusalan perustutkinnon jälkeen ehkä jopa jonkinlaiseksi vahingoksi. Hän on koko opintojensa ajan sukkuloinut työn, opintojen ja perhe-elämän välillä. Yrittäjyys on ollut Juhon pitkäaikainen haave. Isoisän antama esimerkki ja ahkeruus ovat kannustaneet kulkemaan kohti ”aidan toista puolta” eli etsimään helpon ja turvallisen päivätyön tilalle lisätuloa, itsenäisyyttä ja enemmän vapaa-aikaa nimenomaan yrittäjyyden kautta. Juho on jo aiemmin tehnyt oman alansa hommia laskutuspalvelun kautta sekä myös omalla toiminimellään. Hänellä on yritystoiminnasta jonkinlaista taustaa, ja hänen suhtautumisensa yrittäjyyteen on hyvin avoin ja positiivinen.

Juhon yrittäjyyspolku Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa (Xamk) on siis perustunut vahvaan itsensä toteuttamisen tarpeeseen, joka hänellä on ollut jo ennen opintojen alkamista. *Ideasta innovaatioon* -opintojaksolta Juholle ei jäänyt käteen juurikaan mitään: ryhmä ei toiminut ideaalilla tavalla eivätkä tulokset olleet kummoisia. Oma ”ideasta innovaatioon” -projekti alkoi varsinaisesti kehittyä ja edistyä Palvelumuotoilun *Projekti ja excursion* -opintojaksolla. Motivaatio ja into kasvoivat, kun mukana olivat huippuryhmä synnyttämässä ideaa ja ideasta kiinnostunut asiakas – eli sekä todellinen, konkreettinen tilaisuus että selkeä ja realistinen tavoite.

Henkilökohtaista sparrausta Juho on hyödyntänyt koko yrittäjyyspolkunsajan. Hän kokee saaneensa sparrauskeskusteluista hyviä vinkkejä yrittäjyyspolulla etenemiseen sekä kontakteja, joihin ottaa yhteyttä seuraavaksi. Sparrauskeskustelut ovat antaneet hänelle itseluottamusta lähteä selvittämään idean potentiaalia, arvokkaita vinkkejä idean eteenpäin viemiseen sekä etenkin tsemppiä. Myös eri hanketoimijoiden yhteisönnisteluina tuotettu konkreettinen suunnitelma etenemisestä sekä tukimuodoista, -verkostoista ja -henkilöistä auttoi viemään ideaa eteenpäin.

Juho kokee, että oma pienrakennushanke yhdistää jollakin tavalla hänen aieman pohjakoulutuksensa ja nykyisten opintojensa tuoman liiketoiminta- ja yrittäjäkiinnostuksen. Opintojen aikana Juhon silmät ovat avautuneet – hän näkee, miten voi tehdä asioita paremmin. Erityisesti hankepuolen kautta avautuneet mahdollisuudet, aktiivinen rinnalla kulkeminen ja verkostojen rakentaminen ovat olleet Juholle merkittävä tuki ja apu idean eteenpäin viemisessä. Kesällä 2020 Juho on valmistanut Laawun prototyyppin sekä hionut yrityksensä yhteistyökuvioita ja liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelmia. Hän kertoo:

» Kesäkuussa 2020 perustin sjs Solution Oy:n, jonka aputoiminimeksi tulee Laawu tms. Ja nyt kuumeisesti etsin tiloja ja yhteistyökumppaneita sekä yritän luoda yritysidentiteettiä sekä liiketoimintasuunnitelmaa, koska proton julkistuksen jälkeen on alkanut tulemaan kyselyjä ja jopa tilauksia.”

Havaintoja yrittäjyyspolkujen kehittämiseksi

Tarinoista nousevat esiin seuraavat kohteet oppilaitosten yrittäjyyspolkujen vahvistamiseksi:

LÄHTEET

Reko, T. 2020. Sähköpostihaastattelu 24.8.2020.

Repo, J. 2020. Sähköpostihaastattelu 21.8.2020.

YKSILO

Henkilökohtaiset polut ja itsensä toteuttamisen mahdollisuudet

Verkosto-osaaminen

Omien vahvuuksien tunnistaminen ja niiden varaan rakentaminen

Yrittäjäpotentiaalin tunnistaminen ja suunnitelmallinen kehittäminen (ml. välineet)

Yrittäjyys-HOPS ja yrittäjämönteinen opintojen ohjaus

Inspiroituvat itseohjautuvat opiskelijaprojektit

Opetuksen ja hankkeiden välinen yhteistyö

Eri hanketoimijoiden välinen yhteistyö

ORGANISAATIO

Hankkeissa syntyneiden toimintamallinen juurruttaminen pysyviksi käytänteiksi

Sparraus 24/7

Oppilaitosten toimintakulttuurin kehittäminen: yrittäjyysmyönteisyys ja opiskelijälähtöisyys

Strategian jalkauttaminen osaksi päivittäistä työtä opiskelijarajapinnassa

Coaching-kulttuuri

Kuunteleva innostaminen ja ja rohkaiseva rinnalla kulkeminen

Kuva 3. Havaintoja yrittäjyyspolkujen kehittämiseksi. (Kuva: Kirsi Rouhiainen.)

Kuva 1. Eurooppalainen
konttisatama. (Kuva:
Vesa Tuomala.)

Vesa Tuomala

**MERENKULUN
KESTÄVÄ
KEHITYS**

**JA ILMASTON
PAREMPI
TULEVAISUUS**

Logistiikka aiheuttaa ilmapäästöjä. Ilman logistiikkaa eläminen olisi hankalaa, sillä Tilastokeskuksen mukaan Suomeen tuodaan enemmän kuin viedään. Suomi elää nykyisin kemian ja metsäteollisuuden tuotteiden, metallituotteiden, koneiden, laitteiden sekä sähkö- ja elektroniikkatuotteiden viennistä. Valtaosa, 80 prosenttia, viennistä on näiden tuotteiden vientiä. Ilman logistiikkaa ei olisi hyvinvointia.

Euroopan unionin (EU) asetus velvoittaa jäsenmaansa ilmoittamaan päästönsä ja raportoimaan ne vuosittain toimialakohtaisesti. Ilmapäästöt aiheuttavat ilmastomuutosta, joka vaikuttaa ihmisten terveyteen, ympäristöön ja talouteen. Merenkulun päästöt koostuvat suurimmalta osaltaan rikkidioksidista (SO₂), typpidioksidista (NO₂), kasvihuonekaasuista ja pienhiukkasista. Rikkidioksidi syntyy fossiilisten polttoaineiden polttamisesta. Typpidioksidipäästöjä syntyy ja pienhiukkasia vapautuu palamisprosessissa korkeassa lämpötilassa. Kasvihuonekaasut aiheuttavat ilmaston lämpenemistä.

Kestävän kehityksen tavoitteena on saavuttaa parempi ja kestävämpi tulevaisuus kaikille. Kestävä kehitys on jatkuva prosessi, jonka avulla saadaan aikaan muutoksia parempaan elämään nykyisille ja tuleville sukupolville. Maiden välillä tehdään kansainvälisiä sopimuksia kestävän kehityksen sitoumuksista. Suomen kestävä kehitys toteutetaan yhdessä Yhdistyneiden kansakuntien (YK), Euroopan unionin, Arktisen neuvoston ja Pohjoismaiden ministerineuvoston kanssa. Kansainväliset sitoumukset mukautetaan Suomen kansalliseen politiikkaan. Yhdistyneet kansakunnat on määritellyt kestävän kehityksen tavoitteet vuonna 2015.

