

INNOBEE

KUUNTELEMINEN • NOKKELUUS • LUOTTAMUS
OSALLISTAMINEN • KIPINÖINTI • OIVALLUS • TAHTO
INNOSTUS • ROHKEUS • JOUSTAVUUS • VÄLITTÄMINEN
SUJUTTAMINEN • ENNAKOINTI • UUDISTUMINEN



2013

“

Innobrokerointi tarkoittaa informaatiovirtojen välittämistä, jakamista ja yhdistämistä eli tiedon sujuttamista.

SUJUTTAJAT – TARPEELLISIA KIPINÖITÄ

KATARIINA MÄENPÄÄ, KTT
INNOBROKERIT-PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ

INFORMAATIO ON innovaatioiden polttoainetta, mutta informaatiovirtoja hallitsevat yksilöt ja yhteisöt saavat aikaan sen tarpeellisen kipinän ideoiden synnyttämiseen ja innovaatioiden luomiseen. Lahden ammattikorkeakoulun Innobrokerit-projekti on toiminut eräänlaisina alueellisen innovaatiotoiminnan palkeina valmentamalla erityisiä välittäjätoiminnan eksperttejä eli innobrokereita ja luomalla ympäristöjä, joissa tieto kulkee ja kipinät lentävät.

INNOBROKERINTI TARKOITTA informaatiovirtojen välittämistä, jakamista ja yhdistämistä eli tiedon sujuttamista. Siihen tarvittava ajattelutapa edellyttää luottamusta: luottamusta niin itseensä kuin verkostoihin joissa toimii. Siihen tarvitaan myös sopivasti sosiaalisia taitoja ja nokkeluutta viedä viestiä eteenpäin haasteellisissakin maastoissa – ei siis enempää eikä vähempää kuin reipasta muutosta vallitsevissa mielenmalleissa ja organisaatiokulttuureissa.

INNOBROKERIT OVAT tarpeellisia edistäjiä, välittäjiä ja toimeenpanijoita eli Sujuttajia, jotka tuntevat monikerroksiset

toimintaympäristöt niin horisontaalisesti kuin vertikaalisesti. Heillä on taito oppia ja auttaa muita oppimaan, innostaa ja synnyttää luottamusta sekä tehdä osaamista näkyväksi ja nähdä mahdollisuuksia siellä, missä kukaan muu ei niitä vielä näe. Heillä on keskeinen rooli luovina toimijoina, organisaatioiden muovaajina ja etäisyyksien ylittäjinä – he ovat niitä tarpeellisia kipinöitä.

INNOBROKERIT-PROJEKTIN TYÖKALUJA ovat olleet valmennus, avoimet oppimiskahvilat ja seminaarit, jotka ovat tarjonneet sopivat areenat yritysten edustajien, korkeakoulun ja yliopistojen henkilökunnan sekä opiskelijoiden kohtaamisille. Yhdistämällä piilevät osaamiset ja luovuus on mahdollista nostaa yhteinen tekeminen aivan uudelle tasolle. Olennaista ei ole takertua käsitteisiin, vaan tavoitteena on nähdä ilmiö niiden takana. Tähän julkaisuun on koottu tarinoita, jotka kertovat omalla tavallaan ilmiöstä nimeltä innobrokerointi. Prosessi vaatii aikaa, mutta alkuaskeleet on jo otettu. Taivaanrannassa siintää alueellinen innovaatiojärjestelmä, jossa kaikki voivat olla voittajia – eihän Roomaakaan rakennettu päivässä. ■

Sujuttaa = luistattaa, liu'uttaa, pujottaa, ujuttaa (suomisanakirja.fi)
Sujuttaja = henkilö, joka luistattaa, liu'uttaa, pujottaa ja ujuttaa, siis innobrokeri

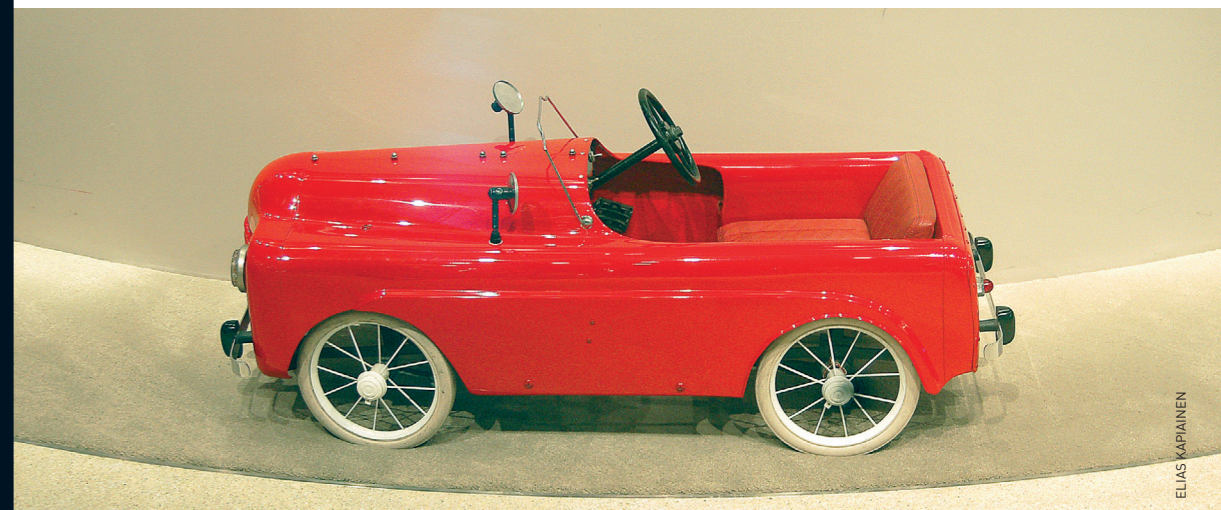
INNOBEE

Lahden ammattikorkeakoulun julkaisusarjat | A Tutkimuksia | B Oppimateriaalia | C Artikkelikokoelmat, raportit ja muut ajankohtaiset julkaisut
Lahden ammattikorkeakoulun julkaisu | Sarja C Artikkelikokoelmat, raportit ja muut ajankohtaiset julkaisut, osa 137
Vastaava toimittaja: Ilkka Väänänen | Päätoimittaja: Katariina Mäenpää
Graafinen suunnittelu ja kuvat: Jari Koskinen, Elias Kapiainen / Dynamic Futures
Kannen kuva: Jari Koskinen | Taitto: Elias Kapiainen
ISSN 1457-8328 | ISBN 978-951-827-185-0 | Paino: N-Paino OY, 2013

2013

SISÄLLYS

PÄÄKIRJOITUS Sujuttajat – Tarpeellisia kipinöitä.	2	KOHTI LUOVAA YRITTÄJYYTTÄ MUUTOKSEN TIELLÄ!	26
PÖHINÄÄ! – eli yhteistyöllä soveltavan TKI-toiminnan huipputoimijaksi ja merkittäväksi osaksi vaikuttavaa käytäntölähtöistä innovaatioympäristöä.	8	OPISKELIJANA OPISKELIJOIDEN JOUKOSSA	29
INNOVOIMALLA OPII?	7	KOOTTUJA KOKEMUKSIA Turvallisen ja viihtyisän ympäristön tekijä	30
MONIOSAAMISELLA ARVOINNOVAATIOITA	9	Yrityksen ympäristöprofiilista vahvuutta	32
ETÄISYYDEN JA LÄHEISYYDEN LEIKKI	10	Aloitejärjestelmää uudistamassa	34
OPPIA HARMAASTA TALOUDESTA?	12	Sähköisen markkinoinnin kehittäminen	36
INNOBROKERINTIA KÄYTÄNNÖSSÄ	15	Apuja markkinoinnin tehostamiseen	38
KEKSIN, VÄLITÄN, EREHDYN – olen tekemisen ammattilainen	16	MIHIN INNOBROKERINTI LIITTYY?	40
KOORDINAATTORI = BROKER	20	INNOBROKERIT – TULEVAISUUDEN TEKIJÄT	42
KUN MUOTOILU PUTOS PUUSTA...	22	SATUNNAINEN POHDISKELIJA	44
HE RAKENSIVAT LUMILINNAN	24	HEI, ME REISSATAAN!	46



LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU Lahti University of Applied Sciences	HELSINGIN YLIOPISTO KOULUTUS- JA KEHITTÄMISKESKUS PALMENA
LAHDEN YLIOPISTOKESKUS	TAMPEREEN TEKNILLINEN YLIOPISTO
Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus	Euroopan unioni Euroopan sosiaalirahasto
	Vipuvoimaa EU:lta 2007-2013

ELIAS KAPIAINEN



Teksti ILKKA VÄÄNÄNEN

PÖHINÄÄ!

– eli yhteistyöllä soveltavan TKI-toiminnan huipputoimijaksi ja merkittäväksi osaksi vaikuttavaa käytäntölähtöistä innovaatioympäristöä

ALUEELLISESTI KATTAVA koulutusverkosto on suomalaisen osaamisen perusta. Sen avulla turvataan osaamis- ja lahjakkuusreservien mahdollisimman tehokas käyttö ja alueilla tarvittava osaaminen. Suomalaisella koulutus-, tutkimus- ja innovaatiopolitiikalla (TKI) tuetaan talouskasvua ja kansantalouden myönteistä kehitystä, yhteiskunnan uudistumista ja kansalaisten hyvinvointia. Ammattikorkeakoulujen tehtävänä on turvata innovaatiokeskittymissä tarvittava tieto- ja osaamisnäköalaa.

PÄIJÄT-HÄMEELLÄ ON tulevaisuudessakin erittäin hyvät edellytykset menestyä globaalissa kilpailussa kunhan kukin alueellinen kehittäjä vastaa tulevaisuuden haasteisiin ennakoiden. Yksittäisen toiminnon tai instituution kehittäminen ei kuitenkaan paranna kokonaisuuden toimivuutta, vaan kehittämisen tulee tapahtua monien eri toimijoiden yhteistyönä.

Parasta tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaa (TKI) tehdään yhdessä eri toimijoiden kanssa. Ammattikorkeakoulujen yhteistyö toimintaympäristön kanssa on määritelty seuraavasti: ”Ammattikorkeakoulun tulee tehtäviään suorittaessaan olla erityisesti omalla alueellaan yhteistyössä elinkeino- ja muun työelämän sekä suomalaisten ja ulkomaisten korkeakoulujen samoin kuin muiden oppilaitosten kanssa.”

KESKUSKAUPPAMARIN ALUEIDEN kilpailukyky 2011 -selvityksen mukaan suurin osa yrityksistä on tehnyt yhteistyötä oppilaitosten kanssa. Yhteistyö on ollut monipuolista ja useimmat ovat yhteistyöhön tyytyväisiä. Samansuuntaisia tuloksia saatiin alkuvuodesta 2013 ilmestyneessä pk-yritysten ja ammattikorkeakoulujen yhteistyö ja alueellinen vaikuttavuuskyselyssä, missä ammattikorkeakoulujen todettiin lisäävän alueidensa kilpailukykyä ja vetovoimaa.

Yritykset pitävät yhteistyötä tärkeänä, koska se voi taata hyvän työvoiman saannin. Lähes puolet yritysjohtajista arvioi, että yhteistyö ammattikorkeakoulujen kanssa toimii hyvin tai erittäin hyvin. Yhteistyöhön yritysten ja oppilaitosten välillä kuului pääasiassa harjoittelupaikkojen tarjoamista, yritysten vierailuja kouluihin ja oppilaiden vierailuja yrityksiin sekä erilaisia tutkimus- ja kehityshankkeita. Yleisin yhteistyömuoto oli opiskelijaharjoittelut, opinnäyte- ja projektityöt.

Laajemmasta ammattikorkeakoulujen kanssa tehtävästä kumppanuusyhteistyöstä oli Suomen Yrittäjien jäsenistöllä huomattavasti vähemmän kokemusta ja sitä oli tehnyt lähinnä vain suuret yritykset.

YRITYSTEN MUKAAN TKI-yhteistyössä pitäisi osata ottaa paremmin elinkeinoelämän tarpeet huomioon: mitä tiiviimpää ja monipuolisempaa yhteistyö oli, sitä parempia tuloksia saatiin. Yrityksen koosta riippumatta kaikki yrittäjät kokivat yhteistyön hyödyllisenä ja näkivät tarvetta kehittää yhteistyötä sekä löytää sille uusia muotoja.

Vastaajista neljä viidestä arvioi yhteistyön lisäävän alueen kilpailukykyä ja he katsoivat sillä olevan positiivista vaikutusta työllisyyteen. Lähes yhtä moni arvioi yhteistyön lisäävän uutta yrittäjyyttä. Lähes puolet vastaajista arvioi, että ammattikorkeakoulun toiminta on lisännyt yrityksensä edustaman alan tunnettavuutta ja kehitystä.

Taloustieto Oy:llä teetetyn Lahden ammattikorkeakoulun sidosryhmätutkimuksen mukaan imagoimme on kaiken kaikkiaan melko myönteinen. Koulutuspalvelujen käyttöhalukkuus on yleisempää kuin TKI-palveluiden. Ylipäänsä TKI-palvelujen toiminnan tuntemisen taso ei vielä ole kattavaa.

TOIMINTAYMPÄRISTÖN MUUTOKSET asettavat Lahden ammattikorkeakoulunkin monien haasteiden eteen. LAMK toimii globaalissa innovaatiojärjestelmässä Päijät-Hämeen ja Helsingin laajan metropolialueen innovaatio-

“
Vastaajista
neljä viidestä
arvioi yhteistyön
lisäävän alueen
kilpailukykyä.”

kosysteemien osana. Olemme mukana tekemässä älykäästä, kestävästä ja osallistavaa taloutta sekä auttamassa korkean työllisyyden, tuottavuuden ja sosiaalisen yhteenkuuluvuuden saavuttamisessa.

Tavoitteenamme on olla tulevaisuudessa kansainvälisesti arvostettu, verkostoitunut, monialainen, vastuullisia osaajia ja innovaatioita kehittävä, alueellista kilpailukykyä rakentava sekä työelämää uudistava ammattikorkeakoulu. LAMK on sitoutunut Lahden kaupunkiseudun kuntien ja valtion väliseen kasvusoimintasuhteen mukaiseen alueen kilpailukykyyn ja elinvoiman vahvistamiseen sekä Lahden kaupunkiseudun INKA – Innovatiiviset kaupungit 2014–2020 –ohjelman toteutukseen.

Tulevaisuudessa toimintamme keskittyy Niemeen rakennettavaan Lahden alueen innovaatiokeskittymään, missä mukana ovat myös Lahden yliopistokeskus, kehitysyritykset ja yrityksiä. Innovaatiokeskittymä tarjoaa autenttiset kehitys- ja oppimisympäristöt, joissa on mukana myös kansainväliset kumppanit. Uudelleen organisoinnilla edistetään innovaatioympäristöjen monikantaisen toimintamallin syntyä.

Erityisen tärkeää on kehittää edelleen kiinteitä ja aktiivisia kumppanuuksia toimintaympäristön kanssa aluekehityksen vauhdittamiseksi.

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU on mukana toteuttamassa Päijät-Hämeen innovaatioympäristön kehittämisohjelmaa käytäntölähtöisen innovaatiomallin periaatteiden kautta. Älykkään erikoistumisen toimintamalli toteutetaan sidosryhmäyhteistyötä vahvistavien konkreettisten oppimisympäristöjen kautta.

Oppimisympäristöt ovat painoalat ja profiilit huomioivia fyysisiä ja/tai toiminnallisia kokonaisuuksia, jotka soveltavat älyllisen ristipölytyksen ja Living Lab -toiminnan periaatteita. Ne tarjoavat yhteistyöympäristön, jossa on mahdollista löytää ja toteuttaa uudenlaisia konkreettisia yhteistyömahdollisuuksia esim. Interaction Design Environment – IDE!, EcoMill, Terveystieteiden osaamiskeskittymä.

MYÖS LAMK:N strategiset painoalat ympäristö, muotoilu ja hyvinvointipalvelujen kehittäminen ovat vahvasti sidoksissa alueellisiin elinkeinoelämän ja hyvinvoinnin kehittämiskohteisiin. Kaikkia koulutusalojamme ja toimijotamme yhdistävät integroivan pedagogiikan, käytäntölähtöisen innovaatiotoiminnan ja opiskelijayrittäjyyden toimintamallit ja -tavat (profiilit). ■

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULUN PAINOALAT JA PROFIILIT

Käytäntölähtöinen innovaatiotoiminta on opiskelijoiden ja opettajien aktiivista osallistumista työelämän kehittämistehtäviin teoriaa ja käytäntöä yhdistäen. Toiminta on innovoimalla oppimista. Siihen sisältyy myös aktiivinen ja ennakkoluuloton opetusmenetelmien kehittäminen. Opiskelija on aktiivinen toimija oppimisprosessissa ja innovaatio-osaamisen lisääntymisen on osa opiskelijan asiantuntijuuden kehittymistä. Se pohjautuu tiedontuotantoon, jonka lähtökohdaksi on selkeä ja vahva käytäntöorientaatio ja aidoissa tilanteissa tapahtuva ongelmanratkaisu. Eri alojen asiantuntijat ja toimijat tuottavat tietoa yhdessä ja poikkitieteellisesti. Toiminta antaa tilaa oppimiselle, uusille oivalluksille, intuitiiville sekä ongelmanratkaisulle. Innovaatiotoiminnalla LAMK:ssa voi olla kahdenlaisia tavoitteita; oppimisen edistämiseen liittyviä sekä ideoiden tunnistamiseen, arviointiin ja jalostamiseen markkinoille tai julkisen sektorin hyödynnettäväksi.

Kuten muidenkin suomalaisten ammattikorkeakoulujen osalta, eivät LAMK:n TKI-toiminnan luonne ja rooli ole tällä hetkellä riittävän selvänä alueella. Parhaimmillaan TKI-toimintamme on asiakaslähtöistä ja avainosaamiseen perustuvaa profiloitunutta, tuloksellisesti verkostoitunutta sekä avoimia ja käytäntölähtöisiä innovaatioprosesseja käyttävää toimintaa kuten Innobrokerihankkeessa toteutettu monialainen, heterogeenisiin toimijoihin ja tutkivaan otteeseen perustuva, tarve- ja käytäntölähtöinen, innovaatioita ja rikastaa törmäytystä synnyttänyt pohina. ■

ILKKA VÄÄNÄNEN, FT
TUTKIMUSJOHTAJA
LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU

KIRJOITTAJA ON HARRASTANUT KEINUTUOLIKUNTOILUA JA LIIKUNTVAMMOJEN ENNALTAEHKÄISYÄ AMK-YRITYSYHTEISTYÖSSÄ JO ENNEN 2000-LUVUN AMK-LAKIA. NYT LÄHINNÄ HALLINTOA, STRATEGIOITA, KOKOUKSIA JA TILASTOJA. HITAAMMALTA MENEÄ PÄÄ PYÖRÄLLE KUIN KOTIKAUPUNKI HAMINAN KADUT.



INNOVOIMALLA OPPII?

Teksti ANU RAAPPANA

OLEMME JO TOTTUNEET ja tylsistyneet siihen, että innovaatioita on pakko syntyä. Ideoinnin tuloksena odotetaan syntyvän kaupallistettavia tuotteita ja palveluja. Innovoimalla avulla yritykset kestävät kilpailun. Uudet innovaatiot pitävät yhteiskunnan liikkeessä ja virkeänä.

