

LAUREA AMMATTIKORKEAKOULU

Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelma (Laurea Otaniemi, liko), HYG11SJ

Ylemmät ammattikorkeakoulututkinnot

Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen ylempi korkeakoulututkinto, Kasvuyrittäjyys

Suomen yrityselmä pohjautuu suureen määrään pieniä ja keskisuuria yrityksiä (pk-yrityksiä) sekä mikroyrityksiä. Suomessa on yli 260 000 rekisteröitynyttä yritystä, joista 93,3 prosenttia on alle kymmenen henkilöä työllistäviä mikroyrityksiä. Lopuista 5,5 prosenttia on pieniä yrityksiä ja 0,9 prosenttia keskisuuria yrityksiä. Vain 0,3 prosenttia (noin 650 yritystä) yrityksistä työllistää yli 250 työntekijää. (Yrittäjät 2009).

Vain murto-osalla pk-yrityksistä on kasvupyrkimyksiä. Noin seitsemän prosenttia yrityksistä määrittelee liiketoimintastrategiakseen korkeampien kasvulukujen tavoittelun, kun taas 34 prosenttia tavoittelee orgaanista kasvua. Luvut ovat pysyneet vakaina koko 2000-luvun ajan. Kasvua on haettu lähinnä uusia tuotteita kehittämällä, myyntiä ja markkinointia parantamalla sekä aktiivisella verkostoitumisella. (Lindholm & Hietala 2009)

Kun tutkimusta laajennetaan koko väestöön ja mukaan otetaan sekä yritykset että palkansaajat, luvut ovat vielä huolestuttavampia. Vain noin 0,3 prosenttia aikuisväestöstä tavoittelee liiketoiminnan nopeaa kasvua, kun taas Ruotsissa vastaava luku on lähes kaksinkertainen (0,5 prosenttia väestöstä) ja Yhdysvalloissa lähes viisinkertainen (Autio 2007). Rakenteellisesti melko homogeenisista Pohjoismaista Suomessa nopean kasvun yrittäjyyteen pyrkiminen on alhaisimmalla tasolla. Islannissa luku on 1,3 prosenttia, Tanskassa 0,7 prosenttia, Norjassa 0,6 prosenttia, Ruotsissa 0,5 prosenttia ja Suomessa 0,3 prosenttia (Autio 2009).

Kasvuyrittäjyyskielteisyys tuntuu erikoiselta, kun huomioon otetaan Suomen sosioekonominen tilanne ja perinteinen kulttuurinen taipumus yrittäjyyteen. Global Entrepreneurship Monitor –tutkimuksen mukaan suomalaiset "eivät pelkää epäonnistumista, havaitsevat hyvin liiketoimintamahdollisuuksia ja katsovat, että menestyneitä yrittäjiä arvostetaan. Nämä asenteet eivät olleet myönteisiä vain absoluuttisesti vaan myös suhteessa Suomen talouden kehitystasoon" (Autio 2009, s. 16).

Suomessa pk-yritysten määrä on siis suuri. Niillä on kuitenkin vain vähän kasvuhallua, eivätkä ne aktiivisesti etsi uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Samaan aikaan yhteiskunnallista taustaa pidetään myönteisenä, ja sen pitäisi luoda yrittäjille melko turvallisen pohjan kokeilla uusia liiketoimintaideoita. Uusia kasvuyrityksiä syntyy Suomessa kuitenkin harvemmin kuin monissa muissa maissa, joissa on samanlainen sosioekonominen tilanne.

Koulutetuille kasvuyrittäjille on tilausta

Menestyvän yrityksen takana on yrittäjä. Yksilö, joka käyttää taitojaan ja kunnianhimoaan status quo -tilanteen jatkuvaksi muuttamiseksi (Schumpeter 1926). Ilman yrittäjähenkisiä yksilöitä, jotka jatkuvasti uudistavat liiketoimintaprosessejaan ja luovat uusia innovatiivisia tuotteita, palveluja ja strategioita, talousalueilla ei ole mitään, millä kilpailla (EU 2003, Hallituksen politiikkaohjelmat: Yrittäjyys 2006, Puustinen 2004, Wagner 2008).

Yrittäjät toimivat yhteiskunnan kehityksen vetureina sopeuttamalla liiketoimintonsa ympäristön jatkuvasti muuttuviin tarpeisiin (Giunipero et al. 2005). Kulttuurin muutosvastahakoisuus johtaa vain liiketoiminnan epäonnistumiseen ja kilpailijoista jälkeen jäämiseen (Zimmerer & Scarborough 2002). Ilman riittävää yrittäjähenkisyyttä yhteiskuntien kehitys pysähtyy, mikä voi estää alueen pitkän aikavälin kasvun ja vaurastumisen (Tautila 2010).

Akateemisesti koulutetut yrittäjät ovat keskeisessä roolissa kansantalouden kehityksen kannalta. Tämä näkemys perustuu tuloksiin, joiden mukaan akateemisen koulutustaustan omaavat yrittäjät ovat usein muita yrittäjiä innovatiivisempia, käyttävät uudenaikaisia liiketoimintamalleja ja perustavat useammin liiketoimintansa uusien teknologioiden käytölle (Pajarinen et al. 2006). Korkea koulutustausta tarjoaa yrittäjille työkalut oman alan uusimman kehityksen seuraamiseen ja laajemman maailmankatsomuksen omaksumiseen. Tämän ansiosta koulutetut yrittäjät ovat valmiita soveltamaan liiketoiminnassaan uusia ideoita. Toimialalla ei sinänsä ole suurta merkitystä, sillä korkeasti koulutetut yrittäjät voivat menestyä niin innovatiivisissa, huipputaustasta vaativissa liiketoiminnoissa kuin olemassa olevia liikeideoita kopiaivissakin yrityksissä. Ratkaisevaa on vaativan tason taitojen käyttö uusien yritysten käynnistämisessä ja niiden ohjaamisessa kasvun tiellä (Minniti & Lévesque 2008). Valtiontalouden näkökulmasta on toivottavaa, että suuri osuus korkeakoulutetuista valitsee uran yrittäjänä.

Akateeminen yrittäjyys ei kuitenkaan ole kovin suosittua Suomessa. Vaikka yrittäjien osuus koko työväestöstä on suhteellisen korkea, 12 prosenttia (noin 450 000 henkilöä) (Tilastokeskus 2007a), vain noin kahdeksan prosenttia (noin 54 000 henkilöä) akateemisesti koulutetuista on päättänyt työllistää itsensä yrittäjänä (Paasio & Pukkinen 2006). Suomessa korkeasti koulutetut ovat siis vähemmän kiinnostuneita yrittäjyydestä kuin vähemmän koulutetut.

Vaikka yrittäjien määrä onkin kasvanut viimeisten kahdenkymmenen vuoden aikana työllisyyskulttuurin ja työolojen muutosten ansiosta, eläkkeelle siirtyvien yrittäjien määrän odotetaan nousevan rajusti seuraavan vuosikymmenen aikana. Suomalainen yhteiskunta on siis tilanteessa, jossa tarvitaan huomattavasti enemmän yrittäjiä sekä nykyisen populaation ylläpitoon että uusien liiketoimintojen synnyttämiseen. Ideaalisella yrittäjällä pitäisi olla korkeakoulutusta, ja hänen pitäisi pyrkiä kasvattamaan yritystään, jotta se voisi kilpailla menestyksekkäästi globaalissa markkinaympäristössä.

Tämä koulutusohjelma on yksi keino luoda uutta akateemista yrittäjyyttä Suomeen. Ohjelmaan hyväksyttävät opiskelijat ovat jo oman substanssialansa ammattilaisia. Koulutusohjelman kautta he saavat osaamista ja itseluottamusta tulla menestyviksi kasvuyrittäjiksi. Koulutuksen tavoitteena ei ole vain antaa opiskelijoille tietoa yrittäjyydestä vaan valmistaa heitä yrittäjyyteen (Jamieson 1984). Tavoitteena on tutustuttaa opiskelijat yrittäjyyden eri muotoihin, mutta tärkeimpänä päämääränä on saada heidät aktiivisesti kasvattamaan liiketoimintaa.

Koulutusohjelman toteutuspaikka ja verkostot

Koulutusohjelma toteutetaan Laurea-ammattikorkeakoulussa Otaniemessä. Otaniemi on huippuinnovatiivinen alue, joka sijaitsee yhdessä maailman kilpailukykyisimmistä ja innovatiivisimmista maista (Lopez-Claros 2006). Otaniemi koostuu tiede- ja yrityspuistosta, jossa toimii 13 julkislaitosta, 13 suomalaista suuryritystä, 97 kansainvälisen yrityksen tytäryhtiötä ja yli 200 teknologiapohjaista pk-yritystä. Otaniemen teknologiayritykset keskittyvät vahvasti ohjelmisto- ja ICT-aloille (71 prosenttia yrityksistä). 93 prosenttia yrityksistä työllistää alle 20 henkilöä, eikä alueella ole lähes lainkaan keskisuuria yrityksiä (20–100 työntekijää). Yrityksillä on suuremmat kasvu- ja kansainvälistymispyrkimykset kuin suomalaisyrityksillä yleensä (Otaniemi Development 2006).

Koulutusohjelma on suunniteltu tiiviissä yhteistyössä eurooppalaisen yrittäjyyskorkeakouluverkoston kanssa (Cambridge, Wupperthal, RISEBA). Verkoston keskus on Cambridgen yliopisto Isossa-Britanniassa. Tunnetun yliopiston lisäksi alue on myös yksi maailman menestyneimmistä yritysten kehittämistiivistymistä (Segal 1985). Alueella toimii yli 3 500 korkean teknologian start-up-yritystä, jotka työllistivät vuonna 2003 yli 50 000 ihmistä. Menestys on pääasiassa useiden yrittäjien muodostamien erittäin aktiivisten verkostojen ansiota. He ovat luoneet suuren määrän rakenteellista yhteiskunnallista pääomaa, joka on johtanut uusien yritysten jatkuvaan virtaan. (Myint et al. 2005).

Koulutusohjelmassa jokaisen opiskelijan ympärille rakennetaan monitasoinen verkosto. Opiskelijat oppivat parantamaan yrityksiansa vastuullisesti jatkuvassa yhteistyössä niin fyysisen lähiympäristönsä kuin verkostonsa kanssa.

