

KIPINÄ

Tarinoita yrittäjyydestä

LCCE[®]-yrittäjyysprosessi

Toimittaneet

Pasi Jaskari

Annina Pienimäki

Oona Vihavainen



Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu

University of Applied Sciences

KIPINÄ

Tarinoita yrittäjyydestä

LCCE®-yrittäjyysprosessi

toimittaneet
Pasi Jaskari
Annina Pienimäki
Oona Vihavainen

Kouvola 2012

Kymenlaakson ammattikorkeakoulun julkaisuja.

Sarja A. Nro 37.

© Annina Pienimäki, Oona Vihavainen, Pasi Jaskari, Elina Räihä,
Petteri Ikonen, Raimo Pelli, Harri Ala-Uotila,
Marja-Liisa Neuvonen-Rauhala, Sinikka Pekkalin, Kai Koski,
Tanja Rautavirta, Pekka Himanen, Francis McCarron,
Marja-Liisa Kakkonen, Piritta Kantojärvi,
Kymenlaakson ammattikorkeakoulu

Kustantaja: Kymenlaakson ammattikorkeakoulu 2012

Graafinen suunnittelu: Sanna Kivioja, Annika Koskelainen
Taitto: Laura Lehtinen

Valokuvat: Petri Laukkanen
Kannen kuva: Petri Laukkanen

Paino: Tammerprint Oy, Tampere 2012

ISBN (NID.) 978-952-5963-45-8
ISBN (PDF.) 978-952-5963-46-5
ISSN-L 1239-9086
ISSN 1239-9086



Sisältö

- 7 Pasi Jaskari: Palion kiitoksia
8 Pasi Jaskari: LCCE®-yrittäjyysprosessi

Kipinän herättäjät

- 14 Petteri Ikonen: Hyvä Lukija
16 Raimo Pelli: Yrittäjyys ja yrittäjämäisyys koulutuksessa
18 Harri Ala-Uotila: Yrittäjämäinen ajattelu – Pandoran lipas vai uusi sampo
20 Marja-Liisa Neuvonen-Rauhala: Aluevaikuttajaksi
22 Pasi Jaskari: Elmerin tarina
26 Sinikka Pekkalin: Innovatiivisuus – mahdollisuuksien havaitsemista
30 Kai Koski: Metsolan sparraustiimi
32 Tanja Rautavirta: Verkostoilla yrittäjyyden vesille
36 Marja-Liisa Kakkonen: Lisää luovuutta opintoihin
40 Francis McCarron: Yrittäjyys on rahan takomista ja paljon muuta
42 Piritta Kantojärvi: Fasilitaattori – yksi tulevaisuuden esimiehen rooleista asiantuntijaorganisaatiossa
44 Pekka Himanen: Sokraattinen oppimisfilosofia

Tarinoita yrittäjyydestä

- 50 Elisa Stoor: "Tulen hulluksi, jos en pääse toteuttamaan ideoitani"
54 Jaana Laaksonen: "Sitten mä pääsin sisään korkeakouluun ja myös sparraustiimiin. Mulle tarjottiin sitä, mitä olin lähtenyt hakemaan"
58 Tarmo Ranta: "Tässä hommassa tärkeää on, että tietää, mitä haluaa tehdä, eikä pelkää kysyä neuvoa sen toteuttamiseksi"
60 Puolan kylälauppa - Miki Rantala ja Antti Metsola: "On mielenkiintoista miettiä oman yrityksen kannalta hyviä ratkaisuja ja samalla ansaita rahaa"
64 Ari Toppi: "Puku päällä ei suunnitella tuotteita, mutta niitä kuitenkin myydään niin. Nyt on yhdessä paketissa sama ukko"
68 Bertta-osuuskunta - Hanna-Elina Hämäläinen: "Osuuskunta on loistava tapa kokeilla yrittäjyyttä, mikäli ei ole vielä aivan varma omasta osaamisestaan"
72 Susanna Halla: "Ajattelen, että jos haluaa yrittäjäksi, on alettava elää ja ajatella niin kuin jo olisi sitä"
76 Mikko Sinkkonen: "Olin täysin pystymetsästä repäisty, kun aloitin. Se ei todellakaan ollut niin kuin Disneyn sadusta"
80 Terveystiimi - Ulla-Mari Kokko, Niko Wass, Sirpa Lehti, Sami Karjalainen
84 KyAMK:n pelitiimit
88 YrittäjyysKipinä.com



Paljon kiitoksia

Kymenlaakson ammattikorkeakoulun LCCE®-yrittäjyysprosessi on tuottanut Kipinä-julkaisun. Asiantuntija-artikkeleissa kannustetaan nuoria luovuuteen, mielikuvitukseen ja rohkeuteen uusien innovaatioiden tuottamisessa ja markkinoille saattamisessa. Opiskelijat kertovat kokemuksia oman yrittäjyyden polkunsu varrelta. LCCE®-yrittäjyysprosessi tarjoaa mahdollisuuden ja kipinän oman yritystoiminnan käynnistämiseen ammattikorkeakouluopintojen aikana. Johdanto on kirjoitettu leviällä Etelä-Pohjanmaan murteella, ja se kertoo omasta vahvasta pohjalaisesta yrittäjyystaustastani ja intohimostani yrittäjyyteen.

On tämän johorannon myös tehnyt selekokieliiseksi kaikille, jotta tierätte mitä yrittäjyys sitten on. Yrittäjyyskipinä tarkottaa sitä leimahrusta ja paloa, jota yrittäjyyden aloittaminen vaatii. Yrittäjyyskipinä asuu meis kaikis ihmisis, mutta sen sytyttäminen vaatii vähä ponnistuksia. Pitää uskaltaa olla oma ittensä ja ruveta toimimahan. Sitte pitää olla vähän hullunrohkia, jotta osaa myyrä ittiänsä. Kukaan ei tuu sun tavararoota kotua hakemahan. Yrittäjyyskipinä on jokaasen löyrettävä itte, mutta sitä pitää kannustaa, jotta tohtii aloittaa. Moon ylypiä näistä kaikista kipinän saaneesta opiskelijoosta, että ne on tohtinut valita oman tiensä ja uskaltanu olla esikuva muille.

Nämä opiskelijat kertoo tarinoota ja kokemuksia omasta yrittäjyyden poluustansa. On tarinoota, jois yrittäjyyden polokua on vasta alettu hiakottaa, ja tarinoota, johona poluulle veretehän asfalttia ja kolomatta kertaa.

Täs teokses on tuotu framille sellasiasia sopivia tapauksia yrittäjyyrestä ja yrittäjäksi ryhtymisestä. Porukas teherähän ja yhyres sitte kannetahan herelmät korihin. Tänä päivänä ei päriää enää vanhoolla menetelemillä, täytyy löytää ittelte sopivat kumppanit, eikä tarvitte enää kaikkia teherä yksin. Pitää myös olla meriaa ja krääsää jos monenmoista, ja kaikkihan jo on verekos.

Yritämme keskittyä kirjas irean synnyttämiseen isoolla porukalla ja vieläpä maharollisimman monialaasesti. Porukalla voirahan jakaa osaamista ja itte teherään se, mikä osatahan parhaaten. Ei olla teilaamas ensimmäiseksi tullehia ajatuksia, vaan kannustetahan kokeilemahan uutta.

Meirän kansankynttilöören, joita myös opettajiksi tituleeratahan, olis varmahan korkia aika muuttua. Pitääs varmahan uskoa enemmän ittehensä ja siihe, että luava ihiminen asuu meis jokaases, jos vain annetahan siihen maharollisuus. Sitä mielikuvituksen ja innostuksen määrää, joka pesii tuores muotoilijas, insinööris tai hoitajas, ei saa heittää hukkahän. Mitä jos yhyress opeteltaaski vaihteeksi valjastamahan tuo nuori innostus samuttamisen sijahan? Mitä kauemmin poljet oman alasi tietoja, sitä varmemmin sinusta ei tule yrittäjää.

Se yrittämises muuten on, jos ei ole omaa innostusta ja himoa tekemisehen, niin turha on väkisin yrittää mitään. Jos sua ei kannusta kukaan, siihen saat jäädä ireoores kans, eikä kukaa kysele perähän. Ja ollahan ylypeetä ittensä ja toisen päriäämisestä, eikä karehdita turhaan.

Parasta ollahan yritetty teherä täss LCCE®-rosessis, mutta priimaa silti pukkan tulemahan.

Teksti:
Pasi Jaskari,
TaM, projektipäällikkö
LCCE®-yrittäjyysprosessi,
2010-2012,
Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu



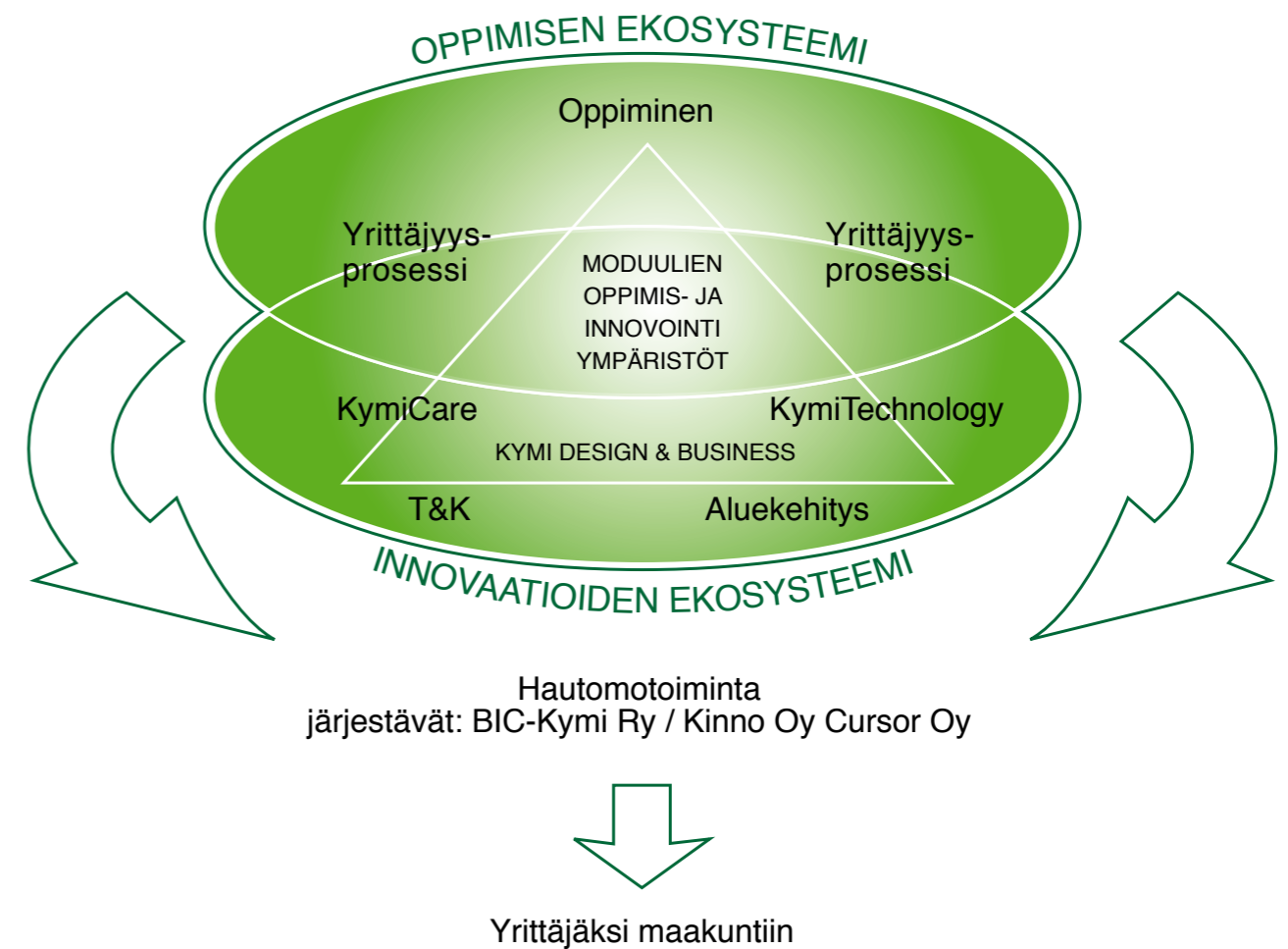
LCCE®-yrittäjyysprosessi

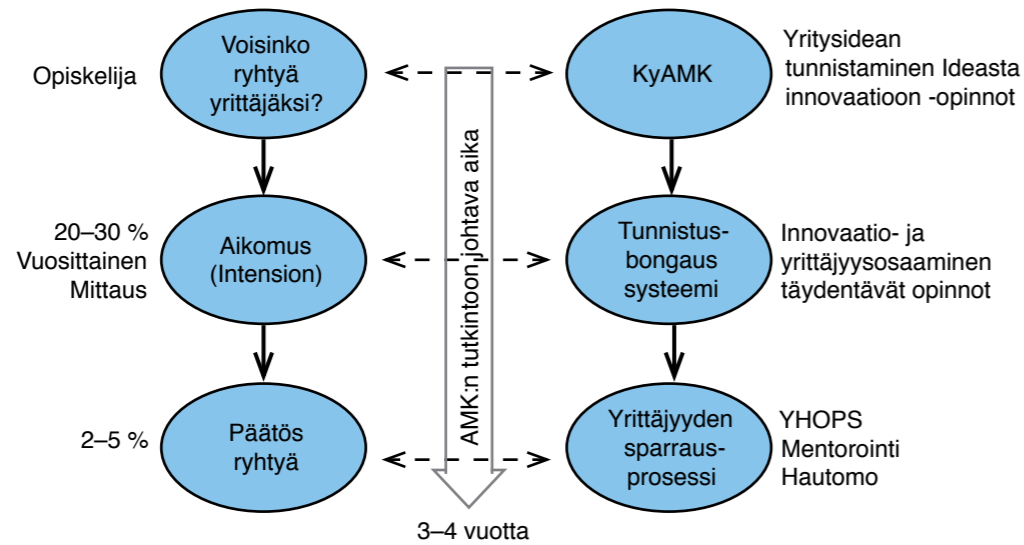
Teksti:
Pasi Jaskari,
TaM, projektipäällikkö
LCCE®-yrittäjyysprosessi,
2010-2012,
Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu

Kymenlaakson ammattikorkeakoulu käynnisti vuoden 2010 alussa LCCE®-yrittäjyysprosessin. Projekti on ESR-rahoitteinen ja kestää vuoden 2013 kevääseen. Prosessista on tavoitteena rakentaa pysyvä toimintamalli Kymenlaakson ammattikorkeakouluun. Yrittäjyysprosessi on osa oppimisen ja osaamisen ekosysteemin nimellä kulkevaa kokonaisuutta (Learning and Competence Creating Ecosystem - LCCE®). Konsepti sai opetusministeriön myöntämän laatuysikköpalkinnon vuosille 2010–2012. Prosessissa innovatiivinen toimintatapa ymmärretään pitkälti samaksi kuin yrittäjämäi-

nen toimintatapa; molemmissa on kyse mahdollisuuksien havaitsemisesta, valmiudesta riskinottoon ja luovuuden kulttuurin vahvistamisesta. LCCE® on nimitys monimuotoiselle innovatiiviselle työskentelylle, jossa opiskelijat toimivat aidoissa työelämän tilanteissa yhteistyössä yritysten kanssa ja ratkaisevat yhdessä ongelmia, tekevät suunniteltuja oppimistehtäviä tai toteuttavat kehityshankkeita. Opiskelijoiden henkilökohtaisen yrittäjyyden kehittäminen on osa tätä toimintaa.

Yhteistyökumppaneina projektissa toimivat Kotkan ja Haminan seudulla Cursor Oy ja Kouvolan seudulla Kouvola Innovation Oy.





Kuva 1: Yrittäjyyden polku

Ammattikorkeakoulujen rehtorineuvoston Arenen suositukset

”Suomalaisten yritysten ja kansantalouden kilpailukyky globaalissa maailmassa perustuu enenevässä määrin nopeaan uudistumiseen ja edelleen syvenevään erikoistumiseen. Tässä kehityksessä keskeiseksi kilpailukyyn lähtee nousee innovatiivisuus. Suomalaiset yritykset voivat hakea kilpailukykyä luovuudesta, nopeasta uudistumisesta ja joustavuudesta.”

”Arenen yrittäjyysstrategia vahvistaa ammattikorkeakoulujen roolia yrittäjyyden edistäjänä muuttuvassa globaalissa toimintaympäristössä. Yrittäjyysstrategian toteutusvastuu on jokaisella yksittäisellä ammattikorkeakoululla. Ammattikorkeakouluissa toteutetaan erilaisia malleja kuten esihautomoita, yrittäjyysprosesseja, yrittäjyyspolkuja.”

Suomen ammattikorkeakoulujen yrittäjyyden verkosto FINPIN ja tuotekehitys- ja tutkimusyhteistyöhanke TUTKA yhdistyvät syksyllä 2012, ja näillä toimijoilla on yhteiset tavoitteet yrittäjyyden kehittämisessä:

1. osaamisintensiivisen opiskelijayrittäjyyden ja yrittäjyyden edistäminen
2. yrittäjyyteen tähtäävä innovaatiotoiminta
3. yrittäjyyden tutkimus- ja julkaisuyhteistyön edistäminen

Innovaatio- ja yrittäjyysosaaminen opinnoissa

Opiskelijat voivat suuntautua vaihtoehdoissa ammattiopinnoissa joko innovaatio- tai yrittäjyysosaamiseen. Opintoja tarjotaan kaikissa Kymenlaakson ja Mikkelin ammattikorkeakoulun koulutusohjelmissa. Opiskelijoilla on mahdollisuus sisällyttää myös oman yrittäjyyden kehittämistehtäviä AMK-opintoihin, jolloin laaditaan YHOPS eli yrittäjyyden henkilökohtainen opetus suunnitelma. Opiskelussa muodostetaan teemakohtaisia innovaatio- ja sparraustiimejä, joissa huomioidaan uusien innovaatioiden tuottaminen, henkilökohtainen yrittäjyyskasvu ja tiimissä syntyvän liiketoiminnan kehittyminen. Yrityksen liike- ja tuoteidean kehittämistä ohjaavat yritysmentorit ja valmennetut opettajat.

Innovaatio- ja yrittäjyysosaaminen koostuu tasoista I–III. Opinnit tarjotaan osin pakollisina, osin vaihtoehtoisina ja vapaasti valittavina opintoina. Opinnoista osa tarjotaan verkko-opintoina, ja toteutusmalli on yhteinen Mikkelin ammattikorkeakoulun kanssa.

Innovaatio- ja yrittäjyysosaaminen



TASO 1 (100 %)	yrityselämän mahdollisuuksien havainnointi	Projektiosaaminen 5 op		
	-ideointitaitojen kehittäminen -riskienhallinta ja yrittäjämäisyyteen kasvaminen	Idasta innovaatioon 5 op		
TASO 2 (10–30 %)	-innovaatio- ja yrittäjyysosaamisen syventäminen -monialaiset ideointi- ja kehittämisprojektit	Yrityksen perust. ja markkinointi 5 op	Konseptointi ja tuotteistaminen 5 op	Vaihtoehtoiset ammattiopinnot 15 op
		LTS 5 op	Innovaatiojohtaminen 5 op	
		Yrityslähtöinen kaupallistamisprosessi 5 op	Käyttäjälähtöinen innovaatioprosessi 5 op	
TASO 3 (10 %)	-oman yrityksen liike- ja tuoteidean kehittäminen -YHOPS- Yrittäjyyden henkilökohtainen OPS	Sparrausprosessi		Vapaasti valittavat opinnot 10 op

Kuva 2: Innovaatio- ja yrittäjyysosaaminen

Projektin tulokset

Kymenlaakson ammattikorkeakouluun on syntynyt pysyvä LCCE®-yrittäjyysprosessi, jossa opiskelijaa sparrataan käynnistämään omaa yritystoimintaa. Kolmen vuoden aikana 70 Kymenlaakson ammattikorkeakoulun opiskelijaa on ollut mukana sparrausprosessissa, jonka kautta on toimintansa aloittanut 25 yritystä. Projekti käsittää kaikki Kymenlaakson ammattikorkeakoulun toimialat, ja 15 Kymenlaakson ammattikorkeakoulun opettajaa ja

yritysmentoria on valmennettu toimimaan monialaisten LCCE®-yrittäjyysryhmien ohjajina. Prosessi on mahdollistanut yrittäjyyden siltaopinnot toiselta asteelta ammattikorkeakouluun. Prosessin päätöksenä järjestetään valtakunnallinen **YrittäjyysKipinä-seminaari Kuusankoskitalossa 8.–9.11.2012**. Prosessin myötä on toteutettu myös Kipinä-julkaisu ja YrittäjyysKipinä.com-verkkoalusta.



Kipinän herättäjät



Hyvä Lukija

Teksti:
Petteri Ikonen,
TaT, rehtori,
Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu

Suomessa ammattikorkeakoulujen toimintakenttään kuuluu laadukkaan opetuksen lisäksi vahva tutkimus- ja kehittämistoiminta sekä niistä syntyvien innovaatioiden kaupallistaminen ja levittäminen. Näiden lisäksi ammattikorkeakoulut ovat alueillaan merkittäviä yhteistyökumppaneita elinkeinoelämän ja kuntien toimijoille.

Korkeakouluopiskelun ja työelämän yhteistyö on erityinen vahvuus, jolla Suomen kilpailukykyä ja alueiden elinvoimaisuutta voidaan vahvistaa. Tähän ajatukseen liittyy vahvasti toisaalta opiskelijayrittäjyyden kehittäminen ja toisaalta korkeakoulujen TKI-työn eli tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotyön hyödyntäminen alueellisesti. On tärkeää huomata, että pienet ja keskiuuret yritykset tuottavat 2/3 Suomen bruttokansantuotteesta. Aluekehitystehtävän myötä ammattikorkeakoulukenttä on profiloitunut erityisesti PK-sektorin kanssa yhdessä luomaan ja kehittämään yrittäjyysosaamista. On hyvä myös huomata, että kansainvälisyysosaamisen liittyy erityisesti tulevaisuuden yrittäjyyteen. Tämä seikka tuo lisää mahdollisuuksia ja haasteita yrittäjyyskoulutukseen. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu on ottanut vahvan roolin yrittäjyyden luomisessa ja kehittämisessä toiminta-alueellaan.

Kipinä – Tarinoita yrittäjyydestä -julkaisu antaa erinomaisen kuvan niistä keinoista, joilla korkeakoulu vastaa sekä alueen yrittäjyysosaamisen tarpeisiin että innostaa ja tukee opiskelijoita yrittäjyyteen.

Riskien ottaminen, luovuus ja tulevaisuuteen orientoituminen ovat yrittäjyyden vahvuuksia, ja niihin myös korkeakoulujen kehittäminen tähtää.



Yrittäjyys ja yrittäjämäisyys koulutuksessa

Teksti:

Raimo Pelli,
KM, toimialajohtaja,
Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu



Professori Paula Kyrön mukaan voimme hankkia tietoa ja oppia 1) yrittäjyydestä (about), 2) yrittäjyyttä varten (for) ja 3) yrittäjämäisen toiminnan kautta (through). Ensimmäisessä on kyse siitä, että tutkimme yrittäjyyttä ilmiönä, yleisesti sekä esimerkiksi Kymenlaaksossa ja ammattikorkeakoulussa. Toisessa tapauksessa on kyse siitä, että hankimme tietoa esimerkiksi omaa yritystämme, sen tuotekehitystä ja liiketoimintakonsepteja varten. Kolmannessa tapauksessa on kyse siitä, että opitaan itse yrittäjänä toimimisen kautta.

