

ESISELVITYS: ETELÄSAVOLAISET PK- YRITYKSET JA KORKEAKOULUT BALTIASSA

BALTCOMPET-KILPAILUKYKYÄ BALTIASTA
LIEKKILÄ KATRI, MUSTALAMPI PENTTI, NARITS NATALIA

Sisällysluettelo

1.	Johdanto	3
2.	Eteläsavolaisten pk-yritysten ja korkeakoulujen nykyinen toiminta Baltiassa.....	4
2.1	Pk- yritysten toimintamuodot Baltiassa	6
2.2	Baltian toimintojen kehitystarpeet	6
2.3	Korkeakoulujen toimintamuodot Baltiassa	8
2.3.1	Mikkelin ammattikorkeakoulu.....	8
2.3.2	Aalto-yliopisto Kauppakorkeakoulu	9
2.3.3	Lappeenrannan teknillinen yliopisto, LUT Savo.....	11
2.3.4	Helsingin yliopisto, Ruralia-instituutti	11
2.4	Baltian toimintojen kehitystarpeet	11
3.	Baltian pk-yritysten ja korkeakoulujen kiinnostus eteläsavolaista yhteistyötä kohtaan	12
3.1	Virolaisten yritysten ja korkeakoulujen kiinnostus yhteistyölle eteläsavolaisten yritysten ja korkeakoulujen kanssa	12
3.2	Latvialaisten yritysten ja korkeakoulujen kiinnostus yhteistyölle eteläsavolaisten yritysten ja korkeakoulujen kanssa	15
3.3	Liettualaisten yritysten ja korkeakoulujen kiinnostus yhteistyölle eteläsavolaisten yritysten ja korkeakoulujen kanssa	17
4.	Yhteistyön toimintamallit ja toimivat käytännöt.....	20
4.1.	Esiinnousseita jo toimivia tapoja laajentaa kansainvälistä yliopisto-yritysyhteistyötä.....	21
4.1.1	Korkeakoulukohtaiset yritysprojektipalvelut	22
4.1.2	Opiskelijaprojektit osana kurssia ja tutkielmaprojektit.....	23
4.1.3	Tutkinto-ohjelmaan sisältyvä kurssi – Capstone –malli.....	24
4.1.4	Yhteistyöpalveluohjelmisto me2we	25
4.1.5	Demola –verkosto.....	27
4.1.6	Design Factory –tyyppiset mallit	28
4.1.7	Muita esimerkkejä	29
5.	Suositukset toiminnan käynnistämiseksi ja ylläpitämiseksi	30
5.1.	Yhteisworkshopin yhteenveto	30
5.1.1	Opiskelijaprojektit Etelä-Savo / Baltia	31
5.1.2	Opiskelijaprojektien kehittäminen pitkällä aikavälillä.....	36
5.1.3	Muut yhteistyöaloitteet.....	37
5.1.4	Muut palvelut eteläsavolaisille yrityksille yhteistyötahojen toimesta Baltian maissa	37
6.	Lopuksi.....	38

1. Johdanto

Eteläsavolaiset pk-yritykset ovat viime vuosina keskittyneet Venäjän markkinoihin kansainvälistymispyrkimyksissään. Vuonna 2014 alkanut muutos Suomen lähialueen taloudellisessa vakaudessa ja kansainvälisessä kaupassa on kuitenkin hankaloittanut Venäjän markkinoilla toimimista. Siten yhä useammat eteläsavolaiset yritykset ovat muutoksen seurauksena ryhtyneet tarkastelemaan vaihtoehtoisia markkina-alueita.

Baltia on kilpailukykyinen tällaisena markkina-alueena, koska Viron, Latvian ja Liettuan taloudet ovat kooltaan vertailukelpoisia Etelä-Savon kanssa ja lisäksi kyseisten maiden talous on lamavaiheen jälkeen kasvussa. Maat ovat nykyään yhä tunnetumpia myös innovaatiotoiminnastaan sekä alueen talouden dynaamisesta kehitystyöstä.

Yritysten tavoin myös eteläsavolaiset kehitysorganisaatiot ja korkeakoulut ovat viime vuosien aikana suunnanneet pääsääntöisesti kohti Venäjää, joten myös niillä on edessään uusien yhteistyömahdollisuuksien tarkastelu Baltian alueella muuttuneen tilanteen myötä.

Baltian maiden kanssa tehtävän yhteistyön kasvattaminen ja laajempi Itämeren alueen yhteistyö tukisivat osaltaan EU:n vuonna 2009 hyväksymää Itämeren makroaluestrategiaa, jonka tärkeimmät tavoitteet ovat nimenomaan lisätä vaurautta, kilpailukykyä ja hyvinvointia sekä kansainvälistä yhteistyötä koko Itämeren alueella. Alueella on meneillään merkittäviä EU-vetoisia investointihankkeita, joista mainittakoon mm. Rail Baltic sekä kaasuputki Suomen ja Viron välille.

Baltian maat toiminta-alueena eivät ole täysin uusia eteläsavolaisille pk-yrityksille, kehitysorganisaatioille ja korkeakouluille. Eteläsavolaisille yrityksille tyypillistä toimintaa on Baltiassa myyntiin ja jälleenmyyntiin painottuvat vientiverkostot. Näiden lisäksi yrityksillä on myös tuontia, alihankintaa ja tuotantoa Baltiassa kasvavassa määrin.

Eteläsavolaisten yritysten viennin tilasta on tehty selvityksiä viimeksi Etelä-Savon ELY-keskuksen toimesta vuonna 2013. Selvityksestä kävi ilmi, että maakunnassa on vientitoimintaa 207 yrityksessä, maakunnan viennin osuuden ollessa 0,8 % maamme kokonaisviennistä. Tähän ELY-keskuksen tekemään selvitykseen, sekä muihin vientiin ja Baltian markkinoihin liittyviin julkisiin selontekoihin palataan tässä esiselvityksessä myöhemmin.

Korkeakoulujen yhteistyösuhteita Baltiaan ei ole Etelä- Savossa aiemmin kartoitettu. Tällä hetkellä yhteistyö näyttää rajoittuvan opiskelija- ja opettajavaihtoon. Tämän lisäksi korkeakouluilla on yhteyksiä Baltiaan erilaisten hankkeiden kautta, mutta niiden hyödyt alueen yritysyhteistyössä eivät ole vielä merkittävässä roolissa. Korkeakouluissa Baltian alueen korkeakoulut herättävät kiinnostusta ja muun muassa Mikkelin ammattikorkeakoulu on viimeisen vuoden aikana kartoittanutkin yhteistyömahdollisuuksia eri korkeakoulujen kanssa erityisesti ympäristöalalla.

Tässä esiselvityksessä kartoitetaan yritysten ja oppilaitosten osalta nykyisen toiminnan ja yhteistyön parhaita käytänteitä sekä haasteita ja pullonkaulojakin. Selvitys kuvaa eteläsavolaisten yritysten nykyistä toimintaa ja sen luonnetta Virossa, Latviassa ja Liettuassa. Oleellista on myös yritysten kehitystarpeiden kuvaaminen Baltian maiden suhteen ja se millaisena yritykset näkevät mahdollisuudet tehdä yhteistyötä korkeakoulujen kanssa näihin tarpeisiin liittyen. Esiselvityksessä kuvataan myös eteläsavolaisten oppilaitosten nykyiset yhteistyön muodot virolaisten, latvialaisten ja liettualaisten oppilaitosten kanssa. Oppilaitosten osalta selvitys käsittelee ainoastaan korkeakouluja. Nykyisen yhteistyön lisäksi tähän esiselvitykseen on kerätty mikkeliläisten oppilaitosten tulevaisuuden kiinnostuksen kohteita Baltiassa ja yhteistyömuotoja, joita niillä olisi kiinnostusta kehittää Baltian korkeakoulujen kanssa.

Aineiston kokoamisessa keskeisessä roolissa olivat yritysten ja korkeakoulujen edustajien haastattelut. Erillisten haastattelujen lisäksi aineistoa koottiin yhteistyötahojen kanssa pidetyissä workshoppeissa käytyyn keskusteluun pohjautuen. Lisäksi aineistoa koottiin aihealuetta esittelevien toimintaraporttien, verkkojulkaisujen ja verkkosivustojen kautta. Näitä on esitelty raportin liitteenä olevassa linkkiluettelossa (Liite 1).

2. Eteläsavolaisten pk-yritysten ja korkeakoulujen nykyinen toiminta Baltiassa

Lähtökohdat

Maakunnan yritykset vievät Baltian markkinoille pääsääntöisesti koneita ja laitteita, joiden lisäksi viedään jonkin verran myös metsä-, metalli- ja muoviteollisuuden tuotteita sekä tieto- ja viestintäteknologian ratkaisuja.

ELY- keskuksen vuonna 2013 tekemästä vientiselvityksen tiivistelmästä käy ilmi, että Baltian maista Viro on eteläsavolaisten yritysten keskuudessa neljänneksi suosituin. Kolme ensimmäistä sijaa menivät Ruotsille, Venäjälle ja Saksalle. Muutoksena vuoteen 2010 voitiin havaita suosiota lisänneinä maina Viro sekä Latvia, sillä Latvia oli noussut uutena maana suosittujen vientimaiden listalla sijalle 13 vuonna 2013. Selvitykseen saatiin tarkkaa maa-kohtaista vientitietoa 85 yrityksestä ja näiden joukosta noin yli kolmanneksella oli vientiä Vi-roon ja Latviaan. ELY-keskuksen tekemän vientiselvityksen tarkempaa sisältöä ei tässä selvityksessä voitu hyödyntää yrityssalaisuuteen liittyvien sääntöjen vuoksi.

Eteläsavolaisten yritysten viennin tilasta ja Baltian toiminnoista ei myöskään löydy vuotta 2013 uudempaa selvitystietoa, joten nykytilan hahmottaminen vaatii uutta kartoittamista.

Aiempien selvitysten perusteella voidaan siten arvioida, että noin 20 yrityksellä on jo varsin vakiintunutta toimintaa Baltian maissa. Tätä esiselvitystä varten haastateltiinkin yleiskuvan muodostamiseksi 13 eteläsavolaista erikokoista yritystä, joilla oli toimintaa Baltiassa joko viennin, maahantuonnin tai tuotannon muodoissa. Yrityksiltä kysyttiin Baltian toimintojen syntymisestä, kehityksestä ja kasvupotentiaalista. Lisäksi kartoitettiin yritysten tekemää mahdollista yhteistyötä korkeakoulujen kanssa, kiinnostusta yhteistyöhön esimerkiksi vieni-tiin tai viennissä havaittujen haasteiden ratkaisemiseen liittyen. Nämä yritykset edustivat pääosin tuotannollisia yrityksiä, mutta mukana oli myös pieniä vastaperustettuja yrityksiä, joilla kasvu Baltiaan oli kiinnostuksen kohteena.

Viennin edistäminen, kasvattaminen ja näihin liittyvät haasteet ovat oleellinen teema, koska ELY-keskuksen vuonna 2013 tekemässä selvityksessä valtaosa yrityksistä arvioi vientinsä kasvavan ja laajenevan uusille markkinoille. Selvityksessä kartoitettiin myös viennin edistä-misessä tarvittavia palveluita, joita yritykset kokivat tarvitsevansa erityisesti markkinaselvi-tysten ja kontaktimatkojen muodossa.

Selvitystavaksi valikoituivat yritysten erimuotoiset haastattelut, koska aiemmin tehdyt vieni-tiin liittyvät selvitykset ovat käyttäneet pääsääntöisesti kyselytutkimusta. Lisäksi selvityksen kohteena olevat Baltian markkinoilla toimimisen tukitoimet nousevat paremmin esille kes-kustelujen välityksellä. Haastatteluun valikoituneet yritykset edustivat monipuolisesti eri toi-mialoja ja valikoituivat mukaan oman kiinnostuksensa kautta. Osa kontaktoiduista ete-läsavolaisista yrityksistä ei halunnut osallistua selvitykseen ja nämä yritykset olivat tyypilli-sesti kooltaan suurempia ja sellaisia, joilla kansainvälinen liiketoiminta oli jo vakiintunutta.

2.1 Pk- yritysten toimintamuodot Baltiassa

Tätä esiselvitystä varten haastatelluista yrityksistä jokaisella oli vientitoimintaa Baltiaan. Toiminta painottuu selkeästi Viroon sekä Latviaan ja Liettuan puolestaan jäädessä vähemmälle huomiolle.

Vientitoiminta on suurimmalla osalla haastatelluista yrityksistä syntynyt Baltiasta tulleiden tiedustelujen seurauksena, jota on sitten kehitetty yhteydenotoista syntyneiden kontaktien avulla. Tämä osaltaan kertoo tarpeesta aktivoida omaehtoisia markkinaponnisteluja Baltian suuntaan kunkin yrityksen toimialaan liittyen, sillä yhteydenottojen odottamiseen perustuva kansainvälistymisstrategia ei enää vastaa kasvavan alueen tarpeisiin.

Alihankintaa eteläsavolaisilla yrityksillä on ollut Baltian suunnalla parhaimmillaan jo yli 10 vuoden ajan. Alihankintakumppanit ovat löytyneet joko vientiverkoston kontaktien tai toisten alihankintakumppaneiden avulla. Alihankintatoiminta ja kumppanit vaativat yrityksiltä selkeästi enemmän panostusta kuin vientitoiminta. Tämä on luonnollista, koska tällöin keskustellaan perusteellisemmin valmistusmenetelmistä ja tuotteiden laadusta.

2.2 Baltian toimintojen kehitystarpeet

Tätä esiselvitystä varten haastatellut yritykset eivät olleet kärsineet Venäjän markkinoiden muuttuneesta tilanteesta vielä merkittävästi, mutta kyseisen markkina-alueen mahdollisuuksien supistuminen vaikuttaa kiinnostuksen kasvuun Baltiaa kohtaan. Selkeä havainto oli, että suuremmat pk-yritykset ovat jo löytäneet Baltian markkinan hyvin niin myynnin, kuin alihankinnan aloilla ja yhteistyötä ko. alueella kehitetään maltillisesti ja määrätietoisesti.

Suurin osa haastatelluista yrityksistä ei ole hyödyntänyt vientiin liittyviä julkisen sektorin tukipalveluita. Jos jotain palvelua on hyödynnetty, on se tyypillisesti ollut osallistumista vientimatkoille, vienninedistämishankkeisiin ja kasvuohjelmiin. Johtopäätöksenä voitiin pitää, että alueellinen Team Finland -toiminta ei ole vielä tavoittanut täysimääräisesti kohdejoukkoaan.