Yrittäjyyden ja liiketoiminnan kehittämisen asiantuntemus

Yrittäjät tarvitsevat laaja-alaisia taitoja. Valitun toimialan ja yritystoiminnan tuntemuksen lisäksi (Opetushallitus 2001a, 2001b) heillä on oltava myös henkilökohtaisia yrittäjyystaitoja, kuten vahvaa motivaatiota ja tuloshakuisuutta. ICT-yrittäjällä on oltava esimerkiksi teknisen osaamisen lisäksi kykyä muuttaa osaamisensa tuotoksi tuotekehityksen, myynnin ja markkinoinnin avulla. Lisäksi hänellä on oltava ongelmanratkaisutaitoa, vastoinikäymisten sietokykyä ja suuri sisäinen palo tulosten aikaansaamiseen.

Koulutusohjelmassa keskitytään ainoastaan yleisten yrittäjyystaitojen ja -osaamisen kehittämiseen, ei tietyn toimialan substanssietuuteen. Yrittäjyys ja liiketoiminnan yrittäjämäinen kehittäminen nähdään opiskelijan kokonaisvaltaisena kokemuksena (Ojasalo 2004). Opiskelijoiden oletetaan hankkineen tai hankkivan toimialaa koskevan osaamisen muista lähteistä.

Liiketoimintataidot

Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen ylemmän AMK-tutkinnon koulutusohjelmassa kehitetään menestyvän yrittäjän tarvitsemia yleisiä liiketoimintataitoja. Yrittäjänä toiminen edellyttää hyvin erilaisia taitoja kuin työntekijänä työskentely. Yrittäjien on oltava ”jokapaikanhöyliä”, joilla on riittävästi osaamista monilta eri aloilta. Heidän on osattava vastata myös harmaiden alueiden kysymyksiin, joista kukaan muu ei huolehdi. Esimerkiksi Lazear (2005) on osoittanut, että tasapainoisen ja laaja-alaisen osaamisen omaavista henkilöistä tulee todennäköisemmin yrittäjiä kuin henkilöistä, jotka ovat keskittyneet vain omaan työtehtäväänsä tai vain yhteen kouluaineeseen koulussa. Yrittäjillä on oltava vähintään perustiedot kaikista liiketoiminta-alueista, eivätkä he voi keskittyä ainoastaan yhteen liiketoimintataitoon.

Opetushallitus on määritellyt yrittäjän ammattitutkinnon yleiset ammattitaitovaatimukset (Opetushallitus 2001a,

2001b). Ammattitaitovaatimukset on jaettu kolmeen osa-alueeseen: i) liikeidean määrittäminen, ii) liiketoimintasuunnitelman kehittäminen ja iii) liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen. Yrittäjän on siis kyettävä määrittelemään liiketoimintansa tarkoituksen, suunniteltava toteutus ja toteutettava suunnitelma.

Yksityiskohtaisemman määritelmän antaa Wickham (2006). Useiden tutkimusten pohjalta hän on määritellyt yrittäjien tarvitsevan seuraavia yleisiä liiketoimintataitoja:

- Strategiataidot, joilla viitataan kykyyn nähdä liiketoiminta kokonaisvaltaisesti. Kuinka yritys soveltuu markkina-alueelle ja mitä arvoa se tuo asiakkailleen? On myös tärkeää ymmärtää, miten yritys voi olla kilpailijoitaan parempi.
- Suunnittelutaidot, joilla viitataan kykyyn laatia toteuttamiskelpoisia suunnitelmia, joilla ylitetään mahdolliset esteet, ja suunnitella yrityksen tulevaa toimintaa.
- Markkinointitaidot, toisin sanoen ymmärrystä siitä, mitä asiakkaat todella haluavat ja kuinka heille voidaan tarjota juuri sitä.
- Taloustaidot, joilla viitataan kykyyn suunnitella ja valvoa varojenkäyttöä sekä arvioida taloudellisia riskejä ja mahdollisuuksia.
- Projektihallintataidot, toisien sanoen kyky asettaa saavutettavissa olevia tavoitteita sekä suunnitella ja jakaa työ sen mukaisesti.
- Ajanhallintataidot, joilla viitataan kykyyn priorisoida ja käyttää aikaa tehokkaasti.

Nämä taidot antavat yrittäjälle työkalut niin tuleviin kuin nykyisiin haasteisiin vastaamiseen.

Nämä osaamiset ovat hyvin linjassa Cambridgen yliopiston yrittäjäystutkinnossa määriteltyjen liiketoimintataitojen kanssa (Advanced Diploma in Entrepreneurship 2009). Sen opetussuunnitelmassa sanotaan muun muassa, että valmistuneiden on osattava:

- ”verkostoitua ja viestiä tehokkaasti muiden yrittäjien kanssa
 - lähestyä analyttisesti innovatiivisten ideoiden kehittämistä markkinoilla
 - arvioida kriittisesti omia liikeideoitaan käyttäen työkaluja ja tekniikoita, joilla selvitetään ideoiden kaupallinen potentiaali, sekä tehdä arvioinnin pohjalta päätöksiä
 - tutkia valitsemaansa toimialaa ja tunnistaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia ymmärtäen trendejä ja muutosvoimia, jotka mahdollistavat uuden mahdollisuuden
 - laatia markkinasuunnitelmia ja –tutkimuksia omien liikeideoiden arvioinnin tueksi ja toteuttaa niitä
 - arvioida avainongelmat ja kehittämisalueet
 - laatia alustava toteutettavuustutkimus, joka voidaan antaa mahdollisille sijoittajille
 - hankkia syvä ymmärrys potentiaalisista asiakkaista ja laatia strategia kyseisten asiakkaiden saavuttamiseksi
 - kehittää liikeidealleen asianmukainen liiketoimintamalli, jossa esitellään yrityshankkeen rakenne ja toiminta
-
- laatia rahoitussuunnitelmia liiketoimintasuunnitelman toteuttamiskelpoisuuden arvioimiseksi ja sopivien rahoituslähteiden määrittämiseksi yrityshankkeen kehittämisen seuraavissa vaiheissa
 - arvioida kriittisesti omia henkilökohtaisia vahvuuksia ja heikkouksia niin, että ne yhdessä täydentävien taitojen kanssa vievät liikeidea eteenpäin
 - kehittää liikeideoilleen myyntipuhe sekä esittää se selkeästi ja ytimekkäästi mahdollisille sijoittajille ja asiakkaille
 - johtaa liikeideaansa ja yrittäjätiimiään, motivoida ja inspiroida heitä yrityksen vision toteuttamiseen
 - toteuttaa yrityshanketta varmuudella
 - neuvotella varmasti strategisissa liiketilanteissa, esimerkiksi kun haetaan sijoituksia riskisijoittajilta, lisensoidaan teknologiaa tai tuotteita tai työskennellään yhteistyössä suurempien organisaatioiden kanssa b2b-liiketilanteissa
 - myydä tuotteensa asiakkaille.”

Yhdistämällä edellä mainitut luettelot nähdään, että yrittäjiltä edellytettävät liiketoimintataidot ovat kokonaisvaltaisia ja hyvin laaja-alaisia. Luettelot ovat pitkiä ja vaativia, mutta yleiset liiketoimintataidotkaan eivät vielä yksin riitä yrittäjänä menestymiseen.

Yrittäjäystaidot

Menestyskekkää yrittäjät tarvitsevat tarkkaan määriteltyjen liiketoimintataitojen lisäksi myös muita taitoja, luonteenpiirteitä ja työskentelytapoja. Esimerkiksi Schumpeter (1926) toteaa, että menestyvien yrittäjien olisi oltava innovatiivisia, luovia ja osattava ottaa riskejä. Näkemystä ovat myöhemmin tukeneet jatkotutkimukset, kuten Wickhamin (2001) tutkimus, jonka mukaan menestyvät yrittäjät ovat luovia, etsivät ja löytävät markkinarakoja innovaatioille, kestävät riskejä, ovat kasvusuuntautuneita ja pyrkivät maksimoimaan voiton tai sijoittajien tuoton.

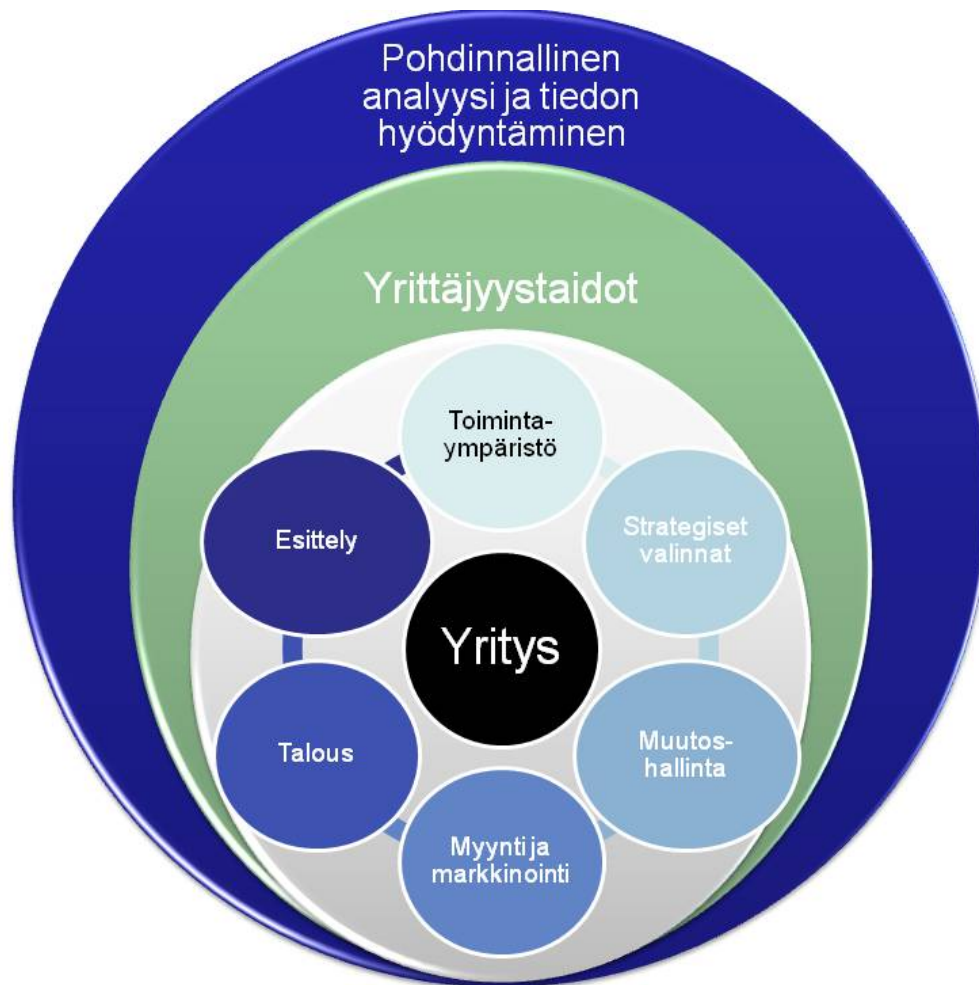
Barringer ja Bluedorn (1999) ovat kuvailleet yrittäjyysprosessia ”luovaksi tuhoksi”, jossa yrittäjä jatkuvasti korvaa tai tuhoaa olemassa olevia tuotteita ja tuotantotapoja uusilla. Shook, Priem ja McGee (2003) ovat painottaneet hyödyntämisen tärkeyttä ja todenneet, että yrittäjyydessä on kyse ympäristönsä kanssa vuorovaikutuksessa olevista yrittäjistä, jotka löytävät, arvioivat ja hyödyntävät mahdollisuuksia. Hyvän tiivistyksen yrittäjämäisestä osaamisesta organisaatioissa ovat julkaisseet Covin ja Slevin (1988, 1989). Heidän mukaansa menestyksenkäs yrittäjämäinen työskentely vaatii **riskinottohalukkuutta, proaktiivisuutta ja innovatiivisuutta**.