Kaikkia kolme tapaa oppia ja saada tietoa ovat yrittäjille tarpeellisia. Ensin mainittu tapa ei välttämättä ole yrittäjälle hyödyllisin, mutta se saattaa tuottaa esimerkiksi sellaista tietoa, joka auttaa saamaan kokonaiskuvan kunkin alan yrityksistä, kilpailijoista ja oman yritystoiminnan mahdollisuuksista. Toinen tapa on yrittäjälle ja sellaiseksi aikovalle välttämätön. Yrittäjä tarvitsee kaiken aikaa tietoa oman toimintansa sekä tuotteidensa ja palvelujensa kehittämiseen. Taito hankkia kaiken aikaa soveltuvaa tietoa ja oppia siitä on edellytys yritystoiminnan onnistumiselle. Kolmas tapa

on yrittäjäksi oppimisen kannalta merkittävin. Yrittäjyyttä voisi verrata taiteiden ja taitojen oppimiseen. Oppija voi kuunnella kolme kuukautta luentoja vaikkapa sellon soitosta, mutta jos sen jälkeen hänelle annetaan käteen sello ja kehoitetaan soittamaan, on tulos odotetun huono. Hiihtokoulun tulos jää varsin vaatimattomaksi, jos opiskelijat eivät mene hiihtämään. Yrittäjäksi tullaan harjoittelemalla yrittäjyyttä. Siihen luomme tilaisuuksia ammattikorkeakoulussamme ja toivomme opiskelijoiden käyttävän niitä laajalti hyväkseen.

Nuori ja vanhempikin yrittäjä joutuu nykyisin toimimaan ekosysteemissä, joka korostaa yhteistyötä ja luovuuden kulttuuria. Yrittäjän on kyettävä ekosysteemin osatekijänä mahdollisuuksien havaitsemiseen, riskinottoon ja innovatiivisuuteen. Tämän olemme havainneet myös ammattikorkeakoulussamme ja siksi olemme kehittäneet oppimisympäristöjä, joissa kuvatun kaltaista toimintaa voi harjoitella. Kyse on laajasti ottaen siirtymisestä vastaanottavasta, luokahuoneissa ja oppitunneilla tapahtuvasta oppimisesta aktiiviseen ja osallistuvaan oppimiseen. Tällaisissa oppimisympäristöissä opiskelija osallistuu myös mo-

nialaiseen työskentelyyn ja oppii esiintymis-, neuvottelu- ja tiimityötaitoja, joita kaikkia yrittäjä tarvitsee menestyäkseen.

Yrittäjänä onnistuminen edellyttää innovatiivisuutta. Innovatiivisuus on tietynlainen prosessi. Luovuusprofessori Jorma Heikkilä puhuu A- ja B-tyyppisistä prosesseista. A-prosesseissa halutaan lopputulos tietää ennakoon, kun sen sijaan B-prosesseissa edetään epälineaarisiiin, avoimiin ja ennalta määrittelemättömiin tilanteisiin. Yrittäjällä tulee olla kykyä ja rohkeutta heittäytyä tällaisiin innovatiivisiin B-prosesseihin. B-tyypin prosesseissa voi lopputuloksena olla myös epäonnistuminen. Koulussa voimme mahdollistaa sellaisetkin kokeilut, joihin yrittäjänä toimivan mahdollisuudet ovat rajalliset. Kannustankin rohkeasti harjoittelemaan ja oppimaan yrittäjyyttä.

Yrittäjyys on jatkuvasti ajankohtainen haaste sekä kansallisella että paikallisella tasolla. Toivon, että käsillä oleva teos kuluu reippaasti niin opiskelijoiden kuin opettajienkin käytössä ja innostaa yrittäjyyden antoisalle tielle.



Yrittäjämäinen ajattelu

Pandoran lipas vai uusi sampo

”Siitä Seppo Ilmarinen, takoja iän-ikuinen, takoa taputtelevi, lyöä lynnähyttelevi. Takoi sammon taitavasti: laitahan on jauhomylllyn, toisehen on suolamylllyn, rahamylllyn kolmantehen.”
(Kalevala 1849.)



Teksti:
Harri Ala-Uotila,
ekonomi, lehtori,
Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu

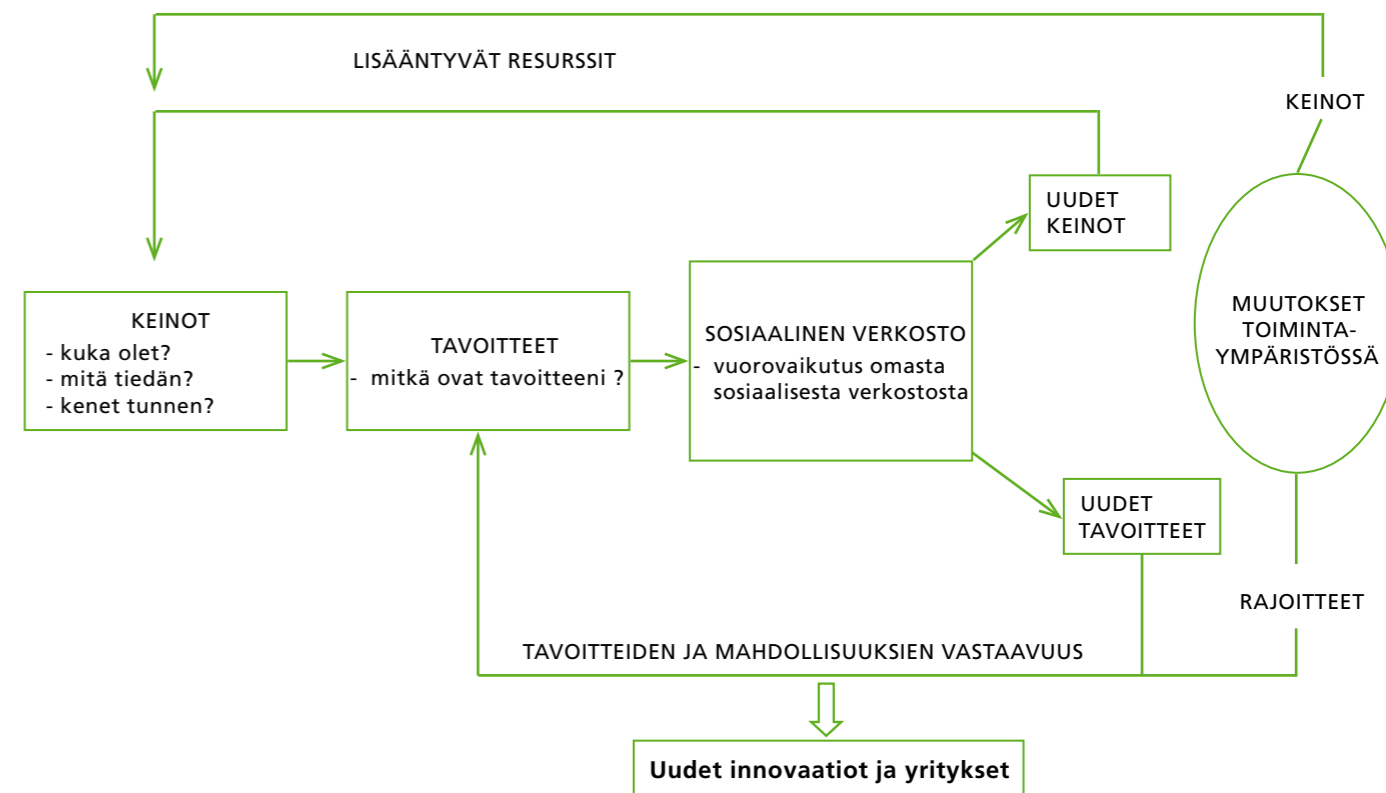
Olemme Suomessa globalisaatiokehityksen myötä uusien haasteiden edessä. Tarvitaan Seppo Ilmarisen kaltaisia rohkeita ja intohimoisia yrittäjiä – uusien innovaatioiden luoja ja toteuttajia. Yrittäjä-sana (engl. entrepreneur) merkitsee valmiutta toteuttaa uusia ideoita. Tämä edellyttää yrittäjämäisesti toimivalta henkilöltä rohkeutta vanhojen totuuksien kyseenalaistamiseen. Yrittäjä on muutoksen katalysaattori, evolutionaari.

Innovaatioissa on kyse uudenlaisten yhdistelmien tuottamisesta ja rohkeudesta nähdä haasteet uusista näkökulmista, out of our minds. Tätä voidaan pitää ”luovan tuhoamisen” prosessina. Uudenlaisten ratkaisujen kehittäminen ja leviäminen on moni-ilmeistä, moniulotteista ja monella tavalla myös paradoksaalista. Yksi paradoksi on se, että keksinnöistä ja innovaatioista on vaikea sanoa mitään konkreettista, ennen kuin uudet ratkaisut on keksitty ja otettu käyttöön (Koivisto 2011).

Tarvitaan yrittäjämäiseen ajatteluun liittyvää intohimoista uteliaisuutta ja rohkeutta avata Pandoran lipas silläkin uhalla, että siitä seuraa epäonnistumisia.

Yrittäjämäinen ajattelu on vahvasti käynnistävän kehittämisen logiikan (effectual logic) mukaista, ja siinä toiminnan lähtökohtana ovat käytettävissä olevat keinot: kuka olen, mitä tiedän ja kenet tunnen. Yrittäjämäinen ajattelu on luonteeltaan syklistä ja toimintaympäristön muutoksiin herkästi reagoivaa. Yrittäjyys kumpuaakin vahvasti yksilön halusta toteuttaa unelmiaan käytettävissä olevien resurssien puitteissa, jossa erityisesti aktiivinen vuorovaikutus omassa sosiaalisessa verkostossa vahvistaa onnistumisen mahdollisuuksia.

”Now more than ever, human communities depend on a divergent of talents; not on a singular conception of ability”
(Robinson 2011).



▲ Kuva: Yrittäjämäinen ajattelu käynnistävä kehittämisen logiikan mukaan (Saravathy 2008).

”Mitä jos peilisi pystyisi puhumaan?”

Uusien mahdollisuuksien kuvittelussa haetaan vastauksia ”mitä jos” -tyyppisiin kysymyksiin, jotka ovat tärkeä osa yrittäjämäistä ajattelua. Luovuus ja mielikuvitus luovat tiloja merkityksille ja mahdollisuuksille; ei voida nähdä sitä, mitä ei osata tai uskalleta kuvitella. Luovassa ajattelussa on mukana vahvasti tunne.

Globalisaatiokehityksen tummien pilvien alla Suomessa tarvitaan uudenlaista yrittäjämäistä ajattelua, jossa haasteet nähdään mahdollisuuksina rohkeille unelmille. Akutteja murroksia tapahtuu mm. rakennusten automaation, tietoverkkojen, liikenteen sähköistymisen ja terveydenhuollon diagnostiikan aloilla. Lisäksi Suomen metsäsektorin uudesta tulemisesta antavat viitteitä seuraavat ideat:

purupihkasta haavan- ja ihonhoitotuotteita, terveysvaikutteiset lignaanit kuusen sisäöksistä tai liukosellusta viskoosia tekstiiliteollisuudelle. (Temmes & Välikangas 2011.) Jatketaan uut-terasti Sammon taontaa, sillä uuden liiketoiminnan mahdollistavia sekä sosiaalisia että teknologisia muutoksia on edessä koko ajan. Luodaan rohkeasti uusia radikaaleja ideoita silläkin uhalla, että joskus ollaan väärässä.

”All truth passes through three stages:

First, it is ridiculed.

Second, it is violently opposed.

Third, it is accepted as being self-evident.”

(Schopenhauer 1860.)



Aluevaikuttajaksi

Teksti:

Marja-Liisa
Neuvonen-Rauhala,
YTT, koordinoiva
tutkimusjohtaja,
Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu

Ammattikorkeakoulun tehtäviä ovat opetus, tutkimus, kehitys- ja innovaatiotoiminta (TKI) sekä aluekehitys. Opetus ja oppiminen tähtäävät ammatilliseen asiantuntijuuteen, mutta mitä ovat aluekehitys ja siihen kytketty alueellinen vaikuttavuus, ja miten ne liittyvät opiskelijaan? Tuleeko sinusta alueellinen vaikuttaja? Poliitikko? Ehkäpä hyvinkin.

Tarkastellaan kuitenkin ensin muita mahdollisuuksia. Yrittäjäyys on hyvin todennäköinen uramahdollisuus varsinkin, jos haluaa innostua ja tehdä jotakin uutta, esimerkiksi hoitaa asiakkaan verkkoelämää yksinkertaistamalla monimutkaisuutta (ks. Etelä-Suomen Sanomat 1.4.2012). Vaihtoehtoja on tulevaisuudessakin, ja – mikä parasta – ne ovat usein ajasta ja paikasta riippumattomia.

Eero Pekkarinen ja Kaj Kostander Kemi-Tornion ammattikorkeakoulusta kirjoittavat Tokem Jorynaa -blogissa (2.2.2012), että opiskelijat ovat monessa mielessä alueellensa tärkeitä: Opiskelijan mukana tulee tuloja ja rahoitusta, ja ennen kaikkea opiskelijat ovat voimavara, kun he työskentelevät paikallisissa yrityksissä ja perustavat itse yrityksiä.

Suuri huoli tietysti on siitä, että opiskelijat eivät jää opiskelupaikkakunnalleen tai etsivät opiskelupaikkansa kokonaan muualta. Meneekö panostus osaamisen kasvattamisessa hukkaan? Olen taipuvainen ajattelemaan, että opiskelijat ovat aina merkittäviä sanansaattajia kokemustensa kautta. Opiskelija tietää, millaisia korkeakoulu ja alue ovat. Ovatko ne houkuttelevia jatkossakin?

Verkostoituva opiskelija

Pekkarinen ja Kostander korostavat opiskelijoiden merkitystä osaamisen ja verkostojen luojina: ”He jättävät merkittävää arvoa alueelle, kunhan vain osaamme sen hyödyntää. Korkeakoulun, alueen yritysten ja kuntien on itse pidettävä huolta, millaiset suhteet voidaan opiskelijoihin luoda opiskeluaikana ja miten voimme noita verkostoja myöhemminkin hyödyntää. Mehän koulutamme tulevaisuuden vaikuttajia ja silloin opiskeluaikaan luodut siteet ovat suureksi hyödyksi. Vapaa-aika ja harrastukset, sekä ennen kaikkea työ- ja harjoittelupaikat toimivat hyvänä keinona verkostojen luomisessa. Viihtyisä opiskeluympäristö, osaava ja kannustava henkilökunta sekä avoin ja suvaitsevainen ympäristö parantavat

opiskelijan viihtyvyyttä. Ne myös edesauttavat positiivisen siteen ja luottamuksen syntymistä alueeseen ja sen toimijoihin.”

”Kun side ja luottamus syntyvät, opiskelija alueelta pois lähtiessäänkin linkittää mielellään opinahjonsa ja opiskeluaikaiset verkostonsa uusiin verkostoihinsa, sekä tekee alueelle ja sen toimijoille myönteisiä päätöksiä. Hyvä ja aktiivinen alumnien eli entisten opiskelijoiden verkosto lisää myös ammattikorkeakoulun vetovoimaa ja parantaa valmistuvien työllistymismahdollisuuksia”, Pekkarinen ja Kostander toteavat.

Mitä Sinä odotat Kymenlaaksolta? Perustaisitko tänne yrityksen valmistuttuasi? Palaisitko tänne maailmaa nähtyäsi?



Elmerin tarina

Teksti:
Pasi Jaskari,
TaM, projektipäällikkö
LCCE®-yrittäjyysprosessi,
2010–2012,
Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu



Kuvitus: Mira Nykänen

Pohjanmaalta lähtöisin olevalle Elmerille yrittäjyys on aina merkinnyt kovaa työntekoa. Vaikka yrittäjyys sinänsä onkin periytynyt pojalle jo äidinmaidosta, sanan merkitys Elmerin omalla kohdalla ei ole koskaan ollut itsestään selvä. Varttuessaan nuori Elmeri alkoi kuitenkin kaivata uudenlaisia haasteita, ja kipinä yrittäjyyteen sai syttyä.

Elmeri olikin melko kova ideoimaan ja pisti oman yritystoiminnan pystyyn jo nuorena. Näihin aikoihin Elmeri toimi aikansa innostajana, joka omalla esimerkillään näytti muille tietä. Samalla hän kannusti myös muita ideoimaan uutta ja aloittamaan yritystoimintaa. Lopulta vuodet kasvattivat Elmeristä oikean yrittäjän ja uudenlaisen suunnan näyttäjän. Nuoren miehen ympärillä toimi monialainen verkosto, jossa hän oli yksi menestyksen tekijöistä.

Elmeri saapui Kymenlaaksoon, suureen ja mahtavaan paperitehtaiden valtakuntaan, 1980-luvulla. Kymenlaaksossa uskottiin, että tehtaat työllistävät seudun asukkaat nyt, aina ja ikuisesti. Pientä ja keskisuurta teollisuutta ei arvostettu, koska sitä ei suurten rinnalla nähty tarpeelliseksi. Tuolloin pitkän matkan etelää päin kulkenut Elmeri koki olevansa Don Quijote, joka taisteli yksin suuria tuulimyllyjä vastaan kaidalla yrittäjyyden polulla. Pitkään

Elmeri saikin taistella tyylimyllyjä vastaan, koska vasta 2000-luvulla asioihin alkoi tulla muutosta. Yrittäjämysteisyys alkoi kasvaa sitä mukaa, kun tehtaat kaatuivat. Kun vähitellen tehdas tehtaalta meni nurin, päättäjätkin heräsivät talviunestaan: ”Nyt niitä yrittäjiä tänne ja heti!”

Myös Elmerin työpaikassa Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa elettiin tuolloin suuren teollisuuden ehdoilla, eivätkä silloiset koulutusohjelmat tukeneet uusien yritysten syntyä millään lailla. Tarvittiin siis uutta, innovatiivista toimintatapaa uusien yritysten synnyttämiseen. Opiskelijoissa oli innostusta ja halukin käynnistää omaa yritystoimintaa, mutta kukaan ei heitä siihen kannustanut. Syntyi vain muutamia yrityksiä vuodessa. Lopulta Elmerin sitkeys kuitenkin palkittiin, ja ratkaisuksi edellä mainittuun syntyi LCCE®-yrittäjyysprosessi, jota Elmeri alkoi itse valmentaa.

Miksi siirtyä omalle yrittäjyyspolulle?

Ammattikorkeakoulu on neljän vuoden aikana erityisen hyvä paikka valmistautua omaan yritystoimintaan. Se on jo sinänsä luovuuutta rikastuttava yhteisö. Voit suunnitella omia tuotteitasi tai palveluitasi, rakentaa sosiaalisia verkostoja tutussa ympäristössä, rakentaa

asiakkuuksia myöhempää toimintaasi varten, tehdä omat kotisivut ja luoda graafisen ilmeen yrityksellesi. Sinulla on käytössäsi hyvät tilat, laitteet ja ohjelmistot valmistelevaan toimintaan, ja voit sisällyttää nämä omaan ammattikorkeatutkintoosi. Jos tekisit saman opiskelun jälkeen tai viiden vuoden kuluttua, kun olet saanut työkokemusta, luultavasti joutuisit tekemään kaiken yksin, mikä ei olisi helppoa, koska ehkä olisit samanaikaisesti sidoksissa työpaikkaasi, perustamassa perhettä, hankkimassa autoa ja kultaistanoutajaa. Jos luotat vain varmoihin vaihtoehtoihin, rikastuminen jää haaveeksi.

Elmeri fasilitaattorina, sujuttajana, helpottajana ja innostajana

LCCE®-yrittäjyysprosessiin kehitettiin kolme vaihetta. Ensimmäisessä vaiheessa opiskelijoille luodaan toimintaedellytykset tuottaa uusia innovaatioita jo ensimmäisenä opiskeluvuotenaan. Opiskelijalla on vielä kaikki mahdollisuudet toteuttaa itseään, hän ei ole vielä suuntaansa valinnut, ja innostus ja motivaatio oppimiseen ovat korkealla. Monialaiset Ideasta innovaatioon -opinnot auttavat uusien mahdollisuuksien havaitsemisessa. Monialainen tiimi, jossa on esimerkiksi muotoilun, tekniikan ja markkinoinnin opiskelijoita, toimii niin, että opiskelijat tukevat ja auttavat toisiaan enakkoluulottomasti uuden liiketoiminnan synnyttämisessä. Tiimin jäsenissä herätetään mielikuvitus, ilo toimia ja tuottaa sekä jakaa tieto

kaikille. He toimivat luontevasti sosiaalisissa verkoissa sekä pystyvät erinomaisiin keskusteluihin ja arviointeihin niin tulevaisuuden kuin nyky maailman tilanteista ja tarpeista. Elmerin rooli on muuttunut tiedon jakajasta innostajaksi ja tiimin valmentajaksi. Elmeri voi vaikuttaa ryhmän tuotokseen, osallistumalla, innostamalla ja ohjeistamalla. Elmeri kannustaa kaikkia ylittämään itsensä. Projektin tuotos voi olla yllätys myös ryhmän jäsenille. Tuotoksissa yhdistyvät portfolio, raportti ja luova innovatiivinen toiminta. Elmeri mullistaa vanhan ajattelutavan siitä, miten yrittäjyyttä opitaan.

Toisessa vaiheessa opiskelija voi jatkaa opinnoita vaihtoehtoisissa opinnoissa. Opinnot jakautuvat innovaatio-osaamiseen ja yrittäjyysosaamiseen. Vaihtoehtoinen 15 opintopisteen kokonaisuus tarjotaan kaikissa Mikkelin ammattikorkeakoulun ja Kymenlaakson ammattikorkeakoulun koulutusohjelmissa. Opinnoissa voidaan joustavasti jatkaa oman idean tuotteistamista, liiketoiminnan tiedon kasvattamista ja toteuttaa oman yrittäjyyden hankkeita yhdessä yritysten kanssa. Ammattikorkeakoulu-ympäristöön on koulutettu kymmenen uutta Elmeriä, jotka voivat valmentaa ja kannustaa opiskelijoita.

Elmerit sparraajina

Kolmannessa vaiheessa sparrauksen tehtävänä on löytää yrittäjäksi ryhtyjän henkiset voimavarat, vahvistaa itsetuntoa ja itseluottamusta sekä luoda uskoa omiin kykyihin ja mahdollii-



suuksiin. Elämä on muutakin kuin yrittämistä.

Yrittäjyyden tiedot opitaan lomittain sparrauksen kanssa. Tiimejä ohjaavat valmentajat ja yritysmentorit. He ovat ohjaukseen koulutettuja henkilöitä. Yrittäjyyttä opitaan myös oman tiimin jäseniltä.

Opiskelijat valitaan sparraustoimintaan henkilökohtaisen haastattelun ja yrittäjyyden ideaportfolion perusteella. Tiimit muodostetaan samanhenkisten teemojen ympärille. Teema voi liittyä esimerkiksi peleihin, uusmediaan, puun jatkojalostukseen, vaatetukseen, tekniikkaan ja logistiikkaan tai sosiaali- ja terveysalaan. Yhdessä tiimissä on 6–10 opiskelijaa. Opiskelijoille tuotetaan henkilökohtainen yrittäjyyden opetussuunnitelma (YHOPS). Opiskelija voi toteuttaa esimerkiksi seminaarityön, osan ammattiopintoja, harjoittelun tai opinäytetyön oman yrityksensä lukuun ja näin sisällyttää yrittäjyyttä korkeakoulututkintoonsa.

