

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

Yrittäjyys ja sähköinen kauppa

2012

Ville Koskinen

KÄYTÄNNÖNLÄHEINEN INNOVAATIOYMPÄRISTÖ

– Case Salo



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous | Yrittäjyys ja sähköinen kauppa

Joulukuu 2012 | 30

Ohjaaja: Jussi Puhakainen

Ville Koskinen

KÄYTÄNNÖNLÄHEINEN INNOVAATIOYMPÄRISTÖ

Opinnäytetyön tarkoitus on tutkia erilaisia innovaatioita ja innovaatioympäristöjä. Näitä voidaan toteuttaa monilla eri tavoilla. Oppilaitokset, elinkeinon kehittämiskeskukset ja yritykset käyttävät kaikki erilaisia menetelmiä. Jokaisella organisaatiolla on omat vahvuutensa, jotka olisikin hyvä tunnistaa, jotta niistä voidaan hyötyä yhdistelemällä erilaisia vahvuusalueita keskenään. Organisaatioiden yhteistyömenetelmät ovat erilaisia. Tämä vaikeuttaa monien projektien ja hankkeiden etenemistä. Opinnäytetyössä käytetty menetelmä on Triple helix –malli. Se perustuu kolmeen kategoriaan, joita yhdistelemällä luodaan innovaatioita, yhteistyötä ja kehitystä.

Opinnäytetyössä kerrotaan käytännön esimerkin kautta, miten tullaan opiskelijasta elinkeinoelämän kehittäjäksi. Kahdessa vuodessa tapahtuneet asiat kuvataan kronologisessa järjestyksessä. Elinkeinoelämän kehittäjäksi valmistuminen vaatii kovaa työtä, verkostoitumista ja vaikuttamista.

Tässä työssä kuvataan kahden vuoden aikana syntyneitä uusia kehittämisprojekteja, ideoita ja päätelmiä sekä ratkaisuja eri organisaatioiden yhteistyön takaamiseksi.

ASIASANAT:

Innovaatio, opiskelija

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business and Administration | Entrepreneurship

December 2012 | 30

Instructor: Jussi Puhakainen

Ville Koskinen

A PRACTICAL INNOVATIVE ENVIRONMENT

Purpose of this thesis is to explore a variety of innovations and innovation environments. Innovation environments can be achieved in different ways. Educational institutions, business development agencies and companies are all using different methods. Each organization has its own strengths. It is important to find and combine these differences between their strengths. Organizations have different methods to co-operate. This makes proceeding more difficult in projects. The method used in this thesis is Triple helix –model. It is based on three categories. When these categories are combined it is possible to create cooperation, innovation and development.

The thesis describes a practical example of how to proceed from a student to a business developer. The things that happened during the past two years are told in chronological order. To become a business developer requires hard work and networking.

The thesis describes new business development projects, ideas, conclusions and solutions born during the past two years.

KEYWORDS:

Innovation, student

SISÄLTÖ

KÄYTETYT LYHENTEET (TAI SANASTO)	5
1 JOHDANTO	6
2 HYVÄN INNOVAATIOYMPÄRISTÖN PIIRTEITÄ	7
2.1 Innovaatioympäristö	7
2.2 Triple helix malli	7
2.3 Nykyaikainen ekosysteemi	9
2.4 Muut sidosryhmät	10
3 CASE SALO	11
3.1 Osuuskuntatoiminnan aloitus	11
3.2 Osuuskuntatoiminnan pilotti	13
3.3 Microsoft Student Partners	14
3.4 Bisnesakatemia suunnittelu	16
3.5 Bisnesakatemia käynnistyminen	17
3.6 Microsoft Student Techclub käynnistys	19
3.7 Alueen elinkeinoelämän kehittäminen	20
4 YHTEENVETO	22
5 TOIMINTASUOSITUKSET	23
6 LIITTEET	24
LÄHTEET	31

KÄYTETYT LYHENTEET (TAI SANASTO)

BA BisnesAkademia

MSP Microsoft Student Partner

1 JOHDANTO

Tämä on erilainen opinnäytetyö. Innovaation ja innovaatioympäristöjen merkitys on suuri nopeasti kasvavassa maailmassa. Koulutusorganisaatioiden, elinkeinon kehittämiskeskusten ja yritysten on pystyttävä reagoimaan muutoksiin entistä tehokkaammin. Valitettavan usein näissä keskitytään enemmänkin ongelmien etsintään kuin oikeiden innovatiivisten ratkaisujen hakemiseen.

Tässä opinnäytetyössä tutustutaan erilaisten organisaatioiden innovaatioympäristöihin käytännön esimerkkien kautta. Opinnäytetyössä sovelletaan Triple helix –mallia, joka kuvaa kolmen organisaation tekemää yhteistyötä. Jokaisella toimijalla on omat vahvuutensa, jotka tulee tuoda esiin. (Etzkowitz, H. 2008, 7.)

Kehitysvaiheet opiskelijasta elinkeinoelämän kehittäjäksi kuvataan kronologisessa järjestyksessä. Opinnäytetyön tärkeimpänä sisältönä korostetaan yhteistyötä eri organisaatioiden välillä. Valtakunnallisen ja alueellisen kilpailukyvyyn säilymiseksi yhteistyön merkitys on suuri.

2 HYVÄN INNOVAATIOYMPÄRISTÖN PIIRTEITÄ

Hyviä innovaatioita voidaan pitää uusina käytäntöinä. Niissä on siis uutuusarvoa. Yleisesti innovaatiolla tarkoitetaan uuden osaamisen ja tiedon käyttöä kaupallisesti tai yhteiskunnallisesti. Innovaatioympäristöllä ei tarkoiteta niinkään fyysistä paikkaa, jossa keksitään uusia tuotteita tai teknologiaa. Siinä on enemmänkin kyse luovasta tilasta tai prosessista, jota käytetään uusien toimintatapojen, palveluiden tai tuotteiden kehittämiseksi. (Johnson S, 2010, 16.)

Mitään tuotetta tai palvelua ei tarvitse keksiä uudelleen, vaan tarkoitus on soveltaa ja luoda uutta, jotta saavutetaan haluttu tulos. Innovaatio prosessina alkaa ideasta. Idean syntymisen jälkeen tehdään valinta siitä, lähdetäänkö sitä jalostamaan. Jos ideaa päätetään lähteä kehittämään, se implementoidaan ja toteutetaan. Toteutuksen jälkeen tuotosta hyödynnetään. (Miettinen, Lehenkaari, Hasu & Hyvönen 1999, 15.)

2.1 Innovaatioympäristö

Innovaatioympäristöllä tarkoitetaan toimivaa järjestelmää, jossa on erilaisia toimijoita, jotka kukin tavallaan edistävät uusia innovaatioita. Sen tarkoituksena on tehostaa yrityksen toimintaa ja tehdä siitä kannattavampaa. Suurimpia innovaatioympäristöjä ovat yritykset, instituutiot ja korkeakoulut. Yritykset pyrkivät mahdollisimman hyvään innovaatioympäristöön, jonka avulla pystytään rakentamaan tuottava työympäristö. Suuret instituutiot, kuten esimerkiksi ELY –keskus tai Tekes, käyttävät paljon resurssejaan innovaatiotoiminnan tukemiseksi. Myös korkeakoulut pyrkivät rakentamaan omaa strategiaansa innovaatioiden ja tutkimusten kautta. (Miettinen ym. 1999, 21.)

2.2 Triple helix malli

Triple helix –malli perustuu kolmeen kategoriaan, joiden yhteistyön avulla saavutetaan uusia innovaatioita, yhteistyötä ja kehitystä. Tässä opinnäytetyössä

Triple helix –mallin kategorioita ovat oppilaitokset, yritykset ja elinkeinon kehittämiskeskus. Jokaisella näillä on omat vahvuusalueensa Triple helix –mallissa. (Etzkowitz, H. 2008, 7)

Korkeakoulun päätehtävä on tuottaa elinkeinoelämään uusia ja päteviä työntekijöitä. Korkeakoulun vahvuudet ovat korkeassa osaamistasossa. Siellä voidaan opettaa esimerkiksi teknologiaa ja liiketalouden perusteita. Korkeakoulujen tutkimustyöt vahvistavat alueellista kilpailukykyä ja luovat uusia innovaatioita tieteen ja teknologiaan. Koulut opettavat asioita joko yksilö- tai ryhmätasolla ja opiskelijat voivat valita näistä itselleen sopivan vaihtoehdon oman kiinnostuksensa pohjalta. Liiketalous- ja yrittäjyysopinnot nykyaikaisine opetusmenetelmineen ovat elintärkeitä kehitykselle. Tämän päivän korkeakoulut pystyvät tuottamaan rautaista osaamista Triple helix –mallin mukaan. (Harrison A. 2010, 3-58)

Elinkeinoon kehittämiskeskus taitaa elinkeinoelämän kehittämisen lisäksi yritysten rajapinnassa työskentelyn. Kehittämiskeskuksen tehtävänä on antaa aloittaville yrityksille neuvoja perusasioissa sekä etsiä näille rahoitusmahdollisuuksia. Lisäksi sen on tarkoitus antaa aloittaville yrityksille mahdollisuuksia kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä avata ovia yritysmaailmaan. (Feld B, 2012, 141-146.)