Menestyvän yrittäjän riskinottohalu ja –kyky saattavat liittyä yrittäjyysmahdollisuuksien tunnistamiseen. Toisin sanoen yrittäjät näkevät muiden ihmisten riskeinä kokemat asiat mahdollisuuksina (Caglio ja Katz 2001). Myös Kirzner (1979) on todennut yrittäjien valppauden olevan yksi yrittäjyystaitojen tärkeimmistä osa-alueista, sillä mahdollisuuksien automaattinen ja jatkuva havainnointi antaa yrittäjille mahdollisuuden laatia mielessään tulevaisuudenkuvia (Kirzner 1979, Suomala et al. 2006). Yrittäjät ovat myös enemmän taipuvaisia aliarvioimaan ideoiden mahdollisia kielteisiä puolia ja yliarvioimaan myönteisiä puolia kuin palkansaajat (Baron 1998, Simon et al. 1999). Näiden mekanismien yhdistelmä antaa yrittäjälle riittävästi itseluottamusta tehdä päätöksiä ja toimia proaktiivisesti epäselvissä tilanteissa. Tämä johtuu siitä, että yrittäjä uskoo jo ”näkevänsä” tavoitteen ja reitin tavoitteeseen, mikä lisää hänen varmuuttaan (Baron 1998).

Tulevaisuudenkuvien ja myönteisten puolien yliarviointi yhdessä voivat johtaa myös erittäin korkeaan itseluottamukseen, joka on myös yksi yrittäjille tyypillinen luonteenpiirre (Denslow & Giunipero 2003). Menestyvät yrittäjät uskovat vahvasti ideoihinsa ja nauttivat saadessaan jakaa ideat muiden kanssa. Lisäksi he luottavat omiin vaistoihinsa ja voivat olla hyvin vakuuttavia yrittäessään saada muut hyväksymään ideansa. Menestyvä yrittäjä onnistuu vakuuttamaan ja inspiroimaan tarvitsemansa verkoston jäsenet saavuttamaan yhteiset tavoitteet. Heillä on siis niin hyvät verkostot kuin hyvät verkostoitumistaidot (Peters 2005, Platt 2004). Yrittäjät ovat myös valmiita ottamaan harkittuja riskejä ja tekemään päätöksiä rajallisin tiedoin, sillä heillä on jatkuva halu asettaa yhä haastavampia tavoitteita ja saavuttaa ne (Denslow & Giunipero 2003). Gürol ja Atsan (2005) sekä Koh (1996) saivat selville, että yrittäjäsuintautuneilla opiskelijoilla on korkeampi riskinottoalttius, sisäinen hallinta, korkeampi menestymisentarve ja korkeampi innovatiivisuus kuin opiskelijoilla, jotka eivät halua yrittäjiksi. Yksi yritteliäisyyden ominaispiirre on muutos (esim. Schumpeter 1926). Yrittäjillä näyttää olevan korkeampi epävarmuuden ja muuttuvien tilanteiden sietokyky omassa toimintaympäristössä. Kyky käsitellä epävarmuutta on erittäin tärkeä, koska yrittäjät tekevät jatkuvasti päätöksiä useista tuntemattomista lähteistä saadun, uuden ja joskus ristiriitaisen tiedon pohjalta (Zimmerer & Scarborough 2002).

Koulutusohjelman aikana kehitettävät taidot

Koulutusohjelmassa pyritään tukemaan opiskelijoita useiden yrityksen kasvua edistävien taitojen kehittämisessä. Varsinaiset arviointiperusteet ja tehtävät kohdistuvat osallistujien liiketoimintataitojen kehittämiseen, mutta samalla ohjaus ja koulutusohjelman rakenne tähtäävät opiskelijoiden henkilökohtaisten yrittäjyystaitojen paranemiseen. Jälkimmäiseen tavoitteeseen pyritään asettamalla opiskelijat jatkuvasti tilanteisiin, joissa he joutuvat priorisoimaan toimintaansa, ottamaan vastuuta tulosten aikaansaannista sekä tekemään päätöksiä ja kommunikoimaan niistä verkostonsa sisällä. Opiskelijoita myös ohjataan etsimään jatkuvasti uusia ratkaisuita kokemiinsa tilanteisiin ja käyttämään koulutusohjelmaa aktiivisesti oman liiketoimintansa kehittämiseen.



Koulutusohjelma keskittyy opiskelijoiden todellisiin liiketoimintahankkeisiin. Hankkeiden edistämiseksi opiskelijoita ohjataan kehittämään osaamistaan ja hankkimaan uusia työkaluja, joiden avulla he voivat:

- analysoida ja ymmärtää liiketoimintaympäristöään ja tunnistaa liiketoimintamahdollisuuksia
- suunnitella ja tehdä strategisia valintoja yritystensä kannattavuuden kasvattamiseksi
- toteuttaa strategiaansa muuttamalla senhetkistä status quo –tilannetta johtajuuden kautta
- myydä ja markkinoida tuotteitaan, palvelujaan ja yritystään
- hankkia ja hallita liiketoiminnan kehittämisen rahoitusta
- esitellä liiketoimintahankkeensa myyvästi tärkeille sidosryhmille.

Näiden yleisten liiketoimintataitojen lisäksi opiskelijoita ohjataan kehittämään aiemmin mainittuja henkilökohtaisia yrittäjyystaitoja.

Koulutusohjelman tärkeimpänä oppimistavoitteena on se, että opiskelijat osaavat harkiten ja jatkuvasti analysoida omia yrityksiään ja sitten hyödyntää yrityksen tilanteesta saamaansa kuvaa. Näin opiskelijat osaavat kehittää yrityksiään eteenpäin myös tulevaisuudessa. Pohdiskelevaan analyysiin keskittyminen avaa opiskelijoille mahdollisuuden rajattomaan oppimiseen. Oppimistavoitteita ei ole määritelty etukäteen, vaan ne muuttuvat koulutusohjelma kuluessa jatkuvasti haastavimmiksi.

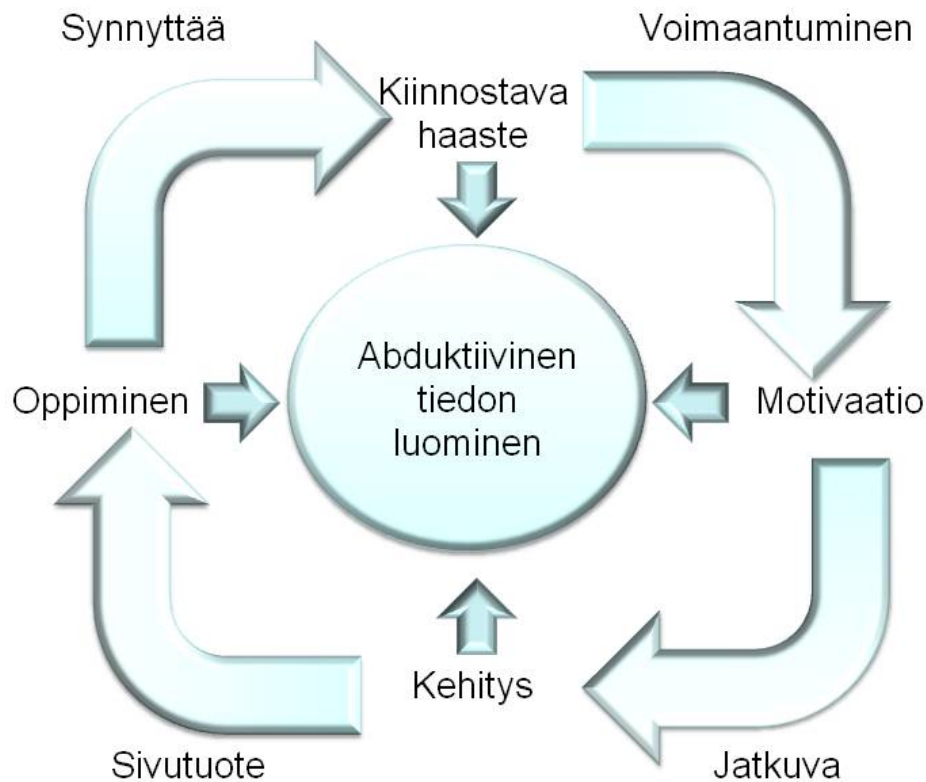
Kasvusta osaamista

Koulutusohjelma on suunniteltu tukemaan sekä henkilökohtaisten yrittäjyystaitojen että yleisten liiketoimintataitojen kehittymistä. Yrittäjyystaitojen hankkiminen on pragmaattinen oppimisprosessi (Dewey 1929, 1963, Taatila 2010). Tavoitteena ei ole opettaa ”yrittäjyysprosessin teoriaa” vaan varmistaa yrityksen menestys sekä pitkällä että lyhyellä aikavälillä.