Tiimiä voidaan täydentää liiketoimintaa tuntevilla opiskelijoilla tai osaamista hankitaan muista oppilaitoksista. Esim. toisen asteen opiskelija, joka aikoo yrittäjäksi, voisi osallistua

tiimin toimintaan ja sisällyttää tiimityöskentelyn omiin opintoihinsa. Tiimi toimii itsenäisesti ja joustavasti opintojen mukana. Tiimillä on opiskelijavetäjä, ja tiimi voi muodostua osuuskunnaksi opiskelun aikana. Tiimin jäsen voi toteuttaa oman yrityksen kehittämiseen liittyviä hankkeita, kuten tuotekehitystä, mallinvalmistusta, markkinointia tai messuja. Lisäksi tiimiläiset lukevat yrityksen liiketoimintaan liittyvää kirjallisuutta ja referoivat sitä tiimin jäsenille, osallistuvat seminaareihin ja messuille sekä toteuttavat projekteja yritysten kanssa.

Sparraustiimitoiminta valmentaa opiskelijoita siirtymään kuntien tai kehitysyhtiöiden järjestämiin hautomoympäristöihin. Hautomoympäristössä valmistunut opiskelija käynnistää yritystoiminnan ja voi olla esim. vuokralla ammattikorkeakoulun tiloissa ja hyödyntää sen konekantaan.

BIC Kymi ry -hautomoympäristöä tarjoaa Kouvolassa Kouvola Innovation Oy ja Kotkassa Cursor Oy.



Luova innostus



Kuvitus: Mira Nykänen

Innovatiivisuus

mahdollisuuksien havaitsemista

Teksti:
Sinikka Pekkalin,
KM, lehtori,
Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu

Euroopan parlamentti ja komissio määrittelevät yrittäjyyden yksilön kyvyksi muuttaa ideat toiminnaksi. Yrittäjyys sisältää määritelmän mukaan luovuuden, innovaatiokyvyn ja riskinoton, samoin kuin kyvyn suunnitella ja johtaa toimintaa tavoitteiden saavuttamiseksi. Nämä ominaisuudet nähdään yrittäjänä toimivan ominaisuuksina, mutta ne tukevat myös yksittäistä yksilöä

niin koulutuksessa, vapaa-aikana kuin yhteiskunnallisessa toiminnassakin. Yrittäjämäiseen toimintaan liittyvät ominaisuudet ovat myös niitä, joita jokaiselta toisen palveluksessa olevalta työntekijältä odotetaan oman työn ja organisaation kehittymisen näkökulmasta. Yrittäjyyden sijaan onkin sopivaa puhua yrittäjämäisestä toiminnasta.

Yrittäjyysmääritelmässä osaaminen on jaettu tietoihin, taitoihin ja asenteisiin. Yrittäjyydessä tarvittaviin tietoihin lasketaan henkilökohtaiset, ammatilliset ja liiketoimintaosaamiseen liittyvät tiedot ja laajojen kokonaisuuksien ymmärtäminen. Taitoina mainitaan projektinhallintataidot, kyky työskennellä yksilönä ja erilaisissa yhteistyöryhmissä sekä kyky kartoittaa omia vahvuuksia ja heikkouksia. Taidoista liitetään yrittäjämäiseen toimintaan vielä arviointikyky ja kyky ottaa riskejä. Yrittäjämäiselle asenteelle on taas tyypillistä aloitteellisuus, ennakoiva toiminta, riippumattomuus ja innovatiivisuus, vahva motivaatio sekä määrätietoinen yksityisiin ja yhteisiin tavoitteisiin pyrkiminen sekä yksityis- että työelämässä.

Ideasta yrittäjyyspolulle – opiskelijan toimintaa

Kymenlaakson ammattikorkeakoulun opetussuunnitelmat on avattu yrittäjyysopinnoille. Yrittäjyyspolkuopintojen yhdeksi aloitusopinnoiksi on valittu Ideasta innovaatioon -opintopaketti. Kansainvälisen liiketoiminnan ja kulttuurin osaamisalalla opintopaketti on toteutettu lukuvuosina 2010–2012. Lukuvuoden 2012–2013 opintopakettiin on selkeä yhteys yrittäjyysopinnoihin. Opintopaketin toteutuksen kantavana ideana ovat kansainvälisen liiketoiminnan ja kulttuurin toimialalla monialaiset opiskelijaryhmät sekä opiskelijoiden aktiivinen toiminta.

Opintopaketti voidaan pedagogisesti toteuttaa monella tavalla. Toteutus voidaan käynnistää tutustumalla ensin aihealueeseen liittyvään teoriaan ja päätyä sen jälkeen soveltavaan harjoitukseen. Teoria ja harjoitukset voivat myös nivoutua toisiinsa vuorotellen. Opintopaketti ja oppiminen voivat toteutua myös siten, että lähdetään liikkeelle ongelmasta ja ratkaisujen syntyessä etsitään myös tarvittavaa teoriapohjaa. Kaikissa toteutustavoissa ovat kuitenkin olennaisia koko prosessin aikainen palaute, arviointi ja reflektointi sekä mahdollisimman runsas opiskelijan toiminnallisen oppimisen osuus. Palautteen ja arvioinnin lisäksi

tehtävänannolla on merkitys oppijan tiedon rakentamisessa ja ongelmanratkaisussa. Tehtävänanto voi olla opettajan ennakkoon määrittämä ja rajattu tai hyvin vapaa, jolloin opiskelijan omalla ajattelulla annetaan enemmän vapautta.

Ideasta innovaatioon -opintopakettiin opiskelijaryhmät hahmottelevat ensin tulevaisuutta pohtimalla erilaisia yhteiskunnassa tapahtuvia muutoksia ja sitten tuottavat tuotteisiin, palveluihin tai toimintatapoihin liittyviä ideoita. Aluksi tuotetaan runsaasti ideoita, joista opiskelijaryhmä valitsee muutaman välipalautetilaisuuteen ja esittelyyn. Tässä vaiheessa tulee esitettävillä ideoilla olla tehtynä myös alustavaa taustakartoitusta. Väliesittely- ja palautekeskustelutilaisuudessa ryhmät saavat palautetta sekä ohjaajilta että toisilta opiskelijoilta. Riskiä ja epävarmuutta on jo tässä vaiheessa opeteltu sietämään, ja ryhmätyöskentelyn sujuvuus on keskeistä onnistumisen näkökulmasta. Näitäkin asioita reflektoidaan oppimisprosessien palautetilanteissa. Opiskelijoilla on tukimateriaalina yksi vaihtoehtoinen teos, jossa esitellään vaiheittaisesti rakentuvaa luovaa prosessia.

Ensimmäisessä palautetilaisuudessa valitaan jatkokehittelyyn lähtevä idea tai tavallisesti useita ideoita. Ideoille tehdään Imaginary-Best-kuva-analyysi. Kuva-analyysissa idealle luodaan imagotavoitteet, jotka ilmentävät



yhdeksän eri kuvan kollaasiksi. Viitteelliset ja samanhenkiset kuvat auttavat idean kehittämistä, visualisointia ja markkinointia. Tämän jälkeen tehdään lisää taustakartoitusta: Onko markkinoilla vastaavia toimijoita? Minkälaista tilastollista tai muuta tukea löydetään idean tarpeellisuudelle? Näin ryhmitellään kilpailevia tuotteita ja positoidaan omaa ideaa markkinoille. Tämän jälkeen päästään ideoinnin toiseen vaiheeseen, jossa lopulliset ideat esitellään. Ideat kootaan raportiksi tai portfolioiksi, jossa kuvataan myös prosessia sekä arvioidaan omaa ja ryhmän toimintaa.

Joskus idean tie loppuu tähän, sillä vastaava on jo keksitty. Mikäli idea kantaa, sille aletaan tehdä uutuusarvotutkimusta, miettiä rahoitusvaihtoehtoja jatkokehittämiseen ja pohtia tuotteen suojaukseen liittyviä asioita. Yrittäjyysprosessin seuraavat vaiheet ovat idean tuotteistaminen ja yritystoiminnan käynnistäminen. Yrittäjyyskipinän saaneelle on näin olemassa valmis opintopolku.

Oli kurssilla tuotettu idea sitten jatkojalostuskelpoinen tai ei, syntyy opiskelijalle kuitenkin toiminnan kautta kuva siitä, miten ideoita tuotetaan, miten monialaisuus laajentaa näkemyksiä ja miten prosessi voi ideointivaiheesta edetä aina tuotteeksi tai uudeksi palveluksi ja liiketoiminnaksi.

Opiskelijoiden loppupalautteissa on toistunut tuskainen kommentti: ”Enhän minä ole luova!” Luovuus voi kuitenkin olla hyvin kurinalaista toimintaa prosessin näkökulmasta, kuten ideointia, taustaselvityksiä, karsintaa, palautetta ja ideoiden uudelleen käsittelyä. Tärkeää ideoinnissa ovat erilaiset näkemykset, iloisen irrottelen merkitys, pienienkin ideoiden jatkaminen, kannustava ryhmän tukeminen ja epävarmuuden sietäminen. Tavoitteena on saada yksilön ja ryhmän innovaatioajattelu heräämään ja huomata sen merkitys opiskelussa, organisaatiossa ja yleisesti yhteiskunnassa. Opintojakson aikana pyritään kehittämään myös yksilön ja ryhmien ominaisuuksia ja voimavaroja taitojen osalta.

Kokemuksia opintojaksojen toteutuksista

Monialainen ryhmä on rikkaus, mikä jo nyt muutaman toteutuskerran jälkeen on selkeästi havaittavissa. Ensimmäisen monialaisen ryhmän palautekeskustelussa opiskelijat toivoivat, että tällaista osaamisalojen välistä toimintaa pitäisi olla enemmän. Liiketalouden, viestinnän ja muotoilun opiskelijoiden yhteistyössä korostuvat erilaiset näkemykset, jotka tuottavat ideoita laaja-alaisesti. Opiskelijat oppivat myös toistensa ajattelusta ja tavasta työskennellä. Ryhmien osaaminen on myös erilaista. Esimerkiksi muotoilun ja viestinnän opiskelija voivat täydentää ideoiden hahmottamisessa tarvittavaa muotoiluosaamista ja visuaalista osaamista, kun taas liiketalouden opiskelija voi tuoda ryhmään markkinoinnin näkemystä tai talousosaamista.

Ideasta innovaatioon -opintojakson tavoitteisiin pyritään toiminnan kautta. Teoreettista materiaalia hyödynnetään prosessin aikana tiedonhankinnassa ja taustatyöskentelyssä. Oppijakeskeisyys korostuu itsenäisenä ja ryhmien työotteena sekä itse- ja ryhmäarvioinneissa ja palautteen annossa. Viikoittainen ohjelma on alustavasti tehty Moodleen, ja vastuu oppimisesta on yksilöllä ja ryhmällä. Prosessin läpikäyneet saavat kokemusta epävarmuuden sietämisestä sekä ongelmien ja mahdollisuuksien havaitsemisesta. Taitotasolla suunnitelmallisuus ja tavoitteellinen sekä koko ryhmää kannustava toiminta ovat merkittäviä asioita, ja niitä pyritään nostamaan esille myös palaute- ja arviointikeskusteluissa.

Bolognan prosessi korostaa oppimisprosessiperustaista suunnittelua opetuksen sijaan. Oppimisprosessissa keskeiseksi on nostettu opetustilanteet, oppimistehtävät, ohjaus ja arviointi. Ideasta innovaatioon -opintojakso on toteutustavaltaan yksi kokeilu suuntaan, jossa oppija on toiminnan keskiössä.



Mahdollisuuksien havaitseminen



Kuvitus: Mira Nykänen

Metsolan sparraustiimi

Teksti:

Kai Koski,
KTM, sivutoiminen
tuntiopettaja,
Kymenlaakson
ammattikorkeakoulu



Sparraustiimin ideana on, että kootaan ryhmä opiskelijoita, joilla on oma yritys- tai liikeidea, ja tuetaan heitä siten, että yritystoiminta käynnistyisi mahdollisimman pian. Tiimin toiminnan kannalta on hyvä pyrkiä siihen, että tiimiläisten liiketoiminnalla on jokin yhdistävä tekijä. Metsolan tiimissä on kuusi opiskelijaa, joilla kaikilla on b-to-b-markkinaa ja asiantuntijapalveluun liittyvä liikeidea.

Sparraus eroaa perinteisestä yritysyhteistyöstä siinä, että sparrauksessa opiskelija on keskiössä. Opiskelija luo ja kehittää itsenäisesti oman yritysprojektinsa. Hän myös itse luo oman oppimispolkunsä ja neuvottelee henkilökohtaisen opetussuunnitelmansa, johon yrittäjyysopinnot ja sparraus sisältyvät.

Myös opiskelijan saama ohjaus ja tuki on erilaista: yritysyhteistyön projekteissa se on ohjaavampaa ja enemmän ohjaajan (tutorin) asiantuntijuuteen perustuvaa, mutta sparrauksessa tärkeässä roolissa on sparraaja tai mentori. Myös toisilta oppiminen on keskeistä. Oppimisprosessi edellyttää luottamusta ja yhteisöllisyyttä.

Mitä sparrauksessa tehdään? Metsolan tiimi on kokoontunut noin kolmen viikon välein. Agenda on melko pysyvä: käydään keskustellen läpi, miten yritysideoita kehitellään, ja sovitaan siitä, miten oppiminen ja toiminnan käynnistäminen jatkossa etenevät. Kokouksissa vierailee myös tietyn erityisalan asiantuntijoita ja tärkeitä yhteistyökumppaneita.

Sparrattavan on osattava esittää oma ideo ymmärrettävästi ja siten, että se kiinnostaa keskustelukumppania. Tämä on tärkeää tulevia neuvottelutilanteita ja esimerkiksi rahoitushakemuksia varten.

Mentori on kokenut asiantuntija, jonka tehtävä sparrauksessa on tukea, rohkaista kekeilemaan ja innostaa kehittämään. Yrittäjätaipaleen alkuvaiheessa mentori on pääasiassa asiantuntija, jolta pyydetään ehdotuksia oman

kokemuksensa pohjalta. Myöhemmin on tärkeää, että suhde muodostuu empaattiseksi ja tasa-arvoisemmaksi, jossa mentori enemmänkin sparraa – kyselee, kuuntelee ja sopii. Mentori on myös linkki verkostoihin.

Metsolan tiimin keskeisenä tavoitteena oli rekrytoida mentori, jolla on kokemusta ja asiantuntemusta tiimin liikeideoiden fokus-alueelta. Yhteistyössä Kotkan-Haminan seudun kehittämissyhtiö Cursorin kanssa onnistuimme saamaan mentoriksi Juhani Ihalaisen, joka on kokenut asiantuntija ostamisen, myynnin ja tuotannon johtamisen alueilla sekä toiminut johtavassa asemassa isossa, kansainvälisessä yrityksessä. Hän on erinomainen mentori nuorille, jotka tarjoavat asiantuntijapalveluja b-to-b-markkinoille.



Verkostoilla yrittäjyyden vesille?

Yrittäjyys on haastavaa ja vaativaa, ja hyppy yrittäjyyteen saattaa tuntua liian suurelta. Monilla aloilla yrittäjyys kuitenkin työllistää paremmin kuin perinteinen palkkatyö. Yrittäjyyden toimintamallit elävät murrosvaihetta. Perinteisten, yksittäisten toiminimien rinnalle on tullut uusia tapoja toimia joko välittömästi ja suoraan tai vaihtoehtoisesti harjoittamalla yrittäjyyttä ensin tiimin tuella ja kannustuksella.

Monet harkitsevat yrittäjyyttä jossakin elämänsä vaiheessa. Potentiaalisin ja todennäköisin ryhmä ovat kuitenkin nuoret, usein

vastavalmistuneet, joilla riittää intoa, ideoita ja kunnianhimoa. Yrittäjyys koetaan kiehtovaksi ja sen uskotaan tarjoavan innovatiiviselle nuorelle sopivasti mystisyyttä. Toiminnan vapaus, itsensä toteuttaminen ja itse omana pomonaan oleminen ovat syitä, joiden vuoksi yrittäjäksi usein ryhdytään, mutta mitkä asiat sitten estävät yrittäjäksi ryhtymistä?

Vastuu, byrokratia, pitkät päivät, taloudelliset resurssit ja niiden mukana tulevat ongelmat, taloushallinto ja kirjanpito, kilpailu ja turhautuminen menestyksen odotteluun ovat kaikki haasteita, jotka uusi yrittäjä oppii tuntemaan. Jos nämä haasteet eivät kuitenkaan säikäytä, on hyvinkin todennäköistä, että pieni sisäinen yrittäjä nostaa päätään.

Millä idealla voi ryhtyä yrittäjäksi tai mistä tietää, koska oma idea on valmis yritystoimintaan? Idea ei varmasti koskaan olekaan täysin valmis. Kysymys on enemmänkin siitä, onko itse valmis tekemään töitä idean eteen ja onko ajoitus oikea. Segmentointi ja markkinointi ovat toki asiaankuuluvia kysymyksiä, mutta niitä voi ja täytyykin nykyisin jo pitää itsesäänselvyyksinä. Yrittäjyyden ajankohtaisia kysymyksiä ja haasteita ovat ajoitus, monialaosaaminen ja erilaistaminen.

Moni yrittäjyyttä harkitseva pitää verkko-kaupankäyntiin ryhtymistä vaivattomimpana keinona aloittaa toiminta. Verkkokaupan maailma on kuitenkin laaja, vaikeakulkuinen, aikaa vievä ja yllättävän kallis vaihtoehto. Se, että

verkkokauppaan saa kävijöitä, on suuren työn takana, ja se, että kävijät saadaan maksaviksi asiakkaiksi, edellyttää moninkertaisesti enemmän työtä. Verkkokauppa yrittämisen kanavana on kallis vaihtoehto nimenomaan markkinoinnin suhteen. Verkkomaailmassa on vaikea erottua, ja asiakkaiden houkuttelevuus muun tarjonnan joukosta ei valitettavasti onnistu ilman kampanjointia ja rahallisia investointeja markkinointiin. Kivijalkamyymälä saa näkyvyyttä jo pelkällä olemassaolollaan kadun varressa, mutta verkkokaupan ohi ei juuri kukaan virtuaalimaailmassa kulje vahingossa. Sinne tullaan tietyistä syistä tai tietyn linkin kautta.

Niukat taloudelliset resurssit rajoittavat mainontaa ja markkinointia. Mitä vaihtoehtoja yrittäjällä tällöin on? Sosiaalinen media, verkostoituminen ja yhdessä tekeminen tarjoavat markkinointiin vaihtoehtoisia tapoja, joiden merkitys on lisääntymässä.

Sosiaalinen media on mahdollistanut niin pienten ja keski suurten kuin myös suurten yritysten puskaradiomaisen viestinnän ja markkinoinnin. Sekä yritykset että yksityishenkilöt käyttävät sosiaalista mediaa markkinointiin ja myös suoraan myyntiin. Facebookin tuntevat nykyisin jo kaikki. Myös Twitter ja Google+ toimivat tahoillaan. On kuitenkin selvää, että sosiaaliseen mediaan on tulossa – ehkä piankin – jotain uutta. Aika aikaansa kutakin; esimerkiksi Facebook alkaa jo olla hieman kulunut ilmiö. Olisiko tässä jollakulla innovatiivisella alansa osaajalla yrittämisen paikka?

Nyky päivän teemoja yrittäjyydessä ovat ehdottomasti verkostoituminen ja yhdessä tekeminen. Etenkin pk-yrittäjän verkostoituminen muiden yrittäjien ja instanssien kanssa on selkeästi kuluja säästävää tapa toimia. Samalla se antaa yrittäjälle lisää aikaa löytää oma tiensä ja testata puoliiksi tai kokonaan valmiita ideoita verkostojen avulla.

Erilaiset verkostot ja yhdessä tekeminen yrittäjyyden muotoina ovat tehneet tuloaan jo muutaman viime vuoden ajan. Hyvä esimerkki tämän tyyppisestä toimintamallista on kansainvälinen verkostoitumisen muoto Hub, joka on Suomessakin rantautunut jo Helsinkiin lisäksi Tampereelle ja Jyväskylään. Hubin tavoitteena on tuoda yhteen taustoiltaan ja taidoiltaan erilaisia ihmisiä, jotta löydettäisiin ratkaisuja yrittäjyyden sosiaalisiin haasteisiin.

Yrityshautomot puolestaan ovat erityisesti vastavalmistuneille suunnattuja laukaisualustoja yrittäjyyteen. Hautomoiden tarkoitus on palvella ideoitaan kehittäviä potentiaalisia yrittäjiä ja tarjota heille verkostoja, yhteistyökumppaneita ja tukea muilta hautomon siipien suojissa kasvavilta tulevaisuuden yrittäjiltä. Suomen suurin yrityshautomo toimii tällä hetkellä Lahdessa. Kyseisen hautomon erottaa muista erityisesti se, että hautomo ottaa vastaan ainoastaan tiimejä tai sellaisia yrittäjiä, jotka pystyvät muodostamaan jatkossa toimivan verkoston ympärilleen. (Etelä-Suomen Sanomat 14.4.2012.)

Yrittäjyys elää muutosvaihetta ja on suuntautumisessa kohti yhdessä tekemistä, monialaisuutta ja verkostojen hyödyntämistä. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun LCCE®-ohjelma on tämän muutosvaiheen edelläkävijä. Ohjelma tarjoaa verkostoja jo opintojen aikana yhdistämällä samaan työryhmään eri osaamisalojen opiskelijoita, joiden tavoite on yhteinen: tulevaisuuden osaava yrittäjyys.