Euroopan ilmastotavoitteet pitkällä aikavälillä

Euroopan unionin pitkän aikavälin visio on saavuttaa menestyvä, moderni, kilpailukykyinen ja ilmastoneutraali talous vuoteen 2050 mennessä. Tavoitteena on pitää maapallon lämpötilan nousu alle 2 °C:ssa ja laskea se 1,5 °C:seen. Euroopan unioni ohjaa ilmastopolitiikallaan kasvihuonekaasupäästöjen vähentämistä vähintään 40 prosenttia vuoden 1990 tasosta vuoteen 2030 mennessä. Euroopan unionin ilmastopolitiikalla on tavoitteet, joilla saavutetaan vähähiilinen talous vuoteen 2050 mennessä.

Euroopan ympäristökeskuksen mukaan merenkulun kasvihuonekaasupäästöjen (Greenhouse Gas, GHG) osuus oli 13,6 prosenttia kaikista liikenteen kasvihuonekaasupäästöistä marraskuun loppuun mennessä vuonna 2018. Ilmailun osuus

oli 13,3 prosenttia ja maantiekuljetusten osuus 72,1 prosenttia kasvihuonekaasupäästöistä. Global Maritime Forumin mukaan alukset kuljettavat 90 prosenttia maailmankaupasta. Lähes vastaavaan lukuun on päätynyt valtioneuvoston kanslia Suomen meripolitiikan linjauksessaan. Siinä todetaan, että meret ovat tärkein kuljetusväylä: yli 80 prosenttia maailman kuljetusten volyymista toteutetaan meritse, ja globaalien merikuljetusten määrän ennustetaan kasvavan.

Kansainvälinen merenkulkujärjestö (International Maritime Organization, IMO) on laatinut strategian meriliikenteen kasvihuonekaasupäästöjen vähentämiseksi toukokuun puolivälissä 2019. *GreenVoyage-2050*-projekti vähentää päästöjä teknisillä ratkaisulla, parantamalla tietämystä ja jakamalla tietoja kasvihuonekaasupäästöjen vähentämisstrategiaan. IMO meriympäristönsuojelukomitean (Marine Environment Protection Committee, MEPC) tavoitteena on vähentää meriliikenteen hiilidioksidipäästöjä 50 prosentilla vuoteen 2050 mennessä. Päästövähennykset jatkuvat, kunnes hiilidioksidipäästöt ovat saavuttaneet nollatason.

Digitalisaation avulla muutetaan satamien toimintaa ja pienennetään ympäristöhaittoja

Valtioneuvoston kanslia mainitsee Suomen olevan riippuvainen merikuljetuksista. Kanslian mukaan sekä meriliikenne että logistiikka ovat suurten muutosten edessä digitalisaation ja liikenteen autonomisuuden lisääntyessä. Euroopan unionin merenkulun prioriteetit vuonna 2020 ovat vähähiilisyys, digitalisaatio, kilpailukyky, tehokkaat sisämarkkinat ja maailmanluokan meriklusteri.

Valtioneuvoston kanslian julkaisussa todetaan, että logistisia järjestelmiä tehostamalla meriliikenteessä voidaan saavuttaa merkittäviä päästövähennyksiä. Alusten ja satamien tiedonvaihtoa kehittämällä alukset voisivat ajoittaa saapumisensa satamaan nykyistä paremmin. Tällöin alus voisi hidastaa merellä ja päästä siten merkittäviin vähennyksiin kasvihuonekaasupäästöissä. Vastaavasti satamatoiminnot voitaisiin suunnitella tehokkaammin, kun tiedettäisiin tarkemmin, milloin alus saapuu satamaan. Logistisen järjestelmän energiatehokkuuden parantaminen edellyttää kehittyntä viestintäteknologiaa, digitaalisia palveluja ja tietojärjestelmien avaamista.

Digitalisaation avulla voidaan saavuttaa kasvavat liiketoimintamahdollisuudet, teknologiset parannukset sekä ympäristönsuojelu- ja kestävyystavoitteet. Isot satamat maailmalla ovat jo varsin pitkälle automatisoituja, varsinkin

Kaakkois-Aasiassa ja Keski-Euroopassa. Digitalisaatio tuo teknologian avulla kustannustehokkuutta satamien operatiivisiin toimintoihin, kun satamissa käyvien aluksien läpimenoajat lyhenevät. Tämä vaatii myös sen, että rekkojen lastaus ja purkaminen sekä asiakirjojen kuntoon saattaminen satamissa menevät sujuvasti. Digitalisoimalla toimintoja saadaan myös pienennettyä niin laiva- kuin rekkaliikenteenkin päästöjä satamaliikenteen sujuessa jouhevasti ja nopeammin uusien ratkaisujen myötä.

Tulevaisuudessa alukset saapuvat satamiin ”juuri oikeaan aikaan” eli just-in-time-periaatteella. Laivat ovat optimoineet vauhtinsa sopivaksi edeltä käsin, jolloin ne satamaan saapuessaan pääsevät suoraan laituriin purkamaan ja lastaamaan. Näin ankkurointi- ja odotusajat ”redillä” eli sataman ulkopuoliossa suojaisessa ankkuripaikassa lyhenevät ja pakokaasupäästöt pienenevät. Vastaavasti laivaan rekoilla tuleva lasti voidaan ajoittaa digitalisoimalla siten, että joutokäynti kaduilla ja satamissa vähenee. Paikkatiedon, älykkäiden lastinkäsittelyjärjestelmien ja rekka-autojen opastusjärjestelmien avulla voidaan vähentää turhaa liikumista satama-alueella. Tämä vaatii sidosryhmiltä – niin yksityisiltä yrityksiltä kuin julkisilta toimijoilta – avointa dataa (open data) eli tietojärjestelmien avaamista yleiseen käyttöön. Aluksen saaminen satamaan oikeaan aikaan sekä purkaminen ja lastaaminen nopeasti tekevät aluksen satamassaoloajasta mahdollisimman lyhyen. Tämä on tehokasta ja ympäristöystävällisempää logistiikkaa, joka säästää toimijoiden kustannuksia.

Suomalaiset satamat ovat vauhdittaneet satama-alueitaan 5G-tietoliikenneverkkoilla joko kaupallisten operaattoreiden toimesta tai rakentamalla omia, yksityisiä verkkojaan yhteistyökumppaneitten avulla. Nopeilla tietoverkoilla voidaan edesauttaa teknologian kehitystä meri-, raide- ja maanteliikenteessä, parantaa logistiikan tuottavuutta ja tehostaa uusia digipalveluita. Sataman toimitusketjuja voidaan digitalisaation avulla tehostaa siten, että tiedon hallitseminen avataan läpinäkyvämmäksi ja tieto liikkuu eri järjestelmien välillä mutkattomasti.

Myös suomalaiset viranomaiset ovat ottaneet autonomisten alusten ja meriliikenteen tekniikan kehittämisen mukaan suunnitelmiinsa. Väyläviraston tavoitteena on viiden vuoden kuluessa kehittää Suomeen autonomisen meriliikenteen ekosysteemi. Reaaliaikaiset tilannekuvat alusten ja merenkulun liikenteenohjausjärjestelmissä saattavat olla valmiita jo ennen kuin autonomisia aluksia ehditään montaa vielä edes rakentaa. Viranomaiset ovat myös julkaisseet useita tutkimuksia meriliikenteen automaation kehityksestä – niistä voi löytää mielenkiintoisia tulevaisuuden vaihtoehtoja omalle yrittäjä- ja kehittäjäpolulle.



