



SAVONIA

SSBlogit

■ MONIALAISET

LIKETTÄ LIKETOIMINTAAN VOL. 4

TOIMITTANUT Kaija Sääsä



LIKETTÄ LIKETOIMINTAAN VOL. 4

Toimittanut Kaija Sääsä

Savonia-ammattikorkeakoulu
Julkaisutoiminta
PL 6
70201 KUOPIO
julkaisut@savonia.fi

Copyright © 2017 Savonia-ammattikorkeakoulu

1. painos

Tämän teoksen kopioiminen on tekijänoikeuslain (404/61) ja tekijänoikeusasetuksen (574/95) mukaisesti kielletty lukuun ottamatta Suomen valtion ja Kopiosto ry:n tekemässä sopimuksessa tarkemmin määriteltyä osittaista kopiointia opetustarkoituksiin. Teoksen muunlainen kopiointi tai tallentaminen digitaaliseen muotoon on ehdottomasti kielletty. Teoksen tai sen osan digitaalinen kopioiminen tai muuntelu on ehdottomasti kielletty.

ISBN 978-952-203-245-4 (nid.)
ISBN 978-952-203-246-1 (PDF)
ISSN 2343-5496

Savonia-ammattikorkeakoulun julkaisusarja 7/2017

Kustantaja: Savonia-ammattikorkeakoulu, Savonia Business
Taitto ja ulkoasu: Tapio Aalto
Painopaikka: Grano Oy, Kuopio 2018

Esipuhe	7
<i>Seppo Lyyra</i> Purjevene vai moottorivene	9
<i>Petteri Alanko</i> Mistä markkinoija sinut tavoittaa?	11
<i>Esa Viklund</i> Tehoa korkeakoulutukseen – unohtuiko asiakas?	13
<i>Kaija Sääski</i> Maaailman kaunein auringonlasku	15
<i>Raisa Leinonen</i> Näin unta kesällä kerran	17
<i>Kaija Sääski</i> Mainettaan parempi	19
<i>Ulla Pekkarinen</i> Yksin ikävän yleisön edessä	21
<i>Jari-Pekka Jääskeläinen</i> Parasta palvelua Savossa	24
<i>Salla Seppänen</i> Lomailemisen sietämätön keveys	26
<i>Jouni Vornanen</i> Viihtyvätkö opiskelijat?	28
<i>Esa Viklund</i> Robottikaverit ovat tulossa kouluun	30
<i>Jouni Vornanen</i> Huipputuote – koulutusvienti	32
<i>Raisa Leinonen</i> Hyvä palvelu, parempi kokemus	34
<i>Jari-Pekka Jääskeläinen</i> Helpota ihmisten elämää, ryhdy yrittäjäksi!	36
<i>Ulla Pekkarinen</i> Suklaasota!	38
<i>Kaija Sääski</i> Jännevirran silta – aikamoinen revohka	41

<i>Salla Seppänen</i> Asiakaslähtöisyys terveydenhuollossa – potilaan oikeita valintoja	43
<i>Salla Willman</i> Tervetuloa elintarvikkeeksi, hyönteiset!	46
<i>Esa Viklund</i> Koulutuksen keskeinen tehtävä on ruokkia opiskelijan motivaatiota	48
<i>Jari-Pekka Jääskeläinen</i> yTiimi, yrittäjyyden ystävät jälleen yhdessä	50
<i>Seppo Lyyra</i> Sähkötön Savonia	52
<i>Kaija Sääski</i> Elämmekö Tähtien sodassa?	54
<i>Ulla Pekkarinen</i> Runo sinulle Suomi	56
<i>Salla Willman</i> Miltä joulupöytä tulevaisuudessa näyttää?	58
<i>Petteri Alanko</i> Kaikki valehtelevat – myös jouluna	60
<i>Raisa Leinonen</i> Parvessa viisaus jalostuu	62

Bloggaajat ja heidän teemansa

Petteri Alanko

Markkinointi vaatii varmaa luovimista ja luovuutta. Viestintäpäällikkö. Teema: hyväkin idea vaatii laadukkaan paketoinnin.

Jari-Pekka Jääskeläinen

Yrittäjyyden mallimies niin töissä kuin vapaa-aikana. Liiketoimintaosaamisen lehtori. Teema: yrittäjyys.

Raisa Leinonen

Kulttuurin ammattilainen muotoilusta musiikkiin ja tanssiin. TK- ja liiketoiminnan suunnittelija. Teema: kulttuuri, muotoilu.

Seppo Lyyra

Tarkan euron mies valmentavalla otteella. Talouspäällikkö. Teema: talous, koulutuksen ja elämän ilmiöt.

Ulla Pekkarinen

Myyntin ja viestinnän moniottelija, moniosaaja. Liiketoimintaosaamisen lehtori. Teema: myynti, asiakaspalvelu.

Kaija Sääski

Savonian sekatyöläinen - taipuu kaikille aloille. Koulutusvastuujohtaja. Teema: koulutus, monialainen osaaminen, johtaminen.

Salla Seppänen

Monialaisen osaamisen integroija, Savonian sosiaali- ja terveysala, kulttuuriala ja luonnonvara-alan koulutusvastuujohtaja. Teema: terveysala, ammatillinen osaaminen, korkeakoulutuksen kehittäminen.

Esa Viklund

Laajalla skaalalla liiketalouden ja ammattikorkeakoulun kehittäjä alasta riippumatta. Teema: korkeakoulutus, opetus, oppiminen, oppimisympäristöt.

Jouni Vornanen

Kirjoituksen jokapaikan höylä, tietokirjoista kolumneihin. Tiedottaja. Teema: kaikki teemat käyvät.

Salla Willman

Ravitsemuksen, ravitsemisen tulevaisuudentekijä. TKI-asiantuntija. Teema: ruoka, ravinto, pedagogiikka.

Alkusanat

Kädessäsi on toinen vuosikerta Liikettä liiketoimintaan -blogikirjasta. Savonia-ammattikorkeakoulun monialainen ryhmä kirjoittaa kerran viikossa Savon Sanomien nettilehden SSBlogiin. Aloitimme kirjoittamisen syksyllä 2015, joten blogejamme on julkaistu jo yli 100.

Julkaisemme blogikirjoituksemme myös verkkojulkaisuina ja painettuina kirjoina liikelahjoiksi. Tekstejämme on tykätty ja luettu parhaimmillaan useita tuhansia kertoja. Niitä myös jaetaan laajasti sosiaalisessa mediassa. Näin näkemyksemme leviävät ympäri Suomea. Vuosittain meiltä ilmestyy kaksi SSBlogi-kirjaa eli tänä vuonna Vol. 3 ja Vol. 4.

Blogikirjoituksemme käsittelevät koulutuksen, työ- ja liike-elämän teemoja monipuolisesti. Kaikilla kirjoittajilla on pitkä kokemus ammatillisen koulutuksen kehittämisestä erityisesti Itä-Suomessa.

Kuopiossa viattomien lasten päivänä 28.12.2017

Kaija Sääsä (toim.)
koulutusvastuujohtaja
Savonia-ammattikorkeakoulu



Kuva Kaija Sääski

Purjevene vai moottorivene

Olen asunut koko ikäni järven rannalla, joten soutuvene, optimistijolla, kanootti ja jopa sähköperämoottorit ovat tulleet tutuiksi. Tämän kesäinen mökinkorjausprojekti Syvärillä mahdollistaa pääsyn ison veden äärelle ja olenkin saanut pohtia myös ihan oikean veneen hankintaa. Koska kokemusta tai syvällisempää tietämystä ei juurikaan ole, niin vaihtoehtoja on kaksi: purjevene tai moottorivene.

Netistä asiaa selvitellessä suurin ero näissä venetyypeissä on se, että moottoriveneessä olen perillä kun saavun kohteeseen, mutta purjeveneessä perillä olen jo astuessasi paahtin kyytiin eli tällöin itse matkanteko on jo kohde. Tämä kiteytys rinnastuu erinomaisella tavalla myös Savonian monivuotisiin kehityshankkeisiin.

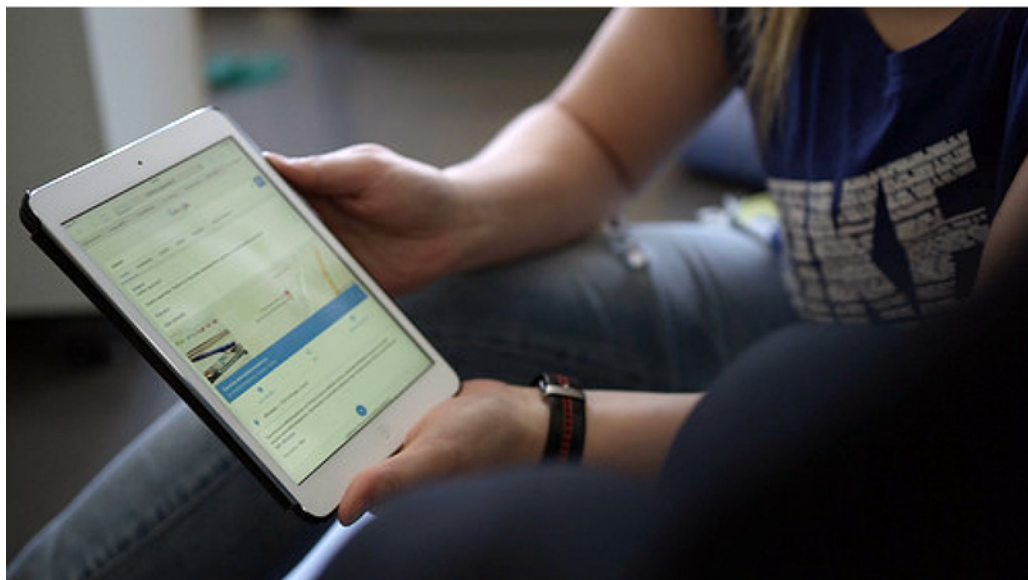
Savilahti 2020 rakentumisessa voisimme valita moottoriveneen, joka vie meidät kohteeseen tuulesta riippumatta. Uppoumarunkoisella kalastajapaatilla matka kestäisi vähän kauemmin, mutta ehtisimme ihailla maisemia, nauttia leppoisasta tasavauhdista ja polttoaineen kulutus olisi maltillista. Plaaniin nousevassa veneessä tarvitaan pikkuisen voimakkaampi moottori ja veneessä voi kokea huumaavaa vauhdin hurmaa, mutta matka taittuu nopeasti.

Valitsemalla purjeveneeseen joudumme tekemään työtä koko matkan ajan päästäksemme kohteeseen. Pitää luovia ja reivata purjeita entistä parempaan asentoon, jotta vastatuulen luovikulmasta saadaan optimaalinen. Myös oma kroppa pitää laittaa kiehtovalla tavalla likoon, kun purjekallistusta saa tasapainottaa omalla painollaan roikkumalla yli laidan.

Jos tietäisimme millainen tulevaisuus on, olisi luontevaa valita Savilahden 2020 veneeksi nopea moottorivene. Koska vuoden 2020 jälkeinen oppimisympäristö ei ole tiedossa valintamme Savoniassa on purjevene, jolla haluamme oppia ajamaan ristiaallokossa ja vastatuulessa. Meille jo matka Savilahteen on kohde.

Omaa pohdintaani Syvärin veneen valinnasta jatkan edelleen.

Seppo Lyyra
talouspäällikkö
Savonia-ammattikorkeakoulu



Mistä markkinoija sinut tavoittaa?

Törmäsin pari viikkoa sitten uutiseen, jonka mukaan Google ei enää jatkossa lue Gmail-käyttäjien sähköposteja. Käyttäjiä on maailmassa 1,2 miljardia, eli aikamoinen skannaus-han siinä on ollutkin. Tarkoitus on ollut kohdentaa käyttäjille markkinointia sähköpostien sisältöön perustuen. Tyypillisestihän ihmisen nettiselailusta jää jälki nimenomaan siihen perustuen millä sivuilla vierailee, mitä videoita katsoo, ja mitä hakukoneeseen kirjoittaa.