*Kirjoitus perustuu Kymenlaakson ammattikorkeakoulun liiketalouden osaamisalan ylempää korkeakoulututkintoa suorittavan Tanja Rautavirran opinnäytetyöhön **One in a Million – Experimenting Entrepreneurship (2012)**.*



Teksti:

Tanja Rautavirta,
Degree Programme
in International
Business Management,
Liiketalous ja kauppa,
Tradenomi (ylempi AMK), 2012





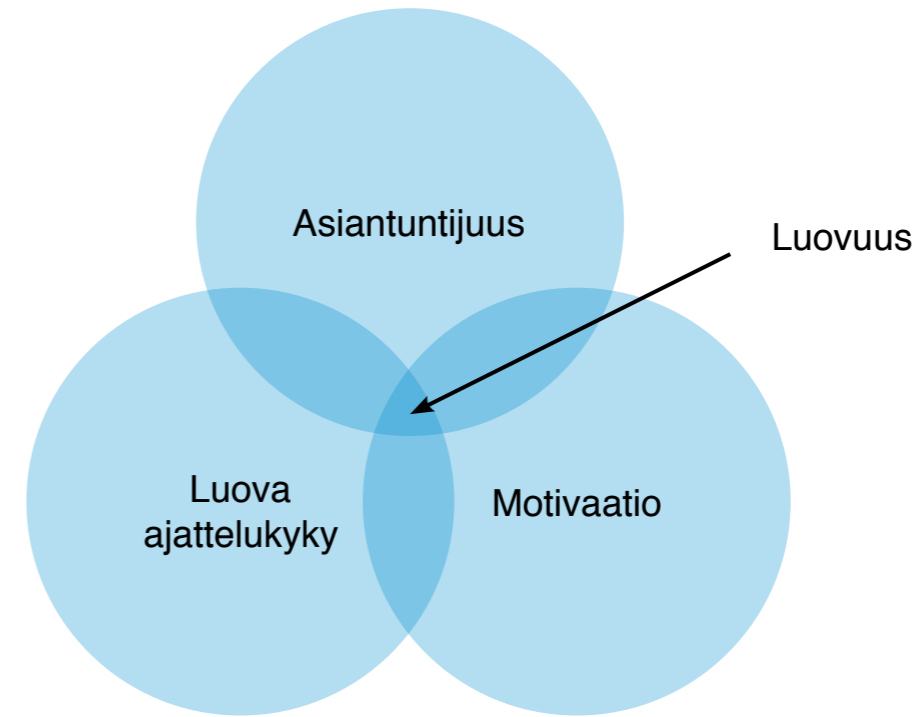
Lisää luovuutta opintoihin

Teksti:

Marja-Liisa Kakkonen,
KTT, koulutusjohtaja,
Mikkelin ammattikorkeakoulu



Luovuudella voidaan tarkoittaa hyvin monenlaisia asioita. Lähtökohtaisesti luovuus on kykyä tuottaa jotain uutta, erilaista ja käytännössä hyödynnettävää. Luovuutta tarkastellaan yleensä kirjallisuudessa lopputuloksen, prosessin tai yksilön näkökulmasta. Tässä kirjoituksessa luovuutta pohditaan yksilön ja erityisesti opiskelijan näkökulmasta. Aikaisempien tutkimusten mukaan ammatillisesti yksilön luovuus liittyy asiantuntijuuteen, luovaan ajattelukykyyn ja motivaatioon hyödyntää luovuutta (kuva 1). Asiantuntijuus sisältää teknistä, toiminnallista ja älykkyyteen perustuvaa tietoa. Kyky luovaan ajatteluun määrittää, miten joustavasti ja kekseliäästi ihminen lähestyy ongelmaa. Motivaatio luovuuden hyödyntämiseen syntyy eri tavoin, mutta sisäinen intohimo käsillä olevan ongelman ratkaisuun johtaa kuitenkin yleensä paremmin luovaan ratkaisuun kuin ulkoiset palkkiot.



◀ Kuva 1: Luovuuden kolme komponenttia

Luovuutta voidaan pitää yksilön tärkeänä ominaisuutena. Luovuus voidaan liittää moneen asiaan, mutta varsinkin uusien asioiden kokeiluun liittyy epäonnistumisen mahdollisuus. Tällöin ihmisellä pitäisi olla hyvä epäonnistumisen sietokyky, jotta hänellä olisi riittävästi rohkeutta ja motivaatiota uusien asioiden kokeiluun.

Luovuus AMK-opinnoissa

Luovuuden käyttö opinnoissa voi liittyä esimerkiksi opiskelun tehostamiseen tai uusien opiskelumuotojen löytämiseen. Opiskelua voi tehostaa käyttämällä erilaisia luovia tekniikoita, kuten brainstorming- ja mindmap-tekniikoita tai kokonaisuuksien visualisointitekniikkaa. Myös opintojaksosten oppimistehtävissä ja erilaisissa projekteissa voi hyödyntää luovuutta. Lisäksi PowerPoint-esitykset, esseet ja raportit sekä jopa tenttivastaukset voidaan toteuttaa

luovalla tavalla. Tyypillisimmillään luovuuden käyttö ilmenee erilaisissa ongelmanratkaisutilanteissa ja tavoitteiden saavuttamisessa tai siinä, miten onnistuu suorittamaan tehtävän määräajassa. Luovuutta voi olla uusi näkökulma prosessin alkuvaiheessa tai ongelman ratkaiseminen tilanteessa, jossa ei ole ”oikeaa” ratkaisua.

Luovaa ajattelua ja toimintaa voidaan tukea ja lisätä opetuksessa ja oppimisessa erilaisilla tekniikoilla ja strategioilla. Olennaista on kuitenkin tarjota opiskelijoille mahdollisuuksia erilaisiin valintoihin ja oivalluksiin sekä myös aikaisempien asioiden yhdistämiseen uusilla tavoilla. Tällöin kannattaa painottaa mieluummin kannustusta ja tukea kuin keppiä ja porkkanaa. Haasteelliseksi luovuuden käytön oppimisessa tekee mm. se, että opintosuunnitelmat, opintojaksot ja niiden toteutukset on laadittu ja oppimistavoitteet määritelty hyvinkin konkreettisesti ja yksityiskohtaisesti. Luovuuden



opettamisessa tai sen oppimisen tukemisessa on myös käytännön ristiriita: mitä enemmän yrittää opettaa luovuuden käyttöä ja kannustaa opiskelijoita siihen, sitä todennäköisemmin lopputulos on vastakkainen. Lisäksi niin kauan kuin opetuksessa painotetaan ja käytetään ”keppi ja porkkana” -periaatetta (huom. hyvät ja huonot arvosanat ja niiden kriteerit käytännössä) sekä täsmällisten ja yksityiskoh- taisten tavoitteiden saavuttamista, sitä toden- näköisemmin luovuutta käytetään opinnoissa liian vähän.

Luovuuden käytön lisäämiseen vaikuttavia tekijöitä

Jos opettajat hyödyntävät itse luovuuttaan ja pyrkivät mahdollistamaan sen käytön AMK-opinnoissa, käytännön haasteena on se, miten kannustaa ja rohkaista opiskelijoita luovuuden käyttöön tarkoituksenmukaisella tavalla, kuinka tukea opiskelijoiden luovaa ajattelukykyä ja sen kehittymistä, kuinka rohkaista opiskelijoita hallittuun riskinottoon ongelmanratkaisutilanteissa sekä kuinka auttaa heitä havaitsemaan uusia mahdollisuuksia ja näkökulmia suhteessa nykyisiin asioihin ja toimintamalleihin.

Luovuuden lisäämiseksi AMK-opinnoissa tarvitaan ennen kaikkea sekä opiskelijan omaa asiantuntijuutta, luovaa ajattelukykyä ja moti- vaatiota hyödyntää omaa luovuuttaan (kuva 1),

että koulun tarjoamia toimintamalleja ja tu- kea luovuuden käyttöön. Opiskelijat voisivat lisätä luovuuden käyttöään esimerkiksi uusien opiskelumetodien ja -tekniikoiden opettelulla ja käyttönotolla. Vaikka osalle opiskelijoista luovat opiskelutekniikat saattavat olla jo tut- tuja, monen opiskelijan opiskelutekniikat ovat todennäköisesti melko perinteisiä ja rutiinin- omaisia. Luovuutta voivat lisätä myös ajattelu- mallin muuttaminen avoimmaksi, positiiviseksi ja ennakkoluulottomaksi uusia asioita ja muutoksia kohtaan sekä rohkeuden, riskin ottamisen ja epävarmuudensietokyvyn kehittä- minen. Lisäksi uudenlaisen henkilökohtaisen opiskeluohjelman laadinta, luovan opiskelu- ympäristön järjestäminen, keskustelut ja so- siaaliset suhteet muiden opiskelijoiden kanssa voivat lisätä luovuuden käytön mahdollisuuksia opinnoissa. Myös muita henkilöitä havain- noimalla voi saada käsityksen, miten luovuutta käytetään erilaisissa tilanteissa.

Kuitenkin AMK-opiskelijoilta saadun pala- lutteen mukaan myös kouluissa olevien, opis- keluun liittyvien käytänteiden ja toimintatapo- jen tulisi muuttua siten, että ne mahdollistavat ja kannustavat luovuuden käyttöön paremmin ja tarkoituksenmukaisella tavalla. Esimerkiksi innovatiivisemmat tehtävät opintojaksoilla, suurempi vapaus ja väljyys tehtävänannoissa sekä nykyistä useammat työelämälähtöiset case-tehtävät ja projektit lisäisivät mahdolli- suutta luovaan ajatteluun ja luovaan ongelman-

ratkaisuun. Lisäksi suurempi määrä tiimityös- kentelyä projekteissa ja opettajien luovuuteen kannustava rooli lisäisivät sitä. Kaiken kaikkiaan koulu voisi kannustaa ja tukea opiskelijoita enemmän luovaan ajatteluun ja luovuuden hyödyntämiseen opinnoissaan. Itse asiassa luo- vuutta voidaan hyödyntää opinnoissa monin eri tavoin – ainoastaan opettajien ja opiskelijoiden oma asiantuntijuus, luova ajattelutapa ja mo- tivaatio luovuuden hyödyntämiseen (kuva 1) ovat sille rajoina.

Luovuuden käytön mahdollistaa parhaiten se, että koko oppimisympäristö tukee työsken- telyä toisinaan myös epävarmoissa tilanteissa tai olosuhteissa. Tällöin tuetaan uusien asi- oiden, menetelmien ja toimintatapojen käyt- töönottoa sekä sallitaan hallittua riskinottoa ja ymmärretään sen yhteydessä oleva epäon- nistumisen mahdollisuus: erityisen tärkeää on painottaa positiivista ilmapiiriä ja osoittaa, että myös epäonnistuminen on sallittua. Li- säksi opiskelijoilla tulee olla riittävästi rohke- utta ja motivaatiota hyödyntää omaa luovaa ajattelukykyään ja kehittää sen myötä omaa asiantuntijuuttaan (kuva 1). Koska luovuutta pidetään melko yleisesti eri alojen asiantunti- joiden tärkeänä ominaisuutena työpaikoilla ja liike-elämässä, olisi tärkeää tukea ja kannustaa tulevia asiantuntijoita käyttämään ja hyödyntä- mään luovuuttaan jo opintojen aikana.



Yrittäjyys on rahan takomista ja paljon muuta

Teksti:

Francis McCarron,
VtM, yrittäjä



Kokemukseni mukaan meitä yrittäjiä on joka lähtöön. Mielestäni on tarpeetonta yrittää liiaksi profiloida ihmistyyppejä sen mukaan, ketkä suuntautuvat yrittäjiksi tai työntekijöiksi eri aloille. Oikeastaan ainoa asia, joka yhdistää yrittäjämäisesti ajattelevia ihmisiä, on inho sitä kohtaan, että mahdollisuudet valuvat käsiä eikä asialle ei tehdä mitään. Kun yrittäjämäisesti ajattelevalla ihmiselle tarjotaan mitä tahansa mahdollisuutta, hän tarttuu siihen – kävi miten kävi! Muitakin motiiveja yrittäjäksi ryhtymiseen on, esimerkiksi raha, työn vapaus, idealismi tai vaikkapa itsensä toteuttaminen. Kuitenkin kokemus on osoittanut, että yrittäjiä ajaa eteenpäin vimma tarttua mahdollisuuksiin, joita muut eivät näe tai eivät luonteenlaadustaan johtuen kykene muuttamaan toiminnaksi.

Minulle tarjoutui mahdollisuus lähteä jatkamaan Kelttikorut.com-perheyrittämme sukupolvenvaihdoksen myötä. Vanhempieni yrittäjätausta on muokannut perheemme ajattelua jo 30 vuotta ja on vääjäämättä jättänyt jälkensä myös minuun, valtiotieteilijään. En ole

ihan varma, miksi lähdin jatkamaan yritystä ja jätin samalla ”varman” työpaikkani EU-projektissa. Osasyynä olivat varmasti loputtomilta tuntuvalta luovuuden kieltävät säännöt ja mahdottoman heikko palkkakehitys. Kenties syitä oli muitakin, mutta näin jälkepäin ajatellen on valinta ollut täysin oikea. Ainoa asia, jota olen osannut kaivata, on työyhteisö. Yrittäjänä saa todellakin tehdä sitä, mitä haluaa, mutta myös vastuu on aina vain ja ainoastaan itsellä. Jos sattuu olemaan onnekas ja tarpeeksi varakas palkatakseen henkilökuntaa, on hyvä muistaa, että vastuu toiminnasta on kuitenkin aina itsellä. Ehkä huvittavinta on ollut huomata se, että kun aikaisemmin työpaikan kahvitauot, ruokatunnit ja ”vessakäynnit” olivat äärettömän tärkeitä tapahtumia, joista pidettiin kiinni lähes jumalallisella oikeutuksella, nyt ne ovat lähes merkityksettömiä! Kun tekee asioita itseään varten ja omalla ajallaan, ei osaa oikein kaivata ammattijärjestöjen ajamia etuja.

Kelttikorut ovat historiallisten taideteosten ja tarinoiden tuomista nykyaikaan koiruiksi, joita ihmiset haluavat ostaa itselleen ja ystävilleen. Korujen pitää kestää sekä aikaa

että käyttöä, ja samalla niiden on oltava riittävän edullisia, jotta jokaisella on mahdollisuus ihastua niihin. Malliston tulee aina olla sekä ajaton että uusi ilman, että korut menettävät historiallisen identiteettinsä. Toisinaan työ on hyvinkin raadollista myyntityötä toreilla ja turuilla. Joskus olen tyylikkäällä messuilla, joskus taas toimistolla pakkaamassa verkkokaupan tilauksia. Parhaimmillaan yrityksessä työskentelee viisi ihmistä, mutta tammi-helmikuun hiljaisina hetkinä yrittäjä painaa pakollisia rutiineja täysin yksin. Keskeistä on kuitenkin, että aina on hankittava rahaa jostain suunnasta. Samalla, kun on innostavaa tehdä kauppaa ja nähdä myynnin tulokset, on rasittavaa ajatella jatkuvasti rahaa. Harva palkansaaja ymmärtää pienenkin yrityksen maksuliikenteen laajuutta. Vaikka rahaa joskus tuleekin ovista ja ikkunoista, takahuoneessa on uuni, jota on lämmitettävä setelitukuilla. Kun yrittäjä on selvinnyt velvoitteistaan asiakkaiden ja toimittajien suuntaan, kuvaan astuu valtio, joka haluaa aina vähintään kolmanneksen ja yleensä enemmänkin yrittäjän rahoista tekemättä mitään niiden eteen.

Yrityksen menestymisen kannalta on erinomaista tärkeää, että yrittäjyys sopii elämäntilanteeseen. Itse aloitin yrittäjänä hieman päälle kolmekymppisenä ja aivan tuoreena isänä. Nyt kaksi vuotta myöhemmin voin sanoa ajoituk-

sen olleen huonoin mahdollinen. Isää ja aviomiestä tarvittiin kotona enemmän kuin ikinä, ja samalla aloitteleva yritykseni tarvitsi omaa vanhempansa kellon ympäri, vain selvitäkseen omasta pihtisynnytyksestään. Puolisolta vaaditaan valtavasti ymmärrystä ja voimia tällaisissa tilanteissa. Onneksi kyseessä on ollut oikeasti perheyrittäjä sanan laajimmassa mahdollisessa merkityksessä. Iso kiitos kuuluu kaikille mukana olleille. Suosittelen kaikille yrittäjiksi aikoville näiden asioiden vakavaa pohdintaa. Rakkautta ei kannata uhrata mammonan alttarille.

Rahaa on tehtävä jumalattoman paljon. Ilman hyvää taloudellista tuottoa yrittäjyydessä ei olisi mitään järkeä. Ehkä tärkein neuvoni aloittaville yrittäjille on keskittyä ennen kaikkea myyntityöhön. Vannon, että hyvä myyjä on painonsa arvoinen kultaa. Kun perustaa yrityksen, kuluja tulee vääjäämättä, joten niitä on turha murehtia. Pitää keskittyä tekemään mahdollisimman paljon lisää rahaa. Tämä kuulostaa ahdistavalta, mutta rahan takomisestahan tässä on kyse. Yrityksen voi perustaa mille tahansa ideologialle ja ajatukselle, mutta ilman rahaa sen tarina jää lyhyeksi. Joskus vauraassa tulevaisuudessa voin kenties itse hengähtää ja olla hetken miettimättä rahaa. Kunnes se päivä koittaa, aion tehdä ihan hirveästi lisää rahaa. Suosittelen sitä myös muille!



Fasilitaattori

yksi tulevaisuuden esimiehen rooleista asiantuntijaorganisaatiossa

Teksti:

Piritta Kantojärvi, TaM,
Fasilitaattori & valmentaja,
Grape People Finland Oy



Monilla toimialoilla maailma muuttuu nopeasti. Sanotaan, että näihin muutoksiin nopeiten reagoivat selviävät parhaiten.

Miten se tapahtuu? Erityisesti asiantuntijaorganisaatioissa lisääntyy tarve osaamisen yhdistämiseen ja yhteisen ymmärryksen luomiseen monimutkaisista asioista. Yksi henkilö ei enää tiedä kaikkia vastauksia. Sen sijaan tarvitaan vahvoja tiimejä, joille jatkuva kehittäminen on arkipäivää ja jotka ottavat yhdessä vastuun kehitysideoiden eteenpäin viemisestä.

Fasilitaattori on rooli, jossa ryhmän vetäjä keskittyy ainoastaan ryhmäprosessiin, eikä ota mitään kantaa asiasisältöön. Hän voi tulla talon ulko- tai sisäpuolelta. Esimieheltä fasilitaattorin roolin ottaminen edellyttää rohkeutta ja uudenlaista asennoitumista, erityisesti, jos hän on tottunut toimimaan itse asiantuntijana ja kertomaan näkemyksensä, ja asiantuntijaroolia häneltä ehkä odotetaan jatkossakin. Tästä syntyy monia ristiriitoja. Kuinka esimies voi säilyttää uskottavuutensa, jos ei kerro, mitä tietää? Kuinka hän voi kommunikoida ryhmän vetäjän roolissa siten, että osallistujien odotukset esimiestä ja toisiaan kohtaan ovat

linjassa toimintatavan kanssa? Kuinka hän voi luottaa siihen, että osallistujat nostavat oikeat ydinkysymykset esille ja keksivät oikeita ratkaisuja ongelmiin?

Fasilitaattorin roolissa esimiehen on luovuttava tiukasta kontrollista, mikä voi tuntua hankalalta. Siitä kuitenkin seuraa se, että ryhmän sitoutuminen kasvaa. Kun osallistujat saavat itse olla mukana esimerkiksi ongelmanratkaisuprosessin alusta asti selkeyttämässä nykytilannetta ja lopulta suunnittelemassa, miten ratkaisut viedään käytäntöön, he kokevat tullessa arvostetuiksi. Sitoutuminen ja innostuminen edellyttävät myös aitoja vaikutusmahdollisuuksia. Uskon lujasti siihen, että työyhteisössä luottamuksen antaminen lisää vastuuntuntoisuutta. Fasilitoinnin lisääminen johtaa osaamisen yhdistymiseen, yhteen hiileen puhaltamiseen, innostumiseen ja hyvään ilmapiiriin. Tuloksena on vahva ja jopa itseohjautuva tiimi, joka menestyy muuttuvan maailman haasteissa.

Kaikkeen fasilitointi ei sovi. On tilanteita, joissa ei ole aikaa pohtia asiaa yhdessä. Tällöin on toimittava nopeasti kertomalla viesti eteenpäin tai sitten yksi asiantuntijaroolissa



◀ Kuva 1

oleva henkilö tekee päätöksen yksin. Näissäkin tilanteissa on huomioitava, miten kerrottu viesti ymmärretään ja miten se viedään eteenpäin, ja tällöin ryhmän vetäjä voi ottaa valmentajan roolin. Valmentaja voi kysymysten avulla auttaa osallistujia kiteyttämään ydinviestin ja näin tarkistaa, että viesti tuli ymmärretyksi oikein. Hän voi kysyä, mitä tunnereaktioita esitys herätti, ja näin saada selville mahdollisen vastarinnan määrän. Kysymysten avulla valmentaja auttaa ryhmää viemään viestin omaan arkeensa ja arvioimaan, mitä ryhmä tekee jatkossa toisin ja mitä samoin kuin ennenkin. Miten osallistujat saadaan puhumaan oikeista asioista ja antamaan aitoja vastauksia? Miten keskustelu vaikeastakin aiheesta saadaan käynnistettyä ja ryhmä aktivoitua?

Tilaisuuden aloittaminen vaikuttaa keskeisesti tilanteen osallistavuuteen. Aloituksen onnistuminen voidaan kiteyttää kolmeen elementtiin: tutustuminen, virittäytyminen ja fokusointi. Tutustuminen luo turvallisen ilmapiirin, jossa kaikki uskaltavat puhua. Tutustuminen voidaan toteuttaa monin tavoin. Olennaista on, että työskentelytapa sopii tilanteeseen. Jotta voi osallistua, on jokaisen oltava

läsnä – ei piilossa sähköpostien takana. Tämä on virittäytymistä, jossa auttavat tilajärjestelyt, käveleminen parin kanssa keskustellen tai energisoituminen tekemällä jotain hieman toisin kuin ennen. Fokusointia on aikataulun läpikäyminen, roolien, tilaisuuden tarkoituksen ja tavoitteiden selkeyttäminen, osallistujien odotusten kuunteleminen sekä mahdollisista pelisäännöistä sopiminen.

Fasilitaattori ja valmentaja käyttävät työssään erilaisia ryhmätyömenetelmiä. Maailmalla tunnetuimpia ovat muun muassa World Cafe ja Open Space sekä lukuisat ideointimenetelmät. Yhtä tärkeää kuin menetelmät, ellei oikeastaan jopa tärkeämpää, on prosessi eli se, mitä vaiheita ryhmä käy läpi saavuttaakseen tavoitteet. Fasilitaattori käyttää merkittävästi valtaa päättäessään, luodaanko käsiteltävästä aiheesta yhteinen visio vai syvennytäänkö siihen, mistä ongelma johtuu. Erilaiset kysymyksenasettelut johtavat erilaisiin vastauksiin ja eri prosessit erilaisiin lopputuloksiin. Oheisessa kuvassa (kuva 1) on kuvattuna ryhmäprosessin tyypillisimmät peruselementit aloittamisen ja lopettamisen lisäksi.



Sokraattinen oppimisfilosofia

Teksti perustuu Aalto-yliopiston professorin Pekka Himasen innovaatioreporttiin ”Suomalainen unelma” (2007).

Akatemian oppimisfilosofia periytyi Sokrateelta. Jo sokraattisessa filosofiasa oppimisajattelun ydin on synusia eli että oppiminen tapahtuu parhaiten rikastavassa vuorovaikutuksessa, jossa opettaja auttaa oppijaa löytämään ”singonneesta kipinästä leimahtavan liekkinsä, joka siitä lähtien ravitsee itse itseään” sekä vahvistaa oppijan kykyä olla toisten kanssa rikastavassa vuorovaikutuksessa. Kaikki tämä perustuu keskinäiseen luottamukseen. Sanotun voi summata pyramidiin, jota tämä luku käsittelee useista täydentävistä näkökulmista (kuva 1).

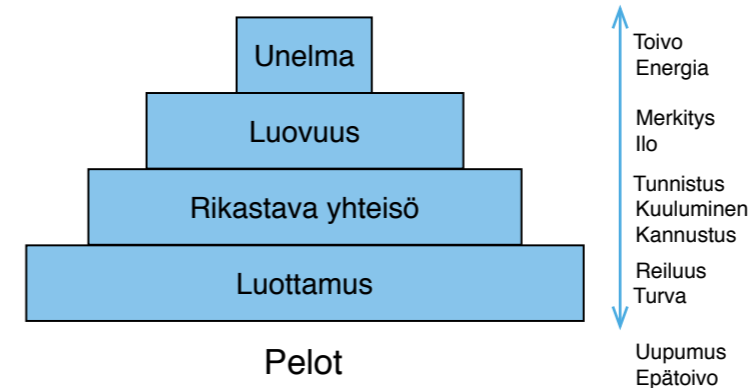
Sokrates käytti itsestään opettajana kolmea päävertauskuvaa. Ensinnäkin hän sanoi

olevansa kuin paarma, joka pistää laiskaa ajattelua liikkeelle. Sokrates vertasi itseään myös sähkörauskuun, jonka aikaansaaman sähköiskun vaikutuksesta ajatukset hyppäävät uusille radoille. Tätä sokraattisen oppimisen alkutilaa eli hätkähtämistä kutsuttiin kreikan sanalla protreptikos.