Pienemmät ja muutaman vuoden ikäiset pk-yritykset näkevät Baltian markkinan potentiaalisena yhteistyömarkkinana. Se on sopivan kokoinen ja tarpeeksi lähellä, jolloin se ei vaadi

yrittäjien kannalta ylisuuria ponnistuksia resursoinnin osalta. Samat yritykset ovat kiinnostuneita hyödyntämään myös kustannustehokkaita julkisia tukipalveluita ja opiskelijaprojekteja resurssien niukkuuden vuoksi.

Viro koetaan Baltian maista helpoimmaksi markkinaksi ja usein kasvutoimet onkin aloitettu sieltä. Useat Baltiassa toimivat yritykset toteavat kuitenkin, että aloitteet jälleenmyyntiin ovat tulleet pääsääntöisesti Baltiasta, minkä seurauksena verkostoa on ryhdytty sitten kehittämään.

Alihankintakontaktit on löydetty myyntiverkoston ja vierailujen avulla. Etenkin Viron osalta suuremmat pk-yritykset ovat tyytyväisiä tilanteeseen, mutta muutama yritys olisi kiinnostunut laajentamaan Latvian ja Liettuan toimintojaan. Nämä yritykset toteavat, että esimerkiksi paikallisten opiskelijoiden tekemät markkinakartoitukset ja markkinointityö kiinnostavat, mikäli ne saadaan toteutettua kustannus- ja resurssitehokkaasti.

Myös pienemmät, muutaman vuoden ikäiset yritykset ovat kiinnostuneita opiskelijoiden hyödyntämisestä uusiin markkinoihin liittyen. Tällainen yritys oli mm. puuportaita suunnitteleva ja valmistava eteläsavolainen yritys, joka osallistui toteutettuun opiskelijaprojektiin, jossa kohteena oli nimenomaan Latvia. Yleisesti Latvia ja Liettua toistuivat yhä useamman yrityksen kiinnostuksen kohteina.

Yrittäjät toteavat yleisesti, että opiskelijatyön hyödyntäminen on kiinnostavaa, mutta ohjaus, aikataulu ja laatu on kuitenkin kyettävä valvomaan ja varmistamaan oppilaitoksen toimesta niin, ettei se vaadi yrittäjältä runsasta oman ajan käyttöä. Tämä kertonee siitä, että opiskelijatyö nähdään tervetulleena lisämahdollisuutena uuden aihealueen ja, tässä tapauksessa, uuden markkina-alueen kartoittamisessa, vaikka yrityksellä ei vielä olisikaan aktiivista suuntautumissuunnitelmaa uudelle markkina-alueelle. Opiskelijatyö ikään kuin palvelee kiinnostuksen herättämistä ja aktivointia.

Usealla yrittäjällä on kokemusta korkeakoulujen kanssa tehdystä yhteistyöstä, mutta monet heistä kokevat jääneensä enemmän antavalle, kuin saavalle puolelle, mikä luonnollisesti vaikuttaa yhteistyön suuntaamiseen. Siten yrittäjiä kiinnostavatkin erityisesti heitä konkreettisemmin hyödyttävät, esimerkiksi myyntiin, markkinointiin ja vientiin liittyvät yhteishankkeet. Yhteistyössä onkin tärkeää korostaa toimivia pelisääntöjä yrityksen ja korkeakoulun välillä, jotta odotukset sekä sitoutuminen projektiin olisivat ymmärrettyjä molempien projektiosapuolen osalta.

2.3 Korkeakoulujen toimintamuodot Baltiassa

Tätä esiselvitystä varten haastateltiin Mikkelin ammattikorkeakoulua (myöhemmin MAMK) ja Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun kansainvälistä BScBA- koulutusohjelmaa (myöhemmin Aalto BScBA). Näiden lisäksi kartoitettiin myös Lappeenrannan teknillisen korkeakoulun LUT Savo -yksikköä ja Helsingin yliopiston Ruralia-instituutin toimia Baltian alueella. Esiselvityksen piiriin rajattiin juuri nämä korkeakoulut, koska niiden pääsääntöiseksi toiminta-alueeksi katsottiin Etelä-Savo. Lisäksi näiden korkeakoulut ja erillisyyksiköt katsottiin keskeisiksi toimijoiksi yritysten kanssa tehtävässä kehitysyhteistyössä.

2.3.1 Mikkelin ammattikorkeakoulu

Mikkelin ammattikorkeakoulussa Baltian toiminta näyttäytyy parhaiten opiskelijavaihdon kautta. MAMK:lta löytyy voimassa olevat vaihto-oppilaitossuhteet Viroon, Latviaan ja Liettuaan ja opiskelijat ovat myös varsin aktiivisesti liikkuneet Suomen ja Baltian maiden välillä.

Kahden viime vuoden aikana opiskelijavaihtoa Viron kanssa on tapahtunut niin, että MAMK:iin on saapunut kolme opiskelijaa ja Viron yhteistyöoppilaitoksiin lähtenyt kaksi opiskelijaa.

Samalla aikajänteellä Latviaan on suomalaisia opiskelijoita lähtenyt vaihtoon kaksi, mutta latvialaisia opiskelijoita ei ole saapunut vaihtoon MAMK:iin.

Liettuan osalta MAMK:sta on lähtenyt yhteistyöoppilaitoksiin kaksi opiskelijaa ja Liettuasta saapunut MAMK:iin opiskelemaan 12 opiskelijaa. Tiedot opiskelijavaihdosta kerättiin MAMK:in kansainvälisen palvelun yksiköstä. Korkeakoulun vaihtosopimukset pohjautuvat pääsääntöisesti suurempiin opiskelijavaihto-ohjelmiin, kuten ERASMUS-ohjelmaan.

Opiskelijavaihdon lisäksi MAMK:ssa on muun muassa ympäristöpuolella suunnitelmassa myös niin sanottu double degree -ohjelma, jossa opiskelijat suorittavat tutkinnon kahdessa korkeakoulussa korkeakoulujen toimiessa yhteistyössä opintokokonaisuuksien suhteen.

MAMK:sta löytyy myös opettajavaihtoa Baltian maiden korkeakoulujen kanssa, mutta tämä yhteistyö on nojannut ennen kaikkea opettajien henkilökohtaisiin suhteisiin Baltian maissa. Opettajavaihto on ottanut askeleen eteenpäin vuonna 2015, kun ympäristöpuolelta kaksi opettajaa osallistuvat Erasmus ohjelman mobility-mallin mukaiseen vaihtoon Latvian Riiassa ja Liepajassa sekä Liettuan Vilnassa.

Edellä mainittujen lisäksi MAMK:lla ei ole ollut suoranaista projektitoimintaa tai yhteistyötä Baltian korkeakoulujen kanssa. Yritysten kanssa tehtävä yhteistyö ja siihen liittyvä kansainvälistyminen on pääsääntöisesti kulkenut eri kehitysyhtiöiden, kuten Miktechin ja Misetin (nyk. Miksei) kautta.

Kiinnostus Baltian maiden korkeakoulujen kanssa tehtävää yhteistyötä ja kehitysprojekteja kohtaan on kuitenkin kasvanut vuosien saatossa ja on tehty konkreettisia toimenpiteitä yhteistyön aloittamiseksi. Esimerkiksi, ympäristöalan opetushenkilöstöä on vierailut vuoden 2014 aikana kaikissa Baltian maiden potentiaalisissa yhteistyökorkeakouluissa liittyen nimenomaan projektitoiminnan kehittämistoimiin.

2.3.2 Aalto-yliopisto Kauppakorkeakoulu

Aallon BScBA:lla on ollut aiemmin opiskelijavaihdon sopimus latvialaisen Stockholm School of Economics in Riga kanssa (myöhemmin SSE Riga). Sopimus on jo päättynyt, mutta sen puitteissa Latviasta on saapunut Mikkeliin viisi vaihto-opiskelijaa. Suomalaisia opiskelijoita ei kuitenkaan ole vielä lähtenyt Riikaan. Aalto BScBA:lla on aiemmin ollut monipuoliset vaihto-opiskelijasopimukset kaikkiin Baltian maihin, mutta nyttemmin sopimusten solmimista ohjaavat oppilaitosten laatuluokitukset, joilta Aalto-yliopiston Kauppakorkeakoulu edellyttää akkreditointia taatakseen opiskelijoilleen opetuksen laadun vaihto-opintojen aikana.

Vaikka Aalto BScBA:n mahdollisuudet tehdä korkeakouluyhteistyötä ovat rajalliset, toivat he voimakkaasti esille tarpeensa kehittää suhteitaan liike-elämään niin paikallisesti kuin kansainvälisestikin. Mahdollisuudet lisätä yritys yhteistyötä ja toteuttaa liiketoiminnan kehittämistä osana opintoja kiinnostivat ohjelman hallintoa ja sellainen yhteistyö voitaisiin sisällyttää esimerkiksi projektijohtamisen kurssiin.

Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskusella on pitkä historia ja laajat yhteistyöverkostot Baltiassa hanketoiminnan sekä yritysten yhteistyöohjelmien muodossa.

Yhteistyö aloitettiin ensimmäisenä Viron kanssa maan itsenäistymisen myötä jo peräti 1990-luvun alkupuolella, jolloin yhteistyön tarkoituksena oli tukea suomalaisten ja virolaisten pk-yritysten yhteistyötä. Painopisteenä oli alkuvaiheessa uusien markkinamahdollisuuksien löytäminen suomalaisyrityksille sekä uudenlaisten yritys yhteistyömuotojen kehittäminen mm. alihankintatoimintaan.

Varsin nopeasti toiminta laajeni myös yrittäjyys- ja pk-yritysten kehittämispalvelujen alueelle sisältäen mm. yritysten liiketoimintakoulutusten sekä yrityshautomotoiminnan kehittämistä suomalaisilla malleilla virolaisissa yliopistoissa ja koulutusorganisaatioissa. Yhteistyö laajeni hyvien kokemusten pohjalta Latviaan ja Liettuaan Baltic Dynamics -konferenssien ja EU:n lähentymishankkeiden avulla 90-luvun kuluessa ja sen keskiössä edelleen suomalaisten ja baltialaisten pk-yritysten- ja yrityshautomojen yhteistyön kehittäminen, yrittäjyys ja akateeminen yrittäjyys.

Eräänä esimerkkinä mainittakoon Latvian Riiassa toteutetut koulutusohjelmat Export Experts, jossa latvialaisille korkeakoulututkinnon suorittaneille järjestettiin Latvian markkinoille suuntaavien suomalaisyritysten kanssa Pienyrityskeskuksen toimesta koulutusohjelmia kansainväliseen liiketoimintaan. Koulutukseen sisältyi keskeisenä osana usean kuukauden mittainen työharjoitteluvaihe suomalaisyrityksen määritellyn vientiprojektin parissa.

Vientiprojektin tavoitteena oli suomalaisyrityksen viennin käynnistyminen Latviassa sekä samalla latvialaisen koulutetun henkilön työllistyminen yritykseen. Ohjelmat olivat suuria menestyksiä niin yritysten kuin koulutettavien kannalta sekä olivat juuri niin sanotusti oikeassa paikassa oikeaan aikaan.

Vuosikymmenien aikana syntyneet kontaktit ovat kantaneet tähän päivään saakka ja Pienyrityskeskus toimii edelleen aktiivisesti Baltiassa erilaisissa EU-ohjelmissa, kuten EAKR, ESR, Central Baltic- ja Baltic Sea Region Interreg-hankkeissa. Hanketoiminta on mahdollistanut Pienyrityskeskuksen laajat yhteistyöverkostot Viron, Latvian ja Liettuan korkeakouluihin, sillä kyseiset korkeakoulut toimivat pääsääntöisinä hankepartnereina.

Korkeakoulujen lisäksi partneriverkostoon kuuluvat erilaiset yrityshautomot, alueelliset sekä kansalliset kehitysorganisaatiot, tiedepuistot ja yksityiset oppilaitokset. Keskeisimpiä ja pitkäaikaisia yhteistyötahoja ovat olleet: Tallinn University of Technology, Tallinn Science Park Tehnopol, University of Tartu, Stockholm School of Economics in Riga, Latvian Technological Center (Riga), Kaunas University of Technology ja Kaunas Regional Innovation Centre.

Lisäksi on lukuisia muita yliopistoja sekä yrityskehitysorganisaatioita, joiden kanssa Pienyrityskeskus on toteuttanut ja toteuttaa yhteishankkeita. Pienyrityskeskus onkin ollut haluttu partneri kansainväliseen EU-hankeyhteistyöhön juuri tämän menestyksellisen pitkäaikaisen yhteistyön johdosta.

2.3.3 Lappeenrannan teknillinen yliopisto, LUT Savo

Lappeenrannan teknillisellä yliopistolla on ollut etäkampus Mikkelissä vuodesta 2003, jonka erityisosaamista on vihreä kemia ja bioenergia. LUT Savon toiminta Baltian alueella rajoittuu pienimuotoiseen tutkimusyhteistyöhön Tallinnan teknillisen yliopiston kanssa. Tämän ohella LUT Savo on vastaanottanut yksittäisiä harjoittelijoita Latviasta. Kehitystarpeita Baltian alueeseen keskittyen ei LUT Savolla juuri tällä hetkellä ole, mutta tutkimusyhteistyö eri korkeakoulujen kanssa on todennäköistä.

2.3.4 Helsingin yliopisto, Ruralia-instituutti

Helsingin yliopiston Ruralia-instituutilla ja sen ohella Luomuinstituutilla on joitain yhteistyökokemuksia baltialaisten korkeakoulujen kanssa lähinnä EU-hankkeiden muodossa. Ruralia-instituutti on osallistunut muutamiin luomuruokaan ja maatalouteen liittyviin hankkeisiin yhdessä Aalto-yliopiston Pienyrityskeskukseen kanssa. Näissä hankkeissa on tehty yhteistyötä virolaisten ja latvialaisten maa- ja metsätalouden korkeakoulujen kanssa. Baltian alue katsotaan pääsääntöisesti mielenkiintoiseksi yhteistyön kehitysmahdollisuudeksi, mutta oleellista on luonnollisesti yhteistyön soveltuvuus Ruralian toimialoihin ja tavoitteellinen toiminta. Luomuun liittyvä kehitys on ollut Baltian maissa nopeaa, joten kyseisen aihealueen yhteistyölle löytynee mahdollisuuksia.