Iltapäivälehdestä löytämäni artikkeli ohjasi minut tutkimaan selaimeni tiedoista, minkälaisista asioista olen Googlen mukaan kiinnostunut. Niiden pohjalta on kasattu sellainen mainospaletti, joka on minulle relevantti. Googleen mukaan olen kiinnostunut mm. koulutuksesta, markkinoinnista ja henkilöstöstä, joka kuulostaa ammatillisesti oikein hyvältä. Hieman yllättävämpiä löytöjä olivat blues, karamellit ja kansanmusiikki. Vaikka kuinka pohdin, on vaikea sanoa mitkä tekemäni liikkeet ovat antaneet ymmärtää näiden asioiden olevan lähellä sydäntäni, oli kyse sitten työminästä tai vapaa-ajan minästä.

Toinen paljon keskustelua herättänyt mainosalusta on Facebook. Omat mielenkiinnon kohteet ovat yhtä lailla sieltä katsottavissa ja muokattavissa. Yllättävimpiä löydöksiä itsestäni olivat "propaganda" ja "aikamatkustus". Suurelta osin pystyin kyllä olemaan mainostajan kanssa yhtä mieltä minua kiinnostavista asioista.

Mainonnan kohdentaminen on kuitenkin tullut jäädäkseen. Hakukone antaa tuloksia "mainonnan kohdentamiselle" 424 000, kun esimerkiksi "ulkomainonta" tuottaa 71 000 tulosta ja "suorapostitus" 3200 osumaa. Uskoisin mainostoimistoilla koneiden käyvän kuumina, kun pohditaan miten voidaan auttaa kiireistä pk-yritystä löytämään omat asiakkaansa verkosta.

Helppo laji kohdentaminen ei tosiaan ole. YLE kokeili viime vuonna miten hyvin markkinoinnin asiantuntijat pystyvät tavoittamaan tarkkaan rajatun kohderyhmän, joka testissä oli *kolmikymppinen miespuolinen agility-harrastaja Pohjanmaalta*. Kaikesta tiedosta ja teknologiasta huolimatta haaviin jäi testissä vain kaksi agility-harrastajaa, joista molemmat olivat naisia.

Halutessaan käyttäjä voi aika monelta osin estää selainta keräämästä tietoja ja kohdentamasta mainontaa. Facebook tosin aika lakonisesti toteaa, että kyllä he siitä huolimatta mainoksia sinulle näyttävät, ne ei vain ole yhtä hyvin kohdennettuja. Kumpi on sitten pienempi paha. Itse mainostajana kallistun kohdennuksen ja relevantin sisällön kannalle.

Petteri Alanko
viestintäpäällikkö
Savonia-ammattikorkeakoulu



Tehoa korkeakoulutukseen – unohtuiko asiakas?

Korkeakoulujen kevään yhteishaku on jälleen kerran takana ja tuhannet uudet opiskelijat aloittavat syksyllä opintonsa unelmien alalla yliopistoissa ja ammattikorkeakouluissa. Osa saavutti opiskelupaikkansa lukiomenestyksensä perusteella, osa taas selvitti vaativat ankaraa valmistautumista vaatineet pääsykokeet. Suuri osa jäi myös ilman opiskelupaikkaa ja yrityksiä saattoi olla takana jo useampiakin. Etenkin suosituilla ns.hakupainealoilla eli kauppa-,oikeus- ja lääketieteissä pääsykokeisiin liittyy myös varsin laajamittaista valmennuskurssi-toimintaa.

Opetus- ja kulttuuriministeriö onkin asettanut tavoitteeksi pitkää valmistautumista vaativista pääsykokeista luopumisen, yhä useampi hakija tulisi valita korkeakouluihin lukiomenestyksen perusteella. Näin halutaan nopeuttaa koulutusasteelta toisella ja tätä kautta myös työelämään siirtymistä. Suomen ikärakenne vanhenee ja työtätekeviä veronmaksajia tarvitaan nopeasti lisää.

Tehokkuusajattelu on tullut myös korkeakoulutukseen jäädäkseen. Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen rahoitus perustuu määrällisiin mittareihin, keskeisimpinä tutkintomäärät ja opiskelijoiden opintojen eteneminen. Verorahojen käyttäjiltä on toki syytäkin

edellyttää tehokkuutta ja resurssien tarkoituksenmukaista käyttöä, koulutus ei voine tässä olla poikkeus.

Koulutuksen rahoituksesta ja etenkin koulutusleikkauksista keskusteltaessa vallitsee suorastaan liikuttava yksimielisyys laadukkaan koulutusjärjestelmän tärkeydestä Suomen kaltaiselle pienelle kansainvälisistä markkinoista riippuvaiselle maalle. Myös OKM:n asetama tavoite alleviivaa tätä, väestön osaamistasoa tulisi kohottaa niin, että Suomi on maailman osaavin kansa vuoteen 2020 mennessä. Tuo määräaika umpeutuu varsin pian, suurin osa tänä syksynä aloittavista korkeakouluopiskelijoistahan edustaa valmistumishetkellään maailman osaavinta kansaa.

Siirtymät koulutusasteelta toiselle ovat jatkossa sujuvia, opinnot etenevät sulavasti opiskeluaikojen lyhentyessä ja korkeakoulut toimivat tehokkaasti sparraten samalla toisiaan rahoituksesta kilpaillessaan. Kaikki siis hyvin ja kohta juodaan maailman osaavimman kansan kakkukahveja.

Jotain kuitenkin unohtui, asiakas. Varmaan opiskelijaa saa tässä yhteydessä kutsua myös asiakkaaksi vaikka tuon termin käyttö vielä joitakin vuosia sitten oli perin arveluttavaa.

Osaamisen kehittämisessä kaikkein keskeisin asia on oppijan oma motivaatio. Jos motivaatiota ei ole ei myöskään merkittävää osaamista synny. Laajaan aineistoon perustuvien pääsykokeiden voidaan katsoa mittavaan ennen kaikkea hakijan motivaatiota, ahkeruus ja peräänantamattomuus usein palkitaan opiskelupaikalla. Miten tuo motivaatio kantaa sitten itse opinnoissa on toki toinen kysymys. Jos sitten vaikkapa lääketieteen opiskelijat valittaisiin tavalla tai toisella lukiomenestyksen perusteella, mitattaisiin tätä motivaatiota koko lukion ajan ja pahemmassa tapauksessa jo yläasteella jolloin vanhemmat alkaisivat pohtia mihin lukioon tulevan kirurgin olisi päästävä jotta paikka yliopistossa aukenisi. Jos tässä hetkellä ollaan ojassa niin allikkokin hämmöttää.

Syntykö sitten huippuosaamista tehokkuutta korostamalla ja opintoaikoja lyhentämällä? Kyllä syntyy, pieni osa opiskelijoista oppii opintoajoista ja opetuksestakin huolimatta ja he kyllä löytävät paikkansa yhteiskunnassa. Näitä huippulahjakkuuksia ei vain riitä ihan kansaksi asti. Suurimmalle osalle opiskelijoista koulutuksen tärkein anti on vahvistaa omaa ammatillista identiteettiä, auttaa tunnistamaan omat vahvuudet ja kehittämiskohteet ja luoda pohjaa elinikäisellä oppimisille.

Oman ala-asteeni luokan seinällä oli aikanaan kaksi käsinkirjoitettua latinankielistä lausetta. Toinen niistä, " Non scholae sed vitae discimus – ei koulua vaan elämää varten" sopii myös tähän yhteyteen. Se toinen lause "In vino veritas" sopisi hieman huonommin.

Esa Viklund
kehittämispäällikkö
Savonia-ammattikorkeakoulu



Kuva Kaija Sääsäki

Maailman kaunein auringonlasku

Maailman kaunein auringonlasku on meidän mökillä Juurusvedellä. Tarkkaan ottaen Riis-taveden Pelonniemen Tölpänniemessä, eikä missään Kreikan Santorinin saaren Oiassa.

Ulkomaiden matkailumainoksissa vedetään superlatiiveilla. Niin voitaisiin tehdä meilläkin täällä iloisessa Itä-Suomessa.

Juurusveden auringonlaskun ja -nousun kera ei missään muualla maailmassa voi samalla ihailulla kiihtyviä, jyriseviä Hornet-lentoja. Slaavilainen itänaapurimme pitää Rissalan koneet virkeinä kuin kylmän sodan aikaan.

Juurusvedeen putosi syksyllä 1978 Suomen Ilmavoimien Douglas DC-3 heti lentoon-lähdön jälkeen. Kaikki 15 henkeä menehtyi. Joukossa oli maanpuolustuskurssille nro 60 osallistuneita merkittäviä politiikan ja talouselämän vaikuttajia. Presidentti Tarja Halosen-kin oli tarkoitus olla lennolla. Onneksi ei ollut.

Kesä on ollut matkailuyrittäjien kulta-aikaa. Ilmaisia Itä-Suomen matkailun ohjeita sataa kuin sieniä sateella. Lehdet ovat täynnä asiantuntijoiden, politikkojen, virkamiesten, toi-mittajien, liikemiesten ja -naisten viisaita vinkkejä siitä, miten matkailubisnestä tehdään.

Matkailun kehittämisessä Aasian markkinoille ei yrittäjillä ole pikkurahan puute. Ei. Puute on isoista rahoista ja oikeista suhteista.

Matkailun kehittämishankkeita on ollut kymmeniä, joissa myös Savonia-ammattikorkeakoulu on ollut aktiivinen.

Edellinen aasialaisten matkailijoiden lähes ryntäys Kuopioon alkoi reilut kymmenen vuotta sitten, kun Heikki Kähärä oli Kuopion matkailujohtaja.

Koulutimme Kuopion seudun matkailuyrittäjille ja kauppojen myyjille kiinan alkeita. Hotellit hankkivat huoneisiinsa vedenkeittimet teepusseineen.

Kiinalaisten turistiryntäystä ei ihan tullut, mutta vedenkeittimet jäivät.

Kaija Sääski
koulutusvastuujohtaja
Savonia-ammattikorkeakoulu



Näin unta kesällä kerran

Tämän kesän kiinnostavia uutisia ja yleisönosasto aiheita ovat olleet vuoteen 2117 terveisiä vievä Kuopion aikakapseli, torimusisointi ja kulttuuri kasvualana. Kun tein ostoksia tänään torilla mietin, minkälainen kesäpäivä Kuopiossa voisi sadan vuoden kuluttua olla.

Mahtaisiko ostosapplikaatiossani lukea: käy uusimassa kulttuuriresepti (10 yksikköä Mozartia rytmihäiriöihin), älykkään keskivartalokorsetin päivitys kehuhoitamolla, villikala- ja muut ruokaostokset kaupunkiviljelijöiltä sekä tietenkin ilmaproteiiniiletu-kahvi.

Olisiko niin, että laulava hanuristi onkin torin vetonaula retrosoitimensa kanssa. Onhan soittimen soundi koettava liveinä, eikä sitä voi verratakaan virtuaalinäppäin"kurttuun". Ja hanuri jos mikä kuuluu elävästä kaupunkikulttuuristaan, ihmisten kokoisista ja kestävästä ratkaisustaan tunnettuun Kuopioon.

Ja koska eletäisiin loppukesää, hankkisin jo varastoon meidän ruokalaakson tuottamia uusia marjatuotteita. Sekin kuopiolaisten etuoikeus, sillä tuotteet viedään sanamukaisesti käsistä ympäri maailmaa. Ehkäpä City Labissa olisi kokeiltavana myös uusia muotoiluteknologiaopiskelijoiden kulkuvälineitä tai älymuotia.

Mitä on pitänyt tapahtua, että osakaan visioista olisi totta? Minä katson asiaa kulttuurin elinkeinojen näkökulmasta. Tällä hetkellä kulttuuri-termin alle niputetaan useita eri aloja joiden toiminta voi lähtökohtaisesti ja tavoitteiltaan olla hyvin kaukana toisistaan. Esimerkkinä vaikkapa julkiset sivistyspalvelut vs. suunnittelualojen liiketoiminta.

Tulevaisuus tehdään nyt. Tärkein toiveeni on, että me kulttuurialan toimijat ryhdymme topakasti järjestämään sisältöä uudella tavalla ja tuulettamaan terminologiaa. Tulevaisuuden näkökulmasta tekisin eroa ainakin innovaatioita ja liiketoimintaa tuottavien, taiteellisen työn sekä taiteen soveltavan käytön välillä. Ja tämäkin vain kapea siivu koko kulttuurin alueesta.