Innovoinnissa on kuitenkin myös toisenlainen hyöty. Se opettaa tai pakottaa oppimaan. Innovaatiotoiminta on yksilöstä lähtevää ja yksilön toteuttamaa kehityskaarien jatkumoa.

Innovaatioilla saadaan aikaan myönteisiä muutoksia yrityksissä ja niillä edistetään työpaikalla tapahtuvaa oppimista. Mitä innovaatiotoiminta tarkoittaa ammattikorkeakou-

MONIOSAAMISELLA ARVOINNOVAATIOITA

OLEMME TOTTUNEET selittämään innovaatioita yksilöiden luovuudella, innovatiivisuudella ja rohkeudella. Innovaattori-ihmiset ovat kuin myyttisiä satujen sankareita, jotka valkealla ratsullaan saapuvat paikalle, kun tarvitaan uusia oivalluksia ja ennen näkemättömiä ratkaisuja. Innovaattorin perikuvana onkin pidetty keksijää, yrittäjää tai tutkijaa.

Innovaatioiden syntysijat on sittemmin piirretty markkinoille, ja varsinkin asiakkaille on annettu innovaatioiden kuninkaallinen valtiikka. Innovaatioiden luonne, tavoitteet ja arviointi ovat kuitenkin muuttuneet. Yrityksissä ja alueilla on alettu tuskaila, kun luovuuden lähteet kuivuvat ja oivallusten toteuttamis-, käyttö- ja kaupallistamiskeinot ovat hukassa. Uudet toimintaympäristöt edellyttävät uusia kujeita.

INNOVAATIOTOIMINNASSA TARVITAAN yhä monipuolisempaa osaamista ideoiden synnyttämisestä niiden eteenpäin viemiseen. Ei sovi myöskään unohtaa verkostoitumista, hyviä hoksottimia, metsän näkemistä puilta, ennakoivaa työtettä, kykyä yhdistellä eri osaamisalueita sekä systemaattista arjen käytäntöjen, kokemusten, mallintamisen ja teorian tiedon yhdistämistä. Rahaakin tarvitaan.

MONIOSAAMINEN NOSTAA innovaatioiden mahdollisuudet uusiin ulottuvuuksiin. Enää ei tarvitse juuttua liiaksi teknisten ydintuoteinnovaatioiden suorituskykykilpailuun ja teknologiavarusteluun. Innovaatiotoiminnan välittäjien ja moniosaajien avulla innovaatioiden luonteessa voidaan nähdä mahdollisuuksia myös tuotanto- ja toimitusketjun alku- ja loppupäässä.

EROTTAUTUMINEN ON mahdollista, ja usein vieläpä tuottoisampaa, myös tuotannon mahdollistavissa ratkaisuissa, puitteissa, mutta yhä vahvemmin myös



JARI KOSKINEN

asiakaskokemusten ja käyttökokemusten synnyttämien merkitysten tasolla. Siinä missä uutta teknologiaa voidaan kopioida helpostikin, liiketoimintamallin, verkostojen ja muun aineettoman pääoman sekä asiakaskokemusten kopioiminen on vaikeampaa.

SKYPEN MENESTYSTÄ pikaviestintäohjelman on selitetty nimenomaan sen liiketoimintamallilla, eikä teknologisen sovelluksen ylivoimaisuudella. Mikä erottaa iPhone'n vaikkapa Lumiasta? Käyttäjakeskeisen brändin voima. Applen jo vuodesta 1984 alkanut tinkimätön halu ajatella ja toimia toisin selittää pitkälti sen menestystä, puhuttelevuutta asiakkaiden keskuudessa ja käyttäjien yhteisöllisyyttä.

ENTÄ PERUSTUUKO Levin matkailukeskuksen menestys poikkeuksellisiin luonnonolosuhteisiin tai ainutlaatuisiin kauppoihin ja palveluihin – vai sen kykyyn rakentaa ja johtaa verkostoja ja aikaansaada yhteistä tahtotilaa? Entä onko Lapin joulumatkailussa enemmän kyse aitoudesta, elämyksellisyydestä ja tunnesiteestä asiakkaisiin kuin matkanjärjestäjien tuotepaket-

kaisuun sekä kyky työtapojen kehittämiseen.

Innovaatiokyvykäs ihminen osaa työskennellä projekteissa, osaa toteuttaa tutkimus- ja kehittämishankkeita soveltaen alan olemassa olevaa tietoa ja menetelmiä. Hän osaa etsiä asiakaslähtöisiä, kestäviä ja taloudellisesti kannattavia ratkaisuja ja osaa tuottaa uutta tietoa, uudistaa toimintatapoja yhdistäen eri alojen osaamista. Hän osaa johtaa projekteja sekä tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiohankkeita sekä hallitsee tutkimus- ja kehittämis-toiminnan erilaisia menetelmiä.

TIIVISTETTYNÄ VOIDAAN todeta, että jokainen ammattikorkeakoulusta valmistunut osaa kehittää asiakaslähtöistä, kestävä ja taloudellisesti kannattavaa toimintaa. Tähän tarvitaan tekemistä, toimintaa ja sellaisia tilanteita, joissa opiskelija saa tehdä välillä kummallisiakin loikkia. Sellaisia loikkia, jota pakottavat sijoittamaan oman osaamisen uusiin ympäristöihin siten, että se tuottaa lisäarvoa tavalla tai toisella. Se vaatii luo-

lussa? Yksinkertaisimmillaan se on oman toiminnan uudistamista. **Ilkka Väänänen** toteaa kirjoituksessaan toimintaympäristön muutoksien asettavan Lahden ammattikorkeakoulun muiden ammattikorkeakoulutoimijoiden kanssa haasteiden eteen. LAMK toimii globaalissa innovaatiojärjestelmässä Päijät-Hämeen ja Helsingin laajan metropolialueen innovaatioekosysteemin osana. LAMK tekee osaltaan älykäästä, kestävä ja osallistavaa taloutta sekä auttamaan korkean työllisyyden, tuottavuuden ja sosiaalisen yhteenkuuluvuuden saavuttamisessa.

AMMATTIKORKEAKOULUISSA ON kuitenkin myös toisenlainen näkökulma innovaatiotoimintaan. Se on tulevaisuuden osaamisen ja opiskelijan ammattidentiteetin kehittymisen näkökulma. Suomen ammattikorkeakoulujen rehtorineuvosto Arene on antanut suosituksia yhteisiksi kompetensseiksi, jotka tulisi löytyä opetus suunnitelmista, opintojen arvioinnista ja tätä kautta yksilön osaamisesta tämän valmistuttua. Osan näihin liittyvistä asioista voi opettaa, osa tulee tekemisen ja toimimisen kautta.

INNOVAATIO-OSAAMINEN KEHITTYY parhaimmillaan ajattelutavaksi, innovaatioita edistäviksi silmälaseiksi, joiden läpi yksilö maailmaa katsoo. Arene on määritellyt, että innovaatio-osaamiseen liittyy kyky luovaan ongelmanrat-

Ideasta syntyy työtä, työ on työlästä. Työlästä se ei ole vain opiskelijalle vaan myös opettajan rooli keikahtaa päälle. Myös opettaja siirtyy epä-mukavuusalueelle salliessaan loikat ja niiden loikkien lopputulemat.

ASIAN ETEENPÄIN työstämiseen tarvitaan ihmisiä, käsitteitä, sanoja, ilmiöiden kuvaamista ja rakentavaa keskustelua. Kysymys on ennen kaikkea oppimisesta omaa osaamista ja historiaa hyödyntämällä. Näin jäsennetään uutta ja luodaan uusia käsitteitä. Innovoimalla oppii monia sellaisia taitoja, joita on vaikea toisen opettaa.

Käytämme Lahden ammattikorkeakoulussa integroivan pedagogiikan käsitettä kuvaamaan opetuksen, oppimisen ja oppimisympäristöjen monenlaisia mahdollisuuksia. Toivomme integroivan pedagogiikan johtavan tilanteisiin, joissa opiskelija hyvillä mielin toteaa kerran jos toisenkin, että ihan kipeää tekee, kun niin kovasti oppii.

TÄMÄ TOIMINTAMALLI edellyttää työelämälähtöisiä oppimisprosesseja sekä opiskelijoiden ja opettajien aktiivista roolia erilaisissa kehittämishankkeissa.

Integroivan pedagogiikan avulla syntyy maailmaa eri tavalla näkeviä ihmisiä. He ajattelevat olevansa muutoksen tekijöitä ja muutoksen keskellä, ei muutosta seuraamassa sen reuna-alueilla. He huomaavat haasteita, heille tupsahtaa ajatuksia, he innostuvat ja silloin tällöin myös pettyvät. Heillä on kyky luoda verkostoja ja löytää kuhunkin projektiin sopivat ihmiset. He eivät ajattele omistavansa ideoita vaan jakavat ne eteenpäin saadakseen ne hyötykäyttöön.

Onko se brokerointia? Syntykö integroivan pedagogiikan avulla brokereita, jotka ovat aktiivisesti kehittämässä omaa toimintaympäristöään? Toivottavasti. ■

ANU RAAPPANA, KL
TUTKIMUSPÄÄLLIKKÖ
LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU

KIRJOITTAJA TUTKII, TARKKAILEE JA TUUMAILEE. HÄN PYRKII PARANTAMAAN MAAILMAN KERRALLA KUNTOON, SILLÄ PALA KERRALLAAN PARANTAMINEN ON KOVIN TYÖLÄSTÄ. HÄNELLÄ ON PÄIVITTÄIN NEROKAITA AJATUKSIA, JOTKA HARMILLISEN HARVOIN PYSYVÄT NIIN PITKÄÄN KASASSA, ETTÄ NIISTÄ EHTISI SAADA KIINNI. SE EI HAITTAA. ELÄMÄNILO KORVAA KADONNEET AJATUKSET.

“
Auts,
nyt tuli
idea!
”

via pedagogisia ratkaisuja ja totutusta poikkeavia oppimisympäristöjä.

MIHIN PEDAGOGISET RATKAISUT ja uudet oppimisympäristöt johtavat? Se vaatii uuden oppimista ja yllättävien tilanteiden hyväksymistä kaikkien toimijoiden kohdalla. ”Auts, nyt tuli idea!” sanoi eräs opiskelija kesken ahkeran ajattelutyön ja uuden kehittelyn. Kysyin, että miten niin ”auts”, sano vaan ”hiphei”. Opiskelija vastasi, että nyt on pakko alkaa hakea tietoa, se vie aikaa ja on löydettävä joku toteuttamaan tämä idea ja tässä on ihan hirveän paljon semmoista, mitä en tiedä.



ETÄISYYDEN JA LÄHEISYYDEN LEIKKI

Teksti SATU PARJANEN

INNOVAATIOIDEN SYNTYMINEN sosiaalisessa ja taloudellisessa vuorovaikutuksessa edellyttää useiden toisiaan täydentävien osaamisen, tiedon ja voimavarojen yhdistämistä. Tärkeää innovaatiotoiminnassa on toimijoiden erilaisuus, jolloin toimijoiden välille muodostuu erilaisia etäisyyksiä. Keskeistä innovaatiotoiminnassa on hyödyntää näihin etäisyyksiin sisältävä innovaatiopotentiaali.

Erlaisia etäisyyksiä voidaan pitää luovuuden ja sitä myötä innovaatioiden lähteinä. Toisaalta etäisyyksiä sisältävien verkostojen muodostaminen ja toiminta saattaa olla haasteel-

lista. Etäisyydet innovaatiotoimijoiden välillä saattavat olla niin laajoja, ettei innovaatiotoimintaa synny ilman erityistä välitystoimintaa eli brokerointia.

ETÄISYYDEN JA LÄHEISYYDEN muotojen tarkastelussa on perinteisesti kiinnitetty huomiota toimijoiden väliseen maantieteelliseen välimatkaan ja siitä innovaatiotoiminnalle aiheutuviin etuihin tai ongelmiin. Lyhyen maantieteellisen etäisyyden on katsottu johtavan esimerkiksi kasautumishyötyihin ja tiedon ylivuotoihin.

Maantieteellisen etäisyyden lisäksi voidaan kuitenkin myös puhua kognitiivisesta, kommunikatiivisesta,

funktionaalista, organisatorisesta, sosiaalisesta, kulttuurisesta ja temporallisesta etäisyydestä.

KOGNITIIVISELLÄ ETÄISYYDELLÄ viitataan osapuolten erilaisiin ajattelutapoihin ja tietopohjiin. Erilaisuus ajattelussa saattaa estää tietoaisten yhdistymisen. On kuitenkin huomattava, että tietynasteinen kognitiivinen etäisyys on usein innovaatioiden syntymisen ennakkoehto. Tiedon erilaisuus mahdollistaa uusien innovatiivisten yhdistelmien synnyn, mutta jos tietoa-aines on liian erilaista, se jää hyödyntämättä.

Brokeroinnin tehtävänä on määrittää, millaista erilaista asiantuntemusta kyseisessä innovaatiotoiminnassa kulloinkin tarvitaan ja mistä kyseinen asiantuntemus olisi löydettävissä. Kognitiivinen etäisyys saattaa ilmetä myös kommunikatiivisena etäisyytenä, jolloin yhteistä ymmärrystä vaikeuttavat erilaiset käsitteet ja ammattikielet. Jopa peruskäsitteet voidaan ymmärtää eri tavoin, mikä vaikeuttaa yhteisen ymmärryksen syntymistä. Innovaatiotoiminta on aina myös viestintää.

**ORGANISATORINEN
FUNKTIONAALINEN
KULTTUURINEN
KOGNITIIVINEN**

FUNKTIONAALINEN ETÄISYYS viittaa eri toimialoilla olevaan tietoon, mikä on kontekstisidonnaista eikä suoraan sovellettavissa toiselle toimialalle.

Usein uusia ajatuksia kannattaa hakea myös oman toimialan ulkopuolelta ja soveltaa niitä omaa toimintaansa. Yhdessä kontekstissa opittu tieto ei kuitenkaan ole välttämättä suoraan sovellettavissa toisissa konteksteissa. Uuden tiedon omaksumiseen liittyy ymmärryksen lisäksi sen tulkinta ja yhdistäminen jo aiemmin omaksuttuun tietoon.

Mitä etäämmällä toimialat ovat, sitä enemmän on tietoa ja innovaatioita sovellettava oman toimialan

“
Uuden tiedon omaksumiseen liittyy ymmärryksen lisäksi sen tulkinta ja yhdistäminen jo aiemmin omaksuttuun tietoon.

kontekstiin sopiviksi. Brokeroinnissa tarvitaankin rohkeutta esittää toimijoille ideoita ja hyviä käytänteitä myös yllättäviltä aloilta.

ORGANISATORISELLA ETÄISYYDELLÄ viitataan niihin järjestelyihin, joiden avulla voidaan koordinoita toimintaa ja vaihtaa tietoa eri yksiköiden välillä. Tiedon tuottaminen on riippuvainen kyvystä koordinoita eri organisaation, yksiköiden ja tiimien hallussa olevaa tietoa. Esimerkiksi urautuminen rutiininomaisiin tiedon hankinnan keinoihin vähentää joustavuutta, mikä saattaa näkyä aloitteiden ja uusien ideoiden vähyysnä.

Tiedon tuottamista vaikeuttavat muun muassa liian isot organisaatiot tai vastaavasti liian tiiviit ryhmät, joista tieto ei virtaa sisään eikä ulospäin. Tiedon tuottamista ja jakamista saattavat vaikeuttavat myös epäselvät roolit; ei tiedetä kenelle tietoa tulisi jakaa. Brokeroinnissa on siten hyvä huomioida, miten tietoa eri toimijoiden välillä jaetaan ja miten erilaiset rakenteet tukevat tai estävät innovointia.

INNOVAATIOTOIMINTA ON luonteeltaan sosiaalista. Sosiaalisessa etäisyydessä onkin kyse ihmisten välisistä suhteista. Ihmisten välinen kanssakäymisen, yhdessäolo ja yhdessä tekeminen lisäävät ihmisten välistä luottamusta. Kateus, pelko ja ennakkoluulot tappavat yhteisen innovoinnin.

Luottamus luo puolestaan ilma-
piiriä, jossa uudet innovaatiot voivat syntyä. Toisaalta liiallinen sosiaalinen

läheisyys saattaa heikentää uusien ideoiden syntyä, koska tällöin ulkopuolisten vaikutteiden pääsy verkostoon, organisaatioon tai tiimiin estyy.

Tärkeää brokeroinnissa on turvallisen ja luovan, mutta myös avoimen ilmapiirin rakentaminen. Innovaatiotoiminnan alussa on syytä pohtia, miten hyvin osallistujat tuntevat toisensa tai brokerit ja heidän toimintatapansa. Alussa on ehkä tarvetta ”lämmittelylle”.

KULTTUURISELLA ETÄISYYDELLÄ viitataan niihin eroihin, joita organisaatioiden tai organisaatioyksiköiden kulttuurien välillä on. Organisaatiokulttuuri kuvaa muun muassa niitä arvoja, jotka luovat jäsenten keskuuteen yhteisesti sovitun käsityksen siitä, miten organisaatiossa tulisi käyttäytyä. Siten se myös määrittää, miten uusiin ideoihin suhtaudutaan ja missä määrin omia toimintatapoja ollaan valmiita kyseenalaistamaan.

Organisaatiot suhtautuvat myös erilailla tulevaisuuteen, jolloin voidaan puhua temporaalisesta etäisyydestä. Jotkut organisaatiot visioivat pitkälle tulevaisuuteen, kun toiset organisaatiot pysyttelevät kehittämistoiminnassaan hyvinkin lähitulevaisuudessa. Pahimmillaan tulevaisuuden tuomia mahdollisuuksia ei edes ehditä tarkkailla, kun tekeminen kohdistetaan vain tähän hetkeen.

SAMANKALTAISUUDEN JA ERILAISUUDEN välille muodostuukin jännite, jolloin liiallinen tai liian vähäinen samankaltaisuus tai erilaisuus on ongelmallista. Brokeroinnin haasteena onkin löytää eri etäisyyksien ja läheisyyksien suhteen tasapaino innovaatiotoiminnassa, jotta erilaiset toimijat löytäisivät yhteisen kehittämisen sävelen. ■

SATU PARJANEN TKT, YTM

KIRJOITTAJA TYÖSKENTELEE LAPPEENRANNAN TEKNILLISEN YLIOPISTON LAHTI SCHOOL OF INNOVATIONISSA ERIKOISTUTKIJANA. TOIMENKUVAAAN KUULUU LUOVUUDEN JA INNOVATIIVISUUDEN TUTKIMINEN SEKÄ ERILAISTEN TOIMINTATAPOJEN SEKÄ MENETELMIEN KEHITTÄMINEN, JOILLA LUOVUUTTA MAHDOLLISTETAAN ORGANISAATIOIDEN JA VERKOSTOJEN INNOVAATIOTOIMINNASSA. ERITYISENÄ KIINNOSTUKSENA ON BROKEROINNIN MAHDOLLISUUDET INNOVAATIOTOIMINNASSA.



OPPIA HARMAASTA TALOUDESTA?

”Voisimmeko oppia jotain ns. harmaan talouden innovaatioympäristöistä ja soveltaa niitä laillisen liiketoiminnan puolella?”

