

Marja-Liisa Ruotsalainen (toim.)



**OTSAKORVEN SÄÄTIÖN TUELLA
YRITTÄJÄMÄISEKSI AMMATTIKORKEAKOULUKSI**

**- Kohti galaksin kokoista yrittäjyys-
ja innovaatiotoimintaa**

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU

**OTSAKORVEN SÄÄTIÖN
TUELLA YRITTÄJÄMÄISEKSI
AMMATTIKORKEAKOULUKSI**

**- Kohti galaksin
kokoista yrittäjyys- ja
innovaatiotoimintaa**

Marja-Liisa Ruotsalainen (toim.)

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU 2016

Joensuu

SISÄLLYSLUETTELO

Julkaisusarja	B: 48
Vastaava toimittaja	Kari Tiainen
Toimittaja	Marja-Liisa Ruotsalainen
Graafinen suunnittelu ja taitto	Salla Anttila
Kansikuvat	pixabay.com

© Tekijät ja Karelia-ammattikorkeakoulu

Tämän teoksen osittainenkin kopiointi on tekijänoikeuslain mukaisesti kielletty ilman nimenomaista lupaa.

ISBN 978-952-275-224-6 (painettu)
ISBN 978-952-275-225-3 (verkkojulkaisu)
ISSN-L 2323-6876
ISSN 2323-6876

Joensuu, LaserMedia Oy, 2016

Julkaisujen myynti ja jakelu	Karelia-ammattikorkeakoulu julkaisut@karelia.fi tahtijulkaisut.net
---------------------------------	--

Lukijalle	6
Marja-Liisa Ruotsalainen	
Kohti galaksin kokoista yrittäjyys- ja innovaatiotoimintaa	8
Marika Turkia	
Nuoren Yrittäjyyden Tiekartta	12
Heikki Immonen	
Yrittäjäksi markkinatetattuun liiketoimintaan – uuden yrittäjyyskoulutuksen suunnittelu	16
Mika Pasanen	
Valmiin liiketoiminnan mahdollisuudet – uuden yrittäjyyskoulutuksen toteutus	26
Mika Pasanen	
NASA-opinnot yrittäjyyden edistäjänä	34
Heikki Immonen	
Korkeakouluopiskelijoiden mentorointiohjelma	40
Seija Tolonen	
Vauhdilla yrittäjämäiseksi ammattikorkeakouluksi! Voucheragentti - OpettajaTET	44
Seija Tolonen	
Paras vuosi elämässäni	48
Heikki Immonen	
Otsakorven Säätiön tuki antaa mahdollisuuden kehittää, rakentaa ja systematisoida	52
Kirsi Taskinen	

LUKIJALLE

Karelia-ammattikorkeakoulu on saanut vuodesta 2008 lähtien kehittää William ja Ester Otsakorven Säätiön tuella ammattikorkeakoulun opetustoimintaa ja opetussisältöjä usealla eri hankkeella. Tässä artikkelikokoelmassa esitellään kehittämishankkeiden konkreettista toteuttamista yrittäjyyteen liittyvän osaamisen edistämiseksi osaksi opiskelijoiden opintoja ja opetushenkilöstön taitoja. Karelia-ammattikorkeakoulu kokee yhteistyön merkityksellisenä, sillä kehittämishankerahoituksen lisäksi Otsakorven Säätiö on mahdollistanut kahden yliopettajan työpanoksen lahjoitusvirkojen muodossa. Näillä resursoinneilla on edistetty sekä innovatiivisesti että monialaisesti tutkimus- ja kehitystyötä ammattikorkeakoulutuksessa yrittäjyyden edistäjänä.

Karelia-ammattikorkeakoulun strategian (Karelia 2020 - Osaava maailma) mukaisesti tehtävämme on toteuttaa työelämää ja aluekehitystä edistävää opetukseen ja painoaloihin kytkeytyvää tutkimus-, kehittämis- ja innovaatio-toimintaa. Toimimme tiiviisti yhteistyössä yritys- ja työelämäkumppaneiden sekä kumppanuuskorkeakoulujen ja -koulutusorganisaatioiden kanssa kansallisen ja kansainvälisen kilpailukyvyyn vahvistamiseksi. Otsakorven Säätiön kanssa toteutuneet ja meneillään olevat hankkeet antavat osaltaan sisältöjä ja toimintamalleja näihin toimintoihin.

Tässä julkaisussa tuodaan esille hanketoteutuksia vuosilta 2008-2016, ja ne ovat vaikuttaneet Karelia-ammattikorkeakoulun yrittäjyyskasvatukseen mahdollistaen kehittyä yrittäjämäiseksi ammattikorkeakouluksi.

Ensimmäisessä artikkelissa tutkimus- ja kehittämisrahoituksen asiantuntija Marika Turkia luo katsauksen kehittämistoiminnan vaiheista ensimmäisestä Otsakorven Säätiön rahoittamasta Innovation Corps -hankkeesta syksyllä 2016 saatuun yrittäjyyden yliopettajan lahjoitusvirkaan.

Yrittäjyyden yliopettajaksi valittu Heikki Immonen pohtii ensimmäisessä artikkelissaan, miten yrittäjyyttä voidaan opettaa. Toisessa artikkelissa hän esittelee yhden testatun ja hyväksi havaitun toimintatavan eli NASA Epic Challenge -koulutusohjelman, jota on toteutettu yhdessä Arcusys Oy:n ja joensuulaisten oppilaitosten kanssa kesästä 2015. Kolmannessa artikkelissa kerrotaan kuinka oppilaitoksen erilaiset yrittäjyyden edistämistoimet todellakin mahdollistavat aktiiviselle nuorelle kehittymisen ja kasvun yrittäjyysaikamuksissaan.

Liiketoiminnan yliopettajan Mika Pasasen artikkeleissa käy hyvin ilmi, miten kehittämistyö on usein hankesuunnitelmaa moniulotteisempaa. Ennakoon ei voi tietää miten käytännön toteutus onnistuu ja on kyettävä reagoimaan tilanteeseen. Tämä tarkoittaa muutoksia, ite-

ratiivista otetta toimintaan eli on oltava valmis uudelleen kokeilemaan, miten asiat sujuisivat vielä paremmin.

Liiketalouden koulutuspäällikkö Seija Tolonen todentaa omissa artikkeleissaan kuinka Karelia-ammattikorkeakoululle pilotoidaan korkeakouluopiskelijoiden mentorointiohjelmaa sekä mahdollistetaan opettajille kiinteämmät kontaktit yrityksiin ns. Voucheragentti - OpettajaTET -toiminnalla.

Projektikoordinaattori Kirsi Taskinen on haastatellut Karelia-ammattikorkeakoulun rehtoreita, tutkimus- ja kehittämisjohtajaa sekä strategiassa yrittäjyyden läpileikkaavuutta mahdollistavan yrittäjyystyöryhmän puheenjohtajan. Näiden tahojen näkemysten, kokemusten ja mielipiteiden perusteella Otsakorven Säätiön taloudellinen tuki koetaan luottamuksen osoituksena ja rohkaisuna uusiin kehittämishaasteisiin.

Artikkelikokoelman monialaisten näkökulmien myötä on ilo toivottaa lukija mukaan kohti galaksin kokoista yrittäjyys- ja innovaatiotoimintaa!

Joensuussa 15.12.2016
Marja-Liisa Ruotsalainen
Projektipäällikkö, Karelia-ammattikorkeakoulu



Kohti GALAKSIN KOKOISTA yrittäjyys- ja innovaatiotoimintaa

Marika Turkia, tutkimus- ja kehittämisrahoituksen asiantuntija, Karelia-ammattikorkeakoulu

Yrittäjämäisesti toimivalla ammattikorkeakoululla tarkoitetaan sitä, että ammattikorkeakoulussa luodaan edellytykset yrittäjämäiseen asenteeseen, luovuuteen, oma-aloitteisuuteen ja vastuunottokykyyn. Ammattikorkeakoulujen tulee kouluttaa muuttuville työmarkkinoille yhä vahvemmin ammattilaisia, joilla on myös taito omaksua yrittäjämäinen ote työhönsä. Tämä tarkoittaa myös työhön liittyvää kehittämistyötä sekä itsensä kehittämistä ammatillisesti valmistumisen ja työelämään siirtymisen jälkeen.

Karelia2020-strategiassa on sitouduttu yrittäjyyden systemaattiseen opinnollistamiseen koko organisaation tasolla, yrittäjämäisen toimintatavan tukemiseen koko maakunnan alueella. Erityisesti Karelia-amk:ssa halutaan tukea opiskelijoita yhdessä sidosryhmäkumppanien kanssa yrittäjyyden polulla. Karelia-amk toteuttaa Euroopan unionin tulevaisuuden strategiaa, jossa yritykset luovat tämän päivän työpaikat, teknologian kehitys ja innovaatiot luovat huomisen työpaikat sekä tutkimus ja koulutus luovat ylihuomisen työpaikat. Tämän tavoitteen saavuttamisessa William ja Ester Otsakorven säätiö on tukenut ammattikorkeakouluamme usean vuoden ajan.

Otsakorpisäätiön yrittäjyys-hankkeet ovat toimineet katapulttina useiden Karelia-amk:n EU-rahoitteisten yrittäjyys- ja innovaatiohankkeiden valmistelun käynnistäjinä tai toiminnan ensimmäisenä alkuunpanijana. Tästä esimerkkinä Innovation Corps -hanke, jota toteutettiin vuosien 2008-2009 aikana. Innovation Corps -hankkeen alkuperäisenä tavoitteena oli käynnistää ja pilotoida uudenlainen opetusta ja TKI-toimintaa yhdistävä malli, missä opiskelijat toteuttavat monialaisissa tiimeissä alueen yrityksiltä saatuja toimeksiantoja. Toimintamallin keskiössä oli Innovation Corps työharjoittelu, jonka keskeisiä teemoja olivat ryhmätyöskentely, verkostomainen toimintatapa, ennakkoluulottomuus, luovuus, sitouttaminen ja vahvat arvot (huomioiden kestävä kehityksen periaatteet ja yhteiskuntavastuu).

Innovation Corps työharjoittelu kiinnitettiin osaksi TEKESin TULI -projektin toteutusta (TULI= tutkimusideoista uutta tietoa ja liiketoimintaa). TULI-projektin keskeisenä tavoitteena oli luoda kilpailukykyisiä tutkimusryhmiä, joiden tehtävänä oli valmistella, ja viedä eteenpäin tutkimusidean kaupallistamista. Tästä pienimuotoisesta kokeilusta lähti viriämään laajempi opiskelijatiimejä kehittävä



ERITYISESTI KARELIA-AMK:SSA HALUTAAN TUKEA OPISKELIJOITA YHDESSÄ SIDOSRYHMÄKUMPPANIEKANSKA YRITTÄJYYDEN POLULLA.

ja kokoava hankevalmistelu ESR-ohjelmaan. ACE (Advanced Collaboration for Entrepreneurship) -projektille myönnettiin ESR-rahoitus, ja se toteutettiin ajalla 1.9.2009-31.8.2011. Tämän hankkeen myötä Karelia-amk:n vahva opiskelijayrittäjyyden kehittäminen sai vauhtia, ehkäpä jopa alkunsa.

Hankkeen tuloksena syntyi 9 uutta opiskelijalähtöistä yritystä, Innovaatiokuukausi® -toimintamalli integroitiin kolmen koulutusohjelman opetussuunnitelmaan, ja hankkeessa kehitetty ILLUSION -tapahtuma on edelleen yksi keskeinen aktivointitapahtuma Joensuun yrityshautomon aktivointiohjelmassa. Tapahtuma järjestetään samaan aikaan, kun Ilosaarirock-festivaali, ja se kerääkin nykyään yhteen erityisesti pelialaan kiinnostuneita musiikin ammattilaisia – ja luovan alan yrittäjiä Joensuuhun. Kaiken kaikkiaan ACE-projektin toiminnan aikana Innovaatiokuukausiopintojaksolla suoritettiin yhteensä 875 opintopistettä ja kurssin suoritti kokonaan yhteensä 196 Karelia-amk:n opiskelijaa.

Innovation Corps -hankkeessa alulle pantu työ johti myös Draft Program® -mikrorahoitusohjelman syntyyn vuonna 2012. Tämän lisäksi myös toinen EU-rahoitteinen hanke sai alkunsa Innovation Corps -toiminnasta. Karelia-amk toteutti ajalla 1.8.2011-31.12.2013 'Mahdollisuus maaseudulla' -hankkeen, jossa Innovation Corps -toimintatapa käytännössä toteutettiin suuressa mittakaavassa Pohjois-Karjalan alueella. Tämän hankkeen erikoisuutena oli säätiön ydinajatus toteuttaen se, että toimintamallissa hyö-



VIIMEISTEN VUOSIEN AIKANA OLEMME KÄYNNISTÄNEET USEITA SÄÄTIÖN RAHOITTAMIA HANKKEITA, JOTKA TUKEVAT YRITTÄJÄMAISEN, INNOVOIVAN JA MONIALAISEN AMMATTIKORKEAKOULUN KEHITTÄMISTÄ.

dynnettiin nimenomaan maakunnan maaseutumaisten kuntien, opiskelijoiden ja elinkeinoelämän innovatiivisten ideoiden tunnistamiseen ja kehittämiseen.

Innovation Corps -hanke onkin ollut erittäin hyvä esimerkki siitä, miten William ja Ester Otsakorvisäätiön rahoitus toimii ja myötävaikuttaa ns. 'vipuna' laajempien kehittämishankkeiden ja kokonaisuuksien käynnistäjänä ja toiminnan uudistajana.

Viimeisten vuosien aikana olemme käynnistäneet useita säätiön rahoittamia hankkeita, jotka tukevat yrittäjämäisen, innovoivan ja monialaisen ammattikorkeakoulun kehittämistä. Tästä erinomaisena esimerkkinä toimivat myös Epic Challenge -toiminta ja Draft Program® -mikrorahoitusohjelma, joita Heikki Immonen avaa laajemmin tämän julkaisun artikkeleissaan.

Muuttuva maailmantalous ja kasvavat yritystoiminnan vaatimukset asettavat kuitenkin jatkuvasti uusia haasteita Karelia-ammattikorkeakoulun koulutus-, tutkimus ja kehittämistoiminnalle, aluekehittämistyölle sekä ammattikorkeakoulun asiakkaille: opiskelijoille, yrityksille ja hanketoiminnan sidosryhmille. Monialaisen opetus- ja hanketoiminnan laadun varmistaminen sekä toiminnan edelleen kehittäminen edellyttää jatkuvaa kouluttautumista ja yhä ammattimaisempaa innovaatiojohtamisen osaamista ammattikorkeakoulun eri koulutusaloilla, tutkimus- ja kehittämisspalveluissa sekä hallinnon tehtävissä. Säätiön myöntämä yrittäjyyden yliopettajan määräaikainen rahoitus auttaakin meitä tavoittelemaan yhä vaikuttavampaa ja laadukkaampaa yrittäjämäisesti toimivaa ammattikorkeakoulua.



Epic Challenge -kursilla opiskelijat saivat eppisen haasteen liittyen Mars-planeetan asuttamiseen.

Kuvaaja Salla Anttila





Nuoren Yrittäjyyden Tiekartta

Heikki Immonen, yrittäjyyden yliopettaja, Karelia-ammattikorkeakoulu

Voiko yrittäjyyttä opettaa?

Pohjois-Karjala on usein komeillut suomalaisten työttömyystilastojen kärjessä. Monien mielissä yrittäjyys on paras lääke tähän maakunnan krooniseen ongelmaan. Eri-tyisesti korkeasti koulutettujen soisi aloittavan yrittäjänä varsinkin, jos vaihtoehtona on työttömyys. Luontevin aika yrittäjyyden edistämiseen tuntuisikin olevan juuri ne vuodet, jolloin nuori on suorittamassa tutkintoaan.

On selvää, että taidot joita tarvitaan yrittäjänä toimies- sa, ovat opetettavissa. Asiakkaan laskuttaminen on hyvä esimerkki. Tai myyntityö. Myös vaativimmat osaamis- alueet, kuten tuotekehitys ja esimiestyö, ovat tyypillisiä yrittäjyysopintojen osia eri oppilaitoksissa Suomessa ja ulkomailla. Tällaisella yrittäjyyskoulutuksella on tutki- musten mukaan positiivinen, vaikkakin pieni, vaikutus liiketaloudelliseen menestymiseen yrittäjänä (Martin, Mc- Nally & Kay 2013). Hyvä, koulutuksella on siis merkitystä.

Mikä on koulutuksen vaikutus haluun toimia yrittäjä- nä? Vuonna 2014 julkaistun meta-analyttisen tutkimuk- sen mukaan, koulutuksella ei ole merkittävää vaikutusta opiskelijoiden yrittäjyysintention (Bae, Qian, Miao & Fiet 2014). Tutkimus kävi läpi yhteensä 73 kansainvälistä tut- kimusta, joissa tutkittiin yrittäjyyskoulutuksen vaikutusta yrittäjyysintention. Jos opiskelijalla oli jo valmiiksi aikomus yrittäjänä toimimiseen, niin yrittäjyyskoulutus kykenee jos-

sain määrin vahvistamaan tätä aikomusta. Liiketaloudellisen koulutuksen vaikutus oli tätäkin heikompi. Kun opiskelijoi- den ennakoasenne yrittäjyyttä kohtaan otetaan huomioon, ei yrittäjyys- tai liiketalouskoulutuksella näytä olevan vaiku- tusta opiskelijan aikomukseen ryhtyä yrittäjäksi.

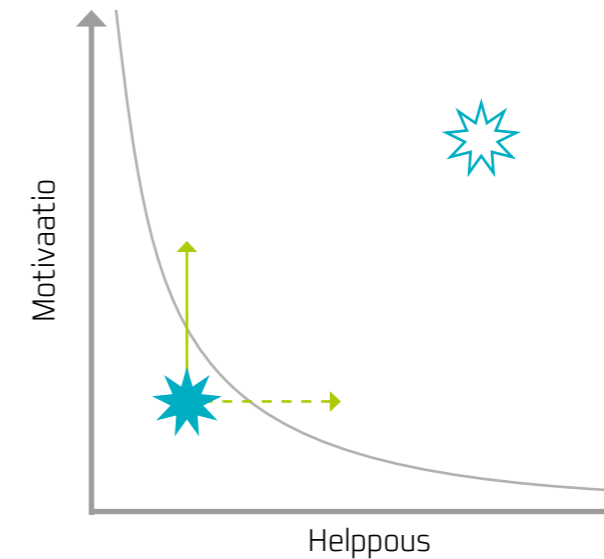
Miten yrittäjyys halua voitaisiin siis kasvattaa?

Behavior Change Model

Keväällä 2014 Karelia-ammattikorkeakoulussa valmisteltiin Nuoren yrittäjyyden tiekartta -nimistä hankehakemusta lähetettäväksi William ja Ester Otsakorven säätiölle. Hank- keen taustalla vaikutti uudenlainen ajatus yrittäjyyden edistämisestä, joka perustui kalifornialaisen Stanfordin yliopiston käyttäytymistieteiden professorin BJ Foggin käyttäytymisen muuttamisen malliin, eng. Behavior Chan- ce Model (BCM) (Fogg 2009).

Malli lähtee siitä, että ihminen tekee teon X, jos hän on 1. tarpeeksi motivoitunut, 2. teko X on hänelle tarpeeksi helppoa, ja 3. jokin muistuttaa, eli triggeröi tekoa X. Jos jokin näistä kolmesta ehdosta jää toteutumatta, ei ihminen tee tekoa X.

Edelleen, motivaatio jakautuu funktionaalisiin, sosiaa- lisiin ja emotionaalisiin tekijöihin. Vastaavasti teon help- pous muodostuu mm. fyysisistä, taloudellisista, ajallisista, taidollisista, kognitiivisista ja sosiaalisista vaatimuksista.



Kuvio 1. BJ Foggin käyttäytymisen muuttamisen malli. (Fogg 2009).



MOTIVAATIO ON KUITENKIN ONGELMALLINEN SEN VUOKSI, ETTÄ SE MUUTTUU JA ELÄÄ YKSILÖN ELÄMÄNTILANTEIDEN MUUTTUESSA JA ALKUINNOSTUKSEN HAIHTUESSA.

Kuvioon 1 on sijoitettu kaksi tekoa: sininen tähti kuvaa tekoa tai asiaa, johon henkilö ei ole motivoitunut eikä se ole hänelle helppoa. Vastaavasti valkoinen tähti edustaa tekoa, johon on korkea motivaatio ja se on helppoa. Paksu kaareva viiva kuvaa sitä motivaatio- ja helppousrajaa, joka teon tai asian pitää ylittää, jotta henkilö tarttuu toimeen.

Perinteisesti yrittäjyyttä halutaan edistää lisäämällä opiskelijoiden motivaatiota erilaisten tempausten ja kilpailujen avulla. Tätä tilannetta kuvassa vastaa pieni yhtenäinen ylöspäin osoittava nuoli. Motivaatio on kuitenkin ongelmallinen sen vuoksi, että se muuttuu ja elää yksilön elämäntilanteiden muuttuessa ja alkuinnostuksen haihtuessa. Foggin mukaan parempia ja pidempikestoisia tuloksia saadaan, kun vaikutetaan asioiden helppouteen tekemällä niistä esimerkiksi vähemmän aikaa ja taitoa vaativia. Hyviä esimerkkejä tällaisesta yrittäjyyden kynnyksen madaltamisesta ovat NY Vuosi yrittäjänä -ohjelma (Nuori Yrittäjyys ry.) ja laskutuspalveluyritykset (Ödahl 2014). Molemmat helpottavat rahan käsittelyyn, kuten laskuttamiseen ja kirjanpitoon liittyviä haasteita.