Seurauksena voisi olla, että alojen tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoiminta sekä koulutus löytäisivät yhä monipuolisempia kumppanuuksia jota myöten myös yhteiskunnallinen vaikuttavuus kasvaisi. Kriittinen, avoin ja yhteiskunnan ja eri aloja yhdistävän tutkimus voisi olla draiveri, joka synnyttäisi kulttuurinkin alueille uusia toimintamuotoja ja elinkeinoja.

Raisa Leinonen
Tk- ja liiketoiminnan suunnittelija
Savonia-amk, kulttuuriala



Kuva Kaija Sääsä

Mainettaan parempi

Neukkumeininkiä, itäblokkia, mahorkan lemua, tillin tallin ja lopuksi black out. Siinäpä mielikuvat tämän kesän lomakohteestamme. Mummoni Alzheimerin taudin ensioireetkin alkoivat siellä kultahietikolla 70-luvulla Turon eläkeläisten matkalla.

Kerrottuani matkakohteemme aloin heti selitellä: kun siellä on vielä halpaa, ihan mielenkiinnosta vaan, kivahan on katsastaa uusia paikkoja, ei me muuten. Pelkkää palturia – hävetti kertoa, että menemme Bulgarian Sunny Beachille!

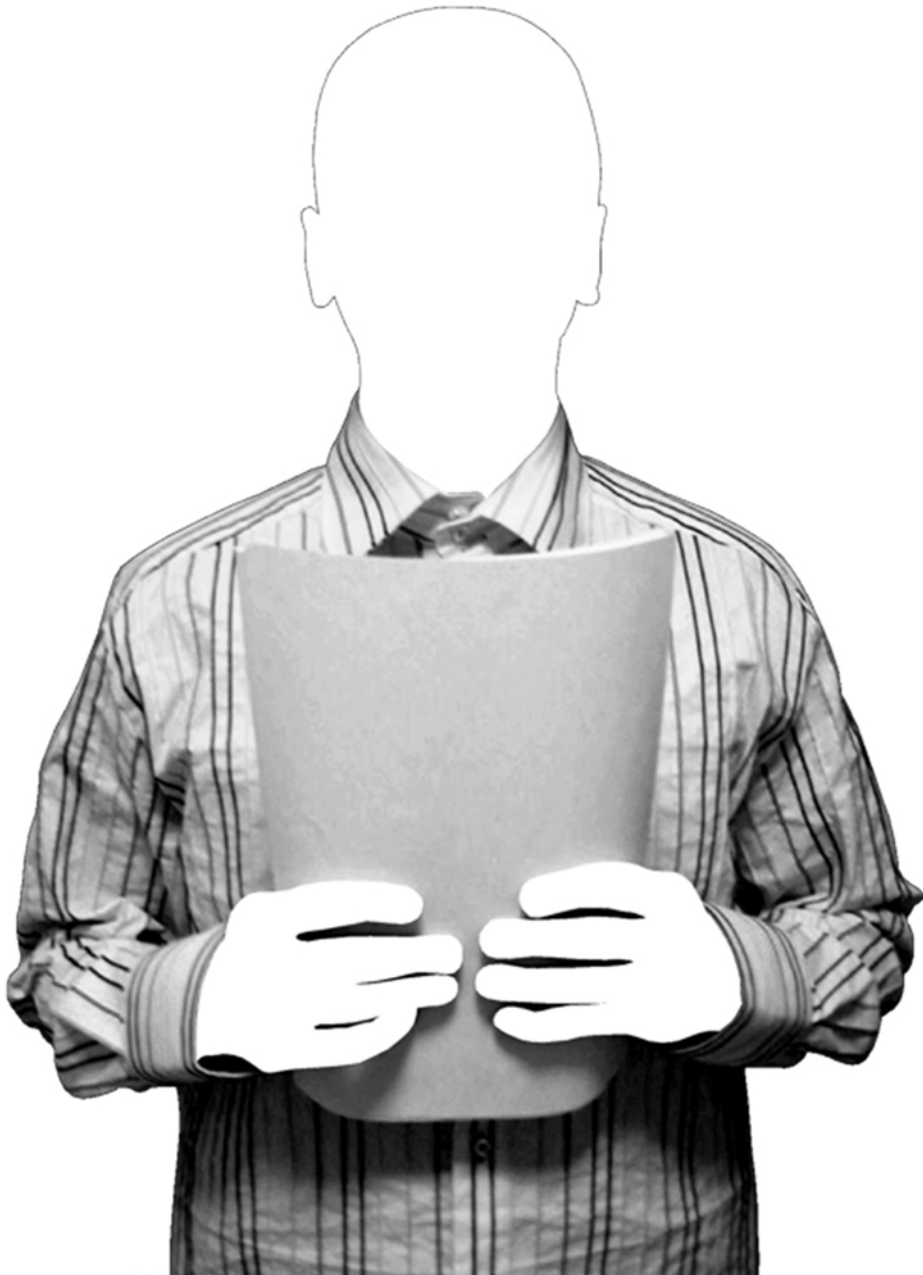
Mikään muu mielikuvista ei pitänytkään paikkansa kuin halpa, kaiken muun taso oli yllättävän hyvä. Palvelukulttuuri oli ujon ystävällistä, ei tyrkyttämistä, turvallista, siistiä. Ilmas- tokin oli sopivan lämmintä, ei Välimeren polttavaa kuumuutta. Rivieraa oli peräti kahdeksan kilometriä. Musta meri ei ollutkaan mustaa vaan turkoosia.

Gourmeeta joka makuun, etenkin merenelävien ja -örvelöiden fanittajien paratiisi. Tosin huipputason kalaherkkuja löytyy kyllä koto-Suomestakin ja ihan omasta Kallamerestä.

Jopa jänkhäkoiraksi haukuttu hauki on mainettaan parempi, ainakin Pariisin luksusravintoloissa. Virolaiset osaavat jalostaa hauen vientituotteeksi, jonka kilohinta Ranskan maalla on huikea, vaikka sen jalostusaste on alhainen. Fileeksi vaan ja fyrkat kotiin.

Suomalaisille elintarvikkeille ja elukoille ovat markkinat maailmalle avoinna. Yksi askel siihen on kesän alussa Kuopion alueelle myönnetty European Region of Gastronomy – tunnustus, jonka tavoite on olla vuoden 2020 Euroopan Gastronominen alue. ProAgria ja Savonia-ammattikorkeakoulu olivat hakuprosessissa nohevia.

Kaija Sääski
koulutusvastuujohtaja
Savonia-ammattikorkeakoulu



Yksin ikävän yleisön edessä

Raskaana ollessani luin uutisia paikallistelevisiossa lähes synnytykseen asti. Muistan vat-sassa kasvavan lapsen olleen hipihiljaa suorissa lähetyksissä, syntymätön lapsikin vaistosi sykkeen muutoksen ja adrenaliinin. Heti kun televisiokameran lamppu sammui, lähti vatsa villiin liikkeeseen, vapauduimme molemmat esiintymisjännityksestä. Pidän silti esiintymisestä ja vireytyminen kuuluu valmistautumiseen. Mutta näin ei ole kaikilla.

Kädet hikoavat, suuta kuivaa, posket punoittavat ja pulssi jumputtaa korvissa. Monen suomalaisen painajainen alkaa juuri näillä tuntemuksilla, kun edessä on esiintymistilanne, puhe yleisön edessä.

On hämmäntävää miten kulttuuriimme on omaksuttu sekä pakkoruotsi että esiintymiskammo. Vaikka kuinka huutelemme somessa suureen ääneen ja vloggaus on tullut jäädäkseen, siitä huolimatta harva suomalainen on luonteva tai innoissaan avatessaan suunsa ruotsiksi tai yleisön edessä.

Oikeasti esiintymisessä kyse on kuitenkin siitä, että puhujan tulisi AUTTAA kuulijaa ymmärtämään mistä on kyse. Ei pitää showta tai edes puhetta. Vain saada kuulija ymmärtämään asia.

Toinen asia on suomalainen yleisö. Olemme kuulijoina hiljaa ja täytämme paikat takarivistä lähtien. On toki hyvä antaa puhujalle rauha puhua, mutta missä on käsketty katsoa esiintyjää kivettynein kasvoin? Miksi ei voisi kannustaa katseella, nyökätä rohkaisevasti ja vaikka vähän hymyillä? Yleisön kasvot korkeintaan hehkuvat sinisenä. Katsomossa on aina sellaisia, jotka luulevat, ettei puhuja huomaa kuulijan kännykän valossa "loistavia" kasvoja.

On ollut järkyttävää huomata epäkohteliaan somekäyttäytymisen leviävän myös yleisöluennoille. Puheen aikana googlattu tieto heitetään puhujalle kuulijamassasta ja odotetaan, että puhuja sekoaisi sanoissaan. Yleisö ei ole enää vain vaiti, se voi olla myös ilkeä. Olen pitänyt esiintymistaidon kurssuja niin johtajille, poliitikoille kuin erityisen ujoille ja aroillekin. Koulutustarve ei ole vähentynyt missään vaiheessa. Monelle liike-elämässä toimivalle tulee yllätyksenä, kuinka paljon työhön liittyy esiintymistä ja puheita, nykyisin myös viestintää medioissa. Opintojen aikana tai työnhaussa puhumisen taitoa ei aina ymmärretty osaksi ammattitaitoa.

Viestinnän koulutuksessa aihe kiertyy aina jossain vaiheessa esiintymisjännitykseen. Lapsuuden kömmähdyt, nuoruuden epävarmuus tai aikuisena muiden edessä epäonnistunut puhe pilaavat helposti tulevatkin esitykset. Muistijälki jää vahvaksi, ja usein sitä ruokkii pahiten juuri itse esiintyjä. Jos jostain syystä esitys menisikin hyvin, sitä ei saa sanoa ääneen tai sillä ei voi ylpeillä. Suomessa ei vain tehdä niin.

Surullista onkin juuri se, että peruskoulumme tuottaa yhä jännittäjiä, nolattuja puhujia ja panikoivia esiintyjä. Miten pieni ja rohkea lapsi lannistetaan jo ala-asteella ujoksi ja epävarmaksi puhujaksi? Entä miten lapsi oppii kuuromyäksi yleisöksi?

Toivosin, että kun seuraavan kerran kuuntelet esitystä ja huomaat jännitystä ilmassa, kannustat katseella, hymyilet ja nyökkäät, autat puhujaa. Jospa satavuotias ja hiljainen Suomi oppisi vihdoinkin puhumaan ja kuuntelemaan!

Ulla Pekkarinen
Liiketoimintaosaamisen lehtori
Savonia-ammattikorkeakoulu



Parasta palvelua Savossa

Kesän parhaita lukuhetkiä oli Kauppalehden arvostetun toimittajan Heikki Haapavaaran artikkeli Maakunnan yrittäjistä ja parhaasta palvelusta. Hänellä on vanha kesämökki Kuopion koillispuolella, jossa on tarvetta monenlaiselle remontille. Hän kuvailee osuvasti, miten Kaavin putkimies osasi hoitaa nopeasti ja joustavasti rikkoontuneen pumpun kuntoon. Särkiniemen lasiliike saa myös kehuja hyvästä palvelusta ja Tuusniemeltä löytyy sähkömies, joka korjaa tv-antennin käden käänteessä.

Haapavaaran mielestä pienet yrittäjätarinat ja verkottuminen ovat maaseudun vahvuus. On hienoa lukea tekstiä, jossa hän korostaa että Etelä-Suomessa harvoin saa Savossa kohtaamaansa palvelua. Heikki Haapavaara ihailee myös savolaisten pienyrittäjien asennetta. Kun jollain on pulma, se tullaan ratkaisemaan vauhdilla. Bonuksena tulevat vielä Savon vääräleukojen tarinat.

Hänen mielestä yksityisyritteliäisyys näyttäytyy Savossa parhaimmillaan. Se pyörii yksittäisen ihmisen idean, osaamisen ja intohimon varassa. Hän toteaaakin ymmärtävänsä vanhenevan mökin ylläpitäjänä pienyrittäjäverkon tarpeellisuuden. Kokonaisuudessaan Haapavaaran juttu on erittäin hyvää mainosta Pohjois-Savon eri alojen yrittäjille ja yrityksille!