Idea oli, että kaikki oppiminen lähtee kiinnostuneesta ihmettelystä eli avoimesta kysymystilasta, jossa ihminen alkaa kysyä uusia, hyviä kysymyksiä. Sokraattisessa ajattelussa tärkeä lähtökohta on, että oppija täytyy saada löytämään oma kiinnostuneen uteliaisuuden alueensa. Sokrateen vahvuus oli kyky auttaa oppijoita löytämään sisältään edellä mainittu oma kipinänsä – ”luova intohimonsa” – eli hän sai oppijoissaan aikaan myös ”paarmanpiston” kiinnostuksen heräämisen mielessä.

Kiinnostus, ihmettely ja kysymykset ovat kaiken oppimisen alkutila. Sokrates itse sanoi, että väitetyt viisautensa olevan vain sitä, että hän ei luullut tietävänsä vaan esitti sen sijaan eteenpäin vieviä kysymyksiä! Sokraattisen ajattelun mukaan oman tietämättömyytensä myöntäminen on kaiken oppimisen alku siksi, että vasta silloin ihminen alkaa kysyä uusia kysymyksiä ja sitä kautta täydentää ymmärrystään. Ja koska kysymykset ovat oppimiselle niin keskeisiä, tärkeää on oppia kysymään hyviä kysymyksiä.

Jos kysymys on huono, niin vastauksellaan ei voi olla kovin paljon arvoa. Siksi Sokrateen mukaan on panostettava kysymisen taidon kehittämiseen, minkä kautta viisaimmat



Kuva 1: Pyramidi

Teksti:
Pekka Himanen,
FT, professori,
Aalto-yliopisto



vastauksetkin saavutetaan. Sokrates totesi oppijoiden tehtävästä: Heidän on hankittava itselleen erityisesti sellaista sivistystä, joka opettaa heidät kysymään ja vastaamaan mahdollisimman viisaasti.

Toinen sokraattinen vertaus on, että opettaja on kättilö, jonka tehtävä on auttaa toista synnyttämään omista lähtökohdistaan. Tähän kättilön toimeen kuuluu myös auttaa toista oppimaan oppimaan omista lähtökohdistaan, muiden mielestä aivan ihmeteltävällä tavalla.

Kolmannen sokraattisen vertauskuvan mukaan opettaja on pitojenvetäjä, jonka tehtävä on saada oppijat rikastavaan vuorovaikutukseen. Sokrates nimittikin itseään leikillisesti ”parittajaksi”, joka tiesi miten kukin ihminen saadaan oppimisen kannalta parhaaseen mahdolliseen rikastavaan vuorovaikutukseen. Opettajan tehtävä on synnyttää rikastavan vuorovaikutuksen ympäristö.

Nämä sokraattisen oppimisfilosofian teemat ovat yllättävän lähellä kaikkein moderneinta tutkimusta oppimisesta parhaimmillaan. Tosin vielä yllättävämpää kai olisi, jos inhimillisen oppimisen perusehdot olisivat täysin muuttuneet! Kaksi viime aikojen tärkeimpien oppimisteorioiden korostamaa käsitettä ovat konstruktivisuus ja kollaboratiivisuus. Konstruktivisissa teorioissa korostetaan, että on yhä voimakkaammin siirryttävä valmiin tiedon siirtämisestä oppijan itsensä aktivoimiseen kohti tutkivaa ja ongelmalähtöistä oppimistä. Tämä on hyvin pitkälti sama ajatus kuin sokraattinen idea, että parhaim-

millaan oppiminen lähtee ihmettelyn tilasta ja kyvystä itse asettaa itselleen kysymyksiä ja ongelmia ratkaistavaksi. Sokrateen seuraavat sanat sopisivat sellaisenaan konstruktivistien oppimisteorioiden iskulauseeksi: ”Meidän on siis todettava, että kasvatus ei ole sellaista kuin jotkut alan opettajiksi tarjoutuvat henkilöt väittävät. He selittävät panevansa tiedon sieluun, jossa sitä ei ennestään ole, aivan kuin panisivat sokeisiin silmiin näön.” Kollaboratiivisissa teorioissa korostetaan puolestaan, että parhaat oppimistulokset saavutetaan, kun oppijat ovat vuorovaikutuksessa toistensa kanssa – vastakohta on eristetyt opiskelijan malli, jossa kaikki opettelevat samaa asiaa mutta toisistaan erillään.

Rikastavan yhteisön kulttuuri

Lopulta luovuudelle on olennainen se laajempi kulttuurinen ympäristö, jossa toimitaan siis yksittäistä koulua tai työyhteisöä laajempi alueellinen tai jopa maanlaajuinen kulttuuri. Tästä on annettu monia esimerkkejä Piilaaksoista antiikin Ateenaan. Parhaimmillaan myös tässä laajemmassa luovuuden kulttuurissa toteutuvat tässä luvussa esitetyn pyramidin kolme tekijää: luovan intohimon, rikastavan yhteisön ja luottamuksen kulttuuri. Kukoistavia luovuuden kulttuureja yhdistävä syvätekijä on se, että niissä kulttuuri rikastaa ihmisiä toteuttamaan omaa luovaa intohimoaan ja potentiaaliaan yhä täydemmin. Tai toisin sanoen, että kulttuuri rikastaa ihmisiä viemään omaa



luovaa intohimoaan ja potentiaaliaan käyttämään – kohdistuipa tämä luova intohimo sitten talouteen, tieteeseen, taiteeseen, kansalaisaktivismiin tai muuhun alueeseen. Kyse on aktiivista elämänsäntettä tukevasta kulttuurista taloudesta ei-taloudellisiin alueisiin. Piilaakso ja antiikin Ateena ovat tästä kaksi hyvää erilaista esimerkkiä: Piilaaksossa on kyse kilpailullisesta yrittäjäkulttuurista, jossa ihmiset toteuttavat luovaa intohimoaan ja potentiaaliaan teknologian ja talouden aloilla – rikastavassa vuorovaikutuksessa toisiaan tukien ja toistensa kanssa kilpaillen. Antiikin Ateenassa on kyse agonistisesta arete-kulttuurista eli kilvoittelusta hyvekulttuurista, jossa ihmiset toteuttivat luovaa intohimoaan ja potentiaaliaan ennen kaikkea filosofian, tieteen ja taiteen aloilla – mutta samalla tavalla rikastavassa vuorovaikutuksessa toisiaan tukien ja toistensa kanssa kilvoitellen.

Historian kukoistavimpia luovia yhteisöjä luonnehtiva rikastavan yhteisön kulttuuri sisältää siis sekä toisten auttamisen että toisten kanssa kilpailun. Kilvoittelu ja toisten tukeminen eivät ole ristiriidassa keskenään. Itse asiassa niissä molemmissa on kyse nimenomaan samasta syvemmästä ilmiöstä: niiden tehtävä ja vaikutus on rikastaa henkilöitä toteuttamaan luovaa intohimoaan ja potentiaaliaan yhä täydemmin. Voisi siis sanoa, että tarvitsemme samanaikaisesti kannustavaa ja kilvoittelevaa kulttuuria.

Rikastavan yhteisön vastakohta ei ole kilpailu. Rikastava yhteisö ei tarkoita samaa kuin ei-kilpailu. Rikastavan yhteisön vastakohta on köyhdyttävä yhteisö. Rikastavaa yhteisöä luonnehtii se, että siinä ihmiset haluavat innostaa toisiaan olemaan parhaimmillaan ja toisten onnistuminen inspiroi myös itseä hieman kilvoitellenkin toteuttamaan potentiaaliaan täydemmin. Köyhdyttävässä yhteisössä puolestaan ihmiset ovat epäinnostuneita toisistaan ja toisten onnistuminen ei inspiroi toteuttamaan itseään täydemmin vaan ainoastaan ottamaan toiselta jotakin pois. Rikastavan vuorovaikutuksen vaikutuksesta ihminen kokee olevansa enemmän kuin sitä ennen. Köyhdyttävällä vuorovaikutuksella on vastakkainen vaikutus.

Emotionaalinen energia – emotionaalinen tyhjiö sekä kulttuurinen avaruus – kulttuurinen tyhjiö

Rikastavayhteisö tarkoittaa myös kulttuurista avaruutta, kun taas köyhdyttävä yhteisö merkitsee kulttuurista tyhjiötä. Ilmaisen luovuuden laajemman kulttuuriympäristön skaalan seuraavana akselina, jossa annan käsitteille myös luonnehtivia synonyymeja (kuva 2).

Plus- ja miinusmerkit viittaavat tässä luovuuden kukoistuksen määrään ja siihen kuinka merkitykselliseksi tämä luovuus lopulta muodostuu. Kulttuurisessa avaruudessa on kyse sekä kokemuksellisesti että tosiasiallisesti siitä, että luovuus kytkeytyy merkityksellisesti ydinverkostoon (että se muodostaa riittävän merkittävän verkoston glokaalin solmukohtaan, jolla on vaikutus koko verkostoon).

Mutta yhtä olennaisesti plus- ja miinusmerkit viittaavat tässä kulttuurisen tilan vaikutukseen henkilöiden emotionaaliseen energiaan tai emotionaaliseen tyhjenemiseen. Tämän rikastavan yhteisön vs. köyhdyttävän yhteisön perustavan vaikutuksen skaalan summaan alla olevaksi akseliksi.

Väittämäni on, että emotionaalisen energian kannalta neutraalia vuorovaikutustilannetta ei ole. Jokaisella kohtaamisella on emotionaalinen seurauksensa tai ”emotionaalinen taseensa”. Ihminen lähtee jokaisesta kohtaamisesta joko emotionaaliselta energialtaan vähän-paljon vahvistuneena tai vähän-paljon tyhjeneenä. Nämä fyysisen kohtaamisen seuraukset voisi ilmaista vielä eriteltyinä neljälle tasolle. Ensinnäkin emotionaalisen lataantumisen tason positiivisessa päässä on innostus, intohimo ja vimma. Ihminen kokee silloin voivansa olla enemmän kuin yleensä, voivansa ylittää itsensä. Kun ilmiö menee vielä pitemmälle, kyse on palosta, ajettuna olosta. Tällaisessa tilassa ihmiset ovat historiassa pystyneet käsittämättömiin tekoihin: uskomattomiin venymisiin ja heroisiin tekoihin, joiden ei kuviteltu olevan edes mahdollisia.

Itsekuvan tasolla positiivisessa päässä on vahvistunut itsetunto. Kun se on todella voi-



◀ Kuva 2

makkaasti vahvistunut, se ilmenee ”omnipotenssin” tunteena: ”Pystyn mihin vain! I’m great!” Toisessa päässä on negatiivinen itsetunto, johon liittyy ”impotenssin” kokemus: ”En pysty mihinkään. I’m nothing.” Kun tämä itseinho menee vielä pitemmälle, kyse on jo (tilanteesta introjisoidusta) itsevihasta. Lievästi positiivisessa tapauksessa henkilö kokee olevansa ”ok” tai ”ihan hyvä”. Lievästi negatiivisessa tapauksessa henkilö kokee, ettei hän ole ok ja kelpaa sellaisena kuin on. Toiminnan tasolla positiivinen latautuminen saa kukoistavimmassa luovuuden yhteisöissä aikaan tässä raportissa kuvattuja ilmiöitä – ääritapauksessa ”ihmetekoja”. Negatiivisessa tapauksessa seurauksena on passiivisuus ja apatia, energia toimia puuttuu. Negatiivisen pään äärilaitana on depressio, joka todella pitkälle kulkeneena voi johtaa itsemurhaan. Lievästi positiivinen ja lievästi negatiivinen tunnetulos saa aikaan rutiinitai alisuoriutumista.

Kohtaamisen tilanteissa ihmisen vaikutus toiseen vaihtelee välillä, jossa toisessa ääripäässä on erityinen rikastavuus: Jokainen tuntee ihmisiä, joilla on kyky pelkästään sillä että he tulevat huoneeseen sisään, saada muut olemaan enemmän kuin he tavallisesti ovat. Henkilöllä ja tilanteella on silloin ikään kuin ”aurinkoenergian” efekti: ihmisissä syntyy li-

sää energiaa pelkän vaikutuspiirissä olemisen kautta loppuunkulumisen sijaan. Toisessa ääripäässä ovat henkilöt, jotka saavat pelkällä läsnäolollaan muut olemaan vähemmän. Henkilöllä ja tilanteella on silloin energian kannalta ”mustan aukon” vaikutus: toinen ihminen ja tilanne imee vain energiaa pois ja lopputuloksena on emotionaalisen energian tyhjeneminen. Vapaasti summattuna: Yhteisö – puhuttiinpa nyt laajoista alueellisista/maiden kulttuureista tai pienemmistä yhteisöistä – voi toimia joko uusiutuvalla aurinkoenergialla tai fossiilisella energialla. Jälkimmäisessä tapauksessa yhteisö on kuin jatkuvasti tyhjenevä akku, jota pitää koko ajan yrittää saada toipumaan erilaisten laturien avulla. Ensin mainitussa tapauksessa kunkin henkilön luovuuden kipinä leimauttaa liekkiin niin, että yhdistynyt palo ruokkii roihua entisestään! Jotta luovuuden kulttuuri voi todella syttyä paloon, täytyy saada aikaan edellä kuvatut kulttuurisen avaruuden (vs. tyhjiö) ja emotionaalisen energian (vs. tyhjiö) tilat. Vain kun ympärillä on kulttuurinen tila, johon voi luovuutta toteuttaessaan olla merkityksellisessä yhteydessä ja näin voimistaa jatkuvasti luovuutta ajavaa emotionaalista energiaa, voimme yhdessä päästä korkeimpiin luovuuden saavutuksiin. Juuri tämän ilmiön aikaansaamiseen sisältyy Suomelle suuri lupaus.



Tarinoita yrittäjyydestä



Elisa Stoor

”Tulen hulluksi, jos en pääse toteuttamaan ideoitani.”

O pinnot
Degree Programme
in Design,
Design,
aloitus syksy 2009

Olen ehdottomasti yrittäjähenkinen ihminen. On todella tärkeää, että saan itse määrittää, milloin mitään teen. Pyydettyäessä pystyn helposti valjastamaan aivoni ideointiin, muttei kukaan kai pysty tekemään sellaista kahdeksaa tuntia päivässä niin, että toteuttaa muilta tulleita ideoita ja alkaa kehittää niitä eteenpäin.

Mulla on runsaasti ideoita ihan omasta takaa, ja mun on saatava purkaa ne ulos. Se tarve juontaa kai juurensa mun lapsuudesta. Olen alun perin Enontekiöltä kotoisin, enkä siis todellakaan mistään rikkaasta perheestä. Mun vanhemmat olivat kyllä jollakin lailla edelläkävijöitä rahatilanteestaan huolimatta, sillä meidän talossa käytettiin siihen aikaan muille tuntemattomia mausteita. Meillä oli myös sisävesi ja keskuslämmitys. Kaikkea mahdollista tavaraa ei kuitenkaan ollut käytettävissä, eikä pohjoisessa muutenkaan vietetä samanlaista kulusjuhlaa kuin täällä. Tavaroida ei heitetä roskeen, vaan kaikki käytetään moneen kertaan uudelleen. Rikkoutuneet tavarat korjataan tai niille keksitään kokonaan uusi käyttötarkoitus.

Meidän kylällä ei ollut paljon samanikäisiä lapsia. Saatoin kuluttaa kokonaisia päiviä leikkelemällä lehdistä kauniiden asioiden kuvia ja lajittelemalla niitä. Mulla ei ollut mahdollisuutta päästä koskettamaan ja näkemään niitä oikeasti, mutta mun estetiikan taju kehittyi niitä kuvia kerätessä. Tiedän, että se kuulostaa sääliä, mutta pienet kauniit jutut kiehtovat mua. Nukeista en koskaan välittänyt, vaan enemmänkin kaikesta luonnollisesta. Lapsuuden ympäristössäni mun oli pakko oppia ideoimaan ja tekemään itse. Olin tosi pieni, kun sain ensimmäisen kerran puukon käteeni, ja veistin heti koristeellisen lusikan.



Mun tie tähän pisteeseen ei ole ollut suora. Muutin 16-vuotiaana kotoa pois ja menin alaikäisenä työharjoitteluun sairaalaan. Olin myös lukiossa, mutta vanhemmat sanoivat, ettei tarvitse jatkaa, jos saan ehdot. Jotenkin kummasti sain ehdot. Opiskelin tietotekniikan mekaanikoksi, mutten tehnyt niitä töitä ollenkaan. Sitten opiskelin hierojaksi ja tein kymmenen vuotta töitä, kunnes selkärankani murtui. Se homma loppui sitten siihen. Asuin kolme vuotta Jenkeissä ja vaikka kulutin siellä todella harkiten, sain sellaisen ostoähkyn, etten ostanut kotiin paluun jälkeen pariin vuoteen yhtään mitään. Joka paikasta tungettiin mukaan tavaraa, krääsää ja lahjusta. Se meininki oli oikeasti ihan käsittämätöntä. Ajattelin: ”Perhana, tällainen ei voi jatkua.” Mehän hukutaan omaan sontaamme.

Sain ensimmäiset ideat tuotteisiini jo ennen kuin aloitin nämä nykyiset opinnot. Ensimmäinen projekti, jota aloin viedä eteenpäin, oli tuttavain. Tuotestartti-asioita ja rahoitusta selvitellessäni huomasin, ettei homma todellakaan ole helppo: idean saaminen tuotteeksi ja vielä myyntiin asti on aika pitkä prosessi.

Engelmanani on se, että ideoita tulee liikaa. Tulen hulluksi, jos en pääse toteuttamaan niitä, mutta kaikkia ei voi tietenkään viedä loppuun asti yksin. Verkostoituminen on ratkaisu tähän ongelmaan. Asun nykyään Oulussa, jossa toimii Yritystakomo-niminen, liiketoiminnan kehittämiseen tähtäävä yritys, jonka kautta olen saanut paljon kontakteja. Koko KyAMK:n LCCE®-konsepti, sparraustiimi ja projektipäällikkö Pasi Jaskari ovat kuin taivaan lahjoja Kouvolan päässä ollessani. Jaskari näkee oikeasti 30 kilometrin päähän silloin, kun itse näen siristämällä ehkä kilometrin päähän. Takomo on auttanut valtavasti Oulun päässä.

Takomolla toimiessani yksi ihminen pyysi kerran suunnittelemaan kaiuttimen sisustustarkoitukseen viikossa. Vastasin, että tarvitsen 20 minuuttia. Piirsin rumat luonnokset, ja tämä ihminen sanoi: ”Diili on selvä. Viikon päästä nähdään.” Näin aloin tehdä yhteistyötä Mikko Sundmanin kanssa, jolla on nykyisin Sonolux Loudspeakers -yritys. Sundman hoitaa äänentoistopuolta, ja mun vastuulle jää kaiuttimien ulkonäkö ja muu sellainen. Ensimmäinen versio sisustajan kaiuttimista oli seinälle kiinnitettävä palapeli, mutta siitä olisi tullut liian kallis. Nykyinen versio on myös taulun mallinen ja toimii sisustuselementtinä. Kaiutin on ikään kuin nostettu mahdollisimman näkyvälle paikalle, koska siitä voi tehdä kauniin. Kaiuttimen kangaspäällysteen voi helposti vaihtaa mielensä mukaan. Jossain vaiheessa kaiuttimiin asennetaan valot, jolloin niitä voi käyttää myös valaisimina.



”Niinä hetkinä on tullut sellainen tunne, että tästä se lähtee.”

Mun tuotteet ovat hyvin erityyppisiä, erilaisista materiaaleista ja eri osaamisalueilta. Saatan saada ideoita ihan kummallisista jutuista. Kerran aloin miettiä, minkä muotoisia imurit oikein ovat. Sitten mä kehitin imurilaukun, johon on käytetty imurin runkoa. Radiosta suunnittelin bilelaukun. Kuulostaa karsealta, mutta laukut ovat oikeasti aika hienoja. Tällä hetkellä työn alla on valaisimia kierrätysmateriaaleista ja uusi korumallisto, jonka yritän saada markkinoille.

Palkitsevinta tässä hommassa on ollut kaiuttimien ja koruprotojen valmistuminen. Niinä hetkinä on tullut sellainen tunne, että tästä se lähtee.

Mieleen on jäänyt myös sellainen hetki, kun Mikko Sundmanin ja erään muun suunnittelijan kanssa keskustelimme kaiuttimesta. Yksi ulkopuolinen kuunteli keskusteluumme ja sanoi, että tähän on nautinnollista kuunneltavaa: kerrankin muotoilija keskustele siitä, miten tuote voidaan tehdä, eikä vain ilmoita, että se tehdään. Oli mukavaa, että joku ulkopuolinen huomasi sellaisen. Haluan miettiä aina, miten asiat voitaisiin tehdä toisin. Tällainen ongelmien ratkominenhan on vain ihanaa aivoille. Voisin sanoa, että suorastaan rakastan ongelmanratkaisua. Siitähän tässä on kyse.



▲ Kaiutin
Kuva: Lars Kastilan



Teksti:
Annina Pienimäki
Kuvat:
Petri Laukkanen

Jaana Laaksonen

”Sitten mä pääsin sisään korkeakouluun ja myös sparraustiimiin. Mulle tarjottiin sitä, mitä olin lähtenyt hakemaankin.”

Mä olen yo-pohjainen tekstiiliartesaani ja muutaman vuoden tein töitä tekstiilisustajana. Mun yrittäjyystarinani alkoi Lahdessa ennen kuin tulin Kymenlaakson ammattikorkeakouluun. Mietimme silloin Tanja Rautavirran kanssa liikkeen perustamista, ja hän sitten perustikin Autiotalon. Mä en kokenut silloin vielä, että mulla olisi tarpeeksi elämäkokemusta yrittäjäksi lähtemiseen. Hakuvaiheessa en vielä tiennyt, että KyAMK:ssa on tällaisia sparraustiimejä. Sitten mä pääsin sisään korkeakouluun ja myös sparraustiimiin; kaikki meni nappiin. Mulle tarjottiin sitä, mitä olin lähtenyt hakemaankin.

Mulla on Autiotalossa myynnissä osittain kierrätysmateriaaleista valmistettuja Kaunu-vaatemalliston tuotteita. Autiotalon kautta tuotteitani on myös ollut messuilla myynnissä, ja olen itsekin ollut messuilla mukana. Autiotalo on ollut mulle turvallinen ja hyvä koemarkkinointipaikka, ja olen saanut sitä kautta todella arvokasta tietoa, joka auttaa malliston kehittämisessä.

Olen juuri suunnitellut uuden kuosiperheen. Kaunussa oli mukana jo printtejä, ja halusin jatkaa niiden kehittämistä. Kuosiperheen juuret ovat Kaunun tapaan Venäjän Karjalassa. Kuoseja painetaan aluksi huovalle, mutta niitä voi myös käyttää esimerkiksi vaateustekstiileissä tai huonekaluissa. Ne ovat todella monikäyttöisiä. Mä en halua olla pelkästään vaatesuunnittelija, kun mulla on kuitenkin tekstiiliartesaanitausta. Mä haluan hyödyntää myös sitä osaamista.