Yrittäjyys on kuitenkin muutakin, kuin rahan vastaanottamista ja laskujen maksua. Mikä on yrittäjyyden ydin?

Yrittäjyyden ydin?

Yrittäjyydelle ei ole selkeä vakiintunutta määritelmää (Wikipedia 2016). Nuoren Yrittäjyyden Tiekartta -hankkeen aikana yrittäjyyden määrittelyyn tartuttiin kolmesta näkökulmasta.

Mikä yhdistää pienimpiä ja suurimpia?

Ensimmäinen näkökulma perustui ajatusleikkiin, jossa mietitään mikä on yhteistä suuren monikansallisen yrityksen ja pienimmän kehitysmaassa toimivan kaatopaikalta jätettä keräävän ja edelleen myyvän yrittäjän toiminnassa. Esimerkiksi kassavirta-analyysi tai liiketoimintasuunnitelman laadinta eivät täytä tätä ehtoa. Pohdintojen tuloksena nousi esiin neljä osa-aluetta: 1. Yrittäjällä on kyky vastaanottaa ja käsitellä rahaa, 2. Yrittäjällä on asiakas, joka maksaa tuotteesta tai palvelusta, jonka tarjoaminen on yrittäjälle kannattavaa, 3. Yrittäjällä on keinot tehdä asiakas tietoiseksi tuotteestaan tai palvelustaan, 4. Yrityksellä on resurssit, kuten aika, osaaminen ja tarvikkeet, tuotteen tai palvelun toteuttamiseen.

Effectuation

Toinen näkökulma ammensi intialaisen S. Sarasvathyn tutkimuksista erittäin menestyneiden kasvuyrittäjien tapaan ajatella uuden liiketoiminnan kehittämisestä (Sarasvathy 2009). Sarasvathy otti ajattelutavalla käyttöön termin Effectuation ja se sisältää viisi periaatetta (Wikipedia 2016a): 1. Bird in Hand: yrittäjä ideoi uutta sen perusteella mitä hänellä jo on, jotta toimeen on mahdollista tarttua välittömästi, 2. Affordable Loss: yrittäjä laittaa likoon vain sen verran mitä hänellä on varaa hävitä, 3. Crazy Quilt: yrittäjät pyrkivät yhteistyöhön luottamiensa tahojen kanssa, jotka lähtevät mukaan projektiin ennakkositoumusten muodossa tuoden lisää resursseja, 4. Lemonade: yrittäjä

kykenee hyötymään odottamattomista seurauksista ja yllätyksistä näkemällä ne uusina liiketoiminnan mahdollisuuksina, 5. Pilot-in-the-Plane: neljän muun periaatteen yhteiskäyttö niin, että yrittäjän ei tarvitse ennustaa tulevaisuutta, koska hänelle on jossain määrin mahdollisuus vaikuttaa siihen miksi tulevaisuus muodostuu.

Lean Startup

Kolmas näkökulma perustui 2011 ilmestyneeseen vaikutusvaltaiseen kalifornialaisen Eric Riesin teoksen The Lean Startup -oppeihin (Ries 2011). Teos käsittelee yrityksen toimintaa ns. startup-vaiheessa, kun yritys ei ole vielä löytänyt kannattavaa ja kasvavaa liiketoimintaa. Lean Startup käsittelee erilaisia tekniikoita ja menetelmiä, joilla alkavat yrittäjät välttävät työn ja resurssien haaskaamista kehittämällä jotain sellaista, mitä kukaan ei halua ostaa. Menetelmän ytimessä on säännöllinen ja nopeasyklinen tuotteen testaaminen oikeilla asiakkailla.

Open Curriculum

Nuoren Yrittäjyyden Tiekartta -hankkeessa näiden kolmen näkökulman opit yhdistettiin ns. Open Curriculum -ohjeiksi, jotka julkaistiin Draft-mikrorahoitusohjelman sivuilla osoitteessa <http://www.draftprogram.com/fi/opencurriculum>. Tiedot ja taidot ovat ryhmitelty BJ Foggin käyttäytymisen muutos -mallin mukaisesti niiden helppouden mukaan kolmeen eri tasoon. Edelleen, Open Curriculumin opit jalkautettiin osaksi Draft-ohjelman työpajoja, ohjeistuksia ja hakumenettelyitä. Oppien varaan rakennettiin yhden tunnin mittainen ns. aktivointityöpajakonsepti, jossa luentovierailun aikana opiskelijat aktivoitiin ideoimaan omia ideoita tason I mukaisesti.

Kohti Kompetenssipohjaista yrittäjyyttä

Nuoren Yrittäjyyden Tiekartta -hankkeella oli erityinen rooli, kun Karelia-amk ja Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymä valmistelivat, hakivat ja käynnistivät vuonna 2016 kolmivuotisen KYKY-hankkeen. Hanke päättyi vuonna 2018 ja sen tavoitteena on mm. uudistaa yrittäjyyden opettamista keskittymällä niihin kompetensseihin, jotka madaltavat yrittäjyyden kynnyksiä.

Lähteet

- Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J. O. 2014. The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta-analytic review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 217-254.
- Fogg, B. J. 2009. A behavior model for persuasive design. In *Proceedings of the 4th international Conference on Persuasive Technology*, p. 40. ACM.
- Martin, B. C., McNally, J. J., & Kay, M. J. 2013. Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211-224.
- Nuori Yrittäjyys ry. NY Vuosi yrittäjänä -ohjelma, <http://nyvuosiyrittajana.fi/>. 9.12.2016
- Ries, E. 2011. *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Books.
- Sarasvathy, S. D. 2009. *Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise*. Edward Elgar Publishing.
- Wikipedia 2016a. Effectuation. <https://en.wikipedia.org/wiki/Effectuation>. 9.12.2016
- Wikipedia. 2016b. Entrepreneurship. <https://en.wikipedia.org/wiki/Entrepreneurship>. 9.12.2016
- Ödahl, K. 2014. *Invoicing services: a road to increasing employment*. Turku University of Applied Sciences. Master Degree thesis. <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2014061612951>.



Yrittäjäksi markkinatestattuun liiketoimintaan - UUDEN YRITTÄJYYS- KOULUTUKSEN SUUNNITTELU

Mika Pasanen, liiketoiminnan yliopettaja, Karelia-ammattikorkeakoulu

Tämä artikkeli kuvaa William ja Ester Otsakorven säätiön ja Karelia-ammattikorkeakoulun rahoittamassa Yrittäjäksi markkinatestattuun liiketoimintaan -yrittäjyyskoulutuksen kehittämishankkeessa tuotetun uuden yrittäjyysopinjakson suunnittelua ja sen etenemistä. Samalla se valottaa lähtökohtia kehittämistyöhön, kuten korkeakoulusta valmistuneiden yrittäjäksi ryhtymistä ja korkeakouluopiskelijoiden kiinnostusta yrittäjyyttä kohtaan, markkinatestattua liiketoimintaa yrittäjyden aloitustapana sekä suunnitteluprosessia ohjanneita pedagogisia valintoja. Artikkelissa kuvataan suunnitteluprosessi ja siinä tehdyt keskeiset valinnat sekä vedetään yhteen suunnitteluvaiheen keskeisimmät johtopäätökset.

Tavoite ja lähtökohdat

Kehittämishankkeen tavoitteena oli kehittää ja uudistaa Karelia-ammattikorkeakoulussa tarjottavaa yrittäjyyskoulutusta lisäämällä opiskelijoiden tietoisuutta ja ymmärrystä markkinatestatusta liiketoiminnasta yrittäjyden aloitustapana ja sen tarjoamista mahdollisuuksista. Omien yrittäjyysmahdollisuuksien laaja-alainen hahmottaminen edistää ja mahdollistaa opiskelijan kiinnostuksen viriämistä ja vahvistumista omakohtaista yrittäjyyttä kohtaan. Opiskelija saa myös kokonaisvaltaisen käsityksen yrittäjyden tukipalveluista, joita hän voi hyödyntää omalla yrittäjyyspolullaan. Omakohtaista yrittäjyyttä suunnittelevan ei tarvitse tietää ja osata läheskään kaikkea itse, vaan on perusteltua hyödyntää varsin laaja-alaista yrittäjyden tukiverkostoa, joka on jokaisen yrittäjäksi ryhtyvän saatavilla.

Karelia-ammattikorkeakoulu on nykyisessä opetus-suunnitelmassa sitoutunut selkeästi vahvistamaan opiskelijoiden yrittäjänä toimimisen mahdollisuuksia tarjoamalla mahdollisuuden koko opinnot kattavaan yrittäjyyspolkuun sisältäen mm. yrittäjyyteen keskittyviä täydentävän osaamisen opintoja. Lähtökohtana markkinatestatun liiketoiminnan opetuksen kehittämiseksi oli aiempi ammattikorkeakoulussa tarjottavan yrittäjyysopetuksen vahva painottuminen uuden, markkinoilla testaamattoman liikeidean pohjalta lähtevään yrittäjyyteen. Koulutuksen kehittämiseksi lopullisen sysäyksen antoi loppuvuodesta 2014 Karelia-ammattikorkeakoulun Otsakorpisäätiöltä saama apuraha. Sen mahdollistamana aloitettiin yrittä-

jyyskoulutuksen kehittämisprojekti, jonka keskeisenä ilmentymänä ja lopputuloksena rakentui uusi valmiiseen liiketoimintaan kohdentuva opintojakso.

Hankkeen tavoitteena oli yrittäjyyskoulutustarjonnan ja yrittäjyyden tukipalvelujen saavutettavuuden kehittäminen opiskelijälähtöiseksi siten, että opiskelijalle syntyy aito käsitys yrittäjyydestä ja yrittäjyden tukipalveluista. Keskeisessä asemassa on opetuksen käytännönläheisyys. Oppimateriaali laadittiin yhteistyössä opettajien, yrittäjien ja asiantuntijoiden kanssa. Näin mahdollistettiin yrittäjien asiantuntemuksen ja hiljaisen tiedon siirtäminen opiskelijoille. Näin opiskelijoille rakentuu viitoitettu polku omakohtaiseen yrittäjyyteen yhteistyössä yrittäjyden tukipalvelujen kanssa. Opintojaksolla käytettävät yritys-caset tarjoavat mahdollisuuden tutustua ja perehtyä valmiin liiketoiminnan aloitusmahdollisuuksiin koulutusala-kohtaisten konkreettisten esimerkkien kautta. Sekä oman alan yrittäjien että yrittäjyden tukipalveluiden tuntemus mahdollistavat näiden hyödyntämisen oman yrittäjyyspolun rakentamisessa.

Koulutus edistää omistajanvaihdostilanteessa olevien yritysten mahdollisuutta löytää jatkaja toiminnalleen sekä franchising-ketjujen mahdollisuutta löytää uusi yrittäjä ketjuunsa ammattikorkeakoulusta valmistuneesta opiskelijasta. Koulutus vaikuttaa positiivisesti lisenssin ostoon rakentuvan liiketoiminnan syntyminen edellytyksiin. Kehittämishankkeen tavoitteena on, että opiskelijoiden kiinnostus yrittäjyyteen kasvaa ja koulutus edistää valmistumisen jälkeen yrittäjäksi ryhtyvien määrän kasvua sekä olemassa olevien yritysten jatkajina että uusien yritysten puitteissa.

Uuden opintojakson, Yrittäjäksi markkinatestattuun liiketoimintaan, suunnittelu aloitettiin keväällä 2015. Lähtökohtana oli suunnitella uusi opintojakso monialaisena ja -ammattillisena yhteistyönä. Alun perin opintojaksoa lähdettiin rakentamaan opiskelijan työpäivämallin mukaisena monimuotototeutuksena, mutta opiskelijälähtöisyyden nimissä tästä luovuttiin ja tavoitteeksi asetettiin täysin virtuaalinen verkko-opintojakso. Toinen merkittävä suunnitteluprosessin kuluessa tehty uudelleenlinjaus oli se, että perinteisen aikatauluun sidotun toteutuksen sijaan päätettiin rakentaa non-stop -periaatteella toimiva opintojakso, johon opiskelija voi tulla mukaan milloin tahansa ja suorittaa sen pitkälti omien aikataulutavoitteidensa pohjalta.

Korkeakouluopiskelijasta yrittäjäksi

Korkeakoulusta valmistuneiden yrittäjäksi ryhtyneiden määrä on alhainen. Pohjois-Karjalassa on toteutettu useita erilaisia nuorten yrittäjyyden edistämishankkeita. Itä-Suomen yliopiston muutama vuosi sitten toteuttaman tutkimuksen mukaan vain noin 3 % vastanneista opiskelijoista aikoo ryhtyä yrittäjiksi. Kun luvusta vähennetään alat, joilla yrittäjyys on tyypillinen työllistymisen muoto, jää yrittäjyydestä kiinnostuneiden opiskelijoiden määrä alhaiseksi. Alhainen määrä ylläpitää itse itseään, koska nuorilla ei ole innostavia vertais esimerkkejä. Syyksi yrittäjyydestä kiinnostuneiden korkeakouluopiskelijoiden vähäiselle määrälle on esitetty muiden muassa yrittäjyysopetuksen käytännön läheisyyden puutetta, jolloin opetus jää liian teoreettiselle tasolle. Toisena syynä on mainittu opiskelijoiden lähtötason puutteellinen huomiointi, jolloin opetus ei vastaa oppijan oppimistarpeita.

Yrittäjien osuus työvoimasta on arviolta noin 13%. Korkeakoulutettujen osuus yrittäjistä oli vuonna 1997 hieman yli neljännes, vuonna 2011 vastaava luku oli 35 prosenttia. (TEM 2014, 21.) Näyttääkin siltä, että korkeakoulupohjaisten yrittäjien määrä on kasvussa (Suomen yrittäjät 2015). Yleisen yrittäjyystrendin lisäksi korkeakoulun olisi paremmin kyettävä tarjoamaan nuorille kohtaamisia yrittäjien kanssa samaan aikaan kun he pääsevät testaamaan oppimaansa käytännössä. Myös yrittäjyyteen liittyvällä osaamisen siirrolla ja hiljaisen tiedon välittämisellä on tässä merkittävä rooli.

Korkeakoulutettujen yrittäjien määrän kasvulla on tärkeä merkitys myös siksi, että yrittäjän koulutustaso on positiivisesti yhteydessä mahdollisuusperustaiseen yrittäjyyteen (Acs et al. 2004; Flash Eurobarometer 2007; ref. Aaltonen & Heinonen 2008). Toisin sanoen mitä korkeampi koulutus, sitä suurempi osuus yrittäjyydestä perustuu hyvän liiketoimintamahdollisuuden havaitsemiselle vastakohtana vaihtoehtojen puutteesta lähtevälle yrittäjyydelle. Myös useissa yritysten menestystekijätutkimuksissa on todettu yrittäjän korkeamman koulutustason positiivinen yhteys yrityksen menestymiseen.

Kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan on viime vuosina kasvanut korkeakouluopiskelijoiden piirissä. Suomen Yrittäjien (2015) tutkimuksen mukaan 21% korkeakouluopiskelijoista piti yrittäjäksi ryhtymistä todennäköisenä tai erittäin todennäköisenä uravaihtoehtona. Miesopiskelijoista 25%

piti yrittäjyyttä todennäköisenä, kun taas naisopiskelijoiden osalta vastaava luku oli 18%. Opiskelijan sukupuolen lisäksi toinen selvä ero korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyyden kannalta löytyy yliopisto- ja ammattikorkeakouluopiskelijoiden väliltä. Ammattikorkeakouluopiskelijat toimivat yrittäjinä 1,6-kertaa todennäköisemmin kuin yliopisto-opiskelijat.

Alkusyksystä 2016 Karelia-ammattikorkeakoulussa pidetyssä yrittäjyysseminaarissa esiintyneet hiljattain ammattikorkeakoulusta valmistuneet nuoret yrittäjät Olli Rissanen ja Christa Kettunen nostivat puheenvuoroissaan keskeiselle sijalle yrittäjyyskoulutuksen kehittämisessä yrittäjyysopetuksen laajentamisen paremmin kattamaan omistajanvaihdosasiat ja franchising-yrittäjyyden. Yrityskaupan kautta yrittäjäksi ryhtynyt Rissanen oli kokenut omistajanvaihdosprosessiin liittyvien tiedollisten valmiuksien puuttumisen suurena haasteena. Vastaavasti Kettusen puheenvuorosta tuli esille franchising-yrittäjyysopetuksen puuttuminen silloisesta yrittäjyyskoulutustarjonnasta. Molemmat puheenvuorot sisälsivät vahvan tuen markkinatstatuun liiketoimintaan perustuvan yrittäjyysopetuksen vahvistamiselle.

Markkinatstatuun liiketoiminta yrittäjyyden aloitustapana

Markkinatstatuun liiketoiminta tarjoaa vaihtoehdon omasta uudesta ja kehitettävästä liikeideasta liikkeelle lähtevälle yrittäjyydelle. Markkinatstatulla liiketoiminnalla tarkoitetaan markkinoilla jo käytännössä koeteltua liiketoimintaa. Toisin sanoen kyseistä liiketoimintaa on jo toteutettu markkinoilla ja se on käytännössä todettu toimivaksi. Yrittäjäksi markkinatstatuun liiketoimintaan viittaa yrittäjyyteen, jossa yritystoiminnan aloittaminen perustuu omistajanvaihdokseen, franchising-yrittäjyyteen tai lisenssin ostamiseen pohjautuvaan yrittäjyyteen.

Aiempi yrittäjyyskoulutustarjonta Karelia-ammattikorkeakoulussa on lähestynyt yrittäjyyttä lähinnä uuden liikeidean näkökulmasta. Markkinoilla jo toimivaksi todettua liiketoimintaa kuitenkin pidetään yleensä pienempiriskisenä yrittäjyyden aloitustapana. Uuden kehitettävän liikeidean toimivuudesta markkinoilla ei ole olemassa vastaavaa kokemusperäistä tietoa. Erään omistajanvaihdosasiantuntijan mukaan omistajanvaihdoksen kautta yrittäjäksi ryhtyminen on kolme kertaa turvallisempi vaihtoehto

uuteen, kehitettävään liikeideaan perustuvaan yrittäjyyteen nähden. Markkinatstatuun liiketoiminta on myös yhä yleisempi, joskin suuren yleisön keskuudessa vähemmän tunnettu yrittäjyyden aloitustapa ja yleisesti heikommin tiedostettu mahdollisuus yrittäjäksi ryhtymisessä. Tilanne on sama myös korkeakouluopiskelijoiden osalta.

Yhteistä kaikille markkinatstatuun liiketoiminnan muodoille on se, että niissä liiketoiminta perustuu johonkin valmiiseen, markkinoilla jo koeteltuun liiketoimintamahdollisuuteen. Omistajanvaihdoksessa aloitettava yrittäjä saa kaikista valmiimman liiketoimintakokonaisuuden mukaan lukien mm. yrityksen asiakas- ja henkilökunnan. Franchising-yrittäjyydessä yrittäjä saa käyttöönsä liiketoimintakonseptin, jota hän ryhtyy käytännössä toteuttamaan franchising-antajan määrittelemällä tavalla, mutta joutuu mm. hankkimaan asiakkaat ja rekrytoimaan henkilökunnan itse. Lisenssin ostoon pohjautuvassa liiketoiminnassa yritys hankkii käyttöönsä käyttöoikeuden johonkin liiketoiminnan kannalta keskeiseen elementtiin, kuten esimerkiksi valmistusmenetelmään tai tavaramerkkiin, jota yritys hyödyntää liiketoiminnassaan. Sekä franchising-yrittäjyydessä että lisenssin ostoon pohjautuvassa yrittäjyydessä yritys maksaa franchising-antajalle tai lisenssin myyjälle korvausta usein koko yritystoiminnan ajan ja yleensä suhteessa liiketoiminnan volyyymiin, kun taas omistajanvaihdoksessa jatkaja maksaa etukäteen sovitun kauppahinnan, jota ei yleensä ole kytketty kaupan teon jälkeisen liiketoiminnan volyymin tai tuloksen kehitykseen.

Omistajanvaihdoksen päätyypit ovat yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos. Omistajanvaihdos voi tapahtua myös osaomistajanvaihdoksena, jossa uusi yrittäjä tulee osaomistajana mukaan yritystoimintaan. Omistajanvaihdosten merkitys suomalaisessa yhteiskunnassa kasvaa vuodelta, kun yhä useampi yrittäjä jää eläkkeelle ja yritykselle tarvitaan jatkaja. Viime vuosina ovat merkittävästi yleistyneet myös EBO-kaupat (Employee Buy Out), joilla tarkoitetaan yrityksen tai sen osan myyntiä henkilökunnalle. Vuoden 2015 omistajanvaihdosbarometrin mukaan seuraavien kymmenen vuoden aikana 57 000 yritystä vaihtaisi omistajaa, jos yrittäjien näkemykset toteutuvat (Suomen Yrittäjät 2016). Aiemmat tutkimukset ovat kuitenkin osoittaneet, että viime vuosina omistajanvaihdosten määrä on vuosittain ollut vain 2 000 - 3 000,



AIEMPI YRITTÄJYYS-KOULUTUSTARJONTA KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULUSSA ON LÄHESTYNYT YRITTÄJYYTTÄ LÄHINNÄ UUDEN LIIKEIDEAN NÄKÖKULMASTA.

joten omistajanvaihdosten määrän tulisi kaksinkertaistua yritysten toiminnan jatkuvuuden varmistamiseksi.