Myös meillä on nyt mahdollisuus arvioida alueemme yrityksiä ja yrittäjiä, sillä Pohjois-Savon parasta palvelua 2017-kilpailu on parhaillaan menossa. Kilpailu pyörähti käyntiin jo neljättä kertaa Kuopion alueen kauppakamarin palveluvaliokunnan järjestämänä. Apuna toimii Savonia -ammattikorkeakoulun yTiimi. Yhteistyössä ovat mukana myös Savon Sanomat ja Kuopion kaupunki.

Kilpailu alkoi kesäkuun alussa parhaan palvelun ilmiannoilla ja seuraavaksi Kuopion alueen kauppakamarin palveluvaliokunta valitsee kilpailun finalistit ilmiantojen perusteella. Voittaja valitaan syyskuussa pidettävän yleisöäänestyksen, Mystery Shoppingin sekä palveluvaliokunnan valinnan perusteella. Voittaja julkistetaan 2.11.2017 pidettävässä Savo-laista palvelua-koulutusseminaarissa.

Uskon, että tällaiset kilpailut nostavat entisestään palvelun tasoa alueemme eri alojen yrityksissä. Samalla finalistit saavat ilmaista mainosta eri kanavissa, joka hyvinkin lisää yrityksen tunnettavuutta, asiakasmääriä ja myyntiä. Olen varma, että myös yrittäjän ja asiakaspalvelijan motivaatio on korkealla, jos saa tunnustusta eri tahoilta.

Toivon, että kohtaat leppoisaa, lupsakkaa ja puheliastakin palvelua asioidessasi Pohjois-Savon eri yrityksissä kuten Haapavaaran Heikille oli päässyt käymään.

Jari-Pekka Jääskeläinen
Liiketoimintaosaamisen lehtori
Savonia-ammattikorkeakoulu



Lomailamisen sietämätön keveys

Syyskuun alkaessa ovat kesälomat pidetty, ja työ luistaa jo kuin rasvattu. Ensimmäisen työviikon jälkeen tuntui siltä kuin ei olisi ollutkaan poissa – lomalla. Silti olo oli voimaantunut ja tuntui, että akut on ladattu tulevaa talvea varten.

Koin, että loma oli hyvä, vaikka helle ei hellinytkään. Loma oli vapautta, olemista ja tekemistä sopivassa suhteessa. Töihin oli kiva palata. Tunsin melkein syyllisyyttä kun en loman aikana unohtanut salasanoja, eivätkä tekemättömät työt kaataneet minua henkisesti kuumoon, vaikka aloitin työt maanantaina enkä loppuviikosta.

Miten sitä on osattu ennen olla lomalla, kun ei ollut työpsykologien ohjeita. Nyt tulee tuutin täydeltä ohjeita siitä, miten on parasta jäädä lomalle, olla lomalla ja palata töihin. Pitää tehdä työlistat odottamaan työhön paluuta. Kesälomaa varten ei saa tehdä menolistoja, on pysähdyttävä, nautittava kiireettömyydestä ja hoidettava ihmissuhteita. Toisaalta jos vietät loman puolison kanssa, niin parisuhde on tiukoilla, ja riitoja odotettavissa. Aikamoinen riski taitaa olla koko loma.

Vielä vaarallisempaa on loman lopettaminen. Töihin on palattava keskellä viikkoa, pehmeästi totutteleamalla, ettei työhön paluu ole liian rankkaa ja uupumus yllätä. Oletettavasti salasanat on unohdettu, työtehtävät kadonneet täysin mielestä, jolloin ennen lomaa tehty tehtävälista auttaa selviytymään ensimmäisten päivien aikana.

Duunitorin lista kuudesta vinkistä millä voit helpottaa työhön paluuta sisältää seuraavat asiat: Tee päivällesi suunnitelma ja pidä siitä kiinni, Ota rauhallisesti, Panosta lounaaseen, Muistele ja keskustele lomasta, Panosta töiden ulkopuoliseen aikaan ja Suunnittele uutta lomaa. Listalla ei ole ”innostu työtäsi” ja anna uusien ideoiden lentää, joka meillä on työyhteisössä ollut havaittavissa viime viikkoina – loman jälkeisessä elämässä.

Onko nyt käynyt niin, että loma on psykologisoitu, jolloin luonnollinen ilo lomasta katoaa? Lomasta tulee suoritus. Sitä suunnitellaan ja siihen ladataan paljon odotuksia. Mikäli odotukset eivät täyty niin pettymys on suuri ja työhön palaaminen vaikeaa, jopa ahdistavaa.

Loma on työn vastapaino ja siksi ihmettelen etteikö lomalle vaan voisi heittäytyä, ilman suunnitelmia, listoja ja ahdistusta loman loppumisesta ja työhön paluusta. Tuntisimmeko silloin syyllisyyttä siitä, että ”on hyvä olla, ei huolet paina eikä rasitu polta”, Ismo Alankoa lainatakseni. Olisiko meillä suoritusyhteiskunnassamme silloin ongelmana lomailemisen sietämätön keveys?

Työn ilo ja tekemisen riemua!

Salla Seppänen
koulutusvastuujohtaja
Savonia-ammattikorkeakoulu



Kuva Savonia-ammattikorkeakoulu

Viihtyvätkö opiskelijat?

Uusi lukukausi käynnistyi vilkkaasti. Kaupungille on tärkeää, miten ylipäätään opiskelijat viihtyvät Kuopiossa. Alueen tulee olla vetovoimainen koko valtakunnan nuorille. Modernin opiskelijakaupungin imagon luominen vaatii pitkäjänteistä ja määrätietoista työtä, jota Savilahden kokonaisuus hienosti tukee.

Markkinoinnissa on luotettu pitkään luontoarvoihin, mutta nuori aikuinen pitää kuitenkin Suomessa luontoa itsestään selvyytenä. Ehkä suurempi ongelma on elävän kaupunkiympäristön luominen. Esimerkiksi aikoinaan kaupunginjohtaja Kari Häkämies kuvaili Kuopion toria venäläiseksi lentokentäksi.

Vanhanaikaiset mielikuvat ovat vääriä, jotka osaltaan ovat syntyneet median myötävaikutuksella. Kuopiota usein kuvataan torinäkökulmasta, josta välittyy sellainen lupsakka ja maalaishenkinen ilmapiiri.

Kuopio on kokoonsa nähden vertaansa vailla oleva kaupunki. Tämä on muun muassa vireä koulukaupunki, täällä on urheiluseuroja pääsarjatasolla ja elävää kulttuuritarjontaa sekä kesällä että talvella.

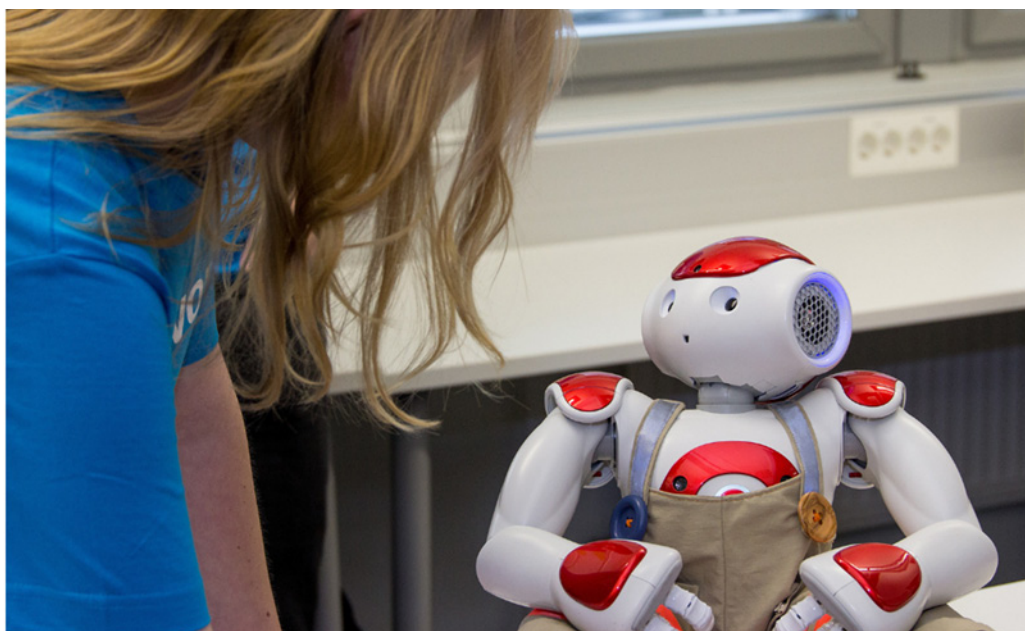
Opiskelijoiden viihtymiseksi tarvitaan monia toimenpiteitä. Esimerkiksi pienituloiselle opiskelijalle edullinen ja toimiva joukkoliikenne merkitsee varsin paljon.

Kansainvälisyys tulee jatkossa korostumaan. Suurena haasteena on löytää ulkomaalaisille opiskelijoille iltatöitä, harjoittelupaikkoja ja aikanaan työpaikkoja.

Kuopio on hyvä paikka asua ja elää. Tämä ilmenee vaikka lukemalla keskustelupalstoja. Kuopioon aikoville opiskelijoille kerrotaan, että kaupunki on sopivan kokoinen ja täällä on lyhyt etäisyydet hoitaa asioita.

Yhdessä kirjoituksessa oli keuhuttu myös iltaelämää. Kuuluisalla baarikadulla on helppo asioida. Takin voi laittaa yhteen narikkaan ja sitten on vaivatonta kiertää vierekkäisiä baareja talvellakin. Viihtyvyyttä tämäkin.

Jouni Vornanen
tiedottaja
Savonia-ammattikorkeakoulu



Robottikaverit ovat tulossa kouluun

Äskettäin julkaistussa Dare 2030 – Oppimisen tulevaisuuksissa –raportissa luodaan skenaarioita siitä, millaista oppiminen on vuonna 2030. Vaihtoehtoisia tulevaisuudenkuvia luotaessa on tärkeää tunnistaa keskeiset ajurit, globaalit megatrendit, jotka muokkaavat yhteiskuntaamme kaikilla osa-alueilla halusimme sitä tai emme.

Seitsemän nimettyä kehityssuuntaa ovat keskinäisriippuvuus, jakamistalous, ilmastonmuutos, heimoutuminen, yksilöllistyminen, digitaalisuus ja automatisaatio. Esimerkiksi automatisaation suhteen Maailmanpankin arvion mukaan 55-85% maailman työpaikoista on automatisoitavissa. Tämä puolestaan vaikuttaa tulevaisuuden osaamis- ja koulutustarpeisiin. Heimoutuminen ja yksilöllistyminen taas liittyvät yksilöiden kasvavaan tarpeeseen määritellä indentiteettinsä yhteisöjen, elämäntavan ja tekemiensä valintojen kautta. Koulutuksessa tämä tarkoittaa oppimisen personointia, vaikka oppiminen voi olla kollektiivista määräytyvät sisällöt viime kädessä yksilön tarpeiden ja tavoitteiden mukaan.

Tutkimuksen tuloksena kuvattiin neljä mahdollista koulutuksen tulevaisuutta jotka nimettiin termeillä Teho, Turva, Tori ja Tekno. Mikään kuvatuista tulevaisuuksista ei todennäköisesti toteudu sellaisenaan, toisaalta erilaisten skenaarioiden tavoitteena onkin herättää

keskustelua ja pohdintaa tulevaisuuteen luotaavia päätöksiä tehtäessä. Skenaariosta ja katsantokannasta riippuen tulevaisuuden valoisuus vaihtelee mutta selvää näyttäisi olevan se, että se on merkittävästi erilainen kuin nykyisyys.