Yritykset ovat merkittävässä roolissa elinkeinokehityksen määrittelyn kannalta. Ammattimaisten ja innovatiivisten yritysten ansioista pystytään kehittymään. Elinkeinoon kehittämiskeskus on suoraan sidoksissa alueen yrityksiin. Tämä oikeastaan mahdollistaa kehittämiskeskusten koko olemassaolon. Oppilaitosten kehittämissuoritukset, hankkeet ja rahoitusmallit lähtevätkin usein käyntiin valtion tasolta. Näin ollen on erittäin tärkeää tukea yrityksiä, sillä elinkeinoelämän toimivuus on niistä kiinni. (Phegan B. 1995, 19-29)



(Triple helix malli)

2.3 Nykyaikainen ekosysteemi

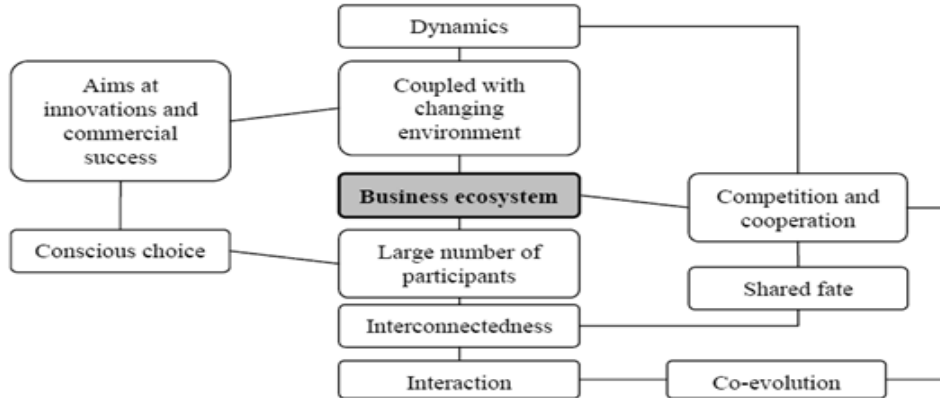
Ekosysteemit kehittyvät vauhdilla globaalien laman ja talouden tahdittamina. Vanhan loppuminen on aina uuden alku. Kasvua haetaan lisää vaikka yhä enemmän työpaikkoja ja ammatteja katoaa. Uusia ammatteja ja työpaikkoja syntyy uusien innovaatioiden ja yritysten kasvun ansiosta. Tukea kasvulle pitää antaa alueellisten kehitysyhteisöjen kautta. Entistä enemmän tarvitaan työelämä-
lähtöisyyttä koulujen ja yritysten välillä. (Pelli & Ruohonen. 2011, 19-25.)

Ekosysteemeissä rakentuu erilaisia malleja. Kilpailu yritysten välillä haastaa yritykset tekemään innovaatioita ja tuotekehitystä enemmän. Nykyaikana yrityksiin syntyy enemmän visionäärejä jotka ovat suunnannäyttäjiä. Uusi innovaatio voi olla radikaalinen pelinmuuttaja alalla. Vertailuna voidaan käyttää mobiililaitteiden käyttöjärjestelmä sotaa. Pelikenttä tulee mullistumaan monella tavalla lähivuosien aikana. (Osterwalder, Pigneur & Clark. 2007, 200-232.)

Yrittäjyys on muuttunut nykyaikaisissa ekosysteemeissä verrattuna vanhoihin malleihin. Vanhalla mallilla rakennettiin tietty tuote tai palvelu ihmisille. Uudella mallilla rakennetaan tuotteen tai palvelun ympärille ekosysteemi joka tukee monia toimijoita. Globalisaation kasvaessa on mahdoton tehdä yksin liiketoimintaa, tarvitaan ekosysteemi tukemaan eri konsepteja. Uudet ekosysteemit antavat opiskelijoille ja uusille yrittäjille uudenlaisen mahdollisuuden. Varhaisessa vaiheessa on mahdoton rakentaa oma ekosysteemi, mutta voi liittyä jo valmiiseen ekosysteemiin. Uusi yritys pääsee mukaan uuteen liiketoiminta malliin. (Sandholm. 2011, 21-28)

Ekosysteemin rakentaminen tuotteen tai palvelun ympärille ei ole helppoa. Yrityksen pitää tavoitella suurta kasvua jotta kumppanuus suhteet ovat mahdollisia. Kun toimiva ekosysteemi on rakentunut oppilaitoksen tai yrityksen ympärille toiminnan tuottavuus kasvaa radikaalisesti. Ekosysteemin rakentaminen ei ole itsestäänselvyys, vaan se vaatii paljon toimenpiteitä ja työtä. Yritykset käyttävät ekosysteemi sanaa tietämättä mitä se tarkoittaa. yritys joka pystyy rakentamaan toimivan ekosysteemin, tekee itsensä riippuvaiseksi muista. Jos ekosysteemi

linkistä lähtee yrityksiä pois, on tärkeää löytää korvaavat yritykset jotta liiketoiminta jatkuu. (Moore. 1997, 64-84)



(Liiketoiminta ekosysteemin)

2.4 Muut sidosryhmät

Tutkimusten mukaan sidosryhmillä on vahva asema liiketalouden eri aloilla. Muilla sidosryhmillä tarkoitetaan erilaisia yhdistystoimijoita. Yrittäjäyhdistyksiä on alueellisesti paljon. Niiden tärkein tehtävä on tukea yritysten hyvinvointia ja toimintaa. Muita toimijoita ovat esimerkiksi erilaiset kauppakamarit. Yhdistys- ja yhteisötoiminta on tärkeää myös eri organisaatioiden verkostoitumisen kannalta. Esimerkiksi yrittäjät tekevät valitettavan usein työtä ilman minkäänlaista tuki-verkostoa. (Friedman & Miles. 2006, 1-15.)

3 CASE SALO

Tässä opinnäytetyössä käsiteltävä tapahtumaketju opiskelijasta elinkeinoelämän kehittäjäksi alkoi kesällä 2010, kun sain tiedon pääsystäni liiketalouden koulutusohjelmaan Turun ammattikorkeakoulun Salon yksikköön. Opintojen alussa pidin itselleni auki kaksi erilaista etenemisvaihtoehtoa. Ensimmäinen vaihtoehto oli edetä opinnoissani normaalisti seuraamalla henkilökohtaista opintosuunnitelmaa. Toinen vaihtoehto oli lähteä kulkemaan omaa polkuani pitkin ilman varsinaista opintosuunnitelmaa. Valitsin näistä jälkimmäisen vaihtoehdon, koska en halunnut seurata normaalia opintosuunnitelmaa, vaan lähteä sittenkin rakentamaan opintojani itse. Näin tämän päivän työllistymismahdollisuudet sekä epävakaa taloudensuunnan ongelmina, joten halusin varmistaa työllistymiseni tekemällä jotakin toisin.

Liiketalous on haastava ala, jossa työllistymiseen tarvitaan paljon kokemusta ja oppia. Normaalin opintosuunnitelman seuraaminen ja luennoilla istuminen ei mielestäni aja eteenpäin asioita, joita tarvitaan menestykseen liiketalouden aloilla. Mielestäni Salon kaupunki tarvitsee onnistujia noustakseen jälleen jaloilleen. Heitä aiommekin tulevaisuuden Saloon rakentaa. Pidän tätä tarinaa esimerkkinä siitä.

3.1 Osuuskuntatoiminnan aloitus

Jo ensimmäisten koulupäivän jälkeen päätin edetä opinnoissa omia teitani. Löysin osuuskuntatoiminnan, joka on oikeastaan suunniteltu toisen vuosikurssin opiskelijoille. Keskustelin kuitenkin opettajieni ja koulutuspäällikön kanssa ja tulimme siihen lopputulokseen, että voin aloittaa osuuskuntatoiminnan jo ensimmäisenä opiskeluvuotena. Turun ammattikorkeakoulun Salon yksikössä toimii osuuskunta Zemi, johon hakeuduin ja pääsin.

Osuuskuntatoiminnan aloitus oli osaltani mielenkiintoinen. Kahden viikon jälkeen aloittamisestani osuuskunta Zemin vanha hallitus jätti kokonaisuudessaan erohakemuksensa. Samalla lähdettiin hakemaan uutta hallitusta. Zemin toimin-

nassa oli mukana noin 15 henkilöä. Tästä joukosta valikoitiinkin uusi hallitus. Päätin hakea hallitukseen siitä huolimatta, etten ollut ehtinyt tutustumaan kunnolla muihin osuuskunnan toimijoihin. Olin itse ensimmäisen vuosikurssin ja muut toisen vuosikurssin opiskelijoita. En kuitenkaan pelännyt haasteita, vaan päätin ennakkoluulottomasti hakea osuuskunta Zemin hallitukseen.

Keskustelin opettajien kanssa halustani päästä Zemin hallitukseen. Opettajat olivatkin päättäneet tehdä ehdotuksensa uuden hallituksen jäsenistä. Zemin hallitukseen ei kuitenkaan ollut suurta hakijamäärää, joten kaikki hakijat pääsivät hallitukseen. Hallituksen valinnan jälkeen tehtiin päätös osuuskunnan rooleista. Pohdin ensin vaihtoehtojani toimitusjohtajan ja hallituksen puheenjohtajan välillä. Lopulta päätin hakeutua hallituksen puheenjohtajaksi. Ensimmäisessä hallituksen kokouksessa päätimme roolit ja minut äänestettiin hallituksen puheenjohtajaksi.

Olin opiskellut koulussa vasta noin kuukauden ajan kun valinta tehtiin, joten ammattikorkeakouluopintojeni alku oli melko lennokas. Hallituksen puheenjohtajana aloittaminen oli todella haastavaa, sillä en saanut vanhalta hallituksen puheenjohtajalta mitään neuvoja tulevaan tehtävään. Oikeastaan en koskaan edes tavannut häntä. Minun tuli hankkia kaikki informaatio hallituksen toiminnasta itse. En kuitenkaan kokenut tätä ongelmana, sillä olen aina pitänyt haasteista.

Nyt olin siis saavuttanut yhden tavoitteistani. Koin, että minun oli seuraavaksi lähdettävä hakemaan haasteita korkeakoulun ulkopuolelta. Sain mahdollisuuden puhua Sitran, eli Suomen itsenäisyyden juhlarahaston palaverissa. Minulle oli varattu Sitran tapaamisessa viisi minuuttia aikaa ja puheaiheeni oli valmiiksi päätetty. Päätin kuitenkin puhua tilaisuudessa siitä, miten voisimme tehdä enemmän yhteistyötä eri toimijoiden välillä.

Tapaamisessa oli minun näkökulmastani katsottuna läsnä todella vaikutusvaltaisia henkilöitä. Puheeni sai osakseen kiitosta ja saimme hyvää keskusteluakin aikaiseksi. Tämän jälkeen Salon kaupunginjohtaja antoi minulle kutsun uuteen Salon brändityöryhmään. Otin kutsun luonnollisesti ilomielin vastaan ja olin tyy-

tyväinen siihen, että pääsen rakentamaan Salon uutta brändiä. Brändityöryhmässä istui kunnallisvaltuutettuja jokaisesta valitusta puolueesta, joten keskustelumme olivat erittäin mielenkiintoisia. Sen vetäjänä toimi tohtori Seppo Rainisto, jonka visiot brändin rakentamisesta olivat kiinnostavia. Rainisto oli tehnyt paljon tutkimustyötä erilaisiin brändeihin liittyen. Työryhmä tapasi kerran kuu-kaudessa puolen vuoden ajan. Näistä tapaamisista tuloksena syntyi Salon uusi brändi.