Franchising on kahden itsenäisen yrityksen yhteistyötä, jossa franchising-antaja eli emoyritys luovuttaa liiketoimintamallin franchise-yrittäjälle sopimuksella määrääjäksi. Yrittäjä maksaa ketjuun tullessaan kiinteän liittymismaksun ja lisäksi kuukausiliikevaihtoon sidottua jatkuvaluonteista palvelumaksua. Franchising-yrittäjyydestä on tullut yhä yleisempi liiketoimintamalli suomalaisessa yhteiskunnassa sekä franchising-ketjujen lisääntymisen myötä, että toimintatavan yleistyessä yhä useammalla toimialalla. Näin myös yrittäjyydestä kiinnostuneiden ihmisten mahdollisuus löytää oman yrityksensä liiketoimintamalli franchising-yrittäjänä omalla alallaan on jatkuvasti lisääntynyt. Franchising-alalla on Suomessa noin 100 000 työpaikkaa (Suomen Franchising-yhdistys 2016). Vuonna 2016 arvioidaan franchising-ketjujen tarvitsevan noin 600 uutta yrittäjää.

Lisenssin ostoon perustuva yrittäjyys on mahdollisuus esimerkiksi yrittäjälle, jolla ei ole omasta takaa tuotetta. Lisenssin ostolla yritys voi myös esimerkiksi saada käyttöoikeuden jonkin tuotteen valmistusmenetelmään

tai tavamerkin käyttöön. Lisenssiyrittäjyys on omistajanvaihdosta ja franchising-yrittäjyyttä harvinaisempi liiketoiminnan aloitustapa. Se on kuitenkin esimerkiksi keksintöjen kaupallistamisessa merkittävä keino keksinnön suhteellisen nopeaan ja laajamittaiseen kaupalliseen hyödyntämiseen. Lisenssin ostoon perustuva yrittäjyys voi tarjota yrittäjälle mahdollisuuden saada yksinoikeus lisenssin mukaiseen toimintaan tietyllä maantieteellisellä alueella ja sitä kautta kilpailuedun markkinoilla. Lisenssin ostoon perustuvassa yrittäjyydessä lähinnä yrittäjän mielikuviin muodostaa rajat sille, miten lisenssejä voi hyödyntää omassa liiketoiminnassaan.

Pedagogiset valinnat

Uuden koulutuksen suunnittelussa hyödynnettiin konstruktivistista ja kokemuksellista oppimista (esim. Pylkkä 2016; Tynjälä 1999). Kokemuksellisessa oppimisessa lähdetään rakentamaan uutta tietoa aiempien subjektiivisten kokemusten pohjalta. Omakohtaiset kokemukset toimivat lähtökohdaksi uuden oppimiselle. Markkinatstatun liiketoiminnan kannalta oppiminen alkaa perusasioista, sillä varsin harvalla opiskelijalla on omakohtaista kokemusta omistajanvaihdoksesta, franchising-yrittäjyydestä tai lisenssin ostoon perustuvasta yrittäjyydestä. Näin maaperä oppimiselle on hedelmällinen, koska poisoppimiselle ei juurikaan ole tarvetta. Toisaalta opintojaksolle tulevalle opiskelijalla voi myös olla virheellisiä käsityksiä omistajanvaihdoksesta, franchising-yrittäjyydestä tai lisensseistä esimerkiksi mediassa käsiteltyjen yritystapausten perusteella. Uuden opintojakson tarkoituksena on tarjota opiskelijalle mahdollisimman realistinen ja rehellinen kuva valmiiseen liiketoimintaan perustuvan yrittäjyyden mahdollisuuksista ja uhista.

Kokemuksellisessa oppimisessa oppijalla on suurin vastuu omasta oppimisestaan, minkä vuoksi oppiminen ja opiskelu on koettava mielekkääksi. Valinnaisena opintojaksolla sille hakeutuvat opiskelijat ovat yrittäjyydestä kiinnostuneita ja siksi motivoituneita sen suorittamiseen. Lisäksi avoimen ammattikorkeakoulun kautta opintojaksolle tulee opiskelijoita, jotka juuri sillä hetkellä harkitsevat yrittäjäksi ryhtymistä esimerkiksi yrityskaupan kautta tai aloittamalla franchising-yrittäjänä. Näin oppimisen lähtökohdaksi on opiskelijan omat tarpeet ja tavoitteet. Yrittäjäksi ryhtymistä harkitsevia leimaa usein vahva

suoritusorientoituneisuus. He ovat tottuneet itsenäiseen työskentelyyn yksin ja ryhmässä, ja heillä on usein vahva motivaatio opiskeluun. He tietävät, mitä haluavat oppia ja heillä on vahva ammatillinen intressi saavuttaa tavoitteet. Opintojakson mielekkyyttä varmistimme keskittymällä käytännön kannalta keskeisimpiin kysymyksiin, luomalla monipuolista sisältöä (esim. kirjallisuus, videot, käytännön verkkolinkit), pitämällä tarkastelutason hyvin konkreettisenä ja työelämäläheisenä, tarjoamalla oman yrittäjätalouden rakentamiseen tähtäviä soveltavia oppimistehtäviä sekä määrätietoisesti ohjaten ja tukien oppijoiden oppimisprosessia verkkopedagogisin keinoin.

Konstruktivistinen oppiminen perustuu ajatukseen tiedon siirtymättömyydestä, joka tarkoittaa, että oppijan on prosessoitava tieto uudelleen itselle sopivaksi ja aiempiin tietoihin, käsityksiin ja kokemuksiin sopiviksi. Sisällöllisillä ratkaisuilla on pyritty herättelemään opiskelijoita havaitsemaan eri näkökulmia opittavaan asiaan ja keskustelemaan niistä yhdessä omien kokemusten pohjalta. Opettajan rooli on pitkälti oppimisen mahdollistajana, valmentajana ja ajatteluun kannustajana, ei niinkään valmiiden ratkaisujen tarjoajana. Jokainen opiskelija itse suunnittelee oman yrittäjyyspolkunsu ja arvioi mahdollisuudet sen toteuttamiseen. Opettajat tarjoavat tarvittavan taustatiedon, tiedon lähteet ja työkalut.

Oppimateriaalit toimivat orientaatioperustana, joka tarjoaa lähtökohdan oppimistehtävien tekemiselle. Osoitamme erilaisia lähestymistapoja ja työkaluja, joiden kautta opiskelijat voivat itse rakentaa omaa osaamistaan. Tärkeää on, että opiskelija itse oivaltaa opiskeltavat asiat. Oppimistehtävät alkavat opiskelijan omien yrittäjälähtökohdista ja kehittämissuunnitelmien identifioinnista edeten markkinatstatun liiketoiminnan keskeisten teemojen kautta kokoavaan tehtävään, jossa opiskelija koostaa, pohtii ja arvioi omaa oppimistaan ja yrittäjyysosaamisensa kehittymistä opintojaksolla, sekä esittää oman reittikarttansa omakohtaiseen yrittäjyyteen. Oppimistehtävissä oppijan itsereflektiolla on keskeinen merkitys.

Uuden opintojakson suunnitteluprosessin eteneminen

Yrittäjäksi markkinatstatuun liiketoimintaan -opintojakso laajentaa Karelia-ammattikorkeakoulun yrittäjyys-

koulutustarjontaa nostaen esille uusia yrittäjyysmahdollisuuksia opiskelijoille. Sisällöllisesti se painottuu vahvasti sukupolven vaihdoksen, yrityskaupan, franchising-yrittäjyyden ja lisenssin ostamisen kautta tapahtuvaan yrittäjyyteen. Opintojakso keskittyy siis jo olemassa olevan yritystoiminnan mahdollisuuksiin opiskelijan yrityspolulla.

Yrittäjäksi markkinatstatuun liiketoimintaan on viiden opintopisteen laajuinen opintojakso täydentävissä opinnoissa. Se on tarjolla Karelia-ammattikorkeakoulun kaikkien koulutusalojen opiskelijoille sekä avoimen ammattikorkeakoulun kautta kaikille opintojaksosta kiinnostuneille. Yhdessä kahden muun vastaavan laajuisen opintojakson kanssa (Markkinoinnilla menestykseen ja Yrittäjän taloushallinto) se muodostaa 15 opintopisteen laajuisen Liiketalousosaaminen ja yrittäjyys -opintokokonaisuuden.

Alkuvuodesta 2015 kehittämissuunnitelma organisoitiin ja koottiin Karelia-ammattikorkeakoulun keskeisten koulutusalojen yrittäjyysopettajista viiden opettajan monialainen kehittämissuunnitelma, joka ryhtyi viemään kehittämissuunnitelmaa käytännössä eteenpäin. Ryhmän kokoaminen onnistui vaivattomasti, sillä mukaan ilmoittautui opettajia kaikilta keskeisiltä koulutusaloilta, joskin joillakin aloilla jouduttiin valitsemaan edustaja useamman ehdokkaan joukosta. Mukana ryhmässä oli edustus bioalalta, liiketaloudesta, matkailusta, sosiaali- ja terveysalalta sekä tekniikasta. Ryhmässä oli myös liitännäisjäsenenä mukana opintokokonaisuuden kahden muun opintojakson vastuuopettajat, jolla pyrittiin varmistamaan kolmen opintojakson keskinäinen yhteinen toimivuus. Lisäksi liitännäisjäsenet toivat kehittämistyöhön oman substanssiosaamisensa markkinoinnin ja talouden näkökulmasta.

Kehittämissuunnitelman ensimmäinen kokoontuminen tapahtui huhtikuussa 2015, jolloin ryhmän jäsenet tutustuivat toisiinsa ja kävivät läpi kehittämishankkeen tavoitteet ja puitteet. Alkuperäisenä ajatuksena oli rakentaa monimuoto-opintojakso, joka sisältäisi lähiovetusjakson luokahuoneessa sekä verkko-opetusta ja -ohjausta. Lähiopetus oli tarkoitus järjestää opiskelijan työpäivämallin mukaisesti niin, että opintojaksolla olisi kolme lähiovetuspäivää yhden käsitellessä omistajanvaihdoksia, toisen franchising-yrittäjyyttä ja kolmannen lisenssin ostoon perustuvaa yrittäjyyttä. Opiskelijan työpäivä käsittäisi aamupäivisin kaikille yhteisiä asiantuntijoiden pitämiä

luentoja ja yrittäjien yritys-case-esityksiä, keskipäivällä alakohtaisesti hajautettua opetusta ja ohjattuja harjoituksia sekä loppuilltapäivästä kaikille yhteisen päivän tulosten esittelyn ja yhteenvedon. Kokoontumisessa keskusteltiin myös mahdollisista yhteistyötahoista, suoritusvaatimuksesta ja oppimisympäristön rakentamisesta.

Toisessa kehittämissuunnitelman kokoontumisessa keskustelu kulki kohti virtuaalisempaa toteutusta. Näin opintojakso voisi palvella Joensuun seutua laajempaa aluetta ja paremmin esimerkiksi kesäkouluun tarpeita. Verkko-opintojen kautta nähtiin hyvät mahdollisuudet non-stop-tyyppiseen opintojaksioon, jolloin koulutustarjonta pystyisi vastaamaan oikea-aikaisesti myös elinkeinoelämän koulutustarpeisiin. Ryhmässä pohdittiin opintojakson yhteistyömahdollisuuksia erilaisten yrittäjätalouksien kanssa, joissa opiskelijat voisivat tavata yrittäjiä ja asiantuntijoita sekä keskustella heidän kanssaan opintojakson sisältöön kuuluvista asioista. Keskustelussa käytiin läpi kehittämissuunnitelman jäsenten ehdotuksia mahdollisiksi case-yrityksiksi ja asiantuntijoiksi.

Kehittämissuunnitelman kolmannessa kokoontumisessa toukokuussa keskusteltiin opintojakson suoritustavasta. Kehittämissuunnitelma päättyi siihen, että opintojaksosuoritus perustuu oppimistehtäviin ja reflektiopäiväkirjan pitämiseen. Näistä opiskelija koostaa portfolion, jonka opettajat tarkastavat. Alku- tai ennakkotehtävänä opintojaksolla olisi yrittäjätesti, jossa opiskelija tarkastelee ja pohtii suhdettaan yrittäjyyteen. Keskeisenä oppimistehtävänä opiskelijalla on laatia SWOT-analyysi, jossa hän tarkastelee valitsemaansa liikeideaa tai liiketoimintaa suhteessa valmiin liiketoiminnan aloitustapoihin. Keskeisenä nähtiin opiskelijan itsereflektioinnin, omakohtaisen soveltamisen sekä henkilökohtaisen yrittäjyyden reittikartan laadinta. Ryhmä keskusteli myös opintokokonaisuuden muiden opintojaksojen suoritusvaatimuksista, jotka muodostuvat oppimistehtävistä ja ovat näiden kolmen opintojakson osalta hyvin linjassa toistensa kanssa.

Kevään 2015 viimeisessä kokoontumisessa päätettiin edetä tavoitteena täysin virtuaalinen toteutus ja opintojakson tarjoamisesta koko maan laajuisesti avoimen ammattikorkeakoulun kautta. Keskeiseksi nähtiin sähköisen oppimateriaalin laadinta. Todettiin, ettei valmista oppimateriaalia opintojakson sisältöä koskien ole saatavilla muutoin kuin kirjallisuuden osalta. Keskusteltiin myös



YRITTÄJIÄ PYYDETTIIN KERTOMAAN OMAN YRITTÄJYYSTARINANSA PAINOTTAEN SITÄ, MITÄ OLISI ERITYISESTI OTETTAVA HUOMIOON YRITYSKAUPASSA, SUKUPOLVENVAIHDOKSESSA, FRANCHISING-YRITTÄJYYDESSÄ TAI LISENSSIN OSTOON PERUSTUVASSA YRITTÄJYYDESSÄ

mahdollisuudesta järjestää omistajanvaihdosmessut, joskin tämä idea päätettiin jättää myöhemmin erikseen harkittavaksi mahdollisuudeksi.

Loppukevästä kehittämisryhmän puheenjohtaja oli yhteydessä keskeisiin sidosryhmätahoihin, kuten paikalliseen kehittämissyhtiöön, uusyrityskeskukseen, kauppamariiniin ja yrittäjäjärjestöön ja esitteli kehittämisprojektin näille tahoille. Samassa yhteydessä kartoitettiin näiden organisaatioiden kiinnostusta yhteistyöhön projektissa sekä mahdollisia yhteistyön kohteita. Sidoryhmätahot pitivät kehittämisprojektia tärkeänä, mutta kehittämisryhmältä odotetaan konkreettisia ehdotuksia yhteistyön käytännön toimiksi.

Kehittämisryhmän puheenjohtaja selvitti myös erilaisia vaihtoehtoja yrittäjä- ja asiantuntijavideoiden teettämiseen. Selvityksessä identifioitiin potentiaaliset palvelun tuottajat sekä arvioitiin niiden soveltuvuus käytännön toteutuksen kannalta. Mukana oli sekä kaupallisia toimijoita että Karelia-ammattikorkeakoulun media-alan koulutus. Hankkeen kannalta toteuttamiskelpoisimmaksi vaihtoehdoksi tuli videoiden tuottaminen media-alan opiskelijatyönä, joka oli sopimusteknisesti yksinkertaisin ja aikataulullisesti joustavin ratkaisu sekä mahdollisti suunnitelman mukaisen ja riittävän suuren videomäärän hankinnan sekä yhteistyömahdollisuuden jatkuvuuden myös kehittämisprojektin päätyttyä. Media-alan koulutuksen kanssa sovittiin, että videot toteutetaan syksyn ai-

kana ja että videot ovat käytettävissä opetuksessa vuoden vaihteeseen mennessä.

Syksyn ensimmäisessä kehittämisryhmän kokoontumisessa keskusteltiin sopivien case-yritysten tunnistamisesta. Kehittämisryhmän omien kontaktien lisäksi asiaa hyödynnettiin mm. alueella toimivien yritysneuvojien asiantuntemusta. Kehittämisryhmä valitsi case-yritykset ja asiantuntijat sekä kysyi heiltä suostumuksen osallistua videointeihin. Yritykset hyötyvät videoista yrityksen tunnettuuden lisääntymisen myötä. Yrittäjille ja asiantuntijoille annettiin lyhyt briiffaus siitä, mistä heidän toivotaan puhuvan, mutta ei tarkempaa käsikirjoitusta, jotta esitykset olisivat luontevia.

Yrittäjiä pyydettiin kertomaan oman yrittäjyystarinansa painottaen sitä, mitä olisi erityisesti otettava huomioon yrityskaupassa, sukupolvenvaihdoksessa, franchising-yrittäjyydessä tai lisenssin ostoon perustuvassa yrittäjyydessä sen mukaan mistä näistä kyseisen yrittäjän kohdalla on kyse. Asiantuntijoita puolestaan pyydettiin pitämään tiivis, olennaiseen keskittyvä ja käytännönläheinen esitys aiheestaan oman asiantuntijaorganisaationsa esittelyn ohella. Lisäksi mahdollisuuksien mukaan otetaan yksi case-kokonaisuus, jossa olisi mukana tapaukseen liittyvät keskeiset tahot ja henkilöt, esim. yrityskauppa-case, jossa olisi mukana ostaja, myyjä, välittäjä, rahoittaja, takaaja ja asianajaja. Koulutuksen markkinointia varten päätettiin tuottaa myös Yrittäjäksi markkinatestatuun liiketoimintaan -esittelyvideo.

Lähtökohtana videotavien case-yritysten valinnalle oli se, että mukaan valittavat yritykset

- » edustaisivat Karelia-ammattikorkeakoulun keskeisiä koulutusaloja
- » kattaisivat sisällöllisesti opintojakson keskeiset teemat: omistajanvaihdokset (yrityskaupat ja sukupolvenvaihdokset), franchising-yrittäjyyden ja lisenssin ostoon perustuvan yrittäjyyden
- » yrittäjissä olisi nuoria, ehkä ammattikorkeakoulusta valmistuneita, joihin opiskelijoiden olisi helppo samaistua
- » yritykset olisivat kooltaan ja muilta ominaisuuksiltaan sellaisia, jonka tyyppiseen yritykseen opiskelijalla voisi olla realistiset mahdollisuudet lähteä yrittäjäksi eli käytännössä mikro- ja pienyrityksiä

Syksyn toisessa kehittämisryhmän kokoontumisessa keskusteltiin videoitavista asiantuntijapuheenvuoroista. Päätimme lähestyä tahoja, jotka edustavat yritysneuvontaa, sopimusjuridiikkaa, rahoitusta, yritystukia, arvonmäärittystä ja lisensiointia. Nämä osa-alueet nähtiin keskeisimpinä ulkopuolista asiantuntemusta vaativina. Asiantuntijoiden identifioinnissa höydynnettiin kehittämisryhmän jäsenten suhdeverkostojen lisäksi myös paikallisen kehittämissyhtiön ja kauppakamarin kontaktiverkostoa. Tavoitteena oli, että asiantuntijavideoista muodostuisi tiekartta niistä yrittäjyyttä edistävästä toimijoista, joilta aloittava yrittäjä saa neuvontaa ja tukea yrittäjänuralleen.

Syksyn kolmannessa kokoontumisessa lokakuussa todettiin, että kaikki pyydetty kahdeksan asiantuntijaa ovat vahvistaneet osallistumisensa videointeihin. Samoin kahdeksan kutsuttua yrittäjää on lupautunut videointiin. Kaksi pyydettyä yrittäjää kieltäytyi vedoten aikapulaan ja siihen, ettei koe saavansa riittävästi vastinetta ajankäytölleen. Heidän tilalleen valittiin toiset yrittäjät. Kaikki videointeihin mukaan lupautuneet yrittäjät ja asiantuntijat vahvistivat mukanaolonsa saman tien, kun asia oli heille esitelty. Kaikki nimittäin pitivät uutta yrittäjyyuskoulutustarjontaa erittäin tärkeänä, kannatettavana ja tukemisen arvoisena avauksena.

Syksyn viimeisessä kokoontumisessa keskustelimme oppimisympäristön rakentamisesta ja siihen liittyvästä teknisen tuen tarpeesta. Keskustelimme myös tarpeesta olla mukana videoiden editoinnissa siten, ettei niistä leikkataisi pois asiasisällön kannalta olennaisia kohtia. Halusimme kehittämisryhmänä varmistua, ettei vahingossa lapsi menisi pesuveden mukana.

Alkupalvesta työstimme sähköistä oppimisympäristöä verkkopedagogisen ja -teknisen tuen avustamana. Eri vaihtoehtoihin tutustumisen jälkeen valitsimme sopivimmat ratkaisut huomioiden niistä muodostuvan oppimista parhaiten palvelevan, eheän ja johdonmukaisen kokonaisuuden. Oppimisympäristön rakentaminen tarjosi kehittämisryhmän opettajille mahdollisuuden oppia uudenlaisista tavoista toteuttaa opintojakso verkkoympäristössä. Joitakin rajoitteita lukuun ottamatta pystyimme rakentamaan suunnitellun oppimisympäristön, jonka verkkopedagoginen toimivuus vielä testattiin keväällä 2016 verkkopedagogiikan asiantuntijan toimesta.



MONIALAISEN YRITTÄJYYSOPETTAJATIIMIN TUOMA HYÖTY ALKOI NÄKYÄ JO ALKUMATKASTA, KUN JOKAINEN TIIMIN JÄSEN TOI OMAN KOULUTUSALANSA ERITYISPIIRTEET MUKAAN SUUNNITTELUUN.