Mikä sitten muuttuisi? Mahdollista voisi olla vaikkapa se, että koulutusjärjestelmä rakentuu tilaaja-tuottaja-mallin varaan ja globaalit koulutustoimijat valtaavat pääosan koulutusmarkkinoista. Toisen skenaarion mukaan taas ensisijaisia julkisen koulutustarjonnan korvaajia ovat jakamistalousteen perustuvat pienyhteisöt, jotka tuottavat koulutusta jäsenilleen. Kolmannen tulevaisuuskuvan mukaan julkisten koulutuspalveluiden tuottamisesta luovutaan. Oppijat kiinnittyvät yhteiskuntaan virtuaalisten yhteisöjen kautta ja oppimista tapahtuu kaikkialla aidoissa ympäristöissä oppimisvalmentajan tukemana ja teknologian avustamana. Tuo oppimisvalmentaja voisi olla robotti, joka väsymättä analysoi ja antaa palautetta oppimisesta. Neljäs skenaario kuvaa teknologian hyödyntämistä vielä tätäkin laajemmin.

Tulevaisuuden ennustaminen on myös tulevaisuuden tekemistä. Koulutus ei voi ajopuuna seurata ympäröivän yhteiskunnan muutosta vaan reagoiden luotava oma tulevaisuutensa. On hyvinkin todennäköistä että suurintakin rohkeuttamme tällä hetkellä kuvaavat päätökset eivät kymmenenkään vuoden kuluttua enää kovinkaan rohkeilta näytä. Suuren filosofin Matti Nykäsen sanoin, "Huominen on aina tulevaisuutta".

Esa Viklund
kehittämispäällikkö
Savonia-ammattikorkeakoulu



Kuva Savonia-ammattikorkeakoulu

Huipputuote – koulutusvienti

Suomen korkealaatuinen koulutusjärjestelmä luo ihailua ympäri maailmaa. Koulutus on monella mittarilla maailman kärjessä. Koulutusosaaminen toimii yhtenä maabrändinä ja siitä halutaan ottaa kaikki irti: koulutusvientinä.

Korkeakoulut ovat rakentaneet tai ovat rakentamassa koulutuksen vientiin erilaisia strategioita. Tuotteistamisessa nousee esille, mistä näkökulmasta koulutusta viedään ulkomaille.

Onko koulutustason nostamisesta? Haetaanko lisäeuroja? Ollaanko humaaneja ja halutaan olla kehittämässä kehitysmaita? Viedäänkö tutkinnonosia vai toimintamalleja esimerkiksi pedagogisia menetelmiä?

Koulutuksen viennistä on Savoniassakin hyvä kokemuksia. Iso kysymys on, mistä etsitään ja löydetään oikea markkinarako. Esimerkiksi kansainvälisyyskasvatuksessa helposti tulee mieleen opiskelijavaihdot tai työkomennukset ulkomaille eli maasta pois.

Sekin ihme on nähty, että pariisilaisesta yliopistosta, Paris Sudista tuli useana vuotena Savoniaan nuoria ihmisiä opiskelemaan kulttuurienvälistä viestintää. Vaikka Ranska on monikulttuurinen yhteiskunta, näiden aineiden opetus ei ole siellä kovinkaan yleistä.

Välttämättä kyse ei ole nappikaupasta. Saudi-Arabia osti koulutusta viiden miljoonan euron edestä. Vauras maa lähetti 117 opettaja, jotka tutustuvat suomalaisen peruskoulun opetusmenetelmiin Turussa, Tampereella, Joensuussa ja Espoossa. Suurin osa opettajista otti perheensä mukaan, joten todellinen joukko oli yli 400 osallistujaa.

Suomi on pieni maa. Maamme väestöstä on vain 0.07 prosenttia maailman väestöstä. Koulutuksessa olemme kuitenkin mahtimaa. Meillä on käsissä siis loistava tuote.

Markkinointi on mukavaa, mutta rahat tulevat myynnistä. Myynti on taitolaji – osaammeko tehokkaasti myydä koulutustamme?

Jouni Vornanen
tiedottaja
Savonia-ammattikorkeakoulu



Hyvä palvelu, parempi kokemus

Kun et pääse millään eteenpäin verkkopalvelussa tai toimit epäloogisessa järjestyksessä ruokalassa tai joudut selittämään sairaalassa aina uudestaan käyntisi syyn, eivät palvelupolku ja niihin liittyvät taustaprosessit ole kunnossa. Pulssi nousee ja koet saaneesi surkeaa palvelua.

Kuopiossa on käynnissä kilpailu parhaasta palvelusta eli käytännössä parhaasta palvelukokemuksesta. Kannattaa osallistua. Kiinalaisille markkinoidaan järvi-Suomen matkailupalveluita. Onko kaikki valmiina?

Palvelusektorin kasvaminen tuotannollisen toiminnan rinnalla on lisännyt huikeasti kiinnostusta asiakaslähtöiseen kehittämistoimintaan. Palvelumuotoilu on päivän sana palveluiden kehittämisessä. Mistä siinä on kyse?

Palvelumuotoilu tarjoaa systemaattisen toimintamallin ja työkalut palveluiden ja liiketoiminnan innovointiin. Keskeistä on asiakasarvon kasvattaminen, sillä asiakaskokemus on niin tuotteiden kuin palveluidenkin kriittisin kilpailutekijä.

Palvelumuotoilussa yhdistyvät luova ajattelu ja kyky jalostaa tietoa liiketoiminnan ja asiakkaan hyödyksi. Abstrakti palveluprosessi saa visuaalisen ja konkreettisen muodon, johon sidosryhmien edustajat voivat ottaa kantaa.

Kuulostaa virtaviivaiselta, mutta todellisuudessa jumppaa tehdään jo ennen varsinaista innovointiprosessia. Ongelman luonteen ja haasteen hahmottamisessa tarvitaan useammat aivot, sillä tämän päivän haasteet ovat monesti luonteeltaan avoimia.

Ongelmia on mahdotonta rajata selkeästi tai niiden paikkaa systeemeissä on vaikea hahmottaa. Haasteet ovat kompleksisia, hajanaisia ja muuttuvia. Silloin on vaara takertua ratkomaan lillukanvarsia ja varsinainen ongelma jää ratkaisematta.

Kuulostaa jotenkin SOTE-uudistukselta. Siinäkin on tavoitteena hyödyntää palvelumuotoilua ainakin osallistamisen välineenä, mutta toivottavasti laajemminkin. Wellness-palveluiden lisääntyminen luo kilpailuasetelmaa, jossa kaikkien toimijoiden on treenattava palvelunsa ja henkilöstönsä huippukuntoon.

Siksi kansalaisena lataan paljon odotuksia tulevaisuuden terveydenhuollon palvelukehitykseen ja henkilöstön palveluosaamiseen. Sote-alan oppilaitokset ovat lisänneet palvelumuotoilun opetusta koulutusohjelmiinsa.

Hyvä asiakaskokemus syntyy todellisten asiakkaiden tarpeiden ymmärtämisestä ja niihin vastaamisesta.

Raisa Leinonen
Tk- ja liiketoiminnan suunnittelija
Savonia AMK, kulttuuriala



Helpota ihmisten elämää, ryhdy yrittäjäksi!

“Yrittäjä on ihminen, joka tekee muiden ihmisten elämästä helpompaa. Jos haluat auttaa muita, sinulla on bisnes”. Näin meitä muistutti Sir Richard Branson, joka vieraili eilen jo toistamiseen Nordic Bisnes Forumissa (NBF:ssä). Hän puhui Helsingin Messukeskuksessa 7500 seminaarivieraalle ja suoran lähetyksen välityksellä lisäksi ainakin 20 000 kuulijalle eri puolilla Suomea.

Murrosikäisenä yrittäjyydestä kiinnostunut Branson on 67 vuotta kestäneen elämäntaipaleensa aikana ehtinyt perustaa mm. Virgin Records- levy-yhtiön, Virgin Atlantic Airways-lentoyhtiön ja hänellä on myös tulevaisuuteen suuntautuva avaruusturismiyhtiö. Viimeksi hän oli otsikoissa hurrikaani-Irman tehdessä tuhojaan Karibian saarilla, missä hänellä on oma saari, jossa hän on viettänyt suurimman osan ajastaan viimeisimmän 14 vuoden aikana.

Sir Richard painotti erityisesti puheenvuorossaan muiden kanssaihminen kohtelun tärkeyttä. Hänkin muisti presidentti Trumpia ja korosti että uuden Yhdysvaltain presidentin versio menestyksestä ei ole oikea, eli toisten tölviminen ei ole oikea tapa hoitaa asioita. Menestyjä tänä päivänä on sellainen henkilö, jonka haluat tavata uudestaan. Kaiken

muun lisäksi Branson on perustanut yhdessä muusikko Peter Gabrielin kanssa the Elders-ryhmän, jonka tavoitteena on työskennellä rauhan ja ihmisoikeuksien hyväksi. Ryhmään kuuluu mm. entinen USA:n presidentti Jimmy Carter, YK:n ex- pääsihteeri Kofi Annan ja Suomen presidentti ja Nobelin rauhanpalkinnon saaja Martti Ahtisaari.

Monet menestyneistä yrittäjistä ovat hyväntekijöitä. Bill Gates on säätiönsä kautta luovuttanut omaisuudestaan tähän mennessä jo 53 % tarttuvien tautien torjuntaa kehitysmaissa ja koulutukseen. Myöhemmin hän on luvannut antaa lähes koko omaisuutensa hyväntekeväisyyteen, arvoltaan lähes 86,4 miljardia USD. Mark Zuckerberg, Facebookin perustaja, puolestaan hyväntekeväisyssäätiön tyttärensä syntymän kunniaksi. Säätiölle he lahjoittavat elämänsä aikana 99 % Facebook-osakkeidensa arvosta, joka oli vajaa pari vuotta sitten jo 45 miljardia USD.

Monet yrittäjät myös täällä Suomessa ovat sijoittaneet osan varallisuudestaan yleishyödyllisiin kohteisiin, esimerkkinä vaikka Ilkka Herlin, jolle Itämeren pelastaminen on sydämenasia. Myös maakunnassamme on yrittäjiä, jotka haluavat omalla työllään, ideoillaan ja kyvykkyydellään ansaitsemaansa varallisuutta sijoittaa syntymäkuntaansa, kasvattiseuraansa tai muuhun tärkeäksi katsomaansa kohteeseen.

Summat eivät yllä edellämainittujen multimiljonäärien luokkaan, mutta osaltaan ne auttavat ja mahdollistavat eri alojen yritysten ja organisaatioiden toiminnan, joka muuten ei olisi mahdollista ainakaan nykyisessä laajuudessa. Muistetaan siis menestyneen yrittäjä Bransonin opetus eli jos haluat auttaa muita, sinulla on bisnes.

Jari-Pekka Jääskeläinen
Liiketoimintaosaamisen lehtori
Savonia-ammattikorkeakoulu



Suklaatalo nousee piparkakkutalojen rinnalle.

Suklaasota!

Joulusuklaat ovat rynnineet tällä viikolla kauppoihin. Tällaiselle suklaa-addiktille ja suklaan harrastajalle tilanne on unelma, painonvartijalle haaste ja jouluuhmiselle startti aaton odotukseen.

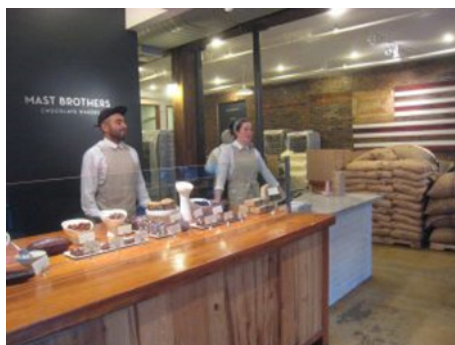
Olen tehnyt jo vuosikausia piparkakkutalon viereen suklaatalon, konvehtien täytekokeilut aloitamme jo syyslomalla ja matkoilla tarkistan usein majoituksen jälkeen suklaakohteet. Olen vierailut kotimaassa ja ulkomailla useissa suklaamuseoissa, suklaatehtaissa, konvehtikaupoissa ja jopa suklaateatterissa.

Epävarma maailmantilanne kuitenkin kauhistuttaa suklaan suurkuluttajaa. Suurin huoleni on kumiviljelmät. Kaakaopapu ei tuota yhtä hyvin kuin kumi, joten kaakao joutuu antamaan tilaa automaailmalle. Pahimmissa uhkakuivissa suklaa loppuu maailmasta jo vuonna 2020.