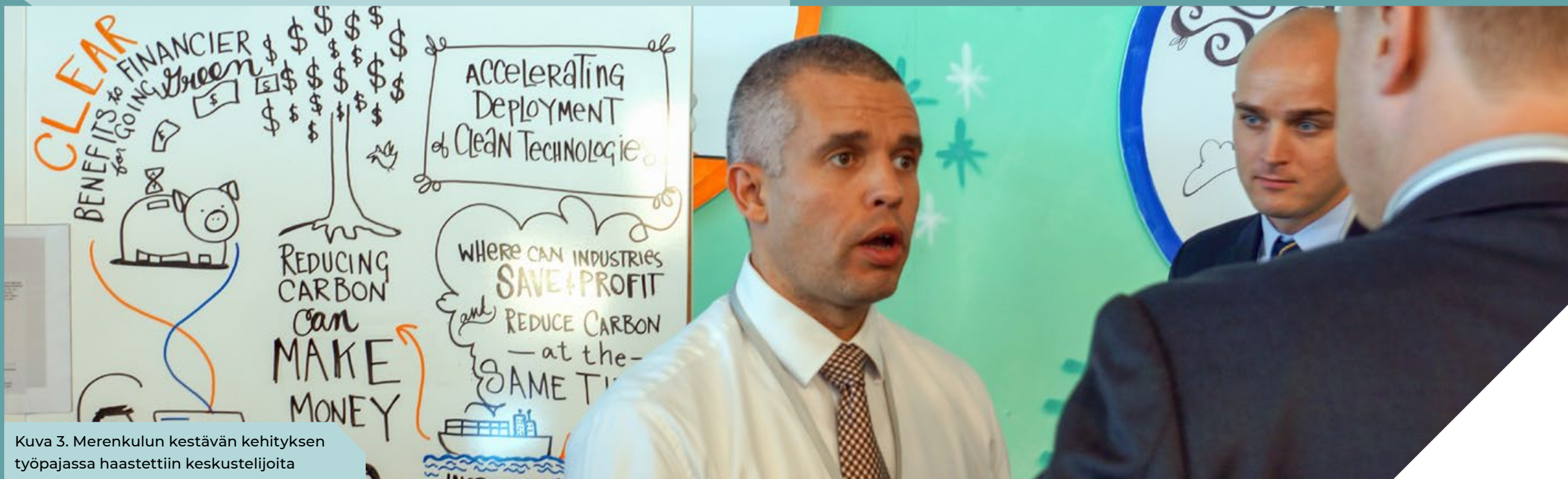
Kuva 2. Älyväylä, reitti autonomiseen liikenteeseen. (Kuva: Liikennevirasto.)

Lainsäädännöllä vauhtia ympäristön suojaamiseksi ja haittojen pienentämiseksi

Suomen Satamaliiton mukaan satamat sijaitsevat yleensä lähellä paikallisia ja alueellisia yhteisöjä. Näin ollen satamilla on lainsäädännölliset vastuut ja vastuut kyseisille yhteisöille. Satamia ja niiden sidosryhmiä sitovat kansallinen ja kansainvälinen lainsäädäntö. Merilaki kattaa Yhdistyneiden kansakuntien merioikeusyleissopimuksen ja IMOn määräykset sekä kansainvälisen merenkulun turvallisuutta ja ympäristönsuojelua koskevat yleiset standardit.

Startup-yritys voi ponnistaa Suomestakin maailmanmarkkinoille

Uusia työpaikkoja voidaan luoda vain uusien ja luovien yritysten myötä. Avainsanoja eri julkaisuissa ovat innovatiivisuus, ketteryys ja omatoimisuus. Suomen



Kuva 3. Merenkulun kestävän kehityksen työpajassa haastettiin keskustelijoita innovointiin. (Kuva: Vesa Tuomala.)

valtio on omalta osaltaan vastuussa ympäristönsuojelusta ja sitoutunut siihen Euroopan unionin myötä. Myös halu kehittää logistiikkaa ja merenkulkua sekä niiden digitalisoimista on todettu erittäin tärkeäksi asiaksi eri hallitusohjelmissa.

Satamat ja merenkulku ovat kansainvälisesti vahvasti säänneltyjä IMO:n, Euroopan unionin ja viranomaisvaltioiden toimesta. Logistiikka ja merenkulku ovat kuitenkin tällä hetkellä murrosvaiheessa, joten pienilläkin ideoilla voi vielä olla vaikutuksia yhtiöiden kannattavuuteen.

Ilmastonmuutos on fakta ja tieteellisesti todistettu kehityspolku maailmassa. Logistiikan erilaisia polttoainevaihtoehtoja kehitellään jatkuvasti, joskin nesteytettyä maakaasua (LNG) pidetään yhtenä ympäristöystävällisimmistä fossiilisista polttoaineista ja mahdollisuutena puhtaampaan ilmastoon. Muita mahdollisuuksia ovat uusiutuvat energianlähteet, kuten tuuli- ja vesivoima, biokaasu, biodiesel, etanoli sekä vety- ja akkuteknologia, jotka kehittyvät seuraavan kymmenen vuoden aikana. Jatkossa laivat saattavat olla hybridialuksia, jotka käyttävät erilaista, tarkoitukseen sopivaa polttoainetta satamassa, saaristossa, rannikolla ja avomerellä. Hyvänä esimerkkinä näen suomalaisen startup-

yrittäjän BroadBit Batteries Oy:n, joka kehittää suola-akkua kilpailemaan litiumioniakkuteknologiaa vastaan.

Logistiikan digitalisoinnin saralla on vielä paljon tehtävää. Anturitekniikka, jolla voidaan mitata liikenteen ohjaamiseen tarvittavaa tietoa, voi lisätä tehokkuutta jakeluketjussa. Yleisesti antureita käytetään tunnistamisessa, mittaamisessa, valvonnassa ja yhteentörmäyksen välttämiseksi. Mittaus- ja säätötekniikan, esimerkiksi lämpötilojen, kosteuden ja kulumisen diagnostiikan, liittäminen viestintään voi luoda innovaatioita logistiikan ja koneiden huollon tarpeisiin.

Yrittämisen lisäksi on tärkeää huolehtia omasta hyvinvoinnistaan, terveydestään ja perheestään – niiden avulla aloitettava startup-yrittäjä voi lentää maailmanmaineeseen!

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu (Xamk) tutkii nykyistä ja tulevaa lainsäädäntöä sekä määräyksiä löytääkseen parhaita käytäntöjä satamien omistajien ja ylläpitäjien sekä varustamojen digitalisoinnin kehittämiseksi.

LÄHTEET

Euroopan parlamentti. 2018a. Ilmastonmuutoksen vaikutukset Euroopassa. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.europarl.europa.eu/news/fi/headlines/priorities/ilmastonmuutos/20180905STO11945/ilmastonmuutoksen-vaikutukset-euroopassa> [viitattu 25.8.2020].

Euroopan parlamentti. 2018b. Kasvihuonekaasupäästöt EU:ssa ja maailmalla. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.europarl.europa.eu/news/fi/headlines/priorities/ilmastonmuutos/20180301STO98928/kasvihuonekaasupaastot-eu-ssa-ja-maailmalla-infografiikka> [viitattu 25.8.2020].