3.2 Osuuskuntatoiminnan pilotti

Syksyllä 2010 alkoivat puhaltaa uudenlaiset tuulet Turun ammattikorkeakoulun Salon yksikön tiloissa. Muutamat opettajat olivat suunnitelleet uutta osuuskuntamallia. Heidän ideanaan oli tehdä kaikki opinnot perusopinnoista lukuun ottamatta osuuskuntaopinto –toimintojen kautta. Käytännössä tämä tapahtuisi niin, että opiskelijat perustaisivat osuuskunnan, jonka kautta he saisivat suoritettua opinnot erilaisina projektitoiminä. Pidin ideaa aluksi huonona, enkä nähnyt mallissa mitään hyvää. Aihe herättikin paljon keskustelua. Koulumme opettajat kehottivat meitä opiskelijoita tutustumaan Jyväskylän Tiimiakatemiaan ja Tampereen Proakatemiaan esimerkkeinä tällaisesta toimintamallista. Teimmekin ekskursion molempiin akatemioihin.

Ensimmäisenä vierailimme Tampereen Proakatemiassa marraskuussa 2010. Kun astuimme Proakatemian tiloihin, ihmettelimme välittömästi uudenlaista oppimisympäristöä. Haastattelimme opiskelijoita ja päädyimme haastattelujen pohjalta mielenkiintoiseen tulokseen. Kaikki opiskelijat olivat hyvin yrittäjähenkisiä ja pitivät toteuttamaansa opiskelumallia itsestäänselvyytenä. He eivät voineet kuvitellakaan palaavansa ns. ”vanhaan” opiskelutyyliin, jota monessa ammattikorkeakoulussa edelleen toteutetaan. Tampereen vierailun jälkeen ajatukseni uudenlaisesta toimintamallista kirkastuivat huomattavasti.

Ennen vierailuamme Tampereelle siis vastustin uutta suuntautumisvaihtoehtoa. Vierailusta avartuneena taas puolustin uuden suuntautumisvaihtoehdon tuomia etuja. Seuraavaksi kävimme tutustumassa myös Jyväskylän Tiimiakatemiaan,

johon osuuskuntaopiskelumalli oli perustettu ensimmäisenä. Tampereen ja Jyväskylän mallit eroavat toisistaan, sillä Jyväskylässä osuuskuntaopinnot aloitetaan heti opiskelun alussa, kun taas Tampereella vasta toisena opiskeluvuotena. Pidimme Tampereen mallin sovittamista Saloon sopivampana kuin Jyväskylän. Päädyimme siis ratkaisuun, jossa ensimmäisenä vuonna opiskellaan perusopinnot ja toisena vuonna aloitetaan osuuskuntatoiminta. Pidimme kehittämisspäivän Tampereen Pro-akatemiaalaisten kanssa, kun he vierailivat Salossa joulukuussa 2010.

Keväällä 2011 päätimme aloittaa Salossa pilottiprojektin Pro-akatemia ja Tiimiakatemia mallia seuraten. Opettajat ja opiskelijat tekivät yhteistyötä sekä pilotin suunnittelu- että toteutusvaiheessa. Keväällä 2011 opettaja –titteli vaihtui valmentajaksi. Valmentajien avulla alkoi osuuskuntatoimintamallin pilottitoteutus, joka toi mukanaan paljon haasteita. Esimerkiksi kaikilla meillä Zemiläisillä oli paljon luentoja, joten opiskelijoiden voimavarat olivat tiukilla. Pilotti toimi toisaalta kohtuullisen hyvin, muttei toisaalta ajanut asiaansa, koska me opiskelijat emme pystyneet keskittymään osuuskuntatoimintaan kunnolla kaiken opiskelun lomassa.

Suuri muutos tapahtui keväällä 2011, kun sain paikan ammattikorkeakoulun uuden osuuskuntatoimikunnan suunnittelijana. Ehdotin tämän työnkuvan luomista itse. Minun palkkaamiseni kertoo siitä, että AMK halusi selvästi panostaa uuteen suuntautumisvaihtoehtoonsa. Aloitin toiminnan suunnittelun jo kesän 2011 aikana, koska halusin toimintamallin olevan mahdollisimman valmis kun koulu taas syksyllä jatkuisi. Näin ollen, ennen uuden lukuvuoden alkua, meillä oli jo sekä valmentajien ja opiskelijoiden mielipiteitä uudesta suuntautumisvaihtoehdosta. Kevään aikana pidimme myös äänestyksen uuden suuntautumisvaihtoehdon nimestä. Äänestyksen voitti nimi ”Bisnesakatemia”.

3.3 Microsoft Student Partners

Keväällä 2011 tapahtui uuden suuntautumisvaihtoehdon pilottivaiheen lisäksi paljon muutakin. Minua pyydettiin mukaan Microsoft Student Partner ohjelmaan.

Microsoft Student Partners -ohjelma on maailmanlaajuinen teknologiakoulutus-ohjelma, jonka tarkoituksena on parantaa opiskelijoiden mahdollisuuksia työllistyä teknologia-alalla. Microsoft Student Partnerit jakavat opiskelijoille sellaista tietoa ja koulutusta, mitä heidän oma koulunsa ei pysty heille tarjoamaan. Syksyn 2010 aikana Salosta oli liittynyt kaksi opiskelijaa tähän ohjelmaan ja nyt minä olin liittymässä siihen kolmantena opiskelijana koko Varsinais-Suomen alueelta. Koko Suomen laajuisesti opiskelijoita toimi Student Partnereina noin 13 henkilön voimin.

Student Partner –ohjelma toi mukanaan sekä uudenlaisia näkemyksiä että paljon töitä. Student Partner –ohjelmaa toteutettiin nyt ensimmäistä kertaa Varsinais-Suomessa. Microsoft valikoi ohjelmaan vain aktiivisia opiskelijoita, jotka ovat innostuneita uudesta teknologiasta. Kaikilta odotettiin aktiivista osallistumista sekä vaikuttamista oman koulun saralla. Aloimme keväällä 2011 suunnittelemaan ja työstämään Student techclub –pilottihanketta.

Student techclub on uudenlainen oppimisympäristö, jossa sekä käytetään että opitaan käyttämään uusimpia teknologioita. Keväällä 2011 päätimme alkaa opettelemaan kosketusnäyttö-ohjelmointia, peliohjelmointia sekä Windows phonen käyttöä. Techclubin tavoitteena on myös tarjota opiskelijoille paikka, jossa he voivat toisaalta oppia uusimmista teknologioista ja toisaalta pääsevät kokeilemaan uusimpia laitteita ilman rajoitteita. Techclubissa opiskelijat saavat itse määrittää opiskelunsa sisällön. Lisäksi se mahdollistaa IT-alan uudistuksista tiedottamisen opiskelijoille. Techclub –toiminnan lisäksi Student Partnereilta toivottiin erilaisten tapahtumien ja muiden aktiviteettien järjestämistä omissa kouluissaan.

Aloitimme tapahtumien järjestämisen tutustumalla Microsoftin omiin tapahtumiin. Ensimmäiseksi osallistuimme heidän TechDays –päiviinsä sekä Assembly 11 –tapahtumaan. Saimme näistä hyviä vinkkejä ja suuntaviivoja siitä, miten tapahtumia järjestetään. Lisäksi ymmärryksemme organisoinnin vaatimuksista kasvoi. Keväällä 2011 suunnittelimme suurehkoa tapahtumaa syksyille 2011, jonka yhteydessä pidettäisiin nk. ”instalation fest”. Tämä tarkoittaa tapahtumaa,

johon opiskelijat voivat tuoda omia tietokoneitaan ja asentaa niihin tarvittavat työkalut esimerkiksi sovelluskehittämiseen.

Kevään kohokohta techclub –toimintaan orientoitumisen kannalta oli kick-start tapahtuma Vilppaan majalla Salossa. Kevään lopulla tapahtumaan kerääntyi 20 opiskelijaa, jotka olivat kiinnostuneita techclubista. Kick-startissa keskustelimme eri teknologioista ja niistä toimenpiteistä, joita techclub voisi opiskelijoille tarjota. Tapahtuman onnistumisen johdosta varmistui, että techclub avaa ovensa Bisnesakatemian tiloissa syksyllä 2011. Techclubin on siis tarkoitus palvella kaikkia koulun opiskelijoita.

3.4 Bisnesakatemian suunnittelu

Kun lukuvuoteni 2010 – 2011 oli saatu päätökseen, oli minun aika siirtyä ammattikorkeakouluun kesätöihin. Siellä suunnittelin ja kehitin sekä bisnesakatemian että techclubin toimintaa. Suunnittelun alkuvaiheet olivat minulle todella haastavia, koska perehdytystä työhön ei ollut Bisnesakatemian aikaisempien suunnitelmien puutteessa. Toisaalta sain ammattikorkeakoulusta vapaat kädet tehtävän suorittamiseen, mikä on luovan työn aloituksessa tärkeää. Toukokuussa ja kesäkuussa olin saanut jo suunnitelmat valmiiksi. Enää puuttui niiden toteuttaminen.

Itse en usko vapaaseen oppimiseen, vaan enemmänkin ohjaavaan, suunnan näyttämisen kautta oppimiseen. Jos siis ensimmäisissä projekteissa on mukana kokenut projektinvetäjä, esimerkiksi valmentaja, ovat projektit tämän jälkeen helpommin opiskelijoiden itsensä toteutettavissa. Koin ongelmana sen, että kokemattomat opiskelijat tekevät projektin kannalta tärkeitä päätöksiä itsenäisesti. Mielestäni tärkeintä oli saavuttaa luottamus Bisnesakatemian ja elinkeinoelämän välillä.