Opintojakson suunnittelussa siis lähdettiin liikkeelle puhtaalta pöydältä, sillä aiempaa vastaavan sisältöistä koulutusta ei ollut. Opintojakson suunnittelua ohjanneita periaatteita ja tavoitteita olivat muiden muassa opiskelijälähtöisyys, käytännönläheisyys, yksinkertaisuus ja olennaiseen keskittyminen, eri alojen erityispiirteiden huomioiminen sekä oppimisen mielekkyys. Opettajan näkökulmasta kiinnostimme erityistä huomiota ohjauksen ja arvioinnin kuormittavuuteen. Dialogisesti keskustellen muodostimme kehittämissuunnitelmassa näkemyksen siitä, mitä osaamistavoitteita ja sisältöjä opintojaksolla tulisi olla. Huolimatta kehittämissuunnitelman jäsenten pitkäaikaisesta yritysopintokokemuksesta, jouduimme aika ajoin myös liikkumaan omilla epämuokkavuuksillamme, koska osa opintojakson sisällöstä oli opettajillekin uutta aluetta. Lähempi tutustuminen sekä substanssiin että verkkopedagogiikkaan kuitenkin kasvatti koko ryhmän osaamista ja samalla toi esille uusia mahdollisuuksia, joita voi hyödyntää myös muussa opetuksessa.

Monialaisen yritysopettajatiimin tuoma hyöty alkoi näkyä jo alkumatkasta, kun jokainen tiimin jäsen toi oman koulutusalaan erityispiirteet mukaan suunnitteluun. Näin saimme heti alusta alkaen laajemman perspektiivin kehittämistyöhön. Eri alojen osaamista hyödynnettiin erityisesti yhteisissä keskusteluissa, toissijaisesti myös työnjaollisesti. Yksin tehtynä lopputulos olisi varmasti ollut ihan jotain muuta, jäänyt merkittävästi kapea-

alaiseemmaksi ja yleisluontoisemmaksi. Toisaalta jatkuvan vertaistuen ansiosta kehittämissuunnitelma oli tekijöilleen aivan toista luokkaa kuin yksin tehden.

Monialaista kehittämissuunnitelmaa täydensi yhteistyö useiden yritysopintokurssien tukiohjaajien ja käytännön tason asiantuntijoiden kanssa. Työhön osallistui useita yritysopintokurssin ja yrityksiä, joissa on tehty omistajanvaihdos tai joissa liiketoiminta perustuu franchising-sopimukseen tai joiden liiketoiminnassa lisenssin ostolla on keskeinen rooli. Mukana olevat yritykset valittiin siten, että yritysten toimialat edustavat Karelia-ammattikorkeakoulun keskeisiä koulutusaloja, jolla varmistettiin oppimateriaalien laaja-alainen hyödynnettävyys ja opintojakson soveltuvuus eri alojen yritysopetuksessa.

Eri sidosryhmien kanssa tehdyn yhteistyön seurauksena kehittämissuunnitelman tunnettuus parani, josta seurauksena oli uusia keskustelunavauksia. Samoin esille nousi uusia yhteistyön areenoita ja avautui uusia yhteistyömahdollisuuksia myös muissa merkeissä. Sidoryhmäyhteistyön myötä kehittämissuunnitelman jäsenet tutustuivat heille aiemmin tuntemattomiin asiantuntijoihin ja yritysopintokurssiin. Samalla selkiytyi eri sidoryhmien odotukset yhteistyölle. Sidoryhmiltä saatiin tietoa aiheeseen liittyvistä yrityksistä ja asiantuntijoista sekä uusia ideoita markkinatutkimuksen edistämiseen. Sidoryhmien kautta paljastui uusia potentiaalisia asiakasryhmiä, joille opintojakso voidaan jatkossa tarjota. Sidoryhmäyhteistyön myötä

selventyi myös se, miten eri sidoryhmät ovat keskenään tekemisissä aiheen kanssa, mikä edisti yritysopintokurssin tukipalvelukartan laatimista.

Suunnitteluosuuden pohdinta ja johtopäätökset

Lähtökohdat kehittämiselle olivat hyvin otolliset, sillä taustalla on yhteiskunnallisesti suuri tarve uudelle yritysopintokurssille ja eri tahojen laaja-alainen tuki asian edistämiseksi. 'Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty' piti tämänkin kehittämissuunnitelman osalta paikkansa. Huolellisella pohdinnalla ja toimien seurausten ennakoinnilla on pyritty pitämään kokonaisuus hallinnassa. On kuitenkin tärkeää, että suunnittelussa on riittävä joustavuus ja mahdollisuus uudelleensuuntauksiin, mikäli selkeä tarve sellaisiin ilmenee. Suunnitteluprosessin aikana tämä näkyi esimerkiksi siinä, että monimuotototeutuksen sijaan päädyimme rakentamaan täysin virtuaalisen verkkototeutuksen ja että alun perin aikataulutetusta opintojaksosta tehtiinkin non-stop -opintojakso. Näillä muutoksilla mahdollistetaan oppijan oikea-aikainen ja pitkälti ajasta ja paikasta riippumaton oppimismahdollisuus. Verkkopintojakson kannalta on tärkeää, että oppimateriaalit ovat sähköisiä ja kaikkien saatavilla, mutta samalla käytännönläheisiä ja moni-ilmeisiä.

Kehittämissuunnitelma tarjosi jäsenilleen yhteisen areenan yhteisölliseen oppimiseen. Yhteistyö yritysopintokurssin sidoryhmien kanssa rakensi uusia areenoita ja vahvisti keskinäistä yhteenkuuluvuutta. Oleellista oli sidoryhmiltä tullut vahva henkinen tuki markkinatutkimuksen liiketoiminnan edistämiseen yritysopintokurssin aloitustapana. Yhteistyö avasi myös uusia näkymiä tulevaisuuden yhteistyölle.

Suurimmat haasteet suunnitteluprosessin aikana liittyivät kolmansien tahojen ja sopivien case-yritysten löytämiseen. Videoitujen oppimateriaalien toimitus viivästyi useilla kuukausilla kehittämissuunnitelman riippumattomista syistä. Riittävän pelivaran sisällyttäminen aikatauluun onkin ensiarvoisen tärkeää. Lisenssin ostoon perustuvien case-yritysten tunnistaminen osoittautui odotettua haasteellisemmaksi, ja niitä jouduttiin etsimään Pohjois-Karjalaa laajemmalla alueella. Sopivia yrityksiä kuitenkin löytyi muista maakunnista. Näin nämäkin haasteet onnistuttiin lopulta selättämään ja saamaan kokoon monipuolinen kokonaisuus videoituja oppimateriaaleja.

Lähteet

- Aaltonen, S. & Heinonen, J. 2008. Kuka Suomessa luopuu liiketoiminnasta ja miksi? Turku: Turun kauppakorkeakoulu E2. http://info.tse.fi/julkaisut/liite/E2_2008.pdf
- Aarnio, L. 2015. Opiskelijasta yrittäjäksi. Opiskelijayrittäjyys suomalaisissa korkeakouluissa lukuvuonna 2014–2015. Helsinki: Suomen yrittäjät. www.yrittajat.fi/sites/default/files/migrated_documents/sy_opiskelijasta_yrittajaksi_2015.pdf
- Pylkkä, O. 2016. Oppimiskäsitykset. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. <http://oppimateriaalit.jamk.fi/oppimiskäsitykset/>
- Suomen Franchising-yhdistys 2016. Franchising Suomessa 2016. Helsinki: Suomen Franchising-yhdistys.
- Suomen Yrittäjät 2015. Opiskelijasta yrittäjäksi. Helsinki: Suomen Yrittäjät.
- Suomen Yrittäjät 2016. Vauhtia omistajanvaihdoksiin 2016–2017. Taustaa, tietoa ja tilastoja. Helsinki: Suomen Yrittäjät.
- TEM 2014. Yrityskatsaus 2014. Murroksia ja uudistumista. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 39.
- Tynjälä, P. 1999. Oppiminen tiedon rakentamisena. Konstruktivistisen oppimiskäsityksen perusteita. Tampere: Kirjayhtymä.



Valmiin liiketoiminnan mahdollisuudet – UUDEN YRITTÄJYYSKOULUTUKSEN TOTEUTUS

Mika Pasanen, liiketoiminnan yliopettaja, Karelia-ammattikorkeakoulu

Tämä artikkeli kuvaa William ja Ester Otsakorven säätiön ja Karelia-ammattikorkeakoulun rahoittamassa Yrittäjäksi markkinatstatuun liiketoimintaan -yrittäjyyskoulutuksen kehittämishankkeessa tuotetun uuden yrittäjyysopinjakson toteutusta. Opintojakson tavoitteiden ja sisällön esittelyn ohella kuvataan opintojakson rakenne, oppimistehävät ja ohjaus sekä arviointi ja palautekäytännöt. Lisäksi kerrotaan pilottitoteutuksesta saadut kokemukset ja sen keskeiset tulokset. Artikkelin lopussa esitetään uutta opintojaksoa koskevat kokoavat johtopäätökset.

Opintojakson kuvaus

Opintojaksolla opiskelija tutustuu ja perehtyy valmiiseen markkinoilla toimivaksi todettuun liiketoimintaan perustuvaan yrittäjyyteen aloittavan yrittäjän näkökulmasta. Opiskelija vertailee erilaisia yrittäjyyden aloitustapoja ja arvioi omakohtaisesti valmiiseen liiketoimintaan perustuvia yrittäjyyden aloitusmahdollisuuksiaan. Opintojakson aikana opiskelijalle muodostuu käsitys markkinatstatuun liiketoimintaan perustuvan yrittäjyyden suunnittelu- ja aloittamisprosessissa tarvittavista toimenpiteistä ja niiden toteuttamisessa käytettävistä työkaluista. Opintojakson kuluessa opiskelija oppii myös arvioimaan liiketoiminnan menestymisen mahdollisuuksia. Opintojakson päättyessä opiskelija tietää, mistä ja mitä apua ja tukea yrittäjyyttä harkitseva ja yrittäjäksi ryhtyvä saa oman valmiiseen liiketoimintaan perustuvan yrittäjyyspolkunsuunnitteluun ja toteutukseen. Keskeisenä tavoitteena on oman ymmärryksen lisääminen markkinatstatuun liiketoiminnan mahdollisuuksista vaihtoehtona uuteen, kehitettävään liikeideaan perustuvalle yrittäjyydelle ja palkkatyölle.

Opintojakso koostuu viidestä sisältöalueesta, joista jokaiselle on määritelty oma osaamistavoitteensa. Yhdessä nämä osaamistavoitteet muodostavat koko opintojakson osaamistavoitteet, jotka on johdettu tavoiteltavista ammatillisen osaamisen tavoitteista. Jokainen sisältöalue on oma moduulinsa, jotka yhdessä muodostavat moduulirakenteisen opintojakson.

Ensimmäisessä moduulissa opiskelija tutustuu ja perehtyy valmiiseen markkinatstatuun liiketoimintaan yrittäjyyden aloitustapana. Siinä opiskelija muodostaa kokonaiskäsityksen aiheesta, oppii tietämään keskeiset

tietolähteet ja aiheeseen kytkeytyvät tukioorganisaatiot ja niiden palvelut. Tässä moduulissa opiskelija myös syventää itsetuntemustaan yrittäjyyden näkökulmasta ja tarkastelee omia edellytyksiään ryhtyä yrittäjäksi.

Toisessa moduulissa opiskelija muodostaa käsityksen siitä, mistä omistajanvaihdoksessa on kyse ja mitä omistajanvaihdoksen kautta aloittavan yrittäjän tulisi ottaa huomioon. Opiskelija oppii tietämään omistajanvaihdokseen liittyvät keskeiset tietolähteet ja omistajanvaihdoksessa apua tarjoavat tukioorganisaatiot ja niiden palvelut. Opiskelija lisää ymmärrystään omistajanvaihdoksista yrittäjien kertomien käytännön esimerkkien avulla. Tässä moduulissa opiskelija myös pohtii, voisiko omistajanvaihdos olla hänelle soveltuva tapa aloittaa yrittäjänura.

Kolmannessa moduulissa opiskelija perehtyy siihen, mistä franchising-yrittäjyydessä on kyse ja mitä franchising-yrittäjäksi ryhtyvän aloittavan yrittäjän tulisi ottaa huomioon. Opiskelija oppii tietämään franchising-yrittäjyyteen liittyvät keskeiset tietolähteet ja franchising-yrittäjäksi ryhtyvälle apua tarjoavat tukioorganisaatiot ja niiden palvelut. Opiskelija lisää ymmärrystään franchising-yrittäjyydestä yrittäjien kertomien käytännön esimerkkien avulla. Opiskelija myös pohtii, olisiko franchising-yrittäjyys hänelle soveltuva tapa aloittaa yrittäjänura.

Neljännessä moduulissa opiskelija paneutuu lisenssin ostoon perustuvaan yrittäjyyteen ja siihen, mitä lisenssiyrittäjäksi ryhtyvän aloittavan yrittäjän tulisi ottaa huomioon. Opiskelija oppii lisenssin ostoon perustuvaan yrittäjyyteen liittyvät keskeiset tietolähteet ja lisenssiyrittäjäksi ryhtyvälle apua tarjoavat tukioorganisaatiot ja niiden palvelut. Opiskelija lisää ymmärrystään lisenssin ostoon perustuvasta yrittäjyydestä käytännön toimijoiden kertomana. Myös pohdinta siitä, voisiko lisenssin ostoon perustuva yrittäjyys olla soveltuva tapa aloittaa yrittäjänura kuuluu neljänteen moduuliin.

Viidennessä kokoavassa moduulissa opiskelijalla tulisi olla käsitys valmiista markkinatstatuun liiketoiminnasta yrittäjyyden aloitustapana, sen eri vaihtoehtoista sekä henkilökohtaisista edellytyksistään ryhtyä yrittäjäksi. Tässä moduulissa opiskelija soveltaa oppimaansa käytäntöön analysoimalla ja arvioimalla markkinatstatuun liiketoiminnan mahdollisuuksia valitsemassaan liiketoiminnassa. Opiskelija laatii reittikartan omakohtaiseen yrittäjyyteen, jossa hän tarkastelee myös yrittäjyyden neuvonta- ja tuki-

organisaatioiden tarjoamia mahdollisuuksia yrittäjyyspolun menestyksellisyden varmistamiseksi ja huomioiden yrittäjätesteissä saamansa tulokset. Tässä moduulissa opiskelija muodostaa lopullisen käsityksen siitä, voisiko markkinatestatun liiketoiminta olla ratkaisu hänelle. Opiskelija on tietoinen markkinatestatun liiketoiminnan eri muotojen sisältämistä haasteista ja mahdollisuuksista valitsemassaan liiketoiminnassa. Opiskelija laatii itselleen perustellun reittikartan yrittäjyyteen huomioiden neuvonta- ja tukipalveluiden tarjoamat mahdollisuudet, joita hän voi hyödyntää omalla yrittäjyyspolullaan.

Moduulirakenne todettiin hyödylliseksi myös aiempien opintojen hyväksilukutapauksissa, joissa opiskelija on toisessa korkeakoulussa suorittanut osin saman sisältöisen opintojakson/koulutuksen, mutta joka on ollut laajuudeltaan suppeampi kuin tämä opintojakso. Opettajan näkökulmasta osittainen hyväksiluku on tällöin helppo toteuttaa toteamalla vastaavuudet aiemmin suoritettujen opintojen ja tämän opintojakson moduuleiden välillä. Opiskelija voi tarvittaessa hakea hyväksilukua opintojaksosta tai sen osasta oppimisympäristössä esillä olevien AHOT-kriteereiden mukaisesti.

Oppimistehtävät

Opintojaksosuoritus perustuu erilaisten oppimistehtävien tekemiseen. Jokaiseen opintojakson moduuliin liittyy oppimistehtävä, joka on johdettu kyseisen moduulin osamistavoitteista. Oppimistehtävien perustana on moduulin oppimateriaali, joka koostuu verkkokirjallisuudesta, videomateriaalista ja käytännön toimijoiden linkitetystä materiaalista. Oheislukemistona on esitetty moduuleihin liittyvä keskeinen painettu kirjallisuus.

Opintojaksoa läpileikkaavana tehtävänä on reflektiopäiväkirjamerkinnot. Reflektiopäiväkirja on opiskelijan henkilökohtainen kuvaus omasta ajattelustaan, ammatillisesta kasvustaan ja oppimisestaan. Reflektiopäiväkirjamerkinnoilla ja niiden osilla opiskelija kehittää kriittistä ajatteluaan ja päättelykykyään. Reflektiopäiväkirjamerkinnot pohjautuvat oppimistapahtumien sekä oman toiminnan itsereflektiolle ja -arviointille, jossa opiskelija yhdistää uudet tiedot aikaisempiin tietoihinsa ja kokemuksiinsa. Oppimistapahtumia ovat yrittäjätستن tekeminen, kirjallisuus-, video- ja muihin nettiaineistoihin tutustuminen ja perehtyminen, oman liikeidean

soveltaminen ja omakohtaisen yrittäjyyden reittikartan laadinta. Keskeisessä roolissa on opiskeltavan asian prosessointi ja oman tulkinnan ja pohdinnan yhdistäminen siihen. Reflektiopäiväkirja laaditaan oppimisympäristön verkkotekstityökalulla.

Reflektiopäiväkirjassa opiskelija kuvaa jokaisena opiskelupäivänään kyseisen opiskelukerran mielestään merkityksellisimmät oppimiskokemuksesi eli ne muutammat asiat, jotka olivat ”kolahtaneet” häneen eniten ja perustelle näiden merkityksen itselleen. Kolahtus voi olla ajatus, ahaa-elämys, oivallus tai kysymys jonka opiskelija koki tärkeimpänä tai mielenkiintoisimpana asiana kyseisellä opiskelukerralla. Reflektiopäiväkirjassa opiskelijaa pyydetään pohtimaan, miten hän itse tai jokin hänen tuntemansa paikallinen yritys voisi hyödyntää opintojakson asioita nyt ja tulevaisuudessa. Mahdollisuuksien mukaan opiskelija kytkee kuvaukseen esimerkin ajankohtaisesta asiasta tai itse tehdystä havainnosta oppimiinsa asioihin liittyen ja kertoo, miksi hän valitsi kyseisen esimerkin. Opiskelijaa pyydetään myös etsimään tietolähteitä (esim. kirjaviite tai www-linkki), joista hän saa lisätietoa esille nostamistaan asioista. Reflektiopäiväkirjassa opiskelija arvioi oppimistaan näiden merkityksellisimpien oppimiskokemustesi avulla. Lopuksi opiskelija käy kunkin moduulin päiväkirjamerkinnot läpi ja tekee osaamisestaan kokoavan lopputuotoksen.

Ohjaus opintojaksolla

Opiskelija voi ilmoittautua opintojaksolle koska tahansa ja hän saa ilmoittautumisensa yhteydessä ohjeet oppimisympäristöön kirjautumiseen. Non-stop -periaatteen mukaisesti opiskelija voi suorittaa opintojakson haluamassaan aikataulussa sen toteutusajan puitteissa, mikä käytännössä tarkoittaa kuluva lukukautta (syys, kevät tai kesä). Verkko-opiskelu tuo opiskeluun joustavuutta, jolloin opiskelijaa voidaan palvella oikea-aikaisesti, ajasta ja paikasta riippumatta sekä edistää opiskelijan yksilöllistä opintopolkua.

Itsenäisesti suoritettavan verkko-opintojakson tapauksessa erityistä huomiota on kiinnitetty oppimisen ohjaukseen. Oppimisen ohjaus perustuu pitkälti kirjalliseen ohjeistukseen sekä vertaistuen hyödyntämiseen oppimisessa. Erityistä huomiota on kiinnitetty ohjeistuksen kattavuuteen, seikkaperäisyyteen ja selkeyteen. Ohjeistuksella

opiskelija myös ohjataan suorittamaan oppimistehtävät oikeassa järjestyksessä. Opiskelijoille on oppimisympäristöön avattu keskustelufoorumi, joka mahdollistaa vertaistuen hyödyntämisen. Keskustelufoorumilla opiskelijat voivat käydä keskustelua mieltään askarruttavista opintojaksoon liittyvistä kysymyksistä ja esimerkiksi tuoda muiden tietoon aihepiiriin liittyviä löytämiään uusia tietolähteitä. Myös opettajat seuraavat ja tarvittaessa ottavat osaa keskusteluun.

Oppimisympäristöön kirjauduttuaan opiskelija saa aluksi koko opintojakson kattavan ohjeistuksen. Siinä on esitelty mm. opintojakson tavoitteet ja sisältö sekä oppimisympäristön rakenne, avattu opintojakson logiikka eli oppimisen eteneminen sekä kerrottu miten opiskelija oppii ja kehittää osaamistaan opintojaksolla. Lisäksi ohjeistuksessa on esitetty mistä ja miten opiskelija voi saada tukea ja ohjausta opiskeluunsa sekä kuvailtu oppimistehtävät karkealla tasolla. Samassa yhteydessä on myös kerrottu opintojakson kuormittavuus eli laskennallinen opiskelijan ajankäyttö opintojaksolla sekä arviointikriteerit.

Jokaisen moduulin alussa on puolestaan esitelty moduulin tavoitteet, sisältö, oppimateriaalit (keskeiset toimitukset, kirjallisuus, videoaineisto ja käytännön tietolähteet), oppimistehtävät ja suositeltava ajankäyttö. Lisäksi näistä löytyy linkit oppimistehtävissä käytettävien työkalujen käyttöoppaisiin.