Heikkilä, M. 2020. Suola-akku voi tulla markkinoille jo tänä vuonna. Kuluttaja. Verkkolehti. Saatavissa: <https://kuluttaja.fi/artikkelit/suola-akku-voi-tulla-markkinoille-jo-tana-vuonna/> [viitattu 14.9.2020].

Liikenne- ja viestintävirasto Traficom. 2019. Meriliikenteen automaation kehitys. Merenkulun automaation ja digitalisaation tutkimusohjelma. Traficomin julkaisu 122/2019. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.traficom.fi/sites/default/files/media/publication/Meriliikenteen_automaaation_kehitys_Traficom_julkaisu_122_2019.pdf [viitattu 25.8.2020].

Naumanen, M. (toim.), Heimonen, R., Koljonen, T., Lamminkoski, H., Maidell, M., Ojala, E., Sajeve, M., Salminen, V., Toivanen, M., Valonen, M. & Wessberg, N. 2019. Kestävän kehityksen innovaatiot. Katsaus YK:n Agenda 2030 kehitystavoitteisiin ja vastaaviin suomalaisiin innovaatioihin. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 2019:62. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/161903/VNTAES_2019_62.pdf?sequence=1&isAllowed=y. [viitattu 14.9.2020].

Pavlenko, N., Comer, B., Zhou, Y., Clark, N. & Rutherford, D. 2020. The climate implications of using LNG as a marine fuel. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://theicct.org/sites/default/files/publications/Climate_implications_LNG_marinefuel_01282020.pdf [viitattu 14.9.2020].

Yhdistyneet kansakunnat. s.a. Take action for the sustainable development goals. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/> [viitattu 6.4.2020].

Ympäristöministeriö. 2020. Sustainable development by Ministry of the environment in Finland. Saatavissa: <https://vnk.fi/en/sustainable-development> [viitattu 19.10.2020].

Anu Ivanoff, Minna Lehesvuori & Minna Nieminen

KONKREETTISTA YRITTÄJYYDEN TUKEA KYMENLAAKSOSSA

Startup-ekosysteemillä voidaan tarkoittaa kaikkia kasvuyrittäjyyteen liitettäviä palveluita, jotka palvelevat yrittäjiksi haluavia sekä jo olemassa olevia yrityksiä, jotka havittelevat toimintansa kasvua tai kansainvälistämistä. Toimintaympäristö sisältää tiimin rakentamiseen liittyviä palveluita, yrittäjämäisyyttä kehittäviä toimintamalleja (kuten hackathonit), aloittavan startup-yrittäjän palveluita (kuten kiihdyttämöt ja hautomot), koulutuksia ja tapahtumia (kuten työpajat) sekä palveluita, joita tarjotaan yrityksille niiden toiminnan kehittämiseen. Näitä palveluita tarjoavat muun muassa oppilaitokset ja niiden TKI-toiminta sekä kehitys- ja elinkeinoyhtiöt. Palveluista isoa osaa tarjotaan erilaisilla hanketuilla.

Kymenlaakso Startup Ecosystem (KSE) -hankkeen yhtenä tavoitteena on parin vuoden ajan ollut yhdistää yrittäjyyttä tukevia palveluita ja startup-toimintaa yhdeksi, kokonaisvaltaisemmaksi startup-ekosysteemiksi, josta muodostuisi kasvuhakuista yrittäjyyttä tukeva ekosysteemi. Yksi startup-kulttuurin keskeinen lähtökohta on ruohonjuuritason luova ”pöhinä” ja sosiokulttuurinen innostaminen. Ensimmäisen vaiheen ekosysteemiaihiossa uuden kasvun ajurina korostuvat biotuote- ja palvelumuotoilu sekä koulutus- ja opetusvienti. Ekosysteemi täydentynee jatkossa muun muassa logistiikan sekä terveys- ja teknologiapalveluiden osalta.

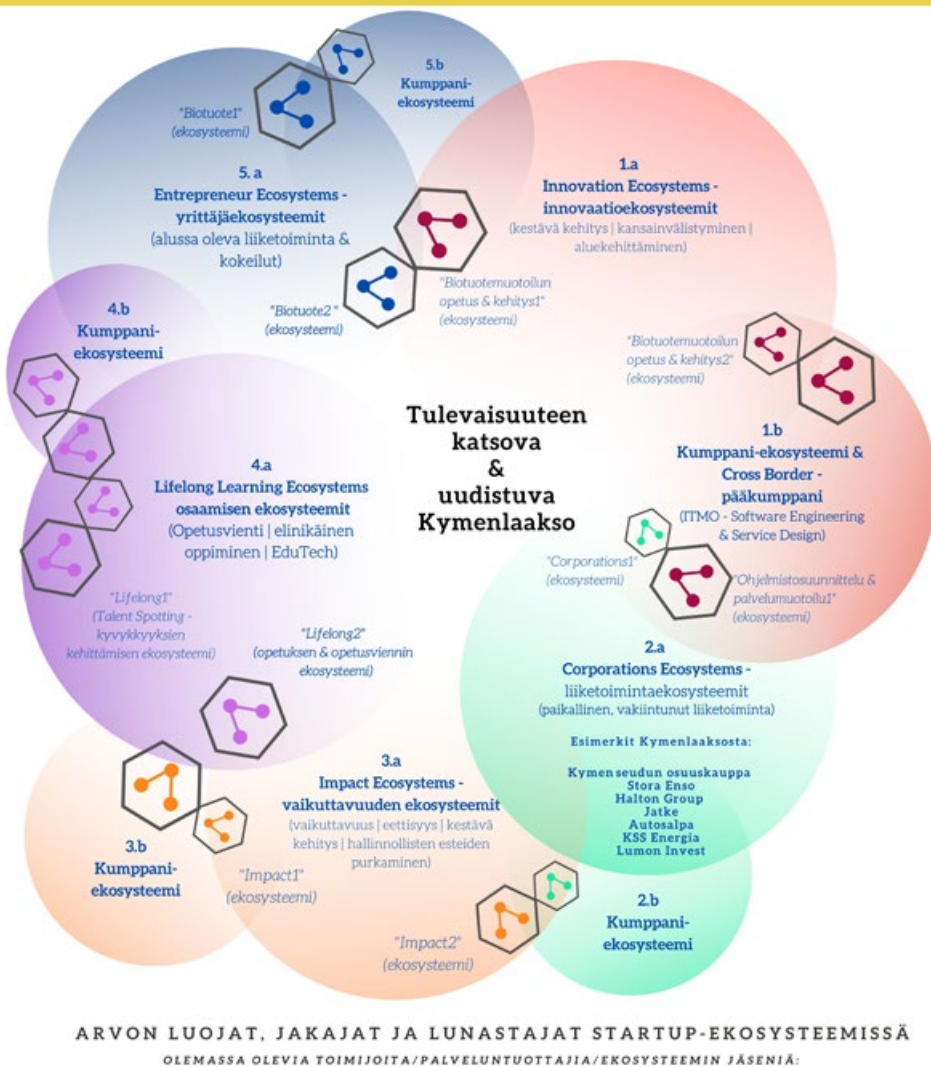
Startup-yrittäjän huolet, haasteet ja ratkaisut

Startup-yrittäjän tarpeet ovat usein monitahoisia. Kuinka sana ja suunnitelmat muuttuvat lihaksi ja menestykselliseksi liiketoiminnaksi? Tiimin rakentaminen, rahoitus, asiakkaat, tuotekehitys ja validointi ovat osa-alueita, joita aloittava (kasvu)yrittäjä joutuu kehittämään heti liiketoimintansa alkuvaiheessa. On voitu todeta, että Kymenlaaksossa on runsaasti näitä osa-alueita tukevia palveluita, mutta ne ovat tällä hetkellä pirstoutuneita ja hankalasti tavoitettavissa. Kymenlaakson startup-ekosysteemi tarvitsee epäilemättä myös lisää määrätietoista kartoitusta ja kehitystyötä.