Suunnittelin ensimmäisille bisnesakatemian opiskelijoille tehtäviä, jotka auttaisivat heitä yrityksen ylläpitämisessä. Ensimmäinen tehtävä oli ns. Business camp, jossa tehtävän tarkoituksena oli luoda kaikki tarpeellinen, mitä yritys tarvitsee sen perustuvaiheessa. Tässä Business campin tehtävässä oli siis tarkoi-

tus tehdä yrityksen liiketoimintasuunnitelma, markkinointisuunnitelma, viestintäsuunnitelma, mainoskampanja sekä internet-sivut.

Toinen tehtävä oli asiakkuusviikot. Business campin jälkeen lähetimme siis uudet bisnesakatemia osuuskuntalaiset myymään omia tuotteitaan ja palveluitaan asiakkaille. Suunnittelin asiakkuusviikoille myös rahapalkintoa koulun puolesta, jotta kilpailua olisi syntynyt. Asiakkuusviikkojen tarkoituksena oli osuuskuntien liiketoiminnan alullepano.

Muita suunnittelema tehtäviäni oli mm. Visual day, jossa tarkoituksena oli tehdä osuuskunnille oma mainosvideo. Yksi tehtävistä oli 12 tuntia kestävä innovaatiopäivä, jonka tarkoituksena oli kuvitella ja tehdä parempi Bisnesakatemia. Lisäksi suunnittelin tehtävän nimeltä Mobile day, jonka tavoitteena oli suunnitella käytännön sovelluksia älypuhelimiin.

Bisnesakatemia tarkoituksena on rakentaa yrittäjäystävällinen ympäristö, jota on helppo lähestyä. Ammattikorkeakoulun valkoiset seinät eivät tukeneet tätä ideaa, joten saimme Salon kaupungin kanssa sovittua, että bisnesakatemia seinät maalataan. Tämä kuulostaa pieneltä muutokselta, mutta se teki vaikuttavan jäljen tiloihin. Bisnesakatemiaan tilattiin myös sohvia ja Fatboy –tuoleja luomaan ammattimaisempaa kuvaa. Osuuskuntatiloissa tavarat olivat kulmissa siististi pakattuina odottamassa ensimmäisiä opiskelijoitaan, jotta jokainen osuuskunta saisi rakentaa yrityksestään oman näköisensä.

Osuuskunnat tarvitsivat myös tilan, jossa ajatukset saisivat lentää. Kävin heinäkuun alussa Turun kaupunginkirjastossa, jossa sain ajatuksen boxista. Boxi on Bisnesakatemia tila, jossa sekä huonot että hyvät ideat saavat alkunsa. Koska boxista oli tarkoitus luoda mahdollisimman stressitön tila, tuotiin sinne pyöreitä sohvia ja Fatboy –tuoleja mukavuutta luomaan.

3.5 Bisnesakatemia käynnistyminen

Kesällä, ennen Bisnesakatemia käynnistämistä, kävimme tekemäni tuotokset läpi valmentajien kanssa. Keskustelu oli todella mielenkiintoista, koska molem-

milla osapuolilla oli omat suunnitelmansa ja näkemyksensä siitä, miten bisnesakatemiaa lähdetäisiin rakentamaan. Valmentajien suunnitelmat olivat ajallisesti laajempia ja huomattavasti vapaampia kuin omani. Omat suunnitelmani keskittyivät enemmänkin hallittuun ohjaukseen projektien muodossa, mutta itse projektin tekemiseen osuuskuntalaiset olisivat suunnitelmani mukaan saaneet käyttää omaa luovuuttaan. Omassa suunnitelmassani projektien oli tarkoitus opastaa opiskelijoita tekemään hallittua liiketoimintaa sekä opettaa perusteet luontaisessa ympäristössä.

Kävimme yhdessä valmentajien kanssa molempien osapuolien suunnitelmia läpi ja sovelsimme niitä yhteensopiviksi. Lopulta minun tekemiäni suunnitelmia ja projekteja ei kuitenkaan toteutettu. Joitain osia kyllä sovellettiin käytännön tekemiseen, mutta muuten bisnesakatemiaa lähdettiin rakentamaan vapaan oppimisen kautta.

Syksyllä 2011 Bisnesakatemia sitten käynnistyi ja uuden innokkaat opiskelijat aloittivat opiskelunsa. Itse kirjoitin uuden sopimuksen AMK:n kanssa. Työtehtäviini kuului tällä kertaa bisnesakatemiaan ulkoisten yhteistyöliitosten rakentaminen ja koordinointi. Koin olevani sopiva tähän tehtävään, koska olin innokas ja vierailut monissa eri sidosryhmissä sekä AMK:n aikana että ennen opiskelujani. Työssäni etsin yhteistyöneuvotteluilla kumppaneita bisnesakatemiaalle sekä projekteja osuuskunnille.

Osuuskuntien tehtävänä oli toisaalta myös itse etsiä alueen toimijoita sekä verkostoitua näiden kanssa projektien mahdollistamiseksi. Itse pidin kuitenkin tärkeänä tuoda muutamia projekteja bisnesakatemiaan osuuskunnille valmiina, jotta työnteko voisi alkaa pikimmiten. Kriittisin vaihe uudessa toimintaympäristössä on aina aloitus, sillä se määrittelee osaltaan toiminnan jatkuvuutta. Bisnesakatemiaan valmentajien kanssa päätimme yksimielisesti, että uudet osuuskunnat muokkaisivat ja kehittäisivät toimintaa kokoajan. Parannuksia voidaan siis aina tehdä, mutta täydellisyyteen ei kannata pyrkiä. Bisnesakatemiaan syksy 2012 onnistui hyvin, vaikka kehitettävääkin oli todella paljon. Organisaatio ei toisaalta kehity ellei sitä kehitetä. Bisnesakatemiassa kehittämistä tapahtui erittäin toimivasti. (kts. kuva BisnesAkademia liitteessä)

3.6 Microsoft Student Techclub käynnistys

Kesällä 2011 saimme rahoittajilta myönteisen päätöksen matkakorvauksista. Pääsimme siis lähtemään Yhdysvaltoihin Build Windows –tapahtumaan Anaheimiin. Tapahtuma oli syyskuussa, joten päätimme siirtää techclubin avausta lokakuun alkuun. Kaikki techclubiin liittyvät suunnitelmat olivat tehty kesän aikana, mutta tiesimme silti kehitystyön jatkuvat vielä pitkään.

Build windows –tapahtumassa julkaistiin uusi Windows 8 beta –käyttöjärjestelmä. Paikallaolijat saivat ensikosketuksen uuteen beta-versioon, joka poikkesi aiemmista versioista paljon. Tapahtumassa oli paljon luentoja, joissa opimme uusia teknologioita ja suuntauksia siitä, mitä tulevaisuus voisi tuoda tullessaan. Oli myös tärkeää huomata olimmeko oikeasti ajan tasalla uusista teknologioista, sillä päätimme techclubin suunnittelun aikana opettaa vain uusia teknologioita. Kokonaisuudessaan sain Build Windows –tapahtumasta paljon oppia, jonka toin Suomeen ja techclubiin.

Techclub käynnistyi lokakuussa 2012. Sen aloituksessa oli mukana noin 15 opiskelijaa. Odotimme enemmän opiskelijoita paikalle, mutta uutena alkuna tämäkin tulos oli hyvä. Myös jotain odottamatonta tapahtui lokakuussa, kun silloinen Microsoft Student Partner Lead rekrytoitiin Microsoftille töihin. Alkoi siis uuden MSP –ohjelman vetäjän etsiminen. Jokainen Student Partner sai hakea paikkaa. Muiden joukossa hain sitä myös itse. Minut valittiin siitä huolimatta, että olin ehtinyt olla ohjelmassa mukana vasta seitsemän kuukautta. Otin iloisesti haasteen vastaan ja olin tyytyväinen siitä, että olin taas saavuttanut yhden tavoitteistani. (kts. kuva Microsoft Student Partner Lead liitteessä)

Kesää suunnitellessamme päätimme järjestää suurehkon teknologiatapahtuman Saloon. Tapahtuma sai nimen TechEvent @ Salo. Emme halunneet tavoitella sillä tuottoa. Pyrimme saamaan kokemusta tapahtumien niiden organisoinnista ja toisaalta verkostoitua alan tekijöiden kanssa. TechEvent @ Salo oli kai-kin puolin onnistunut. Paikalle saapui noin 120 kuulijaa. Tapahtuman tärkein opetus itselleni oli, että kaikkiin asioihin tulee lähteä mukaan ennakkoluulottomasti. TechEvent –tapahtuman jälkeen osallistuimme Helsingissä TechNet ja

Hello Helsinki –tapahtumiin. Näistä saimme hyvää lisäoppia tulevaisuutta ajatellen ja toisaalta vinkkejä techclub toimintojen kehittämiseen. (kts. kuva TechEvent @ Salo liitteessä)

Syksyn lopulla olimme mukana Geeks on wheels –kiertueella. Lähdimme kiertämään Suomen suurimpia yliopistoja ja ammattikorkeakouluja asuntoautolla, johon oli teipattu uusien Nokia –puhelinten kuvia. Nokia Lumia -älypuhelin oli juuri julkaistu. Lähdimmekin opiskelijoiden voimin järjestämään siihen liittyviä sovelluskehitystapahtumia eri puolille Suomea. Kiertue oli opettavainen, mutta myös raskas. Toisaalta se on yksi todistus siitä, mitä opiskelijat voivat saada aikaiseksi. (kts. kuva geeks-on-wheels kiertueesta liitteessä)

3.7 Alueen elinkeinoelämän kehittäminen

Joulukuussa 2012 sain yllättävän puhelun Salon alueen elinkeinon kehittämiskeskukselta. He olivat olleet mukana tukemassa TechEvent tapahtumaa, joten yrityksen henkilöstö oli minulle tuttu. Sovimme tapaamisesta jo ennen vuodenvaihdetta. Palaverissa he tarjosivat minulle työtä peli- ja sovellusteknologian parissa. Työn tarkoituksena oli nostattaa alueen ICT-kehitystä varsinkin ohjelmistopuolella. Salo on ollut Nokian ansiosta todella vahva laitteiden tekijä. Nokian ympärille voidaan sanoa rakentuneen kokonainen ekosysteemi. Työn vastaanotettuani aloin siis rakentamaan uudenlaista ekosysteemiä ohjelmistoyrityksistä. Tehtävä ei ollut helppo, koska aloitimme kaiken alusta, mutta siinä oli paljon mahdollisuuksia.