Tiedon hankkiminen tosielämän tilanteista ei ole induktiivinen tai deduktiivinen vaan abduktiivinen prosessi (Peirce 1958, Suomala et al. 2005, Thagard & Croft 1999, Thagard & Shelley 1997). Tietoa kerätään useista lähteistä ja uuden tiedon avulla muodostetut näkemykset ohjaavat edelleen uusille tiedonlähteille. Abduktiivisesta prosessista

tulee myös tiedonluomisprosessi, sillä tiedon hankkiminen edellyttää, että oppija luo kerätyille ja yhdistetyille tiedonpalasille uusia uskomuksia tai merkityksiä (Dazzani 2005). Yrittäjäsuuntautunut opiskelija oppii jatkuvasti todellisten kokemusten kautta ja kerää henkilökohtaista osaamista tuottamalla luovia ratkaisuja ilmaantuviin ongelmiin.

Pragmaattisen prosessin kautta oppiminen luo yrittäjyyspainotteisen oppimissyklin, joka johtaa uuden tilannetiedon abduktiiviseen syntymiseen (Taatila 2010).



Tärkeä osa yrittäjyyspainotteista oppimissykliä on se, että oppimisen olisi oltava sisäisesti ohjautuvaa (Hänti et al. 2008, Römer-Paakkanen & Pekkala 2008). Jos oppiminen perustuu henkilökohtaiseen kiinnostukseen ja lähiympäristö luo mahdollisuuksia, syntyy opiskelijalle vahva sisäinen motivaatio. Motivaatio johtaa yrityksen kehittymiseen, ja oppimista tapahtuu (usein epäsuorasti) kehitysprojektin sivutuotteena.

Koulutusohjelmassa opiskelu on tavoitteellista ja opiskelijoita kannustetaan toimimaan itsenäisesti. Työpajoissa ja ryhmätapaamisissa annetaan käytännön työkaluja siihen, miten opiskelijat voivat kehittää omia todellisia liiketoimintasuunnitelmiaan. Tapaamiset ovat aina vapaaehtoisia, eikä opiskelijoita arvioida osallistumisaktiivisuuden perusteella vaan tehtävien suorittamisessa osoitetun osaamisen perusteella. Näin opiskelijat oppivat priorisoimaan ja kantamaan henkilökohtaisen vastuunsa.

Opiskelijat jaetaan vertaistukiryhmiin, mikä parantaa sisäistä verkostoitumista ja oppimista muiden yritysten kehittämishankkeista. Tämä kehittää edelleen opiskelijoiden ihmissuhdetaitoja ja kykyä itseohjattuun tiimityöhön. Jokaisella ryhmällä on kokenut mentori, joka tukee opiskelijoita niin yritysten kehittämishankkeissa kuin oppimisessa.

Learning-by-Developing oppimismalli

Pragmaattisessa tilanteessa toimimaan oppiminen edellyttää tiedon, ymmärryksen ja tekemisen yhdistämistä sekä kykyä työskennellä itsenäisesti tosielämän tilanteissa (Raij 2000, 2003). Raij'n tutkimuksen sekä pragmaattisen

tietoteorian pohjalta Laurea-ammattikorkeakoulu on valinnut pääasialliseksi opetusmallikseen kehittämispohjaisen oppimismallin (Learning-by-Developing, LbD) (Laurea, 2006). Oppimismalli perustuu viiteen periaatteeseen: i) autenttisuus, ii) kumppanuus, iii) kokemuksellisuus, iv) tutkimuksellinen lähestymistapa ja v) luovuus (Fränti & Pirinen 2006, Laurea 2006, Raji 2006, 2007).

Autenttisuudella tarkoitetaan sitä, että kaikki oppimistilanteet ovat tosielämän kehittämistilanteita. Projektin alussa osallistujalla ei useinkaan ole vielä selkeää kuvaa tuloksista tai työskentelymenetelmistä. Tämä on hyvin tyypillistä liiketoiminnan kehittämishankkeessa, jonka alussa on monia mahdollisia toimintavaihtoehtoja eikä niiden seurauksista ole tietoa. Moderniin tapaan harjoittaa liiketoimintaa verkostoissa tarvitaan kumppanuutta. Jokaisen yrittäjän on jatkuvasti tehtävä yhteistyötä kumppaneiden kanssa löyhässä verkosto-organisaatiossa. LbD-malli ohjaa opiskelijoita oppimaan ryhmässä ja verkoston asettamisessa. Kokemuksellisuudella viitataan jokaisen opiskelijan henkilökohtaiseen oppimiskokemukseen ja vastuun ottamiseen omasta työstä ja oppimisesta. Tutkimuksellinen lähestymistapa tarkoittaa sitä, että kehittämishankkeet perustuvat tieteellisiin tutkimusmenetelmiin ja -tuloksiin. Luovuus on kehityksen selkäranka. Tavoitteena on löytää uusia vastauksia esille tuleviin ongelmiin. (Laurea 2006, Raji 2007)

Oppiminen ja RDI

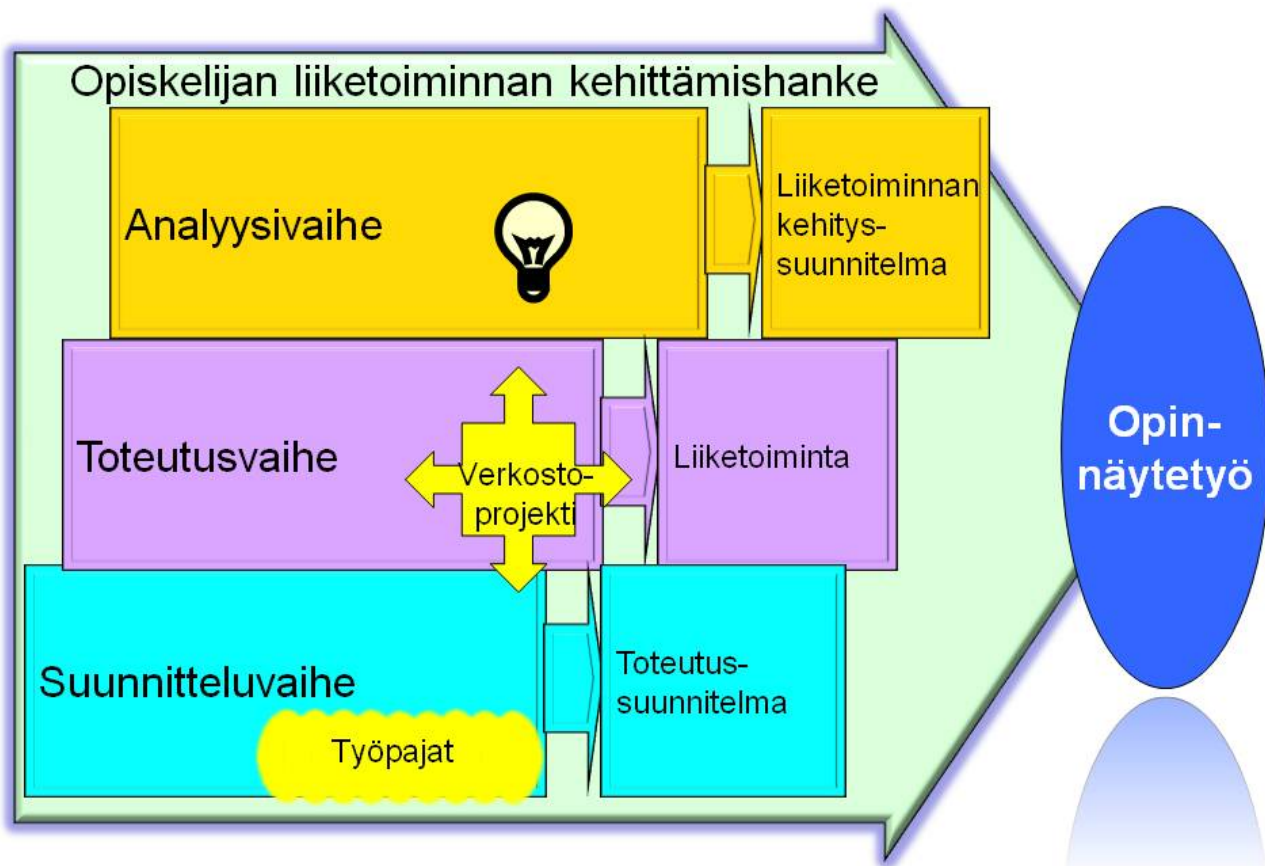
Learning by Developing -oppimismalli tukee opiskelijoiden kasvua kasvuyrittäjyyden ammattilaisiksi. Koulutusohjelman perimmäisenä tarkoituksena on uusien potentiaalisten yritysten toteuttaminen globaalissa kontekstissa. Liiketoimintakontekstissa tämä tarkoitus liittyy innovation määritelmiin, kuten että innovaatio on "uuden idean, toteuttamisen ja arvon luomisen summa" (Stähle et al. 2004), tai Euroopan unionin määritelmä, jonka mukaan innovaatio on "uutuuskien menestyksekkäs tuottaminen, sopeuttaminen ja hyödyntäminen taloudessa ja yhteiskunnassa" (EU 1995). Koulutusohjelman ensisijaisena innovaatiotavoitteena on arvon lisääminen toteuttamalla uusia ideoita globaaleilla markkinoilla. Innovaatioprosessi on vahvasti riippuvainen tutkimus- ja kehitystoiminnasta. Avoimesta innovaatiosta ja verkostoituneesta taloudesta on tullut lyhyessä ajassa standardeja innovaatiotoiminnalle. Tämän tiedon käyttämiseksi opiskelijat verkostoituvat oman toimialansa tutkijoiden ja tutkimusorganisaatioiden kanssa ja voivat näin hyödyntää uusimpia tutkimustuloksia. Opiskelijat opiskelevat myös, kuinka he voivat käyttää asiakkaitaan ja sidosryhmiään kumppaneina tuotteiden ja palvelujen kehittämisessä. Koulutusohjelma antaa opiskelijoille valmiudet ja mahdollisuuden tehokkaaseen ja avoimeen verkostoinnovointiin.