Opinnot
Muotoilun ko,
Designer-stylisti,
Muotoilija (AMK), 2012

”Jos mä olisin silloin neljä, viisi vuotta sitten lähtenyt yrittäjäksi, en olisi koskaan löytänyt tätä tietä.”

Karjala on syvällä minussa. Se on osa mun identiteettiä, koska mulla on siellä monen sadan vuoden takaiset sukujuuret. Lisäksi olen matkustanut siellä kymmenisen vuotta siirtokarjalaisten kanssa ja ihan itseskenikin. Karjala kiehtoo myös käyttämättömän potentiaalinsa takia. Mä koen, että sitä pitäisi nostaa esiin paremmin, sillä Karjalassa on paljon materiaaleja, joita suomalainen pystyisi ottamaan osakseen uudella tavalla, ketään halventamatta. Uuskarelianismia on jo olemassa, mutta se keskittyy lähinnä kotiseutumatkailuun. Olen kehitellyt töitani paremmin kuvaavan termin, neo-karelianismia, joka tarkoittaa minun henkilökohtaista käsitystä uuskarelianismista. Suunnittelemani kuosit kun eivät perustu täysin käsityöperinteeseen vaan enemmänkin siihen, mitä Karjala on nykypäivänä.

Mä olen harrastanut valokuvausta kymmenisen vuotta ja kuvannut kaikkea, mitä olen nähnyt Karjalassa. Opintoihini liittyvänä seminaarityönä selvitin eri aineistojen avulla, mitä Karjala minulle tarkoittaa. Tämän pohjalta aloin kehittää kuoseja, jotka ovat kauan muhineet mielessäni mutta nyt tulostuneet ulos. Paljon on kuitenkin vielä materiaalia jäljellä, josta voin tuottaa esineitä ja asioita.

Mä haluan jatkaa Kaunu-vaatemalliston ja uuden kuosiperheen kehittämistä. Liiketalouden opiskelija Jenna Väre on tehnyt kuosiperhettä varten lanseeraus-suunnitelman, joka auttaa jatkossa. Haluan tuotteistaa kuosit kunnolla.

Jos mä olisin silloin neljä, viisi vuotta sitten lähtenyt yrittäjäksi, en olisi koskaan löytänyt tätä tietä. Täällä ammattikorkeakoulussa sparrausprosessin myötä yrittäjäys kaivettiin minusta ulos. Mä oon löytänyt oman juttuni, joka olisi mennyt muuten hukkaan.





Teksti:
Annina Pienimäki

Tarmo Ranta

”Tässä hommassa tärkeää on, että tietää, mitä haluaa tehdä, eikä pelkää kysyä neuvoa sen toteuttamiseksi.”

Aloitin neljä vuotta sitten hommat karaokejuontajana. Töitä piti saada intin jälkeen. Olin harrastanut laulamista neljä vuotta ja pari vuotta juontanut muiden piikkiin, kunnes tuli halu tienata enemmän.

Syntyi Viihdepalvelu Entare. Mä aloitin myymällä omia juontokeikkojani. Sitten homma alkoi laajentua oman ja kavereiden bändien keikkojen myymisellä. Tällä hetkellä mukana on myös tapahtumien järjestäminen.

Työllistän tällä hetkellä tyttöystäväni ja yhden keikkatyöntekijän. Tämä on periaatteessa perheyritys, vaikei virallisiin papereihin niin voi laittaa. Yritys on perheyritys vasta, kun on yhteinen lapsi. Naimisiinmeno ei kuulemma riittäisi.

Yksi yritykseni päätuotteista on meidän bändi. Se on elävä tuote. Bändin kokoa voi muokata keikan luonteen mukaan parista hengestä laajempaan kokoonpanoon. On siis etua siitä, että on muusikkoystäviä. Biisit valitaan aina paikan ja tunnelman mukaan. Me erotutaan joukosta, koska me soitetaan myös uudempien rockbändien biisejä. Viime kesänä kova juttu oli esimerkiksi Haloo Helsinki. Harvoin kuitenkaan pääsee keikalta pois soittamatta Proud Marya.

Kyllähän vastuasiat ovat aika paljon mielessä. Kaikesta on otettava itse selvää ja asioi-

den perässä on juostava pitkin kaupunkia. Virastot huutelevat perään vasta, kun jotain on jäänyt hoitamatta. Toisaalta taas saa itse kaiken, minkä eteen on raatanut. Vastuu palkitsee.

Tässä hommassa tärkeää on, että tietää, mitä haluaa tehdä, eikä pelkää kysyä neuvoa sen toteuttamiseksi.

Keikan saamiseksi on reissattava paljon. Yleensä vasta kolmannella kerralla paikan päällä käytäessä keikka saadaan myytyä. Myös oikean hinnan löytäminen on välillä työn takana. Keikka on kuin palkinto hyvin tehdystä työstä.

Olen myynyt monia keikkoja KyAMK:n ja huvitoimikunta Kuplan tapahtumiin. Ammatikorkeakoulun kautta olen tutustunut moniin hyviin tyyppeihin ja mahdollisiin tuleviin asiakkaisiin. Sparraustiimissä olen kuullut ideoita mahdollisista tulevista tapahtumista ja yrittäjyysopinnoissa teen markkinointi- ja brändikehityssuunnitelmaa yritykselleni.

Olen viimeisen puolen vuoden ajan käyttänyt melkein kaiken vapaa-aikani treenaamalla kitaransoittoa ja kehittämällä itseäni laulajana eri tavoilla. Samalla olen myös luonut kontakteja mahdollisiin uusiin asiakkaisiin. Silloin, kun urheilen, yrittäjävaihe astuu hetkeksi sivuun. Kyllähän se aina muuten on mielessä.



Opinnot
Liiketalouden ko,
Markkinointi,
aloitus syksy 2009

Yritys
Viihdepalvelu Entare
-tapahtumajärjestelyt
-erilaiset juonnot
-laitteistovuokraus
-live-esiintymiset
-artistivälitys

Teksti:
Annina Pienimäki

Purolan kyläkauppa

Miki Rantala & Antti Metsola

”On mielenkiintoista miettiä oman yrityksen kannalta hyviä ratkaisuja ja samalla ansaita rahaa.”

Olimme miettineet jo pitkään omaa yritystä. Meillä oli mökki Pyhtään Purolassa, ja huomasimme, että vanha kyläkauppa oli tyhjillään. Selvitimme, kuka sen omistaa, ja saimme vuokrattua sen kesäksi 2011.

Olemme molemmat yrittäjähenkisiä. Uusia ideoita tulee jatkuvasti. Raha on iso kysymys, koska ilman sitä ei pysty toteuttamaan hyvääkään ideaa. Yrittäjyydessä kiehtoo vapaus ja mahdollisuus menestyä. On mielenkiintoista miettiä oman yrityksen kannalta hyviä ratkaisuja ja samalla ansaita rahaa. Yrittäjiä arvostetaan myös yhteiskunnallisesti. Toisaalta yrittäjä on periaatteessa koko ajan töissä ja joutuu kantamaan vastuun tekemisistään.

Yrityksen perustamisvaihe oli hankalin. Paperitöihin sekä rahoituksen ja kalusteiden hankintaan kului aikaa melkein 20 tuntia päivässä. Olimme olleet kaupassa töissä, mistä oli apua perushommissa, asiakaspalvelussa ja esillepanossa, mutta ei yrityksen perustamisessa. Starttirahaa emme saaneet, koska toiminta ei ole ympärivuotista.

Kyläkaupassa myydään peruselintarvikkeita paikallisille ja mökkiläisille. On taloustavaroita sekä jopa multaa ja kukkia. Halusimme valikoimaan mahdollisimman paljon lähi- ja luomutuotteita. Lisäksi toimimme alueemme luomupiirin koordinaattoreina. Luomutuotteita oli kuitenkin hankala saada, eikä piiri näin lähtenyt kunnolla käyntiin. Lähiruokaa kuitenkin saatiin myyntiin runsaasti. Suosituin lähituote oli Purolan oma lenkkimakkara.

Meillä on kaupassa myös kotiinkuljetuspalvelu. Se ei kuitenkaan ole ollut kovin suosittu. Lähinnä sitä on käytetty esimerkiksi usean multasäkin kuljettami-

Opinnot
Miki:

Liiketoiminnan logistiikan ko, Logistiikkapalvelujen kehittäminen ja markkinointi, aloitus syksy 2009

Antti:

Liiketoiminnan logistiikan ko, Logistiikkapalvelujen kehittäminen ja markkinointi, aloitus syksy 2009



”Tuemme toisiamme, ja yhteistyö toimii. Hyvien ystävien kanssa on helppo pyörittää yritystä.”

seen, jos asiakkaalla ei ole ollut siihen sopivaa kalustoa. Mietimme vielä, miten se toteutetaan jatkossa. Aikaisemmin se toimi joka päivä ja mihin kellonaikaan tahansa. Voi olla, että tulevaisuudessa rajoitamme sen tiettyyn päivään.

Kyläkauppa sai positiivista palautetta niin asiakkailta kuin koulultakin. Kauppa teki voittoa, tiedotusvälineet tekivät juttuja, ja Pyhtään kunta ojensi meille tunnustuskirjan hyvästä työstä. Samalla työ oli myös nautinnollista, eikä huonoja hetkiä oikeastaan ollut ollenkaan.

Yrityksemme oli aluksi avoin yhtiö. Avaimessa yhtiössä on tärkeää luottaa toiseen. Tutustuimme ammattikorkeakoulun aloitusvuonna ja siitä asti olemme olleet hyviä ystäviä. Tuemme toisiamme, ja yhteistyö toimii. Hyvien ystävien kanssa on helppo pyörittää yritystä, kun tietää, että kaveri tekee parhaansa. Meillä on vireillä myös muita yritysideoita yhteistyössä pitkäaikaisten tuttaviemme kanssa.

Sparraustiimiin lähdimme mukaan vasta, kun meillä oli jo yritys pystyssä. Yrityksen perustamisasioista ei sinänsä ollut meille paljoakaan hyötyä, mutta oli mukavaa, että opettajat antoivat meidän käyttäen omaa yritystämme case-esimerkkinä koulutehtävissä. Lisäksi olimme työharjoittelussa viime kesänä omassa yrityksessämme, mikä oli aivan mahtava juttu.

Voitimme bisnesideakilpailun idealla, joka oli ratkaisu yhteen varaston lisäarvopalveluun,

inventointiin, joka on yrityksille yleensä iso kuluerä ja rasite, eikä sitä ole vielä ulkoistettu. Inventointipalvelu tilattaisiin yritykseen 1–4 kertaa vuodessa, ja yritys saisi itse päättää inventoitavat tuotteet, ajan ja mahdolliset lisäpalvelut, esimerkiksi vanhentuneiden tuotteiden poiston. Olemme kuitenkin nyt jättäneet inventointi-idean taka-alalle ja keskittyneet muuhun.

Kyläkauppaidealla sijoituimme toiseksi Kymenlaakson ammattikorkeakoulun innovaatiokilpailussa keväällä 2012. Tulevan kesän tavoitteena oli laajentaa toimintaa ja perustaa kaksi kauppa. Toisella kerralla paperityöt olivat helpompia, kun tiesimme, mitä pitää tehdä. Lisäksi saimme kuulla kyläkauppatuesta, josta olisi rahoituksessa apua. Suunnitelmissamme oli myös palkata lisää väkeä töihin. Ruotsinpyhtäällä sijaitsevan kauppakiinteistön vuokraus onnistui, ja kesällä 2012 avautui suunnitelmiamme mukaan Ruukin kyläkauppa.

Liiketoiminta kasvaa sen verran, että olemme muuttamassa yritysmuotoa osakeyhtiöksi. Meitä on nyt kaksi osakasta. Harkitsemme lisäksi Tarmo-lähikauppaketjuun liittymistä. Tavarankäytön hankinta olisi helpompaa, kun tuotteet tulisivat keskitetysti. Haluamme kuitenkin pitää kaupan ilmeen omanlaisena ja satsaamme edelleen lähellä tuotettuihin ja muihin erikoistuotteisiin.





Ari Toppi

”Puku päällä ei suunnitella tuotteita, mutta niitä kuitenkin myydään niin. Nyt on yhdessä paketissa sama ukko.”

Tein opiskeluaikanani 14-tuntisia koulupäiviä. Tein hommia koko ajan, taideteoksia, kipsitöitä, kaikkea. Alani on sellainen, että kaikki syntyy yhdistelemällä asioita toisiinsa ja ottamalla palasia sieltä täältä. Toisena opiskeluvuoteni oli kurssi, jolla piti tehdä mobiilitaideteos. Meillä oli siinä samoihin aikoihin kotona käymässä tyttö, jolla oli kielikoru ja joka tiesi, etten mä kauheasti pidä kielikoruista. Se haukotteli ja peitteli siinä kädellä kielikoruun. Tein sitten mobiilitaideteoksen, jossa liikkuu metalliheiluri kuvaamassa kielikoruun. Esittelin sen koulussa, ja opettaja nauroi. Tunnin päätyttyä sanoin kaverille puoliksi huumorilla, että tästähän voisi tulla pilkkionki. Koko touhu sai siis alkunsa työstä, jolla oli kielikoru.

Kehittelin tuotetta kaksi vuotta. Tein paljon protomalleja, tuotetestausta puumateriaaleilla, pikamalleja muovista ja sitten valmiin ruiskuvalutuotteen. Kolmannen opiskeluvuoden jälkeen alkoi tuntua siltä, että mulla voisi olla rahkeita yrittäjäksi. Tunne oli välillä voimakas, mutta välillä taas tuntui siltä, että yrittäjäys ei olekaan mun juttu.

Valmistumisen jälkeen elin vähän aikaa jonkinlaisessa mustassa aukossa ja mietin, mitä alkaisin tehdä. Olin viitisen kuukautta Lapissa töissä, kunnes jouduin jäämään pitkälle sairauslomalle. Yrityksen perustaminen tuli siinä vaiheessa ajankohtaiseksi.

Olin onneksi tehnyt paljon suunnittelutyötä jo aiemmin ja sain ensimmäisen tuotteet myyntiin Kouvolan Prismaan alkutalvesta 2009. Ne olivat kilpailukejät, joiden myynti on aika pientä. Minua kehoitettiin suunnittelemaan yksinkertaisia tuotteita, ja niin teinkin. Niiden myyminen on ollut helpompaa.

Teksti:
Oona Vihavainen
Kuvat:
Petri Laukkanen

Opinnot
Muotoilun ko,
Muotoilija (AMK), 2007

Yritys
ARTmuotoilu,
perustettu keväällä 2009,
-talvikalastus- ja
retkeilytuotteet
-muotoilusuunnittelupalvelut



”Toivon ja uskon silti, että jossakin vaiheessa tulisi oikein iso jytky ja tuotteet menestyisivät kunnolla ulkomailla.”

Hyvä tuote markkinoi itse itseään. Lehdet ovat olleet kiinnostuneita, koska tuotteeni erottuvat muista vastaavista. Niitä on helppo esitellä. Menin esittelemään onkeani Haapajärven Kesportiin, ja myyjä sanoi tuotetta näkemättä, ettei ole kiinnostunut. Meni kymmenen minuuttia, ja tuote otettiin myyntiin.

On hienoa, kun tietää tuotteen olevan oikeasti hyvä. Kalastusprosessista tulee sen avulla jotenkin jännittävämpi, koska onki on herkkä. Tuotetta voisi kutsua ehkä jopa aistiergonomisiksi.

Haluan olla tuotteen suunnitteluvaiheessa lähellä todellisuutta, enkä piirrä malleja ollenkaan käsin. Mulla pää ja kädet tekevät töitä koko ajan yhdessä; niiden molempien on oltava mukana.

Myyntipuolella pitää olla röyhkeämpi kuin luonnostani olen. Hyvä myyjä on normaalisti sellainen, mutta mun pitää ponnistella, että pystyn kehumaan suunnittelemaani juttua. Puku päällä ei suunnitella tuotteita, mutta niitä kuitenkin myydään niin. Nyt on yhdessä pake-tissa sama ukko. Se on aika ristiriitaista.

Yrittäjäyys ei ollut samalla tavalla esillä mun opiskeluaikana kuin nyt, joten paneuduin silloin ihan täysillä opintoihin. Yrittäjäyys on oma maailmansa, ja sen ymmärtämisestä on äärettömästi apua palkkatöissäkin. Mun on pitänyt opetella kaikki yrityshommat kantapään kautta. Asiantuntijat eivät ole välillä tajunneet hölkäsen pöläystä näistä hommista, kaikki on ollut äärettömän hidasta, ja kaiken maailman patenttihakemuksia on välillä tullut bumeran-

geina takaisin. Ei tämä ole ollut helppo pururata; välillä on tullut vastaan röykkiöittäin kiviä. En silti osaa kuvitella mitään helpompaakaan reittiä pisteeseen, jossa nyt olen.

Homma menee vielä vaikeammaksi, kun liiketoiminta laajenee. Tuotteiden saaminen myyntiin on aika hidassyklistä, ja etenkin ulkomailla tulee vielä byrokratia vastaan. Yksi mies ei ihan kaikkeen kuitenkaan pysty. Toivon ja uskon silti, että jossakin vaiheessa tulisi oikein iso jytky ja tuotteet menestyisivät kunnolla ulkomailla. Ei tässä silti mitään hurjaa kiirettä ole. Multa on tulossa lisää tuotteita, mutta voin halutessani säilyttää niitä pöytälaatikossa vaikka kymmenen vuotta, mennä sopivaa hetkeä odotellessani vakituisiin töihin muualle ja pistää jytkyn ilmoille sitten myöhemmin.

Yleensä ensimmäinen suunniteltu tuote ei ole niin hyvä kuin toinen tuote. Kehitystä tapahtuu vähitellen. Kaikki on kuitenkin lopulta vain itsestä kiinni. Jos tuotteen idea on hyvä ja itse on homman kanssa tosissaan, yritystoiminta kannattaa käynnistää heti. Siinä vaiheessa pitää varautua tekemään paljon turhaltakin tuntuva työtä ja luopumaan vapaa-ajasta.

Itseään ei kuitenkaan pidä tappaa työllä; rentoutuminenkin on tärkeää. Mun rentoutumiskeinoni on urheilu. Hyvä kunto on tärkeä jo senkin takia, että sen avulla jaksaa työssä. Kalastaminenkin on ihan mahtavaa rentoutumista, ja sitä voisi tehdä päivät pitkät. Kalassa istuskellessani saatan keksiä jonkin uuden tuotteen.



Teksti:

Annina Pienimäki

Kuvat:

Annina Pienimäki

Bertta-osuuskunta

Hanna-Elina Hämäläinen

”Osuuskunta on loistava tapa kokeilla yrittäjyyttä, mikäli ei ole vielä aivan varma omasta osaamisestaan.”

Opinnot
Viestinnän ko,
Graafinen suunnittelu,
aloitus kevät 2010

Valmistuinkin vuonna 2008 tuotekehitysinsinööriksi. Sitä ennen olin siivoaja, tarjoilija, opiskelija, työtön, nuori äiti ja yh-äiti. Olen kokenut melkein kaikki roolit, mitä tähän ikään on mahdollista. Koin myös väliinputtamisen ja toimeentulon loukot. Olin kova kokeilemaan kaikenlaista.

Olen asunut koko elämäni Kotkassa. Muutosta tehtäessä ympäristön tunteminen on tärkeää. Paikkakunnan pitkä ja värikäs historia merimiehineen ja ilotyttöineen on viime aikoina latistunut. Tällä hetkellä kulttuuri-ihmiset haluavat New Yorkiin, joka kerää yhteen tapahtumat ja tekijät ja jonka ilmapiiri tukee luovaa toimintaa. Suomessa vastaavanlainen kaupunki on Helsinki, mutta kaikki eivät voi sinne muuttaa. Mun tavoitteena onkin luoda Kotkaan ilmapiiri, joka innostaa ja antaa mahdollisuuksia luoville ihmisille. Kaikki maailman ongelmat eivät ratkea Kotkaa muuttamalla, mutta lähialueista on hyvä aloittaa. Siksi syntyi kulttuuriosuuskunta Bertta.

Yritystä perustettaessa lähtökohtana on aina liiketoiminta. Kulttuuritoimintaan liittyy esimerkiksi lipputulot, myytäviä konkreettisia tuotteita ja muuta perinteistä liiketoimintaa, mutta sen lisäksi on paljon muutakin. Osuuskunnan etu kulttuurialan tekijälle tulee siitä, että sen kautta hoituvat esimerkiksi laskutus ja kirjanpito. Myös markkinointiin saa tukea, kun kaikki tekijät ovat samassa paikassa. Lisäksi osuuskunta on loistava tapa kokeilla yrittäjyyttä, mikäli ei ole vielä aivan varma omasta osaamisestaan. Osuuskunnan jäsen ei tarvitse omaa y-tunnusta.





Bertassa on jäseniä useilta eri taiteen aloilta. Osa tekee taidetta työkseen, mutta mukana on myös niitä, jotka vielä etsivät omaa juttuaan mutta haluavat kuulua johonkin yhteisöön. Berttalaisia yhdistävät samanlaiset ideat ja intressit. Yhdessä pystymme tekemään paljon isompaa kuin kukaan meistä yksin. Luomme toisiimme uskoa sekä tarjoamme toisillemme tukea ja turvaa. Kun joku meistä tarvitsee tekijää, se löytyy helposti osuuskunnan sisältä. Pystymme suositteluun toisiamme myös ulkopuolisille työn tarjoajille. Jäsenet voivat keskittyä tekemään sitä, mitä haluavat ja missä ovat hyviä. Ryhmässä kaikkien ei tarvitse osata kaikkea.

Yhtenä ensimmäisistä hommista avasin Kotkaan verhoilu- ja sisustusliike Tuuman tiloihin kulttuuritilan, Bertta Cafe Gallery Happening Shopin. Se on kaikille avoin tila, jota voidaan käyttää esityksiin, työpajoihin, luentoihin ja muihin tapahtumiin. Tilan tarkoituksena on toimia kohtauspaikkana kulttuuriväelle ja tarjota myös pienemmille tekijöille mahdollisuus saada omat työnsä esille.

”Mä olen sitä mieltä, että kaikki voivat tehdä sitä, mitä itse haluavat. Itse selvittelen juuri omia rajojani ja aion myös rikkoa ne.”

Kun tilassa ei ole suunniteltua ohjelmaa, on kenellä tahansa mahdollisuus nousta lavalle esiintymään tai pistää pystyyn oma työpaja. Totta kai myynnissä on myös kahvia ja muitakin virvokkeita. Kulttuurista kiinnostunut väki on löytänyt tilan, ja siellä vallitsee mukava yhteisöllisyys.

Ihmiset elävät byrokratian mukaan. He pelkäävät, että jos eivät tee niin, he menettävät tuet. Haluan itse olla poikkeus tähän. Mä olen sitä mieltä, että kaikki voivat tehdä sitä, mitä itse haluavat. Itse selvittelen juuri omia rajojani ja aion myös rikkoa ne. Myös Bertan jäsenten rohkeus nostattaa hyvän mielen. Nettisivuja tehtäessä eräs meistä kirjoitti itsestään aivan hullun tarinan, joka sai muutkin innostumaan ja avautumaan. Haluan, että jäsenemme uskaltaavat rikkoa rajojaan.