Koen olleeni luonteva valinta työhön, koska Microsoftin ekosysteemi oli minulle tuttu. Nokia oli myös valikoinut Windows-strategian puhelimiinsa, josta minulla oli myös kokemusta. Halusimme toisaalta tukea Nokian strategiaa, mutta samalla tarjota myös muita koulutussuuntia liittyen internet-palveluihin ja älypuheliiniin.

Vuoden 2012 aikana järjestimme paljon koulutuksia ja tapahtumia. Järjestimme esimerkiksi noin 20 koulutustilaisuutta erilaisiin teknologioihin liittyen. Tapahtumien järjestämisen suhteen halusin jatkaa Microsoft Student Partner –ohjelman

perinteitä. Järjestin siis TechEvent 2 @ Salo –tapahtuman. Tapahtumasta oli tarkoituksena rakentaa jatkumo, jotta Salo saisi joka vuosi mielenkiintoisen teknologiatapahtuman. Helmikuussa 2012 järjestimme viimeisen tapahtuman Salon MSP:n kesken. Tilaisuus oli nimeltään Windows phone Hackathon 24tuntia. Sen tarkoituksena oli kerätä yhteen innostuneita opiskelijoita, jotka tekevät erilaisia ohjelmistoja ja pelejä. Tapahtuma oli suuri menestys. Se voitti Turun kauppakamarin vuoden ICT-teko palkinnon. (kts. kuva vuoden ICT-teko palkinto liitteessä)

Keväällä 2012 osallistuimme Microsoft ImagineCup –kilpailuun ja rakensimme älypuhelimeen äitiyskortin. Voitimme sillä Suomen finaalin ja pääsimme mestaruuskilpailuihin Sydneyyn. Suomen finaalin voitto oli minulle hieno päätös Microsoft Student Partner ohjelman osalta. Siirryin tästä siis päätoimisesti yrityskehittäjäksi. Kesällä valmistuin MSP –ohjelmasta ja päätin keskittyä työhöni elinkeinon kehittäjänä. (kts. kuva ImagineCup liitteessä)

Työ elinkeinoelämän kehittäjänä on jatkumo aikaisemmista kokemuksistani. Tässä työssä saan auttaa uusia ja kasvavia yrityksiä. Valitsimme myös uuden MSP:n Saloon, joka jatkaa student techclub -toimintaa. Salon uuden ekosysteemin rakentaminen ohjelmistopuolella on vasta alkanut, mutta vuosien 2010 – 2012 aikana saimme paljon hyvää aikaiseksi. Olemme vielä alussa, mutta työ jatkuu. (kts. kuva peli ja sovellusteknologia liitteessä)

4 YHTEENVETO

Tieni opiskelijasta elinkeinoelämän kehittäjäksi alkoi vuonna 2010 Turun Ammattikorkeakoulussa. Ensimmäinen askeleeni oli pääsy Osuuskunta Zemin toimintaan mukaan. Pian Zemissä aloittamiseni jälkeen vanha hallitus erosi ja uusi valittiin tilalle. Uutena hallituksen puheenjohtajana minun oli mielenkiintoista lähteä tutkimaan ja rakentamaan uutta suuntaa osuuskuntatoiminnassa.

Opettajien ohjeistuksen mukaisesti vierailimme muiden ammattikorkeakoulujen innovaatioympäristöissä ja etsimme Salon osuuskuntatoiminnalle uutta mallia. Sopivan osuuskuntamallin suunniteltuamme teimme siitä pilotin. Tämä tapahtui vuoden 2011 keväällä. Samoihin aikoihin sain uuden työn Microsoft Student Partner –ohjelmassa. Sen puitteissa rakensimme uudenlaisen oppiympäristön, joka nimettiin student techclubiksi. Kesällä 2011 jäin töihin korkeakouluun suunnittelemaan uutta osuuskuntatoimintaa, joka sai nimekseen Bisnesakatemia. Tein suunnitelmat opiskelijan näkökulmasta ja ne purettiin yhdessä valmentajien kanssa heidän lomaltapaluunsa jälkeen.

BisnesAkatemia ja student techclub käynnistettiin ammattikorkeakoulussa syksyllä 2011. Molemmissa opiskelumuoto oli vapaa ja opiskelijat saivat itse päättää mihin he ydinosaamisensa kohdensivat. Syksyllä järjestimme myös paljon tilaisuuksia ja teimme matkan Yhdysvaltoihin kehittäjäsovellustapahtumaan.

Vuonna 2012 aloitin työt elinkeinon kehittämiskeskuksessa. Pystyin sovelta-
maan aikaisemmin oppimiani tietoja työhöni ja jatkamaan hyvänä kokemaani yhteistyötä korkeakoulun kanssa. Tehtäväni elinkeinon kehittämiskeskuksessa oli rakentaa uusi ekosysteemi ohjelmiston ympärille. Systeemiin liittyi oma organisaatio sekä yrityksiä ja oppilaitoksia.

5 TOIMINTASUOSITUKSET

Yhteistyön tekeminen eri organisaatioiden välillä on aina haasteellista. Vaikeuksia voi olla varsinkin jos organisaatioiden tarkoitusperät ovat erilaiset. Esimerkiksi oppilaitoksien tehtävä on tuottaa ammattilaisia elinkeinoelämään, kun taas yrityksen tehtävä on tehdä voittoa liiketoimintaa. Organisaatioilla on paljon mahdollisuuksia, mutta resurssit ja rahoitus rajaavat niiden toimintaa. Rahoituslähteiden hakeminen on elintärkeää, jotta organisaatiot voivat tehdä yhteistyötä. Myös eri hankkeiden suunnittelutyö ja hyötyjen löytäminen on tärkeää.

Triple helix –mallia voi soveltaa hyvin eri organisaatioiden väliseen yhteistyöhön erilaisten hankkeiden kautta. Näin esimerkiksi oppilaitos, yritykset ja elinkeinon kehittämiskeskus voivat tehdä yhteistyötä. Taloudellisesti vaikeina aikoina kannattaa pyrkiä unohtamaan oman organisaation hyödyt ja lähteä laajentamaan omaa ajattelumalliaan. Laajan ajattelumallin kautta päästään varmasti hedelmälliseen lopputulokseen organisaatioiden välillä.

Yhteistyötä ei tarvitse kuitenkaan rakentaa heti laajasti. Siitä voidaan tehdä ensin testijakso, jossa huomataan yhteistyön vaikutukset. Testijaksoissa ongelmana on, että organisaatiot eivät välttämättä lähde yhteistyöhön samalla vakaavuudella kuin oikeissa hankkeissa.

Nopeasti kasvavassa maailmassa kukaan ei menesty yksinään. Meidän tuleekin avata ovet globaaleille ajattelumalleille. Uudet innovaatioympäristöt mahdollistavat kiinnostuksen heräämisen. Yhteistyölle ja uusille työkaluille tulisikin antaa enemmän tukea.

6 LIITTEET

16 Sunnuntaina 16. lokakuuta 2011

Viikonvaihte

Salon BisnesAkatemian valmistuu rautaisia ammattilaisia

Osuuskunnat leviämässä myös ammattiopistoon

SSS | SANA NIIDA
sml/leppä

Punaisia ja vihreitä seinä, värikkäitä sohvia, ankkuroita seinissä ja futbol-sakkieja. Näihin sisäma Turun ammattikorkeakoulun Salon yksikön BisnesAkatemian tiloissa. Sykyillä startannut akatemia on saanut tiloissaan olemuksensa vaikutteita yritysmaailmasta.

– Vireillä on pyritty siihen, että tilat olisivat enemmän yritysmäiset eivät niinkään koulumaailmasta, kertoo BisnesAkatemian opiskeleva Ville Koskinen, joka vastaa myös muun muassa akatemian pronomisesta.

BisnesAkatemian opiskeluaan tietokäsittelyä ja liiketaloutta eri tavalla kuin normaalisti ammattikorkeakoulussa. Oppiminen tapahtuu oikeaa työtä tekemällä osuuskuntien yrityksissä. Opiskelijalla ei ole tenttejä eikä opettajia. Tehdyt tunnintarkistukset puolustus-

– Meitä on neljä valmentajaa. Meidän tehtävämme on sparrata opiskelijoita. Annamme neuvoa, mutta opiskelijat päättävät itse, mitä he tekevät, kertoo Jaana Kallio-Gerlander, joka on yksi valmentajista.

BisnesAkatemian toimii tällä hetkellä kolme osuuskuntaa: Zemi, Prodo sekä Meilo. Koskinen on itse puheenjohtajana Zemissä, joka on toiminut vuodesta 2004 lähtien. Se onkin tehnyt pioneerityötä BisnesAkatemian eteen. Salon lisäksi Akatemian on Jyväskylän TümiAkatemian, joka on toiminut nyt 18 vuotta ja se on 12-vuotias Tampereen ProAkatemian. BisnesAkatemian on valtuutettu sekä Tampereella että Jyväskylällä.

Toisia opettaen

Akatemiassa kaikki on uusinta uutta ja

uusia systeemejä täynnä. Vaikka tenttejä ei opiskelijalla olekaan, opiskelu ei silti ole unohdettu. Opiskelijat oppivat esimerkiksi lukupöytäkirjoista.

– Jokainen lukee eri kirjan omien mieltymystensä mukaan. Sitten kirjapöytäkirja luetaan ja keskustellaan miten oma tunti voisi liittyä kirjan opetukseen. Näin ollen jokainen saa keskittyä ja tehdä sitä, mistä itse pitää ja mitä oma parhaiten, Koskinen selvittää ja jatkaa, että myös työharjoittelut ja oppimätytön voi tehdä osuuskunnissa.

BisnesAkatemian ideana on, että noorilla olisi paremmat valmiudet työelämässä.