2.4 Baltian toimintojen kehitystarpeet

Korkeakouluista Mikkelin ammattikorkeakoululla, jolla vuonna 2014 tehdyn roadshow'n lisäksi aiempaa aktiivista yhteistyötä ei Baltian suunnalla ole, on selkeästi merkittävä mielenkiinto kehittää toimintoja ja yhteistyöverkostoja Baltiassa, joten kyseeseen tulee nimenomaan yhteistyömallien kehittäminen ja verkostojen luominen. Mikkelin ammattikorkeakoulu on kiinnostunut ennen kaikkea baltialaisten korkeakoulujen kanssa tehtävistä yhteistyö- ja kehitysprojekteista.

Myös Aalto-yliopiston BScBA-ohjelmalla ja Pienyrityskeskuksella on aktiivista halua kehittää Baltian yhteistyötä edelleen. Aalto BScBA on kiinnostunut kehittämään yhteistyötä Business and Community Development -toimintonsa alla esimerkiksi opintoihin kuuluvina projektimuotoisina kursseina tai Aalto BScBA-opiskelijoiden ja esimerkiksi SSE Riga:n opiskelijoiden yhteisprojektina eri maiden välillä.

Pienyrityskeskus on kiinnostunut kehittämään edelleen yrittäjyyttä, yrittäjyyskasvatusta ja pk-yritysten kansainvälistymiseen tähtäävää projektitoimintaa olemassa olevan verkostonsa kautta, mutta myös laajentamaan yhteistyötä uusiin korkeakouluihin. Aiemmin yhteistyö on painottunut suomalaiskokemusten ja mallien soveltamiseen Baltiassa, mutta nykyisin ja erityisesti jatkossa painopiste on yhä enemmän Baltia-yliopistojen uusien sovellusten ja ideoiden hyödyntämisessä Itämeri-yhteistyössä.

Siten Baltia-yhteistyö on entistä tasapainoisempaa ja samaten suomalaisosapuolelle on tärkeää olla aktiivisesti kehittyvän Itämeriyhteistyön kärkirintamassa ja etsimässä uusia sovel-luskohteita yhteistyölle. Erityisesti Suomessa on vaara, että Itämeri-yhteistyö keskittyy vain eteläisimmän Suomen korkeakouluihin ja yrityksiin, joten uusia keinoja toiminnan tuomiseen mm. Etelä-Savoon tulee koko ajan aktiivisesti etsiä.

3. Baltian pk-yritysten ja korkeakoulujen kiinnostus eteläsavo-laista yhteistyötä kohtaan

Yleistä

Tämä esiselvitys kartoittaa eteläsavolaisten pk-yritysten ja korkeakoulujen lisäksi myös virolaisten, latvialaisten ja liettualaisten korkeakoulujen sekä yrittäjyyden tukioorganisaatioiden kiinnostusta tehdä yhteistyötä eteläsavolaisten yrittäjien ja korkeakoulujen kanssa. Baltia-laisten yritysten ja korkeakoulujen kiinnostusta selvitettiin yhteistyötapaamisten ja workshop-työskentelyn avulla Tallinnassa, Riiasa ja Vilnassa vuoden 2015 kevään ja syksyn aikana. Seuraavassa eritellään maittain yrittäjien ja korkeakoulujen kiinnostus ja tarpeet yhteistyölle.

3.1 Virolaisten yritysten ja korkeakoulujen kiinnostus yhteistyölle eteläsavolaisten yritysten ja korkeakoulujen kanssa

Viron alueelta yhteistyötapaamiseen ja työpajaan osallistuivat Tallinnan teknillisen korkeakoulun-, Tarton yliopiston-, Tallinnan tiedepuiston Tehnopolin- sekä Harjumaan maakuntahallinnon yrittäjyys- ja kehityspalveluiden edustajat.

Korkeakoulujen ja yritysten välinen yhteistyö suurempien yritysten osalta myötäilee pitkälti Suomessa korkeakoulujen toteuttamaa yritys yhteistyötä vierasluentojen, case-tehtävien ja harjoittelupaikkojen muodoissa. Pienten ja keskisuurten yritysten osalta tilanne kuitenkin poikkeaa suomalaisesta yhteistyöstä.

Virolaisten yritys elämän asiantuntijoiden mukaan virolaiset pk-yritykset suhtautuvat suurella varauksella korkeakoulujen tarjoamiin palveluihin liike-elämälle. Myös halu hyödyntää opiskelijoita resursseina liiketoiminnassa on rajallista, koska Virossa yrittäjät kokevat työn laadunvarmistamisen ongelmalliseksi.

Toinen syy opiskelijoiden vähäiseen hyödyntämiseen on yrittäjien haluttomuus käyttää aikaa opiskelijoiden perehdyttämiseen, opastamiseen ja valvomiseen, koska tuo aika on pois yrityksen sekä liiketoiminnan kehittämisestä. Myös start-up yritysten osalta tilanne on samankaltainen. Yhteistyön lisäämistä pidetään korkeakouluissa siten tärkeänä ja nähdään tarpeellisena löytää uusia tapoja yhteistyölle.

Suomessa start-up yrityksillä on usein suhteellisen vahvat suhteet korkeakouluihin, esimerkiksi, Aalto-yliopiston Pienyrityskeskukseen Start-up Centerin hautomoyrittäjistä 2/3:sta on Aalto-yliopistotausta. Myös esiselvitykseen haastatelluilla pienemmillä ja muutaman vuoden ikäisillä eteläsavolaisilla yrityksillä on hyvät suhteet alueen korkeakouluihin ja tietoisuus opilaitosten tarjoamista palveluista liike-elämälle on verraten korkeaa. Korkeakoulutausta näyttää siis nostavan selvästi todennäköisyyttä hyödyntää korkeakoulun tutkimuspalveluita ja opiskelijoita liiketoiminnassa.

Keskusteltaessa suomalaisista markkinoista, niiden kiinnostavuudesta ja motivaatiosta tehdä yhteistyötä eteläsavolaisten opiskelijoiden sekä -yritysten kanssa, olivat virolaisten asenteet selvästi positiivisia. Etenkin korkeakoulut kertoivat opetussuunnitelmissa olevan yllättävän paljon liikkumavaraa niin sanottujen vapaavalinnaisten kurssien osalta, joissa aiheina ovat muiden muassa projektityöskentely, liiketoiminnan kehittäminen, tutkimustyöskentely ja kansainväliset markkinat.

Virolaisten korkeakoulujen edustajat kertoivat myös etsineensä aktiivisesti tapoja tuoda liike-elämä opiskelijoiden kanssa kosketuksiin perinteisiä vierasluentoja osallistavammalla tavalla. Erityistä kiinnostusta virolaisten korkeakoulujen keskuudessa herätti niin kutsuttu Capstone- opintokokonaisuus, jota Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun maisteriopiskelijat ovat toteuttaneet.

Capstone-mallissa opiskelijat viedään kosketuksiin autenttisen liike-elämän kanssa esimerkiksi simulaatioin, tai Aallon tapauksessa start-up yritysten tarjoamien liiketoiminnan kehittämisprojektien kautta. Kehittämisprojektien teemoina ovat markkinointistrategiat, laajentuminen ulkomaanmarkkinoilla ja tuoteportfolion selkeyttäminen.

Virolaisten korkeakoulujen edustajat kokivat, että he voisivat kehittää opiskelijoilleen opintokokonaisuuksia, jossa virolaiset opiskelijat tekisivät kehittämisprojekteja eteläsavolaisille yrityksille. Korkeakouluedustajat olivat myös kiinnostuneita mahdollisuuksista suomalaisten ja virolaisten opiskelijaryhmien kohtaamisille, esimerkiksi kilpailujen tai yhteisprojektien keinoin. Maantieteellinen välimatka ratkaistaisiin verkkopohjaisilla viestintäsovelluksilla ja mahdollisilla kertaluontoisilla vierailuilla.

Markkina-alueena Baltia ja Suomi olivat osan virolaisten mielestä liian pieniä mahdollistaakseen panostamisen yritysten kansainvälistymiseen alueen sisällä. Erityisesti Tehnopol kertoi osallistuneensa useampaan kokeiluun, jossa hautomoyritykset lähtivät niin sanottuun hautomovaihtoon johonkin toiseen Baltian maahan tai Pohjoismaahan. Markkinoiden rajallinen koko tuli kuitenkin hyvin nopeasti vastaan ja hautomovaihto ei tuottanut tarpeeksi lisäarvoa yrittäjille maantieteellisten etäisyyksienkin ollessa maltillisia.

Houkuttelevampi tapa olisi Tehnopolin mielestä mieltää Baltia ja Suomi omana yhtenäisenä markkinanaan, josta yritykset ponnistaisivat ulkomarkkinoille, esimerkiksi, Aasiaan, Latinalaiseen Amerikkaan tai Länsi- Eurooppaan.

Tiedekeskus Tehnopolin yritykset ovat kuitenkin hyvin erikoistuneita tietynlaiseen teknologiaan tai palvelukehitykseen, jolloin markkinavolyymi on haettava hyvin laajalta alueelta perinteisimpiin yrityksiin verrattuna. Ja tällä on luonnollisesti vaikutus siihen, minkälainen kansainvälinen yhteistyö on kiinnostavinta ja tuloksia tuottavaa.

3.2 Latvialaisten yritysten ja korkeakoulujen kiinnostus yhteistyölle eteläsavolaisten yritysten ja korkeakoulujen kanssa

Latvian alueelta yhteistyötapaamiseen ja workshoppiin osallistuivat Stockholm School of Economics in Riga (SSE Riga), Vidzemen ammattikorkeakoulu ja Tech Hub- yritys yhteisö.

SSE Rigan tekemä opetukseen liittyvä yhteistyö on hyvin samankaltaista kuin Suomessa ja Virossa. Erityispiirteenä voidaan mainita ruotsalaisten suuryritysten kanssa tehty yhteistyö, joka rakentuu oppilaitoksen yhteyksiin Tukholman kauppakorkeakouluun ja sen kumppanuuksiin ja suhteisiin.

Yritykset tarjoavat opiskelijoille harjoittelupaikkoja, joiden lisäksi opetuksessa ovat käytössä myös vierailijaluennot, case-tehtävät ja opintojen ohella tehtävät projektit yrityksille. Yrittäjyys, pk-yritykset ja yhteydet liike-elämään ovat vahvasti läsnä mm. Entrepreneurship Specialization- ja projektijohtamisen kursseilla.

Opetuksen lisäksi SSE Riga:lla on yrityshautomo, Entrepreneurship Support Center, joka tukee sekä yliopiston sisällä syntyviä yritysideoita sekä ulkopuolelta tulevia yrittäjiä. Hautomotoiminnan ohella SSE Riga on kehittänyt yrityshautomon ja opetuksen risteykseen mentorointiverkoston ja mentoriklubin, jonka tarkoituksena on hyödyntää kokeneita yritysmaailman osaajia yrityshautomossa, opetuksessa ja oppilaitoksessa syntyvien liikeideoiden työstämisessä.

Eteläsavolaisten yritysten markkinoille pääsemiseen liittyviin tehtäviin opiskelijoiden voimin SSE Riga suhtautuu positiivisen maltillisesti. He kokevat, että opiskelijoille ei ehkä muodostu tarpeeksi lisäarvoa case-kuvausten ja –tehtävien muodossa, vaan keskiössä tulisi olla esimerkiksi Baltian maiden ja suomalaisten opiskelijoiden yhteiset, intensiiviset campustyyppi-



set -tapahtumat. Campus-tapahtumien tarkoituksena voisi olla esimerkiksi tuoda pk-yritysten ongelmat kansainvälisten opiskelijatiimien ratkaistavaksi niin, että opiskelijaryhmillä olisi esimerkiksi kaksi päivää aikaa tehdä tehtävä ja lopuksi ratkaisuehdotukset esiteltäisiin yrityksille.

Toinen oleellinen asia, jonka SSE Riga toi esille, oli Baltian maiden korkeakoulutoimijoiden etäiset keskinäiset suhteet. He kertoivat tuntevansa Viron, Latvian ja Liettuan korkeakoulut, mutta yhteistyö maiden välillä nojaa suurelta osin henkilökohtaisiin suhteisiin ja kontakteihin. Tästä näkökulmasta suomalainen korkeakouluverkosto olisi oiva ulkopuolinen ja neutraali kohtauttaja Baltian eri korkeakouluille.

SSE Riga oli Tallinnan Tehnopolin kanssa samaa mieltä Baltian ja pohjoismaiden markkinan rajallisesta koosta ja riittävydestä yritysten kansainvälistymiselle. He toivat esille oppilaitoksessa opiskelevan paljon Valko-Venäjän, Moldovan, Georgian ja Ukrainan kansalaisia, kaikki markkinoita jotka ovat vielä uusia, mutta joille povataan vahvaa kasvua. Näistä maista tulevien opiskelijoiden hyödyntäminen yritysten pääsemiseksi näille markkinoille olisi SSE Riga:n mukaan lisäarvoltaan suurempaa, koska markkinoinnin ja myynnin ohella opiskeluun tulisi myös kasvavien markkinoiden analysointi ja hyödyntäminen.

Vidzemen Ammattikorkeakoulu Pohjois-Latviassa on perustettu vuonna 1995 ja edustaa siis nuorempaa korkeakoulupolvea Latviassa. Opetus korkeakoulussa on monimuotoista ja opinnoissa pyritään luomaan mahdollisimman paljon vaihtoehtoisia, yrittäjyyttä tukevia, tapoja suorittaa opintopisteitä. Perinteiset yrityksille tehtävät harjoittelut, opinnäytetyöt ja opintoprojektit ovat myös Vidzemessä arkipäivää ja niistä myönnetään opiskelijoille opintopisteitä.

Vidzemen ammattikorkeakoulussa on insinööritieteiden ja yhteiskunnallisten tieteiden laitos, joissa pääpainoina ovat tietotekniikka, kulttuuri ja matkailu sekä liiketalous. Tavoitteena on ollut luoda opinto-ohjelmien välille paljon poikkitieteellisiä kurssikokonaisuuksia, joista hyvä esimerkki on tietotekniikan ja matkailun opiskelijoiden yhteinen projektijohtamisen kurssi, jossa kehitetään sähköisiä matkailuliiketoiminnan toimintoja alueen kunnille.

Korkeakouluopintojen ohelle on Vidzemessä suunnitteilla monipuolisesti yrittäjyyttä tukevia toimenpiteitä. Jo tällä hetkellä korkeakoulu tekee yhteistyö Valmieran yrityshautomon kanssa, jonka tueksi tullaan korkeakoulun alaisuuteen toteuttamaan esihautomo. Esihautomon ensisijainen kohderyhmä ovat korkeakoulun opiskelijat, mutta jatkossa se on tarkoitus myös avata alueen yrittäjillä ja yritystoimintaa suunniteleville. Yhteistyön kehittämisessä

Etelä-Savon korkeakoulutoimijoihin nähtiin olevan uusia mahdollisuuksia mm. opiskelijayhteistyölle.