Teksti MARI SILVENNOINEN

PERINTEISEN NÄKEMYKSEN mukaan innovatiivisessa ympäristössä kohtaavat eri alojen toimijat, heidän tietonsa, taitonsa, kykynsä, motivaationsa, arvonsa ja intressinsä. Rajapinnoilla, avoimessa ympäristössä syntyy uusia ideoita, joista sopivissa olosuhteissa, sitoutumisella ja työllä syntyy innovaatioita. Yritykset haluavat olla innovatiivisia ja uudistuvia, EU:n hallinnossa pohditaan EU:n innovaatiopolitiikoita, työ- ja elinkeinoministeriössä valmistellaan ja varmistellaan kilpailukykyä vahvistamalla innovaatioympäristöämme. Samaan aikaan puolet maailman taloudesta on ns. harmaata taloutta. Toisin sanoen toivomme, että puolet maailman taloudesta olisi innovatiivista ja toisen puoliskon ei toivoisi olevan. Voisimmeko oppia jotain ns.

harmaan talouden innovaatioympäristöistä ja soveltaa niitä laillisen liiketoiminnan puolella?

ETELÄ-SUOMEN SANOMAT uutisoi 11.4.2013 Lahden ja Suomen olevan kannabismavaraaisia. Syitä tähän kehitykseen ovat tuontiin liittyvien riskien minimointi sekä suuremmat katteet haltuun ottamalla suuremman osan arvoketjusta. Riskien minimointiin ja parempiin katteisiin liittyy myös innovatiiviset kasvatusratkaisut, jotka saavat kotietsintöjä tekevät poliisitkin ihmettelemään rikollisen toiminnan kekseliäisyyttä.

Toinen loistava innovatiivisuuden esimerkki löytyy erilaisten piraattituotteiden valmistuksessa. Teollisuusvakoilu ja perinteinen tuotteiden kopiointi on yhtä perinteistä kuin paperinvalmistus suomalaisessa teollisuudessa. Tarinat kertovat maailman

Aasiassa ollaan perinteisesti innovatiivisia.

ELIAS KAPAINEN



“

Tarinat kertovat maailman merillä seilaavista laivoista, joihin on rakennettu laukku- ja vaatetehtaita.

merillä seilaavista laivoista, joihin on rakennettu laukku- ja vaatetehtaita. Samalla kun matka Aasiasta Eurooppaan tahtuu, laivassa valmistetaan taidokkaita kopioita kalliiden merkilaukkujen uusimmista malleista.

Kiinnijäämisen riski on minimoitu, sen lisäksi kansainvälisillä vesillä seilattaessa tekijöitä on vaikea saada kiinni. Lisäksi katteet ovat tuotteella paremmat, kun valmistaja säästää kiinteistökustannuksista kun ei erillistä tehdasrakennusta tarvita, vaan yhdistetään kekseliäästi kuljetuskapasiteetti tuotantokapasiteettiin.

HARMAASEN TALOUTEEN liittyy paljon vakavia lieveilmiöitä ja sen negatiiviset vaikutukset yhteiskuntaan ovat kiistattomasti todettavissa, mutta miten saamme innovaatiot laillisen bisneksen piiriin? Tai vielä mahtavampaa olisi, jos saisimme valjastettua sen intohimon, osaamisen ja motivaation laillisen liiketoimintaan.

Tyypillisesti harmaata taloutta pyritään suitsimaan lainsäädännöllä ja rangaistuksilla, mikä onkin tärkeää siinä kohtaa missä hyöty saavutetaan toisten ihmisten ahdingosta tai jopa kärsimyksellä. Harmaasta taloudesta laillista kiinnostavampaa tekee mahdollisuus saavutettavissa oleviin suurempiin etuihin. Nämä edut ovat tyypillisesti taloudellisia, mutta sama näkökulma koskee joitakin laillisia liiketoimintoja.

Tällainen on esimerkiksi Suomessakin pohdittavana ollut pikavippiiliiketoiminta, jolle kysyntää on runsaasti

tehdessä samalla äärimmäisen kannattavaa liiketoimintaa. Toinen samantyyppinen liiketoiminta-alue on yksityinen pysäköinninvalvonta, josta on tullut suuri bisnes. Lainsäätäjät pohtii parhaillaan, miten voisi rajoittaa näitä liiketoimintoja.

YKSI NÄKÖKULMA aiheeseen on, millaisen innovaatioympäristön harmaan liiketoiminnan areenat tarjoavat.

Ensimmäinen tällainen on hyvin verkottunut, tehokkaasti koko verkoston osaamista hyödyntävä malli. Lisäksi näihin liittyy usein myös poikkitieteellisyttä, jota hyödynnetään erittäin tehokkaasti. Lisäksi harmaaseen talouteen liittyy joustavuutta, se joustaa aina markkinatilanteen ja -talouden mukaan. Yksi keskeisimmistä kilpailukeinoista on kyky reagoida nopeasti aukeaviin mahdollisuuksiin. Kaikki edellä mainitut ovatkin kovin toivottuja ja tavoiteltuja innovaatioympäristön toimintamalleja.

ONNEKSI TULEVAISUUDESSA lahtelainen innovaatioympäristö ei rakennu harmaan talouden ympärille vaan avoimuuden, joukkoistamisen, joustavuuden ja verkostojen ympärille. Niemenkadulle rakentuva kampusalue vahvistaa mahdollisuuksia poikkitieteelliseen ja avoimeen kehittämiseen. Samalla olemme luomassa toimintamalleja ja mahdollisuuksia eri toimijoiden välille ideoida ja innovoida yhdessä parempia tuotteita ja palveluita – brokeroinnilla on koko sopassa oma merkittävä roolinsa. ■

MARI SILVENNOINEN

KIRJOITTAJA TOIMII PROJEKTIPÄÄLLIKÖNÄ LAHDEN SEUDUN KEHITYS LADEC OY:N INNOVAATIOYMPÄRISTÖT -TIIMISSÄ VASTATEN YRITYSYHTEISTYÖSTÄ ERILAISSA INNOVAATIOIHIN LIITTYVISSÄ PROJEKTEISSA.

INNOBROKEROINTIA KÄYTÄNNÖSSÄ

”Innobrokerit ovat innovaatiotoiminnan edistäjiä, toteuttajia ja välittäjiä, jotka tuntevat yritysten tarpeet ja toisaalta korkeakoulujen tarjoamat mahdollisuudet.”

Teksti KATI HONKANEN

MITÄ SITTEN tarkoittaa käytännössä olla innovaatiotoiminnan edistäjä, toteuttaja ja välittäjä? Innobrokerin pyrkimyksenä on yhdistää eri alojen ja organisaatioiden ihmisiä ja mahdollistaa heistä lähtevä innovaatioiden tuottaminen ja olla varmistamassa konkreettisen lopputuloksen syntymistä.

MITEN TÄMÄ on mahdollista? Innobroker-valmennuksessa annetaan eväitä toimia innobrokerin roolissa yritysmaailman ja korkeakoulutoimijoiden rajapinnassa. Valmennus avasi katsonkatkaani ja auttoi tiedostamaan oman roolin merkitystä yhteistyöverkostoissa. Erityisesti opin, että ristiriit-

taisuudet ja ajatusten törmäykset ovat juuri sitä ainesta, mistä jotain uutta on mahdollista syntyä.

Koetan nyt antaa tilaa ja aikaa erilaisille näkemyksille ja ideoille, enkä innobrokerin roolissa pyri liian pikaisesti vetämään lankoja yhteen ja lyömään lukkoon suuntaviivoja. Aiemmin olen toiminut enemmän konsensuskuisesti siten, että olen mahdollisimman nopeasti pyrkinyt löytämään yhteiset nimittäjät toimijoiden ehkä ristiriitaistenkin ajatusten välille.

Esimerkinä kestävä kehitys

LIISA HÄIKIÖ pohtii Yhteyksien kirjassa kestävä kehityksen toteutumista ja tulevaisuutta. Hän toteaa, että paikallisesti toteutetut kestävä kehityksen prosessit näyttävät, että on vaikeaa

synnyttää ja ylläpitää tulevaisuuteen suuntautuvaa muutosta, kun tavoitteena on yhteiskunnan laaja-alainen uudistaminen.

”Prosessit ovat liiaksi korostaneet yksimielisyyttä ja välttäneet ristiriitojen käsittelyä. Yksimielisyyden sijaan keskusteluissa olisikin hedelmällistä tunnistaa, millaisia ristiriitaisia kestävä kehityksen tavoitteita yhteiskuntien ja ihmisten arvoihin ja toimintaan liittyy. Utopioiden avulla on mahdollista miettiä sitä, miten nämä ristiriidat ratkaistaan tulevaisuuden yhteiskunnassa.”

HÄIKIÖN ESIMERKKI voidaan siirtää melkein päähän minkä tahansa ilkeän ongelman käsittelyyn. On aika tunnustaa ja tunnustaa se tosiasia, että tarvitsemme vanhojen ongelmien ratkaisuksi uudenlaista tekemisen tapaa. Innobroker-toiminta tarjoaa tähän yhden mallin.

TYÖSARKAA RIITTÄÄ ja on helppoa tunnustaa oma rajallisuutensa innobrokerina. Mutta toisaalta, ei edistäjänä, toteuttajana ja välittäjänä toimiminen ole lopulta kovin kummallista. Innobrokerilta vaaditaan vain ennakkoluulottomuutta, kykyä nähdä itsestään selvyys taakse (tai tahtoa harjoittaa tätä kykyä!) ja rohkeutta yhdistellä asioita ja ihmisiä. Yhdessä tekeminen on enemmän kuin osiensa summa eli voimme yhdessä synnyttää jotakin paljon arvokkaampaa kuin yksilöinä ikinä. ■

KATI HONKANEN, SUUNNITTELIJA, HTL, HY/ KOULUTUS- JA KEHITTÄMISKESKUS PALMENIA

KIRJOITTAJA ON KEHITTÄJÄHENKINEN IHMETTELIJÄ, JOKA HARRASTUKSENAAN TUTKII LASTENSUOJELUN KEHITTÄMISTÄ JA MUUTOKSEN JOHTAMISTA. ON KIINNOSTUNUT ENNALTAEHKÄISEVISTÄ PALVELUISTA JA IHMISTEN HYVINVOINNISTA.



STANA TRULIJA



KEKSELIÄISYYTTÄ = VÄLITTÄMISTÄ

TULEVAISUUS =

ja eteenpäin meno. Onnea pitää olla matkassa. Onni voi olla hyvää, voi se olla huonoakin. Kun on keksitty, tehty, päätetty, ehkä erehdytty; juhlietaan tai korjataan. Perusteiltaan vastuutonta päätöstä ei kuitenkaan voi korjata hyväksi. Todella tyhmit päätökset eivät ole vastuullisia. Olisi pitänyt miettiä: olla kekseliäs niin, että tulevaisuus ei mene epäkuuntoon.

Välittäminen arvona

Vastuullisuus on välittämistä, joka on huolenpitoa. Johtajan huolena ja ilona on johtaa työn tekemistä siten, että kokonaisuus toimii ja jokainen on arvokas itsensä ja osana kokonaisuutta. Johtaja auttaa onnistumaan ja rakentaa turvaverkon epäonnistumisten jälkipuintiin. Päässä pitää olla tätä varten rakennusaineita. Johtaa ei voi, jos ei ole miettinyt ja sisäistänyt omia arvojaan, jotka sitten suhteuttaa työyhteisön arvoihin. Johtamisen pohja on arvoissa. Tulevaisuus rakentuu arvopohjalta ja jos välittää tulevaisuudesta, yksi arvoista on sitä myöten välittäminen. Ei voi pitää huolta toisista, jos ei tajua, mikä itselle on merkityksellistä.

Tässä ja nyt pitää välittää ihmisistä ja tekemisestä siten, ettei vahingoita ketään tai mitään. Välittämistä on se, että saa keskustella kaikesta siitä, miten maa makaa ja miltä maan ja ihmisten ja työyhteisön tulevaisuus näyttää. Välittäminen arvona tarkoittaa sitä, että keksii tavan hoitaa asiat nyt parhaimmalla mahdollisella tavalla ja kun kurkkaa tulevaisuuteen, näkee siellä työnsä tuloksen aiheuttavan hyvää, tälle porukalle, joka on matkalla sinne.

Tulevaisuus = kekseliäisyyttä = välittämistä.

Tekemällä tietäminen

Brokeroidessaan tulevaisuutta, hahmottaessaan mahdollisia maailmoja, johtaja, johdettava, johtamisen ja viestinnän opiskelija, innovoija, tarvitsevat ja tuottavat tulevaisuustietoa ja hiljaista tietoa. Asiantuntijuus perustuu tällöin älylliseen ristipölytykseen ja ongelmalähtöiseen oppimiseen. Käytännössä tämä tarkoittaa, että ympärillä oleva on täynnä yhteen kietoutuneita mahdollisuuksia. Tulkinnat ja reitit pitää itse keksiä. Tätä kutsutaan käytäntölähtöiseksi innovoinniksi. (Pässilä et al. 2011.) On jotain tietoa ja tekemistä, jolta pohjalta jokin toinen

asia hahmottuu. Tieto on operatiivista puurtamista: laitetaan käytäntö uusiksi tekemällä se toisin.

Työn tutkijat muistuttavat, että jos kaikki prosessoidaan ja mallinnetaan, asiat eivät välttämättä yksinkertaistu. Yksilön tiedettävä ja hallittava määrä lopulta kasvaa liikaa. Esimerkiksi terveydenhuollon työssä vaadittava ”uusi viisaus” on niin kompleksista, että vaatimuksia saattaa olla jo mahdottoman toteuttaa. Joudutaan myös tekemään ratkaisuja, joiden eettisyyttä ammattilainen epäilee. Toisin sanoen: työntekijä kohtaa ihmisen asiakkaana; talous ja tehokkuus perustuvat väestöpohjalaskelmiin. (Mertala 2009.)

Kekseliäisyyden, välittämisen ja käytännön tekemisen linkki voisi olla vastavoima - vastahistoriaa jo nyt -

“Tulkinnat ja reitit pitää itse keksiä. Tätä kutsutaan käytäntölähtöiseksi innovoinniksi.

KEKSEIN, VÄLITÄN, EREHDYN – OLEN TEKEMISEN AMMATTILAINEN

Teksti JAANA LOIPPONEN

VASTUULLISUUSAJATTELU lähtee liikkeelle huolesta huomisesta tai toisin päin: paremman puolesta kohti tulevaisuutta. Tulevaa ei näe pohtimatta ja keksimättä. Sitä on innovatiivisuus: uusi uudempi usuin tapa nähdä. Vastuullisuus on tulevaisuuskekseliäisyyttä.

Vastuullinen tulevaisuuteen suunnautuva kekseliäisyys on välittämistä: tulevaisuus on meidän, siksi minä, juuri minä, välitän siitä ja keksin, miten se

funkkaisi, kun sitä oikein mietin. Panen itseni peliin tulevaisuuden nimeen.

Kekseliäisyys ammattitaitona

Lahden ammattikorkeakoulun liiketalouden alan johtamisen ja viestinnän suuntautumisen opiskelijat kouluttavat myös vastuullisen liiketoiminnan osaajiksi. Tulevaisuuden hahmottaminen ja sitä koskevien vastuullisten ratkaisujen perusteiden ymmärtäminen ovat osa heidän ammattitaitoaan. Työelämässä heidän tehtävänsä on

tukea, viestiä ja tehdä päätöksiä siitä, mitä porukka tekee ja mihin firma suuntautuu. He keksivät ratkaisuja ja sovelluksia vaihtuviin työelämätilanteisiin. Toimintaympäristö muuttuu, se on varmaa, mikä muu ei ole.

Keksijä voisi olla osuva ammattinimitys monelle nykytyöelämässä, mutta HR-ammattilaisen, viestinnän taiturin, esimiehen ja johtajan täytyy ainakin olla kekseliäs: tulevaisuuskekseliäs. Muutoksista selviytymisen työkalut ovat omat aivot, hyvä työryhmä, luottamus, hyvä pössis, ideointi, kokeilu

JARI KOSKINEN

kehitykselle, joka vie meitä kun litran mittaa. On niin kiire prosessoida ja mittaroida, ettei ehdi ajatella. Aletaan tehdä toisin! Luvataan tietää vain, jos saamme itse kokeilla ja erehtyä. Ei anneta prosessien ajatella puolestamme. Ajatellaan itse. Pidetään kekseliäisyyspaussi. Sitten tartutaan toimeen ja annetaan tapahtua. Fiksaataan hommat matkalla. Tehdään työt yhdessä vastuullisina kanssaihmisinä huomimisesta huolehtien. ■

JAANA LOIPPONEN, PHD, MA

KIRJOITTAJA ON LIIKETALOUDEN LEHTORI, KIRJALLISUUDENTUTKIJAJA, SOSIOLOGI SEKÄ JOHTAMISEN VIESTINNÄN ASIAANTUNTIJA-CUM-MITÄ_SE_ASIAANTUNTIJUUS_ON_MUUTA_KUIN_TYÖTÄ, JOKA OSALLISTUI INNOBROKER-OHJELMAAN KEVÄÄLLÄ 2013 JOHTAMISEN JA VIESTINNÄN KOLMANNEN VUOSIKURSSIN OPISKELIJOIDEN KANSSA OSANA OPINTOJAKSOA VASTUULLINEN LIIKETOIMINTA JA VASTUULLISUUSVIESTINTÄ.



Monikulttuurisuus on
innovaatioympäristön
kannalta mahdollisuus.

JARI KOSKINEN

KOORDINAATTORI = BROKER

Teksti SENJA JOUTTIMÄKI

ON OLLUT mielenkiintoista osallistua Innobrokerit-projektiin, ihmetellä ja tutkailla yhdessä muiden kanssa, millainen olento on broker ja etsiä sellaista myös itsestä. Yhdistelijä, välittäjä, rajojen rikkoja, ihmisten ja ideoiden yhteen törmäyttäjä, mahdollisten maailmojen hahmottaja, välittäjätoiminnan ekspertti, edistäjä-toimeenpanija, organisaatioiden muovaaja, etäisyysien ylittäjä, kipinöijä.

Tärkeitä taitoja hänellä ovat ainakin kyky ottaa vastaan tietoa, jäsentää ja jakaa uutta tietoa; kyky luoda verkostoja ja yhdistää toimijoita; tunnistaa pullonkauloja; mahdollistaa yhteinen oppiminen.

BROKERIN ROOLIIN kuuluu kai väistämättä pyrkimys vaikuttaa yksilöiden asenteisiin, mielipiteisiin, ajatteluun ja lopulta heidän käyttäytymiseensä. Innobroker-sanomaan näyttää sisältyvän julistusta: pitää ajatella ja toimia toisin, muuten käy kehnosti ainakin kilpailukyvyn näkökulmasta. Yksilöiden kautta on tarkoitus vaikuttaa myös organisaatioihin.

Yhtenä vaikuttamisen muotona pidetään yleisesti sitä, että keksitään uusia sanoja tai muokataan sanojen merkitystä. Vaikka uusien termien käyttöönotolle olisi kuinka hyvät perustelut tahansa, niiden viljeleminen voi aiheuttaa vastarintaa. Tässä projektissa monet meistä miettivät tietääkseni ensimmäistä kertaa, mitä brokerointi on.

TOTESIN, ETTÄ omaa päätyötäni voikin oikeastaan tarkastella brokerointina. Yliopistokeskuksen pääsihteerin tehtävänä on yhteistoiminnan koordinaatio sekä toiminnan toteuttamista ja kehittämistä tukevien palveluiden tarjoaminen. Koordinaatio on nykymaailmassa yleinen ilmiö. Kun työtä tehdään yhä useammin projekteissa ja verkostoissa, joissa on mukana useita kumppaneita, erilaisia organisaatioita ja ihmisiä, tarvitaan jonkinlaista koordinaatiota.