– Ensimmäinen vuosi opiskellaan perusopintoja, jonka jälkeen päätetään mihin haluaa suunnautua. Toinen suunnautuminen on juuri BisnesAkatemian. Loput kaksi ja puoli vuotta ollaan osuuskunnissa. Perusepitoihin kuuluu yrityksen liiketoiminnan perusteet, joten teoriaa meillä on kaikki tieto, mutta täällä sitä pääsee tekemään ja oppimaan käytännössä. Jyväskylällä ja Tampereella akatemioissa valmistetaan enemmän yrittäjiä, mutta Salossa enemmistö yrittäjistä, Koskinen selittää.

Koskinen pitää BisnesAkatemian hyvänä, sillä nyt ammattikorkeakoulu pyytetty tarjoamaan myös vaihtoehdon perinteiselle koulutukselle.

– Tämä on hauskaa oppimista. Osuuskunnat hankkivat kaikki projektit ja työt itse. Pääosassa on kuitenkin oppimisen eivätkä miljoonat, Koskinen nauraa.

Tällä hetkellä BisnesAkatemian opiskelee 40 henkeä. Koskinen kuitenkin uskoo, että määrä kasvaa ensi vuonna huomasti.

– Vuoden päästä täällä on kaksi tai kolme uutta osuuskuntaa ja ihmiset lisääntyvät sataan sataankatteenkymmenen, sillä kiinnostusta on niin paljon. Täällä valmistuu tulevaisuudessa

rautaisia ammattilaisia.

”Mikään työ ei ole mahdotonta”

Ideasuuskunnasta Proden palaverissa keskustellaan vilkkaasti. Osuuskunnassa on päästy ohi virallista osuuskuntaa, kuten kaupparekisterin ilmoittautumisesta. 13 jäsenen osuuskunnassa ollaan jo täydessä työtouhussa.

– Tässä on viikon jälkeen jo monia projekteja neuvotteleva. En voi vielä paljastaa, mitä on tulossa, mutta paikallisten yritysten kanssa tehdään töitä ja verkostoidutaan, kertoo osuuskunnan jäsen Mari Moisio.

Proden tehtäviin kuuluu lähinnä bisnes ja bisnes-opiuhet. He tekevät muun muassa nettisivuja, asiakastietokantoja, markkinointisuunnitelmia, mystery shoppingia, tapahtumia, asiakastutkimuksia ja vasaasiakshankintoja.

– Meillä on uusinta tietoa ja osaamista. Lisäksi olemme ajan hermolla koko ajan. Meillä ei pelätä haasteita, ja kepilläkin voi kättä vähän jättää. En esimerkiksi lähitis beti tyrmäämään tehtävää, jos asiakas haluaa saada sata uutta asiakasta.

Osuuskunnista vanhin eli Zemi puurtaa parhaillaan Sekaisin Salosta -messujen parissa, jotka ovat lokakuun viimeisenä viikonloppuna. Järjestelyt ovat sujuneet hyvin.

– Muutamia paikkoja on vielä varannut. Näytteliasettajissa on mania sellaisia, jotka eivät ole koskaan olleet messuilla. Lokakuun aikana mainontaa lisätään, kertoo Anna Heinikangas Zemistä.

Osuuskunnat myös ammattikouluun?

Salon seudun ammattiopistossa on kar-

toitettu myös mahdollisuutta osuuskuntiin. Hanke on suunnitella kääntä ja taideolosuhteiden yksikössä.

– Tilannetta on nyt kartoitettu ja opiskelijoille pidetty muutama infotilaisuus. Tärkeintä on, että opiskelijat perustavat omat yrityksensä ja koulun tarjoaa heille tilat sekä ohjausta. Vielä ei ole löytynyt sellaista paikkaa, joka tähän olisi lähtenyt, sillä tämä ei ole mitään keikkia vaan ihan tosistaan totta, kertoo hanketta järjestävä puualan lehtori Raimo Tähtikpää.

Tähtikpään mukaan osuuskunnat ovat harvassa ammattikouluissa. Hänen tietojensa mukaan vastaavia olisi vain Ikalisissa ja Tampereella.

– Niissä koulun on usein omistajana ja opettajat enemmistö mukana.

Osuuskuntatoiminta hyödyttäisi ennen toisen vuosikursin opiskelijoita. Ovet ovat silti avoimia kaikille.

– Harvemmin ensimmäisen vuoden opiskelijoilla on niin hyviä ideoita, että niitä toteutettaisiin. Tähtikpää sanoo.

Tähtikpään mukaan osuuskunnan hyöty on se, että silloin suoret eivät ole yrittäjiä vaan työntekijöitä.

– Se on kovempi tie. Samalla työtönmyyrytys on parempi. Tärkeintä on tarvittaessa pyrittävänsä yritystä ja ottamaan vastuuta.

Vaikka osuuskuntia ei vielä olekaan syntynyt, yrittäjyyksikasvatus on kerännyt kahdeksan opiskelijan porukan kasaan, jossa osa on valmistusta ja osa työssäoppimista.

– Nuoret voivat perustaa joko ny-yrityksen eli vuoden pöytystä oleva yritys tai ihan toimiminen. Ensimmäistä kertaa suuri vai myös tehdä työharjoittelunsa omassa firmassaan. Tätä on nyt tällä hetkellä vain kaksi ja taideolosuhteissa, mutta sitä on tarkoitus lisätä myös muihin yksiköihin ja koulutusohjelmiin.

Salolaismiehet rapakon takana uutta oppimassa

Microsoft Student Partner tarjoaa mahdollisuuksia

Kolme salolaisopiskelijaa, Ville Koskinen, Jesse Tuominen ja Samuli Sulkko saivat huippupöytäkirjoita, kun heidät kutsuttiin Microsoftin Build-konferenssiin Los Angelesiin Kaliforniaan. Miehet ovat mukana Microsoftin Student Partner -ohjelmassa, joka on toiminut neljä vuotta.

– Ohjelmassa on mukana toisen asteen tai korkeakoulun opiskelijoita. Tällä hetkellä kaikki ovat korkeakoulusta. Suomessa meitä Microsoft Student Partnereita (MSP) on 15. Kaikki 14 muuta ovat teknologiaopiskelijoita ja minä ainoana liiketalouden, kertoo Ville Koskinen.

MSP-ohjelma valmentaa nooria työelämään ja parantaa työmahdollisuuksia.

Lisäksi Microsoftin yhteistyö antaa noorille työkaluja sekä valmennusta. Tarkoituksena on, että kouluihin joissa Tech Clubia MSP:n vetämänä, MSP jakavat tietoa koulun opiskelijoille.

– Tässä luodaan uusia osajia. Meillä MSP:llä on vastuu opettaa muille osajiamme. Tech Clubilla suunnitellaan ja visioidaan yhdessä, jotta sitten toteutetaan meidän avustuksellamme. Voimme esimerkiksi tehdä jenkkin sovelluksen ja laittaa sen Windows Phone Marketplaceen myyntiin eurolla tai dollarilla.

Miehet palasivat Microsoftin konferenssista takaisin muutama viikko sitten. Koskinen mukaan he olivat ai-

neat MSP:t pehjoimaisia, ekkä koko Euroopasta.

– Matka oli ihan mahtava! Meidän kohdalla kävi ekkä jokin pieni vierhikin, sillä meidän hotellihuoneemme oli varapresidentin sviitti. Koskinen nauraa ja näyttää kuvia, jossa noin 70-80-luokassa huoneistossa on oma baaritiski, koristelias kylpyhuone sekä huppuet näkijät parvekkeelta.

MSP:hen mukaan päisemiseksi täytyy tehdä hakemus ja käydä haastattelussa.

– Yleensä mukaan ei pyydetä, mutta minulle niin kävi. Jesse ja Samuli ovat olleet mukana jo viime syksystä lähtien ja perustaneet Tech Clubin. Itse tulin mukaan keväällä, kiitos Samulin.

MSP:t pyyriväivät Salo Tech Clubia, jossa klubilaiset opettavat toisiansa. Miehet odottivat klubin tapaamiseen muutaman kymmentä osanottajaa, mutta paikalle ilmaantuikin 37. Nyt kolmikella on edessä jatkuksen luominen.

– Me etsimme woden MSP:n jatkamaan ja edustamaan Clubia.

Edellinen MSP Lead pääsi töihin Microsoftille ja Koskinen valittiin tilalle.

Koskinen mukaan Microsoft-yhteistyöstä on ollut paljon hyötyä. Keväällä valmistavilla miehillä on monta ruutua tulossa työmarkkinoita ajatellen.

– Vaihtoehdot on paljon. Koskinen hymyilee salaperäisesti.

Torstaina 3. marraskuuta 2011

SALONJOKILAAKSO

viikon piristys!

Salolainen Ville Koskinen valittiin Microsoftin Suomen opiskelijaohjelman vetäjäksi

Arho Suomisen väitöskirja tarkastetaan Salossa ensi viikolla

Peikka Mäenpää

Salolainen liiketalouden opiskelija Ville Koskinen on valittu Microsoft Student Partner -ohjelman vastuulliseksi vetäjäksi Suomessa.

Kyseessä on Microsoftin maailmanlaajuinen teknologia- ja koulutusohjelma, jonka ensisijaisena tarkoituksena on parantaa opiskelijoiden mahdollisuuksia työllistyä teknologia-alalle.

Koskisen uutta pestiä edelsi toimiminen Microsoftin student partnerina syyskuun loppuun asti.

Microsoft Student Partner -ohjelman Lead on ennen kaikkea kehittäjä ja visionääri. Meillä on student partnerien verkostoa TechClubeja ympäri Suomea. Nüssä kerrotaan uusimmista teknologioista ja järjestetään mielenkiintoisia tapahtumia korkeakoulujen sekä toisen asteen koulujen opiskelijoille. Teemme myös yhteistyötä yritysten ja koulujen kanssa, Ville Koskinen kertoo.

Suomessa toimii tällä hetkellä 19 Microsoftin student partneria.

siä tapahtumia ja isoja toureja, kiertämme muun muassa kaikissa Suomen suurimmissa korkeakouluissa. Microsoft tarjoaa meille myös mahdollisuuden teknologia-alan koulutuksiin. Tärkeintä on kehittää omaa ja opiskelijoiden ammatinomaista sekä yhdistää opiskelijat ja yritykset, partnerien tuore vetäjä Koskinen kertoo.

Salossa toimivassa TechClubbissa on vuoden alusta alkaen abertanut kolme Turun AMK:n opiskelijaa, jotka toimivat Student Partnereina omille opiskelutovereilleen.