3.3 Liettualaisten yritysten ja korkeakoulujen kiinnostus yhteistyölle eteläsavolaisten yritysten ja korkeakoulujen kanssa

Liettuan Vilnassa järjestettyyn BaltCompet –hankkeen työpajaan osallistuivat edustajat Liettuan keskeisistä yliopistoista ja pitkäaikaisista yhteistyökumppaneista Kaunasista sekä Vilnasta. Osallistujat edustivat yliopistoja Kaunas University of Technology (KTU) / Faculty of Informatics ja Vilnius University / International Business School sekä yrityselämän ja yliopistotoiminnan vuorovaikutuksessa toimivia yksiköitä Kaunas Science and Technology Park ja Visoriai Information Technology Park in Vilnius.



Osallistujilla oli pitkäaikainen kokemus yliopisto- ja yrityselämän yhteistyöstä Liettuassa, joten tapaamisessa syntyi monipuolinen sekä positiivinen kuva korkeakoulusektorin ja yrityselämän välisestä vuorovaikutuksesta Liettuassa. Tämän vuorovaikutuksen vahvistaminen on ollut selkeä tavoite jo vuosikymmenen ajan myös valtiohallinnon puolelta.

Liettuassa on erityisesti keskitytty teknologiapainotteisten tiedepuistojen perustamiseen yliopistotoiminnan yhteyteen ja tukemaan niiden kautta tutkimustulosten kaupallistamista sekä uuden yrittäjyyden syntyä. Lisäksi tuetaan teknologiayritysten sijoittumista yliopistojen läheisyydessä sijaitseviin tiedepuistoihin hyödyntämään yliopistojen tarjoamia tutkimus- ja opiskelijaresursseja. Erityisesti Kaunasissa tällä toiminnalla on jo varsin vakiintuneet ja menestykselliset toimintamuodot.

Korkeakoulujen määrä (34) on Liettuassa maan kokoon nähden varsin suuri ja lähivuosina on odotettavissa rakenteellista kehittymistä. Yliopistojen perustoiminnan osalta yritys yhteistyö on tullut yhä yleisemmäksi viimeisten viiden vuoden aikana ja osallistujat puhuivat yrittäjämäisemmän ilmapiirin vahvistumisesta yliopistotoiminnoissa. Tosin samanaikaisesti korostettiin edelleen hallinnollisten prosessien raskautta ja vahvaa byrokraattisen toimintakulttuurin perinnettä ja tällä nähtiin olevan uudistamista hidastavia vaikutuksia.

Liettuan yliopistojen vahvoja aloja ovat luonnontieteet ja siten yhteydet ICT- alan yritystoimintaan ovat läheiset. Käytännössä tämä näkyy esim. siten, että KTU:n informaatiotekniikan opiskelijat työskentelevät osa-aikaisesti tiedepuiston kansainvälisissä ICT-alan yrityksissä (esim. Microsoft) ja tämä työskentely kytketään ainakin osittain osaksi heidän opinto-ohjelmaansa. Tällainen toimintamalli mahdollistaa henkilöiden työllistymisen tehokkaasti ja samalla se on houkutellut tiedepuistoihin kansainvälisiä suuryrityksiä hyödyntämään mm. juuri monipuolista ohjelmisto-osaamista. Tämä näkyy jo alan työpaikkojen ylitarjontana kouluteuille osaa jille. Samoin KTU:ssa on jatkuvasti vahvistettu alan yritysten asiantuntijoiden käyttöä opinto-ohjelmissa sekä ns. real-case –toiminnan osuutta.

Toinen esimerkki kuvaa yrittäjämysteisen toimintakulttuurin edistämistä. Vilnan yliopiston kauppakorkeakoulun opinto-ohjelmaan opiskelijan on mahdollista liittää oman yrityksen perustamiseen tähtäävä opintokokonaisuus, jota ohjataan sekä yliopiston omien asiantuntijoiden että yhteistyöverkostoon kuuluvien pk-yritysten edustajien sekä alumnien kautta. Lisäksi yritysedustajien vierailut sekä em. real-case't ovat oleellinen osa opinto-ohjelmia.

Yrityselämä on siten aktiivinen yhteistyössä yliopistosektoriin sekä hyödyntää mielellään yliopistojen tarjoamia yhteistyömahdollisuuksia. Eräs yhteistyömuoto on myös KTU:n tarjoama pk-yritysvoucher, jolla yritys saa lähes ilmaiseksi hyödyntää yliopiston tutkimuslaitteistoa (laboratorioita) ja tutkimushenkilöstöä omaan kehitysprojektiinsa ja sen kaupallistamiseen. Näitä innovaatiovouchereita oli jo tehokkaasti hyödynnetty ICT- sekä puualan yritysten toimesta.

Yritysedustajat mainitsivat yhteistyön haasteena, että yritys ei halua sitoa omaa henkilöstöään ohjaamaan opiskelijoita esim. yritysprojektien teossa, joten se edellyttää ohjausresursseihin satsaamista ja sen huomiointia myös yliopiston puolelta.

Vilnassa toimiva Visoriai on suomalaisperustaisen Demola-verkoston jäsen ja toimii aktiivisena partnerina verkostossa. Verkostossa on jo lähes 20 kansainvälistä partneria ja toiminnan pääkonttori on Tampereella. Demolassa kyseisellä alueella kootaan yliopistotoimijat (pääpaino opiskelijoissa) toteuttamaan yrityksiltä saatavia T&K -projekteja.

Projektit toteutetaan monialaisissa opiskelijatiimeissä systemaattisen ohjausprosessin avulla ja ko. prosessi toimii verkostossa samanlaisesti eri maissa. Demola –mallilla Visoriai tiedepuistossa on jo toteutettu yli 80 yritysprojektia, joihin on osallistunut yli 300 opiskelijaa eri yliopistoista ja projektit ovat edustaneet hyvin monipuolisesti Liettuan yrityselämää.

Demola–mallissa ohjaustoiminta on toteutettu erityisen tiiviinä projektiorganisaation eli Visoriain toimesta. Opiskelijat ovat osallistuneet ko. projekteihin jopa ilman että ovat saaneet opintopisteitä, sillä heille kokemus projektitoiminnasta oli ollut riittävä motiivi osallistua. Kaksi kertaa vuodessa käynnistyviä yritysprojekteja toteuttavat ohjelmat ovat osallistujayrityksille varsin edullisia sekä palaute on ollut hyvin myönteistä.

Uutena elementtinä käytössä on myös ns. pienprojekti Market Entry, jolla voidaan tukea kansainväliselle yritykselle yhteistyökumppaneiden hakua Liettuassa. Opiskelijakiinnostuksen vahvistamiseksi jatketaan edelleen asian kampanjointia alueen korkeakouluissa.

Nämä esimerkit kuvastavat Liettuassa vallitsevaa aktiivista sekä määrätietoista yritys -yliopisto yhteistyön kehittämisen tilaa. Tähän yhteistyöhön toivotetaan tervetulleeksi myös kansainväliset suuret ja pienet yritykset. Suomalaisyritysten osallistumisesta ei ollut osallistujilla juurikaan kokemuksia, joten Liettuan yliopistojen tarjoamat mahdollisuudet ovat suurelta osin hyödyntämättä suomalaisten osalta.

Yliopistoja ja tiedepuistoja kiinnostaa yhteistyö suomalaisten yritysten ja korkeakoulujen kanssa, koska suomalaisella korkeakoulusektorilla on hyvä maine Liettuassa. Yliopistot ovat erittäin halukkaita etsimään yhteisiä malleja ja tapoja tukea suomalaisyritysten markkinoillepääsyä sekä yhteistyökumppaneiden löytämistä. Samoin mm. yhteiset opiskelijaprojektit suomalaisyritysten toimeksiantona ovat kiinnostavia ja liettualaisyliopistot pystyvät noin puolen vuoden etukäteisvarautumisella sijoittamaan opinto-ohjelmaan tällaisen projektiyhteistyön erillisenä opintopisteytettynä modulina.

Samoin arvioitiin opiskelijoilla olevan hyvä kiinnostus tällaisia yhteisiä projekteja kohtaan. Lisäksi liettualaisyrittäjillä arveltiin olevan kiinnostusta selvittää yhteistyömahdollisuuksiaan suomalaisyritysten kanssa sekä tutkia omia edellytyksiään toimia Suomessa.

Yhteenvetona voi todeta, että liettualaisyliopistoissa ja tiedepuistoissa on hyvin positiivinen suhtautuminen yhteistyöhön eteläsavolaisyrittäjien kanssa sekä valmius löytää ja pilotoida sopivia toimintamalleja yhdessä eteläsavolaisten korkeakoulujen kanssa. Tähän teemaan liittyviä kokeiluja ja yhteisiä projekteja haluttaisiin ryhtyä toteuttamaan mahdollisimman pian.

4. Yhteistyön toimintamallit ja toimivat käytännöt

Yleistä

Esiselvityksen aikana suomalaisten ja Baltian maiden pk-yritysten sekä korkeakoulujen yhteistyömuodot selkeytyivät. Tämä luku summaa olemassa olevat yhteistyön muodot ja nostaa selvityksen aikana nousseita uusia yhteistyömalleja, joista osapuolet olisivat kiinnostuneita.

Olemassa oleva yhteistyö sekä pk-yritysten että korkeakoulujen osalta on kapeaa. Yritysten osalta on tärkeää huomata, että Baltian maissa jo toimivat eteläsavolaisyrittäjät eivät näe suurta tarvetta markkinaosuuksiensa tai toimintojensa vahvistamiseen korkeakouluverkostojen kautta. He ovat löytäneet omat tapansa toimia markkinassa ja haluavat kehittää niitä itsenäisesti.

Selvityksen aikana kokeneimmista, Baltiassa jo toimivista yrityksistä ainoastaan muutama oli kiinnostuneita Liettuaa koskevista yhteistyötavoista korkeakoulujen ja niiden opiskelijoiden kanssa. Sen sijaan pienemmät ja suhteellisen uudet yritykset sekä mikroyritykset olivat selkeämmin kiinnostuneita hyödyntämään korkeakouluverkostoja ja -kontakteja liiketoimintamahdollisuuksien kasvattamiseksi Baltian markkinoilla. Sellaisia mikroyrityksiä Etelä-Savossa, joille Baltia on potentiaalinen markkina, on löydettävissä lisää, kun pystytään löytämään kustannustehokkaita menetelmiä edistää näiden pienyritysten tutustumista Baltian tarjoamiin mahdollisuuksiin.

Mikroyritysten tarve kansainvälistymisen tukitoimille on validi ja he myös hyötyisivät eniten vientiä edistävästä, kustannustehokkaista verkostoista. Kyky panostaa verkostojen luomiseen ja viennin edistämiseen rahallisesti on muutoin hyvin tarkkaan harkittua toimintaa taloudellisten resurssien ollessa tiukat.

Korkeakouluyhteistyöhön liittyen, tulee ottaa huomioon taloudellisten resurssien niukkuuden ohella myös se, että mikroyritykset ovat liiketoimintansa tyointensiivisimmässä vaiheessa. Tämä tarkoittaa sitä, ettei yrityksillä ole panostaa myöskään mittavia aikaresursseja yhteistyöhön. Täten korkeakoulujen on kyettävä tarjoamaan yrityksille kustannustehokkaita, niin ajallisesti kuin rahallisestikin, tapoja kytkeytyä hyödyntämään korkeakouluverkostojen toimintaa Baltiassa. Sama pätee myös muihin markkina-alueisiin.

Esiselvityksen perusteella on nähtävissä, että uudet kasvuhakuiset mikroyritykset syntyvät lähtökohtaisesti yhä enemmän kansainvälisiksi ja kansainvälisiä markkinoita tavoitteleviksi verrattuna aiempaan yritysperustantaan Etelä-Savossa. Tämä saa yritykset ajattelemaan kansainvälistymistä lähimarkkinoita laajemmin, jolloin Baltiaa ei nähdä enää kansainvälistymismarkkinana, vaan porttina esimerkiksi itäisen Euroopan markkinoille. Esimerkiksi SSE Riga toi esille verkostonsa Itä-Eurooppaan, joiden hyödyntämismahdollisuuksia tulisi yhteistyön syventyessä edistää tarkemmin.

4.1. Esiinnousseita jo toimivia tapoja laajentaa kansainvälistä yliopistoyritysyhteistyötä

Yleistä

Aiemmissa kappaleissa on jo sivuttu esimerkkejä toimivista malleista ja niiden soveltamismahdollisuuksia nyt tavoiteltavaan yhteistyöhön. Keskeisimmistä ja käytössä olevista projektiin soveltuvista yhteistyömalleista löydettiin mm. seuraavat:

- korkeakoulujen organisoima yritysprojektitoiminta
- opiskelijaprojektit osana kursseja sekä erilliset tutkielmanprojektit ja harjoittelujaksot yrityksissä
- tutkinto-ohjelmaan kuuluva Capstone –kurssimalli
- valmiit järjestelmät, kuten me2we –järjestelmä
- Demola –tyyppiset mallit
- ongelmalähtöisen oppimisen ympäristöt (esikuva Aalto Design Factory)

- kansainväliset opiskelijoiden yhteistapaamiset (mm. hackathons, kansainvälinen viikko, case –kilpailut)

Seuraavassa kuvataan esillä olleita malleja ja niiden perusperiaatteita sekä pohditaan niiden soveltuvuutta eteläsavolaisten pienyritysten käyttöön laajentamaan kansainvälistä yhteistyötä Baltian maiden suuntaan.

4.1.1 Korkeakoulukohtaiset yritysprojektipalvelut

Korkeakouluilla on tyyppillisesti erilliset yksiköt, jotka hoitavat erillistoimeksiantoja yrityksille. Aalto-yliopiston kauppakorkeakoululla ko. palvelulla on jo vuosikymmenten perinteet ja kehittyneet toimintatavat.

Yritys esittää yritysprojektivastaavalle yrityksensä tarpeen teettää selvitys opiskelijatyönä ja projektivastaava kokoaa aihealueen opiskelijoista ryhmän (yksi henkilö tai useamman henkilön tiimi), joka on kykenevä ko. tehtävään ja josta opiskelijoille syntyy myös opintopisteitä sekä mahdollisesti taloudellista kompensatiota.