Kielitoimiston sanakirjan mukaan koordinaatio tarkoittaa yhteen järjestämistä ja sopusuhtaiseen yhteistoimintaan saattamista. Koordinaattorin tehtävänä on haistella mahdollisuuksia, rakentaa siltoja, yhdistellä erilaisia osajia ja edistää yhteistyötä. Brokerointi ja koordinaatio ovat aika lähellä toisiaan.

Joskus tosin koordinaatio taitaa olla kirosanakin: päällepäsmäri,

“
Joskus tosin koordinaatio taitaa olla kirosanakin: päällepäsmäri, määrällijä, turha välikappale...”

määrällijä, turha välikappale – sellainen on tai sellaiseksi tulkitaan koordinaattori pahimmillaan.

Verkostoyhteistyö ja tilannesidonnaisuus

VERKOSTOYHTEISTYÖ ON korostunut Innobrokerit-projektissa. Yhteistyöhön sitoutuminen edellyttää luottamusta ja sitä, että osapuolet näkevät yhdessä tekemisen tuottavan lisäarvoa itselleen. En milloinkaan lakkaa toistamasta, että yhteistyötä eivät tee organisaatiot, vaan viime kädessä aina yksilöt, jotka muodostavat erilaisia yhteisöjä. Hallintorakenteita tärkeämpää hyvässä yhteistyössä on sosiaalinen pääoma ja vuorovaikutus ihmisten kesken.

KUN HALUAMME motivoida ja suostutella ihmisiä toimimaan toisin kuin ennen, on tärkeää ottaa huomioon heidän tilansa ja tarpeensa. On hyvä muistaa, että ihmisten toimintaan vaikuttavat monet tekijät, jotka ohjaavat heidän ajatteluaan ja toimintaansa erilaisissa tilanteissa.

INNOBROKERIT-PROJEKTI AJOITUI haastavaan vaiheeseen. Korkeakouluissa myllertää rakenteelliseksi kehittämissä kutsuttu ilmiö. Opetusministeriö asetti vuonna 2008 suuntaviivat, joiden tarkoituksena on vahvistaa korkeakoulujen toiminnan laatua, vaikuttavuutta ja kansainvälistä kilpailukykyä.

Tavoitteiksi kirjattiin, että tulevaisuudessa yliopistoja ja ammattikorkeakouluja on entistä vähemmän,

niiden profilit ovat selkeämpiä, yksikkörakenteet on koottu suuremmiksi ja vaikuttavammiksi kokonaisuuksiksi ja että yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen kesken on syntynyt strategisia, pääosin aluepohjaisia liittoumia.

KORKEAKOULUJEN ARJESSA näiden vuosien avainsanoja ovat olleet keskittäminen, tiivistäminen, tehostaminen, karsiminen ja säästäminen. Tässä tilanteessa on toimittava toisin kuin ennen. Innobrokerit-projekti tarjosi omalta pieneltä osaltaan työkaluja tähän. Mutta vaatimukset tehdä asioita uusilla tavoilla ja ajatella toisin, ovat saattaneet tuntua joissain tilanteissa enemmän uhkaavilta rasitteilta ja ylimääräiseltä taakalta kuin positiivisilta mahdollisuuksilta.

Jos päällimmäisenä on huoli omasta tulevaisuudesta ja työn jatkumisesta tai kasautumisesta, mistä riittää voimavaroja uudistamiseen ja uudistumiseen?

Vuorovaikutus ja sosiaalinen pääoma

MIETIN VERKOSTOYHTEISTYÖTÄ ja -yhteisöjä vuorovaikutuksen näkökulmasta. Sosiaalinen pääoma ja luottamus vaikuttavat yhteisön toimintamahdollisuuksiin ja menestykseen. Ihmisillä pitää olla halua ja kykyä toimia keskenään ja heidän pitää voida luottaa toisiinsa. Hyvät sosiaaliset suhteet ovat onnistumisen edellytyksiä, ne edistävät yksilön tai yhteisön toimintamahdollisuuksia.

HYVÄ YHTEISTYÖ perustuu vapaaehtoisuuteen. Ihmisellä on kuitenkin toisinaan tarve saada muut vakuuttamaan siitä, että juuri minun ajatukseni ja mielipiteeni ovat totta ja oikein. Taustalla voi olla esimerkiksi omaan asemaan tai imagoon liittyviä hyötymispyrkimyksiä tai yksinkertaisesti inhimillinen tarve tuntea olevansa oikeassa. Tämä saattaa johtaa erilaisiin suostuttelu- ja manipulointirytyksiin, jotka eivät ole mitenkään harvinaisia.

AJATTELEN OMAA työtäni. Koordinaattori ei saa sortua ajamaan omia, itsekäitä tavoitteitaan. On oltava nöyrä ja valmis tunnustamaan, että toisen tietämys ja ymmärrys ovat usein omaa tietämystäni ja ymmärrystäni laajempia, jäsentyneempiä ja perustellumpia. Vaikka muiden näkemykset ja perustelut olisivat itselle ihan



JARI KOSKINEN

vieraita, on jaksettava ja haluttava kuunnella, kysellä ja keskustella.

Lopuksi

KOORDINAATTORIN JA brokerin tehtävissä ei parane heilua moukari kädessä, vaikka tarkoituksena on kaataa raja-aitoja. Kaiken tietävän ei kannata esiintyä, kun aikomuksena on saada ihmiset yhteistyöhön. Sinnikäs ja kärsivällinen pitää olla, sillä kaikki eivät hetkessä innostu uusista asioista varsinkaan, jos ne tuodaan tarjolle väärällä hetkellä.

INNOBROKERIT-PROJEKTI NÄYTTÄYTYI minulle matkana, jossa alkuun pyöriteltiin sanoja, käsitteitä ja ajatuksia. Toisilleen melko vieraat ihmiset yrittivät ymmärtää, mitkä ovat tavoitteet ja mitä on tarkoitus tehdä. Eri tahojen sitoutumisen aste näytti heikohkolta.

Osapuolien yhteinen ymmärrys alkoi onneksi kuitenkin kasvaa, kun pyörittelyä oli ollut tarpeeksi. Myös

Broker ei saa olla päällepäsmäri.

rajaus tarkentui: eihän yhdessä-kään projektissa pelasteta koko maailmaa. Nyt on tietysti tärkeää pohtia, miten hyvät toimintamallit ja käytännöt jatkuvat. Miten hyödynämme syntyntä osaamista ja pidämme sosiaalista pääomaa hengissä? ■

SENJA JOUTTIMÄKI, VTM
PÄÄSIHTEERI
HY / LAHDEN YLIOPISTOKESKUKSEN
KOORDINAATIOYKSIKKÖ

KIRJOITTAJA ON SOSIAALIPSYKOLOGI, JOKA ALOITTI OPINTIENSÄ KAUAN SITTEN KAINUUN KORVESSA KULKIEN PITKOSPUITA PITKIN KANSAKOULUUN. SIELTÄ MUTKAINEN MATKA JOHTI ERILAISILLE KINTTUPOLUILLE JA JOPA TIEDON VALTA-TEILLE TIETOYHTEISKUNTAHANKKEISIIN JA VERKOSTOTÖIHIN.



JARI KOSKINEN

KUN MUOTOILU PUTOS PUUSTA...

Teksti SAMI MAKKULA,
HANNU KAIKONEN

SUOMALAINEN MUOTOILU on ollut lähes kansallisylpeyden aiheena jo vuosikymmeniä. Muotoilulla on perusteltu monenlaisia asioita, se on liitetty lähes kaikkeen tuotannolliseen toimintaan. Viime vuosisadan loppupuolella muotoilu tai oikeammin muutama huippumuotoilija nostettiin jalustalle. Etenkin alan sisällä synnyttiin tähtikulttia, joka sai lähes henkilöpalvontaan viittaavia piirteitä. Tämän vuosituhannen alkupuolella muotoilu koettiin kansantaloudellisesti tärkeäksi. Tätä julistettiin kansalle Muotoilun vuosi 2005! -teemalla. Samalla muotoilu pääsi kiipeämään jalustalta vielä korkeammalle puun oksille ja ylemmäs. Muotoilusta tehtiin lähes mystiikkaa.

SAMAAN AIKAAN taustalla tapahtui jotain omituista. Alettiin yhä enemmän puhua käyttäjien osallistamisesta, yhdessä tekemisestä ja yhteisöllisestä suunnittelusta. Co-design, co-working, co-creation, produsage, crowdsourcing. Uusia sanoja löysi tiensä suunnittelun arkisanastoon. Puheet muuttuivat ja jossain keskustelun pyörteissä syntyi palvelumuotoilun käsite ja kansalaisten osallistaminen nousi vahvaksi teemaksi. Kuka tahansa pystyi osallistumaan muotoilun tekemiseen, oli kohteena sitten teekuppi, avaruusraketti tai aineeton palvelu. Muotoilun mystiikka katosi savuna ilmaan, siitä tuli taas lähes arkista, osa normaalia kehittämis-toimintaa. Muotoilu putosi puusta.

MUOTOILUN PUTOAMINEN puusta ei ole niin dramaattista, kuin miltä se saattaa kuulostaa. Muotoilijat ammattikuntana eivät kadonneet mihinkään. Muotoilijan työ muuttui hyvin vähän, eikä muotoilijan ammattitaito tai ammattitaitovaade kärsinyt tästä muutoksesta. Päinvastoin. Muotoilija tuotiin lähemmäs muita ammattilaisia, sillä uudenvuoden suunnittelukulttuuri vaatii

monialaista suunnittelutiimiä. Moniammatillisessa tiimissä yksittäisten osaajien ammattitaito nousee uuteen arvostukseen, heistä kukin edustaa omaa ammattikuntaansa ja täydentää toistensa osaamista. Monialaisuus on rikkaus, joka toki vaatii sopeutumista ja uudenlaista kanssakäymisen osaamista, palkiten kuitenkin siinä onnistuneet ruhtinaallisesti.

KÄYTTÄJÄTIEDON KERÄÄMISESTÄ tuli nopeasti jokapäiväistä rutiinitoimintaa. Kun käyttäjiä osallistetaan suun-

CO-DESIGN, CO-WORKING, CO-CREATION...

nitteluun, heiltä kerätään mielipiteitä suunnittelun kohteesta. Pian huomattiin kuitenkin, että riippumatta käytettävistä menetelmistä, käyttäjiltä ei saada suoria vastauksia. Käyttäjillä ei ole sellaiseen koulutusta ja vain harvalla on siihen synnynnäisiä valmiuksia. Ihminen ei useinkaan osaa kuvata asioita, joita ei ole. Paljon parempia he ovat kertomaan tarinoita arjestaan. Tarinoiden rivien välissä he kykenevät, tiedostamattaan, kuvaamaan tarpeita, joita heillä on. Muotoilijan ja muiden ammattisuunnittelijoiden tehtävä on kerätä nämä tarinat yhteen ja luoda tulkintansa kautta uusi tuote vastaamaan tarvetta.

PALVELUMUOTOILU PERUSTUU monialaiseen, käyttäjät osallistavaan yhteistyöhön. Se mahdollistaa palveluiden kehittämisen uudella tavalla, paljolti hyödyntäen ja yhdistellen eri alojen vanhoja tuttuja kehitysmenetelmiä ja ideologioita. Käyttäjä nostetaan suunnittelijoiden joukkoon tasavertaiseksi tekijäksi avustamaan palvelun ideoinnissa ja jalostamisessa. Lopulliseen palvelun määrittämiseen käytetään monialaisen suunnittelijajoukon visionääristä näkemystä ja ammattitaitoa. Kaiken taustalla on kuitenkin määrätietoinen,

järjestelmällinen, sattumat mahdollistava, jopa niitä tukeva työ. Sitä palvelumuotoilu parhaimmillaan on.

PROSESSI VIE aikansa ja usein ideoinnin aikana syntyy oivalluksina uusia avauksia. Osa ideoista on toteuttamiskelottomia, osa tavanomaisia. Ideointityöhön sisältyy kuitenkin mahdollisuus siihen, että joukkoon osuu todellisia jalokiviä, uusia innovatiivisia aha-elämyksiä, joista voi olla hyötyä nykyisen liiketoiminnan parantamisessa tai niistä voi syntyä kokonaan uutta

liiketoimintaa. Kun asioita tarkastellaan monesta eri näkökulmasta, on helpompi havaita varsinaisen ydintöiminnan ohella muuta, kenties hyödyntämätöntä potentiaalia. Monialaisuus on avaintekijä sivuvirtainnovaatioiden synnyssä ja hyödyntämisessä.

OSALLISTAVA, MONIALAINEN, eri käyttäjäryhmät ja -tasot mukaan ottava suunnittelu, jota tehdään systemaattisen määrätietoisesti, johtaa hämmästyttävän usein täysin uudenlaista toimintamallia vaativan idean syntymiseen. Vaikka kehittämisen kohteena olisikin yksittäinen palvelu, huomattava osa palvelumuotoilutyöstä johtaa yrityksen toimintamallien ja -kulttuurin muuttamiseen. Palvelumuotoilija ei kuitenkaan ole se, joka johtaa yrityksen strategista muutosta, siihen on sen alan koulutuksen saaneilla henkilöillä paremmat onnistumisen mahdollisuudet. Suutari pysyköön lestissään, eikä palvelumuotoilijan ole syytä lähteä kapuamaan takaisin puuhun.

MYÖS PALVELUMUOTOILUN osaamisalueena on aika muuttua. Tässä tilanteessa, jossa palvelumuotoilu (service design) on saanut osaamisena Euroopassa alkunsa vasta noin viisitoista vuotta sitten, on

“

Muotoilija
tuotiin
lähemmäs muita
ammattilaisia,
sillä uudenlainen
suunnittelukulttuuri
vaatii monialaista
suunnittelutiimiä

aika tarkastella sen nykytilaa ja tulevaisuutta. Vaikkakin mestaritekijöiden puussa olisi tilaa parille palvelumuotoilun mestarille, ei se paikka välttämättä nykysuunnittelijoita houkuttele. Tähän vaikuttaa se, että asioita halutaan olla synnyttämässä yhdessä, sekä tosiseikka, että mikä ”muotoilun” merkitys ja rooli on palveluiden suunnittelussa ei ole vielä selvä.

AMERIKAN YHDYSVALLOISSA vastaavan suunnittelukulttuurin juuret tulevat vuorovaikutuksen suunnittelusta (interaction design). Ystävämme USA:ssa ovat osittain hämillään eurooppalaisten palvelumuotoiluun liittyvästä voughkauksesta. He eivät tunnista palvelumuotoilua osittain siksi, että suunnittelukulttuuria siellä johtaa niin voimakkaasti raha. Siellä käyttöliittymäsuunnittelu on osa teknologian suunnittelua, joka vodaan alistaa osaksi tuotekehitysprosessia. Euroopassahan koko muotoilun historia kumpuaa taidelähtöisyydestä, kun taas Yhdysvalloissa se integroitiin nopeasti hyödynnettäväksi osaksi tuotteistusprosesseja. Juuri siksi radikaaleja innovaatiota ja suuria keksintöjä palveluiden piiristä voidaan odottaa juuri Euroopasta. Tai ainakin tätä toivomme ja siihen olisi hyvät edellytykset.

VOIKO NÄMÄ kaksi eri palveluiden kehitystapaa ajatella yhdistettävän? Viimeaikoina kiinnostavimmiksi puheenvuoroiksi on ollut nousemassa juuri yhteisöllinen suunnittelu, mutta myös käyttäjän ja (palvelu)brändin *suhde*. Palveluiden kehittämisessä onkin kysymys juuri tuon suhteen

parantamisessa ja muuttamisessa. Se kuinka aikoinaan Alko muutti toimintansa radikaalisti, tai kuinka bensatankemat muuttuivat itsepalvelu-huoltamoiksi (ja ovat nyt siirtymässä takaisin kohti täyden palvelun kulttuuria), ovat juuri niitä radikaaleja muutoksia asiakkaan ja yrityksen vuorovaikutuksessa. Nyt onkin aika niillä toimialoilla, jotka uskovat löytäneen ”sen oikean” tavan, pohtia onko heidän vuorovaikutuskulttuuri sittenkään se oikea ja tuloksellinen. Esimerkkejä löytyy toisenlaisestakin, uudenlaisesta tavasta kohdata asiakas. Lainata ja varastaa saa!

MITÄ SITTEN muotoilija tekee tässä uuden vuorovaikutustavan kehittämisessä, kun työ ei ole enää viestinnän tekemistä, eikä se ole muodon antoa, vaan se on jonkin synnyttämistä organisaation ja asiakkaan väliin? Sitä missä muotoilija on ollut aina ollut hyvä: uusien ajatusten esittämisessä ja visualisoinnissa. Tärkein rooli muotoilijalla on edelleen olla käyttäjän puolella ja edustaa käyttäjää erilaisissa kehitysteimeissä. Muotoilijan rooli on edelleen konkretisoida asioita esittäen: ”Tältä se näyttäisi, näin se toimisi, jotain tällaista asiakas kokisi”. Puun oksilta näkee mukavasti isomman kuvan. ■

Tämä kirjoitus perustuu löyhästi kansainväliseen ServiceD 2009 -2012 -hankkeen jälkimaininkeihin. Hankkeessa kehitettiin palvelumuotoiluosaamista sekä pilotoitiin palvelumuotoilukoulutusta.

SAMI MAKKULA, MUOTOILIJAA

SAMILLA ON VIIDENTOISTA VUODEN KOKEMUS MUOTOILUSTA YRITTÄJÄNÄ, KEHITTÄJÄNÄ JA OPETTAJANA. HÄN ON VAIKUTTANUT KYMMENISSÄ KEHITYSPROSESSEISSA, JOISSA ON YHDISTETTY MUOTOILUA, TUTKIMUSTA JA YHDESSÄ TEKEMISTÄ. TÄLLÄ HETKELLÄ HÄN TOIMII MM. PALVELUMUOTOILUN ERIKOISTUMISOPINTOJEN VASTUUPETTAJANA SEKÄ YRITTÄJÄNÄ.

HANNU KAIKONEN, INS.

TEKNOKRAATTI, INSINOÖRI JA PALVELUMUOTOILUN LÄHETYSAARNAAJA. ON OSITTAIN HÄVINNYT SISÄISEN TAISTELUNSA HUMANISTISTA PIMEÄÄ PUOLTAAN VASTAAN JA AJAUTUNUT KÄYTTÄJÄKESKEISEN TOIMINNAN, KÄYTTÄJÄTIEDON, KÄYTTÄJÄTUTKIMUKSEN JA KÄYTETTÄVYYDEN PARIIN PALVELUMUOTOILUMAAILMASSA. OSALLISTAVAN TYÖPAJATYÖSKENTELYN ASIANTUNTIJA. JUTTELEE EDELLEEN KONEILLE JA KONEET VASTAAVAT.

Teksti ARI HAUTANIEMI

30 OPISKELIJAA, OPETTAJAA ja yrittäjää. Näyttämönä Lahden Kisapuisto, urheilun ja liikunnan kehto, jossa oli valtavat kasat lunta – aurattuna valtaviksi penkoiksi luistelukentän laidalle. Kasattuina pois tieltä, tyhjän pantiksi. Kirpeä maaliskuun pakkanen, vuonna 2013. He rakensivat lumilinnan. Linnan sivuun he tekivät lumilabyrintin ja hipparingin, loivat umpihankeen talvisen seikkailupuiston. Käytösään heillä oli ainoastaan kuusi tuntia kahden päivän aikana, lumilapioita ja mielikuvitusta. Mitä mieltä tässä kaikessa oli? Miksi urakkaan ryhdyttiin?