Välillä mietin, miksi en vain tee työtä suunnitteluinsinöörinä. Menisin aamulla töihin ja pääsisin illalla kotiin. Se ei kuitenkaan muuta maailmaa. Haluan, että olemassa olevaa kyseenalaistettaisiin ja työelämän rakenteita mietittäisiin uudelleen. Myös uusien työpaikkojen luoja olisi tuettava enemmän. Liukuhihnateollisuuden aika on ohi, ja tulevaisuutta varten olisi keksittävä uudenlaisia työpaikkoja.

Jäseniä Bertassa on tällä hetkellä reilu pari kymmentä. Tuntuu upealta, että nämä ihmiset ovat kokeneet toiminnan hyödylliseksi. Unelmissa olisi tilanne, jossa pystytään saavuttamaan sellainen taloudellinen tilanne, että kaikki voivat keskittyä tekemään sitä, mitä haluavat.





Teksti:
Oona Vihavainen
Kuvat:
Petri Laukkanen

Susanna Halla

”Ajattelen, että jos haluaa yrittäjäksi, on alettava elää ja ajatella niin kuin jo olisi sitä.”

Mä olen ollut duunissa vaikka missä. Olen aiemmalta koulutukseltani tradenomi ja olen työskennellyt muun muassa kiinteistöväliittäjänä ja muutostyöinsinöörinä rakennusliikkeessä. Aiemmin mulla ei ollut minkäänlaista paloa yrittäjyyteen. En ole edes yrittäjäperheen lapsi, vaan vanhempani ovat virkamiehiä.

Jossain vaiheessa vain aloin ajatella, miksi ihmisessä mä tekisin koko elämäni duunia kasvottomille sijoittajille, kun suuri osa työajasta menee ruokatunnin ja loman odottamiseen. Miksen mä mieluummin ammentaisi omaan laariin? Tämän oivaltamiseen meni pari vuotta. Mun mies on ollut jo 15 vuotta yrittäjänä, joten tiesin, mitä odottaa. Yrittäjyyden kaikki puolet on nähty. Mä tiedän, että taivaat eivät aukene, mutta vapaus voittaa huonot puolet.

Päysin yrittäjyysparraukseen mukaan heti opintojen alussa. Näytin yhdelle opettajalle portfolioitani, ja mut ohjattiin saman tien projektipäällikkö Pasi Jaskarin juttusille. Sparrauksen parasta antia ovat olleet verkostoituminen muiden opiskelijoiden kanssa ja konkreettiset neuvot käytännön asioissa. Asiat pitää tietysti selvittää ensin kunnolla itselle, jotta niitä voi alkaa työstää eteenpäin. Ajattelen, että jos haluaa yrittäjäksi, on alettava elää ja ajatella niin kuin jo olisi sitä. Yrittäjyyttä ei tarvitse ajatella loppuelämän vankilana, ja aina voi palata palkkatöihin, jos siltä tuntuu; sehän on vapautta parhaimmillaan.

Yritykseni toiminnot jakautuvat kahteen osaan. Mulla on tila- ja sisustus suunnittelutoimisto Hallaus Oy, joka tekee myös tuotemuotoiluprojekteja. Lisäksi mulla on aputoiminimellä tapahtumatoimisto. Duuneja yhdistää se, että sisustus suunnittelu, tuotemuotoilu ja tapahtumien suunnittelu tehdään tarvelähtöisesti. En pidä tavasta ajatella, että muotoillaan vaikka tuoli ja katsotaan, jos joku sen ostaisi. Maailmassa riittää kyllä turhaa tavaraa, mutta mä en ala tunkea sitä markkinoille enempää. Kestävä kehitys on otettava todelliseksi toimintata vaksi; se ei saa olla pelkkä markkinointikikka.

Opinnot
Muotoilun ko,
Sisustusarkkitehtuuri ja
kalustus suunnittelu,
aloitus syksy 2009

Yrittäjä
Suunnittelutoimisto Hallaus,
perustettu alkuvuodesta 2011,
-sisustus suunnittelu
-tuotemuotoilu
Aputoiminimellä:
tapahtumatoimisto kesäHEINOLA



Hukkamateriaalien käyttö inspiroi mua. Olen hyödyntänyt muun muassa keittiön puisista työtasoista ylijääviä hukkapaloja. Koversin koulun pajalla sellaisesta seinäreliefin ja laitoin siitä kuvan nettiportfoliooni. Yhdestä firmasta otettiin yllättäen yhteyttä, mutta eräällä sen firman yhteistyöyrityksistä oli jo tuotannossa kierrätystuotteita ja kilpailukieltosopimus, joten homma kaatui siihen. Tarjosin sen jälkeen tuotetta Heinolaan EU-rahoitteiseen työllistämishankkeeseen, ja yksi puuseppä innostui niin paljon, että alkoi valmistaa niitä lisää. Toivon, että tuotteita saataisiin jossain vaiheessa myyntiin enemmänkin.

Sisustusarkkitehtuuri on vaikea laji. Ensimmäisenä kysyn asiakkaalta, kuinka paljon projekti saa maksaa. Joskus pettymys on paistanut ihmisten kasvoilta, kun olen mennyt heidän kotiinsa ja kertonut, kuinka paljon rakennusurakka kokonaisuutena maksaisi. Työ rakennusliikkeessä opetti mua hahmottamaan työn ja materiaalien hintoja. Sitä puolta on ihan pakko osata ajatella näissä hommissa.

Koulussa arvostetaan enemmän julkisten tilojen suunnittelua, mutta mä ajattelen tätä työkenttää vähän eri tavalla. Pidän kotien suunnittelusta, koska se vaatii enemmän psykolo-

gista silmää ja tilannetajua. Eihän asiakkaita voi kärkeä polttamaan perintöpiironkejaan, jos ne eivät sovi sisustukseen. Mä teen työtä asiakkaille, en itselleni. Kyllä mä liiketilojakin teen, nytkin yhtä isoa kohdetta Heinolan keskustaan, mutta toivottavasti ei tarvitsisi ikinä tehdä mitään ketjupaikkoja. Suomalaisen työpaikkojen kliininen ilme ei säväytä; niihin tarvittaisiin lisää rohkeutta.

Mä olen Heinolasta kotoisin. Kesällä 2010 siellä vallitsi tappiomieliala reumasairaalan konkurssin ja UPM:n irtisanomisten takia. Mietin, voinko tehdä tälle asialle jotain. Miten kaupunkiin voisi saada sellaista filistä kuin siellä ennen oli? Heinolalla ei ollut omia tuotteita, ja mä halusin tehdä kaupungille jotain iloista ja kivaa. Siltä seisomalta suunnittelin, markkinoitin ja myin kesäHEINOLA-tekstiilimalliston, johon ihmiset tykäsivät. Varsinkin ajatus malliston taustalla ihastutti monia. Tuotemerkki suojattiin.

Löylynheiton MM-kilpailuissa 2010 sattunut onnettomuus oli viimeinen niitti. Olin paikalla katsomassa ja tajusin heti, että tääkin homma loppuu nyt tähän, eikä näitä kisoja enää tule tänne. Samana iltana lyötiin muuttaman kaverin kanssa kättä päälle, että kesällä

”Eihän asiakkaita voi kärkeä polttamaan perintöpiironkejaan, jos ne eivät sovi sisustukseen.”

2011 tehdään omia tapahtumia täyttämään muuten syntyvää tyhjiötä. KesäHEINOLASTA rakentui sen myötä brändi, johon kuuluu tuotteita ja tapahtumia. Päätettiin, että järjestetään Muksuhuvit-niminen lasten viikonlopputapahtuma ja Liikuntahuvit-viikonloppu kuntoilijoille. Lasten ja liikkujien tapahtumat päätettiin pitää päihhteettöminä, mikä vei mukanaan sponsoreita. Kaupunkikaaan ei pystynyt osallistumaan kuluihin. Onneksi suurin osa kustannuksista saatiin hoidettua mukaan läheneiden yhteistyökumppaneiden kesken oravannahkakaupalla: ”Antakaa te meille bajamat lainaan, niin me tullaan syksyllä myymään teidän tapahtumiin makkaraa.”

Tapahtumien suunnittelussa otettiin alusta asti huomioon heinolalaisten toiveet. Käyttäjälähtöisyys oli avainsana. Mielestäni oli tärkeää myös saada yhteistyökumppaneille näkyvyyttä ja nuorille ihmisille näytön paikkoja.

Ammattikorkeakoulujen yhteistyö toimi hyvin: Sain houkutelua avustajakseni Mikkelin ammattikorkeakoulussa kulttuurituotantajaksi opiskelevan Maiju Helojoen. Visuaalista puolta oli rakentamassa Kymenlaakson ammattikorkeakoulun graafisen suunnittelun opiskelija Jukka Mäkelä. Opiskelijoita oli mukana myös Lahden ammattikorkeakoulusta. Järjestelyt vaativat työtä, mutta todistimme, että kaikki onnistuu, kun vain tahtoa on.

Äitini sanoi mulle joskus, että sä meet halutessas vaikka betoniseinästä lävitse. Mä vastasin sille: ”Mä meen kyllä siitä seinästä läpi, mut niin, että siihen seinään jää mun jäljiltä mahdollisimman nätti aukko.” Koko hommassa on kyse kyvystä olla päättäväinen ja jättää omasta toiminnastaan positiivinen jälki.



Teksti:

Oona Vihavainen

Kuvat:

Petri Laukkanen

Mikko Sinkkonen

”Olin täysin pystymetsästä repäisty, kun aloitin. Se ei todellakaan ollut niin kuin Disneyn sadusta.”

Opinnot

Muotoilun ko,
Tuotemuotoilu ja -viestintä,
Muotoilija (AMK), 2010

Yritys

Sinn Guitars
-sähkökitarat
-sähköbassot
-soitinhuolto

Taidettiin elää kesää 2002, kun oltiin Tuska-festivaalin aikaan jäbien kanssa pyörimässä musakaupassa. Näin siellä uskomattoman kauniin kitaran ja rakastuin siihen. Se oli kallis, joten sanoin jäbille, että teen itse samanlaisen. Mietin ideaa jonkin aikaa. Sitten kävi säkä ja tutustuin mieheen, joka harrasti bassojen rakentamista. Pääsin hänen kautta rakentamaan kitaraani Mansikka-ahon koululle ja sain onneksi paljon jeesiä. Väsäilin kitaraa pikkuhiljaa vuoden päivät, ja kun se oli valmis, tutut halusivat tietysti päästä testaamaan sitä. Hyvähän siitä tuli, ja ensimmäinen kokeilija pyysi heti tekemään itselleen samanlaisen. Mitenkään kivuttomasti ensimmäisen kitaran tekeminen ei todellakaan mennyt. Meinasin tehdä perfektionismini takia itsarin ehkä kolme kertaa prosessin aikana. Olin täysin pystymetsästä repäisty, kun aloitin. Se ei todellakaan ollut niin kuin Disneyn sadusta.

Kitaroita tilattiin lisää, ja sain muualta pajatilat. Seuraavien kitaroiden tekeminen oli jo paljon helpompaa, ja innostuin oikeasti. Ajattelin, että näitähän olis ihan mukava tehdä. Mun äiti ehdotti ammattikorkeakouluopintoja, joihin sitten päädyin. Olin pajalla aina, kaikki illat ja kesät. Ajattelin siinä vaiheessa, että teen kitaroita vain opiskelujän ja tienaan siinä sivussa. Mulla on kaksi lasta, joten töitä on vähän pakko tehdä. En uskonut itseeni enkä siihen, että tilanne voisi joskus olla sellainen kuin se on nyt. Tää on kai seurausta siitä, että mun pitää aina nysvätä kaikki totaalisen täydelliseksi.



Mun kitarat alkoivat tulla ihan yllättäen tunnetuiksi. Muusikot ovat sosiaalisia eläimiä, ja musiikkipiireissä tieto – niin positiivinen kuin negatiivinenkin tieto – leviää nopeasti. Mun nimi ja yhteystiedot levisivät puskaradion kautta, ja tilanne levähti jotenkin käsiin. Tilauksia tuli ja tulee koko ajan, ja nyt tää homma tuntuu jo täysin työltä. Ennen jotenkin odotin, että pääsen testaamaan valmista kitaraa, mutta nyt se ei enää samalla tavalla innosta, mikä on sinänsä aika surullista.

Oon miettinyt, mikä saa meikäläisen tekemään kitaroita. Palkitsevinta siinä on se hetki, kun asiakas saa valmiin kitaran käteen. Asiakkaan iloisuus ja hyvä palaute saavat jatkamaan. Olen saanut paljon palautetta sosiaalisen median kautta ympäri maailmaa ihan tunnetuilta hepuiltakin. Se on tullut aika yllättäen, koska en ole mainostanut itseäni mitenkään. Siinä mainostamatta jättämisessä on ehkä taustalla se pelko, että mainostamalla tilauksiin tulisi kymmenen vuoden jonot. En ehdi mitenkään laajentaa toimintaa tarpeeksi tässä vaiheessa. Asiakkaita joutuu jo nyt vähän valitsemaan. Käytännön syistä teen kitaroita mieluummin Suomeen tai lähialueille, mutta jos joku amerikkalainen huippumuusikko haluaa tilata multa kitaran, vien sen asiakkaalle vaikka itse. Haluan asiakassuhteen olevan henkilökohtainen – ainakin, kun kyseessä ovat custom-kitarat. Se on osaltaan johtanut siihen, että olen itse se brändi, jota myyn. Se taas on tuonut mukanaan myös selkääntaputtelijoita. Baarissa välillä ihmettelen, onko kitara maailman ainoa keskustelunaihe; joskus olis kiva puhua jostain muustakin. Toisaalta oon saanut tänä aikana myös paljon uusia kavereita ja ystäviä.



”Tämän tien oon valinnut vapauden, en rahan takia.”

Taloudellisista asioista en oo koskaan ottanut mitään stressiä, vaikka yrittäjähenkkinen oonkin. Tämän tien oon valinnut vapauden, en rahan takia. Byrokratia ja veroasiat ärsyttävät. Pakko ne kuitenkin on hyväksyä ja hoitaa, kun ei viittä vankilaankaan lähteä. Teen töitä milloin sattuu, mutta keskimäärin kai kahdeksan tuntia päivässä. Suunnitteluvaiheessa saattaa tulla luova hetki illalla tai yöllä, ja työrytmi on väkisinkin vähän hajanainen. Jonkinlainen säännöllinen rytmi olisi tärkeä, mutta toisaalta oon kahdeksan tunnin työpäiviä vastaan.

Toivon, että voisin saada jossain vaiheessa muita ihmisiä hoitamaan käytännön töitä, jolloin voisin itse keskittyä suunnitteluun ja johtaa muotoilupuoletta. Oon sydämeltäni kuitenkin suunnittelija ja haluan luoda uutta. Se on unelma, jonka toteuttaminen vaatii rohkeutta.



Miikka Penttinen



Teksti:
Annina Pienimäki
Kuva:
Petri Laukkanen

Terveystiimi

Terveystiimiä alettiin koota vuonna 2009. Tavoitteena oli saada aikaan konkreettinen palvelupaketti ja hankkia yhteistyökumppaneita toiminnan tueksi. Mitä jäsenille onkaan jäänyt projektista käteen?

Ulla-Mari Kokko

”Ensin ihmisellä on ajatus, joka sanotaan ääneen ja jota aletaan kehittää porukalla.”



Opinnot
Sosiaalialan ko,
Sosiaalinen kuntoutus,
Sosionomi, 2011

Yritys
Tukipalvelu Tuuma
-perhetyö
-ammattilliset tukitapaamiset
-koulutus
-tukiasumispalvelut

Olin työskennellyt lastensuojelulaitoksissa kuutisen vuotta. Tuntui kuitenkin, että tarvitsen tekemiseen lisää sisältöä ja käytännön työkaluja. Olin jo yrittäjä, mutta halusin kehittää myös sitä puolta. Lähdin opiskelemaan Kymenlaakson ammattikorkeakouluun.

Minua pyydettiin mukaan sparraustiimiin asiantuntijajäseneksi. Tiimi toimi niin, että kannustettiin niitä, jotka eivät vielä olleet perustaneet yritystä, sekä käytiin läpi liikeidean hahmottamista ja liiketoimintasuunnitelman tekoa. Jäsenet tarvitsivat vertaistukea ja kokemusten jakoa sekä halusivat jakaa käytännön tietoja. Tiimi aloitti keväällä 2010, ja sparraus kesti noin puolitoista vuotta. Me kokoonnuttiin 3–4 viikon välein, ja projektipäällikkö

Pasi Jaskari oli joka kokouksessa mukana. Sirpa Lehden kanssa keskusteltiin myös paljon kahdestaan, sillä meillä on samantyyppiset yritykset. Ryhmän kokoonpano eli, mutta se ei haitannut toimintaa. Tavoitteena kaikilla oli itsensä työllistäminen.

Sparrauksen avulla yrityksen perustaminen nopeutuu. Ensin ihmisellä on ajatus, joka sanotaan ääneen ja jota aletaan kehittää porukalla. Tämä luo sysäyksen aloittaa konkreettiset toimet oman yrityksen perustamiseksi. Sparraustiimissä keskustellaan myös rehellisesti ja tasa-arvoisesti siitä, mitä yrittäjyys todellisuudessa on, hyvine ja huonoine puolineen. Tiimi oli hyvä paikka tutustua muihin yrittäjiin ja yrittäjiksi haluaviin sekä rakentaa yhteistyötä.



Niko Wass

”Yrittäjän riskit terveysalalla ovat samat kuin muillakin aloilla, mutta yrittäjänä saa tehdä omannäköistään työtä omilla ehdoillaan.”



Yrittäjyys on kiinnostanut minua aina, ja halusin tarttua haasteeseen. Mulla oli yhteiset näkemykset ja intressit lastensuojelun yksityisestä palveluntuottamisesta yrittäjäkollegan kanssa. Yrittäjän riskit terveysalalla ovat samat kuin muillakin aloilla, mutta yrittäjänä saa tehdä omannäköistään työtä omilla ehdoillaan, mikä on ammatillisesti palkitsevaa.

Sparraustiimin kokoaminen ja yhteisten tavoitteiden löytäminen oli aluksi haasteellista. Kun sitten homma lähti kunnolla käyntiin ja roolit selkeytyivät, tiimin työskentely eteni ihan kivasti. Porukka oli mukava ja näkemysten vaihto rikastuttavaa. Kokonaisuus tuntui kuitenkin jäävän hieman häilyväksi. Ajatus konkreettisten asioiden saavuttamisesta oli hyvä, mutta haasteita saattoi olla hieman liikaa. Monen eri sektorin palvelujen yhdistäminen vaatisi suurempia resursseja ja sitoutuneen ryhmän. Oma keskittymiseni saattoi jossain kohdissa herpaantua, ja perustelinkin sitä itselleni sillä, että olen osakkaana jo toimivassa ja vakavaraisessa yrityksessä. Koko homman idea on hyvä, mutta vaatii vielä hiomista.

Teksti:
Annina Pienimäki

Opinnot
Sosiaalialan ko,
Kasvatus- ja perhetyö,
Sosionomi, 2012

Yritys
Ryhmä- ja kuntoutuskoti Myllykoto
-lastensuojeluorganisaatio
-psykkinen ja sosiaalinen kuntoutus sekä jatkohoito
-lastensuojelulain mukaiset huostaanotettujen sijoitukset ja avohuollon tukitoimenpiteet



Teksti:
Annina Pienimäki
Kuva:
Petri Laukkanen

Sirpa Lehti

”Joidenkin mielestä tämän pitäisi olla kutsumustyötä, josta ei muka tarvitsisi maksaa palkkaa.”

Opinnot
Sosiaalialan ko,
Sosionomi (ylempi AMK),
2011

Yritys
Tukipalvelu Kärrynpyörä
-lastensuojelun avohuollon
tukipalvelut
-2-4 ammatillista
perhekotipaikkaa

Innostuin yrittäjyydestä jo 1990-luvun alussa. Tein työkseni perhekodille ruokaa ja ajattelin, että lasten ja nuorten kanssa toimiminen on mun juttu. Lähdin opiskelemaan lisää, ja yrittäjäksi ryhtyminen on vain siirtynyt ja siirtynyt, mutta viimein olen tässä.

Päädyin sparraukseen, kun valinnaisia opintoja piti saada kokoon ja opettaja kertoi sparrausmahdollisuudesta. Tämä oli kyllä ihan älyttömän hyvä juttu. Olen sellainen epäilijä, joka miettii aina, voiko näin tehdä. Sparrauksessa pääsin näkemään läheltä yrityksen perustamisprosesseja ja jo toimivia yrityksiä. Eniten on auttanut saamani apu byrokratian hoitamiseen; yrityksen perustaminen on aika-moinen rullanssi. Ylempään AMK-tutkintoon ei sisälly yrittäjyysopintoja, vaikka mainostetaan, että opiskelijoista tulee asiantuntijoita. Minusta yrittäjyys kuuluisi ehdottomasti osaksi tutkintoa.



Yritykseni Tukipalvelu Kärrynpyörä tarjoaa yksityistä sosiaalipalvelua psykososiaalisesti oireileville lapsille ja nuorille. Muutoina ovat tukihenkilön tapaamiset, perhehoito, perhetyö, erilaiset ryhmät sekä toiminnalliset päivät ja leirit. Tavoitteena on tukea nuorta, estää häntä syrjäytymästä sekä tarjota elämään vaihtelua ja sisältöä. Toiminta on jo käynnissä, ja nyt pitäisi alkaa markkinoida sitä. Tilitoimisto hoitaa talousasiat, jotta saan yöt nukuttua.

Työpaikkani sijaitsee omassa kodissani, ja yritykseni valttina on juuri kodinomaisuus. Jos yritys alkaa tuottaa, ostan itselleni talon, jossa asun loma-ajat. Joidenkin mielestä tämän pitäisi olla kutsumustyötä, josta ei muka tarvitsisi maksaa palkkaa. Opinnoissa ei myöskään puhuttu mitään hinnoittelusta, mikä on iso miinus. Kuitenkin omassa yrityksessä saan tehdä, mitä haluan ja toteuttaa omia ideoitani. Toisen palveluksessa se ei olisi mahdollista.



Sami Karjalainen

”Tämä on rauhallista nykypäivään sopivaa hommaa, että itseään saa syyttää, jos saa burnoutin.”

Olen saanut innostuksen yrittäjyyteen verenperintönä. Isäni oli erittäin yrittäjähenkkinen vaikka ei toiminutkaan yrittäjänä. Oman yrityksen päätin perustaa ollessani IBM:llä töissä Madridissa. Olin harrastanut pitkään taistelulajeja, kun kroppani alkoi ilmaista tyytymättömyyttään. Jotain oli pakko muuttaa; kehoa ja mieltä kun ei voi erottaa toisistaan. Nostin siis kytintä, ja Madrid jäi taakse.

Juttelin Suomeen tultuani vanhan Han Moo Doo -opettajani kanssa, joka kertoi Jang Su -terveysliikunnasta. Se on reilun vuoden vanha laji, jossa yhdistyvät fysioterapia sekä kamppailulajien tehokkuus ja mentaalinen puoli. Kokeilin lajia huippu-urheilijoiden kanssa, ja tulokset olivat hyvät. Jang Su sopii oikeastaan kenelle tahansa, esimerkiksi työpaikkaliikunnaksi. Siinä aloitetaan keskivartalosta, siirrytään niskahartiaseudun kautta sinne, missä apua tarvitaan, esimerkiksi niveliin. Harjoittelu on kokonaisvaltaista, ja liikkeet tehdään oman kropan painoa hyödyntäen.