Opinnäytetyönään opiskelijat tekevät tutkimuksen oman kehittämishankkeensa vaikuttavuudesta. Osana opinnäytetyötään opiskelijat luovat teoreettiset puitteet liiketoiminnan kasvattamiselle ja käyttävät niitä oman henkilökohtaisen asiantuntijaksi kasvun sekä liiketoimintahankkeen analysoimiseksi. Tutkimusten kautta saadaan lisätietoa liiketoiminnan kasvattamisesta sekä pedagogisista menetelmistä, joilla voidaan tukea ko. tavoitteita. Uudet tulokset julkaistaan akateemisissa julkaisuissa, ja niitä käytetään tulevien koulutusohjelmien kehittämisessä.

Opiskelu koulutusohjelmassa

Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen ylemmän AMK-tutkinnon koulutusohjelmassa kaikki opinnot liittyvät opiskelijan omaan liiketoiminnan kehittämishankkeeseen. Oppimistavoitteiden lisäksi koulutusohjelman tavoitteena on nopeuttaa liiketoimintojen kasvua tai parantaa niiden kannattavuutta. Koulutusohjelma on avoin kaikille pääsyvaatimukset täyttävälle opiskelijoille (vähintään alempi korkeakoulututkinto ja vaadittu työkokemus), jotka harkitsevat yrittäjän uraa, olipa kyse uuteen teknologiaan perustuvien yritysten perustamisesta, sosiaalisen yrityksen kehittämisestä, mahdollisuuksien tavoittelemisesta taiteen tai luovan median alalla tai innovaation ohjaamisesta kohti suurempaa ja vakaampaa organisaatiota. Opiskelijoita kannustetaan tuomaan mukanaan omat liiketoiminnan kehittämiskohteensa, selkeän päämäärän ja halun viedä ideoita eteenpäin. Tämä mahdollistaa tehokkaamman oppimiskokemuksen antamalla opiskelijoille selkeän ja merkityksellisen fokuksen projektityöhön, arviointiin, verkostoitumistehtäviin ja esityksiin. Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen ylempi koulutusohjelma koostuu kolmesta teemasta:

1. Liiketoiminnan kehittämien suunnittelu
2. Liiketoiminnan kehittäminen
3. Liiketoiminnan kehittämisen analyysi ja opinnäytetyö



Arviointi koulutusohjelmassa

Koulutusohjelman osaamisen arviointi tapahtuu asteikolla 0-5. Arvosanat perustuvat seuraavaan asteikkoon:

- Kiitettävä (5):
 - Opiskelija osoittaa osaamisalueen erinomaista hallintaa niin käytännössä kuin käsitteellisestikin.
 - Opiskelija osaa yhdistää teorian käytännön toteutukseen.
- Hyvä (3-4):
 - Opiskelija osoittaa osaamisalueen vahvaa käytännön hallintaa
 - Opiskelijan käsitteellinen osaamisen on hyvällä tasolla.
 - Teorian yhdistämisessä käytäntöön sallitaan pieniä puutteita
- Tyydyttävä (1-2):
 - Opiskelija osoittaa kykenevänsä toteuttamaan käytännön tehtäviä osaamisalueella ammattimaisesti.
 - Opiskelija osaa soveltaa osaamisalueen käsitteitä käytännön toiminnassa.

Kaikissa kolmessa teemassa opiskelijalta edellytetään seuraavien tehtävien suorittamista:

- Liiketoiminnan kehittämisen suunnitteluteemassa toteutussuunnitelman laatiminen:
 - opiskelijan oma liiketoimintasuunnitelma
 - projektisuunnitelma liiketoimintahankkeen toteuttamiseksi määritellyn ajan sisällä (5-9 kk)
 - suullinen esitys, jonka avulla liikeidea myydään sijoittajille/rahoittajille ja asiakkaille.
- Liiketoiminnan kehittämisteemassa:
 - opiskelija ja mentori sopivat yhdessä arviointikriteereistä
 - opiskelijan on osoitettava hallitsevansa yrittäjyystaidot itsenäisessä käytännön toiminnassa.

- Liiketoiminnan kehittämisen analyysiteemassa opinnäytetyö, jossa opiskelija
 - osoittaa osaavansa soveltaa teorioita, käsitteitä ja asiantuntemista omassa yrityshankkeessaan
 - analysoi projektiaan ja oppimistaan koulutusohjelman aikana henkilökohtaisen kehityksen tukemiseksi
 - rakentaa liiketoiminnalleen jatkokehittämissuunnitelman.

Arviointikriteerit - kirjalliset raportit

Arvioinnin painotus vaihtelee jokaisen kirjallisen tehtävän kohdalla, mutta yleiset kriteerit ovat seuraavat:

- Osaaminen
 - teorioiden, käsitteiden ja viitekehysten ymmärtäminen,
 - kyky valita tehtäviin sopivat käsitteet,
 - aihealueen liittäminen osaksi laajempaa kokonaisuutta.
- Soveltaminen
 - kyky yhdistää teorialla, käsitteet ja viitekehykset konkreettiseen toimintaan.
 - tulosten aikaansaaminen tai epäonnistumisen tapahtuessa tilanteen analysointi ja siihen tapahtuva nopea reagointi
- Kriittinen analyysi ja arviointi
 - kyky tulkita viitekehysten tai käsitteiden soveltamisesta saatua tietoa
 - kyky tunnistaa ongelmia
 - kyky tehdä loogisia johtopäätelmiä.
- Yhteenveto
 - tärkeimpien argumenttien, suositusten tai luovan ajattelun soveltamisen osoittaminen.
- Rakenne
 - koko raportissa on nähtävissä selkeä ja johdonmukainen eteneminen.
 - Teorian ja käytännön yhdistäminen kokonaisuudeksi.
- Muoto ja esitys
 - raportti on kirjoitettu kiinnostavaksi ja helposti omaksuttavaksi
 - annettuja ohjeita ja tehtävänannon vaatimuksia on noudatettu.

Arviointikriteerit - suulliset esitykset

Koulutusohjelman aikana arvioidaan kaksi suullista esitystä:

1. toteutussuunnitelman esittely suunnitteluvaiheen lopussa
2. opinnäytetyön esittely.

Kirjallisten raporttien arviointikriteerien lisäksi sovelletaan seuraavia kriteerejä:

- Kalvot, visuaalinen tukimateriaali, jaettava materiaali
 - selkeät ja harkitut yksittäiset esityksen tukimateriaalit
 - käytetyt menetelmät ja materiaalit tukevat hyvin verbaalista tuotosta.
- Esiintymistyyli
 - innostava ja myyvä esiintymistyyli
 - usko oman esityksen sisältöön
 - selkeä ja ytimekäs artikulaatio.
- Suoriutuminen keskustelusta
 - kysymyksiin vastaaminen tehokkaasti ja selkeästi
 - ajankäytön hallinta keskustelutilanteessa.

Koulutusohjelman suunnitteluvaihe sisältää 16 erillistä työpajaa. Jokaisen työpajan suunnittelee ja johtaa nimetty opettaja. Opettaja voi kutsua työpajaan vierasluennoitsijoita.

Toteutussuunnitelma kirjoitetaan ja tallennetaan SoleOPSiin vähintään kolme viikkoa ennen työpajaa.

Toteutussuunnitelma sisältää seuraavat tiedot:

Työpajan nimi:

Työpajan päivämäärä:

Vastaava opettaja:

Muut luennoitsijat:

Oppimistavoitteet:

Toteutuksen kuvaus:

Ohjaus toteutuksen aikana:

Opetusympäristö:

Käytettävät työkalut:

Lähteet:

Suunnitteluvaiheen päätteeksi jokaiselle opiskelijalle nimetään mentor. Mentorin valintaan vaikuttavat tämän toimialallinen asiantuntemus sekä opiskelijan ja mentorin henkilökohtaiset toiveet.

Mentor tukee opiskelijaa niin pedagogisesti kuin substanssialan opinnoissa. Pedagoginen ohjaus tukee oppilaan oppimista. Substanssialan ohjaus tukee opiskelijaa tämän tiellä oman toimialansa yritystoiminnan asiantuntijaksi. Tavoitteena on, että opiskelijasta tulee valitsemansa toimialan aktiivinen kehittäjä.

Mentor ohjaa opiskelijaa myös opinnäytetyössä. Mentor auttaa opiskelijaa opinnäytetyössä Laurean opinnäytetöihin mukaisesti ja yhteistyössä toisen Laurean yliopettajan kanssa.

Koulutusohjelman toteutussuunnittelu ja opiskelijoiden ohjaus

Koulutusohjelman kehittäminen ja laadunvarmistus

Koulutusohjelman kehittäminen perustuu ohjelman säännöllisen seurantaan Laurean yleisten laadunvarmistusperiaatteiden mukaisesti.

Koulutusohjelman onnistumisen yleiset arviointikriteerit ovat:

- houkuttelevuus
- valmistumisaste
- tuotettujen opintopisteiden määrä
- valmistumiseen keskimäärin kuluva aika
- opiskelijoiden työllistyminen
- liiketoimintojen kasvu

Näitä kriteerejä seurataan ja niistä raportoidaan osana koulutusohjelmaa. Houkuttelevuus mitataan hakuajan päätyttyä. Saatujen opintopisteiden määrä lasketaan vuosittain. Valmistumisaste ja valmistumiseen keskimäärin kuluva aika sekä opiskelijoiden työllistyminen mitataan koulutusohjelman päätyttyä. Liiketoiminnan kasvu lasketaan ohjelman aikana tapahtuneen ohjelmassa kehitettyjen liiketoiminta-alueiden kasvun perusteella opiskelijoiden valmistumisen yhteydessä.