Arviointi ja palaute

Opintojakson arviointikriteerit laadittiin suhteutettuna opintojakson osaamistavoitteisiin ja substanssiin. Oppimisympäristöstä löytyvät arviointikriteerit esitellään opiskelijalle opintojakson alussa. Arvioinnin suhteen panostimme läpinäkyvyyteen, joka raskaan työstämisen jälkeen tuo helpotusta opettajan arviointityöhön. Myös opiskelijoille arviointikriteereiden näkyvyys ja selkeys antavat ennakkoon kuvan opintojakson vaatimuksista ja arviointiin vaikuttavista tekijöistä. Jokainen voi siten panostaa omien edellytystensä ja kiinnostuksensa mukaan omiin tekemisiinsä ja etukäteen varmistaa arviointikriteerien täytymisen.

Opintojakson suoritus ja arviointi perustuvat oppimistehtäviin. Ensisijaisena arvioinnin kohteena on reflektiopäiväkirjojen kooste, jonka arvioi ja josta kirjallisen palautteen antaa opiskelijan koulutusalan opettaja. Näin



OPISKELIJA LAATII ITSELLEEN PERUSTELLUN REITTIKARTAN YRITTÄJYYTEEN HUOMIOIDEN NEUVONTA- JA TUKIPALVELUIDEN TARJOAMAT MAHDOLLISUUDET, JOITA HÄN VOI HYÖDYNTÄÄ OMALLA YRITTÄJYYSPOULLAAN.

varmistetaan alan erityispiirteiden huomioiminen. Tarvittaessa arvioiva opettaja voi tutustua myös opiskelijan eri moduuleissa kirjoittamiin reflektiopäiväkirjoihin, mikäli kooste ei joltakin osin riittävästi sisällä opiskelijan suorituksen arvioinnin kannalta merkityksellistä informaatiota. Opiskelijan suoritus arvioidaan hyväksytyksi, täydennettäväksi, hylättyksi -asteikolla. Opiskelija saa sanallisen palautteen kokoavasta tehtävästä.

Arvioinnissa kiinnitetään erityistä huomiota tehtävänannon mukaisuuteen, oman oppimisen reflektointiin sekä omakohtaiseen tarkasteluun. Toisin sanoen opiskelijan tuottaman tekstin tulee vastata tehtävänantoon, siitä tulee käydä ilmi opiskelijan oppiminen ja asioita tulee olla käsitelty ja pohdittu opiskelijan itsensä ja hänen oman yritystoimintansa aloittamisen kannalta. Opiskelijan tulee käsitellä tasapainoisesti eri aloitusmahdollisuuksia



SE OLI TEHNYT AIEMMIN KAUKAISELTA TUNTUNEESTA ASIASTA LÄHEISEN JA KARSINUT YRITTÄJYYTEEN LIITTYNEITÄ PELKOJA.

valitsemansa liiketoiminnan kannalta ottaen huomioon asiaan liittyvät näkökulmat ja niihin liittyvät vaihtoehdot. Opiskelijan tulee kyetä realistisesti, kriittisesti ja perustellusti arvioimaan omia mahdollisuuksiaan. Vastauksesta tulisi ilmetä myös oppimateriaaleista opiskelijan saama hyöty ja opittu käytännöntuntemus. Vastauksessa tulee olla käsitelty valmiin liiketoiminnan mahdollisuuksia laaja-alaisesti liiketoiminnan kokonaisuus huomioiden. Keskeisenä tavoitteena on opiskelijan päätyminen selvään ja perusteltuun lopputulokseen siitä, mikä olisi suotuisin yrittäjyyspolku juuri hänelle. Opiskelijaa kannustetaan luovaan ajatteluun ja pyydetään kiinnittämään huomiota raportoinnin sujuvuuteen.

Opiskelijalle annettavassa kirjallisessa palautteessa opettaja arvioi opiskelijan tuotosta suhteessa arviointikriteereihin. Palautteessa opettaja kertoo tuotoksen vahvuudet eli missä opiskelija on onnistunut hyvin. Toiseksi opettaja nostaa esille vastaukseen liittyvät mahdolliset puutteet ja vaillinaisuudet, joihin opiskelijan olisi syytä kiinnittää huomiota sekä mahdolliset virheellisyudet esitetyissä tiedoissa. Palautteen lopussa opettaja antaa vinkkejä siitä, mitkä voisivat olla seuraavat askeleet opiskelijan esittämällä yrittäjyyspolulla. Opettajan kuormittavuuden kannalta on kiinnitetty erityistä huomiota siihen, miten ja millaista palautetta opiskelijalle annetaan. Kaiken kaikkiaan palautteessa pyritään esittämään asiat positiivisesti ja kannustetaan opiskelijaa eteenpäin hänen hahmottamalaan yrittäjyyspolulla.

Toteutuksen testaus ja pilotin arviointi

Opintojaksoa ennakkomarkkinoitiin jo vuonna 2015, mutta vähäisen ilmoittautumismäärän takia suunniteltu toteutus peruttiin. Nähtävästi opiskelijat vierastivat opintojakson nimessä ollutta yrittäjä-sanaa, ”Yrittäjäksi markkinatestattuun liiketoimintaan”, ja siksi opintojakson nimeä muutettiin siten, että yrittäjä-sana poistettiin. Uudeksi nimeksi tuli ”Valmiin liiketoiminnan mahdollisuudet”, joka paitsi hyvin kuvaa opintojakson sisältöä, on myös selvästi houkuttelevampi.

Keväällä 2016 Valmiin liiketoiminnan opintojaksolle ilmoittautui yli 20 opiskelijaa. Opintojakson pilottitoteutukseen osallistui opiskelijoita useilta ammattikorkeakoulun koulutusaloilta sekä avoimen ammattikorkeakoulun kautta. Oppimistehtävävastauksien perusteella voidaan todeta, että opintojakso oli auttanut opiskelijaa näkemään uusia mahdollisuuksia omakohtaiseen yrittäjyyteen. Se oli tehnyt aiemmin kaukaiselta tuntuneesta asiasta läheisen ja karsinut yrittäjyyteen liittyneitä pelkoja. Omistajanvaihdos, franchising ja lisenssit olivat opintojakson alussa monelle opiskelijalle heikosti tunnettuja mahdollisuuksia, mutta opintojakson myötä opiskelijat kokivat saaneensa hyvän ja konkreettisen käsityksen näihin liittyvistä liiketoimintamahdollisuuksista. Opintojakso oli myös kehittänyt opiskelijan itsetuntemusta suhteessa yrittäjyyteen ja auttanut opiskelijaa tunnistamaan hänen yrittäjämäisiä vahvuuksiaan ja kehittyviä valmiuksiaan.

Opiskelijoiden vastaukset oppimistehtäviin vastasivat hyvin tehtävänantoja. Opettajina olimme jopa positiivisesti yllättyneitä niiden perusteellisuudesta, syvällisyydestä ja luovuudesta. Oppimistehtävien kautta opiskelijat löysivät itselleen perustellusti kiinnostavimman reitin yrittäjyyteen samalla tunnistuen itsensä kannalta keskeisimmät haasteet, joita eri vaihtoehtoihin yrittäjyyspolkuihin liittyy. Muutamat opiskelijat myös päätyivät loppupohdintoissaan tulokseen, ettei yrittäjyys ole heille ensisijainen työllistymisvaihtoehto valmistumisen jälkeen. He katsoivat tarvitsevansa toimialakokemusta toisen palveluksessa ennen yrittäjäksi ryhtymistä.

Pilottitoteutuksesta saadun opiskelijapalautteen mukaan kaikki opiskelijat kokivat opintojakson kiinnostavaksi ja hyödylliseksi. Myös teorian ja käytännön nähtiin liittyvän luontevasti toisiinsa. Opintojakso sai erityistä kiitosta siitä, että opiskelija itse pystyi aikatauluttamaan oman opiskelunsa itselleen sopivaan aikaan. Myös aieman osaamisen huomiointi opintojaksolla sai ruusuja. Kaikki vastaajat katsoivat, että arvioinnissa keskityttiin oppimistavoitteiden kannalta keskeisiin asioihin. Kaikki opiskelijat myös näkivät, että opintojakso innosti heitä oppimaan lisää aiheesta.

Erytiskitoksia tuli ”mielenkiintoisesta sisällöstä” ja ”erittäin kattavasta, syvällisestä, tiiviistä ja laadukkaasta oppimateriaalista”. Opiskelijat myös kokivat, että opintojakso keskittyi olennaisiin asioihin. Oppimistehtävät ja niiden muodostama kokonaisuus koettiin mielekkääksi ja hyödylliseksi. Reflektiopäiväkirjaa pidettiin ”mukavana suoritusmallina”. Hyvänä pidettiin myös sitä, että ”opiskelijalle oli mukavasti annettu vapautta kirjoittamiseen”. Omakohtaisesti sovellettavat oppimistehtävät ja niiden käytännöllinen hyödynnettävyys koettiin tärkeäksi.

Palautteen perusteella ainoa selvä pohdinnan paikka on opiskelijan työmäärä opintojaksolla. Palautteesta ilmeni nimittäin, että osa opiskelijoista koki opintojakson työmäärän suhteessa opintopisteisiin liian suurena. Myös tarkastettujen tehtävien perusteella kävi selväksi, että opiskelijat olivat pääsääntöisesti tehneet hyvin perusteellista työtä. Joidenkin alojen opiskelijoille reflektiopäiväkirja oli uusi tuttavuus, jonka sisäistämiseen oli mennyt alussa aikaa, mutta joka sittemmin oli havaittu hyödylliseksi työkaluksi.

Suurin osa opintojaksolle ilmoittautuneista palautti oppimistehtävät, jotka myös selvästi täyttivät tai jopa ylittivät arviointikriteereiden vaatimukset. Havaitsimme kuitenkin, että osa opintojaksolle ilmoittautuneista opiskelijoista ei koskaan kirjautunut oppimisympäristöön. Lisäksi muutama opiskelija kävi oppimisympäristössä, mutta ei palauttanut ainoatakaan oppimistehtävää. Oletettavasti he olivat kiinnostuneita vain oppisisällöistä, mutta heillä ei ollut intressiä opintopisteiden saannin suhteen.

Kokoavat johtopäätökset ja pohdinta

Yrittäjyyden kehittämishankkeessa luotiin uusi verkko-opintojakso eri alojen yrittäjyysopettajien monialaisena yhteistyönä. Yhteistyössä oli myös mukana yrittäjyyden tukiorganisaatioita ja asiantuntijoita sekä yrittäjiä ja yrityksiä, joissa on tehty omistajanvaihdos tai joissa liiketoiminta perustuu franchisingiin tai lisenssin ostoon.

Opintojakson myötä opiskelijalle muodostuu paitsi teoreettinen myös varsin perusteellinen käsitys siitä, mitä markkinatestattu liiketoiminta yrittäjyyden aloitustapana hänen valitsemassaan liiketoiminnassa käytännössä tarkoittaa, ja millaista polkua pitkin eteneminen siihen omakohtaisesti tapahtuisi. Keskeistä uudella opintojaksolla on oman oppimisen reflektointi ja soveltaminen. Uusi opintojakso täydentää Karelia-ammattikorkeakoulun yrittäjyyskoulutustarjontaa kaikilla koulutusaloilla ja avoimessa ammattikorkeakoulussa sekä tarjoaa koulutusyhteistyömahdollisuuksia ulkoisten yhteistyökumppaneiden kanssa. Täysin virtuaalisen verkototeutuksen luominen edistää samalla koulutuksen digitalisointitavoitetta että edistää yrittäjyyttä paitsi paikallisesti Pohjois-Karjalassa myös laajemmin valtakunnan laajuisesti. Uutta koulutusta esiteltiin marraskuussa 2016 Seinäjoella järjestetyillä AMK & ammatillisen koulutuksen tutkimuspäivillä, jonka teemana oli Komiasti yrittäjyyteen.

Uudelle yrittäjyyskoulutukselle on yhteiskunnallisesti kiistan tarve. Määrällisesti suurin tarve on löytää jatkajia yrityksiin, joissa omistajanvaihdos on lähivuosina ajankohtainen (Suomen Yrittäjät 2016). Toisaalta myös franchising-liiketoimintaan tarvitaan jatkuvasti uusia yrittäjiä (Suomen Franchising-yhdistys 2016). Keksintöjen nopean kaupallistamisen kannalta lisenssiin perustuva tai sitä hyödyntävä liiketoiminta on keskeisessä roolissa. Kuitenkaan yrittäjyyttä harkitsevan ei ole syytä läh-

teä mukaan mihinkään näistä ilman riittävää osaamista. Uusi opintojakso orientoi ja valmentaa markkinatstatuun liiketoimintaan yrittäjäksi harkitsevaa tai ryhtyvää tarjoten monipuolisen, realistisen ja käytännönläheisen kokonaiskuvan niistä mahdollisuuksista ja haasteista, joita omistajanvaihdokseen, franchising-yrittäjyyteen ja lisenssin ostoon perustuvaan yrittäjyyteen liittyy. Aika on sikäli otollinen, että merkittävä ja yhä kasvava osa korkeakouluopiskelijoista näkee yrittäjyyden mahdollisena ja kiinnostavana vaihtoehtona joko valmistumisen jälkeen tai myöhemmin.

Opintojakson pilottitoteutukseen osallistui opiskelijoita laajasti eri aloilta. Uusi opintojakso koettiin kiinnostavaksi, hyödylliseksi ja se oli auttanut opiskelijaa näkemään uusia mahdollisuuksia yrittäjyyteen. Tärkeänä nähtiin yrittäjyysvaihtoehtojen omakohtainen soveltaminen. Opintojakso oli lähentänyt opiskelijan suhdetta yrittäjyyteen ja karsinut yrittäjyyspelkoja.

Opintojakson pilotoinnista saatujen kokemusten perusteella voidaan todeta, että opintojakso on onnistunut ja se on otettu hyvin vastaan markkinoilla. Opintojaksolle syksyllä 2016 avoimen ammattikorkeakoulun kautta tulneiden ilmoittautumisten määrä vastaa ilmoittautuneiden tutkinto-opiskelijoiden määrää. Toisaalta opintojakson suorittaneet varmasti jakavat uutta osaamistaan ja kertovat opinnoistaan lähipiirissään ja näin myös edistävät potentiaalisten asiakkaiden tietoisuutta uudesta opintojaksosta.

Opintojaksoa suunnitellessamme ja toteuttaessamme lähdimme avoimin ja vastaanottavaisin mielin hakemaan mahdollisimman toimivia, pelkäämättä myös meille opettajille osin täysin uusia ratkaisuja. Nämä positiivisessa mielessä ”pakottivat” ottamaan selvää ja perehtymään uusiin mahdollisuuksiin ja työkaluihin. Tällä tavoin sivutuotteena kehittyi myös opettajien oma osaaminen, jota on mahdollista jatkossa hyödyntää myös esimerkiksi muiden opintojaksojen suunnittelussa ja toteutuksessa ja opinnäytetöiden ohjauksessa. Keskeisessä roolissa oli mahdollisuus uusien oppimis- ja ohjaamisen menetelmien kokeilemiseen.

Monialainen ryhmätyöskentely tarjosi oivallisen mahdollisuuden opettajan oman osaamisen kehittämiseen ja kasvattamiseen. Kehittämissyhmätyöskentelyn keskeisiä vahvuuksia on vertaisoppimisen ja hiljaisen tiedon ja taidon siirtymisen ohella olleet henkilökohtaisten osaa-

misten yhdistyminen uudeksi yhteiseksi osaamiseksi, vahva vertaistuki, omien ajattelutapojen koetteleminen ja kyseenalaistuminen, toiminnallinen joustavuus, uudet yhteistyökumppanit ja kontaktiverkoston laajentuminen sekä täysin uudenlaisten lähestymistapojen ja ratkaisumallien esiin nouseminen. Monialainen yhteistyö mahdollisti eri alojen erityispiirteiden huomioimisen, laajensi näkökulmia, tarjosi jäsenten kontaktiverkoston käytön ryhmän yhteiseksi hyödyksi ja edisti merkittävästi opintojakson markkinointia ja jalkauttamista eri alojen koulutukseen.

Tulevaisuuden kannalta kiinnostavaa on, että sidosryhmien kanssa käydyissä keskusteluissa nousi esiin uusia ideoita ja jatkoyhteistyömahdollisuuksia markkinatstatuun liiketoiminnan edistämiseksi. Alueen toimijoilla on yhteinen näkemys kehittämisen tärkeydestä. Jatkossa olisi myös mielenkiintoista seurata uuden opintojakson vaikutavuutta eli sen suorittaneiden opiskelijoiden uravalintoja. Olisi mielenkiintoista tietää, kuinka moni opintojakson suorittaneista ryhtyy yrittäjäksi ja kuinka moni nimenomaan markkinatstatuun liiketoiminnan puitteissa sekä millä aikataululla omakohtainen yrittäjyys realisoituu. Näistä luonnollisestikin voimme saada tietoa vasta muutamien vuosien kuluttua.

Lähteet

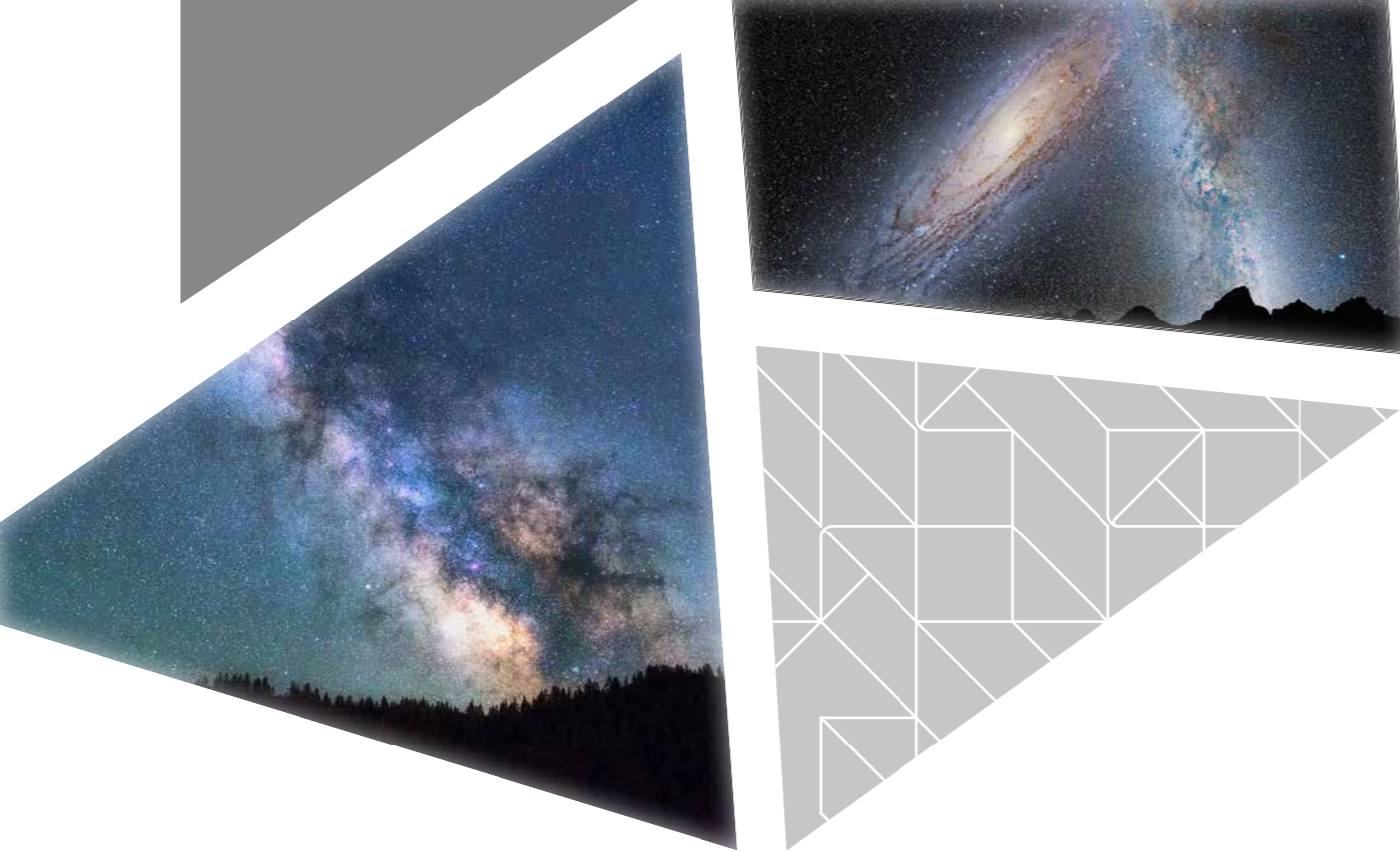
Suomen Franchising-yhdistys 2016. Franchising Suomessa 2016. Helsinki: Suomen Franchising-yhdistys.

Suomen Yrittäjät 2016. Vauhtia omistajanvaihdoksiin 2016-2017. Taustaa, tietoa ja tilastoja. Helsinki: Suomen Yrittäjät.



Yrittäjyyden uratarinat tukevat osaltaan opiskelijoiden yrittäjyyskoulutusta. Kuvassa Majatalo Puukarin Pysäkin Anni Korhonen.