Opiskelijoiden tavoitteena on usein tehdä tällä tavoin oma tutkielma, jossa on erillisosiona yritysprojektin edellyttämä kokonaisuus ja myöhemmin sitä laajennetaan tutkielman edellyttämään laajuuteen. Samoin opiskelijaryhmälle nimetään korkeakoulun toimesta vastuullinen ohjaaja valitun aihealueen substanssiosaamisen alueelta.

Toimeksiannon laajuudesta riippuen yritys maksaa korkeakoululle ja ryhmälle erikseen sovitavan korvauksen toimeksiannosta sekä yrityksen edustaja osallistuu toimeksiannon ohjaamiseen. Kauppakorkeakoulun yritysprojekteina toteutetaan kymmeniä toimeksiantoja vuosittain ja teettäjinä ovat pääosin suomalaiset suuret tai keskisuuret yritykset sekä julkisorganisaatiot. Tätä mallia käytetään varsin vähän pienten yritysten kansainvälistymisen tukemisessa johtuen kustannuksista sekä palvelun monivaiheisuudesta.

Yrityspalveluyksikkö toimii myös Mikkelin ammattikorkeakoulussa ja se pystyy räätälöimään yritystoimeksiantoihin soveltuvia ratkaisuja hyödyntäen opiskelija- sekä osin muita henkilös- töresursseja. Tällöin kyse on kuitenkin tyypillisesti maksullisesta toimeksiannosta.

4.1.2 Opiskelijaprojektit osana kurssia ja tutkielmanprojektit

Tutkintoon liittyvien tutkielmien teettäminen yritysten toimeksiannosta on jo varsin perinteinen tapa ja se soveltuu pitkäjänteisempien selvitystöiden teettämiseen. Tutkielmanprojektit edellyttävät yritykseltä tiivistä yhteyttä tutkielman tekijään ja valmiutta odottaa tulosten valmistumista varsin pitkään. Pienyritysten kansainvälistymisvalmiuksien vahvistamisessa ko. mallia ei ole laajemmin hyödynnetty juuri em. seikkojen takia.

Tutkinto-ohjelmaan kuuluvaan kurssiin liittyvät yrityksille tehtävät yritysprojektit ovat yleistyneet korkeakouluissa vahvasti viimeisten viiden vuoden aikana. Tällöin tyypillisesti kurssin opiskelijat jaetaan ryhmiin (4-5 henkilöä) ja kullekin ryhmälle etsitään yritykseltä toimeksianto, joka sopii kurssin aihealueeseen.

Opiskelijat toteuttavat ohjatusti kurssin tiiviissä aikataulussa yritykseltä saadun toimeksiannon ja luovuttavat raportin yritysedustajalle, jolla on ollut mahdollisuus myös prosessin eri vaiheissa omalta osaltaan kommentoida ja ohjata toimeksiantoa. Tällaiset toimeksiannot ovat tyypillisesti olleet yrityksille maksuttomia ja opiskelijat ovat saaneet kurssin edellyttämiä opintopisteitä sekä hyvää kokemusta toimeksiannon toteuttamisesta ns. oikeaan yrityselämän kokemaan tarpeeseen.

Kurssien painottuessa kansainväliseen liiketoimintaan on selkeästi nähtävissä tällaisten toimeksiantojen soveltuvuus tukemaan eteläsavolaisten pienyritysten kansainvälistymistä. BaltCompet projektin puitteissa nähtiin tärkeäksi pilotoida ko. toimintatapaa Mikkeliissä kauppakorkeakoulun BScBa –ohjelman aihealueeseen soveltuvan kurssin yhteydessä sekä samalla hyödyntää yhteistyömahdollisuutta latvialaisen SSE Riga korkeakoulun kanssa.

Kuvaus pilotoinnin toteutuksesta ja siihen liittyviä huomioita:

BScBa-ohjelmassa toteutetaan vuosittain syys–joulukuussa kurssi Project Management for Global Development (6 op), johon osallistuu n. 15 opiskelijaa. Kurssille haetaan ohjelman toimesta kiinnostavia yritystoimeksiantoja, joissa fokus on yrityksen kansainvälistymisessä. Yritystoimeksiannot toteutetaan 3-4 opiskelijan tiimeissä ja kurssin vastuuopettaja toimii tiimin ohjaajana.

BaltCompet –pilotin puitteissa eteläsavolainen puualan yritys halusi selvittää omien tuotteidensa/palveluidensa markkinamahdollisuuksia Latviassa sekä samalla saada yhteyttä mahdollisesta yhteistyöstä kiinnostuneisiin alan yrityksiin Latviassa. Toisena tavoitteena yrityksellä oli selvittää myös puuraaka-aineen tuontimahdollisuuksia. Tämän toimeksiannon

toteuttamiseksi opiskelijaryhmä keskusteli projektin alkaessa sekä kuluessa yritysedustajan kanssa selvitystyön tarpeista ja yksityiskohdista. Ryhmällä oli tukena myös yritysyhteistyötä tukeva BScBa-ohjelman yhteyshenkilö.

Samanaikaisesti Latvian Riiassa toimivassa Stockholm School of Economics:issa koottiin opiskelijaryhmä (4 henkilöä) tukemaan selvitystyön tekemistä, hyödyntäen latvialaisia tietoa-aineistoja, osana heidän projektityökurssiaan.

Opiskelijaryhmät toteuttivat selvitystä yhteistyössä ja kummankin korkeakoulun ohjaaja oli tukemassa selvitystyön tavoitteiden saavuttamista. Kahden eri maan opiskelijaryhmän yhteistyön käynnistäminen toteuttamaan samaa yritysprojektia oli varsin uutta ja siten kiinnostava kokeilu. Kirjallinen markkinatutkimusraportti valmistui yrityksen toimeksiannon pohjalta ja se esiteltiin erillisessä projektitöiden tulosten esittelytilaisuudessa. Samalla BScBa –ohjelman opiskelijat arvioivat ko. projektityömallin soveltuvuutta omasta oppimisen näkökulmastaan.

Pilotoinnin voidaan katsoa onnistuneen kohtuullisesti ja se antoi selkeitä kehityskohteita koskien tulevia toimeksiantoja, mutta samalla vahvisti käsitystä tällaisen toimintamallin pysyvistä tarpeellisuudesta.

4.1.3 Tutkinto-ohjelmaan sisältyvä kurssi – Capstone –malli

Edellä kuvatun opiskelijaprojektin kanssa varsin saman tyyppinen on myös ns. Capstone-kurssin opiskelijaprojekti. Erona aiempaan on se, että kyseinen kurssi yhdistää eri oppiaineet ja niiden opiskelijat sekä se kytkeytyy aivan opintojen loppuvaiheeseen. Siinä on tavoitteena toteuttaa ohjatusti monialaisten tiimien mallilla yritystoimeksiantoja sekä raportoida tulokset erillisissä tapahtumissa.

Capstone-mallissa kiinnitetään erityishuomiota yritystoimeksiannon luonteeseen, eli että se mahdollistaa eri pääaineiden osaamisen monipuolisen hyödyntämisen projektityössä ja projektityön laajuus on arvioitu 130 tunniksi. Capstone-mallia on myös toteutettu ns. simulatiotoimeksiantona.

Esimerkiksi, Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu on aloittanut tämän mallin laajemman toteuttamisen uudelleen lukuvuonna 2014-2015 ja toteuttajina ovat maisteritutkinnon opiskelijat aivan opintojen loppuvaiheessa. Ohjelmaan haetaan vuosittain 1-2 kertaa yritystoimeksiantoja ja opiskelijat osallistuvat myös yritystoimeksiantojen arviointiin. Tällä varmistetaan,

että toimeksiannot täyttävät mm. monialaisen ongelmanasettelun kriteerit ja ovat oppimisprosessin kannalta mielekkäitä. Näissä toimeksiannoissa on pyritty palvelemaan mahdollisimman paljon myös start-up vaiheen yrityksiä, koska ko. yrityksillä on tyypillisesti monialaisia haasteita ja niihin liittyviä kehitystehtäviä annettavaksi toimeksiantoina opiskelijatiimeille. Esimerkki Capstone-mallista löytyy Liitteestä 3.

Nämä toimeksiannot toteutetaan samoin kahden-kolmen kuukauden periodilla ja yritysedustaja osallistuu ryhmän ohjaukseen/sparraukseen projektin kestäessä. Kurssin vastuupettaja toimii luonnollisesti ryhmän varsinaisena ohjaajana. Toimeksiannot on toteutettu ilman erilliskompensatioita eli ne ovat osana oppimista ja opiskelijat saavat nimetyt opintosuoritukset. Maisteriopiskelijoiden ollessa kyseessä toimeksiannot ovat olleet haastavampia ja palaute yrityksiltä sekä osallistuneilta opiskelijoilta on ollut positiivista.

Baltian yliopistoyhteistyöverkostossa oli vahvaa kiinnostusta kuvatus kurssikokonaisuuden käyttöönottoon edustetuissa yliopistoissa eli ko. mallin soveltamisessa palvelemaan kunkin maan omia yrityksiä (ml. start-up:it).

Pienyrityksen kansainvälistymisen tukemiseen Capstone–kokonaisuus ei aivan sovellu monialaisuusvaatimuksen takia, mutta sen toimintaperiaatteita on perusteltua analysoida ja siirtää yksittäisen kurssin opiskelijaprojektien toteuttamiseen. Erityisesti yritystoimeksiantojen hankinnan systematiikka kysymyslomakkeineen ja selkeä aikatauluttaminen vaiheistukseksi on onnistunut.

4.1.4 Yhteistyöpalveluohjelmisto me2we

Suomalainen me2we -pienyritys on nähnyt tarpeen yhdistää opiskelijat, yritykset ja yliopistot tekemään yhdessä yrityksiä palvelevia projekteja. Me2we-yrityksessä havaittiin, että yrityksillä on tarpeita teettää erilaisia kehitysprojekteja mm. yliopisto-opiskelijoilla siten, että heitä ohjattaisiin myös yliopiston asiantuntijoiden toimesta.

Yritysten kannalta tällaisten toimeksiantojen antaminen oli työlästä eli kullakin yliopistolla on omat tapansa yritys yhteistyölle ja juuri yrityksen tarpeeseen liittyvien opettajien ja opiskelijoiden löytäminen oli myös usein varsin hankalaa. Tämä oli erityisen työlästä kansainvälisten yliopistojen ja opiskelijoiden kanssa toimittaessa. Esimerkiksi, jos suomalainen yritys halusi tehdä omaa tuotettaan koskevaa selvitystä saksalaisessa yliopistossa, niin yhteistyötahojen löytäminen oli lähes ns. mission impossible.

Tämän tarpeen ja ongelman ratkaisemiseksi perustettiin yritys me2we, joka kehitti/kehittää alustaa (platform:ia) yhdistämään kolmen eri tahon intressejä, eli: yliopistot, opiskelijat ja yritykset. Yliopistot voivat ilmoittaa kurssit, joille ne haluavat yritysprojekteja. Opiskelijat voivat ilmoittaa kiinnostuksensa yritysprojekteihin ja oman osaamisensa mm. harjoittelua/rekrytointeja varten. Samoin yritys voi kuvata itsensä ja kertoa kehittämistarpeistaan opiskelija/yliopistoprojektia varten.

Ohjelmiston kautta tiedot menevät oikeille henkilöille ja mm. on mahdollista muodostaa globaaleja tiimejä yritysprojektien tekemiseen. Samoin yliopisto-opettaja voi saada kurssilleen kiinnostavia yritystoimeksiantoja aivan eri mantereella sijaitsevalta yritykseltä.

Opiskelijoille ja yliopistoille ilmoittautuminen on ilmaista, mutta yritysten on maksettava ilmoittautumismaksu (1000 €). Toiminta on käynnistynyt Suomessa jo varsin rivakasti ja yli 30 yliopistoa eri maista on ilmoittautunut mukaan. Järjestelmän kautta on tehty useampia yritystoimeksiantoja kurssitöiden ja yritysprojektien muodossa yliopistoissa.

Lisätietoa ohjelmistosta ja sen käytettävyydestä löytyy helposti www.me2we.fi -sivustolta. Järjestelmä hyödyntää tänä päivänä hyvin runsaasti keskustelussa esiintyvää joukkoistamisen periaatetta, eli kehitysvoiman hakemista yritysprojekteihin verkkoa hyödyntäen.

Järjestelmä on osoittanut toimivuutensa yritysprojekteissa ja lisäksi se on suunnattu paljolti kansainvälisen yhteistyön edistämiseen, joten sen käyttö pienyritysten kansainvälistymishankkeissa vaikuttaa realistiselta. Luonnollisesti, jos yritys ei tunne ennestään ollenkaan kyseisen maan yliopistoa, jolle toimeksiantonsa osoittaa, niin yhteydenpito siihen voi olla haasteellista pienelle yritykselle.

Me2we ja EK, Team Finland, Sitra sekä Finpro käynnistävät Findwork.fi kampanjan. Kampanja alkaa helmikuussa ja jatkuu kesäkuuhun saakka. Kampanjalla on kolme tavoitetta:

- kannustaa yrityksiä rekrytoimaan kansainvälisiä korkeakoulutettuja
- kannustaa yrityksiä kansainvälistymään kansainvälisten korkeakoulutettujen avulla
- kannustaa korkeakouluja ja yrityksiä yhteistyöhön, jotta opiskelijat pääsisivät verkottumaan alueen yrityksiin jo opiskeluaikana

Findwork -kampanja alkaa helmikuussa 2016 ja se ohjaa ihmiset ja yritykset me2we.fi -palveluun. Kampanja tulee näkymään ja kuulumaan kevään aikana ja kampanjan mainosvideolla esiintyy mm. Bruce Oreck. Findwork –kampanjan tapahtuma järjestetään myös Mikkelissä helmikuussa.

Kampanjaan liittyvän palvelun kautta yritys voi hakea työntekijöitä, harjoittelijoita, lopputyöntekijöitä, joukkoista projekteja sekä tehdä yhteistyötä yliopistojen kanssa ympäri maailmaa. Kyseinen ohjelma Me2we on siten saavuttanut Suomessa erittäin vahvan jalansijan. Kampanjasta ja palvelusta löytyy lisätietoa <http://www.Findwork.fi>.

4.1.5 Demola –verkosto

Kappaleessa 3.3. sivuttiin erästä vaihtoehtoista mallia nimeltä Demola, jolla on jo kansainvälinen verkosto ja toimijat mm. Suomessa, Latviassa ja Liettuassa. Suomessa Demola-verkoston toimijoita on Tampereella ja Oulussa ja yhteensä verkostossa on jo 30 yksikköä eri maista.