Tämän lisäksi opiskelijoilta kerätään palautetta jokaisen työpajan ja jokaisen vaiheen jälkeen. Palautetta pyydetään sisällöstä, toteutuksesta, ohjauksesta ja arviointitavoitteen odotetusta vaikutuksesta. Myös henkilökunnan tehokkuutta ja työkuormaa seurataan palauteprosessin avulla. Numeerisen palautteen lisäksi kerätään myös vapaamuotoista palautetta koulutusohjelman kehittämisen tueksi.

Palautteen avulla koulutusohjelmaa ja opiskelijoiden ohjausta kehitetään. Niin henkilökunnalle kuin opiskelijoille jaetaan palautteesta yhteenvetoraportti, joka käydään läpi vaiheiden vaihtuessa.

Koulutusohjelman lopussa arvioidaan koulutusohjelman vaikutus opiskelijoiden, heidän liiketoimintahankkeidensa ja alueen tarpeiden näkökulmasta.

Kaikki edellä mainitut tiedot kerätään yhteenvetoraporttiin, joka toimitetaan Laurean opetuksen kehitystiimille. Sitä käytetään myös parhaiden käytäntöjen jakamiseen ja opetusprosessin parantamiseen.

Lähteet

Autio, E. 2007: GEM 2007 Report on High - Growth Entrepreneurship, GEM Global Reports. GERA, Lontoo.

Autio, E. 2009: The Finnish Paradox: The Curious Absence of High-Growth Entrepreneurship in Finland.

ELinkeinoelämän tutkimuslaitos ETLA, Discussion papers, No. 1197. Saatavana osoitteessa: http://www.tem.fi/files/24937/ETLA_DP_1197.pdf (27.1.2010).

Advanced Diploma in Entrepreneurship 2009: The programme contents and brochure. <http://www.cfel.jbs.cam.ac.uk/programmes/diploma/index.html> (9.10.2009).

Baron, R. A. 1998: Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. Journal of Business Venturing, Vol. 13, s. 275-295.

Barringer, B. R. ja Bluedorn, A. C. 1999: The relationship between corporate entrepreneurship and strategic management. Strategic Management Journal Vol. 20 No. 5, s. 421-444.

Bennis, W. G. ja O'Toole, J. 2005: How business schools lost their way. Harvard Business Review 83(5): 96-104.

Caglio, C. M. ja Katz, J. A. 2001: The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness. Small Business Economics, Vol. 16, s. 95-111.

Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1988). The influence of organization structure on the utility of an entrepreneurial top management style. Journal of Management Studies, 25(3), 217-259.

Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10, 75-87.

Dazzani, V. 2005: Learning and Abduction. *Semiotica*, Vol. 153, No. 1-4, s. 73-84.

Denslow, D. L. ja Giunipero, L. C. 2003: Improving purchasing success through entrepreneurial behaviour. ISM's 88th Annual International Supply Management Conference. URL:[http://www.ism.ws/DocumentArchive/index.cfm?PublicationID=2 & View=2](http://www.ism.ws/DocumentArchive/index.cfm?PublicationID=2&View=2).

Dewey, J. 1929: *The Quest for Certainty: A Study of the Relation of Knowledge in Action*, Minton, Balch, and Company, New York, NY.

Dewey, J. 1963, 1938: *Experience and education*, Collier Books, New York.

EU 1995: Green Paper on Innovation. December 1995. Euroopan komissio. Saatava osoitteesta <http://europa.eu.int/en/record/green/gp002en.doc> 22.11.2004.

EU 2003: Euroopan komissio. Eur 21.1.2003. Green Paper Entrepreneurship in Europe. Euroopan komissio, Bryssel. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0027en01.pdf.

European Survey of Higher Education Institutions 2008: Survey of Entrepreneurship in Higher Education in Europe, [PDF-asiakirja]. http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/highedsurvey.pdf (19.01.2009)

Fränti, M. ja Pirinen, R. 2006: Tutkiva oppiminen integratiivissa oppimisympäristöissä – BarLaurea ja REDLabs. Laurea-ammattikorkeakoulun julkaisusarja B-10, Laurea, Vantaa.

Giunipero, L. C., Denslow, D. ja Eltantawy, R. 2005: Purchasing/supply chain management flexibility: Moving to an entrepreneurial skill set. *Industrial Marketing Management*, Vol. 34, No. 6, s. 602-613.

Stenholm, P., Pukkinen, T., Heinonen, J. & Kovalainen, A. 2008: Global Entrepreneurship Monitor 2007 Report, Finland. Turun Kauppakorkeakoulun julkaisu B2-2008. Turun Kauppakorkeakoulu, Turku.

Grousbeck, I. 1997: What it takes to run your own show. *Christian Science Monitor*, Vol. 89: 200, s. 9.

Gürol, Y. ja Atsan, N. 2005: Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey. *Education + Training*, Vol. 48, No. 1, s. 25 – 38.

Hallituksen politiikkaohjelmat: Yrittäjyys. (2006). Yrittäjyyden politiikkaohjelma. Valtioneuvoston kanslia, Helsinki. <http://www.vn.fi/toiminta/politiikkaohjelmat/yrittajyys/ohjelma/fi.pdf>.

Hänti, S., Kairisto-Mertanen, L., Kallio-Gerlander, J. ja Rantanen, H. 2008: Identifying entrepreneurial competences in three different cross-disciplinary environments. Ingle, S. ja Neuvonen-Rauhala, M. (toim.): *Promoting Entrepreneurship by Universities. The Proceedings of the 2nd International FINPIN 2008 Conference*, Hämeenlinna, 20.–22.4.2008, s. 299-306.

Jamieson, I. 1984: Education for enterprise. Watts, A.G., Moran, P. (toim.), CRAC, Ballinger, Cambridge, s.19-27.

Kirzner, I. 1979: *Perception, opportunity and profit*. University of Chicago Press, Chicago.

Koh, H. C. 1996: Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 11, No. 3, s. 12–25.

Lambing, P. ja Kuehl, C. R. 2000: *Entrepreneurship*, 2nd ed., Prentice-Hall Inc., USA.

Laurea 2006: LaureaFacts – a guide for Laurea students and staff. Laurea University of Applied Sciences/ Applications Office, Vantaa.

Lazear, E. P. 2005: Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, Vol. 23, No. 4, s. 649–680.

Lindholm, T & Hietala, H. 2009: PK-yritysbareometri. Kevät 2009. Suomen yrittäjät & Finnvera, Helsinki.

Lopez-Claros, A. 2006: Executive Summary of Global Competitiveness Report. [online], World Economic Forum, http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/gcr2006_summary.pdf.

Minniti, M. & Lévesque, M. 2008: Recent developments in the economics of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, Iss. 6, s. 603-612.

Myint, Y. M., Vyakarnam, S. & New, M. J. 2005: The effect of social capital in new venture creation: the Cambridge technology cluster. *Strategic Change*, vol. 14, s. 165-177.

Ojasalo, J. 2004: Attractiveness and image of entrepreneurship: an empirical study. *International Journal of Entrepreneurship*, vol. 8., s. 73-92.

Opetushallitus 2001a: Yrittäjän ammattitutkinto tutkinnon perusteet. DNO 49/011/2001.

Opetushallitus 2001b: Yrittäjän erikoisammattitutkinto tutkinnon perusteet. DNO 48/011/2001.

Otaniemi Development 2006: Otaniemen alueen yrityskartoitus, Otaniemi Marketing Oy, Espoo.

Paasio, K & Pukkinen, T. 2006: Akateemisen yrittäjyyden kokonaiskuva tutkijan näkökulmasta. Turun

kauppakorkeakoulun PK-instituutti. http://www.ktm.fi/files/16155/Oma_yritys_alustus_29031.pdf.

Pajarinen, M., Rouvinen, P. & Ylä-Anttila, P. 2006: Uusyrittäjien kasvuhakuisuus. KTM julkaisu 29/2006, Työ- ja elinkeinoministeriö.

Peirce C. S. 1958: Collected Papers, vol. VII., Harvard University Press, Cambridge, MA.

Peters, M. 2005: Entrepreneurial skills in leadership and human resource management evaluated by apprentices in small tourism businesses. *Education + Training*, Vol. 47, No. 8/9, s. 575-591.

Platt, L. 2004: Accepting Risk - Daring Greatness. *Vital Speeches of the Day*, Vol. 70, No. 17. s. 541–543.

Puustinen, T. 2004: Avain omaan yritykseen. Otavan Kirjapaino Oy, Keuruu.

Raij, K. 2000: Toward A Profession. Clinical learning in a hospital environment as described by student nurses. Helsingin yliopisto: Kasvatustieteen laitos Research Report 166.

Raij, K. 2003: Osaamisen tuottaminen ammattikorkeakoulun päämääränä. in *Ammattikorkeakoulupedagogiikka*, ed. Kotila, H., 42 – 58. Edita, Helsinki.

Raij, K. 2006: Kehittämispohjainen oppiminen ammattikorkeakouluosaamisen mahdollistajana – Learning by Developing ammattikorkeakoulu kontekstissa. Erkamo, M., Haapa, S., Kukkonen, M., Lepistö, L., Pulli, M. & Rinne T. (toim.): Uudistuvaa opettajuutta etsimässä, Laurea ammattikorkeakoulun julkaisusarja B-11, Vantaa, s. 17-34.

Raij, K. 2007: Learning by developing. Laurea publications A-58. Laurea University of Applied Sciences, Vantaa.

Ray, D. M. 1997: Teaching entrepreneurship in Asia: impact of a pedagogical innovation. *Entrepreneurship, Innovation and Change*, 6(3), 193-227.

Römer-Paakkanen, T. & Pekkala, A. 2008: Generating entrepreneurship from students' hobbies. Ingle, S. & Neuvonen-Rauhala, M. (toim.): Promoting Entrepreneurship by Universities. The Proceedings of the 2nd International FINPIN 2008 Conference, Hämeenlinna, 20.–22.4.2008, s. 340-347.

Schumpeter, J. A. 1926: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Duncker & Humblot, Leipzig.

Segal (1985). *The Cambridge phenomenon: the growth of high technology industry in a university town*. Segal Quince & Partners, Cambridge.

Shook, C. L., Priem, R. L. & McGee, J. E. 2003: Venture creation and the enterprising individual: a review and synthesis. *Journal of Management*, Vol. 23, No. 3, s.379-99.