Kuvaaja Salla Anttila



NASA-OPINNOT yrittäjyyden edistäjänä

Heikki Immonen, yrittäjyyden yliopettaja, Karelia-ammattikorkeakoulu

Karelia-amk:n, Itä-Suomen yliopiston (UEF), Joensuun normaalikoulun lukion ja Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymän 20-henkinen opiskelijaryhmä osallistui lukuvuoden 2015-2016 aikana NASA:n kanssa yhteistyössä toteutettuun Epic Challenge (EC) -opinto-ohjelmaan. Tiimit opiskelivat NASA:n innovaatiomenetelmiä ja kehittivät ratkaisuja Marsin asuttamiseen liittyviin haasteisiin. Opiskelijoiden tehtäviin kuului mm. useiden prototyyppien rakentaminen ja testaaminen. Tässä artikkelissa tarkastellaan EC-opintoja opiskelijan yrittäjämäisen toiminnan mahdollisena edistäjänä.

Kiitokset

Epic Challenge -ohjelman toteutukseen on tämän artikkelin kirjoittajan lisäksi osallistunut tutkija Ana Gebejes ja professori Markku Hauta-Kasari Itä-Suomen yliopistosta, lehtorit Seppo Nevalainen ja Juha Valonen Karelia-ammattikorkeakoulusta, verkko-opetuksen asiantuntijat Ville Tuominen ja Sanni Suominen Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymästä, opettaja Heikki Saari Joensuun normaalikoulun lukiosta, Arcusys Oy:n kehittäjätiimi kaupallisen johtajansa Janne Hietalan johdolla sekä tietenkin astronautti Charles Camarda NASA:sta.

William ja Ester Otsakorven säätiön merkittävä tuki mahdollisti opintomatkan Floridaan Kennedy Space Centeriin sekä tiimien rahallisen tuen Draft-ohjelmassa. Projektipäällikkö Marja-Liisa Ruotsalainen ja tutkimus- ja kehittämisrahoituksen asiantuntija Marika Turkia Karelia-ammattikorkeakoulusta olivat keskeisessä suunnittelu- ja hallintoroolissa hankkeen valmistelu- ja toteutusvaiheessa.

Korkeakoulut ja yrittäjyys

Minkä valtion bruttokansantuote oli vuonna 2014 1900 miljardia dollaria? Summa on hieman enemmän kuin Intian bruttokansantuote ja hieman vähemmän kuin Venäjän bruttokansantuote. Vastaus on: ei minkään valtion. Kyseessä on amerikkalaisen vuonna 1861 perustetun Massachusetts Institute of Technology (MIT) -korkeakoulun alumnien perustamien aktiivisten yritysten yhteenlaskettu liikevaihto vuonna 2014. Liikevaihto muodostui 30200 yrityksen toiminnasta, jotka työllistivät yhteensä 4,6 miljoonaa työntekijää.

Vastaavia tilastoja ei ole olemassa suomalaisista korkeakouluista. Itäsuomalaisesta perspektiivistä MIT vastaa opiskelija- ja henkilöstömäärältään suurin piirtein Karelia-ammattikorkeakoulun ja Itä-Suomen yliopiston (UEF) Joensuun kampuksen opiskelija- ja henkilöstölukea. Pohjois-Karjalan maakunnan bruttokansantuote vuonna 2013 oli noin 5 miljardia euroa. Luku on lähes 400-kertaa pienempi, kuin MIT:n alumnien perustamien yritysten yhteenlaskettu taloudellinen vaikuttavuus. Korkeakoulujen merkitys kansataloudelle on parhaimmillaan siis melkoinen, mutta miten näihin tuloksiin päästään?

Karelia-amk:n, UEF:in, William ja Ester Otsakorven säätiön sekä Pohjois-Karjalan Osuuskauppa PKO:n yhteisesti rahoittaman Draft Program® -mikrorahoitusohjelman tukemat tiimit ovat vuodesta 2013 alkaen keränneet 1,15 miljoonaa euroa yksityistä ulkopuolista rahoitusta. Luku on hyvä suhteessa tiimeille myönnettävään 1000 € rahoituksen suuruuteen, mutta silti erittäin kaukana parhaiden potentiaalista.

On todettava, että Karelian, UEF:in ja Aalto yliopiston alumnit perustuvat huomattavasti enemmän yrityksiä, kuin näistä tilastoista käy ilmi, mutta korkeakoululähtöisen yrittäjyyden merkityksen kasvattaminen on Suomessa edelleen hyvin suuri haaste.

Epic Challenge

Epic Challenge on NASA:n astronautti Charles Camardan vuonna 2008 alullepanema koulutusohjelma, johon ennen vuotta 2015 on ottanut osaa joukko amerikkalaisia korkeakouluja ja high schooleja. Ohjelman alkuperäisenä tarkoituksena on ollut innostaa nuoria matemaattisluonnontieteellisille ja insinööritieteellisille urille. NASA on esimerkki organisaatiosta, jolla on suuria vaikeuksia saada osaavaa amerikkalaista työvoimaa.

Vuonna 2015 joensuulaislähtöinen ohjelmistoalan yritys Arcusys Oy sopi NASA:n Charles Camardan kanssa yhteistyöstä, jonka tarkoituksena on siirtää Epic Challenge Arcusysin kehittämälle Valamis® -oppimisalustalle. Joensuulaiset oppilaitokset tulivat mukaan, kun Arcusys ehdotti, että uutta oppimisympäristöä testattaisiin Joensuussa. Tästä seurasi se, että heinäkuussa 2015 rekrytoitiin 20 opiskelijaa Karelia-amk:sta, UEF:ista, Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymästä (PKKY) ja Joensuun normaali-

koulun lukiosta. Varsinaiset opinnot alkoivat elokuun lopussa kickoff-viikolla ja jatkuivat sen jälkeen keskiviikkoiltaisina lähityöpajana ja opiskelijatiimien itsenäisenä työskentelynä.

Toukokuuhun 2016 kestäneet opinnot koostuivat ns. Innovative Conceptual Engineering Design (ICED) -metodologian opiskelusta ja sen soveltamisesta Marsin asuttamiseen eppiseen haasteeseen. Toisen opiskelijaryhmän aiheena oli Marsiin soveltuvan ruoantuotantojärjestelmän kehittäminen ja toisen aiheena kommunikoinnin helpottaminen Marsin ja Maan välillä odottamattomissa ongelmanratkaisutilanteissa.

Toukokuun 3. viikolla opiskelijat yhdessä kahden ohjauvan opettajan kanssa matkustivat William ja Ester Otsakorven säätiön tuella Floridaan Kennedy Space Centeriin NASA:n vieraaksi. Matkan aikana opiskelijatiimit pääsivät esittelemään omia projektejaan NASA:n sekä yritysten asiantuntijoille.

Yrittäjyysaktiivisuus

Tämän artikkelin kannalta kiinnostava kysymys on: miten Epic Challenge -kurssi vaikutti opiskelijoiden yrittäjämäisen toimintaan. Usein käytetty tutkimusmenetelmä on ns. yrittäjyysintentioiden kartoittaminen, jossa selvitetään tutkittavien henkilöiden aikomusta perustaa yritys tulevaisuudessa. Tämän menetelmän sijaan tässä artikkelissa yrittäjämäisen toiminnan mittarina käytettiin opiskelijoiden konkreettisia tekoja. Ensimmäinen mittari on talven ja kevään 2015-2016 järjestetyt kaksi Draft Program® -mikrorahoitusohjelman hakua sekä yksi 2. asteen opiskelijoille suunnattu pitchaus-tapahtuma Karhunpesä SciFest 2016 -tapahtumassa toukokuussa 2016. Koska sekä Draft, että Karhunpesä oli tarkoitettu tiimeille, jotka kehittävät omaa liikeideaa, voidaan näitä pitää kohtalaisen hyvinä yrittäjämäisen toiminnan mittareina. Edelleen, tiimien menestystä Draft- tai Karhunpesä-kilpailussa voidaan käyttää kohtuullisena laadun mittarina. Seuraavassa taulukossa 1



Epic Challenge -opiskelijat toukokuussa 2016 Floridan Kennedy Space Center:ssä NASA:n vieraana. Kuva: Krista Holappa

on esitetty miten EC-opiskelijoiden osallistuminen Draft- tai Karhunpesä-kilpailun vertautuu muihin joensuulaisiin korkeakoulu- tai lukio-opiskelijoihin.

Taulukosta voidaan päätellä, että EC-opiskelijoiden osallistuminen Draft- tai Karhunpesä-tapahtumiin oli 150

kertaa todennäköisempää, kuin tapahtumien koko kohderyhmän muilla edustajilla. Vastaavasti EC-opiskelijat tulivat palkituiksi 100 – 300 kertaa todennäköisemmin, kuin koko kohderyhmän muut edustajat.

Taulukko 1. EC-opiskelijoiden osallistuminen Draft- ja Karhunpesä-kilpailuihin.

	Marraskuun 2015 Draft-haku	Toukokuun 2016 Draft-haku	Toukokuun 2016 Karhunpesä-tapahtuma
Kohderyhmä	Tiimit, joissa on vähintään yksi Karelia-AMK:n tai UEF:in opiskelija tai henkilökunnan edustaja	Tiimit, joissa on vähintään yksi Karelia-AMK:n tai UEF:in opiskelija tai henkilökunnan edustaja	Pohjoiskarjalaiset lukiolaiset
Kohderyhmään kuuluvien henkilöiden määrä	12000	12000	6000
EC-opiskelijoiden määrä yhteensä	20	20	20
Kohderyhmään kuuluvien EC-opiskelijoiden määrä yhteensä	16	16	4
Osallistuneiden tiimien määrä yhteensä	16	16	8
Osallistuneiden tiimien, joissa vähintään yksi EC-opiskelija, määrä yhteensä	4	4	2
Palkittujen tiimien määrä yhteensä	8	8	3
Palkittujen tiimien, joissa EC-opiskelija, määrä yhteensä	2	4	1
Osallistumisaktiivisuuden vertailuluku*	150	150	150
Kilpailumenestyksen vertailuluku*	150	300	100

* vertailuluku on saatu jakamalla koko kohderyhmän osallistumistodennäköisyys EC-opiskelijoiden osallistumistodennäköisyydellä.

Syy ja seuraus?

Mikä selittää näitä tuloksia? Jos tulokset olisivat yleistettävissä, olisi ratkaisu suomalaisen korkeakoululähtöisen yrittäjyyden lisäämiseen yksinkertainen: kaikki opiskelijat suorittavat Epic Challenge -kurssin. Seuraavassa on listattu joukko erilaisia mahdollisia selittäviä tekijöitä.

EC-opiskelijat olivat valmiiksi yrittäjähenkisiä

On todennäköistä, että Epic Challenge -ohjelmaan hakeutui jo valmiiksi yrittäjähenkisiä opiskelijoita.

EC-opiskelijat olivat tietoisempia Draft- ja Karhunpesä-ohjelmista

Kaikista markkinointiponnistuksista huolimatta, merkittävä osa esimerkiksi Draft-ohjelman kohderyhmästä ei ole koskaan kuullut ohjelmasta. EC-opiskelijoille kerrottiin toistuvasti tulevista Draft-hauista ja Karhunpesä-kilpailusta.

EC-valmentaja ja Draft-ohjelman koordinaattori on sama henkilö

Madalsiko EC-opiskelijoiden osallistumiskynnystä se tosiaan, että toinen EC-ohjelman valmentajista Joensuussa oli myös Draft-ohjelman koordinaattori? Herättikö valmentajan rohkaisu ja kaksoisrooli luottamusta opiskelijoissa? EC-valmentaja oli myös yksi Draft-ohjelman valitsijatuomareista, ja on mahdollista että se on vaikuttanut ehkä merkittävästikin EC-opiskelijoiden menestykseen Draft-ohjelmassa. EC-valmentajan jättäytyessä pois valitsijatuomarin roolista tulee tämä vaikutus vähenemään tulevaisuudessa.

NASA-imago

On todennäköistä että kun tiimi kertoo olevansa mukana ohjelmassa, jossa tehdään yhteistyötä NASA:n asiantuntijoiden kanssa, saa tiimi ripauksen NASA:n arvovallasta omalle viestilleen. Tämä ei voi olla vaikuttamatta tuomariston suhtautumiseen.

Vertaisiesimerkki

Koska EC-opiskelijat olivat tiivis joukko, on todennäköistä, että tietoisuus joidenkin kansaopiskelijoiden osallistumisaikamuksista Draft-ohjelmaan tai Karhunpesä-kilpailuun vaikutti positiivisesti muiden EC-opiskelijoiden osallistumistodennäköisyyteen.

EC tiimin muodostajana

Eräs Draft-ohjelmaan mukaan valittu EC-opiskelija kommentoi, että hänellä oli aiemmin ollut kiinnostusta yrittäjyyteen, mutta omalta vuosikurssilta ei ollut löytynyt sopivia kumppaneita. EC-ohjelman aikana hän oli tutustunut nykyiseen tiimikaveriinsa.

Halu jatkaa tiimityöskentelyä

Epic Challenge tarjosi normaalista opiskelusta poikkeavan mahdollisuuden työskennellä tiiminä haastavassa ongelmanratkaisuprosessissa. Eräs Draft-ohjelmaan valittu EC-opiskelija kertoi, että koska EC-kurssi päättyi, hän näki Draft-ohjelman mahdollisuutena jatkaa innostavaa ryhmätyötä.

EC itsetunnon vahvistajana

EC-kurssin aikana opiskelijat pääsivät keskustelemaan useiden astronauttien ja NASA:n asiantuntijoiden kanssa virtuaalisesti sekä fyysisesti paikan päällä Kennedy Space Centerissä. Maaliskuussa 2016 opiskelijat olivat suorassa puhelinyhteydessä kansainväliselle avaruusasemalle. Kurssin aikana aiheena oli monialaisissa kansainvälisissä tiimeissä kehittää ratkaisuja Marsin asuttamiseen liittyviin haasteisiin. Tällaiset kokemukset eivät voi olla vahvistamatta opiskelijoiden itsetuntoa ja uskallusta tarttua isoihin haasteisiin. Ehkä oma yrittäjyysprojekti ei tunnukaan enää niin merkittävältä asialta?

EC yrittäjyyskompetenssien vahvistajana

EC-kurssin aikana opiskelijat pääsivät opettelemaan ja harjoittelemaan ajanhallintaan, tuotekehitykseen, tiimityöskentelyyn ja verkostoitumiseen liittyviä taitoja. Nämä ovat juuri niitä taitoja, jotka ovat tärkeitä aloittelevalle uutta liikeideaa kehittäväälle yrittäjälle. Eräs opintosuoritus edellytti suoraan oman liikeidean kehittämistä. Antoiko oman osaamisen kasvu opiskelijoille luottamusta selviytyä yrittäjyyden haasteista?

Epäonnistumisten sietokyky

Usein todetaan, että kyky sietää epäonnistumisia on tärkeä ominaisuus yrittäjällä. EC-ohjelmassa opiskelijatiimit sovelsivat kokeiluihin perustuvaa tuotekehitysprosessia, jonka luonnollinen osa on useat epäonnistumiset. Vastavasti opinnot oli organisoitu modulaarisesti eräänlaisiksi

sertifikaateiksi, joita ei ollut mahdollista suorittaa ns. huonolla arvosanalla. Monien sertifikaattien kohdalla opiskelijoiden oli yritettävä ja parannettava omaa suoritustaan useita kertoja, ennen kuin opintosuoritus hyväksyttiin.

EC hyvien liikeideoiden lähteenä

Eräs EC-opiskelija totesi, että ennen EC-kurssia hänellä ei ollut ollut hyvää liikeidea, mutta kurssin ansiosta löytyi mielenkiintoinen idea, jota viedä eteenpäin. EC-ohjelman aikana opiskelijat oppivat suuret määrät uutta tietoa mm. uusista teknologioista ja mahdollisuuksista. Tämä väistämättä luo otolliset olosuhteet uusien ideoiden kehittymiselle. Voisiko EC-yrittäjyysvaikutuksen selittävä tekijä olla otolliset olosuhteet uusien liikeideoiden synnylle?

Mitä seuraavaksi

Epic Challenge -ohjelma on jatkunut syksyn 2016 aikana siten, että joulukuussa 2016 ohjelmassa on mukana jo noin 80 opiskelijaa. Keväällä 2017 saadaan selville hakevatko lukuvuoden 2016-2017 EC-opiskelijat yhtä aktiivisesti esimerkiksi Draft-ohjelmaan, kuin lukuvuoden 2015-2016 opiskelijat. Suurempien opiskelijamäärien myötä voidaan arvioida ovatko Epic Challenge -ohjelman tulokset skaalattavissa.

Samaan aikaan on tärkeä tutkia tarkemmin EC-ohjelman yrittäjyysvaikutusta syy- ja seuraus-suhteiden esiin kaivamiseksi. On myös tärkeää tehdä pidemmän aikavälin seuranta siitä, millaisia liiketaloudellisia vaikutuksia EC-alumnien mahdollisesti perustamien yrityksillä on.



Korkeakoulu- opiskelijoiden MENTOROINTI- OHJELMA

Seija Tolonen, liiketalouden koulutuspäällikkö, Karelia-ammattikorkeakoulu

”Mentorointi on luottamuksellinen vuorovaikutussuhde, jossa mentorin tehtävänä on tukea ja ohjata aktoria hänen ammatillisessa kehitymisessään. Ohjaus toteutuu mentorin ja aktorin välisissä keskusteluissa ja yhteistyössä.”

Edellä mainittu kuvaus on otettu suoraan Pohjois-Karjalan kauppakamarin Internet-sivuilta, jossa kerrotaan uudesta korkeakouluopiskelijoille suunnatusta mentorointiohjelmasta. Kauppakamari hallinnoi ohjelmaa ja siihen osallistuvat Karelia-ammattikorkeakoulu ja Itä-Suomen yliopiston Joensuun kampus. Mentoreina toimivat pohjoiskarjalaiset yritysten ja organisaatioiden esimies-, johto- ja asiantuntijatehtävissä toimivat henkilöt. Aktoreina ovat Karelia-ammattikorkeakoulun sekä Itä-Suomen yliopiston Joensuun kampuksen opiskelijat.

Korkeakouluopiskelijoiden mentorointiohjelmalle asetettiin seuraavat tavoitteet:

- » opiskelijoiden tutustuminen sekä sitouttaminen alueen yrityksiin ja organisaatioihin
- » työelämän käytäntöihin ja toimintatapoihin perehtyminen
- » molemminpuolinen osaamisen kehittyminen
- » opintojen loppuunsaattamisen tukeminen
- » työelämään ja tehokkaaseen työtekoon siirtymisen edistäminen.

Otsakorven Säätiön apurahan turvin Karelia-ammattikorkeakoulu saa omalta osaltaan varmistettua mentorointiohjelman sekä sille asetettujen tavoitteiden toteutumisen.

Selkeä malli opiskelijoiden ja työelämän edustajien kohtaamiseen

Mentorointiohjelman suunnittelu lähti liikkeelle konkreettisesta tarpeesta löytää tavoitteellinen ja systemaattinen toimintamalli opiskelijoiden ja työelämän edustajien väliseen kohtaamiseen. Mentorointi toimintatapana ei ole mikään uusi asia, mutta sellaista ei ollut Karelia-ammattikorkeakoulussa eikä myöskään Pohjois-Karjalan kauppakamarissa. Tarvetta sille oli olemassa, mutta kanava ja selkeä malli puuttuivat. Ammatillisen kehittymisen polkuna mentorointi nähtiin erinomaisena mahdollisuutena rakentaa konkreettinen silta työelämään ja hyödyntää olemassa olevaa verkostoa ja siellä olevaa monialaista osaa-



OHJELMAN KAUTTA
OPISKELIJAT PÄÄSEVÄT
PEREHTYMÄÄN JA
LUOMAAN VERKOSTOJAAN
TYÖELÄMÄÄN JA SAAVAT
SAMALLA ARVOKASTA
SPARRAUSTA JA TUKEA
TYÖELÄMÄN OSAAJILTA.

mista toiminnan peruspilareina. Suunnitteluryhmässä oli edustajia Pohjois-Karjalan kauppakamarin koulutus- ja työvoimavaliokunnan jäsenistä sekä Karelia-ammattikorkeakoulun ja Itä-Suomen yliopiston koulutuksesta vastaavia johtajia. Suunnitteluun osallistui myös opiskelijoiden edustajia. Mentorointia pilotoitiin vuoden 2016 aikana Karelia-ammattikorkeakoulussa ja Itä-Suomen yliopistossa, jonka pohjalta varsinainen toiminta käynnistetään vuoden 2017 alussa. Kokemukset pilotoinnista olivat rohkaisevia ja vahvistivat tarvetta ohjelmalle. Aktorina toiminut tradenomi-opiskelija Kirsi Mustalahti totesikin seuraavaa:

”Kun sain tietää mahdollisuudesta osallistua mentorointiohjelmaan, en epäröinyt hetkeäkään ja ilmoittauduin heti avoimin mielin mukaan. Tämähän on loistava tilaisuus itsensä kehittämiseen ja oppimiseen niin aktorille kuin mentorillekin.”