Tässä verkostopohjaisessa mallissa tavoitellaan Demola–yksikön perustamista kullekin alueelle ja perustettu yksikkö sitten vastaisi koko alueensa korkeakoulujen opiskelijoiden kytkemisestä yrityksiltä saataviin projekteihin. Projektien pääpaino on tuotekehityshankkeissa, joihin kootaan monialainen opiskelijatiimi ja kehitystyötä ohjaa yrityksen yhteyshenkilö. Opiskelijat saavat yhteisesti toteutetuista projektitoista opintopisteitä omista yliopistoistaan ja kohdeyritys sopii mahdollisista korvauksista ja -IPR-lunastuksista tiimin jäsenten kanssa.

Yritysprojekteja käynnistyy Demola verkostossa samantyyppisellä aikataululla aina lukukausien alkuun painottuen. Mallissa on hyvin systemaattinen ja vaiheistettu toimintatapa, mikä sisältää strukturoidun ohjaustoiminnan niin Demolan omien asiantuntijoiden kuin yrityksen yhdyshenkilön puolelta. Samoin erilaiset sopimusmallit luottamuksellisuuksista ovat osapuolten käytössä.

Demolaa on esitelty tarkemmin sivustolla www.demola.fi . Kyseessä on valmis kansainvälinen verkosto, jonka aluevastuulliseksi yksiköksi voi hakeutua. Malli sopii parhaiten tuotekehitysprojekteihin ja mahdollistaa monikansalliset opiskelijaprojektit.

Demolan sisällä on käyty keskustelua pienyritysten kansainvälistymispalvelujen lisäämisestä verkoston palveluihin ja mm. Liettuan Demola–yksikkö Vilnassa tekee ns. tuloksetyksiä markkinoille (market entry) pienille yrityksille suoraan varsin edullisilla korvauksilla.

Pienelle yritykselle erityisesti tuotekehitysprojektin valmistumiseen liittyvät IPR-lunastukset voivat muodostaa kynnyksen osallistumiseen. Suomessa kokemukset Demolan toiminnasta Tampereella ja Oulussa ovat hyvin positiivisia ja alueen korkeakoulutoimijat ovat jo tottuneet järjestelmän vaatimuksiin sekä varsinkin suuremmat alueen yritykset ja yhteisöt käyttävät järjestelmää varsin aktiivisesti omissa tuotekehitysprojekteissaan.

Demola on saanut myös kansainvälistä tunnustusta EU:n toimesta. Tämän mallin käynnistämistä on myös selvitetty aiemmin Mikkelissä ammattikorkeakoulun ja yliopistokeskuksen yksiköiden yhteistyönä, mutta silloinen selvitystyö ei suosittanut etenemistä varsinaisen ja ns. virallisen Demolan käynnistämiseen vaan yhteistyössä pidettiin parempana edetä alueellisen oman kehityshankkeen (Kinos –projekti) puitteissa.

4.1.6 Design Factory –tyyppiset mallit

Toinen pitkäaikainen ja kansainväliseen maineeseen edennyt malli on Aalto-yliopiston Design Factory, joka perustuu kokonaisuudessaan ongelmaperustaisen oppimisen ideaan ja eri opintoalojen opiskelijatiimien avulla tehtäviin projektitöihin suoraan yritystoimeksiantojen pohjalta ja yhteistyössä yritysten kanssa.

Malli on jo koonnut kansainvälisen verkoston yliopistoista ja projektitöitä tehdään osittain yhteistoteutuksena eri maiden yliopistojen tiimien kesken.

Tätä vastaavaa toimintaa on myös Tallinnan teknillisessä yliopistossa nimellä Mektory+. Aallon Design Factory tarkoittaa myös fyysistä tilaa, jossa lähes kaikki projektiopiskelutyöt tehdään, eli se tarjoaa myös tuotesuunnittelun mahdollistavan työpajaympäristön teknisine laitteineen.

Käyttökelpoinen ja sovellettava toimintatapa muuhunkin käyttöön Design Factory'sta on ulkomaisen ja aaltolaisen opiskelijaryhmän kokoaminen yhteiseen opintojaksoon ja yhteisen projektityön toteuttaminen Skype-verkkoyhteyksien avulla hyödyntäen isoja vuorovaikutteisia näyttöjä. Tällöin myös opetusosio on jaettu yliopistojen opettajien kesken siten, että opetusvastuu on hajautettu molemmille osapuolille. Luonnollisesti, tämä edellyttää hyvää etukäteissuunnittelua ja osapuolten keskinäistä tuntemista sekä sitoutumista samoihin kurssi- ja oppimistavoitteisiin osana tutkintoja.

4.1.7 Muita esimerkkejä

Lisäksi, toimivia opiskelijaprojektitoimintamalleja ovat kesäkuukausina järjestettävät kesä-ohjelmat, joissa pääpaino on yritysten projektitöiden toteutuksessa.

Aalto-yliopistossa eräs pitkäaikainen ja samalla menestyksekkäs esimerkki on ITP-ohjelma, joka on toiminut jo 20 vuotta ja siinä yritysten antamia projektitehtäviä toteutetaan osana tutkintoon kuuluvaa opinto-ohjelmaa ja osanottajina on kansainvälisiä maisteriopiskelijoita eri yliopistoista.

Esimerkiksi, tänä vuonna Helsingissä toteutettiin 19 yritysprojektia noin 70 opiskelijan toimesta. Opiskelijat edustivat 10 eri korkeakoulua ja 14 eri kansallisuutta. Ohjelmassa oli mm. Suomen verohallinnon palvelujen digitalisointiin liittyviä toimeksiantoja. Myös Baltian maiden yliopistoissa kesälukukausiin painottuvat kansainväliset yritysprojekteihin keskittyvät opintojaksot ovat suosittuja.

Yliopistoissa on lisääntynyt myös intensiivisten 2-3 päivää kestävien eri alojen ja eri yliopistojen yhteisten ongelmanratkaisua korostavien ns. hackathon –tapahtumien järjestäminen. Näissä tapahtumissa yritykset voivat antaa kehitystehtäviä eri alojen opiskelijatiimeille ja niitä ratkotaan esim. tiiviin viikonlopun aikana.

Esimerkiksi, Etelä-Savossa aiemmin toteutetussa Kinos-hankkeessa luotiin Innopankki-alusta uusien ideoiden/innovaatioaihioiden avoimeen jakamiseen ja tarjottiin mahdollisuutta koulutusyksiköille ja yrityksille ottaa idea/aiho edelleen jalostettavaksi.

Kyseinen alusta on toiminnassa Mikkelin ammattikorkeakoulun palvelumuotona edelleen ja se mahdollistaa yritysten omien kehityshaasteiden jakamisen laajempaan käsittelyyn. Malli mahdollistaa täten ns. joukkoistamisenkin hyödyntämisen avoimessa kehitysympäristössä. Kansainvälistymishankkeiden toteuttamisesta ei ole tätä kautta vielä kokemuksia, mutta järjestelmä toimii parhaiten yrityksen tarpeen ilmoitusväylänä mm. opiskelijatyölle.

Mainitut esimerkit ovat painottuneet Aalto-yliopiston ja Mikkelin ammattikorkeakoulun käytäntöihin, koska tuleva mallien soveltamisen painopiste on näissä yksiköissä. Luonnollisesti, maamme muilla korkeakouluilla on vastaavia yritysprojektitoiminnan malleja ja näin toimivia opinto-ohjelmia.

Mikään näistä, aiemmin esitellyistä, malleista ei ole erityisesti valinnut maantieteellisiä painopisteitä, vaan projekteja haetaan hyvin laajalla aluejakaumalla. Mitkään analysoiduista

malleista eivät siten olleet keskittyneet Baltian maiden yritysysteistyön kehittämiseen vaan toimivat kansallisella tai globaalilla painotuksella. Näin ollen mahdollisuus erilaistaa projektitoimintaa on mahdollisuus eteläsavolaisille korkeakouluille.

5. Suositukset toiminnan käynnistämiseksi ja ylläpitämiseksi

5.1. Yhteisworkshopin yhteenveto

Yhteistyöverkoston kuuluvat yliopistot Virosta, Latviasta ja Liettuasta kutsuttiin yhteissemiin läpikäymään vaihtoehtoisia toimintamalleja sekä rakentamaan konkreettisia yhteistyösuunnitelmia vuodelle 2016.



Tilaisuus järjestettiin Helsingissä ja paikalle pääsivät edustajat Tarton yliopistosta, Tallinnan teknillisesti yliopistosta, Kaunasin teknillisestä yliopistosta, Vilnan yliopiston kansainvälisestä kauppakorkeakoulusta ja Riikassa toimivasta Tukholman kauppakorkeakoulusta.

Osapuolet pitivät yksimielisesti tärkeänä rakentaa toimiva ja kaksisuuntainen yhteistyösuhde eteläsavolaisten yliopistojen (erityisesti Aalto-yliopisto Mikkeli ja Mikkelin ammattikorkeakoulu) ja baltialaisten osallistujien edustamien yliopistojensa välille tukemaan pienten yritysten kansainvälistymisen edistämistä suomalais-baltialaisena yhteistyönä.

Pienyritysten tarve kansainvälistymisen vahvistamiseen on yhteinen Itämeren alueella ja oleellisena pidettiin myös hyvin resurssi- ja kustannustehokasta toimintamallia. Samoin nähtiin arvokkaana vahvistaa yliopistojen ja pienten yritysten yhteistyötä, joka on selvästi kasvava mahdollisuus kaikille yliopistoille tukea alueen kehitystä ja edesauttaa pienyritysten kasvumahdollisuuksia. Tulevan yhteistyön lähtökohdat ovat siten osapuolten mielestä hyvin yhteneväiset ja motivaatio yhteistyömallien kehittämiseen on selkeä.

Osallistuvien yliopistojen edustajien osalta vertailtiin erilaisia yhteistyömalleja sekä pyrittiin laatimaan yhteinen näkemys, miten yhteistoimintaa voisi käynnistää nykyistä laajemmin jo vuonna 2016. Seuraavissa kappaleissa listataan yhteinen suositus ja eteneminen eri toimintamallien osalta.

5.1.1 Opiskelijaprojektit Etelä-Savo / Baltia

Helsingissä marraskuussa 2015 toteutetun työpajan osallistujien kesken saavutettiin yksimielisyys siitä, että ensimmäiseksi lähdetään laajentamaan ja kehittämään jo pilotoitua opiskelijaprojektityhteistyötä.

Tätä pilotointia esiteltiin jo edellä kohdassa 4.1.3. Opiskelijaprojektipilointi toteutettiin Mikkelin BScBa –ohjelman ja Riikan Tukholman kauppakorkeakoulun yksikön (SSE Riga) kesken (Liite 4).

Molempien ohjelmien opiskelijoiden todettiin olleen varsin tyytyväisiä toteutettuun yhteistyöhön ja yritykselle pystyttiin tuottamaan sen haluama selvitys markkina- ja yhteistyömahdollisuuksista.

Keskeisimpänä kehitystarpeena vastaavan projektin kohdalla tulevaisuudessa todettiin olevan kommunikaation sujuvuuden varmistaminen. Tämä edellyttää, että kommunikaatioon toimeksiantajayrityksen sekä toteutuksessa mukana olevien opiskelijatiimien osalla pitää varata riittävästi resursseja.

Lisäksi korostettiin, että projektitoista kiinnostuneet yritykset tulee nimetä hyvissä ajoin, mikä mahdollistaa yritysten toivomien projektitöiden aiheiden valmistelun ennen kurssien alkua yliopistojen yhteyshenkilöiden toimesta. Korkeakoulu tarkistaa ja varmistaa aiheiden soveltumisen opiskelijoiden projektityöhön osana kurssin oppimistavoitteita. Lisäksi yhteistyökorkeakoulujen yhteyshenkilöt varmistavat keskinäisellä yhteydenpidolla kyseisen projektityön ”pelisäännöt” eteläsavolais-baltialaisena yhteistyötoteutuksena. Näiden varmistusten jälkeen yritysten toimeksiannot jaetaan opiskelijatiimeille osana kurssin oppimistehtävää.

Osapuolet totesivat myös, että toimeksiannon ja sen toteutuksen laadun takaamiseksi yhteydenpito ja vuorovaikutus yrityksen ja opiskelijatiimien välillä on tärkeää. Suosituksena on, että projektityön alussa yritys antaa aloituspalaverissa toimeksiannon opiskelijatiimille/-tiimeille ja sen jälkeen laaditaan yhdessä projektisuunnitelma, jossa on kuvattu yrityksen toimeksianto ja sen tavoitteet.

Yrityksen tulee nimetä kontaktihenkilö, joka pitää yhteyttä opiskelijatiimiin/-tiimeihin sekä korkeakouluun. Toimeksiannon aikana tarkistetaan suunnitelmaa ja projektityön etenemistä yhdessä yrityksen kontaktihenkilön kanssa vähintään 2-3 kertaa. Oleellista on, että yritys tuntee ko. toiminnan pelisäännöt ja on valmis niihin sitoutumaan, jotta varmistetaan laadukas toteutus.

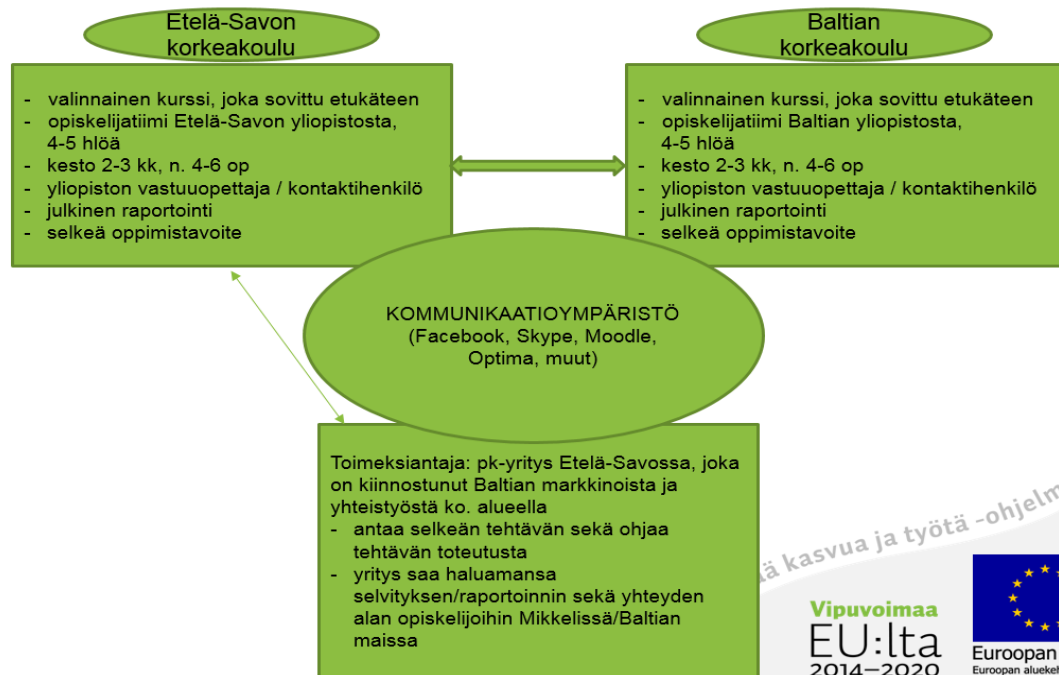
Kommunikaation sujuvuuden kehittämiseksi sovittiin, että on tarpeen ottaa käyttöön yhteinen internet-alusta (esim. Facebook, Skype, tai vastaava), johon ko. yhteydenpito keskitetään. Projektityöskentelyaikana kommunikaation pitäisi olla säännöllistä ja aikataulutettua, esim. kerran kahdessa viikossa ja tarvittaessa useammin.