Simon, M., Houghton, S. & Aquino, K. 1999: Cognitive biases, risk, perception, and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, s. 113-134.

Ståhle, P., Sotarauta, M. & Pöyhönen, A. 2004: Innovatiivisten ympäristöjen ja organisaatioiden johtaminen. Tulevaisuusvaliokunta, Teknologian arviointeja 19, Eduskunnan kanslian julkaisu 6/2004, Helsinki.

Suomala, J., Taatila, V., Siltala, R. & Keskinen, S. 2005: Salapolisiimetodologia innovaatiotutkimuksen strategisena valintana. Teoksessa Jokivuori, P. (toim.): *Sosiaalisen pääoman kentät*, Minerva kustannus Oy, Jyväskylä, s. 359-377.

Suomala, J., Taatila, V., Siltala, R. & Keskinen, S. 2006: Chance Discovery as a First Step to Economic Innovation. Proceedings of the 28th Annual Conference of the Cognitive Science Society, s. 2204-2209. <http://www.cogsci.rpi.edu/CSJarchive/Proceedings/2006/index.htm>.

Taatila, V. (2010). Learning entrepreneurship in higher education. *Education + Training*, vol. 52, iss. 1, pp. 48-61.

Thagard, P. and Croft, D. 1999: Scientific discovery and technological innovation: Ulcers, dinosaur extinction, and the programming language Java. Teoksessa Magnani, L., Nersessian, N. J. & Thagard, P. (toim.): *Model-Based reasoning in Scientific Discovery*. Kluwer Academic/Plenum Publishers, New York, NY, s. 125-137.

Thagard, P. & Shelley, C. P. 1997: Abductive reasoning: Logic, visual thinking, and coherence. Teoksessa Chiara, M. L. Dd. (toim.): *Logic and scientific methods*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, s. 413-427.

Tilastokeskus 2007a: Palkansaajat ja yrittäjät 1990-2007. <http://pxweb2.stat.fi/>.

TKK 2010: TKK-Where Innovation Meets Tradition. Powerpoint-esitys saatavana osoitteessa: http://www.tkk.fi/fi/yleista/kansainvalisyys/kansainvalinen_tkk_pahkinankuoressa/tkkslides.pdf. (27.1.2010).

Vuorela, P. 2007: Value-Added Incubation and Acceleration Services. Esitys, Technopolis Ventures, 5.3.2007.

Wagner, T. 2008: RIGOR redefined. *Educational Leadership*, lokakuu 2008.

Wickham, P.A. 2006: Strategic entrepreneurship. 4. painos. Pearson Education Ltd, Harlow.

Yrittäjät 2009: Yrittäjyys Suomessa. Suomen yrittäjät. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyysuomessa/16.10.2009>.

Zimmerer, T. & Scarborough, N. 2002: *The Essentials of entrepreneurship and small business management*. Prentice Hall, New Jersey.

		1. vuosi	2. vuosi	3. vuosi
OP	OPINNOT	60	30	
G056	LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISEN SUUNNITTELU			
G8106	Toimintaympäristö	5		
G8107	Strategiset valinnat	5		
G8108	Muutosjohtajuus	5		
G8109	Myynti ja markkinointi	5		
G8110	Rahoitus	5		
G8111	Liiketoimintasuunnitelman esittäminen	5		
G058	LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN			
G059	LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISEN ANALYYSI / OPINNÄYTETYÖ			
G8112	Opinnäytetyö		30	
		60	30	0

G056 LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISEN SUUNNITTELU, 30 op

Kuvaus:

suunnitteluvaiheen tavoitteena on kehittää opiskelijoiden osaamista seuraavilla osa-alueilla:

- Liiketoimintaympäristön analyysi ja liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen
- Liiketoiminnan kehittämisen johtaminen ja strategiset valinnat
- Toiminnan kehittäminen ja palvelujen muotoilu asiakaslähtöisesti
- Talousjohtaminen
- Yritysjuridiikan erityiskysymykset
- Verkostoituneen liiketoiminnan kehittäminen

Opiskelija osaa:

Suunnitteluvaiheen tavoitteena on kehittää opiskelijoiden osaamista seuraavilla osa-alueilla:

- Liiketoimintaympäristön analyysi ja liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen
- Strategiset valinnat
- Liiketoiminnan kehittämisen johtaminen
- Myynnin ja markkinoinnin kehityksen suunnittelu
- Rahoituksen hankinta ja kohdistaminen
- Liikeidean myynti

Sisältö:

Opiskelijat osallistuvat seitsemään lähipäivään joiden aikana esitellään yrittäjyyden ja liiketoiminnan kehittämisen tärkeimpiä osa-alueita. Jokainen lähipäivä liittyy 5 op kokonaisuuteen ja opiskelua jatketaan 3 viikon ajan verkkoympäristö optimassa. Koulutuksen intropäivänä annetaan lisätietoa opintokokonaisuuksien sisällöstä ja toteutuksesta. Lähipäivät ovat seuraavat:

Syksy 2012 lähiopetuspäivät: 5-6.9, 3.10, 24.10, 14.11 ja 5.12 (klo 9-16).

Kevät 2013 aloitus 16.1 ja lähiopetuspäivät: 6.2, 27.2, 20.3 ja 10.4. (klo 9-16)

Syksy 2013 aloitus 5.9.

Osaamisen kehittyminen:

Toteutussuunnitelma sisältää:

- opiskelijan oman liiketoiminnan kehittämissuunnitelman
- projektisuunnitelman liiketoimintahankkeen toteuttamiseksi määritellyn ajan sisällä (5-9 kk)
- myyntipuheen ja esityksen, joiden avulla kehityskohde voidaan myydä yhteistyökumppaneille, sijoittajille/rahoittajille ja/tai asiakkaille.

Oppimista arvioidaan kuudella osaamisalueella, jotka on merkitty tämän teeman yksittäisiksi opintojaksoiksi.

Yritystoimintaa koskevan sisällön lisäksi toteutussuunnitelmassa on eriteltävä myös koulutusohjelman seuraavan vaiheen, toteutusvaiheen, oppimistavoitteet. Oppimistavoitteiden on liityttävä toteutussuunnitelmaan ja oltava sellaisia, että opiskelija voi projektin aikana osoittaa omaksuneensa tavoitteet.

Arviointimenetelmä ja -tavoitteet määritellään osana oppimistavoitteita.

Toteutusvaiheen oppimistavoitteista ja arviointimenetelmästä on sovittava kirjallisesti henkilökohtaisen mentorin kanssa ennen toteutusprojektin alkamista.

Suunnitteluvaiheen oppimisen arviointi perustuu toteutussuunnitelmassa osoitettuun asiantuntemukseen.

Vapaamuotoinen liiketoiminnan kehittämissuunnitelma toimitetaan kirjallisesti omalle mentorille. Suunnitelma voi sisältää liitteitä, joita opiskelija pitää tärkeinä osaamisensa esittelyssä.

G8106 Toimintaympäristö, 5 op

Opiskelija osaa:

Tällä osaamisalueella opiskelijoiden on osoitettava kykyä:

- arvioida kriittisesti liiketoimintansa roolia ja yrityksen vaikutusta talouden, yhteiskunnan ja ympäröivän yhteisön kehitykseen
- ymmärtää asiakkaiden ja/tai käyttäjien tarpeita ja haluja
- asemoida oma liiketoimintansa osaksi toiminta-alueensa liiketoimintaverkostoja
- tutkia valitsemaansa toimialaa ja tunnistaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia ymmärtäen käyttökelpoisia trendejä ja muutosvoimia
- hyödyntää mahdollisten kilpailijoiden liiketoiminnoista saatavilla olevaa tietoa
- analysoida mahdollisia fyysisiä tai virtuaalisia toimintaympäristöjä yrityksen sijoittamiseksi optimaaliseen paikkaan.

Opintojakson sisältö:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

Opintojakson kuvaus:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

G8107 Strategiset valinnat, 5 op**Opiskelija osaa:**

Tällä osaamisalueella opiskelijoiden on osoitettava kykyä:

- asettaa itselleen ja yritykselleen strategisia tavoitteita ja päättää konkreettisista strategisista toimenpiteistä tavoitteiden saavuttamiseksi.
- arvioida kriittisesti omia kehittämismahdollisuuksiaan käyttäen työkaluja ja tekniikoita, joilla selvitetään niiden kaupallinen potentiaali, sekä tehdä arvioinnin pohjalta päätöksiä
- laatia alustavia markkinatutkimuksia ja –suunnitelmia omien liikeideoiden arvioinnin tueksi, ja toteuttaa niitä
- arvioida avainongelmia ja kehittämisaalueita
- laatia konkreettinen strategian toteutussuunnitelma, joka voidaan antaa mahdollisille sijoittajille
- ottaa suunnitelmissa huomioon eettiset kysymykset, kuten kestävä kehitys, sekä yrityksiä koskettavat ympäristö- ja sosiaaliasiat

Opintojakson sisältö:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

Opintojakson kuvaus:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

G8108 Muutosjohtajuus, 5 op**Opiskelija osaa:**

Tällä osaamisalueella opiskelijoiden on osoitettava kykyä:

- suunnitella toteutusprojektin johtaminen
- arvioida kriittisesti omia henkilökohtaisia vahvuuksia ja heikkouksia niin, että ne yhdessä täydentävien taitojen kanssa vievät liikeideaa eteenpäin
- laatia konkreettinen suunnitelma ja menettelyt kehittämisprojektin läpiviemiseksi
- johtaa liikeideaa ja yrittäjätiimiä sekä motivoida ja inspiroida heitä yrityksen vision toteuttamiseen

Opintojakson sisältö:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

Opintojakson kuvaus:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

G8109 Myynti ja markkinointi, 5 op

Opiskelija osaa:

Tällä osaamisalueella opiskelijoiden on osoitettava kykyä:

- oppia tunnistamaan potentiaaliset asiakkaat ja laatia strategia näiden saavuttamiseksi
- kaupallistaa kehittämisideoita
- laatia niin strategisesti kuin toiminnallisesti toteuttamiskelpoinen markkinointisuunnitelma yritykselle ja tuotteille/ palveluille
- laatia tuotteelleen/palvelulleen toteuttamiskelpoinen myyntisuunnitelma
- kehittää ja luoda markkinointi- ja myyinnedistämismateriaalia eri medioita hyväksikäyttäen
- suunnitella tuotteiden myynnin logistiikkaa