HE RAKENSIVAT LUMILINNAN

YRITTÄJYYDESTÄ ON helppo puhua, on helppo yhtyä väitteeseen, jonka mukaan kaikkien pitäisi olla innovatiivisia, tarttua hetkeen ja nähdä mahdollisuuksia siellä, missä on haasteita, elää ja toimia yrittäjämäisestä, olla ns. sisäinen yrittäjä. Lahden ammattikorkeakoulun ESR-rahoitteinen *Entre Akademia* –projekti on ollut vuodesta 2011 muiden toimijoiden joukossa välittämässä yrittäjyyden ja yrittäjämäisen toimintatavan mentaliteettia. Tällä kertaa haluttiin tehdä toisin.

Tarttumiskykyä

Amerikassa on sanonta, *put your money where your mouth is*. Tällä tarkoitetaan sitä, että pitäisi teoin todistaa se mitä muuten toivottaa. *Entre Akatemian* tiimit ottivat haasteen vastaan ja päättivät kokeilla, mitä käytännössä tarkoittaa yrittäjämäisyys, yllättäviin haasteisiin vastaaminen ja itsensä ylittäminen.

Maaliskuun 13. ja 14. päivänä tiimit kävivät lumivallin kimppuun, tarkoi-

tuksenaan rakentaa siitä luminen pop up -leikkipuisto kaikille Lahden alueen lapsiperheille ja perhepäivähoitajille. Hyväntekeväisyyspauksella haluttiin yhtä aikaa tuoda esille lamkilaista ja lahtelaista yritteliäisyyttä sekä tehdä hyvää: ilmaista riemua lahtelaisille, lapsille ja lapsenmielisille.

Kuuman mehun ja lihasten voimalla puistoon syntyi kuin syntyikin suuri lumilinna salapaikkoineen, sokkeloineen ja liukumäkineen. Samalla tempaus herätti valtavasti mediahuomiota, mikä lienee osoituksena siitä, ettei tällaista toimintaa harrasteta kovinkaan paljon. Onnistumisen myötä asianlaita toivottavasti muuttuu. Entreläiset osoittivat, että oikeanlaisilla näkökulmilla koko kaupunki on täynnä mahdollisuuksia. Tarvitaan vain rohkeutta, luovuutta ja tarttumiskykyä.

Broker-hengen koitos

Sen lisäksi, että urakka oli hauska ja herätti kiinnostusta, oli lumitempauksella myös syvempi, filosofis-pedago-

ginen taustansa, jonka voidaan nähdä henkivän brokeroinnin henkeä.

Jos brokerointiosaamisella tarkoitetaan kykyä luoda ajatuksellisia ja älyllisiä ”ristipölytyksen” ympäristöjä, joissa käytäntö, tiede, taito ja kokemus lyövät kättä erilaisten toimijoiden kesken, oli lumitempauksen hyvinkin kouriintuntuva osoitus brokeroinnista käytännön tasolla: mukana ei ollut lumirakentamisen ammattilaisia, projektia ei oltu suunniteltu etukäteen, osallistujilla oli vapaat kädet luoda, ideoida ja toteuttaa lumesta oman näköisiä asioita – muun, monialaisen ryhmän kanssa, hetkessä sovitulla tavalla.

Mukana oli opiskelijoita ja opettajia sekä liiketalouden että sosiaali- ja terveysaloilta, minkä lisäksi kortensa kekon kantoa niin kulttuurialan yrittäjä kuin työelämäkonsulttikin.

Haasteellisessa ympäristössä, haasteellisella aikataululla, jatkuva epäonnistumisen pelko taustalla ilman selkeitä käskytyksiä tiimit joutuivat tilanteeseen, joka haastoi luovaan ongelmanratkaisuun, nopeaan organi-

soitumiseen ja ratkaisukeskeisyyteen. Kaiken lisäksi ryhmä pääsi olosuhteisiin, jotka ruokkivat yhtä aikaa oppimisprosessia tukevan kollektiivisen muistijäljen syntymistä sekä yhteisen tavoitteen äärellä rakentuvan sosiaalisen pääoman ja keskinäisen luottamuksen kehittymistä.

Lumilinna seisoi Kisapuistossa niin kauan, kuin kevät-pakkaset pitivät siitä huolen. Lahden alueen perhepäivähoitajat käyttivät sitä talvisena retkipaikkana, lähialueen asukkaat lapsineen tavallisesta poikkeavana leikkipaikkana. Vaikka lumi sulaa, tempauksen aikaansaama elämys sekä tekijöille, kokijoille että sivustaseuraajille ei häivy yhden kevätaurin-gon mukana. ■

ARI HAUTANIEMI, FM

LUULEE ITSESTÄÄN LIKOJA, MUTTA ONNEKSI LUULEVAT MUUTKIN.



KOHTI LUOVAA YRITTÄJYYTTÄ

Teksti MINNA LISKI

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULUN toteuttamat kolme Towards Creative Entrepreneurship (TCE) Erasmus-intensiivikurssia vuosina 2010-2012 kokosivat yhteen opiskelijoita ja opettajia eri kulttuurialoilta sekä liiketaloudesta jakamaan kokemuksia ja näkökulmia sekä oppimaan yrittäjyyttä yhdessä ja käytännössä. Kurssien osallistajat tulivat viidestä eri maasta: Iso-Britannia (Southampton Solent University), Irlanti (Cork Institute of Technology), Norja (Norjan musiikkikorkeakoulu), Viro (Tallinnan musiikki- ja teatteriakatemia) ja

Suomi (LAMK). Opiskelijat vaihtuivat joka kurssilla, mutta opettajien ryhmä pysyi kolmen TCE:n ajan melko samana. Myös kurssin sijainti vaihtui vuosittain.

Tämän monialaisen ja kansainvälisen ryhmän tehtävänä oli tunnistaa omien alojensa tulevaisuuden työllistymishaasteita, erityisesti yritystoiminnan mahdollisuuksia ja kehittää käytännöllistä pedagogiikkaa yrittäjyyden opiskeluun. Kurseilla ei keskitytty teorian opiskeluun luentosaleissa, vaan kyse oli konkreettisen liikeidean kehittämisestä, idean työstämisestä aidoksi tuotteeksi tai palveluksi ja lopulta sen myymisen harjoittelemisesta. Tämä kaikki

toteutettiin pienryhmissä yhdessä ideoiden ja tiiviinä tiiminä toimien, opettajien toimiessa prosessinohjajina ja ryhmien sparraajina. Mukaan kurseille saatiin myös paikallisia luovien alojen yrittäjiä arvioimaan ryhmien ideoita ja kertomaan omia kokemuksiaan yrittäjyydestä.

KYMMENEN PÄIVÄÄ kestävän kurssin kahtena viimeisenä päivänä 6-8 hengen opiskelijatiimit ovat aidosti markkinoineet ja myyneet omia tuotteitaan tai palveluitaan. Tämän toteutuminen on edellyttänyt sitä, että ryhmä on löytänyt nopeasti yhdessä toimimisen tavan, keskinäisen luottamuksen ja ennen kaikkea pystynyt yhdistämään ryhmän jäsenten vahvuudet ehkä täysin uudella ja ennen kokemattomalla tavalla. Sen tuloksena on myös syntynyt yllätyksellisiä ja poikkitaiteellisia tuotteita, esityksiä ja palveluita.

Esimerkkejä

- tiimin kuvataiteilijan kuvittama ja ryhmän yhdessä kirjoittama "Oh Baby - 15 ways to cope with your bundle of joy" -opaskirjanen vanhemmille, jota tiimi myi lastenvaunuista Corkin kaduilla ryhmän jäsenten säveltämien ja esittämien mainoslaulujen säestämänä

- Ealain Creative Community Open Night -konsepti eli mahdollisuus muusikoille ja taiteilijoille esitellä ja markkinoida osaamistaan erilaisissa ympäristöissä (kuten esim. publi) tiimin järjestämänä. Tapahtumissa lipunmyynti ja järjestäjille pieni provisiopalkkio mahdollisista paikanpäällä myydyistä tauluista/keikoista jne.
- The Tea Stumblers: Tee-teemaa hyväksikäyttävä tuoteperhe, joka pitää sisällään mm. tiimin graafikon suunnittelema Tea-paidan, joka on pakattu teepusseista tehtyyn salkkuun ja tavoitteena saada tuotteet myyntiin maailman lukuisiin teekauppoihin, kahviloihin jne.

VAIKKA RYHMIEN ideoiden synnyttämisessä on luotettu osallistuvien luovien ihmisten omiin luoviin prosesseihin, on kurseilla käytetty myös erilaisia menetelmiä ideoinnin tukemiseksi.

Esimerkkinä voitaisiin mainita teatterilähtöiset menetelmät. Niitä on käytetty erityisesti kurssin alussa, jolloin selkeä tavoite on ollut helpottaa ryhmän jäsenten toisiinsa tutustumista ja tiimin keskinäisen luottamuksen luomista mahdollisimman lyhyessä ajassa.

ARVIOINNISSA ON kurssien lopuksi ollut käytössä World Cafe, joissa pöytien kysymykset osallistujille ovat olleet seuraavat:

1. Mitä olet oppinut? Mitä henkilökohtaisesti otat kurssilta mukaan tulevaisuuttasi ajatellen?
2. Mitkä ovat suosituksesi koskien seuraavan vuoden kurssia?
3. Pohdi ennako-odotuksiasi: mitä ne olivat ja ovatko ne täyttyneet?
4. Miten kurssi muutti ymmärrystäsi yrittäjyydestä?

Osallistujista on löytynyt paljon innostuneisuutta, vilpittöä itsensä likoon laittamista ja ennakkoluulottomuutta. Toimijoiden verkostomaisen ja tiimeihin perustuvan työtavan oppiminen on ollut eräs keskeisistä TCE:n saavutuksista. Oman monialaisen ja kansainvälisen tiimin merkitys osaamispankkina on valjennut kaikille osallistujille. Samalla on myös avautunut laajempi näkökanta yrittäjyyden mahdollisuuksiin oman sektorin sisällä sekä etenkin sen ulkopuolella. Tässä suora lainaus opiskelijan palautteesta:

"There are many things that we can learn from one another. And with the TCE programme acting as a bridge between these creative

communities there is a brighter future ahead for all involved in such exchanges as we broaden our horizons and cross the borders between the business and creative sector whether it be for personal or professional development."

KURSEILLA VAUHDILLA kehitetyt tuotteet ja palvelut eivät välttämättä jää eloon, mutta tärkeämpää onkin ollut yhteinen suunnittelu ja ideointi aiemmin hyvin epätodennäköisten kumppaneiden kanssa. Vai missä normaalisti samaa projektia työstävät norjalainen sopraano, irlantilainen tradenomi, suomalainen valokuvaaja, virolainen viulisti ja englantilainen graafikko? Mutta ehkäpä näin tapahtuu TCE-kokemuksen jälkeen monessakin eri hankkeessa, yritysessä, tapahtumassa ja verkostossa tulevaisuudessa!

MINNA LISKI, BSC IN MUSIC

KIRJOITAJASTA PITI TULLA MUUSIKKO, MUTTA TULIKIN JOTAIN IHAN MUUTA. LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULUN MUSIIKIN ALAN ALKUASUKAS VUODESTA 1999 JA NYT HAIKEA LUOPUJA. VIIME VUODET PUUHANNUT MYÖS SEURAAVISSA HANKKEISSA: WWW.TAIKAHANKE.FI, WWW.MUSIIKKIELAMAAN.FI

MUUTOKSEN TIELLA!

MUUTOSAGENTTIUS LÄHTI liikkeelle kokemusten kautta opiskellessani äitiyslomani ohessa Jatkajakoulun opin- toja. Löysin yllättäen omat vahvuuteni yrittäjyydestä ja kehittämistehtävistä. Perinteiset tavat toimia ja opiskella eivät istuneet enää arvomaailmaani, vaan opettelin kanta- pään kautta ja otin normaalia isompia riskejä oppimisen nimissä.

VALMENTAESSANI OPISKELIJOITA ja eri organisaatioiden henkilökuntaa opin kannustamisen ja yhdessä tekemisen voiman. Ymmärsin, että muutoksen käynnistämiseksi tarvitaan aina jokin muutosvoima, ja mielellään aika voi- makas vipuvoima, jotta muutosprosessi saadaan vauhdikkaasti liikkeelle. Mitä isompaa muutosta tavoitellaan, sen suurempiin tuloksiin voidaan päästä. On hullua kuvitella saavansa erilaisia tuloksia, jos toimintamalleissa ei muu- teta mitään. Tämän vuoksi on erittäin tärkeää löytää jokaisesta muutospro- sessiin lähtevästä yhteisöstä ne portin- vartijat ja avaintekijät, keiltä vipu- voimaa ja uskallusta sekä sopivassa määrin valtaa sitä tarvittaessa löytyy.

MUUTOSAGENTTI TARKOITTA muutoksen välittäjää ja käynnistäjää. Itse muu- toksen tekijät ovat ne, keitä muutos koskettaa. Muutos lähtee aina yksi- löstä itsestään, ja muutokseen tarvi- taan aina sekä yhteisön sisäistä että ulkopuolista kannustusta, rohkaisua ja normien kyseenalaistamista. Yleensä toimin ulkoisena muutoksen välit- täjänä, sparraajana ja valmentajana, mutta joissain tapauksissa on parempi olla osallisena yhteisössä, jolloin muutokseen pääsee itsekin käsiksi. Omiin vahvuksiini kuuluu ehdot- tomasti yhdistelemisen taito. Pystyn



HEIDI KOTILAINEN

“
They may forget what you said, but they will never forget how you made them feel.”

– Carl W. Buechner

Teksti RIIKKA MÄKELÄ

näkemään mahdollisuuksia erilaisissa ihmisissä ja tilanteissa.

MONIALAISUUS JA moninaisuus ovatkin ne työkalut, joilla muutosta ja uutta saadaan syntymään. Erilaisten ihmisten ja heidän osaamisen yhdis- täminen, luottamuksen synnyttäminen ja toiminnan valmentaminen tai ohjaaminen mahdollistaa uudenlais- ten asioiden syntymisen. Innobroke- rointi on käytännössä samanlainen välittäjän rooli, jossa tämän ulkopuo- lisen brokerin tehtäväksi jää yhdistely ja kokonaiskuvan hahmottaminen, sekä kyseenalaistaminen ja normien ravistelu.

TULEVAISUUDESSA HALUAN entistä enem- män keskittyä tiimien työskentelyyn, yhteisöissä luottamuksen kasvattami- seen ja yksilön motivoitikeinoihin. Koulutus on Suomessa erittäin korkea- tasoista, mutta vaikka asiat ovatkin periaatteessa hyvin, niin se ei koskaan ole oikeutus sille, etteivätkö asiat voisi olla vieläkin paremmin. Koulu- tusjärjestelmä antaa eväät tiettyihin taitoihin ja on yhtäjaksoisesti pitkäai- kaisin vaikuttaja yksilön kykyyn oppia luomaan uusia asioita. Suomen voima ja mahdollisuudet ovat yksilöissä ja niiden erilaisuudessa. Jonkun täytyy vain opettaa miten erilaisuudet voivat tulla toimeen keskenään ja oppia toisiltaan. ■

RIIKKA "RIKETTIRAKETTI" MÄKELÄ, CEO

KIRJOITTAJA ON ASENEKASVATTAJA JA ELÄMÄNPITUISEN OPPIMISEN KANNATTAJA, JONKA SUPERVOIMANA ON ENERGINEN IDE- OINTIKYKY JA SALAISENA ASEENAAN TILAN- TEEN KUIN TILANTEEN RATKAISEVAA HYMYÄ. RIKETTIRAKETTI TAISTEE MUUTOKSEN JA KEHITYKSEN PUOLESTA!



JARI KOSKINEN

OPISKELIJANA OPISKELIJOIDEN JOUKOSSA

Teksti REETTA JÄNIS, SUSANNA VANHAMÄKI

OSALLISTUIMME INNOBROKER- VALMENNUKSEEN yhdessä tekniikan alan opiskeli- joiden kanssa keväällä 2012. Valmennus tuki nykyistä työtämme, jossa toimimme välittäjinä ja asiantuntijoina työelä- män ja Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijoiden välillä. Sovimme val- mennuksen alussa, että osallistumme valmennukseen opiskelijan roolissa ja toimimme opiskelijoina opiskelijoiden kesellä, vaikka olemmekin LAMKin työntekijöitä. Tämä toi oman haas- teensa osallistumiseen.

INNOBROKER-VALMENNUSALUSSA keskityttiin oman osaamisen kartoit- tamiseen erilaisten työkalujen avulla. Omien vahvuuksien miettiminen ja omien oppimistavoitteiden määrittä- minen oli opettavaista ja tarpeellista. Valmennuksen tärkein osa oli todelli-

sen yritysälhtöisen kehittämistehtävän toteutus. Valmennus sisälsi johdon- mukaisen opastuksen kehitystehtävän toimintasuunnitelman tekemisestä lopullisten tulosten esittelyyn.

VALMENNUSRYHMÄÄN OSALLISTUI usean tek- niikan alan koulutusohjelman opiske- lijoi. Työskentelyn edetessä huomasi selvästi, että eri alojen opiskelijoiden sekoittamisesta oli suuri hyöty. Opiske- lijat eivät tunteneet toisiaan ennestään, saati että olisivat tienneet toisten alojen opetussisällöistä. Jokainen opiskelija toi projektiryhmän toimintaan oman näkökulmansa ja asiantuntemuksensa. Itse pyrimme tuomaan asiantuntemus- tamme esille sopivalla tavalla, emmekä ottamaan merkittävää roolia ryhmän toiminnassa.

REETTA:
– Ryhmämme tehtävänä oli kehittää muovialan mikroyrityksen ympäristö-

profiilia. Ryhmätyön käynnistyminen vaati muutaman tapaamisen ja Plastel- lan toimintaan tutustumisen. Lopulta päädyimme tarkastelemaan yrityksen ympäristöprofiilia kolmesta näkökul- masta; tuotteen ympäristömerkin, yrityksen ympäristöjärjestelmän ja kahden erilaisen tuotteen ympäristö- vaikutusten vertailun kautta. Ryh- mämme tekemien selvitysten perus- teella yritys voi saada tuotteelleen ympäristömerkin, mutta ympäristö- järjestelmä todettiin liian suuritöiseksi ja kalliiksi toteuttaa. Lisäksi suositte- limme yritykselle biohajoavien tuot- teiden jatkokehittämistä. Ryhmämme kehitystehtävä osoittautui vaikeam- maksi ja sen takia aika loppui hieman kesken, mutta Plastellan omistajan mielestä ryhmämme tuoma ideointi- ja selvitysapu oli tarpeellista.

SUSANNA:

– Meidän ryhmän tehtävänä oli laatia Kärkölen kunnalle erään uuden asuin- alueen markkinointimateriaalia. Toi- meksiantajana oli Koskisen Oy/Herrala talot sekä välillisesti Kärkölen kunta. Ryhmämme kuului ympäristötekno- logian ja puutekniikan opiskelijoita. Laatimassamme materiaalissa tuotiin esille alueen ympäristöarvoja, sijaintia ja liikenneyhteyksiä. Lisäksi mate- riaalin piti sisällään muun muassa puutekniikan opiskelijoiden tekemiä havainnekuvia ekologisista taloista. Saamamme palautteen perusteella sekä Kärkölen kunta että Koskisen Oy olivat tyytyväisiä yhteistyöhön ja opis- kelijaryhmän tekemään markkinointi- materiaaliin.