Lisäksi tämän tyyppisen markkinatutkimuksen/projektityön tekemisessä on varattava riittävästi kapasiteettia molempien opiskelijatiimien ohjaustyöhön kummankin korkeakoulun opetushenkilöstön toimesta. Ohjaaja osallistuu ensimmäiseen palaveriin, jossa yritys antaa toimeksiannon opiskelijatiimille/-tiimeille ja seuraa toteutuksen aikana projektityön etenemistä.

Lisäksi todettiin, että tämä toimintamalli tulee kehittää kaksisuuntaisesti toimivaksi eli että myös baltialaisten yritysten selvityksiä Suomen markkinoihin ja yhteistyöhön suomalaisyritysten kanssa kohdentuen tehtäisiin samalla tavalla kuin nyt tehtiin suomalaisyrityksen osalta. Tämä kuvissa 1 ja 2 esitetty malli on sellainen, että sen käyttöönottoon ovat valmiita kaikki selvityksessä edustetut Viron, Latvian ja Liettuan yliopistot. Kunkin yliopiston vastuuhenkilöt ko. toiminnan kehittämisessä eteenpäin on nimetty Liitteessä 2.

BaltCompet

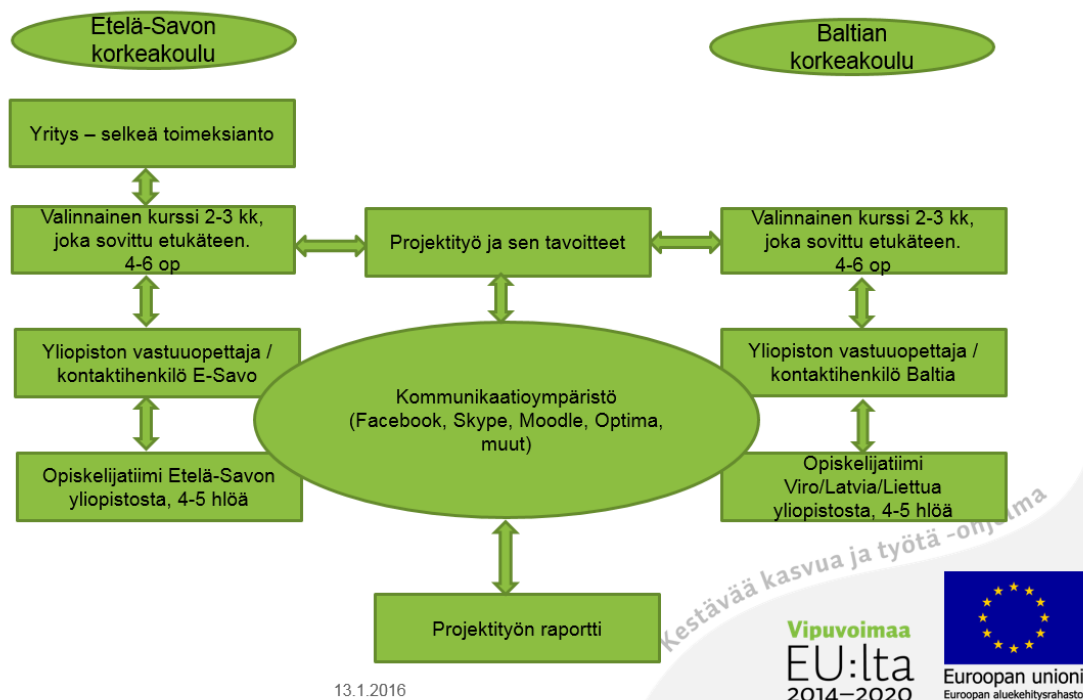
Kuva 1. Opiskelijaprojektityhteistyö osana tutkintoon kuuluvaa kurssia



Tämän mallin yksityiskohtaisempaa toteuttamista voidaan täsmentää vielä kuvalla 2, jossa käydään vaiheistettuna läpi edellä olevan kuvan 1. sisältämät osiot.

BaltCompet

Kuva 2. Opiskelijaprojektityhteistyö osana tutkintoon kuuluvaa kurssia



13.1.2016

Suosituksset etenemisestä Etelä-Savossa

Etelä-Savossa asiaa tulee valmistella yhteistyössä alueen korkeakoulujen kanssa siten, että vuoden 2016 opinto-ohjelmasta nimetään sellaiset kurssit, joihin ko. toimintamalli sopii. Tämän lisäksi asetetaan tavoite löytää valittuun kurssiin Baltian markkinoista kiinnostuneet yritykset, mikä tarkoittaa lukumäärätavoitteen asettamista sekä yritysyhdyshenkilön nimeämistä.

Baltian yliopistoedustajien kanssa sovitaan samanaikaisesti varautumisesta yrityksen yhteistyötoimeksiantoon määriteltynä ajanjaksona. Kurssin vastuuopettajat/yhdyshenkilöt sopivat projektityöhön liittyvästä yhteistyöstä ja siihen varautumisesta keskenään hyvissä ajoin (noin 2-3 kk) ennen kurssin alkua.

Yhteistyö yritysten kanssa

Eteläsavolaisille yrityksille tarjotaan joustavaa mahdollisuutta arvioida omia markkina- ja yhteistyömahdollisuuksiaan ja muita kehittämistarpeitaan kohdentuen yhteen- tai kaikkiin kolmeen Baltian maahan. Yrityksiä informoidaan tästä mahdollisuudesta suoramarkkinoinnin välinein noin 2 kk ennen kurssikokonaisuuden alkua ja lisäksi mallista laaditaan yleiskuvaus, jota voidaan esitellä eri medioissa ja eri yhteyksissä jo hyvissä ajoin sidosryhmien sekä korkeakoulujen toimesta.

Alustava luonnos esitemateriaaliksi on esitelty raportin liitteessä 5. Kyseistä esitemateriaalia syvennetään ennen julkaisemista yhteistyössä yrityselämää edustavien tahojen kanssa siten, että palvelu koetaan eteläsavolaisena yhteistyömallina yrityselämän ja korkeakoulusektorin välillä.

Yrityksille mallin toteutuksessa on seuraavat vaiheet:

- a) tiedottaminen ja kiinnostuksen herättäminen
- b) yrityksen kehittämistarpeen määrittely ja sen jäsentäminen yrityksen sisällä
- c) kehittämistarpeen pohjalta yhteydenotto korkeakoulun yhdyshenkilöön
- d) kehitystarpeen jäsentäminen opiskelijaprojektiksi yhdessä korkeakouluyhdyshenkilön ja mahdollisesti vastuuopettajan kanssa
- e) opiskelijatiimin tapaaminen ja ohjausmenettelyistä/kommunikaatiosta sopiminen
- f) opiskelijatyön valmistuminen/raportti ja palautteenanto siihen
- g) käytännön operaatiot

Toteutuksessa on oleellista varmistua yrityksen riittävästä sitoutumisesta sovittuihin pelisääntöihin sekä yritykselle tulee pystyä kertomaan selkeästi yhteistyön kautta tulevat hyödyt.

Pelisääntöihin liittyy keskeisenä osana sen muistaminen, että kyse on opinto-ohjelmaan kytkeytyvä toimeksianto, joka edellyttää opinto-ohjelman mukaista toteuttamista. Keskeisimpinä hyötyinä yrityksen kannalta on valmistuva toimeksianto (esim. raportti) yrityksen kannalta oleellisesta haasteesta Baltian yhteistyötä ja kehittämistä koskien. Lisäksi yritys saa toimivat yhteydet kansainväliseen liiketoimintaan perehtyviin opiskelijoihin niin Suomessa Etelä-Savossa kuin Baltian maissa sekä löytää tavan hyödyntää kustannustehokkaasti korkeakouluyksiköitä ko. alueilla oman liiketoimintansa kehittämisessä ja kansainvälistämisessä. Korkeakoulujen ja yritysten tiivistyvällä yhteistyöllä on merkittävä rooli kehitysmyrönteisen yrittäjyyskulttuurin vahvistumiselle.

Toimintamallin tulee olla hyvin joustava ja mahdollisimman vähän byrokratiaa sisältävä eli se tarkoittaa keskittymistä käytännön toteutukseen ilman erillisiä laajempia sopimusneuvotteluja yliopistojen hallintojen kesken. Konkreettisena tavoitteena voisi olla tehdä 3-5 tällaista opiskelijayhteistyöprojektia yhteistyötahojen kesken per vuosi. Käytännön toteutuksen kautta etsittäisiin sitten jatkuvia kehityskohteita ja uusia mahdollisuuksia yliopistojen yhteistyölle, jotka palvelevat opiskelijoiden ja alueiden yritysten kehitystä ja oppimistavoitteita.

Toiminnan aloitus vuonna 2016

Toiminnan käynnistämistä tavoitellaan vuonna 2016 ensisijaisesti Mikkeliissä toimivien korkeakoulujen kauppatieteellisten yksiköiden kanssa eli Aalto-yliopiston BScBa –ohjelman sekä Mikkelin ammattikorkeakoulun liiketalouden yksikön kanssa.

Ensimmäisenä toiminnan piiriin otetaan BScBa –ohjelman Projektityön kurssi (Project Management for Global Development), joka toteutuu syksyllä 2016. Tähän liittyvät yhteistyöjärjestelyt sekä yrityskontaktoinnit aloitetaan jo keväällä 2016 ja tavoitteena on toteuttaa kaksi Baltiaan liittyvää yritystoimeksiantoa kurssityönä syksyllä 2016.

Kevään aikana arvioidaan myös mahdollisuudet toteuttaa yhteistyöyliopistojen vastuupettajien/ohjaajien kick-off tapaamisia, joissa voidaan sopia yksityiskohdat projektityön toteuttamiseksi. Lisäksi arvioidaan mahdollisuudet toteuttaa toimeksiantoja myös jonkin muun ns. intensiiviopetuksena (3 viikon opintomoduli) toteutetun opintojakson yhteydessä.

Yritysten kiinnostukseen pohjautuen tehdään ratkaisuja toiminnan volyyymien kasvattamisesta. Tämä tarkoittaa sitä, että yhteistyöhön tulisi myöhemmin useampia kursseja. Kuitenkin alkuvaiheen kokemusten keräämiseksi on tärkeää, että tehtävien toimeksiantojen laadun varmistamiseen on riittävät resurssit ja siksi toiminnan ensimmäisenä vuotena tulee olla määrällisesti varsin rajallista.

Samoin vastaava selvitys syksyä varten toteutetaan Mikkelin ammattikorkeakoulun liiketalouden yksikön kanssa, jossa kartoitetaan yhteistoimintaan soveltuvat kurssit sekä vastuupettajien halukkuus mallin käyttöönottoon oman opintojakson osalta. Kyseeseen tulevat lähinnä 2. ja 3.opintovuoden opiskelijoiden opinto-ohjelmaan sisältyvät noin kolme kuu-kautta kestävät opintojaksot, joihin opintopisteytetty projektitoiminta kuuluu oleellisena osana.

Ammattikorkeakoulussa nämä yrityselämää palvelevat projektityöt ovat olleet jo pitempään pysyvä toimintamuoto. Lisäksi Mikkelin ammattikorkeakoulu voi ko. yhteistyössä hyödyntää myös aiempia omia yhteistyökorkeakoulujaan Baltian maissa. Toimeksiannot yritysprojek-teihin tulevat nykyisin monimuotoisista lähteistä, osin opettajien omien kontaktiverkostojen sekä suorien yritysytteydenottojen kautta. Vastuupettajien rooli on siten keskeisessä osassa ko. toiminnan edistämisessä ja käyttöönotossa. Muilta osin ammattikorkeakoulun yhteistyön organisoinnin vaiheistuksessa toimitaan samoin kuin em. BScBa –ohjelman kanssa.

Tämä kuvien 1. ja 2. malli toimii luonnollisesti myös kaksisuuntaisesti eli suomalaisopiskeli-jatiimi voisi vastaavasti toteuttaa kyseisen toimeksiannon osana omaa kurssikokonaisuut-taan Baltian maan yritystä palvellen.

5.1.2 Opiskelijaprojektien kehittäminen pitkällä aikavälillä

Edellä kuvatun mallin käytäntöön toteuttaminen jo vuonna 2016 mahdollistaisi samalla edetä opiskelijaprojektitoiminnan hyödyntämisessä laaja-alaisemmin siten, että siihen tulisi mukaan useampia maita ja useampia yliopistoja. Tulevaisuudessa ko. toiminnalle pystyt-täisiin hakemaan kansainvälistä rahoitusta, joka mahdollistaisi mallin laajentamisen useiden yliopistojen ja yritysten samanaikaiseksi yhteistyöksi. Tämä edellyttää yhteisen internetpoh-jaisen alustan (platform) kehittämistä sekä toiminnan riittävää resursointia. Samalla kehitys-työssä tulisi kuitenkin olla selvillä, miten jo valmis ja markkinaehtoisesti toimiva ohjel-misto/järjestelmä **me2we** toimii ja kehittyy. Edustettujen Baltian maiden yliopistojen kanssa

selvitetään vuoden 2016 aikana mahdollisuuksia hakea mm. Interreg–rahoitusta yhteistoiminnan kehittämiseen.