Kymenlaakson Startup Ecosystem -hankkeessa on tehty kartoitusten lisäksi kokeiluja ja luotu onnistuneimmista kokeiluista toimintamalleja yrittäjyyden tukemiseen. Keskeisinä ajatuksina toimintamallien kehittämisessä ovat olleet tehokkuus, käytännönläheisyys, käyttäjälähtöisyys ja yksilöllisyys. Yksi toimivaksi todettu toimintamalli on HelpDesk-opiskelijamentorointi, jossa tarjotaan henkilökohtaista sparrausta yrittäjyydestä kiinnostuneelle opiskelijalle. HelpDesk ohjaa eteenpäin idean kehittämisessä ja auttaa opiskelijaa viemään yrittäjyyttä kohti konkretiaa. HelpDesk on siirtymässä vakiintuneeksi osaksi Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa (Xamk) juuri alkanutta *Business Cafe* -toimintaa, joka ohjaa opiskelijoita yrittäjyyspolulla eteenpäin.

HelpDesign on puolestaan yksilöllisen yritysvalmennuksen toimintamalli, jossa kymenlaaksolaisia pienyrittäjiä autetaan mentoroinnin avulla kehittämään toimintaansa. Yrittäjää haastetaan ideoimaan yhdessä uudenlaisia palveluita ja liiketoiminnan muotoja. Fokus on yrittäjän tarvitsemassa henkilökohtaisessa tuessa, kannustuksessa ja palvelumuotoiluajattelun lisäämisessä. Tarve korostui koronapandemia-aikana, ja kokeilu toteutettiin nopealla aikataululla.

Hahmottuva startup-ekosysteemi kymenlaaksolaisittain



Kouvola Innovation | Cursor | Business Akatemia | Kymenlaakson Kauppakamari | KSAO | EKAMI | alueen lukiot | Xamk | FIBAN | Kymenlaakson liitto | BusinessFinland
Team Finland | ELY | Levelup | Startup Kymenlaakso | kymenlaakso.nyt | "ship StartUp Festival" | PatteriES Stage | Patteri Entrepreneurship Society | Xlab | NOHEVA OSK | Datarilina
HUB Kouvola | Karhulan Teollisuuspuisto | Venture Gym | Startup Summer Camp (jatko ei tiedossa) | StartUp Passion (päättynyt) | Kiihdyttämö Kouvola | "Pitch Captain |

Kuva 1. Jokaisen merkityksellisen ekosysteemin sisällä on omat kumppaniverkostonsa, joiden toiminta on maakunnan tulevaisuuden kannalta tarkoituksenmukaista. (Kuva: Anu Ivanoff.)

Valmennuksen ansiosta eräs ravintola-alan pienyrittäjä pystyi laajentamaan liiketoimintaansa poikkeusoloissakin.

Opiskelijoille suunnattu toimintamalli *HelpDuuni* auttaa opiskelijoita ja vasta-valmistuneita työllistymään projekteihin tai niiden osiin erilaisten toimeksiantojen avulla. Opiskelijalle annetaan rajattu toimeksianto tämän omalta osaamisalalta, ja työstä maksetaan korvaus. Tarvittaessa hankehenkilöstö on ohjannut opiskelijaa työn toteuttamisessa. Malli antaa työkokemusta ja opettaa projektinhallintaa turvallisessa, ohjatussa ympäristössä. Lisäksi se kannustaa yrittäjämäiseen toimintaan ja kevytyrittäjyyteen.

Opiskelijat tärkeä avainresurssi myös Kymenlaaksossa

On havaittu, että osallistumisella yrittäjyy verkostoihin opintojen aikana on merkittävä yhteys opiskelijoiden yrittäjyyshaluihin ja -aikomuksiin. Yrittäjyydestä ja startup-toiminnasta kiinnostuneiden opiskelijoiden tavoittamiseksi ja aktivoimiseksi on valtakunnan tasolla syntynyt "entrepreneurship society"-malli, johon myös lyhenne ES (tai pienillä kirjaimilla es) viittaa.

Kymenlaakson opiskelijat ovat merkittävä resurssi alueen startup-ekosysteemin toimijoille. Opiskelijayrittäjyyshyönteisö *Patteri Entrepreneurship Society* (lyhyemmin Patteri ES) on ollut aktiivinen toimija startup-ekosysteemin opiskelijatoimijoiden kokoamisessa ja motivoimisessa. Patteri ES:n tyyppistä yhteisöä tarvitaan startup-kulttuurin laajentamisessa ja rikastamisessa Kymenlaaksossa.

Opiskelijoiden merkitys on monellakin tavalla keskeinen verkostojen ja ekosysteemien rakentumisessa. Opiskelijoita on paljon, ja heillä on siten laaja kontaktipinta. Opiskelijayhteisön on luontevaa lähestyä myös muiden oppilaitosten opiskelijoita "lähes vertaisena". Opiskelijat on nähty myös myönteisinä suhteiden solmijoina paikallisiin yrityksiin ja yrittäjiin. Tällaisella opiskelijaläheisellä startup-kulttuuriin innostamisella on merkitystä myös eri oppilaitosten opiskelukulttuurin rikastuttajana. Nuorekas, yhteisöllinen toiminta yrityselämän kanssa tuo uusia tuulia työelämäläheiseen oppimiseen ja eri sukupolvien kohtaamiseen mielekkäissä yhteyksissä.

Yhteisöllä on myös laadukasta näyttöä suuremman luokan toiminnasta ja onnistuneista prosesseista vuosittain järjestettävän "ship Startup Festivalin" organisoimisessa. Festivaalin halutaan jatkuvan opiskelijavetoisena. KSE-hanke

Yrittäjyyskasvatuksen
tuntemus on vahvuus
YRITTÄJYYSKASVATUS

Startup-maailmaan
perehdyttäminen
– kampusten välillä
eroavaisuuksia
YHTENÄISTÄMINEN

Verkostojen tuntemus
alueellisesti, kansallisesti
että kansainvälisesti
**KANSAINVÄLISYYTEEN
TÄHTÄÄMINEN**

Näyttö yrittäjäkentän
palveluiden kehittämisestä:
yrittäjyysyhdistykset,
kiihdyttämöt ja hautomot
**KOKEMUS
YRITTÄJÄKENTÄSTÄ**

Opiskelijarajapinnassa
työskentely etusijalle
tehtävänkuvassa
**FOKUKSESSA
OPISKELIJA**

Liikeideoiden tai
liiketoimintasuunnitelmien
sparraus ja yhteyden
luominen opiskelijaan
**HENKILÖKOHTAINEN
SPARRAUS
LIIKEIDEOISSA**

Sosiaalisen median
sisällöntuotanto
**SOME-KANAVAT
HALLUSSA**

Yrittäjyyden alkupään
vaiheiden tunteminen ja
karikoiden kuvaaminen
opiskelijalle
**BOOSTIA
YRITTÄJYYDEN
ALKUVAIHEISIIN**

Rahoituskanavien
tunteminen on ensiarvoista
vaikuttavuuden
saavuttamiseksi
**MONEY,
MONEY,
MONEY**

Kuva 2. Yrittäjyyskasvatus
ja startup-kulttuuriin
innostaminen liittyvät vahvasti
yhteen. (Kuva: Anu Ivanoff.)