Ohjelman kautta opiskelijat pääsevät perehtymään ja luomaan verkostojaan työelämään ja saavat samalla arvokasta sparrausta ja tukea työelämän osajilta. Ammatillisen identiteetin rakentumiseen liittyy tiiviisti käsitys omasta itsestä suhteessa työhön ja ammattiin. Sen vuoksi on tärkeää, että opiskelijat saavat vahvistusta valinnoilleen ja tulevaisuuden suunnitelmilleen. Opettajat ja opinto-

ohjaajat toki osaltaan auttavat tässä, mutta opiskelijat arvostavat suuresti myös työelämän ääntä. Luontevaa se myös on ammattikorkeakoulunkin näkökulmasta, jossa työelämäläheisyyden tulee olla aidosti läsnä ja osana opintoja. Oppimista tapahtuu myös koulun seinien ulkopuolella. Kareliassa pidetään erittäin arvokkaana mentorien hiljaisen tiedon siirtämistä opiskelijoille. Korkeakouluna Karelia on osaltaan vastuussa opiskelijoiden työelämävalmiuksien edistämisestä sekä työllistymisestä. Tähän tavoitteeseen mentorointiohjelma vastaa erittäin hyvin.

Molemminpuolista hyötyä

Vuoden kestävä mentorointiohjelma tarjoaa myös mentorille paljon. Hän pääsee tarjoamaan taitoaan ja tietämystään, mutta myös itse oppimaan uutta. Vuorovaikutussuhde on luottamuksellinen ja molemminpuolinen, mutta samalla se on uskoa toisen potentiaaliin. Kiinnostus, kysyminen, haastaminen ja aito ihmettely voivat saada mentorin miettimään toimintatapojaan ja löytämään uusia näkökulmia asioihin. Mentorin tulee olla motivoitunut tehtävänsä ja hänellä tulee olla kyky kuunnella. Mentorina toiminut Pohjois-Karjalan Osuuskaupan henkilöstöjohtaja Mika-Jussi Mononen painottaakin kokemuksensa pohjalta seuraavaa:

”Mentorilta tämä mielestäni vaatii erityisesti kykyä jättää taustalle ”oikeassa olemisen taito” ja antautua pohtimaan yhdessä eteen tulevia asioita. Lähtökohtaisesti pari on usein taustaltaan ja kokemukseltaan sellainen, joka täydentää toisiaan, jolloin kummallakin osapuolella on mahdollisuus oppia. Luottamuksen rakentaminen on edellytys tasa-arvoiselle keskustelulle ja usein olen huomannut parhaita tuloksia syntyvän silloin, kun ei liian kiivaasti haeta vastausta esillä olevaan kysymykseen.”

Mentorointiohjelmaan otetaan vuosittain 60 mentori-paria. Mentoreiksi haetaan ensisijaisesti Pohjois-Karjalan kauppakamarin jäsenyritysten ja organisaatioiden edustajia tai kauppakamarin valiokuntien jäseniä. Pääsääntöisesti aktoreiksi valitaan opintojensa keski- tai loppuvaiheen opiskelijoita. Mentorointiohjelma kytketään opiskelijoiden opintoihin, joka edellyttää opintoihin integrointia ja suunnittelua. Se soveltuu luontevasti esimiestyöhön liittyvien opintojen tueksi, mutta myös syventävien ammatillisen osaamisen opintojen osaksi.

Korkeakoulujen vastuulla on mentorointiohjelman markkinointi opiskelijoille ja aktorien rekrytointi. Tämä edellyttää opettajatuutoreiden ja opinto-ohjaajien valmentamista, rekrytointiaineiston tuottamista, markkinointitoimenpiteiden organisointia sekä rekrytointin käytännön toteuttamista. Rekrytointiaineistoa tuotetaan sekä Karelia-ammattikorkeakoulussa, että yhdessä Pohjois-Karjalan kauppakamarin kanssa. Ilmoittautuminen mentorointiohjelmaan tapahtuu tällä hetkellä Pohjois-Karjalan kauppakamarin Internet-sivujen kautta, jossa kerrotaan mentorin ja aktorien rooleista. Sieltä löytyvät myös hakulomakkeet mentorointiohjelmaan (<http://www.nk.chamber.fi/fi/verkostoituminen/mentorointiohjelma/>). Mentorointiparien perehdyttämisestä vastaa Pohjois-Karjalan kauppakamarin koulutus- ja työvoimavaliokunta, mutta asiantuntijoita käytetään mm. Karelia-ammattikorkeakoulusta.

Alkutilanteella ja käynnistämällä sekä perehdyttämisellä ja yhteisten pelisääntöjen luomisella on iso merkitys, mutta jokainen mentoripari luo itselleen sopivan tavan toimia. Sitoutumisen tulee olla molemminpuolista ja aikaa säännöllisiin tapaamisiin on hyvä varata kalenterista yhdessä. Prosessi tulee saada nopeasti käyntiin. Mentori-vuosi ei kuitenkaan ole pelkästään tapaamisia vaan niiden välillä tapahtuu paljon reflektointia ja yhdessä sovittujen välitavoitteiden tarkastelua.

”Kannattaa antaa aikaa ajatuksille ja omassa alitajunnassa tapahtuville muutoksille. Mentorointi ei rajoitukaan missään tapauksessa yhteisiin hetkiin vaan kannattaa tarkkailla myös muita muutoksia. Uskon, että parhaiten prosessia voi arvioida, jos molemmat osapuolet ovat vuoden (vuosien) päästä tyytyväisiä yhteiseen matkaan ja kokevat saaneensa siitä eväitä tulevaan.” (Mika-Jussi Mononen)

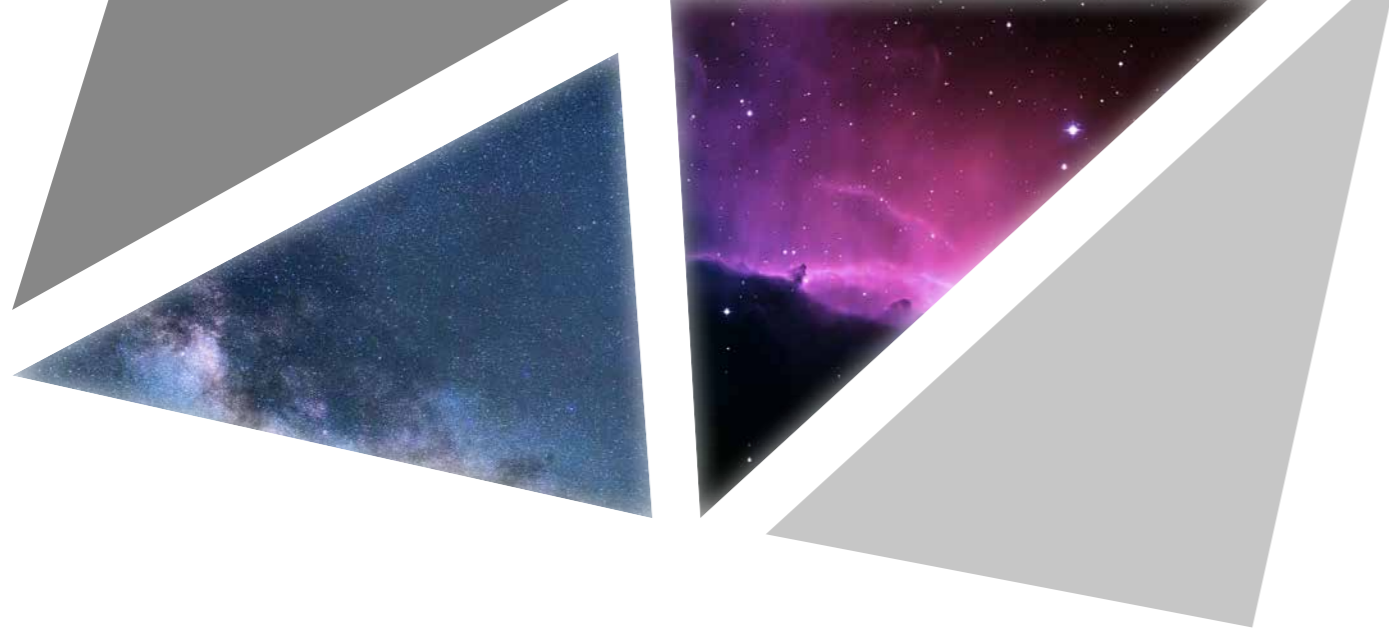
On myös mahdollista, että vuoden aikana tulee haasteita tai mentorisuhde päättyy kesken kaiken. Aikataulujen yhteensovittaminen, käsiteltävien asioiden haasteellisuus, sitoutumisen puute, henkilökemioiden kohtaamattomuus, muutokset omassa elämässä tai työelämässä vaikuttaa prosessin onnistumiseen. Parhaassa tapauksessa mentoroinnin kautta muodostunut yhteys ja ystävyys jatkuu, vaikka virallinen ohjelma päättyy. Ohjelma voi olla paitsi matka vahvempaan ammatillisuuteen, mutta myös polku syvempään itse- ja ihmistuntemukseen. Tähän

Karelia-ammattikorkeakoulu uskoo vahvasti, ja yleensä tarjoaa opiskelijoilleen mahdollisuuden osallistua mentorointiohjelmaan osana oman osaamisen kehittämistä. Kukapa tietää etukäteen, vaikka ohjelman kautta löytyisi työpaikka. Ainakin oma verkosto on laajenee ja itseluottamus kasvaa.

Jesse Korhonen on edennyt Epic Challenge -kurssin ja Draft Program:in tuella tiiminsä kanssa valtakunnallisen Karhunpesä-liikeideakilpailun voittoon.

Kuvaaja Salla Anttila





Vauhdilla yrittäjämäiseksi ammattikorkeakouluksi! : Voucheragentti - OpettajaTET

Seija Tolonen, liiketalouden koulutuspäällikkö, Karelia-ammattikorkeakoulu

Yrittäjyyden edistäminen on keskeinen osa ammattikorkeakoulun toimintaa. Opetus- ja kulttuuriministeriö selvitti vuonna 2015 millä tavoin yrittäjyyttä ja yrittäjämäistä asennetta tuetaan suomalaisissa korkeakouluissa. Kyselyn pohjalta muodostettiin luokitus, jossa korkeakoulut jaettiin sektoreittain kahteen luokkaan toimiansa mukaisesti; yrittäjämäinen yliopisto, yrittäjyyttä tukeva yliopisto sekä yrittäjämäinen ammattikorkeakoulu ja yrittäjyyttä tukeva ammattikorkeakoulu. OKM:n raportin perusteella Karelia-ammattikorkeakoulu luokiteltiin yrittäjyyttä tukevaksi ammattikorkeakouluksi.

Karelia-ammattikorkeakoulun strategiassa vuosille 2016-2020 yrittäjyys on valittu läpileikkaavaksi teemaksi ja strategiakauden tavoitteena on kehittyä yrittäjämäiseksi ammattikorkeakouluksi. Yrittäjyyttä ja yrittäjämäistä toimintatapaa tuetaan koko maakunnan alueella koulutuksen toteutuksen ja TKI-toimintaan kytkeytyvän opetuksen avulla. Opiskelijoille rakennetaan yrittäjyyden kehittymisen polku ja mahdollistetaan oman yritystoiminnan kytkeminen osaksi opintojen suorittamista. Karelia-ammattikorkeakoulussa tunnustetaan yrittäjyyden uudet muodot ja yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat, sekä tuetaan heitä yrittäjyydessä ja yrityksen perustamisessa yhteistyössä sidosryhmäkumppaneiden kanssa (Karelia-ammattikorkeakoulu 2016).

Yrittäjämäinen ammattikorkeakoulu

- » Yrittäjyyden edistäminen on yksi keskeisimmistä tavoitteista korkeakoulun strategiassa
- » Yrittäjyys on kiinteä osa korkeakoulun toimintatapaa sekä läpäisyperiaatteena että yksittäisinä toimina
- » Yrittäjyyttä tuetaan TKI-hankkeiden kautta. TKI-toiminta on yhdistetty myös opetukseen.
- » Pedagogiset käytännöt opetuksessa tukevat yrittäjämäistä toimintatapaa.
- » Ammattikorkeakouluissa tunnustetaan yrittäjyydestä kiinnostuneet ja tarjotaan heille tukea yrityksen perustamisessa.

Yrittäjyyttä tukeva ammattikorkeakoulu

- » Yrittäjyyden edistäminen näkyy osana ammattikorkeakoulun strategiaa, ei kuitenkaan keskeisimpänä tavoitteena.
- » Yrittäjyys toteutuu useammin yksittäisinä yrittäjyyttä tukevina toimina kuin läpäisevänä periaatteena.
- » Pedagogiset käytännöt opetuksessa tukevat yrittäjämäistä toimintatapaa kohtalaisesti.

Lähde: OKM 2015.

”Vauhdilla yrittäjämäiseksi ammattikorkeakouluksi!” -hankkeessa toteutetaan kolme pilottia: 1. Hologrammi-neuvottelu ja virtuaaliset HR-messut, 2. Voucheragentti – OpettajaTET ja 3. Karelia-JoustavaYrittäjyys –polku. Pilotit luovat vankan perustan Karelia-ammattikorkeakoululle kohti yrittäjämäisesti toimivaa ammattikorkeakoulua. Pilotit muodostavat uudenlaisen, vahvan vuorovaikutukseen perustuvan toimintatavan niin opiskelija-, yrittäjä- kuin opettajanäkökulmasta. Tässä artikkelissa kerrotaan tarkemmin Voucheragentti – OpettajaTET-pilotista, jonka kehittämiseen Karelia on saanut Otsakorven Säätiöltä apurahan.

Opettajat työelämäjaksoille yrityksiin

Tavoitteet yrittäjämäisen ammattikorkeakoulun toteuttamiseksi edellyttävät opettajien täydennyskoulutusta, jotta heillä ovat riittävät tiedolliset, taidolliset ja asenteelliset valmiudet edistää yrittäjyyttä. Samalla tulee vahvistaa heidän pedagogista osaamistaan, osaamista yrittäjyyteen ohjaamisessa sekä vahvistaa heidän verkostojaan yrittäjien kanssa.

Huhtikuussa 2016 hallitus päätti osana yrittäjyyspakettia toteuttaa kokeilun innovaatio- ja palvelusetelistä, jolla kannustetaan yrityksiä käynnistämään yhteistyöprojekteja korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten kanssa. Yritys voi saada valtiolta setelin, jolla se voi ostaa yliopistolta, ammattikorkeakoululta tai tutkimuslaitokselta tutkimus- ja kehittämisspalveluja (OKM 2016). Tekes lanseerasi Innovaatiosetelin lokakuussa 2016. Innovaatioseteli on tarkoitettu vakiintunutta liiketoimintaa harjoittaville pk-yrityksille, jotka haluavat käynnistää innovaatiotoiminnan. Innovaatiotoiminta tarkoittaa toimenpiteitä, joilla yritys kehittää tuotteitaan, palvelujaan tai prosessejaan, tai hankkii palveluna uutta innovaatiotoiminnassa tarvittavaa tietoa ja osaamista. Karelia-ammattikorkeakoulu on Tekesin hyväksymä innovaatiosetelin palveluntarjoaja.

Voucheragentti – OpettajaTET -pilotti mahdollistaa opettajille ja rehtoreille 1-2 päivän mittaisen TET-jakson paikallisiin yrityksiin ja organisaatioihin. Samalla kun he voivat päivittää tietouttansa nykypäivän työelämästä ja yritystoiminnasta, heidät sparrataan innovaatiosetelin käyttöönoton myyjiksi ja markkinoijiksi. Yrityksillä ei välttämättä ole tietoutta siitä, mitä palveluita, osaamista tai

tutkimuslaitteistoja Karelia-ammattikorkeakoululta löytyy. Näin OpettajaTET toimii uutena avauksena henkilöstön yrittäjämäiseen toimintaan, ja vie eteenpäin strategista tavoitetta toimia yrittäjämäisenä ammattikorkeakouluna. Opettajille laaditaan TET-jaksoa varten perehdytysaineistot, toteutetaan perehdytykset ja laaditaan virtuaalinen materiaalisalkku. Lopullisena tavoitteena on saada aikaan molemminpuolinen innovatiivinen prosessi ammattikorkeakoulun ja yritysten välille.

Opettajien tavoite- ja kehityskeskustelujen yhteydessä marraskuussa 2016 on käyty jokaisen opettajan kanssa läpi heidän yrittäjyysosaamisen taso (yrittäjyyden edistämisen osaaminen, sisäinen yrittäjyys) sekä pohdittu osaamisen kehittämistarpeita. Osaamisia tuli arvioida seuraavien väittämien kautta:

» Ylläpidän yrittäjyysmyönteistä ilmapiiriä.

» Osaan tukea yritysten toimintaa oman asiantuntijuuteni alueella.

» Osaan ohjata yritystoimintaa suunnittelevia opiskelijoita tai yhteistyökumppaneita yrityspalveluiden pariin.

Eräänä osaamisen kehittämismuotona on nostettu esille OpettajaTET, johon suhtautuminen on ollut myönteistä. Opettajat kokevat, että tällä tavoin he saavat vahvistettua omia verkostojaan, mutta samalla päivitettyä omaa osaamistaan yrittäjyyden näkökulmasta. Opettajat sopivat oman lähiesimiehensä kanssa asiasta ja etsivät itse sopivan yrityksen, jossa työelämäjakson voi suorittaa.

Opettajia voidaan tarvittaessa tukea eri tavoin sopivan TET-paikan löytymisessä, sillä Karelia-ammattikorkeakoululla on strategisia-, avain- ja toiminnallisia kumppanuuksia yritysten, organisaatioiden ja sidosryhmien kanssa. Etenkin avainkumppanit, joiden kanssa solmitaan myös erilliset sopimukset yhteistyöstä, tarjoavat substanssialueiden kehittämisen kannalta erinomaisen mahdollisuuden pitkäkestoiselle, tavoitteelliselle ja molemminpuolista hyötyä tavoittelevalle toiminnalle. Yhteistyöstä vastaamaan on nimetty vastuuhenkilöt molemmista organisaatiosta ja osa opettajista toimiikin kumppanuusvastaavan roolissa. Yhteistyömuodoista mainittakoon koulutuksen kehittäminen, johon Opettaja-TET tarjoaa loistavan mahdollisuuden. Samalla kun työelämäkumppanit saavat uu-

sinta tietoa ammattikorkeakoulun toiminnasta, he voivat vaikuttaa opetus- ja toteutussuunnitelmaratkaisuihin antamalla ideoita sekä tutustua opettajaan paremmin, mutta myös opettaja päivittää omaa osaamistaan työelämän tarpeita vastaavaksi, perehtyy yrittäjän arkeen käytännössä sekä pääsee tuomaan esille Karelia-ammattikorkeakoulun asiantuntijapalveluita.

Esitemateriaalia ja perehdytysaineistoja on syksyn 2016 aikana luotu ja muutama innovaatioseteli on myös myyty. Käytännössä toiminta ajoittuu vuodelle 2017, jolloin opettajat pääsevät TET-jaksolle yrityksiin. Hyödynnämme toiminnassamme CRM-järjestelmää, johon kirjautuvat tiedot yhteistyömuodoista sekä sovitusta toimenpiteistä. Osaamista tulee jakaa myös oman talon sisällä, ei pelkästään lähellä olevien kollegojen kanssa, vaan monialaisesti ja eri foorumeilla.

Kiinnostus yrittäjyyteen on kasvanut sekä opettajien keskuudessa, että myös korkeakouluopiskelijoiden keskuudessa, joista yli 20 % aikoo yrittäjäksi valmistumisensa jälkeen (Suomen yrittäjät 2015). Opiskelijoiden odotukset opettajien yrittäjyysosaamista kohtaan ovat nousseet ja mitä enemmän opettaja pystyy tuomaan siihen käytännönläheisyyttä ja tukemaan opiskelijaa eteenpäin hänen yrittäjyyspolullaan, sitä lähempänä olemme myös yrittäjämäistä ammattikorkeakoulua. Tällä hetkellä suunta on selvä, katse eteenpäin ja tuuli myötäinen.

Lähteet

Karelia-ammattikorkeakoulu 2016. Karelia-ammattikorkeakoulun strategia vuosille 2016-2020. Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulu.

OKM 2015. Yrittäjyyden ja yrittäjämäisen asenteen tukeminen suomalaisissa korkeakouluissa. Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2015:17.

OKM 2016. Opetus- ja kulttuuriministeri Grahn-Laasonen: Innovaatio- ja palveluseteli kannustaa yrityksiä korkeakoulu yhteistyöhön. Tiedote. <http://www.minedu.fi/OPM/Tiedotteet/2016/04/Innovaatioseteli.html?lang=fi>

Suomen Yrittäjät 2015. Millaisesta opiskelijasta tulee yrittäjä – 5 faktaa tuoreesta tutkimuksesta. <https://www.yrittajat.fi/yrittajat/a/uutiset/494566-millaisesta-opiskelijasta-tulee-yrittaja-5-faktaa-tuoreesta-tutkimuksesta>



PARAS VUOSI elämässäni

Heikki Immonen, Yrittäjyyden yliopettaja, Karelia-ammattikorkeakoulu

Jesse Korhonen on 28-vuotias neljännen vuoden matkailun opiskelija Karelia-ammattikorkeakoulusta. Ennen ammattikorkeakouluopintoja Jesse suoritti kokin tutkinnon Pohjois-Karjalan ammattiopistossa Joensuussa. Kokin tutkinnon ja ammattikorkeakouluopintojen aloittamisen välissä hän ehti olla muutaman vuoden työelämässä mm. yrittäjänä.