Entä mitä tapahtuisi Suomelle ilman suklaata? Jos ei olisikaan enää Fazerin sinistä, Pandan joulupöydän konvehteja tai Tuplaa? Muistoni kiinnittyvät useasta kohdasta juuri suklaaseen. Vaikka suklaata saisikin vielä lähivuodet, ajatus elämästä vanhainkodissa ilman suklaata kauhistuttaa. Entä lapsiparkani, jotka ovat vihkiytyneet aiheeseen jo äidinmaidossa? Millainen heidän suklaatulevaisuutensa on?

Haaveenani olisi päästä joskus keräämään itse kaakaopapuja suoraan viljelmiltä. Käyskennellä suklaapalstalla päiväntasaajalla samalla tavoin kuin viiniharrastajat viinitiloilla. Todellisuudessa kaakaoviljelyn ongelmia Länsi-Afrikassa ovat liian pieni korvaus viljelijöille, lapsityövoima ja jopa orjuus. Näitä ajatellessani suklaa ei sula enää suussa kuten ennen.

Suomen Yk-liitto suosittelee suklaan hankintaan harkintaa ja Make Chocolate Fair -kampanja opettaa kuluttajia huomioimaan maun lisäksi muitakin kriteereitä. Yllätyin, kun perehdyin vastuulliseen suklaaseen Suomessa, että lähikaupoistani tuo usein parjattukin saksalainen kauppa- ja elämysketju käyttää ainoana omassa tuotannossaan vastuullisuussertifioitua kaakaota. Sehr gut!



Suklaatehdas New Yorkissa.



Itsetehtyjä konvehteja.

En ole otsikosta huolimatta julistamassa suklaasotaa, mutta pelkään, että tämä jumalainen elintarvike ja syntinen nautintoaine aiheuttaa vielä sotia ja taisteluita. Toisaalta voi olla, että massa- ja halpatuotantoon iskee vastaiskun käsityöläiset. Nyt on jo nähtävissä, että pienet tuottajat ja merkit tuovat markkinoille laadukasta ja vastuullisesti tuotettua suklaata. Kuluttajalla alkaa olla varaa valita.

Suklaatahan voi maistella ja arvioida kuten viiniäkin. Maku, tuoksu, ulkonäkö, rakenne ja jopa ääni (lohkeaminen) voidaan arvioida. Terveysvaikutuksista voidaan kiistellä aivan kuten viininkin kohdalla.

Kotoani löytyy suklaaiset shampoot ja hajuviedet, kirjahylly on täynnä suklaakakkukirjoja ja keittiössä on suklaakaappi. Kuuluin joskus jopa suklaaseuraan, mutta nykyisin valitsen suklaan rinnalle hyvää seuraa.



Suklaakakku pääsiäiseksi.

Villeimmissä unelmissani minulla on pieni suklaapuoti ja tittelini on suklaa-sommelier.

Ulla Pekkarinen
Liiketoimintaosaamisen lehtori
Savonia-ammattikorkeakoulu



Kuva Savon XPress

Kuvassa Jännevirran siltatyömaalla Janne Huttunen, Sami Pekkarinen ja Mika Vehviläinen Savonian Rakennuslaboratoriosta

Jännevirran silta – aikamoinen revohka

Jännevirran siltatyömaa on näkemisen arvoinen. Työmaata kannattaa käydä katsomassa, vaikka ei olisikaan menossa Riistavedelle tai Joensuun suuntaan. Mökkimatkani Pellonniemelle on entistä mielenkiintoisempi, koska sillan rakennusalue kolmen kilometrin matkalta muuttuu jatkuvasti. Sillasta tulee uljas.

Jo 1930-luvulla Jännevirtaan vaadittiin siltaa. Kuopion läänin maaherra Gustaf Ingatius vauhditti hanketta kirjoittamalla sillan tarpeesta kulkulaitosministeriölle. Sillan rakentaminen alkoi vuonna 1938, mutta talvisota keskeytti työmaan. Urakka jatkui vasta vuonna 1947, silta avattiin talviliikenteelle joulukuussa 1950 ja muulle liikenteelle elokuussa 1951.

Uudella sillalla on pituutta noin 600 metriä ja urakkahinta liki 27 miljoonaa euroa. Sillan kansi viilettää noin 30 metrin korkeudessa. Urakoitsijana toimii Kreaten Oy ja betonintuottajana Lujabetoni Oy. Silta valmistuu kesällä 2018.

Suomessa on paljastunut yllättävän paljon murheellisia puutteita betonirakentamisessa, niissä on ilmennyt pahoja laatuongelmia. Päivänvaloon tulleet lujuuspulmat ovat yllättäneet alan yritykset kuin valvovat viranomaisetkin.

Savonia testaa Jännevirran siltatyömaan betoninäytteet. Rakennuslaboratoriossamme testataan sillan työnaikaiset betonin puristuslujuuden testaukset, määräysten vaatimassa laajuudessaan. Siltahanke on kokoluokassaan suurin Pohjois-Savossa. Testattava kokonaistestauskappalemäärä on noin 500 kappaletta.

Voin luvata: testien mukaan silta ei sorru.

Kaija Sääsä
koulutusvastuujohtaja
Savonia-ammattikorkeakoulu



Kuva Savon XPress

Asiakaslähtöisyys terveydenhuollossa – potilaan oikeita valintoja

Sote-uudistuksen valmistelu ja valinnanvapauskeskustelu ovat nostaneet jälleen kerran esiin asiakaslähtöisyyden terveystalouden tarjonnassa. Terveystaloudessa käytiin jo 1980-luvulla kiivasta keskustelua siitä, että hoidon tulisi olla asiakaslähtöistä – ei potilaslähtöistä.

Asiakkaita tuli kuunnella ja yrittää täyttää asiakkaan toiveet. Ajateltiin, että asiakas-sanalla käyttö toi paremman sävyn keskusteluun ja siitä sen uskottiin siirtyvän myös hoitoon. Potilas-käsitteenä julistettiin likimain pannaan.

Itse olen aina käyttänyt sairauden hoidossa käsitettä potilas, niin hoitotyössä toimiessani ja sitä opettaessani, kuin terveydenhuollon palveluja käyttäessäni, tuntematta siitä mitään syyllisyyttä tai tuskaa.

Terveystaloudessa asiakkaana oleminen on haasteellista, koska valinnat, joita potilaana teet ovat paljon merkityksellisempiä kuin se ostatko valkoiset vai vaaleanpunaiset kengät. Joskin kokemuksesta tiedän, että tämäkin valinta on joskus yllättävän vaikea.

Potilaana sinulla on oikeus päättää omasta hoidostasi, tehdä valinta siitä, miten sinua hoidetaan. Vain äärimmäisissä tilanteissa, joissa olet hengenvaarassa tai olet vaaraksi itsellesi tai muille sinua voidaan ns. pakkohoitaa. Jotta osaat tehdä oikeita valintoja, sinun tulee tietää mihin perustat päätöksesi valitsemastasi hoidosta. Kysy itseltäsi ymmärrätkö mitä hoitoa sinulle tarjotaan ja miksi.

Jos vastaus on, että et ymmärrä niin vaadi lisää perusteluja terveystalouden ammattilaiselta. Hänen tulee perustaa ehdottamansa hoito parhaaseen saatavilla olevaan näyttöön eli tutkittuun tietoon ja vankkaan kokemukseen, ja arvioida hoidon sopivuus sinun elämäntilanteesi.

Asiakaslähtöisyys on tuotu esille valinnanvapauskeskustelussa uhkana sille, että ihmiset alkavat ostella vouchereilla tutkimuksia, toimenpiteitä ja hoitoja kuin pizzoja ravintoloiden ruokalistalta. Tuskin sentään näin käy, sillä palveluja tarjoavat hyvän ammattietiikan sisäistäneet ammattilaiset.

Terveystalouden tarjonta on meillä Suomessa valvottua. Ammattilaisten osaaminen, myös eettinen osaaminen, ovat terveystalouden koulutuksessa johtotähtenä, johon panostetaan koko koulutuksen ajan ja jota arvioidaan säännöllisesti opettajien, työelämän ohjaajien ja opiskelijakollegoiden taholta.

Jos ammattilaisen etiikka pettää ja hän tarjoaa palvelua vain saadakseen tuottoa, euroja, ei kyseessä ole ammatillisesta toiminnasta. Torikauppioiden myyntipuheet eivät kuulu terveydenhuollon palveluihin. Hoitoa ei huutokaupata, ja kukapa ostaa samalta myyjältä huonoa tavaraa kahdesti.

Kyllä minä asiakkaana haluan, että ostamani kengät ovat oikean kokoiset, lestiltään sopivat ja kestävätkä kävelyä – ja tietysti sopivan väriset. Miksi olisin terveydenhuollossa tyhmempi tai kritiikittömämpi asiakas kuin mitä olen kenkäkaupassa.



Onnistuneessa asiakaslähtöisessä terveyspalvelussa kyse ei ole käytettävästä käsitteestä vaan ihmisen kohtaamisesta, kunnioituksesta ja ennen kaikkea kyvystä arvioida hänen, potilaan, tilanne kokonaisvaltaisesti ja auttaa potilasta tekemään oikea, näyttöön perustuva ja ymmärretysti perusteltu päätös.

Asiakaslähtöisyys terveydenhuollossa on sitä, että potilas saa sitä hoitoa, jota hän tarvitsee, ja että hän ymmärtää miksi hän hoitoa tarvitsee. Asiakaslähtöisyys kenkäkaupassa on, että asiakas saa sitä mitä haluaa, mutta toivottavasti kuitenkin hyvät kengät.

Salla Seppänen
koulutusvastuujohtaja
Savonia-ammattikorkeakoulu



Party Box ranskalaisittain ;).

Tervetuloa elintarvikkeeksi, hyönteiset!

Kirjoitin viime marraskuussa blogin otsikolla Nam, hyönteisiä! (SS Blogit 9.11.2016). Nyt nostan innolla asian uudelleen esille. Kuluneen vuoden aikana on tapahtunut huijama muutos liittyen hyönteisten käyttöön elintarvikkeissa. Tätä on ehditty odottaa, ja nyt lainsäädännön asettaminen hyönteisten käytössä elintarvikkeena on lähtenyt rullaamaan eteenpäin Suomessakin.

Tällä hetkellä Eviralla on työn alla laatia elintarvikealalle hyönteisten kasvattamista, myymistä ja tarjoiluja koskevia ohjeistusta. Eviran mukaan Suomessa sallitaan vain kasvatettujen kokonaisten hyönteisten käyttö, joita voidaan esimerkiksi jauhaa tai kuivata elintarvikekäyttöön. Jatkossa hyönteistuotteita voi siis myydä ja markkinoida elintarvikkeina.

Mielenkiintoista olisi kuulla mitä mieltä te kuluttajat olette asiasta? Mitä mielikuvia tämä teissä herättää? Itse elintarvikealan ammattilaisena olen ihan "intopinkeänä" pohtimassa ja ideoimassa, kuinka Pohjois-Savon alueen tuottajat ja elintarviketuotantolaitokset voisivat hyödyntää hyönteisiä. Yksi isoimmista kysymyksistä onkin, kuinka tuotteet kannattaisi kaupallistaa ja miten asiaa tulisi markkinoida kuluttajille? Miten paljon tietoa kuluttaja tarvitsee, jotta hän uskaltaa lähteä testaamaan uutta elintarviketta, joka sisältää hyönteisiä?

Esimerkiksi Aasiassa tämä ei mitenkään ole outoa eikä vierasta. Sieltähän löytyy katukeit-
tiöistä vaikka millä mitalla erilaisia hyönteisiä uppopaistettuna, grillattuna tai kuivattuna.
Makumaailma toki voi olla varsin vieras meille savolaisille. Uskon kuitenkin, että elintar-
vikkeet jotka sisältävät hyönteisiä tulevat jäämään osaksi tuotevalikoimaa – vaikka siihen
aikaa saattaa mennäkin. Ruokakulttuurimme muuttuu ajassa erityisesti proteiinin lähtei-
den osalta. Uskon ainakin vahvasti näin. Mitä mieltä sinä olet? Söisitkö omalla tieto- ja
kokemuspohjallasi esimerkiksi leipää, joka sisältää hyönteisjauhetta?