Päädyin sparraustiimiin, kun kävin projektipäällikkö Pasi Jaskarin kanssa juttelemasa opinnoistani. Kokonaisuus kuulosti niin hyvältä, ettei minun toista kertaa tarvinnut miettiä, lähdenkö mukaan. Konkreettinen tieto yrityksen perustamisesta minulla jo oli, mutta tiimissä sain keskustelukumppaneilta uusia näkökulmia ja ideoita.

Minulla alkaa Jang Su -ryhmiä pitkin Kymenlaaksoa. Olen tehnyt myös Kouvolan kaupungin kanssa sopimuksen omista ryhmistä. Se on iso juttu. Uskon lajin menestykseen, ja siksi lähdin liikkeelle heti osakeyhtiöllä. Tämän yritysideoitan kanssa on mahdollisuus laajentaa jopa ulkomaille. Tulevaisuudessa haluaisin hankkia yhteistyökumppaneita esimerkiksi fysioterapeuteista ja ehkä palkata työtekijöitä. Olen koulutukseltani myös hieroja ja aion jatkaa niitä töitä osa-aikaisesti. Tämä on rauhallista nykypäivään sopivaa hommaa, että itseään saa syyttää, jos saa burnoutin.



Opinnot
Energiatekniikan ko,
Käyttö ja kunnossapito,
aloitus kevät 2010,
koulutettu hieroja, Savonlinnan
ammatti- ja aikuisopisto

Yritys
Vida Activa Oy
-Jang Su -terveysliikuntakurssit
-klassinen hieronta



Teksti:
Annina Pienimäki
Elina Rähä

KyAMK:n pelitiimit

Joulukuu 2011: Tutustuminen

Kotkan Digitaalisen liiketoiminnan keskuksen Datariinan toimitiloihin on ko-
hoamassa vapaa peliympäristö, jonka tavoitteena on kehittää yritysten toimin-
taedellytyksiä kansainvälisellä pelitoimialalla. Käytännössä uunituore pelilabo-
ratorio pyrkii tähän rikkomalla raja-aitoja peliteollisuuden tähtävien yritysten
visioiden ja käytännön tekemisen välillä. Heti alkuvuodesta 2012 tulevaisuuden
nousevat pelinikkarit valtaavat vanhan liikuntasalin ja valjastavat tilan luovaan
aivotyöhön. Cursor Oy:n projektipäällikkö Mikko Kähärän mukaan toimitilaa
saa käyttöön ensin ilmaiseksi ja sen jälkeen hyvin edullisesti.

Datariinan peliympäristö tarjoaa tekijöille puitteet antautua flow'n vietä-
väksi: neliöitä ei ole laskettu yksin tuottavuutta maksimoiden, ja sisustus to-
teutetaan luovan työn ehdoilla. Peliympäristö sisältää 12 kiinteää työasemaa
kattavine sovelluksineen sekä kymmenen ”mies ja läppäri” -tyyppistä mobiili-
työskentelypaikkaa. Lisäksi Kotkan pelilaboratoriossa on edustustila näyttävine
demovälineistöineen, workshopitila pienempien ryhmien ideointisessioita varten
sekä oleskelutila pelitestaukseen ja inspiraation hakemiseen. Peliympäristön ide-
ana on koota eri alojen osaajia sekä tukea näin mielenkiintoisten yhteistyöku-
vioiden solmimista ja tuloksellisten alihankintasopimusten tekemistä. Pelialalla
vallitseekin terve urheiluhenki, eikä eri toimijoiden välillä ole kitkaa: kun kaveri
menestyy, menestyy myös itse.

Kymenlaakson ammattikorkeakoulun digitaalisen median, graafisen suunnittelun ja peliohjelmoinnin opiskelijoille Kotkan peliympäristö tarkoittaa osaltaan loistavaa mahdollisuutta yhteistyölle yli koulutusalojen. Tammikuussa järjestettävässä pelisuunnittelun workshopissa tulevat suunnittelijat ja tekniset toteuttajat pääsevät lyömään hynttyyt yhteen paitsi toistensa myös alalla jo toi-



mivien yritysten kanssa. Yhteisen brainstorming-päivän tarkoituksena on saada aikaan hyviä ideoita, luoda suhteita ja sitouttaa ihmisiä jatkotoimenpiteisiin. Tavoitteena on, että viikonlopun tuloksena rakentuva monialainen pelitiimi kummiyrityksineen alkaa yhdessä kehittää syntyneitä ideoita.

Tammikuu 2012: Ideointipäivä

On tammikuinen aamupäivä Kotkan Data-riinassa. Ulospäin rakennus näyttää autiolta, aivan kuin kaikki olisivat lauantain vietossa muualla, mutta liikuntasalissa käy odottava puheensorina. On käsillä pelitiimin ensimmäinen yhteinen ideointipäivä.

Paikalla ovat jo Kotkasta opettajansa Teemu Saarelaisen johdolla saapuneet tietotekniikan insinööriopiskelijat ja joukko peliyritys-

ten edustajia. Pian saapuvat myös digitaalisen median ja graafisen suunnittelun opiskelijat. Ryhmä näyttää yhtenäiseltä: kaikki ovat pukeutuneet rennosti, näpyttelevät älypuhelimiaan ja keskustelevat omista pelikokemuksistaan, vaikkeivät kaikki vielä tunne toisiaan.

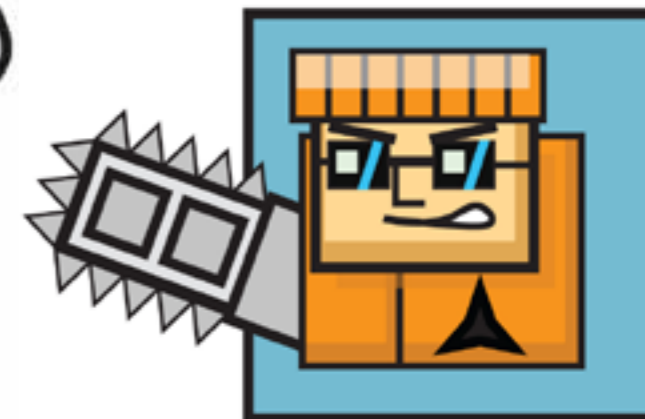
Ideointipäivä alkaa Nitro Gamesin Antti Villasen puheella pelialasta. Hän korostaa pitchauksen eli idean myymisen tärkeyttä ja englannin kielen käyttöä. Reaktioista päätellen puheessa on paljon uutta tietoa.

Opiskelijat jaetaan kolmeen ryhmään. Jokaisessa ryhmässä on pari tulevaa insinööriä, yksi digitaalisen median opiskelija ja yksi graafisen suunnittelun opiskelija. Ryhmät vetäytyvät kukin omaan soppeensa tutustumaan ja jakamaan ajatuksiaan. He valaisevat omia taustojaan pelaajina kertomalla, mistä pitävät ja mistä eivät. He kertovat omista peli-ideoistaan ja tavoitteistaan. Ihan kaikkea ei kuitenkaan haluta paljastaa. Ideointia varten jaetut paperit alkavat täyttyä sanoista: action puzzle, platform, 2D, 3D, graphics. Ideoita ja sanoja yhdisteltäessä kuva suunniteltavasta pelistä alkaa hahmottua. Osa löytää yhteisen sävelen nopeasti, osa hieman hitaammin. Keskustelu käy koko ajan vilkkaana, ja joku heittää väliin aiheeseen liittyvän vitsin. Tunnelma on hyvä, ja päätökset lähenevät yksimielisyyttä.

Toimivan pelin kehittämiseen vaikuttaa moni asia. Ryhmät joutuvat miettimään pelin kokoa ja teemaa sekä valitsemaan sopivan julkaisualustan ja sopivat välineet toteutukseen. Yksi ryhmistä päättyy mobiilipeliin, muut miettivät laajempaa julkaisua. Teemat eroavat toisistaan.

Päivän aikana kahvinkeitin on kovassa käytössä. Sen ympärille kerääntyy väkeä tutustumaan ja keskustelemaan päivän kulusta myös muiden ryhmien opiskelijoiden kanssa. Yrittäjät kiertelevät joukossa tutustumassa ideoihin ja kommentoimassa niitä. Tärkeä viesti kuitenkin on: ”Vaikka me sanomme mitä, muistakaa pitää kiinni omista ajatuksistanne.”

Hahmot ja juonet muodostuvat, mindmapit täyttyvät teksteistä. Välissä syödään pizzaa, pelialan lempiruokaa. Erään yrityksen edustaja naurahtaakin bensanmakuisen kahvin, huoneenlämpöisen kokiksen ja kylmän pizzan olevan suosikkejaan.



► Kuvat:
Rollers-pelidemon design
Einari Lavaste

Ideointipäivän kohokohtana on tulosten esittely yrittäjille ja muille ryhmille. Pitchauksen tyyliä mukaillen esittelyjen kielenä käytetään englantia. Kysymyksiä nousee yleisöstä, ja ne koskevat toteutusta, kohderyhmää ja kustannuksia. Esitysten jälkeen liikuntasalissa istuu joukko väsyneitä mutta tyytyväisiä tulevia ja jo valmiita pelialan ammattilaisia. Päivän antia pidetään upeana ja kaikkia pelejä pienin muutoksin toteutuskelpoisina. Ryhmät ovat motivoituneita jatkamaan ideoidensa kehitystä, ja tavoitteena on saada kevään aikana toteutettua palanen omaa peliä.

Helmikuu 2012: Jatkosuunnitelmia

Ryhmät tapaavat jälleen kerran Datariinan tiloissa. Tällä kertaa aiheena on tulevaisuuden suunnittelu. Ohjaajat ehdottavat matkoja Malmön pelimessuille ja Pariisiin Game Connectioon. Malmön-reissu sisältäisi lähinnä verkostoitumista, mutta Pariisiin otettaisiin mukaan oman pelin traileri ja oheismateriaalia.

Tapaamisessa käydään läpi myös mahdollisia rahoitusmuotoja niin matkoille kuin pelin suunnitteluunkin. Ohjaajat kertovat muun muassa Keksintösäätiön ammattikorkeakouluille tarkoitettusta Tuoteväylä-rahoituksesta, jota ryhmät voisivat hakea oman toimintansa tueksi.

Toukokuu 2012: Edistymistä

Kevään kynnyksellä on aika tarkastella pelien edistymistä. Mobiililaitteille peliä suunnittelevalta ryhmältä digitaalisen median opiskelija Einari Lavaste tekee työharjoittelunaan Ky-miDesign & Businessin kautta omaa peliään. Myös hänen seminaari- ja opinnäytetyönsä liittyvät oman pelin suunnitteluun.

Kesän aikana on edessä pelihahmojen suunnittelua ja alustavaa animointia. Kotkassa on toteutettu jo ensimmäiset versiot pelin ohjauksesta kosketusnäytöllä. Myös kenttägraafikkaa on alettu tehdä.

Einari Lavaste kertoo myös onnistuneesta matkasta Malmön pelimessuille: omaa materiaalia ei ollut vielä mukana, mutta matkan aikana luotiin arvokkaita kontakteja, kuunneltiin avartavia luentoja sekä nautittiin rennosti ja mukavasta tunnelmasta. Syksyn suunnitelmana on matkustaa oman pelin kanssa joko Pariisiin tai Kölniin alan messuille.

Peliprojekti on vielä kesken, mutta tähän asti kaikki on mennyt loistavasti. Lavaste on innolla mukana projektissa. Tulevaisuudessa hän haluaisi perustaa oman yrityksen, mikäli sopivat kumppanit löytyvät, ja hän onkin jo ideoinut asiaa ystäviensä kanssa. Hyvien tyyppien merkitystä yhteistyökumppaneina ei voi korostaa liikaa.



▼ Kuva:
Koppersoft-pelin konseptoinnista
Tero Kuparinen



Teksti:
Annina Pienimäki
Kuva:
Larissa Saloranta

YrittäjyysKipinä.com

YrittäjyysKipinä.com tarjoaa kattavan tietopaketin kaikille LCCE-yrittäjyysprosessista kiinnostuneille opiskelijoista yhteistyökumppaneihin. Sivustolle on koottu tietoa yrittäjyysopinnoista, tiimeistä ja valmentajista sekä ajankohtaisista tapahtumista ja kilpailuista. Sivustolla on uudelle yrittäjälle tarpeellisia linkkejä ja yhteystietoja. Sieltä voi myös lukea kaiken tarpeellisen YrittäjyysKipinä 2012 -seminaarista.

Sivuston taustalla häirii neljättä vuotta digitaalista mediaa opiskeleva Larissa Saloranta. Kun hän tuli mukaan, sivuston ulkoasua ja runkoa oli jo suunniteltu, mutta sen jälkeen sivusto on elänyt ja uusia tarpeita on syntynyt jatkuvasti. Sivusto on toteutettu käyttäen WordPress-sisällönhallintajärjestelmää, sillä sen avulla sivuja on helppo päivittää ja muokata jo olemassa olevaa tietoa.

Sivustoa suunniteltaessa tärkeintä on ollut visuaalinen toimivuus ja se, että tarvittavat tiedot löytyvät helposti ja ovat ajan tasalla.



YrittäjyysKipinä

YrittäjyysKipinä - innostu yrittäjäksi

Tervetuloa LCCE-yrittäjyysprosessi Kipinän Internetsivuille, opiskelijoiden ja yhteistyökumppaneiden kohtaamis- ja markkinapaikalle.

LCCE-yrittäjyysprosessi on Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa vuonna 2010 käynnistynyt hankke, joka rohkaisee ja saattaa KyAMK:n opiskelijoita yrityselämään turvallisesti. Kurssien ja valmennusten avulla yrittäjäksi aikova nuori saa hyvät valmiudet siihen, mitä oman yrityksen kehittäminen, markkinointi ja ylläpitäminen on. Yrityshautomotoiminnan ansiosta uusi yritys saa myös potentiaalisia yhteistyökumppaneita ja hyödyllisiä kontakteja.



Opiskelijoille tarjoamme kattavasti tietoa LCCE-yrittäjyysprosessista. Jos ajatuksena on oman yrityksen perustaminen, ja opiskelija katsoo omaavansa uusia ja innovatiivisia ideoita, on LCCE-yrittäjyysprosessi hyvä mahdollisuus kokeilla omia ideoita yritysmuotoisissa erinäisten tukien ja kannustimien avulla. Proessin aikana pyritään käymään läpi kaikki perusasiat, mitä pitää tietää, ja mihin kannattaa varautua omaa yritystä perustaessa. Kipinän sivuilla on helppo tutustua tarkemmin itse prosessiin, sekä jo olemassa oleviin nuorista yrittäjänaluista koostuviin sparraustimeihin, tai yksittäisiin jäseniin.

Firmat ja yhteisöt voivat löytää LCCE-yrittäjyysprosessi Kipinän kautta uusia ja innovatiivisia ideoita, tuotteita ja palveluita, joita prosessissa mukana olevat nuoret tarjoavat. Näin ollen tuetaan myös uusien ja rakkaisten yritysideoiden kehitystä. Sparraustimeille, tai yksityisille jäsenille on helppo jättää kysymyksiä tai viestejä, mikäli kiinnostus jostakin heidän tarjoamaansa ideoista kohtaan heräsi.

Ajankohtaista

Innovaatiokilpailu

Osallistu innovaatiokilpailuun
1.11.2011-29.2.2012

Kymenlaakson ammattikorkeakoulun järjestämässä kilpailussa haetaan: uusia liiketoimintatapoja ja...
Lue lisää

Opiskelijoiden haku 2011-2012
yrittäjyysprosessiin

Nyt on mahdollista hakea syksyllä 2011
alkavaan yrittäjyysprosessiin. Opinnot
pitävät sisällään mm. yrittäjyyden...
Lue lisää



KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULUN
JULKAISUSARJASSA A ILMESTYNEET JULKAISUT

A-SARJA OPPIMATERIAALI

- | | | | |
|-----|--|-----|--|
| A1 | Hilkka Ahtola-Mutikainen, Helena Sohlman, Salme Taubert:
Opinnäytetyön dokumentointiohje [1998]. 2. painos [1999]. | A14 | Sanna Schildt
Kohteena kartano – Kartanokulttuuri Pohjois-Kymenlaakson voimavarana [2007] |
| A2 | Hilkka Ahtola-Mutikainen, Helena Sohlman, Salme Taubert:
Opinnäytetyön dokumentointiohje [2000]. 5. korjattu painos [2002]. | A15 | Justiina Halonen
Sökö – Toimintamalli suuren öljyntorjuntaoperaation koordinointiin rannikon öljyntorjunnasta vastaaville viranomaisille [2007] |
| A3 | Sam Inkinen (toim.)
Sivistyksen haaste: kirjoituksia kulttuurista, kasvatuksesta ja teknologiasta [2003]. | A16 | Pasi Jaskari (toim.)
Ei yksin innovaatioita – Monialainen tiimityöskentely MUTEMA-projektissa [2007] |
| A4 | Sinikka Pulli:
Pedagogiset ratkaisut verkko-opiskeluympäristössä: tapaustutkimus ammattikorkeakoulun verkko-opintojaksoista [2003]. | A17 | Pasi Tulkki
Oma polkuja. Kymen Sanomien Ylänurkka-artikkeleita vuosilta 2004 – 2007 [2008] |
| A5 | Reijo Oksanen:
Kuljetustuotannon toimintolaskenta. Kuljetustalouden perusteista moderniin toimintolaskentaan [2004]. | A18 | Tuula Huittinen
Muodon taju. Muotoilun metafysiikkaa. [2008] |
| A6 | Pasi Jaskari (toim.)
Design management – yrityskuvan johtaminen [2004]. | A19 | Aija Seppänen, Hanna Korhonen
OMA-kansio. Oma Mahtava Ajatus. Ohjauskansio nuoren painonhallintaan terveydenhoitajille [2008] |
| A7 | Jyri Hänninen:
Verkkokoulutuksen skenaariomalli ja lähitulevaisuuden kehittämistavat pk-yrityksissä [2004]. | A20 | Timo-Tapani Kunttu, Tuula Kivilaakso
Wiipurista Pookinmäelle – Kotkan merenkulkukoulutuksen historia 1868-2008 [2008] |
| A8 | Ritva Varis:
Sahakoulusta ammattikorkeaan 1921 – 2005 [2005]. | A21 | Seppo Laaksonen, Seppo Rainisto
Brändin tarina [2008] |
| A9 | Jorma Fagerström & al.:
Muotoilu ja media 120 vuotta [2005]. | A22 | Sanna Vainikka
Turvallisuutta etsimässä – Suunnannäyttäjänä kouvolalaisten lapsiperheiden turvallisuuskokemukset [2009] |
| A10 | Altti Kuusamo, Sam Inkinen, Sanna Tomperi:
KIIDE, Kulttuurisen aluekehityksen haasteita Pohjois-Kymenlaaksossa [2006] | A23 | Leena Mäkelä-Marttinen (toim.)
Luova työ tutkimuksen kohteena – Avauksia design-alojen metodologiaan [2009] |
| A11 | Seppo Rainisto:
Markkinoinnin ABC [2006] | A24 | Sinikka Ruohonen, Leena Mäkelä-Marttinen (toim.)
Kohti Oppimisen ja Osaamisen Ekosysteemiä – Learning and Competence Creating Ecosystem - LCCE [2009] |
| A12 | Riikka Komonen:
Valaiseva kangas [2006] | A25 | Suvi Kitunen
Designing a Deaf culture specific web site – Participatory design research for knack.fi [2009] |
| A13 | Sinikka Ruohonen, Leena Mäkelä-Marttinen (toim.)
Luovuuden Lumo – kokemuksia projektioppimisesta [2006] | | |

- A26 Sinikka Pekkalin, Ilkka Virolainen, Pekka Olkku, Heta Vilén (toim.)
Yrittäjyyden haasteet. Kymen Yrittäjät 70 vuotta [2010]
- A27 Riitta Myllylahti, Riikka Vauhkonen
Rakasta minut vahvaksi. Opas vauvan ja vanhemman varhaisesta vuorovaikutuksesta.
[2010]
- A28 Sinikka Ruohonen, Leena Mäkelä-Marttinen (edit.)
Toward a Learning and Competence Creating Ecosystems - LCCE [2010]
- A29 Markku Maunula, Kirsti Norkamo, Pekka Olkku (toim.)
Kauppaopetuksesta liiketalouden koulutukseksi. 60-vuotta Kouvolassa ///
Eilen-Tänään-Huomenna [2010]
- A30 SÖKÖ II -hanke
Alusöljyvahingon rantatorjunta : SÖKÖ II -hankkeen taustaselvitykset [2011]
- A31 SÖKÖ II -hanke
SÖKÖ II –manuaali. Ohjeistusta alusöljyvahingon rantatorjuntaan. [2011]
- A32 Raimo Pelli & Sinikka Ruohonen (toim.)
Oppimisen ja Osaamisen Ekosysteemi. Learning and
Competence Creating Ecosystem – LCCE [2011]
- A33 Raimo Pelli & Sinikka Ruohonen (edit.)
Learning and Competence Creating Ecosystem [2012]
- A34 Sari Ranta (toim.)
Liikettä lääkkeeksi. Liikunnan hyvät mallit avuksi vanhustyöhön – geronomiopiskeli
joiden kokemuksia vanhustyössä [2012]
- A35 Juhani Talvela, Kari Stenman
Tulevaisuudentutkimuksen menetelmiä [2012]
- A36 Leena Mäkelä-Marttinen, Sinikka Ruohonen, Marja-Liisa Neuvonen Rauhala, Sanna
Hälvä, Eija Gullman-Kaleva
Luova kaakko: Näkemyksiä luovien alojen strategian rakentamiseksi [2012]
- A37 Pasi Jaskari, Annina Pienimäki, Oona Vihavainen (toim.)
Kipinä. Tarinoita yrittäjyydestä [2012]



Kipinä-julkaisu kertoo, miten yrittäjyyskipinä on sytytetty palamaan Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa. Opiskelijoilla on mahdollisuus kehittää yrittäjyys- ja innovaatio-osaamistaan opiskelun aikana ja sisällyttää oman yrittäjyyden kehittämistehtävät omaan tutkintoonsa. LCCE®-yrittäjyysprosessi on vakiintunut Kymenlaakson ammattikorkeakoulun toimintaan kaikille toimialoille. Tavoitteena on synnyttää Kymenlaakson alueelle uutta yritystoimintaa.

Kirjan aineisto on tuotettu Kymenlaakson ammattikorkeakoulun LCCE®-yrittäjyysprosessin tuotoksena. Kirjaan on koottu aineistoa projektin toiminnasta vuosilta 2010–2012. Aineisto koostuu innostavista asiantuntija-artikkeleista sekä yritys- ja innovaatioesimerkeistä, jotka ovat KyAMK:n opiskelijoiden toteuttamia.

LCCE®-yrittäjyysprosessin aikana on synnytetty kaksikymmentä uutta yritystä sekä koulutettu KyAMK:n opettajia ja yritysmentoreita ohjaamaan yritystoimintaa Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa. Yrittäjyysprosessi on kootusti esillä YrittäjyysKipinä.com-sivustolla.

Kirja on tarkoitettu luettavaksi ja käytännönläheiseksi oppikirjaksi monialaiseen oppimiseen ja ideoiden tuottamiseen. Kirjassa pyritään kertomaan yrittäjyyden ja ideoinnin alkutaipaleen ongelmista ja hyvistä käytänteistä, joista voisi olla apua uusien innovaatioiden ja uuden liiketoiminnan synnyttämisessä.

Kirjan ovat toimittaneet Pasi Jaskari, joka on toiminut LCCE®-yrittäjyysprosessin projektipäällikkönä, sekä Annina Pienimäki ja Oona Vihavainen.