Kuva 3. *ship Startup
Festival elokuussa 2020
Kotkassa onnistui hyvin.
(Kuva: Silva Virtanen /
*ship Startup Festival.)

on pyrkinyt kasvattamaan *ship Startup Festivalin edellytyksiä kasvaa merkittäväksi, kansainvälisesti tunnetuksi startup-tapahtumaksi ja verkostojen solmukohdaksi. Kotkassa vuodesta 2015 lähtien järjestetty kesätapahtuma on koettu kansainväliseksi, innovatiiviseksi ja yrittäjyyttä edistäväksi.

Elokuussa 2020 järjestetyn *ship Startup Festivalin tunnelma oli korona-vuodesta huolimatta jälleen korkealla. Keskeisessä roolissa oli ”digifyysisyys” eli fyysisen (analogisen) tapahtuman ja digitaalisen verkkopalvelun/yhteisön kytkeytyminen toisiinsa. Tällainen hybridimalli on relevantti toimintamalli ehkä jatkossakin.

Lähitulevaisuuden askelmerkkejä

Suomi on menestynyt huonosti viime vuosien pohjoismaisissa vertailuissa, kun kriteereinä on ollut maakuntien hyvinvointi ja dynaamisuus (vrt. State of the Nordic Region 2020). Suomen selviä nykyhetken ja tulevaisuuden ongelmia ovat muun muassa Pohjoismaiden alhaisin syntyvyys sekä Pohjoismaissa nopeimmin vanheneva väestö. Suomi on valitettavasti edellä mainitun selvityksen ja vertailun pahnepohjimmainen. Maamme sisällä viimeiseksi vertailussa sijoittuu Etelä-Savo, toiseksi viimeiseksi Kymenlaakso ja kolmanneksi viimeiseksi Kainuu.

Kymenlaaksossa on perinteisesti ollut paperiteollisuutta ja logistiikka-alan yrityksiä. Maakunta on lähellä niin pääkaupunkiseutua kuin Pietarin metro-
poliakin mutta kamppailee tällä hetkellä veto- ja pitovoimansa kanssa. Mikä
mahtaa olla tahtotila yrittäjäksi Kymenlaaksossa? Tukeeko lähiympäristö
ryhtymistä yrittäjäksi – saatikka kasvuhakuiseksi startup-yrittäjäksi? Olennai-
sia asioita ovat muun muassa henkinen tuki, resurssit, kontaktit ja verkostot,
sattumanvaraiset kohtaamiset, sparraus- ja mentorointitilaisuudet, luovuutta
ja ketteriä prosesseja tukevat co-working-tilat, ammattikorkeakoulun ja kehi-
tysorganisaatioiden kautta tuleva tuki, uusyrityskeskukset sekä kiihdyttämöt.

Onko alueen/innovaatioympäristön aluskasvillisuus tarpeeksi vahva ja elinvoimai-
nen? Onko tarpeeksi sellaista oppilaitoksista ja muualta nousevaa kokeiluhenkä,
”hulluakin” rohkeutta ja luovaa pohinää, josta voi syntyä lupaavia startupeja, joista
voi myöhemmin kehittyä dynaamisia kasvuyrityksiä? Usein unohdetaan, että
isotkin yritykset ovat olleet ensin aloittelevia, kasvuhakuisia startup-yrityksiä.

TKI-toiminnan suurin anti yrittäjyyden tukemisessa on usein sen tarjoamat
kohtaamiset ja irtiotot yrittäjän arjen perusrutiineista. ”Out of the box” -ajat-
telu keskustelujen ja kohtaamisten myötä voi tuottaa uutta näkökulmaa omaan
(yritys)toimintaan ja parhaimmillaan siivittää uuteen liiketoimintamalliin ja
uudistumiseen, eritoten koronavuosien kaltaisissa poikkeusoloissa. Aito yhteis-
työ ja verkostoituminen tuovat yksinyrittäjällekin osajaverkostoa työn tueksi.

Kymenlaakso Startup Ecosystem -hankkeessa on parin vuoden aikana ideoitu,
verkotuttu, kokeiltu ja luotu pysyviä toimintamalleja. Lisäksi on myötävaikutettu
uuden toimenkuvan syntymiseen Xamkissa: ekosysteemin ja yrittäjyystoimin-
nan koordinoinnin veturiksi palkataan vuoden 2021 alusta yrittäjyysinnovaat-
tori, jonka rooli on keskeinen sekä Xamkissa että Kymenlaakson ja Etelä-Savon
maakunnallisissa ekosysteemeissä.

Kymenlaakso on yhtä kuin sen tulevaisuuden tekijät eli maakunnassa asuvat,
työskentelevät ja opiskelevat ihmiset. Millaisia tekijöitä maakuntamme eko-
systeemeineen vetää puoleensa ja myös pitää otteessaan?

LÄHTEET

Castells, M. 1996. The rise of the network society. The information
age. Economy, society and culture. Vol. I. Malden, MA & Oxford:
Blackwell Publishers.

Csikszentmihalyi, M. 2005. Flow. Elämän virta. Helsinki: Rasalas.

Erola, J. 2019. Uusien ideoiden Suomi. Kunnallisan
kehittämissäätöön Polemia-sarjan julkaisu nro 113. Helsinki: KAKS
– Kunnallisan kehittämissäätö.

Florida, R. 2005. Luovan luokan esiinmarssi. Miten se muuttaa
työssäkäyntiä, vapaa-aikaa, yhteiskuntaa ja arkielämää. Helsinki:
Talentum.

Heikkinen-Moilanen, R. & Inkinen, S. (toim.) 2011. Sanoja ja tekoja.
Dynaamisen aluekehityksen haasteita ja tulevaisuuskuvia.
Rovaniemi: Lapin yliopistokustannus.

Inkinen, S. 2006. Kouvola Kasarminmäki 2015. ”Luovan luokan”
haaste. Lähtökohtia dynaamisen korkeakoulukampuksen
kehittämiseksi. Teoksessa Kuusamo, A., Inkinen, S. & Tomperi,
S. (toim.) Kiide. Kulttuurisen aluekehityksen haasteita Pohjois-
Kymenlaaksossa. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun
julkaisuja. Sarja A. Oppimateriaali. Nro 10. Kouvola: Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu, 61–84.

Kuusamo, A., Inkinen, S. & Tomperi, S. (toim.) 2006. Kiide.
Kulttuurisen aluekehityksen haasteita Pohjois-Kymenlaaksossa.
Kymenlaakson ammattikorkeakoulun julkaisuja.
Sarja A. Oppimateriaali. Nro 10. Kouvola: Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu.

Ries, E. 2016. Lean startup. Kokeilukulttuurin käsikirja. Kerava:
LavasDesign.