Jesse on osallistunut sekä Epic Challenge -koulutusohjelmaan että Draft-mikrorahoitusohjelmaan, joita William ja Ester Otsakorven säätiö on tukenut. Hän oli yksi kahdestakymmenestä opiskelijasta, jotka olivat mukana ensimmäisellä Epic Challenge -kurssilla lukuvuonna 2015-2016. Huhtikuussa 2016 Jesse haki mukaan Draft-ohjelmaan yhdessä Epic Challenge -opiskelukaverinsa Timo Ilon kanssa. Timo opiskelee biologiaa Itä-Suomen yliopistossa. Draft-ohjelmassa kaverukset ovat kehittäneet omaa aeroponiseen teknologiaan perustuvaa kasvien kasvatusmenetelmää. Marras-joulukuussa 2016 he voittivat valtakunnallisen Karhunpesä-liikeideakilpailun, jossa haettiin uusia maaseutuun liittyviä liikeideoita.

15 opintopisteen Epic Challenge -kurssi, jossa opiskelijat työskentelevät yhdessä NASA:n asiantuntijoiden kanssa oli Jesse Korhosen mielestä mahdollisuus, jota ei voinut jättää käyttämättä:

- Olin saamassa toisen vuoden opinnot Kareliassa päätökseen ja suunnittelin lähteväni seuraavana syksynä vaihtoon ulkomaille. Kun sain heinäkuussa 2015 sähköpostiini mainoksen Epic Challenge -kurssista, olin juuri reppumatkailmassa Australiassa. Ensimmäinen reaktioni oli, että "Onko tämä vitsi? Karelia-AMK tekee yhteistyötä NASA:n kanssa!?". Tällainen mahdollisuus voi tulla vain kerran elämässä, joten päätin heti hakea mukaan.

Ennen amk-opintoja Jesse oli ehtinyt toimia työelämässä mm. Norjassa, sekä Suomessa leirintäalueyrittäjänä osuuskunnassa yhdessä kolmen kaverinsa kanssa. Yrittäjänä hän huomasi pitävänsä ongelmien ratkaisemisesta ja asioiden selvittämisestä.

- Kerran leirintäalueellemme piti järjestää tuhannen motoristin tapahtuma, ja halusimme tehdä tapahtumasta ainutlaatuisen. Meiltä sai mm. biisoninlihahampurilaisia, joita tultiin hakemaan kauempaakin, Korhonen kertoo.

Ammattikorkeakouluun Jesse päätti hakea koska halusi jatkaa ja kehittyä yrittäjänä. Matkailualan opinnoissa kiinnostivat erityisesti markkinointiin ja yrittäjyyteen liit-

”

TÄLLAINEN
MAHDOLLISUUS
VOI TULLA VAIN
KERRAN ELÄMÄSSÄ,
JOTEN PÄÄTIN HETI
HAKEA MUKAAN.

tyvät opinnot. Jesse kuitenkin kaipasi sitä tunnetta, kun saa työskennellä motivoituneen tiimin kanssa yhteisen haasteen eteen. Välillä tuntui, että omat opiskelukaverini eivät olleet aina niin motivoituneita. Sen vuoksi Epic Challenge innosti heti mukaansa.

Epic Challenge -lukuvuotta Jesse Korhonen pitää elämänsä parhaana vuotena:

- Oli mahtavaa olla tekemässä nasalaisten ja mm. lukuisten astronauttien kanssa. Epic Challengeen kautta oppii tarttumaan hyvinkin vaativiin haasteisiin ilman mitään ennakkotietoja tai resursseja. Olen oppinut miten luodaan kontaktiverkosto ja miten kehitetään ratkaisuja hyvin moinimutkaisiin ongelmiin. Kurssilla meidän oli hankittava mm. suurin osa tarvitsemistamme testausvälineistä ja -tiloista itse.

Kurssilla oli käytössä sertifiikaattijärjestelmä, joka edesauttoi oppimista ja asioiden omaksumista. Kurssin aikana pidetyt presentaatiot kehittivät esiintymistaitoja ja kannustivat hankkimaan laajan tietopohjan esitysten tueksi.

Kurssin loppuvaiheessa Jesse Korhonen vietti tiiminsä kanssa monta viikonloppua yliopiston biologian laitoksella kasvien- ja hyönteistenkasvatuskokeiden parissa.

- Nautin siitä ajasta paljon. Joku toi aina paketin keksejä tai muuta purtavaa ja yhdessä tekemisen meininkiä riitti, Korhonen kertoo.



DRAFT -OHJELMA TUNTUI LUONNOLLISELTA JATKOLTA EPIC CHALLENGELLE. JESSELLÄ OLI YHDESSÄ TIIMIKAVERINSA TIMON KANSSA LIIKEIDEA JONKA HE KEKSIVÄT KURSSIN AIKANA.

Opintomatka Floridaan ja Kennedy Space Centeriin oli Epic Challenge -kurssin huipennus. Opiskelijat pääsivät tapaamaan NASA:n väkeä ja seuraamaan mm. kansallista kuuuhun ja Marsiin tarkoitettujen kaivosrobottien kilpailua.

- Oli melkoista, kun pääsimme esittelemään tiimimme videon Jack Lousmalle, yhdelle NASA:n legendaarisimmista astronauteista. Tai kun Dr. Raymond Wheeler kyyditsi meitä puoli päivää NASA:n kasvilaboratorioissa ja Kennedy Space Centeriin laukaisualustoilla, muistelee Korhonen.

Epic Challenge lopussa Jesse Korhonen päätti hakea mukaan Draft Program -mikrorahoitusohjelmaan. Draft-ohjelma tuntui luonnolliselta jatkolta Epic Challengele. Jessellä oli yhdessä tiimikaverinsa Timon kanssa liikeidea jonka he keksivät kurssin aikana. Kaverukset ovat molemmat erittäin motivoituneita kehittämään ideaansa eteenpäin.

Draft-ohjelmasta saatu rahoitus on ollut Jesselle ja Timolle tärkeä. Ilman rahoitusta ei olisi ollut mahdollista rakentaa ensimmäistä prototyyppiä tai matkustaa yhteistyötapaamisen toiselle puolelle Suomea.

- Minulle on myös ollut tärkeää se, että Draftin kautta on tullut tilaisuus olla tekemässä muiden yrittäjähenkisten nuorten ja kokeneempien yrittäjien kanssa, jakaa kokemuksia ja oppia paremmin kehittämään omaa liiketoimintaa. Draft auttaa pitämään kiinni omasta projektista kaiken muun keskellä, Jesse Korhonen päättää.



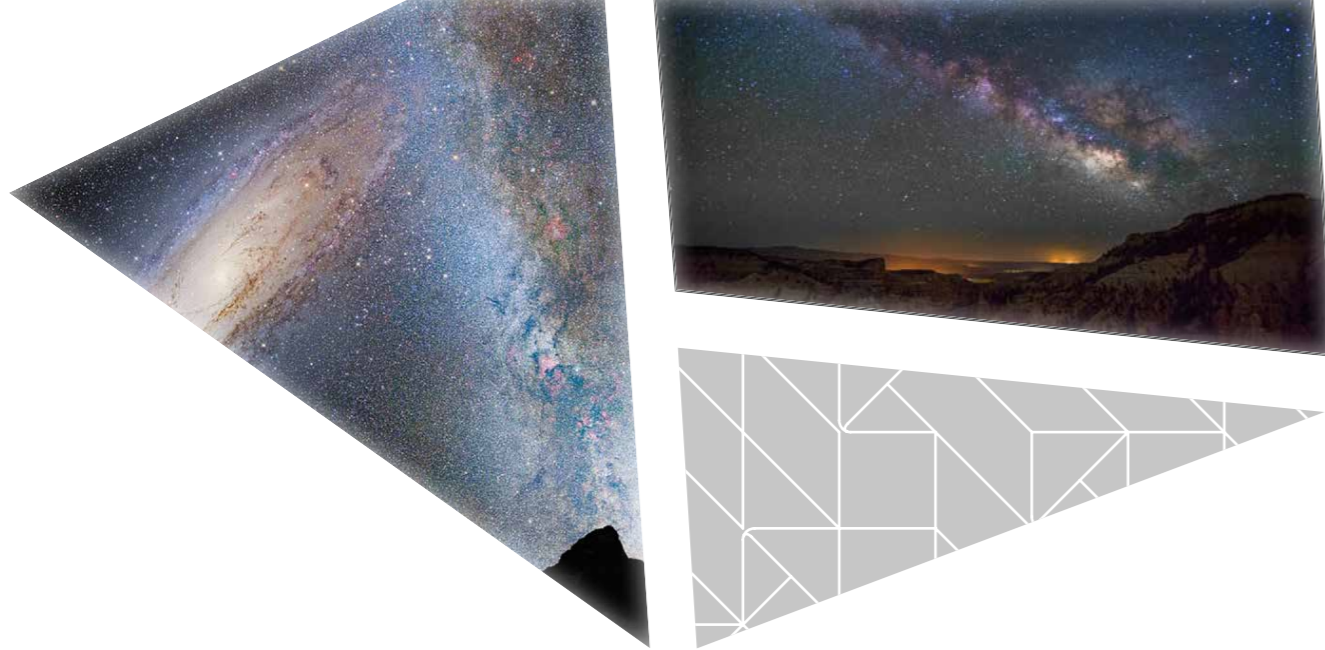
Kuvassa vasemmalla Jesse Korhosen kädet ja oikealla muotoilun opiskelija Kristina Soloveva keväällä 2016 ruoantuotantojärjestelmätestejä valvomassa.

Kuvaaja Krista Holappa



Jesse Korhonen eturivissä neljäs oikealta yhdessä muiden Epic Challenge -kurssilaisten ja astronautti Charles Camardan kanssa.

Kuvaaja Krista Holappa



Otsakorven Säätiön tuki ANTAA MAHDOLLISUUDEN kehittää, rakentaa ja systematisoida

Kirsi Taskinen, projektikoordinaattori, Karelia-ammattikorkeakoulu

William ja Ester Otsakorven Säätiön rooli Karelia-ammattikorkeakoulun kehittämisessä on erittäin merkittävä. Harvat säätiöt tukevat ammattikorkeakouluja – ja erityisesti itäsuomalaisia ammattikorkeakouluja. Viime vuosina ammattikorkeakoulujen rahoitus on vähentynyt voimakkaasti ja tuen merkitys on kasvanut entisestään. Muun muassa Otsakorven Säätiön tuella Karelia-amk:ssa on pystytty satsaamaan normaalin työn ohessa myös kehittämiseen.

Otsakorven Säätiö ja Karelia-amk ovat tehneet yhteistyötä jo pitkään. Apurahat yksittäisille opiskelijoille ja henkilökunnan jäsenille ovat edesauttaneet kansainvälistymistä ja henkilöstön jatkokoulutusta. Apurahojen lisäksi Karelia-amk:n kehittymisen kannalta erityisen merkittävää on kehittämishankkeita ja yliopettajuuden lahjoitusvirkoja varten saatu rahoitus.

Tavoitteena yrittäjämäinen toimintatapa

William ja Ester Otsakorven Säätiö on myöntänyt Karelia-amk:lle tukea yrittäjyyden kehittämiseen vuodesta 2010 lähtien. Yrittäjyydellä on nykyään aivan toisenlainen yhteiskunnallinen merkitys kuin aiemmin.

– Suomen eteenpäinmenon kannalta on ratkaisevaa, että voidaan vahvistaa yrittäjyyttä – nimenomaan jo opiskeluaikana, Karelia-amk:n vararehtori Pekka Auvinen toteaa.

– Suomalaisessa yhteiskunnassa on tapahtunut muutos, sillä koskaan aikaisemmin näin suuri osa korkeakouluopiskelijoista ei ole pitänyt yrittäjyyttä mahdollisena työuranaan, Auvinen jatkaa.

– Otsakorven Säätiöllä ja meillä on ollut samanlainen tahtotila opiskelijayrittäjyyden edistämiseen, ja olemme saaneet säätiön tuella tehdä systemaattista kokeilu- ja valmistelutyötä, Karelia-amk:n tutkimus- ja kehittämisjohtaja Anne Ilvonen kertoo.

Kaikissa Karelia-amk:n yrittäjyyden kehittämishankkeissa on keskitytty parantamaan opiskelijoiden yrittäjyysvalmiuksia sekä edistämään yrittäjämäistä toimintatapaa ja yhteistyötä yritysten kanssa. Yrittäjyyteen on monia eri polkuja, mikä näkyy myös rahoitettujen hankkeiden monipuolisissa aihealueissa.

– Otsakorven Säätiö tukee mielellään yrittäjyyttä ja on reagoinut siihen, että nuorten kiinnostus yrittäjyyteen on kasvanut voimakkaasti. On hienoa, että Säätiö omalla panoksellaan edistää nuorten yrittäjyyttä, Karelia-amk:n liiketalouden koulutuspäällikkö Seija Tolonen sanoo tyytyväisenä.

Strategiaa tukevat lahjoitusvirrat ovat ”napakymppitoimintaa”

Karelia-ammattikorkeakoulun kannalta suurin merkitys on sillä, että William ja Ester Otsakorven Säätiö mahdollistaa useamman vuoden yliopettajuudet, joiden avulla voidaan kehittää toimintaa pitkäjänteisesti. Esimerkiksi vuonna 2011 alkaneen sosiaali- ja terveystieteiden yliopettajuuden avulla on nostettu esiin ikäosaaminen ja kehitetty Karelia-amk:n oppimis- ja palveluympäristö Voimala, joka on edelleen keskeinen toimintamuoto. Vuoden 2016 yrittäjyyden yliopettajuus mahdollistaa yrittäjyyden strategisen kehittämisen kaikilla koulutusaloilla.

– Yrittäjyyteen saadaan nyt ns. ylimääräiset kädet, joilla on aikaa kehittää, rakentaa ja systematisoida opettamisen ohessa. Se on todella merkittävä asia, Karelia-amk:n rehtori Petri Raivo toteaa.

– Jos halutaan pysyvästi kehittää ammattikorkeakoulun osaamis pohjaa ja ilmiöpohjaista osaamista, niin ammattikorkeakoulun strategisten kehittämiskohteiden tukeminen – esimerkiksi yliopettajuuksilla – on napakymppitoimintaa. Siinä raha käytetään todella hyödyllisesti, Raivo kiittelee.

Samaan aikaan Karelia-amk:n lahjoitusvirran kanssa oman yrittäjyyden lehtorin lahjoitusvirransa sai myös Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymä, joka on Karelia-amk:n strateginen kumppani.

– Nyt meillä on mahdollisuus rakentaa yhteistä opintopolkua kahden eri koulutusasteen kesken. Yhteistyön kannalta on todella merkittävää, että Otsakorven Säätiö rahoitti molemmat tehtävät, sillä moni ammatillisen toisen asteen opiskelija jatkaa opintojaan ammattikorkeakoulussa, Ilvonen toteaa.

Mielenpainuvia muistoja menestyneistä projekteista

Vuosien varrella Otsakorven Säätiö on rahoittanut monia mielenkiintoisia hankkeita. Seija Tolosen mieleen on



SÄÄTIÖ ON PERUSTETTU TUKEMAAN NIMENOMAAN OPISKELIJOITA, JOTTA HE TYÖLLISTYISIVÄT TAI TOIMISIVAT YRITTÄJINÄ. OLEMME HALUNNEET KUNNIOITTA A TÄTÄ SAMAA AJATUSTA: MEILLE TÄRKEIN ASIAKAS ON OPISKELIJA JA HÄNEN TYÖLLISTYMISENSÄ SEKÄ OPISKELIJAYRITTÄJYYDEN EDISTÄMINEN

jäänyt edelleenkin käynnissä oleva Yrittäjäksi markkinatestattuun liiketoimintaan -hanke, joka on ollut suuri menestys. Hankkeessa rakennettiin koulutuspaketti tilanteeseen, jossa yritys etsii jatkajaa toiminnalleen.

- Meillä oli valtavasti erilaisia asiantuntijoita tuomassa osaamista koulutuspakettiin ja myös opiskelijat olivat mukana rakentamassa koulutusta. Siitä tuli monialainen ja virtuaalinen non stop -opintojakso, johon voi lähteä mukaan milloin vain. Se on ollut todella kiinnostava ja koulutukseen on osallistunut opiskelijoita ympäri Suomea, Tolonen kertoo.

Petri Raivolla on mieleenpainuvimmat muistot omien henkilökohtaisten apurahojensa lisäksi Epic Challenge -ongelmanratkaisukoulutuksesta, jossa pohdittiin Marsin asuttamista yhteistyössä NASAn, PKKY:n, Itä-Suomen yliopiston ja Arcusys Oy:n kanssa. Epic Challenge palkittiin kansainvälisen TKI-toiminnan kärkipalkinnolla Kärjet 2016 -kilpailussa.

- Oli mahtavaa käydä katsomassa, kun nuoret ihmiset - joilla ei ole sellaisia esteitä kuin meillä vanhemmilla ihmisillä - keskustelivat NASAn tutkimusjohdon kanssa Skypen välityksellä ja miettivät miten heinäsirkoista saadaan syömäkelpoisia keksejä. Siinä oli oppimisen oi-

valtamista sekä moniammatillisuutta ja monialaisuutta, Raivo kuvailee.

Toukokuussa 2016 seitsemäntoista ongelmanratkaisukoulutukseen osallistunutta Karelia-amk:n, Itä-Suomen yliopiston ja Joensuun normaalikoulun opiskelijaa pääsi vierailemaan Orlandossa NASAn avaruuskeskuksessa.

- Mukana olleet ihmiset muistavat kokemuksen loppuikänsä ja se voi olla heidän urallaan hyvinkin merkittävä asia, Raivo toteaa.

Yhteisenä päämääränä opiskelijoiden työllistyminen

Karelia-amk:n johto on erittäin tyytyväinen mutkattomaan, avoimeen ja kehittävään yhteistyöhön Otsakorven Säätiön kanssa. Kehittämiskokemuksia on mukava jakaa myös muiden toimijoiden kanssa.

- Otsakorven Säätiö on ollut todella aktiivinen viime aikoina ja he ovat myös kiinnostuneita siitä, mihin rahat käytetään ja mitä saadaan aikaan. Se on hyvä juttu, Raivo kiittelee.

- Otsakorven Säätiö tukee strategisesti tärkeitä asioita ja sitouttaa meidät jatkamaan toimintaa. On todella hienoa, että rahoituksen kautta saamme osajia keskittymään jonkun ongelman tai tehtävän kehittämiseen ja ratkaisuun, Raivo jatkaa.

Myös rahoitetut projektit on valittu johdon mukaan onnistuneesti ja päämäärät ovat yhteisiä.

- Säätiö on perustettu tukemaan nimenomaan opiskelijoita, jotta he työllistyisivät tai toimisivat yrittäjinä. Olemme halunneet kunnioittaa tätä samaa ajatusta: Meille tärkein asiakas on opiskelija ja hänen työllistymisensä sekä opiskelijayrittäjyyden edistäminen, Ilvonen painottaa.

- Tuetut projektit ovat hyvin konkreettisia ja selkeitä ja hyvin meidän toimintaan istuvia. Niissä on aina opiskelijafokus olemassa. On todella hyvä, ettei kehitetä jotain yleistä, vaan hankkeen tuloksena on aina jokin konkreettinen tuotos, Tolonen toteaa.

Otsakorven Säätiön merkitys on tulevaisuudessakin erittäin tärkeä.

- Otsakorven Säätiö on tälle maantieteelliselle alueelle ja Karelia-amk:n koulutukseen erinomainen rahoitusmahdollisuus. Meidän kannaltamme teemat, joille rahoitus on suunnattu, ovat hyvin ajankohtaisia ja tarpeellisia, Auvinen summaa.



Karelia-ammattikorkeakoulu ja William ja Ester Otsakorven Säätiö ovat vuosien aikana yhteistyössä edistäneet korkeakouluopiskelijoiden ja opetushenkilöstön yrittäjyysosaamista erilaisten kehittämishankkeiden muodossa. Yhteistyö on ollut tavoitteellista perustuen arvoihin ja strategioihin sekä uutta luovaa, kun on mahdollistettu monialaisesti tutkimus- ja kehitystyötä ammattikorkeakoulutuksessa yrittäjyyden edistäjänä.

Julkaisun artikkeleissa tuodaan esille toteutuksia ja kehitettyjä toimintamalleja, joiden kautta on testattu teorian tiedon käytännön soveltuvuutta juuri Karelia-ammattikorkeakoulussa. Artikkelien kirjoittajat avaavat monipuolisesti opiskelijoiden yrittäjyysaikomuksia tukevia menetelmiä, kuten Draft Program® -mikrorahoitusohjelma, NASA Epic Challenge -koulutusohjelma, valmiin liiketoiminnan mahdollisuudet -verkko-opinnot ja korkeakouluopiskelijoiden mentorointiohjelma. Artikkeleissa esitellään myös opetushenkilöstölle kohdennettu työelämäverkostoja vahvistava uudenlainen toimintatapa sekä historiakatsaus, josta ilmenee panostusten rikastuttava ja innovatiivisuutta luova kierre johtaen yhä uusiin kehittämishankkeisiin muissa rahoitusinstrumenteissa.

Karelia-ammattikorkeakoulu kokee William ja Ester Otsakorven Säätiön taloudellisen tuen napakymppitoimintana niin kehittämishankkeiden mahdollistajana kuin strategisen työn edistämiseksi esimerkiksi yliopettajuuksien lahjoitusvirkojen kautta.

Artikkelikokoelman moniammatillisten näkökulmien myötä on ilo toivottaa lukija mukaan kohti galaksin kokoista yrittäjyys- ja innovaatiotoimintaa!

**KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULUN JULKAISUJA
B: OPPIMATERIAALEJA JA KOKOOMATEOKSIA, 48**

ISBN 978-952-275-224-6 (painettu)
ISBN 978-952-275-225-3 (verkojulkaisu)
ISSN-L 2323-6876
ISSN 2323-6876