Salla Willman
TKI-asiantuntija
Savonia-ammattikorkeakoulu



Koulutuksen keskeinen tehtävä on ruokkia opiskelijan motivaatiota

Maailman muuttuessa korkeakouluissakin pohditaan laajasti tulevaisuuden osaamista. Mitä olisi se osaaminen, jota nuori asiantuntija työssään menestyäkseen 2030 luvulla tarvitsisi? Tavoiteltavaa osaamista kuvaavat opetussuunnitelmat rakennetaan osaamisperusteisesti ja arvioinnissa kuvatun osaamisen saavuttaminen pyritään todentamaan. Niin tärkeää kuin osaaminen onkin, voidaan myös kysyä olemmeko huomioineet opiskelijan motivaation merkityksen osana tulevaisuuden kilpailukykyä luovaa oppimisprosessia?

Motivaatio jaetaan usein sisäiseen ja ulkoiseen motivaatioon. Ulkoisessa motivaatiossa toiminnan perusteena on ulkoinen palkinto, tämä voi olla esimerkiksi palkka työstä, tunnustus tai muiden ihailu. Koulutuksessa ulkoista motivaatiota ylläpitää usein tavoitteena oleva tutkinto. Sisäisen motivaatio puolestaan johtaa tekemiseen, jossa ulkoista palkintoa ei välittömästi ole odotettavissa. Näin ollen sisäinen motivaatio on usein pitkäkestoisempaa ja pysyvämpää. Sisäiseen motivaatioon liitetään myös usein termejä kuten uteliaisuus, innostuneisuus, sitoutuminen ja luovuus. Sisäisesti motivoitunut opiskelija haastaa ja ylittää itsensä päivittäin, opiskelu ei ole vain autopilottimaista lukujärjestyksen seuraamista vaan keino saavuttaa mielihyvää ja onnistumisen kokemuksia.

Korkeatasoisen koulutuksen ei tulisi olla bulkkituote vaan opiskelijoiden erilaiset osaamistaustat ja vahvuudet huomioiva henkilökohtaistettu oppimispolku. Positiivisesti opiskelijan rajat haastavien toteutustapojen ja oppimisympäristöjen tulisi olla reagoitukykyisiä ja mukautua muuttuvan toimintaympäristön haasteisiin. Kuvaus sopii varsin hyvin suureen osaan yhteen maailman parhaista korkeakoulujärjestelmistä. Keskeinen kysymys näin synttäreiden aattona onkin, teemmekö kansakuntana sellaisia päätöksiä, joilla emme rapauta vaan vahvistamme Suomea koulutuksen mallimaana?

Suomen kilpailukykyä tulevaisuuden globaaleilla markkinoilla ei pitkällä tähtäimellä pelasteta kikyillä eikä palkkamallilla vaan sillä, että osaamme tehdä asioita kilpailijoitamme fiksummin. Maailman osaavimmaksi kansaksi ei kuitenkaan päästä pelkillä julistuksilla ja juhlapuheilla, tämän tavoitteen saavuttamisessa koulutuksella on keskeinen rooli. Tavoite on kova mutta realistinen, yhtään ylivoimaista estettä ei ole näköpiirissä jos aidosti ja riittävästi tätä haluamme. Olemassa olevien ratkaisujen kyseenalaistaminen, radikaalit innovaatiot, innostus ja luovuus takaavat juhluvuottaan viettävälle Suomelle menestystarinan myös seuraavaksi sadaksi vuodeksi.

Esa Viklund
kehittämispäällikkö
Savonia-ammattikorkeakoulu



Kuva Antti Jire

Ensimmäinen yTiimi Lontoossa v. 2009.

yTiimi, yrittäjyyden ystävät jälleen yhdessä

Viime perjantaina kokoontui 140 entistä ja nykyistä yrittäjäyystiimi, yTiimi -opiskelijaa yhteen juhlistamaan jo kymmenen vuoden ikään ehtinyttä yTiimiä. Jälleennäkemisen riemu ja elämäntilanteen päivittäminen entisten tiimiläisten välillä aiheuttivat puheensorinan, jonka pystyi katkaisemaan ainoastaan illan juontaja, hänkin käyttäen tekniikan tuomia mahdollisuuksia.

Vaikka kaikki kutsutut nuoret eivät olleet vielä yrittäjiä, kuitenkin yllättävän monet heistä olivat jo perustaneet yrityksen, yksin tai yhdessä. Se, että he olivat vastanneet myönteävästi kutsuun, kertoo siitä, että puolentoistavuoden yrittäjäysohjelma oli jättänyt jälkensä. Monet olivat tulleet kaukaa pelkästään osallistuakseen kauan odotettuun juhlaan ja nähdäkseen entisiä tiimikavereitaan. Vaikka vieraat eivät tunteneet läheskään kaikki toisiaan, jonkinlainen yhteys tuntui vallitsevan osallistujien välillä.

Illan edetessä eri ohjelmanumerot soljuivat sopuisasti. Jo alussa rehtorin tervehdys ja myöhemmin yhteistyökumppanien ja valmentajien puheenvuorot vauhdittivat illan kulua ja kohta koitti hyvinkin mielenkiintoisten muistelusten aika. Nuorimmat tiimiläiset kuuntelivat tarkkaavaisesti vanhempien kollegojen tarinoita ja tunnelma tiivistyi entises-

tään. Kuvauksiin varattu tila oli illan aikana ahkerassa käytössä, sillä kukin tiimi halusi ikuistaa yhdessäolon jälkipolville. Viimeisten opiskeluajan muistelusten jälkeen oli aika jatkaa matkaa, joko kotiosoitteeseen tai sitten vielä yhdessä jatkoille!

Erittäin hyvin järjestettyjen ja suunnitelmien mukaisesti sujuneiden juhlien palaute on ollut pelkästään positiivista. Onpa joillakin vierailta ollut jo suunnitelmissa tapaaminen viimeistään viiden vuoden päästä. Se, moniko on silloin jo päättänyt aloittaa oman yrittäjän taipaleensa, ei ole pääasia. Se, että yTiimivalmennuksen läpikäyneet ovat päässeet hyödyntämään työtehtävissään projektiosaamisen, tiimityön ja verkostoitumisen taitojaan, on tärkeintä. Jos elämän varrella sitten ilmaantuu tavalla tai toisella uusi, toteuttamiskelpoinen liikeidea tai haluaa lähteä suoraan toteuttamaan jo olemassa olevaa liiketoimintamallia, se sopii. Myös valmiin yrityksen ostaminen on varteenotettava vaihtoehto, joka saattaa tulla eteen.

Oli hienoa nähdä yhdessä niin suuri joukko Savonia amk:n yTiimiläisiä. Yhteinen valmentautuminen yrittäjyyteen puolentoistavuoden aikana oli se liima, joka yhdisti perjantai-iltana eri ikäiset ja eri puolilla Suomea vaikuttavat nuoret. Ainutlaatuinen elämys oli saada olla mukana ja kokea lämmin yhteenkuuluvuuden tunne. Kiitos vielä kerran tiimiläiset!

Jari-Pekka Jääskeläinen
yTiimivalmentaja
Savonia-ammattikorkeakoulu



Kuva Savonia-ammattikorkeakoulu

Sähkötön Savonia

Ilkka Remeksen viimetalvisessa kirjassa Suomea kohtaa talvinen sähköttömyys, jossa valot sammuvat, lämpö katoaa ja tietokonepohjaiset järjestelmät eivät toimi.

On toimintoja, joissa riskejä osataan ennakoida. Niitä sanoitetaan ja treenataan kuinka toimitaan, jos joku riski toteutuu. Sähkönsaannin turvallisuuteen liitetään termit riskien tunnistaminen, jatkuvuudenhallinta ja häiriöiden sietokyky.

Nuo käsitteet ovat riippuvuussuhteessa toisiinsa ja ne pitäisi ajallisesti ajatella niin, että riskit ennakoitaa etukäteen, jotta jatkuvuus voidaan turvata. Jos kuitenkin jotain sattuu niin toimintaa pitäisi pystyä jatkamaan häiriöstä huolimatta.

On toimintoja, joissa myös sähköttömyyttä jatkuvuutta pidetään itsestään selvytenä ja häiriöiden sietokyky on varmistettu monin eri tavoin. Esimerkkinä vaikkapa vesihuolto tai sairaala. Näissä molemmissa riskit, jatkuvuus ja häiriöiden sietokyky kytketään vahvasti yhteen. Ja hyvästä syystä, mutta molemmille sähköttömyys olisi silti varsin haastava.

Perustuslain mukainen perusoikeutemme opetukseen ei saa estyä tai kokonaan loppua vaikka meillä olisi millainen kriisi yhteiskunnan toiminnoissa tai yhteisössä. Sähkötön Savonia kestää hetken sähkökatkot, mutta viikkoja jatkuva sähköttömyys kuulostaa kyllä mahdottomalta ajatukselta.

Toki opetus, kuten muukin toiminta, voidaan hetkeksi keskeyttää, mutta mitä siten kun sähköttömyys jatkuu ja jatkuu ja jatkuu. Jossain vaiheessa päädymme antamaan opetusta poikkeusoloista huolimatta ja ei se tietenkään helppoa olisi.

Kun ei olisi valoa, lämpöä eikä tietokoneita korostuisi se mitä kirjoihin on kirjoitettu. Opettajat joutuisivat korvaamaan sähköisen oppimateriaali kirjoilla tai itse omaan päähänsä oppimillaan asioilla ja opiskelija vaihtamaan älypuhelimien ruutupaperiin. Luokkaopetuksessa menetelmänä olisi perinteinen leuka-liitu-metodi.

Riski sähköttömyyteen on onneksi pieni, mutta haastaa meidät ihan hyvienkin perusasioiden äärelle. Onneksi riski sähköttömyyteen on pieni ja luottamus yhteiskunnan sähköturvaa suuri.

Seppo Lyyra

Savonia-ammattikorkeakoulun turvallisuuspäällikkö



Kuva Savonia-ammattikorkeakoulu/Jaakko Laukkanen

Elämmekö Tähtien sodassa?

Drone, droidi, Big Data, humanoidirobotti, teleportti, Internet of Things. Mitä ihmettä? Puhutaanko nyt Tähtien sodasta vai muusta Science Fictionista?

Ei lainkaan. Kyseessä on arkipäivää, jota elämme. Huomaamme sitä tai emme. Kyse on esineiden internetistä ja teollisesta internetistä.

Esineiden internetissä kyse on fyysisistä laitteista, jotka pystyvät aistimaan ympäristöönsä ja viestimään tai toimimaan aistimansa perusteella älykkäästi. Tähän tarvitaan antureita, ohjelmistoja sekä tietoliikenneyhteys, jolloin sensorit, koneet, prosessit ja palvelut tuottavat jatkuvasti tietoa, jota jalostamalla voidaan muun muassa ennakoida ja automatisoida työvaiheita. Näin aiheen määrittää kansainvälinen ICT-alan tutkimus- ja konsultointiyritys Gartner.

Kauppojen kassat ja bonusjärjestelmät keräävät meistä kuluttajista tietoja, joita hyödynnevät juuri sinulle kohdistettuna sähköposti- tai some-mainontana ja markkinointi-iskui-

Rakennustekniikassa kuopiolainen yritys East Dataconst Oy on luonut liiketoimintansa työmaajärjestelmien kehittämisen avulla hyödyntäen internetin pilvipalveluja.

Yrityksen kehitysohjelma perustuu Internet of Things:n eli IoT:n soveltamiseen rakennustyömaiden, rakennusten ja niiden osien eri vaiheiden analysointiin.

East Dataconst räätälöi työmaajärjestelmät rakennusalan yritysten tarpeisiin sensoritekniikalla. Sillä voidaan mitata esimerkiksi: lämpötilaa, kosteutta, ilmanpainetta ja tärinää. Järjestelmään voidaan liittää eri valmistajien sensoreita ja analysointiin käytettäviä algoritmeja.

Esineiden ja teollisuuden internetin osaajista on pulaa. Niinpä Savonia-ammattikorkeakoulussa alkaa syksyllä 2018 Suomen ensimmäinen insinöörikoulutus, joka keskittyy asian ytimeen. Bachelor of Engineering in Internet of Things -koulutus on kokonaan englanninkielinen, koska Suomi tarvitsee alan osaajia myös eri puolilta maailmaa.