Salon Student Partnerit järjestivät lokakuun puoleksavälissä TechEvent-tapahtuman, joka keskittyi Windows Phoneen. Kuulijoina oli paikalla noin 200, Koskinen kertoo.

Ensimmäinen väitös Salossa

Salossa tapahtuu opiskelijaintamalla nyt monella eri taholla.

Ensi viikon perjantaina järjestetään Turun yliopiston Salon yksikössä Turun Ammattikorkeakoulun tiloissa kautta

Turun yliopiston matemaattisluonnontieteellisen tiedekunnan järjestämässä väitöstilaisuudessa tarkastetaan Arho Suomisen väitöskirja "Notes on emerging technologies" (Huomioita teknologiaennakoinnista). Virallisena vastaväittäjänä toimii professori Klaus-Dieter Thoben Bremenin yliopistosta Saksasta, kustoksena toimiva professori Aulis Tuominen kertoo.

Arho Suominen on tutkinut sitä, kuinka kehittyvien teknologioiden systemaattinen tutkimus kuuluu myös osaksi yritysten toimintaa. Suomisen tutkimus toteutettiin osana Salossa järjestettyä yritysten, yliopiston ja Tekefin rahoittamaa Kannettavien polttokeinojen tutkimus ja tuoreistaminen -hanketta.

Hankkeessa pyrittiin teknisen kehityksen lisäksi arvioimaan kannettavien polttokeinojen mahdollistamaa liiketoimintaa erityisesti Salon seutukunnalla. Salossa laadittu aiemman esiselvityksen pohjalta seutukunnalle oli syntynyt visio polttokeino-tekniikoihin keskittyvän

ja julkisin varoin luodusta kasvualustasta riippumatta alueellinen polttokeino-kusteri jäi kehittymättä. Yritysten sitoutuminen polttokeino-



Salolainen Ville Koskinen ja turkulainen Arho Suominen ovat ottaneet opiskelussa suuret askeleet Salon ammattikorkeakoulun tiloissa.

teknologian ei kuitenkaan mahdollistanut julkisen toimijan kehitys-odotuksia.

Arho Suominen on synt-

2001 Puolalanmen lukiosta. Hän on valmistunut upseerin perusopinnoista 2005 Maunpuolustuskorkeakoulusta sekä

Turun yliopistosta. Hän toimii yliopisto-opettajana Turun yliopiston IT-laitoksen Salon yksikössä. Väitös kuu-

To Terho
Pe Hertta
La Reima, Pyhäinpäivä
Su Ruotsalaisuuden päivä
Kustaa Aadolfin päivä
Ma Taisto
Ti Aatos
Ke Teuvo

Internet Explorer browser interface showing a news article from Turku.fi.

14.12.2011
Käyttäjien kokemus ohjaa mobiiliteknologian tuotekehitystä

TechDiveriä käsittelee parhaillaan saatavaa mobiiliteknologiaa ja sen vaikutusta käyttäjien kokemuksiin. Tuotekehityksen tulevaisuus nähdään Microsoftin betaohjelmien ja myös OpenMarketin näkökulmasta. Windows Phone 8.1:llä on jo useita uusia ominaisuuksia, jotka on kehitetty käyttäjien palautteiden pohjalta. Microsoftin tuotekehityksen suunnat.

Tuotekehityksen tulevaisuus - Tekniikka.fi -blogi. Tuotekehityksen tulevaisuus nähdään Microsoftin betaohjelmien ja myös OpenMarketin näkökulmasta. Windows Phone 8.1:llä on jo useita uusia ominaisuuksia, jotka on kehitetty käyttäjien palautteiden pohjalta. Microsoftin tuotekehityksen suunnat.




Tuotekehityksen tulevaisuus - Tekniikka.fi -blogi. Tuotekehityksen tulevaisuus nähdään Microsoftin betaohjelmien ja myös OpenMarketin näkökulmasta. Windows Phone 8.1:llä on jo useita uusia ominaisuuksia, jotka on kehitetty käyttäjien palautteiden pohjalta. Microsoftin tuotekehityksen suunnat.

Tuotekehityksen tulevaisuus - Tekniikka.fi -blogi. Tuotekehityksen tulevaisuus nähdään Microsoftin betaohjelmien ja myös OpenMarketin näkökulmasta. Windows Phone 8.1:llä on jo useita uusia ominaisuuksia, jotka on kehitetty käyttäjien palautteiden pohjalta. Microsoftin tuotekehityksen suunnat.

Tuotekehityksen tulevaisuus - Tekniikka.fi -blogi. Tuotekehityksen tulevaisuus nähdään Microsoftin betaohjelmien ja myös OpenMarketin näkökulmasta. Windows Phone 8.1:llä on jo useita uusia ominaisuuksia, jotka on kehitetty käyttäjien palautteiden pohjalta. Microsoftin tuotekehityksen suunnat.

Tuotekehityksen tulevaisuus - Tekniikka.fi -blogi. Tuotekehityksen tulevaisuus nähdään Microsoftin betaohjelmien ja myös OpenMarketin näkökulmasta. Windows Phone 8.1:llä on jo useita uusia ominaisuuksia, jotka on kehitetty käyttäjien palautteiden pohjalta. Microsoftin tuotekehityksen suunnat.

Tuotekehityksen tulevaisuus - Tekniikka.fi -blogi. Tuotekehityksen tulevaisuus nähdään Microsoftin betaohjelmien ja myös OpenMarketin näkökulmasta. Windows Phone 8.1:llä on jo useita uusia ominaisuuksia, jotka on kehitetty käyttäjien palautteiden pohjalta. Microsoftin tuotekehityksen suunnat.

Tuotekehityksen tulevaisuus - Tekniikka.fi -blogi. Tuotekehityksen tulevaisuus nähdään Microsoftin betaohjelmien ja myös OpenMarketin näkökulmasta. Windows Phone 8.1:llä on jo useita uusia ominaisuuksia, jotka on kehitetty käyttäjien palautteiden pohjalta. Microsoftin tuotekehityksen suunnat.

Tuotekehityksen tulevaisuus - Tekniikka.fi -blogi. Tuotekehityksen tulevaisuus nähdään Microsoftin betaohjelmien ja myös OpenMarketin näkökulmasta. Windows Phone 8.1:llä on jo useita uusia ominaisuuksia, jotka on kehitetty käyttäjien palautteiden pohjalta. Microsoftin tuotekehityksen suunnat.

Teknologian suuri ja mahtava karkkikauppa

Geeks on wheels -kiertue toi Windows-puhelimen Kajaanin opiskelijoiden hypisteltäväksi

■ Nokia ja Microsoftin yhteistyönä toteutettu teknologian kiertue on mahtava karkkikauppa, jota ei saa jättää huomiotta. Kiertueen tarkoituksena on tutustuttaa opiskelijat teknologian maailmaan, kun viime vuonna järjestettiin Geeks on wheels -kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

Microsoft Student Partner -tunnin kautta Suomen teknologian Geeks on wheels -kiertueen viidessä osassa julkaisemista Nokia Lumia -Win-

dows-puhelinta.

Liikaa tarjolla oli opiskelijamessujen lisäksi myös useita muuta teknologian kiertueen osaa, josta yksi osana oli Kajaanin ammattikorkeakouluun.

Kiertueen tarkoituksena on tutustuttaa opiskelijat teknologian maailmaan, kun viime vuonna järjestettiin Geeks on wheels -kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

myyntiin tulevat Microsoftin mobiilikäyttöjärjestelmät.

Kajaanin liikenne- ja mediatieteiden osasto on tarjolla myös useita teknologian kiertueen osia, josta yksi osana on Kajaanin ammattikorkeakouluun.

Kajaanin ammattikorkeakouluun tulevat teknologian kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

"Odotetaan, että kiertue on mahtava karkkikauppa, jota ei saa jättää huomiotta. Kiertueen tarkoituksena on tutustuttaa opiskelijat teknologian maailmaan, kun viime vuonna järjestettiin Geeks on wheels -kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun."

Peikot opiskelijat toteutettiin kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.



■ Wi-Fi verkko on helppo käyttää, kunhan on oikea laite.



■ Microsoft Student Partnerin Liisa Niemi kiertueen osana Geeks on wheels -kiertueen Kajaanin osassa Kajaanin ammattikorkeakouluun.

du, mutta paikallista teknologian kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

Kiertueen tarkoituksena on tutustuttaa opiskelijat teknologian maailmaan, kun viime vuonna järjestettiin Geeks on wheels -kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

Kajaanin ammattikorkeakouluun tulevat teknologian kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

Kiertueen tarkoituksena on tutustuttaa opiskelijat teknologian maailmaan, kun viime vuonna järjestettiin Geeks on wheels -kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

Kajaanin ammattikorkeakouluun tulevat teknologian kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

Kajaanin ammattikorkeakouluun tulevat teknologian kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.

Nika Saarela

Kiertueen tarkoituksena on tutustuttaa opiskelijat teknologian maailmaan, kun viime vuonna järjestettiin Geeks on wheels -kiertueen osana Kajaanin ammattikorkeakouluun.



Windows taskbar with icons for Internet Explorer, Mail, and Skype. Browser tabs include 'Hackathon tapahtuma on v...' and 'SuomiOPS 3 E00/HOPS'.

Aasianmaailman agraariväestön kasvun taustalla
 Aasianmaailman agraariväestön kasvun taustalla on maatalouden kehitys. Maatalouden kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Tuotteen kehitys
 Keskittynyt ja tarkoituksellisesti suunniteltu tuotteen kehitys on tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Hackathon-tapahtuma on vuoden ICT-teko

ICT-tekä on tehokkaasti ja nopeasti vuosittain toteutettu tapahtuma, joka on Turun kauppareilman myöntämän vuoden 2012 ICT-tekä -palkinnon.



Vuoden ICT-tekä -palkinnon voittajat: Ville Koskinen (Wallas), Jukka Leppänen (Wallas), Mikko Aho (Wallas) ja Tuomo Pöyhönen (Wallas) ja palkinnonjakaja Sami (Wallas). Vuoden ICT-tekä -palkinnon voittajat: Ville Koskinen (Wallas), Jukka Leppänen (Wallas), Mikko Aho (Wallas) ja Tuomo Pöyhönen (Wallas).