Salminen, V. & Mikkilä, K. 2016. Yrittäjäekosysteemit
kasvun ajurina. WWW-dokumentti. Saatavissa:
<https://tietokayttoon.fi/documents/1927382/2116852/Policy+Brief+VNK+yritt%C3%A4j%C3%A4ekosysteemit+0903.pdf/05ccb22f-f9bb-4d43-8ec0-b92aed946bfa?version=1.0>
(18.9.2020).

Tikkanen, J. 2015. Slush alkaa tänään – tässä sanakirja startup-
maailmaan. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/uutiset/132506-slush-alkaa-tanaan-tassa-sanakirja-startup-maailmaan>.

Valkokari, K. 2015. Business, innovation, and knowledge
ecosystems. How they differ and how to survive and thrive within
them. Technology Innovation Management Review 5 (8),17–24.
Verkkolehti. Saatavissa: <http://doi.org/10.22215/timreview/919>
(18.9.2020).

Johanna Koponen

ROIHU OSANA ETELÄ-SAVON YRITTÄJYYS- EKOSYSTEEMIÄ

Yrittäjyydellä elinvoimaa Etelä-Savoon

Roihu – uutta yrittäjyyttä, sukupolvenvaihdoksia ja kansainvälisiä yrityksiä Etelä-Savosta -hankkeessa luotiin pohjaa jatkuvalla ja pitkäjänteisellä yrittäjyyden tukemiseen tähtäävälle toiminnalle koko Etelä-Savon alueella. Roihun kantavana teemana olivat uuden yrittäjyyden luominen, olemassa olevan kehittäminen, uusien yrittäjyyden tukimuotojen testaaminen sekä sukupolvenvaihdosten ja ekosysteemin perustan luominen. Kohderyhmän muodostivat yrittäjyyttä harkitsevat henkilöt, jo toimivat yrittäjät sekä kansainvälistyvät ja omistajanvaihdoksesta kiinnostuneet yrittäjät.

Hankkeessa tuotettiin 16 pitkäkestoista yrittäjyysvalmennusta aloittaville ja jo toimiville yrittäjille. Lisäksi tarjottiin 13 lyhyempää pienyrittäjävalmennusta moninaisista teemoista, muun muassa taloudesta, työhyvinvoinnista, osuuskuntayrittäjyydestä ja digitaaloista. Savonlinnan alueella keskityttiin Lean Startup -metodilla toteutettaviin Startup Booster -valmennuksiin. Ne tarjosivat valmennuksellista näkökulmaa muun muassa asiakaskehittämiseen, palvelumuotoiluun ja liikeideoiden skaalautuvuuteen. Startup Booster -valmennus tarjosi myös väylän oman liikeidean testaamiseen. Pieksämäen seudulla edistettiin omistajanvaihdoksia koulutusten ja arvonmääritysten tuella. Henkilökohtainen neuvonta ja sparraus olivat tärkeä osa monipuolisia valmennuskokonaisuuksia. Lisäksi hankkeessa tuotettiin laajalla skaalalla erityyppisiä yrittäjyyden tapahtumia ja tilaisuuksia yhdessä yhteistyökumppaneiden ja sidosryhmien kanssa.

Tässä artikkelissa keskitytään tuomaan esille Roihu-hankkeen päätoteuttajan ja yhteistyökumppaneiden välistä ketterää ja luontevaa yhteistyötä sekä sitä, millaisin menetelmin ja toimenpitein tämä toteutettiin.

Hankkeen merkitys eteläsavolaiselle yrittäjyyden ekosysteemille

Roihu oli omalta osaltaan vahvasti edistämässä alueellista yrittäjyyttä ja alueen elinvoimaa. Roihun toimenpiteisiin osallistui yhteensä yli 2 300 henkilöä ja 180 yritystä, joista suurin osa oli mikroyrityksiä. Uusia yrityksiä syntyi 58 ja startupeja seitsemän. Omistajanvaihdosprosessissa oli mukana 33 yritystä ja 60 henkilöä. Roihun avustuksella syntyi kaksi omistajanvaihdosta. Uusia innovaa-



Kuva 1. Yrittäjän talousvalmennus Mikkeli -valmennuksen päätösilta marraskuussa 2019. (Kuva: Kimmo Iso-Tuisku.)

tioita ja tuotteita saatiin 16. Alla Roihun ohjausryhmän jäsenten näkemyksiä ja kokemuksia hankkeen toimenpiteistä:

”Hanke on ollut tarpeellinen aloittaville yrittäjille. Koulutuksia on ollut maakunnallisesti ja säännöllisin väliajoin. Hankkeen kesto ja budjetti ovat olleet selkeästi toimintaan sopivia. Pieksämäellä yrittäjyysvalmennukset ja -koulutukset ovat olleet suosittuja ja erittäin hyviä. Osallistujat ovat saaneet tärkeää vertaistukea. On ollut hienoa, että erityisesti nuorille on järjestetty mahdollisuuksia ja heitä on opastettu yrittäjyydessä ja yrittäjyyteen liittyvissä asioissa. Hanke on kuulunut ja näkynyt, ja se on järjestänyt paljon hyviä ja kiinnostavia tilaisuuksia. – Roihu-hankkeen ohjausryhmä 2020

Dynaaminen ja tuloksellinen yhteistyö

Yhteistyö on ollut Roihussa erittäin antoisaa ja hedelmällistä. Tässä artikkelissa tehdään muutamia nostoja, joissa laadukkaan yhteistyön tuloksena on saatu aikaan aivan valtavan upeita tapahtumia.

Nordic Business Forum Live Stream toteutettiin lokakuussa 2019 Savonniemen-kampuksella Savonlinnassa. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun (Xamk)

kehittämishankkeet Roihu, *Digiportaat* ja *Biokasvu* sekä Itä-Savon Uusyrityskeskus ry. ja Savonlinnan kaupunki tuottivat tilaisuuden yhteistyössä. Tapahtuma oli iso ponnistus kaikilta asianosaisilta. Osallistujilla oli mahdollisuus päästä keskitetysti kuulemaan huippuluokan puhujia. Lisäksi tilaisuus tarjosi alueen yrityksille erinomaisen mahdollisuuden esittäytyä sekä markkinoida tuotteitaan ja palveluitaan. Nordic Business Forum Live Stream jää pysyväksi malliksi. Tarkoituksena oli toteuttaa tapahtuma laajalla yhteistyöllä myös vuonna 2020, mutta se siirtyi COVID19:sta johtuen vuoteen 2021.

Onnistuneesta yritysyhteistyöstä voisi nostaa Xamk Pienyrityskeskuksen Business Breakfast -asiakastilaisuuden, joka toteutettiin yhteistyössä OP Suur-Savon ja Pienyrityskeskuksen Roihu- ja *DigiJoko*-hankkeiden kanssa syyskuussa 2018 Pieksämäellä. Tilaisuuden puhujana oli Salatut elämät -tv-sarjastakin tuttu yrittäjä, sijoitusbloggaaja Jasmin Hamid. Hamid kertoi omasta sijoitusfilosofiaan ja kannusti yrittäjiä säästämään ja sijoittamaan. Tilaisuus kohdennettiin Pieksämäen seudun naisyrittäjille.

Nuorten yrittäjien yhteisö on löytänyt Pieksämäellä toisensa. Roihun Pieksämäen aluepäällikkönä toiminut Tapu Holttinainen vaikutti positiivisesti nuorten yrittäjien verkoston perustamiseen. Nuoret yrittäjät kokoontuivat Roihun aikana kaksi kertaa, ja toiminta jatkuu edelleen. Facebook-yhteisössä on mukana jo yli 70 henkilöä.