5.1.3 Muut yhteistyöaloitteet

Käytyjen keskustelujen perusteella lisäksi sovittiin yhteistyömahdollisuuksien jatkoselvittämisestä seuraavien teemojen osalta:

- a) Edustetut Baltian maiden yliopistot selvittävät mahdollisuutensa ns. Capstone –kursikokonaisuuden käyttöönottoon omissa koulutusohjelmissa ja tässä kehitystyössä käytetään hyödyksi suomalaisten korkeakoulujen kokemuksia.
- b) Selvitetään **me2we** –alustan mahdollisuudet yhteistyölle ja kullekin yliopistolle
- c) Selvitetään mahdollisuuksia yhteisten verkko- ja videokurssien toteuttamiseen eri aihealueilla ja eri maiden asiantuntijoiden/opettajien hyödyntämistä monimuotoisessa online -koulutuksessa

5.1.4 Muut palvelut eteläsavolaisille yrityksille yhteistyötahojen toimesta Baltian maissa

Mainittujen yliopistojen yhteistyökumppaneina toimii useita yrityskehittämisen yksiköitä, joista tyypillisimpiä ovat yrityskehittämöt ja teknologiapuistot. Näiden palvelujen tarjonnan avaaminen myös alueemme yrityksille on tärkeää ja se toteutetaan yritysprojektimallin käynnistämisen yhteydessä.



Esitetty opiskelijapainotteinen projektimalli ei ole ainut mahdollisuus kaikille yrityksille, vaan useille soveltuu edetä myös suoremmin ja ammattimaisia yrityspalveluja hyödyntäen. Tällöin etenemismahdollisuudeksi tarjoutuu juuri em. kiihdyttämöpalvelujen hyödyntäminen taloudellista korvausta vastaan.

Yrityksen kiinnostusten pohjalta mikkeliiläisen korkeakoulun yhteyshenkilö tarjoaa tällaisesta palvelusta kiinnostuneille suoran yhteysväylän kyseiseen yksikköön Baltian maassa sekä auttaa yhteistyön käynnistymisessä, mutta sen jälkeinen eteneminen jää luonnollisesti yrityksen ja ko. yksikön väliseksi. Nämä palveluorganisaatiot on kuvattu liitteessä.

Luonnollisesti, yritysten käytettävissä ovat myös muut tarjolla olevat kaupalliset kansainvälistymispalvelut Baltian maissa sekä suomalaisorganisaatioiden ja viranomaisien tarjoamat palvelukokonaisuudet. Näistä mm. Team Finlandin palvelut Etelä-Savon ELY-keskuksessa ovat keskeisimmässä roolissa.

6. Lopuksi

Korkeakoulujen ja yritysten välille tulee rakentaa yhä monipuolisempia yhteistyömuotoja siten, että korkeakoulujen toiminnassa voidaan hyötyä alueen yritysten kehityshaasteista osana mm. opetustoimintaa.

Etelä-Savon pienillä yrityksillä on kasvava kiinnostus kansainvälistää toimintaansa, mutta resurssien niukkuus muodostaa keskeisen kynnyksen tarttua kansainvälisen toiminnan haasteisiin. Samanaikaisesti Mikkeliissä on ainutlaatuisia kansainväliseen liiketoimintaan keskittyneitä korkeakouluohjelmia, joissa suomalaiset ja ulkomaisen taustan omaavat nuoret perehtyvät ja harjaantuvat kansainvälisen liiketoiminnan tehtäviin niin teoriaopintojen kuin yrityselämän todellisten kehitysongelmien ratkomisen kautta. Näiden kahden tahon tarpeiden yhteensovittamiseksi on etsitty ratkaisuja vahvistaa opinto-ohjelmissa yhteistyötä nimenomaan Baltian maiden suuntaan.

Baltian alue on Itämeren alueista lähes nopeimmin kasvava ja siellä toimivilla korkeakoulu-yksiköillä on samoin vahva kiinnostus lisätä yhteistyötä suomalaisten korkeakoulujen ja yritysten kanssa. Näistä lähtökohdista on kehitetty yhteistyömalleja Baltian maiden korkeakoulujen ja Mikkelin alueen korkeakoulujen sekä eteläsavolaisten pienyritysten välille tukemaan yritysten liiketoimintayhteistyötä Baltian maissa.

Parhaimmaksi ja nopeimmin käytäntöön soveltuvaksi esitetään opiskelijaprojektien toteuttamista yrityksen toimeksiantoon pohjautuen mikkililäis-baltialaisena yhteistyönä osana opiskelijoiden tutkinto-ohjelmaan kuuluvaa kurssia. Tämän toiminnan käynnistyminen 2016 tarjoaa mahdollisuuden pitkäjänteiseen ja kaksisuuntaiseen yhteistyöhön Etelä-Savon korkeakoulujen/yritysten ja Baltian maiden korkeakoulujen/yritysten välille. Etelä-Savon maakuntaliiton Euroopan aluekehitysrahastosta rahoittaman BaltCompet –hankkeen tuella on kehitetty tätä tarkoitusta palveleva malli, jonka käyttöönottoa edistetään vahvasti 2016.

LIITTEET:

Liite 1

LÄHDELUETTELO JA LINKIT

Haastattelut, workshopit ja palaverit selvityksen aikana:

Aalto-yliopisto kauppakorkeakoulu, www.biz.aalto.fi

Aalto-yliopisto BScBA –ohjelma, http://www.aalto.fi/fi/studies/education/programme/international_business_mikkeli/

Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus, www.pienyrityskeskus.aalto.fi

Aalto-yliopiston Design Factory, <http://designfactory.aalto.fi/>

Mikkelin ammattikorkeakoulu, www.mamk.fi

Lappeenrannan teknillinen yliopisto, LUT Savo, <http://www.lut.fi/lut-savo>

Helsingin yliopisto, Ruralia-instituutti, <http://www.helsinki.fi/ruralia/>

Tarton yliopisto, www.ut.ee

Tallinnan teknillinen yliopisto, www.tut.ee

Tallinnan tiedepuisto Tehnopol, www.tehnopol.ee

Harjumaan maakuntahallinnon yrittäjyys- ja kehityspalvelu, <http://www.heak.ee/frontpage>

Stockholm School of Economics in Riga, <http://www.sseriga.edu/en/>

Vidzemen ammattikorkeakoulu, <http://www.va.lv/en>

Kaunas University of Technology, Faculty of Informatics, www.ktu.lt

Vilnius University International Business School, www.tvm.vu.lt

Kaunas Science and Technology Park, www.kaunomtp.lt

Visoriai Information Technology Park in Vilnius, www.vitp.lt

me2we, www.me2we

Demola verkosto, www.demola.fi

www.Findwork.fi

Selvitykset:

Etelä-Savon yritysten kansainvälistymisen tila 2012, 08/2013, www.ely-keskus.fi

FinPro:n maaraportti, Viro, Maaliskuu 2010, www.finpro.fi

Etelä-Savon aluekatsaus 2013, Hanna Kautiainen / Anne Kokkonen (toim.), Elinkeino- liikenne ja ympäristökeskus, Raportteja 84/2013

Liite 2

VASTUU / KONTAKTIHENKILÖT:

Finland

- **Aalto BScBA Program:** Niko Arola, niko.arola@aalto.fi
- **Mikkelin ammattikorkeakoulu, Liiketalouden yksikkö:** Marja-Liisa Kakkonen ja opetushenkilöstö

Estonia

- **Tallinn University of Technology:**
Urve Venesaar, Chair of Entrepreneurship, urve.venesaar@tut.ee
- **University of Tartu:**
Leeni Uba, leeni.uba@ut.ee, mervi.raudsaar@ut.ee

Latvia

- **Stockholm School of Economics in Riga:**
Arnis Sauka, Director of the Centre for Sustainable Business,
arnis.sauka@sseriga.edu

Lithuania

- **SANTAKA Valley:**
Sigitas Stanys, Director & KTU Vice-Rector, sigitas.stanys@ktu.lt
- **KTU National Innovation and Entrepreneurship Centre:**
Edmundas Šalna, Director, edmundas.salna@ktu.lt
- **KTU Open Access Center:**
Dr. Kęstutis Morkūnas, kestutis.morkunas@ktu.lt
- **KTU Startup Centre:**
Tomas Procevičius, tomas.proscevicius@ktu.lt
- **Kaunas Science & Technology Park:**
Tomas Černevičius, Deputy Director, tomas.cernevicius@kaunomtp.lt

- **Mobile Apps Laboratories:**

Tadas Jurelevičius, App Camp, t.jurelevicius@appcamp.lt

- **KTU Intermedix M-LAB:**

prof. E. Kazanavičius, Real Time Computer Systems Centre,
egidijus.kazanavicius@ktu.lt

- **KTU Faculty of Informatics:**

prof. R. Damaševičius, Vice-dean for Research, robertas.damasevicius@ktu.lt

- **Vilnius University IBS Innovation & Entrepreneurship Center:**

Rima Rubcinskaite, Director, rima.rubcinskaite@tvm.vu.lt

- **Visoriai Information Technology Park (Demola Vilnius):**

Saulius Arelis, Director, saulius@vitp.lt

Liite 3

Malli/esimerkki Capstone –kurssin esittelystä yrityksille

INFO FOR AALTO START-UP CENTER COMPANIES:

Aalto School of Business starts the second Capstone course in January 2015 where Master's student teams analyze and solve real-life business problems identified by and in case companies. What is it, and how to get my company involved as a case firm to get valuable student input?

What is the case project all about, and what does our company get out of it?

Student teams:	master's students from business law, corporate communication, entrepreneurship and management & international business
Problem criteria for companies:	needs to be multidisciplinary
Project scope:	approximately 130 hours of student work
Project outcome:	recommendation for company on the identified problem, presented orally on March 25, 2015 (3-6 pm) and in writing

What are the five steps to get my company involved?

1. Identify a potential case for the students to solve.
2. Fill in the attached excel-sheet to give the students an idea of your case.
3. Send the information to Marika Paakkala by Friday, December 19, 4 pm. Christa Uusi-Rauva from the School of Business will then let you know by January 9 if your case is selected for the spring course.
4. Prepare a short pitch of your company and case that you can give to students on January 14 (this is required). The length of the pitch should be 3-5 minutes. The pitch could, for example, follow the idea of an elevator pitch with the addition of the case description. The structure could thus be four-fold:
 - a. WOW start with something intriguing that will make the students want to hear more about your company
 - b. HOW explain exactly what you do at the moment
 - c. NOW shift into storytelling; e.g. give a concrete example of a customer. "Now, for example,..."
 - d. CASE shortly describe the case, what you would expect the students to do, and what the value added would be.
5. Come and deliver the pitch on **January 14**, and then start the project with the students!

What is the timeline?

- **January 14, 2015:** Course starts with an introductory session at **the Aalto University School of Business, room C-331 in the main building, Runeberginkatu 14-16, 3-6 pm**. Case companies that are selected for the course are required to be present to give a short, 3-5 -minute pitch of their company and possible case problem.
- **January 19, 2015:** Deadline for students to sign up for cases – around this date, "selected" case companies contacted by one student team each.
- **March 25, 2015:** Closing session, 3-6 pm, in the Arkadia building of the School of Business. Cases and recommendations presented orally to case companies and fellow students. Case companies required to be present.

Other: If you have any questions, contact Marika Paakkala (marika.paakkala@aalto.fi) or Christa Uusi-Rauva (christa.uusi-rauva@aalto.fi).

Ensimmäisestä sovelluksesta on kerätty seuraavanlaista palautetta tiedotteen muodossa:

ks linkki: <http://biz.aalto.fi/fi/current/news/2014-11-24-002/>

Liite 4

OPISKELIJAPROJEKTIN PILOTOINTI MIKKELISSÄ SYKSY 2015 / LOPPUSEMINAARIN KALVO



BaltCompet Project

Competitiveness from Baltics

Aigerim Nukenova

Annie Talvasto

Danyl Tinus

Ossi Tuominen

Vauhtia yrityksesi kilpailukykyyn BALTIAsta!

Kiinnostaako Baltia markkina-alueena?

- Selvitä yrityksesi menestymis- ja yhteistyömahdollisuudet Baltiassa

**Hyödynnä
yliopisto - yritys
-yhteistyötä!**

**Tehokas ja yrityslähtöinen
keino markkinaselvityksiin
ja kansainvälisen liike-
toiminnan kehittämiseen!**



Eteläsavolaisille yrityksille kiinnostava yhteistyöalue on Baltian maat (Viro, Latvia, Liettua), jotka tarjoavat luontevan yhteistyöpohjan perustuen Etelä-Savon ja ko. maiden samankaltaisuuteen niin talouden kuin kehittämistoimintojen osalta.

Oletko kiinnostunut yritystoiminnan laajentamisesta Baltian markkinoille tai haluatko selvittää yhteistyömahdollisuuksia Baltiassa toimivien yritysten kanssa?

Meillä on tarjota nopea, kustannustehokas ja yrityslähtöinen keino eteläsavolaisille pk-yrityksille markkinaselvityksiin ja yhteistyömahdollisuuksien selvittämiseen Baltian maissa (Viro, Latvia, Liettua).

Toiminnan vaiheet:

1. yrityksen kehittämistarpeen määrittely ja sen jäsentäminen yrityksen sisällä
2. kehittämistarpeen pohjalta yhteydenotto korkeakoulun yhteyshenkilöön
3. kehitystarpeen jäsentäminen yhdessä korkeakoulu-yhdyshenkilön kanssa
4. opiskelijatiimin tapaaminen, yhteistyöstä ja kommunikaatiosta sopiminen sekä projektisuunnitelma (sis. yrityksen toimeksianto ja tavoitteet)
5. sovitun toimeksiannon, esim. markkinaselvitys teko (opiskelijat)
6. raportti yritykselle

Yhteistyöyliopisto Suomessa on Aalto-yliopiston BScBA -ohjelma. Opiskelijat tekevät toimeksiantoja osana tutkinto-opintojaan. Toimeksiantoja voidaan ottaa vastaan syyskuu 2016.

Selvitys on yrityksille maksutonta.

Markkinaselvitys on hyvä apukeino yrityksen kansainvälistymisprosessiin. Siinä selvitetään esim. asiakkaista, kilpailijoista, tuotteista, jakeluteistä, viranomaisista ja muista vaikutuskanavista ne tiedot, jotka kansainvälistyvä yritys tarvitsee. Markkinaselvitys auttaa esim. hintatason ja kilpailuetujen määrittämisessä. Onnistunut markkina-analyysi nopeuttaa pääsyä kannattavaan kansainväliseen liiketoimintaan ja antaa vinkkejä oman toiminnan suunnitteluun.

Ota yhteyttä:

Niko Arola, niko.arola@aalto.fi, +358 40 538 0961, Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus, Lönnrotinkatu 7, 50100 Mikkeli.

Markkinaselvityksen tms. aihe/toimeksianto yliopistolle