Internet of Things (IoT) on maassamme uusi, mutta kansainvälisesti nopeasti laajentunut koulutus. Pohjois-Savossa ja Savoniassa IoT-koulutuksemme vastaa erityisesti terveydenhuollon teknologian yritysten ja teknologiateollisuuden uusiin osaamistarpeisiin. Koulutuksen pääarkkitehti on yliopettaja Arto Toppinen.

Koulutuksen erityispiirteenä on sensoritekniikan, tiedonsiirtotekniikan ja data-analyysin monipuolinen soveltaminen rakennettaessa ja verkotettaessa erilaisia uusien tekniikoiden mahdollistamia toimintoja ja palveluja.

Kaija Sääski
koulutusvastuujohtaja
Savonia-ammattikorkeakoulu

Runo sinulle Suomi

Kun taivas on sininen ja hanki valkoinen.
Kun kesäyö on valoisa ja talvi-ilta pimeä.
Kun smalltalk on pientä puhetta.
Kun äidinkielesi on muille maille vaikea.
Kun koulupakko on onni.
Kun lapsen voi turvallisesti lähettää koulutielle ja luontoretkelle.
Kun hanasta tulee puhdasta vettä ja ankkuri järven pohjassa näkyy pinnalle asti.
Kun isoisäsi ja tuntematon sotilas taistelivat sinun vuoksesi.
Kun murheellisten laulujen maa on täynnä iloa ja riemua.
Kun Suomi täyttää 100 vuotta.

Ulla Pekkarinen
Liiketoimintaosaamisen lehtori
Savonia-ammattikorkeakoulu





Kuva Merja Vehviäinen

Miltä joulupöytä tulevaisuudessa näyttää?

Olen ollut aistivini ilmapiiiriä, että perinteisistä joulupöydän antimista on siirrytty hiukan toisenlaiseen tapaan syödä. Ystävien ja tuttujen kanssa käytyjen keskustelujen mukaan kinkkujen koot ovat pienentyneet merkittävästi tai joulukinkut ovat jääneet pois. Tilalle on tullut kenties kalkkuna tai kasvisversio. Moni ei enää tee tai osta perinteistä rosollia, vaan tilalle on tullut esimerkiksi punajuuri-vuohenjuusto -laatikko tai kylmä alkusalaatti. Kalojen määrä ja se, syödäänkö kalaa ylipäänsä joulupöydässä, tuntuu vaihtelevan alueellisesti paljonkin. Toisaalla ainut joulupöydässä tarjolla oleva kala on lipeäkala, toisaalla pöydät notkuvat graavilohta, silliä, savustettua kalaa sekä muita järvien ja merien antimia.

Olemmeko menossa ”kevyempään” suuntaan jouluruokien osalta? Ovatko kinkku ja liha muissa muodoissa jäämässä varjoon? Vihersalaatit ovat myös tulleet jäädäkseen suomalaisten juhlapöytään, vaikka alkujaan ne eivät ole kuuluneet joulupöytään laisinkaan. Isona syynä tähän on varmasti ollut se, että kurkut, tomaatit, saatikka eri salaattilajikkeet ja eksoottiset hedelmät eivät ennen olleet saatavilla läpi vuoden.

Nykypäivänä monessa taloudessa on myös tapana tuoda joka vuosi joulupöytään jotain uutta ja erikoista. On se sitten leivonnaisten muodossa tai uusien ruokalajien näkökulmasta. Mielenkiintoista tuleekin olemaan muutos myös pidemmällä aika välillä. Tulevatko muun muassa hyönteiset osaksi ruokavaliotamme ja sittemmin osaksi myös joulupöytäämme? Missä muodossa se tapahtuu? Onko se huomaamaton osa joululeipää, kenties osana lanttulaatikkoa vai sittenkin jälkiruokana esimerkiksi sulatettua hyönteissuklaata uunihedelmien päällä? Nykyihmisessä nämä ajatukset saattavat herättää puistatuksia, mutta tulevaisuudessa nämä tai ihan jotkin muut asiat saattavat olla osa arkea ja juhlaa.

Syödäänkö teillä perinteinen jouluateria kera kinkun, perunan, rosollin, lanttu- ja porkkanalaatikon vai sittenkin jotain ihan muuta? Joulupöytä ja sen antimet ovat vahva osa ruokakulttuuriamme ja minua kiinnostaa kovasti nähdä ja kuulla miten se on jo muuttunut ja mihin se on menossa. Miltähän näyttää 200-vuotiaan Suomen perinteinen joulupöytä? Odotan innolla ja uteliaisuudella kaikkien tulevien joulujen perinteitä, mutta nyt erityisesti tätä 100-vuotiaan Suomen perinteistä joulua.

Ihanaa joulunodotusta!

Salla Willman
TKI-asiantuntija
Savonia-ammattikorkeakoulu



Kaikki valehtelevat – myös jouluna

Harvoin olen ollut näin innoissani kirjan lukemisesta. Latasin kännykkääni äänikirjan, ja tuttavani vinkkaamana ruuvasin lukunopeuden 1.75 kertaiseksi. Ensimmäisessä luvussa piti keskittyä ihan tosissaan, olihan kirja englanniksi ja vieläpä raskasta asiaa. Sen jälkeen kuitenkin korva tottui ja alun haparointi muuttui innostukseksi.

Jäin itse asiassa äänikirjaan niin koukkuun, että käytin koiraa lenkillä lumipyryssä, vaikka olisikin ollut lasten vuoro. Viikon iltalenkeillä tuli kirja kuunneltua, kun sain rutistettua 8 tunnin kirjan alle 5 tuntiin. Nopealla matematiikalla saan vuodessa luettua (eli kuunneltua) 50 kirjaa, ilman että minun pitäisi raivata aikaa muulta tekemiseltä. Mitä kaikkea tulenkaan oppimaan vuonna 2018!

Mitä kuunteleman kirjaa sitten käsitteli? Kirjan nimi "Everybody lies" kuvaa sisältöä erittäin hyvin. Ihmiset sanovat yhtä mutta tekevät toista. Markkinointialan ihmisenä oli hyvin silmiä avaavaa kuunnella paljon puhutun big datan ja kaikkialla läsnä olevan Googlen kautta saatuja tulkintoja ihmismielestä. Kun ihminen laittaa someen hashtagia #ihana-mies #onnellisestiyhessä, saatetaan samalta tietokoneelta tehdä samana iltana Google-hakuja joissa haetaan uutta kumppania tai keinoja selvittää pettäkö aviomies.

Rikoksiin, rotuihin ja rakkauselämään liittyvät hakumäärät ja -termit Googlessa olivat niin uskomattomia, että niitä en uskalla tässä juurikaan avata. Kaukaisessa tulevaisuudessa kenties cyberpoliisit ehkäisevät rikoksia ihmisten nettikäyttäjyksen perusteella, mutta vielä olemme siitä kaukana. Tämä siitä huolimatta, että jälkikäteen on löydetty useita tapauksia joissa rikos olisi ollut selkeästi nähtävillä tekijän Google-hauista jo hyvissä ajoin ennen tekoa.

Mutta emmehän me joulun alla halua rikoksia ajatella. Tai valehtelemista. Eilen olin vaimon kanssa kaupungilla, juoksimme kelloa vastaan ja tarkastelimme neljän lapsen toivelistoja toivoen että suurin osa lahjoista olisi jo ostettuna. Kotiin palasimme muina miehinä, iloisina siitä että "isi ja äiti oli päässyt treffeille". Nelivuotiaaseen selitys meni täydestä, isommat tytöt hieman ihmettelivät miksi auton lattialla oli mäkkäri tyhjä take away -kassi. Täytyy myöntää, että tämäkin lumivalkoinen valhe olisi selvinnyt Google-hakujeni historiasta.

#mistälöytyylegolaskettelukeskus #eimemissäantrefeilläoltu #hyväajouluakaikille

Petteri Alanko
Viestintäpäällikkö
Savonia-ammattikorkeakoulu

Parvessa viisaus jalostuu

Itsenäisen Suomen 100-vuotis juhlinta päättyy kohta. Olemme jo siirtyneet itsenäisyytemme 200-vuotiskaudelle. Tämä juhlavuosi on ollut monin tavoin mieleenpainuva, eikä vähiten historian vaiheiden kertaamisena. Se on ollut myös tekoja paremmalle nykyisyydelle sekä ennakoivien polkujen valintaa tulevaisuudelle.

Kulttuurin ammattilaiset, opiskelijat ja harrastajat yhdessä tuottivat lukuisia mieleenpainuvia sisältöjä ja tunne-elämyksiä Suomi 100-teemassa niin kotimaassa kuin vieden osaamistaan ulkomaisiin tapahtumiin. Juhlavuoden aikana myös pohjoissavolainen ruokakulttuuri ja juomaosaaminen saivat omat palkintonsa puhtauteen ja luontoarvoihin pohjautuvista konsepteistaan.

Tarvitsemme vastaavia radikaalien innovaatioiden kehittäjiä lisää, joiden oma innostus imuroi ympärilleen resursseja. Mikään ei nimittäin synny yksin.

Henkilökohtaisesti vuoden paras kokemus positiivisesta kierteestä oli Suomi 100+100 -aikakapseliprojektimme. Se oli luonteeltaan äärimmäisen verkottunut ja monitahoinen ja siihen liittyi erilaisia sidosryhmiä, joiden toimet ja päätökset vaikuttivat konkreettiseen tulokseen.

Sosiaalisessa mediassa projektia verrattiin parviälyyn, jossa ”joukko eri alojen osajia otti rooleja aikamatkan suunnitteluun ja toteutukseen”. Miksikäs ei. Meitä oli todellakin joukko erilaisia ihmisiä erilaisista konteksteistamme, jotka päätimme toteuttaa projektin yhdessä jalostaen ideaa sadan vuoden säilyttimestä, taiteellis-esteettiseksi säilytyskalusteeksi.

Aikakapselin aika oli nyt, itsenäisyytemme juhlavuotena. Idean kummisetä oli yrittänyt synnyttää innostusta asian ympärille jo aiemminkin. Näin motivoitunutta joukkoa projektiin tuskin olisi syntynyt, ellei jokainen olisi nähnyt siinä erityismerkityksiä historian ja tulevaisuuden yhdistämisessä sekä positiivisia vaikutuksia kaupunkilaisten ja vierailijoiden yhteisöllisyyteen.

Toivottavasti aikakapseli kokoaa aikamatkallaan ihmisiä ja sukupolvia yhteen. Olisi niin kiinnostavaa olla näkemässä aikalaisten reaktiot kirjoitetuista ja tuoteterveisistä vuonna 2117. Mutta eihän sitä tiedä. Sillä kun silität aikakapselin sormusta, tietää se hyvää elämää ja lisävuosia! Mikä onkaan sopivampaa hyvän elämän pääkaupunkiin ja ME -henkeä inspiroimaan.

Raisa Leinonen
Tk- ja liiketoiminnan suunnittelija
Savonia-amk, kulttuuri



SAVONIA

LIKETTÄ LIKETOIMINTAAN VOL. 4

Kädessäsi on toinen vuosikerta *Liikettä liiketoimintaan* -blogikirjasta. Savonia-ammattikorkeakoulun monialainen ryhmä kirjoittaa kerran viikossa Savon Sanomien nettilehden SSBlogiin. Aloitimme kirjoittamisen syksyllä 2015, joten blogejamme on julkaistu jo yli 100.

Julkaisemme blogikirjoituksemme myös verkkojulkaisuina ja painettuina kirjoina liikelahjoiksi. Tekstejämme on tykätty ja luettu parhaimmillaan useita tuhansia kertoja. Niitä myös jaetaan laajasti sosiaalisessa mediassa. Näin näkemyksemme leviävät ympäri Suomea. Vuosittain meiltä ilmestyy kaksi SSBlogi-kirjaa eli tänä vuonna Vol. 3 ja Vol. 4.

Blogikirjoituksemme käsittelevät koulutuksen, työ- ja liike-elämän teemoja monipuolisesti. Kaikilla kirjoittajilla on pitkä kokemus ammatillisen koulutuksen kehittamisestä erityisesti Itä-Suomessa.