Uuden ja innostavan yrittäjyyden luomisen ohella on tärkeää muistaa myös yrittäjyyden elinkaaren loppupää. Roihun omistajanvaihdosprosessissa oli mukana useita kymmeniä henkilöitä. Roihun aikana saatiin maaliin kaksi



Kuva 2. Nuorten yrittäjien verkostotapaaminen Power4Lifessa Pieksämäellä maaliskuussa 2020. (Kuva: tuntematon.)

omistajanvaihdosta. On hyvä huomioda, että omistajanvaihdokset ovat hyvin aikaa vieviä prosesseja.

Roihun projektipääällikköä ja Pieksämäen aluepääällikköä haastateltiin Haaga-Helian koordinoimaan omistajanvaihdoskyselyyn toukokuussa 2020. Lisäksi haastateltavina oli pieksämäkeläisiä yrittäjiä, jotka olivat tehneet omistajanvaihdoksen tai käyttäneet Roihun tarjoamia omistajanvaihdospalveluita, kuten kevyitä arvonmäärittäjiä.

Omistajanvaihdoskyselyn koonnin tulokset julkaistaan marraskuussa 2020 Porissa, jossa pidetään valtakunnallinen Omistajanvaihdoskonferenssi. Itse Omistajanvaihdosfoorumin (ov-foorumi) tavoitteena on juuri yrityskauppojen ja sukupolvenvaihdosten vauhdittaminen.

Asiakaskokemuksia

Roihu-hankkeessa panostettiin systemaattisesti osallistujapalautteiden keräämiseen ja analysoimiseen sekä toiminnan edelleen kehittämiseen. Hankkeen loppujulkaisu valmistui syksyllä 2020, josta nostan muutaman asiakaspalautteen Tapu Holttisen Käytännöllistä yrittäjyysoppia -artikkelin osalta:

”Sain vastauksia moneen epäselvään, itseäni askarruttavaan asiaan.”

”On kurjaa, kun ei nähdä tämän valmennuksen puitteissa enää.”

”Aktiivinen, hyvä ryhmä. Paljon keskustelua, sisältö hyvää. Vierailijat olivat hyvä lisä kokonaisuuteen.”

”Opetus oli tarpeeksi innokasta ja innoittavaa. Ajatus pysyi yrittämisessä eikä karkaillut esim. männänrenkaisiin.”



Kuva 3. Business Cafe -ideointitapaaminen Saimaa Stadiumilla kesäkuussa 2020. (Kuva: Viljo Kuuluvainen.)

Tulevaisuuskatsaus

Laajan, maakunnallisen Roihu-hankkeen tavoitteet saavutettiin ketterän ja moninaisen yhteistyön johdosta. Tästä iso kiitos vielä kerran kaikille yhteistyökumppaneille ja sidosryhmille.

Yrittäjyyden kentälle saadaan uutta sisällöntuotantoa syyskuussa 2020 käynnistyneestä, Etelä-Savon alueella vaikuttavasta *Yrittäjyyden Kolmas Aalto* -hankkeesta, jota hallinnoi Xamkin Pienyrityskeskus. Hankkeen kohderyhmänä ovat erityisesti henkilöt, joille yrittäjyyden erilaiset muodot ovat mahdollisia työllistymisen keinoja. Lisäksi kohderyhmään kuuluvat yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat sekä kasvuun ja kansainvälisille markkinoille suuntaavat alkuvaiheen startupit. Toimenpiteinä tuotetaan yrittäjyysvalmennuksia, kehitetään yrittäjyyden Summer School -malli, luodaan kestäviä, verkostomaisia ratkaisuja sekä tuotetaan yrittäjyyden tueksi monipuolisia tapahtumia, webinaareja, podcasteja ja kilpailuja.

Yrittäjyyteen panostaminen ja opiskelijayrittäjyyden aktivointi näkyvät Xamkin toiminnassa vahvasti. Syksystä 2020 alkaen kaikilla Xamkin kampuksilla alkoi opiskelijoille suunnattu Business Cafe -toiminta, joka vaikuttaa positiivisesti yrittäjyyden sanoman levittämiseen sekä yrittäjyystapahtumien ja -opintojen näkyväksi tekemiseen. Xamkin Mikkelin-kampuksella toiminnasta vastaa kirjoittajan lisäksi kaksi muuta henkilöä: Marika Vartiainen ja Merja Väisänen. Tämä tiimi siis vastaa Mikkelin-kampuksella muun muassa siitä, että opiskelijoilla on parhaat mahdollisuudet opiskella yrittäjyyttä, osallistua yrittäjyystapahtumiin ja saada henkilökohtaista sparrausta omaan liikeideaansa. Keväällä

2020 opiskelijoille suunnatussa kyselyssä korostui esimerkiksi kiinnostus kevytyrittäjyyttä kohtaan. Yritysyhteistyö lähtikin siis jo keväällä lennokkaasti käyntiin, kun saimme Eezy Kevytyrittäjät ja OP Kevytyrittäjyysmallin toimintaan mukaan. Lisäksi muun muassa TKI-kehittämishankkeiden kautta käydään aktiivista keskustelua yhteistyön muodoista, ja uusia yhteistyön avauksia on jo käynnistynyt esimerkiksi Saimaa Stadiumin Active Life Labin ja Kalevankankaan yhteyteen Viljo Kuuluvaisen kanssa. Lisäksi Juvenian Uusille urille -projektin ja YES Etelä-Savon kanssa on ideoitu uusia toimenpiteitä.

Yrittäjyyden edistäminen ja kehittäminen ovat voimissaan Etelä-Savossa. Tästä on hyvä jatkaa matkaa yhdessä eteenpäin!

Roihu-hanke sai Etelä-Savon ELY-keskuksen kautta Euroopan sosiaalirahaston osarahoitusta 1.3.2018–30.4.2020. Hankkeen päätoteuttajana toimi Xamkin Pienyrityskeskus ja osatoteuttajina Etelä-Savon ammattiopisto Esedu ja ammattiopisto SAMedu. Pieksämäen ja Savonlinnan kaupungit olivat mukana omarahoituksella. Hanke sai jatkoajan 1.5.–30.9.2020, jolloin toiminnassa olivat mukana Xamkin Pienyrityskeskus ja Etelä-Savon ammattiopisto.

Lisätietoja

xamk.fi/roihu

LÄHTEET

Kaasinen, E. & Koponen, J. 2020. Roihu-hankkeen ohjausryhmän muistio V/2020.

Koponen, J. (toim.) 2020. Roihu osana Etelä-Savon yrittäjyyskosysteemiä. Xamk Kehittää 119. Mikkeli: Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu.

Tämä Xamkin julkaisu tarjoaa laajan kuvan yrittäjyydestä ja verkostojen merkityksestä. Esillä on polkuja menestykseen, kumppanuuden malleja, kiihdyttämötoimintaa ja yhteiskehittämistä sekä monta muuta mallia ja esimerkkiä, joiden avulla yrittäjyyttä voidaan vahvistaa ja samalla tukea alueidemme elinvoimaisuutta. Yrittäjän on aistittava mitä ajassa liikkuu kyetäkseen ennakoimaan tulevan. Hänellä on oltava riskinsietokykyä ja taloudellista ajattelua, mutta ennen kaikkea intohimoa yrittäjyyteen.



**XAMK
KEHITTÄÄ**