– Innobroker-valmennus monipuoli- sti käsitystämme projektioppimisen toteuttamisesta. Esimerkiksi ryhmän sisäisten roolien päättäminen ja yritys- lähtöisen ajattelutavan esille tuomi- nen jakson alussa ovat tärkeitä osia onnistuneessa projektityössä, Reetta ja Susanna painottavat. ■

REETTA JÄNIS

KIRJOITTAJA ON VASTUULLISTA ELÄMÄNTA- PAA HARJOITTAVA JA HARJOITTELEVA YMPÄ- RISTÖTIETEILIJÄ. PROJEKTIKOKEMUSTA TAKANA JO KYMMENEN VUOTTA. ARVOSTAA Y-SUKUPOLVEA JA PK-YRITTÄJYYTTÄ.

SUSANNA VANHAMÄKI, YTM.

KIRJOITTAJA ON MATKAILUALAN KAUTTA YMPÄRISTÖASIOIDEN KEHITTÄMISEN PARIIN PÄÄTYNYT MAANTIETEILIJÄ. PITÄÄ OPISKELI- JOIDEN KANSSA YHDESSÄ TEKEMISTÄ MAH- DOLLISUUTENA, JONKA HYÖDYNTÄMISESSÄ ON VIELÄ PALJON POTENTIAALIA.

TURVALLISEN JA VIIHTYISÄN YMPÄRISTÖN TEKIJÄ

Teksti ANTTI IHALAINEN

LAHDEN SEUDUN Kuntatekniikka, LSKT, on vuonna 2009 perustettu seudullinen osakeyhtiö, jonka omistavat Lahden ja Orimattilan kaupungit sekä Hollolan, Nastolan ja Asikkalan kunnat. Tuotamme kustannustehokkaita kuntatekniikan ylläpito- ja rakentamispalveluita sekä niihin liittyviä suunnittelupalveluita kunnille ja yksityisille toimijoille. Lisäksi toimimme rakennuttajana erilaisissa vaativissa hankkeissa. Noudatamme toiminnassamme laatu- ja järjestelmää. Yrityksessä työskentelee kokopäivätoimisesti 170 henkilöä ja vuoden 2012 liikevaihto oli 30,5M€.

LSKT:n toimitusjohtaja **Olli Hurme** ja minä olimme mukana 2012 innobroker-valmennuksessa. LSKT:n osallistuminen varmistui, kun siirryin uutena työntekijänä yhtiöön. Olin jo aikaisemman työnantajani aikana käynyt keskustelua valmennuksesta. Siirtoni vuoksi oli nopealla aikataululla luotava uudet kuviot siitä, millä kärjellä valmennukseen osallistutaan.

LSKT valitsi hankkeeseen kaksi teemaa. Liikkeelle lähdettiin kahdella kärjellä. Tämä toi haasteita varsinkin valmennuksen alkuvaiheessa. Vastaavasti oman ajankäytön priorisointi oli haastavaa hankkeessa, joka oli lähtötilanteessa kaikille osallistujille hieman epäselvä. Tilanteessa lähdettiin liikkeelle nollasta ilman minkäänlaista ”roadmapia”. Näin jälkikäteen voisin kyllä todeta, että

ilman valmentajan päättäväisyyttä olisi meidän osalta ollut loogisempaa heittää hanskat kehään ja laittaa ovi kiinni, kuin lähteä rohkeasti vaan tunnustelemaan ja katsomaan, mitä tulee vastaan.

LIIKKEELLE KUITENKIN lähdettiin ja henkilöt jaettiin ryhmiin kunkin oman kiinnostuksen mukaan. Brokerointi ja sen harjoittelu voi siis alkaa.

Olin mukana toteuttamassa LSKT Smart Alarm (GreenCity LivingLab Lahti) tuotekehitysprojektia yhdessä kolmen opiskelijan kanssa. Oli huikeata havaita, miten projektiryhmän organisoituminen tapahtui opiskelijoiden keskuudessa. Jokainen osallistuja löysi oman roolinsa. Innostus oli käsin kosketeltava ja odotukset olivat suuret. Hanke eteni vaihe vaiheelta ja opimme yhdessä uusia asioita. Näistä näkyväksi tekeminen on jäänyt itselleni päällimmäiseksi asiaksi Innobroker-valmennuksesta.

SMART ALARM hanke eteni lopuksi niin, että mukaan tuli myös VTT. Innobroker-valmennuksen jälkeen nimeksi muutettiin Green City LivingLab Lahti – Lahden Seudun Vihreä Syke. Hankkeen tavoitteena oli kehittää ja asentaa kaupunkitaso-tilannekuvajärjestelmä, joka hyödyntää Lahden ihmismassojen reaaliaikaista sijaintia, sosiaalista mediaa, ad hoc -anturiverkkoja, GPS-paikannusta ja kolmannen osapuolen rajapintoja.

Erityisenä painopistealueena oli kiinnittää tähän ympäristöön kau-

pungin suunnittelua ja tulevaisuuden vihreää rakentamista käyttävä maailman monipuolisin avoimen lähdekoodin kaupunkisimulaattori, Urbansim. Simulaattorilla voidaan luoda Lahden simulointimalli ja tulevaisuuden skenaariot kaupunkiin.

TOTEUTUKSEN VAIHEITA olivat reaaliaikainen tiedonkeruu toteutus, Lahden kaupungin mallinnus ja simulointi, tilannekuvajärjestelmän toteutus, GreenCity LivingLab Lahti -sovelluksen valinta ja toteutus, tulosten analysointi sekä kansallinen ja kansainvälinen raportointi.



Ilman valmentajan päättäväisyyttä olisi meidän osalta ollut loogisempaa heittää hanskat kehään.

Hankkeen päätulos on kaupungin sykettä ja vihreitä kaupunkitaso- ratkaisuja tukeva Lahden kaupungin simulointimalli, mallilla simuloitua Lahden tulevaisuusskenaariot sekä Greencity LivingLab Lahti -alustana toimiva tilannekuvajärjestelmä.

Hankkeelle haettiin Tekes rahoitusta, jonka alustava budjetti oli 550 000€. Hankkeen kestoksi arvioitiin kaksi vuotta. Hanke-ehdotus lähetettiin Tekesiin 3.9.2012.

INNOBROKER-VALMENNuksesta SAI alkunsa edellisen lyhyen kuvauksen lisäksi monia muita mielenkiintoisia

puroja, joista yhtenä mainittakoon yhteistyö esimerkiksi EntreAkatemia-projektin kanssa. Kaiken kaikkiaan on perusteltua sanoa, että kunnallisen yhtiön ja ammattikorkeakoulun on ihan luontevaa etsiä yhteisiä tekemisen paikkoja.

Pienillä yhtiöillä ei ole kovinkaan suuria resursseja tehdä kehitystyötä ja sekin vähäinen olemassa oleva resurssi yleensä suuntautuu arkipäivän tekemisen tarkasteluun.

Tämän kaltainen ohjattu prosessi, jossa oli mukana korkeakoulun opettajia, oppilaita sekä valmentajat, antaa huomattavasti suuremmat puitteet tarkastella

asioita myös yhtiön nykytoiminnan ulkopuolelta.

Omasta kokemuksesta kumpuavalla syvällä rintaäänellä voin suositella lämpimästi myös muille yritystoimijoille. ■

ANTTI IHALAINEN

KIRJOITTAJA TYÖSKENTELEE KEHITYSPÄÄLLIKKÖNÄ SEUDULLISESSA OSAKE- YHTIÖSSÄ KOHDATEN ALITUISEEN MIELENKIINTOISIA ARKIPÄIVÄN HAASTEITA, JOISSA NÄKEE POTENTIAALISIA LIIKETOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIA.



JARI KOSKINEN

YRITYKSEN YMPÄRISTÖPROFIILISTA VAHVUUTTA

Teksti JENNI AHOLA

PLASTELLA TMI valmistaa muovituotteita ruiskuvalulla. Yritys tarjoaa asiakkaan tarpeiden mukaan tuotteiden suunnittelua, valmistusta, kokoonpanoa ja pakkausta. Tarvitessa suunnitellaan ja teetetään myös muotit ruiskuvaluun.

Raaka-aineena käytetään perinteisten muovilaatujen lisäksi myös muun muassa biohajoavan polylaktidin (PLA) ja havusellun yhdistelmää, josta valmistetut tuotteet kestävät muutamman pesukerran ja ne voidaan käytön jälkeen kompostoida. Plastellalla on myös valikoimassaan omia tuotteita, joihin kuuluvat muun muassa biohajoava cocktail-lautanen, kiilat, tulpat ja umpikumirenkaat.

TIMO KORVENOJA Plastellasta lähti mukaan tekniikan alan Innobroker-valmennukseen ilman ennakkoodotuksia. Aluksi valmennuksen asiat tuntuivat hänestä korkealentoisilta ja vaikeaselkoisilta, mutta aukesivat kuitenkin vähitellen valmennuksen edetessä. Teoriaosuudet olivat hyviä ja uusia ajatuksia syntyi sekä tuoteideoitakin sivuttiin koulutuksen aikana. Myös Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijat ideoivat innokkaasti uusia ideoita Plastellalle, mutta toteuttamiskelpoisia innovaatioita ei kuitenkaan lopulta syntynyt.

HARJOITUSTYÖSSÄÄN OPISKELIJAT kehittivät Plastellan ympäristöprofiilia. He pohivat ympäristöjärjestelmän tarvetta ja hyötyjä Plastellalle. He selvittivät laajemmin erilaisten ympäristöjärjestelmien vaatimuksia ja mitä ympäristömerkin tai sertifikaatin hankkiminen vaatisi. He kävivät myös läpi yrityksen toiminnan ympäristönäkökohtia.

Ympäristötietoisuuden lisäämisellä Plastella voisi vähentää tuotteidensa koko elinkaaren aikaisia ympäristöhaittoja ja saavuttaa kilpailuetua muihin yrityksiin verrattuna. Plastella voisi myös saavuttaa taloudellisia säästöjä energia- ja materiaalitehokkuuden avulla. Ympäristönäkökohtia voisi hyödyntää paremmin markkinoinnissa hankkimalla ympäristöjärjestelmän tai -merkin.

OPISKELIJAT KÄIVÄT lisäksi läpi muutamman Plastellan valmistaman tuotteen elinkaarianalyysiä. Tässä yhteydessä esille tulleita Plastellan toimintaan liittyviä tärkeimpiä ympäristönäkökohtia olivat materiaalin kierrätys takaisin tuotantoprosessiin, tehokas

tilankäyttö, prosessoinnissa syntyvän hukkalämmön hyödyntäminen, turhien kemikaalien välttäminen, päästöjen vähentäminen ja biohajoavien tuotteiden kehittäminen.

Viimeiseen kohtaan liittyen opiskelijat vertailivat myös korkeatehokkuuden polyeteenin (HDPE) ja biohajoavan polylaktidin (PLA) ominaisuuksia, prosessointia ja ympäristövaikutuksia. Biohajoavasta materiaalista valmistetuilla tuotteilla on parempi ympäristökilpailukyky verrattuna biohajoamattomiin materiaaleihin. Biomuoveilla voidaan myös päästä merkittävästi pienempiin CO₂-päästöihin verrattuna muihin muoveihin.

KAIKEN KAIKKIAAN Korvenoja on tyytyväinen valmennuksen antiin. Ainoa moite häneltä tulee liittyen valmennuksen alkuvaiheisiin. Hänen mielestään valmennuksen markkinointivaiheessa olisi pitänyt kertoa tarkemmin, mistä valmennuksessa on kysymys ja miten siihen tulee valmistautua. Siten hän olisi saanut valmennuksesta enemmän irti ja osannut varata paremmin aikaa etenkin opiskelijoiden harjoitustöiden ohjaamiseen.

Korvenojan mielestä valmennus oli kuitenkin hyödyllinen Plastellan kannalta. Valmennuksen opit ja harjoitustöiden ideat eivät valitettavasti ole johtaneet muutoksiin Plastellassa käytännön tasolla, sillä niiden toteuttamiseen ei ole vielä löytynyt riittävästi resursseja. Esimerkiksi sertifikaatin hankkimiseen pitäisi palkata konsultti. Kun resursseja löytyy, on Korvenojalla tiedossa, mistä lähteä liikkeelle. ■

Timo Korvenojan haastattelun perusteella kirjoittanut Jenni Ahola, jatko-opiskelija TTY:lla.

“
Ympäristötietoisuuden lisäämisellä Plastella voisi vähentää tuotteidensa koko elinkaaren aikaisia ympäristöhaittoja ja saavuttaa kilpailuetua muihin yrityksiin verrattuna.

ALOITEJÄRJESTELMÄÄ UUDISTAMASSA

Teksti VILLE MYLLÄRI

RAUTE OYJ on puutuote- toimialaa maailman- laajuisesti palveleva teknologia- ja palvelu- yritys, jonka tärkeimmät asiakasteollisuudet ovat vaneri ja LVL-teollisuus. Se on markkinajohtajia tärkeimmällä asiakasteollisuusala- laan, vaneriteollisuudessa, 15–20 % markkinaosuudellaan. Raute Oyj:n tek- nologiatarjonta kattaa asiakkaan koko tuotantoprosessin koneet ja laitteet ja lisäksi se tarjoaa kattavia teknologia- palveluja osana kokonaispalvelukon- septiaan. Työntekijöitä yrityksellä on noin 500 kahdeksassa eri maassa.

RAUTE OYJ lähti mukaan Innobrokerit projektiin kehittämään uutta aloite- järjestelmää. Selvityksen tekivät Lahden ammattikorkeakoulun opiske- lijat yhteistyössä Raute Oyj:n kanssa. Nykyinen ”toimintatonni”-järjestelmä perustui markka-aikaan ja se kaipasi pikaista uudistamista. Tällä hetkellä käytössä olevaa järjestelmää henkilöstö ei pidä toimivana, eivätkä kaikki uudet työntekijät edes ole kuulleet siitä.

Tavoitteena uudella järjestelmällä oli aloitteiden määrän lisääminen, sisäisen toiminnan kehittäminen ja tehostaminen, asiakastarpeiden parempi huomioiminen ja selkeämpi tulosten mittaus.

VAIHTOEHTOINA OHJELMISTOLLE olivat valmiin kaupallisen ohjelmiston ostaminen tai sen itse kehittäminen IT-osaston toimesta. Raute Oy päätyi valinnassaan kehittämään ohjelmi- ston itse huolimatta opiskelijoiden suosituksesta hankkia valmis ohjel- mistopaketti. Tutkimuspäällikkö **Harri Lyytinen** mainitsee ratkaisun syyksi paremman muokattavuuden ja halvemmat kustannukset. Lyytisen mukaan ohjelmisto on lähes valmis ja se on tavoitteena lanseerata huhti- kuussa 2013.

“Tavoitteena uudella järjestelmällä oli aloitteiden määrän lisääminen, sisäisen toiminnan kehittäminen ja tehostaminen, asiakastarpeiden parempi huomioiminen ja selkeämpi tulosten mittaus.”

KUN TYÖNTEKIJÄ saa hyvän idean, hän kirjaa sen järjestelmään. Aloitejärjes- telmästä idea menee aloitesihteerin tai tutkimuspäällikön käsiteltäväksi ja tämä laittaa sen eteenpäin oikealle vastuualueelle. Kerran kuussa raati kokoontuu arvioimaan ja pisteyttä- mään ideat ja pisteiden perusteella työntekijöille voidaan maksaa bonus, jonka suuruus vaihtelee 50 eurosta aina 1000 euroon asti.

Lisäksi jokainen hyväksytty ehdotus palkitaan vähintään kulttuurisetelillä. Tärkein muutos vanhaan systeemiin verrattuna on selkeys ja bonuksien määrän reilu korotus, kun toiminta- tonni päivitettiin vihdoin euroai- kaan. Aloitejärjestelmän käynnistämi- sestä ollaan piakkoin pitämässä info- tilaisuuksia, jotta henkilökunta tulee tietoiseksi siitä ja osaa käyttää sitä.

TYÖSUHDEKEKSINTÖJÄ RAUTE Oy:llä tehdään vaihteleva määrä vuosit- ain, yleensä noin kolmesta kuuteen. Työsuhtekeksinnöissä käytäntö on tavallisiin aloitteisiin verrattuna eri- lainen jo ihan lainsäädännön puolesta ja palkkiot korkeampia. Koska työsu- hdekeksinnöistä on usein yrityksille hyötyä, ne pyritään pitämään mahdol- lisimman hyvin salassa, aina siihen saakka kunnes mahdollinen patentti on jätetty.

INNOBROKERISTA LYYTISELLE jäi pääasiassa positiivinen mielikuva. Erityisen onnis- tuneena hän pitää Innobroker-valmen- tajan **Mikko Markkasen** otetta valmen- nukseen. Opiskelijoiden näkökulmasta ajateltuna hän pitää projektia hyvänä vaihteluna tavalliseen puurtamiseen verrattuna. Lyytinen itse pyrki ole- maan mahdollisimman paljon mukana opiskelijoiden kanssa ja näin vaikutta- maan siihen, että lopputulos hyödyttäisi mahdollisimman paljon Raute Oyj:tä. Lyytisen mielestä valmennus vastasi odotuksia, vaikkei muita innovaatioita projektin aikana syntyntykään.



PARANNUSEHDOTUKSENA LYYTINEN mainit- see työn tehostamisen ja paremman mallin luomisen, jolla yritykset saisivat projektista enemmän irti käytännön tasolla. Lyytinen mainitsee keskus- telleensa sekä muiden projektissa olleiden yritysten että opiskelijoiden kanssa ja kertoo näillä olleen ristiriitaisia tuntemuksia.

Saamansa palautteen perusteella Lyytinen tehostaisi yritysten ja opis- kelijoiden välistä yhteistyötä valmista- malla yritykset paremmin projektiin,

että he osaisivat auttaa opiskelijoita paremmin. Hänen mukaansa osa muiden yritysten opiskelijoista koki, että he eivät saaneet riittävästi apua yritykseltä työnsä tekemiseen.

KOKONAISUUTENA LYYTINEN pitää Innobrokeria hyödyllisenä Raute Oyj:n kannalta. Käytössä ollut aloite- järjestelmä oli vanhanaikainen ja kaipasi uudistamista ja tämä onnistui hyvin opiskelijoiden kanssa tehdyllä yhteistyöllä.

Työntekijää voidaan kannustaa ideoimaan.

Lähitulevaisuuden haasteena on saada aloitejärjestelmä lanseerattua onnistuneesti ja ennen kaikkea mark- kinoida ja ylläpitää sitä aktiivisesti, ettei se ala hiipumaan, kuten kävi edelliselle järjestelmälle. ■

Harri Lyytisen haastattelun perusteella kirjoittanut Ville Mylläri, jatko-opis- kelija TTY:lla.



Teksti JENNI AHOLA

JARI KOSKINEN

SÄHKÖISEN MARKKINOINNIN KEHITTÄMINEN



Vuorovaikutus opiskelijoiden kanssa sujui hyvin.

WIITTA KY on viemäriputken yhteitä valmistava perheyritys. Polypropeenista valmistettujen putkiyhteiden lisäksi Wiitta valmistaa myös muovisia suojatulpia sekä tarjoaa alihankintapalveluja ruiskuvalutekniikalla muovi- ja kumituotteille. Wiitalla ei ole vähittäismyyntiä vaan asiakkaita ovat pääasiassa jälleenmyyjät ja rakennuttajat. Yrityksen palveluksessa on 11 henkeä ja liikevaihto on noin miljoona euroa.