Windows Phone / Hackathon tapahtumassa 150 koulutettua opiskelijaa ohjelmoi, kokeili ja testasi ICT-tekä 24 tunnin kestävässä tapahtumassa. Muutama ohjelma on jo julkaistu Windows Phone Marketplace -sovelluskaupassa.

ICT-tekä -palkinnon perustelu on, että se on ollut tärkeä osa maatalouden kehitystä ja on ollut tärkeä osa maatalouden kehitystä.

Windows Phone / Hackathonin sponsori on Turku Science Park ja tapahtuman järjestäjät ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

IT-tekä -palkinnon voittajat

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

ICT-tekä -palkinnon voittajat ovat olleet mukana myös jatkossa. Seuraava tapahtuma on joulukuussa 2013 ja sen nimi on Windows Phone / Hackathon.

sä

MÄ:
RVAJA
ONN
JALA

ALMI



Team Matalapaineen muodostavat Tuukka Hämeenoja (vas.), Ville Koskinen, Samuli Sulkko ja Jesse Tuominen (edessä).

Salon joukkue karsiutui Sydneyn kovassa kisassa

Turun Sanomat, Sydney
VEIJO HYVÖNEN

Turun ammattikorkeakoulun (AMK) joukkueen Team Matalapaineen tie teknologiakilpailu Imaginecupissa Australiassa Sydneyssä katkesi ensimmäiseen karsintavaiheeseen lauuantaina.

Suomen karsinnat voittanut joukkue osallistui kisan suurimpaan sarjaan (Software Design), jossa oli mukana peräti 72 joukkuetta.

Vaikka joukkue esiintyi vakuuttavasti tuomaristoille lauantai-iltana, se ei kovassa kisassa riittänyt jatkokon. Tuomariston puheenjohtajan Rob Millsin mukaan kisa oli erittäin tasainen ja viimeiset jatkopalkat ratkesivat pisteiden kymmenosilla.

Kisan kuuden kärki on selvillä tänään sunnuntaina, ja kolme palkittua julkistetaan tiistaina.

Team Matalapaineen muodostavat Turun AMK:n Salon toimipisteen tietojenkäsittelyn opiskelijat Samuli Sulkko ja Jesse Tuominen, liiketalouden opiskelija Ville Koskinen ja Turun yliopistossa jatko-opintoja suorittava, Turun AMK:n lehtori Tuukka Hämeenoja.

Team Matalapaine osallistui kisaan projektillaan Preg-

nancy to Baby, joka on uudenlainen mobiili äitiyskortti. Sen tarkoituksena on toimia työkaluna vauvaa odottavien vanhempien ja sairaalan henkilökunnan välillä.

Toinen suomalaisjoukkue, Aalto-yliopiston Aaltovation on jo selvinnyt kolmen parhaan joukkoon Windows Phone Challenge -sarjassa Mother Care -sovelluksestaan. Joukkueen lopullinen sijoitus ratkeaa tiistaina.

Turun AMK:ta on joukkue Imaginecupin finaaliissa jo kolmatta kertaa peräkkäin. Signbook selvisi peräti kuuden parhaan joukkoon Varsovasa 2010.

Imaginecup on maailman suurin opiskelijoille suunnattu teknologiakisa, jonka järjestää ohjelmistojätti Microsoft. Kilpailu järjestettiin ensimmäisen kerran 2005.

Kisaan osallistuu, kun mukaan lasketaan kansalliset karsinnat, noin 300 000 opiskelijaa yli sadasta maasta. Sydneyn viisipäiväisin finaaleihin osallistuu yli 350 opiskelijaa 75 maasta. Ensi vuonna kisat järjestetään Pietarissa Venäjällä.

Kirjoittaja osallistuu Microsoftin järjestämälle lehdistömatkalle Australian Sydneyyn.



Tuomo Merlonen, 71, kytymestän, Noantali

santali. Olen viihtynytellä jo 50 vuotta. Kauungissa on paljon kaunista. Ja lapsiperheet käyvät sumimaailmassa."

si Turkkiin tai Tunisiaan kuumuuden takia. Olen et etelässä, kun lämpöä astetta varjossa."



Liisa Hänninen, 60, sisäharjoittaja, Jyväskylä

santalin ranta on eräs paikka. Siellä on niin lämpöä tunneita ja upeita aamiaisia."

lungin keskustassa en kesäpäivänä halua olla."



Catalina Saarinen, 5, esikoululainen, Kouvola

virinnan ranta on eräs paikka, koska siellä on niin paljon upeita aamiaisia."

huusi olla siellä."



me

Vaikka kynnyksellä
sovellus kansain-
nytt alhaisempi
tuote ei erota v
man osaava me
ti ja tuutteen he
vat. Mobilisove
Suomessa tarjoi
tuksen lisäksi n
tusrahaa. Viste
sijoittaa tavallia
ei yrityksiin.
- Luovassa ta
hyvin nopeita ja
Me sijoittamme
seen, jolloin yri

Salossa panostetaan Windows P

Salossa on vuoden alusta alkaen kehitetty ja koulutettu mobiiliteknologian yrityksiä ja osaajia. Yrityssalon projektipäällikkö **Ville Koskinen** kertoo, että alustaksi valikoitui Windows Phone.

- Kenttä on niin iso, että oli pakko valita jokin tietty osa siitä. Ala vetää nyt niin hyvin, että toimijat haluavat tehdä omia projektejaan ja perustaa niiden ympärille yrityksiä, kertoo Koskinen.

Käytännössä Yrityssalo tarjoaa koulutusta Windows Phonen ohjelmistokehittämisen työkalujen ja ohjelmointikielen osaamisessa.

- Tänä keväänä järjestettävät kurssit on suunnattu niille, joilla ei ole välttämättä minkäänlaista kokemusta ohjelmoinnista. Ensi syksynä oppii voi sitten syventää, mainostaa Koskinen.

Vuonna 2010 markkinoille tullut Windows Phone on salolaisten **Kalle Sonninen**, **Pauli Kettusen** ja **Mikko Uusitalon** mukaan hyvä alusta sovitteleville mo-

biilisovellusten ja -pelien tekijöille.

- Applen appstoreissa on yli 700 000 sovellusta. Windows Phonelle niitä on tarjolla tällä hetkellä hiukan yli 50 000. Tässä määrässä pystyy vielä erottumaan joukosta pelkästään sillä, että tekee hyvän sovelluksen. Myöhemmin tarvitaan valtava määrä jatkuvaa markkinointia, sanoo Sonninen.

Kolmikko aloitti yhteisen ohjelmistokehittämisen koulutyönä Turun AMK:n Salon yksikössä.

- Teimme frisbergelfin pistekortti-ohjelman, jonka suomenkielisessä versiossa esitellään lisäksi kaikki Suomen radat. Voitimme ohjelmalla Turussa järjestetyn Hackaton-ohjelmointikilpailun, kertoo Sonninen, joka vastaa ohjelmien graafisesta ulkoasusta.

Uusitalo ja Kettunen kirjoittavat ohjelmien koodin. He kehuvat Microsoftin ohjelmajille tarjoamia työvälineitä ja dokumentaatioita erinomaisiksi.

- Tällä alustalla on melko helppoa saada hyvää jälkeä aikaiseksi. Työvälineet ja myös ohjelmistojen julkaiseminen Marketplacessa on lisäksi opiskelijoille ilmaista. Microsoft on todella panostanut näihin asioihin, sanovat Uusitalo ja Kettunen.

Valmisteilla kokonainen ohjelmistopaketti

Sonnisella, Kettusella ja Uusitalolla on tyin alla tällä hetkellä sovellus, jonka yksityiskohtia ruoret miehet eivät halua vielä paljastaa.

- Sanotaanko, että se liittyy terveydenhoitoon. Saa olla aika tarkkana, ettei joku muu toteuta saman idean. Teemme ohjelman Microsoftin Windows Phone Challenge ja Software Design -kilpailuihin, kertoo Kettunen.

Kolmikko on saanut tilat toiminnalleen Yrityssalon kautta, joten mahdollisuuksia

oman yrityksen perustamiseen ja siihen panostamiseen on olemassa. Myös tuote on vähitellen valmistumassa.

- Meillä olisi oikeastaan kokonainen ohjelmistopaketti valmisteilla, mutta tarvitsimme sen toteuttamiseen rahoitusta. Nyt minä joudun olemaan muissa töissä. Ensi syksyyn asti on vielä mielenkiintoa käyttää kaikki vapaa-aika tuutteen kehittämiseen. Sen jälkeen pitäisi tulla jo rahaa, pohtii Sonninen.

Lisätietoja Yrityssalon Windows Phone -koulutuksista saa osoitteesta www.salotech.fi. Salolaisten kehittämän frisbeegolf-sovelluksen löytyy osoitteesta www.salohain.com.

Pauli Kettunen (vas.), Kalle Sonninen ja Mikko Uusitalo saivat tilat yritykselleen Yrityssalon kautta. Nyt kolmikko kaipaa ensi rahoitusta yritystoiminnan käynnistämiseen.



LÄHTEET

- Hirsjärvi S., Remes P, & Sajavaara P. 2008. Tutki ja kirjoita. Tammi
- Miettinen, R., Lehenkaari, J., Hasu, M & Hyvönen J. 1999. Osaamisen ja uuden luominen innovaatioverkoissa. Vantaa: Taloustieto Oy.
- Johnson S. 2010. Where good ideas come from. Terra Cognita
- Pelli R, & Ruohonen S. 2011. Oppimisen ja osaaminen ekosysteemi. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu
- Moore J. 1997. The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. Harper Paperbacks
- Friedman A & Miles S. 2006. Stakeholders. Oxford University Press
- Osterwalder A., Pigneur Y., Clark T. 2007. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley & sons
- Harrison A. 2010. Business Environment in a Global Context. Oxford University Press
- Feld B, 2012. Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City. John Wiley & sons
- Phegan B. 1995. Developing Your Company Culture: The Joy of Leadership. Canterbury Press
- Sandholm W. 2011. Population Games and Evolutionary Dynamics. MIT Press
- Etzkowitz, H. 2008. The Triple Helix. Taylor and Francis