WIITTA KY:N toimitusjohtaja **Wille Viittanen** oli mukana tekniikan alan innobrokerivalmennuksessa. Hänen mielestään valmennus oli ajatuksia herättävä ja hyvä kokemus, vaikka ei aluksi tarkasti tiennytkään, mihin lähti mukaan. Hän piti valmennusta alusta alkaen hyvänä mahdollisuutena lisätä yrityselämän ja koulun välistä yhteistyötä.

Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijoille Viittanen antoi tehtäväksi miettiä Wiitan sähköisen markkinoinnin parantamista. Pääajatuksena oli tehostaa Wiitan mainostamista toisille yrityksille eli B2B -markkinointia. Aihe sisälsi sosiaalisen median hyödyntämisen, hakukoneoptimoinnin ja yrityksen verkkosivujen kehittämisen. Harjoitustyön aiheen taustalla oli tarve ja omat ajatukset sähköisen markkinoinnin kehittämisestä.

SOSIAALISEN MEDIAN hyödyntäminen teollisuudessa ja B2B -markkinoinnissa on vielä melko tuntematonta aluetta, joten sen hyödyntämiseen ei harjoitustyössä varsinaisesti löydetty valmiita ratkaisuja. Harjoitustyössä kuitenkin todettiin, että käytössä olevia sosiaalisen median sivustoja on päivitettävä säännöllisesti, jotta niistä voidaan hyötyä. Wiitta onkin nyt lisännyt sosiaalisen median käyttöä ja päivystiheyttä.

HAKUKONEOPTIMOINNIN PÄÄMÄÄRÄNÄ on optimoida nettisivusto hakukoneille siten, että sivusto hyödyntävää luontaiset etunsa parhaalla mahdollisella tavalla. Näin sivusto nousee mahdollisimman hyvälle sijoituksille hakutuloksissa. Hakukoneoptimoin-

tiin Wiitta ei kuitenkaan ole lähtenyt mukaan, mutta muuten nettisivuja on yritetty parantaa. Nykyään yrityksen nettisivut löytyvät muiden kielten lisäksi myös ruotsinkielisenä. Opiskelijoilla oli myös muita kehitysideoita liittyen muun muassa yrityksen verkkokauppaan ja nettisivujen yleiseen ilmeeseen.

VIITTANEN ON tyytyväinen opiskelijoiden tekemään harjoitustyöhön. Opiskelijat ottivat harjoitustyön tosissaan ja kommunikoivat hyvin yrityksen kanssa. Viittasen mielestä vuorovaikutus opiskelijoiden kanssa sujui hyvin. Heillä oli viikoittaisia tapaamisia, mutta opiskelijat tekivät silti itsenäistäkin selvitystyötä. Heille oli myös järjestetty mahdollisuus käydä seminaarissa kuuntelemassa esityksiä sosiaalisesta mediasta. Lisäksi teollisuusblogia kirjoittava **Minna Patosalmi** Ferroplanista kävi tapaamassa opiskelijoita ja kertomassa blogistaan.

HARJOITUSTYÖN LOPPUTULOS oli siis Viittasen mielestä hyvä, vaikka näin jälkikäteen ajateltuna aihevalinta olisi voinut olla tarkemmin rajattu. Projektityöskentelykin opiskelijoiden kanssa oli hedelmällistä ja valmennus oli opiskelijoiden kannalta hyvä mahdollisuus saada eväitä työelämään. Hän myös sanoo, että toivoi koulutuksen olevan poikkitieteellisempää ja olisi halunnut mukaan enemmän eri alojen opiskelijoita. Nyt Wiitan harjoitustyötä olivat tekemässä ainoastaan muovi- ja puualan opiskelijat.

VIIME AIKONA tehtyjen muutosten myötä yrityksen sähköinen myynti ei ole kasvanut, mutta se ei varsinaisesti ollutkaan tavoitteena. Vähitellen tehostetun B2B -markkinoinnin tulokset puolestaan ovat nähtävissä vasta myöhemmin tulevaisuudessa. Viittasen mukaan valmennuksen aihe oli abstrakti, joten sitä on vaikea yhdistää suoraan työelämään. Tästä syystä käytännön hyötyjä työelämässä on vaikea kohdistaa tämän valmennuksen ansioiksi. Viittanen on kuitenkin sitä mieltä, että valmennuksen opeista saattaa olla hyötyä ihan huomaamattakin. ■

Wille Viittasen haastattelun perusteella kirjoittanut Jenni Ahola, jatko-opiskelija TTY:lla.



APUJA MARKKINOINNIN

TEHOSTAMISEEN

Teksti VILLE MYLLÄRI

“
Visuaalista esittelymateriaalia on pystytty konkreettisesti hyödyntämään monissa eri paikoissa.

KÄRKÖLÄ ON noin 5000 asukkaan kunta, joka sijaitsee Päijät-Hämeessä, 25 km Lahdesta Riihimäen suuntaan. Hähkäjärven asuinalue sijaitsee noin kahden kilometrin päässä Kärkölen kuntakeskuksesta, Järvelästä. Järvelästä löytyvät useimmat välttämättömät kunnalliset ja yksityiset peruspalvelut, mutta erikoisliikkeitä varten tarvitsee matkustaa Lahteen tai Riihimäelle. Hähkäjärven tontit sijaitsevat rauhallisella, soraharjujen ja rehevän metsän reunustamalla alueella. Alue sopii erityisen hyvin ihmisille, jotka arvostavat luontoa ja hyviä liikuntamahdollisuuksia.

TONTEILLE ON suunnitteilla rakentaa Koskisen Oy Herrala Taloja. Koskisen Oy on yli tuhat ihmistä työllistävä, sadan

vuoden historian omaava puuyritys. Yrityksen tuotevalikoimaan kuuluu Herrala Talojen lisäksi hyvin laaja valikoima erilaisia puutuotteita. Yrityksen päätoimipiste sijaitsee nimenomaan Järvelässä, parin kilometrin päässä Hähkäjärven alueesta. Herrala Talot valmistetaan Vierumäellä, noin 50 kilometrin päässä.

KOSKISEN PUURAKENTAMISYKSIKÖN tuotepäällikkö **Vesa Saarelainen** sanoo Innobrokerit-projektiin osallistumisen olleen monen sattuman summa. Kärkölen kunnalta oli juuri tullut kaavaluonnos alueesta, kun projektista oltiin Koskisen Oy:öön yhteydessä. Saarelainen sai ajatuksen markkinoinnin tehostamisesta opiskelijoiden avustuksella ja päätti lähteä mukaan projektiin.

Aihe herätti opiskelijoissa suurta kiinnostusta ja tulijoita olisikin ollut

enemmän kuin paikkoja. Lopulta harjoitustyön tekemiseen osallistuikin peräti kymmenen opiskelijaa ympäristö-, muotoilu-, rakennus- ja markkinointipinnoista Lahden ammattikorkeakoulusta.

Saarelaisen mielestä työstä tuli onnistunut ja kyseiset opiskelijat tekivät hyvää työtä, mutta Koskisen Oy olisi kaivannut lisäksi mukaan myös visuaalisen puolen opiskelijoita, koska taloista tehtiin aluekuvat yhteistyössä arkkitehdin ja kunnan kanssa.

OPISKELIJAT PÄÄTYIVÄT harjoitustyössään suosittelemaan markkinointilähtökohdaksi puun hyviä ominaisuuksia, kuten ekologisuuutta ja esteettisyyttä, talojen matalaenergisyttä, hyviä liikunta- ja ulkoilumahdollisuuksia, kaudista luontomaisemaa, lähellä olevia palveluja sekä hyviä kulkuyhteyksiä. Kurssin pohjalta syntyi sekä kirjallinen

harjoitustyö että visuaalista esittelymateriaalia, jota on myöhemmin hyödynnetty mm. rakennusmessuilla. Esittelymateriaali on ladattavissa Kärkölen kunnan nettisivuilla.

TYÖN LOPPUTULOSTA Saarelainen pitää siltä osin onnistuneena, että visuaalista esittelymateriaalia on pystytty konkreettisesti hyödyntämään monissa eri paikoissa. Se olikin hänen mielestään projektin tärkein anti, jopa tärkeämpi kuin varsinainen harjoitustyö.

Innobrokerit-valmennuksesta rohkaistuneena Saarelainen kokeili viime syksynä uutta markkinointitilaisuutta, jossa tontteja esiteltiin yleisölle eri yhteistyökumppaneiden läsnä ollessa. Yleisö ei kuitenkaan löytänyt tilaisuuteen ja toistaiseksi tonttikauppa on ollut harmillisen hiljaista. Saarelainen aikoo kuitenkin järjestää samanlaisen

markkinointitilaisuuden uudestaan keväällä 2013, johon toivon mukaan tulee enemmän yleisöä paikalle.

OPISKELIJOIDEN NÄKÖKULMASTA ajateltuna hän pitää kurssin ajankohtaa – loppukevättä – haastavana, koska opiskelijoilla on silloin paljon muitakin murehdittavaa tenttien ja kesätöiden haun muodossa. Vaikka Innobrokerista tulikin aika vähän suoria kustannuksia Koskisen Oy:lle, niin erilaiset projektit aiheuttavat aina myös taloudellista painetta työpanoksen muodossa.

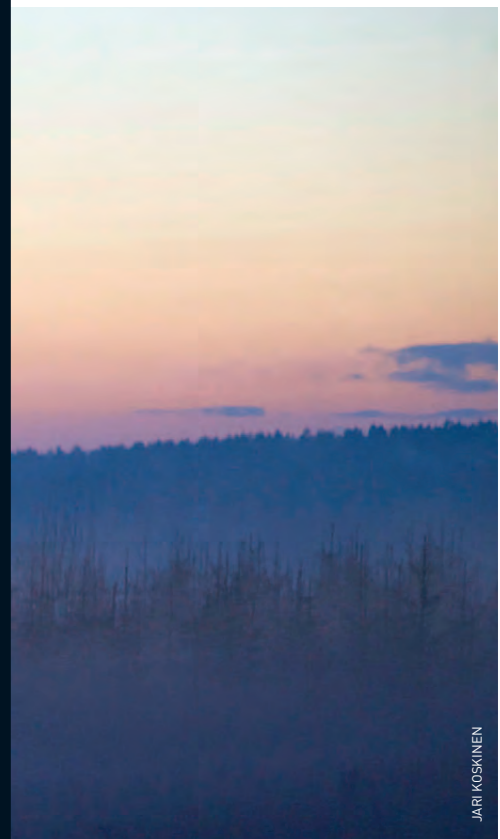
Siksi olisi hyvä, että opiskelijat pystyisivät olemaan täysillä mukana projektissa ja käyttämään aikaa innovointiin, Saarelainen sanoo. ■

Vesa Saarelaisen haastattelun perusteella kirjoittanut Ville Mylläri, jatko-opiskelija TTY:lla.



“

Alueellinen innovaatiotoiminta ja kehittämispeli tarvitsee kohtaamispaikkoja. Siis yksinkertaisesti aikoja ja paikkoja, joissa opitaan yli organisaatorajojen toisten kokemuksista ja tekemisestä.



JARI KOSKINEN

MIHIN INNOBROKEROINTI LIITTYY?

Teksti MIKKO MARKKANEN

MUALLA TÄSSÄ lehdessä on jo kerrottu siitä, mitä Innobrokeroinnilla tarkoitetaan ja mitä toiminta on Lahdessa ollut. Keskityn tässä avaamaan sitä, mihin toimintaan innobrokerointi on liittynyt, liittyy tai voisi liittyä.

KULUNEEN KAHDEN vuoden toteutetut valmennukset ovat hieman näkökul-

masta riippuen mielestäni koskettaneet kahta korkeakoulun sisällä ja sen liepeillä toimivaa ”systeemiä”. Varsinkin ensimmäinen ryhmä syksyllä 2011 koostui enimmäkseen korkeakoulujen ja kehittämissyhtiöiden henkilökunnasta. Tällaisella ryhmällä voitiin ehkä suuremmin pohtia sitä, miten jokainen osallistuja itse voi toimia Innobrokerina, eli ideoiden, osaajien ja kehittämisresurssien yhdistelijänä omassa työssään ja lähipiirissään. Tietyllä tavalla oman

lähityöyhteisönsä ”osa-aikaisena innovaatioasiamiehenä”.

TÄLLAISILLA RYHMÄLLÄ jokaiselle löytyy suhteellisen helposti erilaisia kohteita harjoitella innobrokeritaitoja arjen työssään. Tämä lähestymistapa kytkee koko Innobrokeritoiminnan ”korkeakoulujen innovaatiotoiminta ja avoin innovaatio”-systeemiin, ehkä jopa puhtaasti ”tutkimuksesta liiketoimintaa”-ajatteluun.

TOINEN TOTEUTUSTAPA on ollut koota ryhmät pääasiassa opiskelijoista, mutta pitäen mukana myös jonkin verran heitä ohjaavia opettajia ja kehitysyhtiöitä. Yritysten osallistuminen on tapahtunut melko puhtaasti heidän omien kehittämistehtävien kautta, jolloin heidän roolinsa on helposti ollut olla enemmän asiakkaana / toimeksiantajana. Tällaisessa toteutustavassa on kaksi puolta. Toisaalta opiskelijoille pääpaino sisällössä on projektitaitojen kehittämisessä ja toisaalta kaupallistamis- ja innovaatio-osaamisessa (kuten markkinointi, oppiminen, jne).

TÄMÄ LÄHESTYMISTAPA kytkee Innobrokerit -toiminnan ”opintojen aikaiset työelämäyhteydet” -systeemiin. Parhaimmillaan tämä on ollut mukana oleville opettajille hyvä mahdollisuus tehdä opetuskokeiluja, siis simuloida sitä miten korkeakoulun ulkopuolelta tuleviin kehittämistarpeisiin voitaisiin reagoida ketterästi opiskelijavoimin ja samalla opiskella tutkinnon vaatimia taitoja.

Alueellinen kuva

Tarkastelukulmaa voidaan myös laajentaa korkeakoulun omasta toiminnasta koko alueen dynamiik-

kaan. Jo aluekehittämisen grand-old-man **Michael Porter** puhui alueen kilpailukyvyyn syntyvän (ainakin osin) alueen toimijoiden vuorovaikutuksen ja läheisyyden synnyttämästä tietoisuudesta toisten toimijoiden kehittämistarpeista ja yhteisestä suunnasta, alueellisesta visiosta.

Hänen jälkeensä samasta aiheesta, ”oppiva alue”, on kirjoitettu paljon, mutta sen käytännön toteutuksessa piilee ainakin yksi heikko kohta, jota innobrokeroinnilla voidaan vahvistaa.

ALUEELLINEN INNOVAATIOTOIMINTA ja kehittämispeli tarvitsee kohtaamispaikkoja. Siis yksinkertaisesti aikoja ja paikkoja, joissa opitaan yli organisaatorajojen toisten kokemuksista ja tekemisestä. Kuullaan tarpeita, yhdistellään osaamista ja resursseja. On sitten alueen strategiasta ja verkostojohtajista kiinni keitä aktivoidaan osallistumaan näihin kohtaamisiin ja miksi. Millainen on tämän prosessin mittakaava?

Joka tapauksessa suhteellisen harvoilla ihmisillä on riittävän vahvat henkilökohtaiset suhteet ja riittävästi luottamuspääomaa vauhdittaa alueen sisäistä tiedon ja osaamisen jakamista ja he tarvitsevat siihen tukea - he eivät luonnostaan ja omin

voimin pysty tai osaa luoda näitä oppimistilanteita.

JUURI TÄLLAISIA kohtaamisia voi olla luomassa innobrokerin tyyppinen hahmo! He voivat parhaimmillaan olla sillanrakentajia juuri omassa ympäristössään ja omassa genressään.

He voivat luoda näitä kohtaamispaikkoja ja siten auttaa muita ihmisiä ympärillään oppimaan toinen toisiltaan ja aloittamaan yhteistyötä.

Moni yrittäjä toimii jo luonnostaan tällaisessa roolissa, tiedostamatta että mitenkään erityisesti ”innobrokeroi”, mutta parhaimmillaan siinä tutkimus- ja opetusmaailman ja elinkeinoelämän rajaseuduilla on tyhjä tontti innokkaalle innobrokerille.

Ja kyllähän uudistuneet korkeakoulujen (varsinkin ammattikorkeakoulujen) rahoitusmallit avaavat tällaiselle toiminnalle selvän ansaintamallin ja oikeutuksen. ■

MIKKO MARKKANEN, BA

KIRJOITTAJA ON ELINIKÄINEN YRITTÄJÄ JA KORKEAKOULUJEN JA ALUEKEHITTÄJÄJEN KOULUTAJA. AJATTELEE LIIAN MONIMUTKAISESTI, MUTTA SE JOHTUU PIEKSÄMÄELLÄ VIETETYSTÄ LAPSUUDESTA JUNIEN JA KISKOJEN PARISSA.



JARI KOSKINEN

INNOBROKERIT – TULEVAISUUDEN TEKIJÄT

Teksti TIINA SAARINEN

TAKANA OVAT ne ajat, jolloin työelämä oli opinnoista irrallinen, korkeakouluopintojen jälkeinen ”palikka”. Takana ovat ne ajat, jolloin korkeakouluissa kuviteltiin työelämän tarpeisiin vastattavan, ilman

konkreettisia – tai kovin vaikuttavia – yhteistyön muotoja, tapoja tai työkaluja.

Nykypäivää on, että yrityksiä hoidutellaan korkeakoulujen pitkäjänteisiksi kumppaneiksi, uuden oppimisen ja kehittämisen airueiksi, innovoinnin alustoiksi, alueellisen kehittämisen promoottoreiksi. Nykypäivää on, että työelämän tarpeet otetaan entistä tiiviimmin mukaan ammattikorkeakoulujen arkeen.

Kysymys kuuluukin, miten minä – yrityselämän edustaja – voisin hyödyntää alueen ammattikorkeakoulua liiketoimintani kehittämisessä, uuden tiedon luomisessa, innovatiivisten palveluiden tai tuotteiden luomisessa, kansainvälistymispyrkimyksissä?

TAKANA OVAT ne ajat, jolloin opiskelijat istuivat sankoin joukoin luentosaleissa. Nykypäivää on, että opiskelijat kaivavat tarvitsemansa tiedon pilvestä, netistä, kavereiltaan, verkostoiltaan tai ehkä jopa opettajiltaan. Nykypäivää on, että tietoa on tarjolla kaikille, kaikkialla ja kaiken aikaa.

Kysymys kuuluukin, mikä tarjoaa minulle – opiskelijalle – vertaansa vailla olevan oppimiselämyksen? Minkä tyyppisellä palvelulla, elämyksellä, sosiaalisen kanssakäymisen muodolla vaivauduin vapaaehtoiseen lähiopetukseen, ellei tarjolla ole jotain extraa, elämystä vailla vertaa? Millainen oppimisen muoto vastaa tulevaisuuden tarpeisiini – tai paremminkin, luo minulle tulevaisuuden?

TAKANA OVAT ne ajat, jolloin opettaja luotti olevansa oman substanssialansa johtava asiantuntija ja tiedon lähde. Nykypäivää on, että uutta tietoa ja osaamista synnytetään kiihtyvällä tahdilla, eikä tiedon monopolia enää ole – siitä pitävät viimeistään huolen maailman korkeakoulutuksen kenttää muokkaavat kaikille avoimet MOOC-kurssit.

Nykypäivää on, että ammattikorkeakoulujen tehtävänä on yhä enenevässä määrin vastata yrityksiltä tuleviin tutkimus- ja kehittämishaasteisiin – innovointitarpeisiin. Nykypäivää on, että jokainen korkeakoulun opettaja on ensisijaisesti verkostoituja, aitojen työelämän tarpeiden ja mahdollisuuksien haistelija.

Kysymys kuuluukin, miten minä – opettaja – kykenen vastaamaan

“
Kysymys kuuluukin, miten minä – opettaja – kykenen vastaamaan muuttuvan opettajuuden mukanaan tuomiin haasteisiin ja elinkeinoelämästä kantautuviin moninaiisiin tarpeisiin?”

muuttuvan opettajuuden mukanaan tuomiin haasteisiin ja elinkeinoelämästä kantautuviin moninaiisiin tarpeisiin? Miten opin rakentamaan siltoja yli organisaatio- ja substanssirajojen, luomaan ja johtamaan verkostoja, yhdistelemään kysyntää ja tarpeita? Kasvamaan asiantuntijana?

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULUSSA on pyritty vastaamaan yllä oleviin kysymyksiin kehittämällä työelämäyhteistyön muotoja pitkäjänteisesti. Innobrokerit-projekti on vastannut omalta osaltaan työelämäyhteistyöhön liittyviin haasteisiin, mahdollisuuksiin ja tarpeisiin.

Innobrokerit on toisin sanoen vastannut erinomaisesti ammattikorkeakoulun tavoitteeseen monipuolistaa ja syventää yhteiskunnallista aluevaikeuttavuuttaan. Innobrokerit on myös luonnollinen ja tarpeellinen jatkumo Lahdessa jo aiemmin toteutetuille innovaatiopromoottorivalmennuksille sekä työelämäyhteistyön ja kumppanuusosaamisen kehittämistoimille.

INNOBROKERIUS ON tarjonnut valmennuksiin aktiivisesti osallistuneille yrityksille, opetushenkilöstölle ja

opiskelijoille valmiuksia ja välineitä uudelleen tekemällä oppimiseen, osaamisensa jakamiseen, uuden tiedon yhteisölliseen luomiseen, innovaatioprosessien ja verkostojen johtamiseen sekä palvelujen muotoiluun. Innobrokerille on oleellista halu ja kyky verkostoitua yli organisaatio- ja substanssialarajojen. Oleellista on myös kyky haistella heikkoja signaaleja, havainnoida tarpeita, yhdistellä osaamista ja osaajia, jakaa eteenpäin.

INNOBROKERIUDEN PUNAISENA lankana on asiakaslähtöisyys. Työ- ja elinkeinoelämän tarpeista sekä oppilaiden osaamisopimisen kehittämistä lähtevä innovaatio-, kehittämis- ja tutkimustoiminta tulee olla kaiken toiminnan arvoperustana. Innobroker-toiminta on tulevaisuuden opettajuutta, mutta valmennusten tulisi kattaa koko henkilöstö, jotta kokonaisvaltainen asiakaslähtöisyys lävistäisi koko organisaation.

INNOBROKER-TOIMINNAN KEHITTÄMISEN painopisteenä voisivat olla ylempää ammattikorkeakoulututkintoa suorittavat asiakkaat. Heillä on pääsääntöisesti kiinteät ja syväiset suhteet työ- ja elinkeinoelämään ja ideaalitapauksessa valmiina konkreettinen työelämälähtöinen kehittämistavoite.

Hyödyntämällä ylempien ammattikorkeakoulututkinto-opiskelijoiden aitoihin työelämälähtöisiin kehittämis- ja innovointitehtäviin alemman ammattikorkeakoulututkinnon opiskelijoita – unohtamatta ulkomaalaisia – saavutetaan parhaimmassa tapauksessa kaikkia osapuolia hyödyttävä ristipölytytys, jolla saattaa olla myös kansainvälistymistä edistäviä vaikutuksia.

TULEVAISUUS SYNTYY meistä itsestämme, tavoistamme toimia yhteistyössä muiden kanssa. Tulevaisuus syntyy käytänteistämme hyödyntäen osaamisopimamme uuden tiedon tuottamisen polttoaineena. Tulevaisuus tehdään verkostoissa. Oleellista on kykymme heittäytyä epämukavuusalueelle ja oppia toimimaan yrittäjämäisesti, itse kukin omana pikku ”informaationsiirtotoimistonaan”. ■

TIINA SAARINEN, BA

KIRJOITTAJA ON TEHNYT PITKÄÄN TÖITÄ KORKEAKOULUJEN URA- JA REKRYTOINTIPALVELUISSA. NYTTEMMIN TARKKAILLUT YRITYSTEN JA KORKEAKOULUJEN YHTEISTYÖMAHDOLLISUUKSIA JA SEURANNUT MUUTAMIA INNOBROKER-RYHMIÄ TYÖSSÄÄN.



JARI KOSKINEN

SATUNNAINEN POHDISKELIJA

Teksti AINO-MARIA POKELA

SYYSKUISENA ILTAPÄIVÄNÄ Lahden Urheilukeskuksella, Hiihtomuseon alakerrassa istuu projektipäällikkö **Katariina Mäenpään** kutsumana kolmisenkymmentä ihmistä kahvikupit edessään. Minä olen yksi heistä. Olen luvannut Katariinalle tulla kuunteluoppilaksi hänen projektinsa oppimiskahvilaan. Katariinan toivottaessa väen tervetulleeksi santsaan kahvia.

KATARIINA KERTOO tämän olevan jo kolmas kerta kun kahvila järjestetään.

Itse olen paikalla ensimmäistä kertaa. Opiskelijoilta, opettajilta ja yrityksiltä tullut viesti on, ettei tämä nyt ihan turha juttu ole. ”Innobrokerointi on taito, jota tarvitaan työelämässä”, Katariina jatkaa.

HAVAHDUN KAHVIKUPINI äärestä. Innobrokerointi, mitä se on? Hapuilen saamaani esitettä. ”Innobrokerit ovat innovaatiotoiminnan edistäjiä, toteuttajia ja välittäjiä, jotka tuntevat yritysten tarpeet ja toisaalta korkeakoulujen tarjoamat mahdollisuudet”, kerrotaan esitteessä. Nyt ei vielä oikein auennut.

MIKKO MARKKANEN Business Arenasta onneksi valaisee lisää: Innobrokerin ydintaitoja on saattaa ihmisiä yhteen ja luoda kohtaamispaikkoja. Organisaatiot eivät juttele vaan ihmiset juttelevat. Innobrokerointi on rajojen rikkomista ja uskallusta katsoa yli raja-aitojen.

Istun jo tuolini reunalla ja innostun, kun Mikko kertoo, että yrittäjämäinen ote ja yrittäjämäisen toiminnan taidot on yhtä kuin Innobrokerin taidot. Kolahtaako kenellekään, Mikko kysyy. Kyllä kolahtaa ja melkein huudahdan mielessäni pyörineen ajatuksen. Sisäinen yrittäjyys!

“
Innobrokerointi
on taito, jota
tarvitaan
työelämässä.”

TÄMÄ TERMI on nimittäin tuttua jo omilta opiskeluajoilta ammattikorkeakoulussa, innobrokerointi on vaan sisäinen yrittäjyys potenssiin kaksi. Miksikö? Annetaan Mikon ja Katariinan kertoa: Brokerin peruskäsitteeseen kuuluu kyky oppia ja auttaa muita oppimaan, kyky nähdä mahdollisuuksia, kyky innostaa, kyky tehdä osaamista näkyväksi ja kyky synnyttää luottamusta.

Oloni on kuin herätyskokouksessa, juuri tätä työelämä ja työntekijät tarvitsevat. Kynä sauhuaa, kun kirjoitan asioita muistiin. Luovuus, rikastava yhteisö, luottamus. Innostuminen, onnistuminen, sitoutuminen.

PAIKALLA TÄSSÄ oppimiskahvilassa on enimmäkseen Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijoita. Kaikki ovat erilaisista lähtökohdista, on suoraan koulunpenkiltä tulleita ja sellaisia, jotka ovat jo läpikäyneet usean eri koulutuksen. On ihan parikymppisiä, on aikuisopiskelijoita ja kaltaisiani jatko-opiskelijoita. Kaikki me kuitenkin olemme aivan

samaa mieltä. Innobrokeroinnissa on järkeä. Tätä todella tarvitaan työelämässä, kuten Katariina jo tilaisuuden aluksi kertoikin.

MIKKO HEITTÄÄ tilaisuuden lopuksi kaksi kysymystä pohdittavaksi. Miten sinä toimit brokerina? Miten voisit itse toimia työssään brokerina? Minä heitän kolmannen kysymyksen itselleni. Mikset sinä toimisi brokerina? ■

AINO-MARIA POKELA, BACHELOR OF HOSPITALITY MANAGEMENT (JA TOIVOTTAVASTI PIAN MASTER OF HOSPITALITY MANAGEMENT)

AINO ON HELSINGIN SAKSALAISEN KOULUN KASVATTI JA TAPAHTUMA-ALAN AMMATILAINEN, JOKA INNOSTUU HELPOSTI, NAURAA KOVAA JA KORKEALTA SEKÄ SUKELTAA MIELELLÄÄN SOSIAALISEN MEDIAAN. TÄLLÄ HETKELLÄ AINO TYÖSKENTELEE KOLMEN AMMATTIKORKEAKOULUN FUAS-LIITTOUMAN VIESTINNÄN KEHITTÄMISPÄÄLLIKKÖNÄ.

HEI, ME REISSATAAN!

Teksti KATARIINA MÄENPÄÄ, kuvat HEIDI FREUNDLICH

EUROOPAN SOSIAALIRAHASTON osarahoittaman projektin on hyvä haistella kansainvälisiä tuulia ja tähän tarjouksiinkin oiva tilaisuus, kun EU:n organisaatio nimeltä Knowledge 4 Innovation (k4I) järjesti neljännen Innovation Summit -konferenssin Brysselissä lokakuun alussa. Matkan tarkoituksena oli tutustua eurooppalaiseen tapaan tehdä ja tukea innovaatioita ja niiden syntymistä; hakea toisin sanoen inspiraatiota omaan tekemiseen. Verkostoituminen muihin brokereihin – niin kotimaisiin kuin ulkomaisiin – on luonnollisesti tärkeä osa matkan tarkoitusta. Kun konferenssin teema ”Siltoja rakentaen – Synergioita luoden” viittasi jo sinällään selkeästi brokerointiin, ei muuta enää tarvittukaan.

1. MATKAPÄIVÄ: MAANANTAI

Matkaan lähdettiin Lahden Seudun Kuntatekniikan pihasta iltapäivällä 8. lokakuuta. Yhteiskuljetus Seutulaan oli omiaan ajatusten ja odotusten jakamiseen sekä tulevien päivien ohjelman ja käytännön seikkojen pureskeluun. Kentällä ryhmään liittyivät TTY:n **Pirkko** ja Wiitta Ky:n **Wille**. Lennon lähtöä odotellessa oli mainio hetki syödä päivällinen yhdessä ja tutustua seurueen kesken, sillä matkalaiset olivat olleet mukana eri valmennusryhmissä ja siksi oli hyvä vaihtaa näkemyksiä ja kokemuksia kahden perättäisen valmennuksen välillä. Lento sujui mukavasti ja saatuaan matkatavarat perille hotellihuoneisiin pieni joukko poikkosi vielä yömyssylle paikalliseen publiin. Sitten kipin kapin unen maille ja uuden päivän ohjelmaan orientoitumaan.

2. MATKAPÄIVÄ: TIISTAI

Aamiaisen syötyämme oli aika ensimmäisen tapaamisen eli kuulimme **Mina Legneredin** kokemuksia brokerina toimisesta: brokerina koska hänen tapansa nähdä maailma ja työskennellä tärkeäksi kokemiensa aiheiden eteen osoittautui parhaaksi mahdolliseksi esimerkiksi sujuttamisesta. Tästä kertoo jo paljon hänen sloganinsa: ”Connect, Communicate, Collaborate”. Tapaamisemme aikoihin Mina työskenteli European Young Inventors



Forumissa (EYIF), mutta pian kotiin-paluun jälkeen saimme viestin hänen siirtymisestä EU:n palvelukseen. Se rohkeus ja asenne, jolla Mina elämänsä elää ja työtään tekee, oli hyvä esimerkki meille kaikille.

Tapaamisen jälkeen Mina käveli kanssamme lähellä sijaitsevaan Euroopan Parlamenttiin (EP), jossa kävimme rekisteröitymässä konferenssin iltavastaanotolle. Sen jälkeen saimme

“
Matkan tarkoituksena oli tutustua eurooppalaiseen tapaan tehdä ja tukea innovaatioita ja niiden syntymistä; hakea toisin sanoen inspiraatiota omaan tekemiseen.

Mina äärimmäisenä oikealla.

hyvät vinkit mukavista lounaspaikoista, kiitosten ja hyvästelyjen jälkeen tiemme erosivat. Lounas kului edellistä tapaamista sulatella ja heränneistä ajatuksista keskustellessa. Seurue kokonaisuudessaan oli hyvin vaikuttunut pienen ja iloisen naisen energisyydestä.

Seuraavana oli vuorossa **Marco Torregrossa** ja European Partners for the Environment (EPE), joka toimii monialaisena riippumattomana instanssina tuoden yhteen julkisia tahoja, erikoisia yrityksiä, kuluttajia, tutkimusorganisaatioita sekä esimerkiksi eri toimialojen ammattilaittoja edistämään ympäristöasioita. Brokerointia sekin. Marco kertoi edustamastaan organisaatiosta lyhyesti, jonka jälkeen kukin meistä matkalaisista kertoi omista teemoistaan, joiden parissa työskentelee. Marco jakoi ajatuksiaan ja kommentoi kunkin kohdalla yhteistyömahdollisuuksia ja valotti erilaisia EU:n rahoituskanavia, jotka voisivat olla hyödyllisiä suunnitteleilla olevien kehitysprojektien kohdalla.

Marcon tapaamisen jälkeen kokoonnuimme kahvin ääreen ja pohdimme päivän aikana syntyneitä ajatuksia ja kokemuksia. Hyvin epämuodollisen workshopin jälkeen suunnitimme hotellille valmistautumaan iltahjelmaa varten. Vuorossa oli Innovation Summitin Opening Event & Welcome Reception EP:ssä. Kun passit oli tarkastettu ja nimet löytyneet listoilta, opas johdatti meidät parvekkeelle, jossa vastaanotto järjestettiin. EP jo rakennuksena teki suuren vaikutuksen matkalaisiin ja joku tulikin todenneeksi, että kuka on käynyt Suomen eduskuntatalossa? Ei monikaan.

Konferenssin avajaistilaisuus tarjosi mahdollisuuden kuulla ja nähdä TV:sta tuttuja hahmoja. Tilaisuuden avasi k4I Forumin puheenjohtaja MEP **Lambert Van Nistelrooij**, kommenttipuheenvuoroista vastasivat TKI:sta vastaava komissaari **Máire Geoghegan-Quinn** ja k4I Forumin Presidentti **Friedhelm**



Euroopan Parlamentin vaikuttavuutta.

Schmider. Koska koko konferenssin tarkoitus oli löytää ratkaisuja Euroopan kilpailukyvyv varmistamiseksi, pohdittiin puheenvuoroissa haasteita ja keinoja yhteisen ymmärryksen luomiseksi ja tarkoitukseen sopivien mittareiden löytämiseksi. Avajaisvastaanoton jälkeen seurueemme suuntasi ansaitulle illalliselle, jonka jälkeen tutustuttiin Brysselin iltaelämään. Hotelli kutsui aikanaan tyytyväisiä matkalaisia; taskut täynnä hauskoja yhteisiä keskusteluja ja runsaasti jaettuja kokemuksia – yhteinen tekeminen luo yhteisöllisyyttä.

3. MATKAPÄIVÄ: KESKIVIikko

Viimeisen päivän ohjelma alkoi ”The Role of Science & Technology in Support of Innovation”-sessiossa. Tiede, teknologia ja innovaatio ovat olennaisia tekijöitä, kun rakennetaan pohjaa Euroopan kestäväälle kehitykselle ja teolliselle menestykselle globaalissa



Kaikki tasavertaisina saman areenan ympärillä.

kilpailuympäristössä. Tuleva puiteohjelma Horisontti 2020 pyrkii vahvistamaan EU:n asemaa kansainvälisesti merkittävänä toimijana. Tieteen ja tutkimuksen saavutusten matka kaupallistamiseen on valitettavan pitkä ja hankala, ja siksi vaatii erityisiä toimenpiteitä. Sessiossa korostui meidän kunkin EU-kansalaisen merkitys: kaikki esimerkiksi Horisontti 2020 liittyvät lausunnot ovat vasta ehdotuksia, mitään ei ole vielä lyöty lukkoon. Lukuisten edunvalvontaelinten tarpeellisuus ja merkitys avautui maataisellekin ihan uudesta näkökulmasta. Alustus- ja kommenttipuheenvuorojen jälkeen keskustelu osallistujien kesken oli ihastuttavan aktiivista ja hyviä näkökulmia nostettiin esiin.

Session jälkeen oli vuorossa tapaaminen **Martin van Akenin** kanssa. Martin on 8th Color-nimisen start up -yrityksen innostava nuori yrittäjä. Toistaiseksi

hän työskentelee myös toisessa yrityksessä, mutta pyrkii kokoajan siirtymään enemmän ja enemmän omaan yritysensä pariin. Hänen yritysideaansa on palkittu useassa kilpailussa, mm. EYIF:n pichauskisassa. Martinilta saatiin ensikäden tietoa ja kokemuksia yrittämisestä ja yhteistyösuhteiden tärkeydestä. Innobrokerointia tarvitaan siinäkin.

Lounaasta kylläisinä oli aika palata hotellille ja pian olikin edessä lähtö kohti kotimaata. Taksimatka lentokentälle, lento ja yhteiskuljetus Lahteen olivat vielä hyviä tilaisuuksia keskustella ja lennättää ajatuksia ja ideoita reippaalla otteella esimerkiksi innobrokeriyhteisön rakentumisesta ja valmennuksen tulevaisuudesta. Monet niistä ovat jääneetkin itämään, aika näyttää millaisia puita niistä vielä kasvaa.

Usko innobrokeroinnin tulevaisuuteen kiteytyy hyvin MEP Lambert van Nistelrooijin, k4I Forumin puheenjohtajan lausunnossa: ”We need to improve the communication between the different actors and build bridges throughout all levels to make Europe more innovative and bring us out of the crisis.” Ilman brokereita se ei vaan onnistu... ■

LINKKEJÄ LIITTYEN INNOVATION SUMMITIIN JA TAPAAMIIMME HENKILÖIHIN:

<http://www.knowledge4innovation.eu/4th-european-innovation-summit-2012>
http://prezi.com/z3ov_dmlfz1l/the-mina-story/
http://www.epe.be/files/epe_added_value_for_members.pdf
<http://8thcolor.com/>

KATARIINA MÄENPÄÄ, KTT

KIRJOITTAJA ON VIELÄ TOISTAISEKSI INNOBROKERIT-PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ.

INNOBEE

Lahden
ammattikorkeakoulun
julkaisusarjat

A Tutkimuksia
B Oppimateriaalia
C Artikkelikokoelmat, raportit ja
muut ajankohtaiset julkaisut

ISSN 1457-8328
ISBN 978-951-827-185-0