Opintojakson sisältö:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

Opintojakson kuvaus:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

G8110 Rahoitus, 5 op

Opiskelija osaa:

Tällä osaamisalueella opiskelijoiden on osoitettava kykyä:

- kehittää liikeidealleen asianmukainen liiketoimintamalli, jossa esitellään liiketoimintaidean rakenne ja toiminta
- laatia rahoitussuunnitelmia liiketoimintasuunnitelman toteuttamiskelpoisuuden arvioimiseksi
- määrittää sopivat rahoituslähteet yrityksen kehittämisen seuraaville vaiheille

laatia toteuttamiskelpoinen suunnitelma rahoituksen hankkimiselle

Opintojakson sisältö:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

Opintojakson kuvaus:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

G8111 Liiketoimintasuunnitelman esittäminen, 5 op

Opiskelija osaa:

Tällä osaamisalueella opiskelijoiden on osoitettava kykyä:

- laatia yksityiskohtainen ja selkeä toteutussuunnitelma sekä esittelymateriaali yritykselle
- suunnitella lyhyt myyntipuhe liikeideoistaan ja esittää se selkeästi ja ytimekkäästi mahdollisille sijoittajille ja asiakkaille
- suunnitella kattava esitys yrityksestään ja esittää se selkeästi ja ytimekkäästi mahdollisille sijoittajille
- neuvotella vakuuttavasti strategisissa liiketilanteissa, esimerkiksi kun haetaan sijoituksia riskisijoittajilta, lisensoidaan teknologiaa tai tuotteita tai työskennellään yhteistyössä suurempien organisaatioiden kanssa b2b-liiketilanteissa

Opintojakson sisältö:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

Opintojakson kuvaus:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

G058 LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN, 30 op

Kuvaus:

Toteutusvaiheen tavoitteena on opiskelijoiden liiketoiminnan kehittämisen toteuttaminen käytännössä sekä toteutusprosessin jatkuva reflektiivinen kehittäminen.

Opiskelija osaa:

Toteutusvaiheessa pyritään kehittämään opiskelijoiden osaamista seuraavilla osa-alueilla:

- liiketoiminnan kehittäminen käytännössä
- projektiosaamisen kehittäminen
- yrittäjyystaitoja, joita tarvitaan yrityselämässä menestymiseen ja ideoiden viemiseen eteenpäin
- viestintä erilaisissa liiketoimintatilanteissa
- henkilökohtaisen ja ryhmässä toteutettavan reflektion käyttö liiketoiminnan kehittämisessä
- liiketoimintahankkeen jatkuva analyysi
- muutosten hallinta.

Henkilökohtaisten oppimistavoitteiden päätarkoitus on määritelty henkilökohtaisessa toteutussuunnitelmassa.

Sisältö:

Toteutusvaiheessa oppimisen päätavoitteena on jatkuva kehittyminen toteutusprojektin reflektion avulla. Opiskelijat seuraavat henkilökohtaisia liiketoiminnan kehittämissuunnitelmiaan ja ratkaisevat kohtaamiaan käytännön haasteita. Mentorit arvioivat säännöllisesti opiskelijoiden kehittämishankkeita ja uusia opittuja taitoja. Kuukausittain järjestettävässä seurantatapaamisessa opiskelijat ja mentorit jakavat keskenään tietoa käytännön kysymyksistä ja niiden ratkaisuista.

Opiskelijat jatkavat myös omien hankkeidensa reflektioa vertaisryhmissä. Joka kuukausi järjestetään yksi ohjattu tiimitapaaminen, joissa opiskelijoilla ja mentoreilla on mahdollisuus oppia toistensa kokemuksista ja kehittää liiketoiminnan analysointi- ja konsultointitaitojaan.

Osaamisen kehittyminen:

Toteutusvaiheen oppimisen arviointi perustuu täysin toteutushankkeen aikana osoitettuun osaamiseen. Opiskelija ja mentorit sopivat arviointikriteereistä ja -menetelmistä toteutussuunnitelmassa.

Liiketoiminnan kehittämisen opintosuoritukset kirjataan tähän teemaan liittyvinä opiskelijan projekteina. Yhteensä projektisuorituksia on tehtävä 30 op. Yksittäiset projektit voivat olla laajuudeltaan 5-30 op.

Toteutusvaiheen oppimisen arvioinnissa painotetaan käytännönläheisyyttä. On tärkeämpää osoittaa osaaminen käytännössä kuin teoreettisesti. Arviointi voi perustua osittain kirjallisiin raportteihin, mutta myös käytännön näytteitä edellytetään.

Arvioija laatii jokaisesta arvioinnista raportin, jossa luetellaan arvioidut osaamisalueet suhteessa toteutussuunnitelmissa mainittuihin alueisiin sekä arvioinnin tulos ja arvosana. Raportti annetaan opiskelijalle ja koulutusohjelman johtajalle arkistoitavaksi.

G059 LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISEN ANALYYSI / OPINNÄYTETYÖ, 30 op**Kuvaus:**

Analyysi- ja opinnäytetyövaiheen tavoitteena on se, että opiskelijat analysoivat kehittämisprojektiaan, sen toteutuksen sekä oppimisprosessinsa koulutusohjelman aikana. Näin opiskelijat syventävät ammattitaitoaan, joka auttaa heitä tulevaisuuden liiketoiminnan kehittämishankkeissa. Lisäksi opiskelijat saavat laaja-alaista tietämystä liiketoiminnan kehittämistoiminnasta.

Opiskelija osaa:

Analyysivaiheessa pyritään kehittämään opiskelijoiden osaamista seuraavilla osa-alueilla:

- liiketoiminnan kehittämishankkeen arviointi kehityksen jatkamiseksi
- analyyttiset menetelmät ja tieteellinen ajattelu
- uusien menettelyjen ja osaamisen kehittäminen
- eri alojen asiantuntemuksen yhdistäminen
- liiketoiminta-analyysi
- reflektiometodit
- henkilökohtaisen kehityksen ja kehittämistarpeiden analysointi
- käsitteelliset yrittäjysteooriat

- liiketoiminnan ja oman yrittäjyyden kehittäminen edelleen

Sisältö:

Oppiminen perustuu opiskelijoiden ryhmissä luomaan liiketoiminnan kehittämisen teoreettiseen viitekehykseen, jonka pohjalta jokainen opiskelija analysoi oman liiketoiminnan kehittämisprojektinsa.

Opiskelijat aloittavat laatimalla tiimeinä hankkeiden analysointia koskevat metodologiakäsikirjat. Käsikirjat perustuvat asianmukaisiin tieteellisiin lähteisiin ja niiden olisi tarjottava opiskelijoille käytännön menetelmät kehittämisprosessien arvioimiseksi sekä esitellä yleisiä liiketoiminnan kehittämismenetelmiä. Analyysivaiheessa järjestetään opiskelijoiden ja mentorien kesken kolme seurantatapaamista, joiden aikana käsikirjoja työstetään yhteisöllisesti. Niiden lisäksi järjestetään säännöllisiä tiimitapaamisia, joissa opiskelijatiimit kehittävät metodologiakäsikirjojaan itsenäisesti.

Kun metodologiakäsikirjat ovat valmiit, jokainen opiskelija analysoi oman hankkeensa käsikirjan metodien pohjalta. Analyysin tavoitteena on laatia liiketoimintahankkeelle toteuttamiskelpoinen jatkokehittämissuunnitelma sekä valmistaa tieteellisesti kattava projekti- ja oppimisraportti.

Osaamisen kehittyminen:

Käsikirjan ja oman kehittämisprojektianalyysin sekä jatkokehittämissuunnitelman sisältävä loppuraportti muodostaa opiskelijan opinnäytetyön. Valtionneuvoston asetuksen (423/2005) mukaan opinnäytetyön tavoitteena on kehittää ja osoittaa kykyä soveltaa tutkimustietoa ja käyttää valittuja menetelmiä työelämän ongelmien erittelyyn ja ratkaisemiseen sekä valmiutta itsenäiseen vaativaan asiantuntijatyöhön.

Opinnäytetyötä laatiessaan opiskelijat hankkivat ja tuottavat erikoisalan osaamista yrittäjyydestä ja liiketoiminnan kehittämisestä sekä perustietoja itsenäisestä ajattelusta ja tutkimuksesta. Opinnäytetyön ohjaa ja arvioi opiskelijan henkilökohtainen mentori. Mentorin tehtävänä on tukea yrityksen niin tieteellisessä kuin käytännöllisessä analysoinnissa sekä arvioida opinnäytetyö. Lisäksi opinnäytetyön arvioi toinen ohjaajaryhmän jäsen Laurean opinnäytetyöohjeiston mukaisesti.

Opinnäytetyö esitellään julkisesti joko koulutusohjelman viimeisillä viikoilla tai jonkin verkostokumppanin kansainvälisen yrittäjyysviikon aikana. Opinnäytetyöt julkaistaan Laurean opinnäytetöiden julkaisemista koskevien ohjeiden mukaisesti.

Analyysivaiheen oppimisen arviointi perustuu opinnäytetyöhön. Arviointi tapahtuu Laurean Intranetistä löytyvän opinnäytetyöohjeen mukaisesti.

Arviointikriteerit ovat:

- autenttisuus
- tutkimussuuntautuneisuus
- innovaatio
- käytettävyys.

Opinnäytetöiden on myös osoitettava opiskelijoiden saavuttaneen EQF:n tason 7.

G8112 Opinnäytetyö, 30 op

Opiskelija osaa:

Analyysivaiheessa pyritään kehittämään opiskelijoiden osaamista seuraavilla osa-alueilla:

- liiketoiminnan kehittämishankkeen arviointi kehityksen jatkamiseksi
- analyttiset menetelmät ja tieteellinen ajattelu
- uusien menettelyjen ja osaamisen kehittäminen
- eri alojen asiantuntemuksen yhdistäminen
- liiketoiminta-analyysi
- reflektiometodit
- henkilökohtaisen kehityksen ja kehittämistarpeiden analysointi
- käsitteelliset yrittäjysteooriat
- liiketoiminnan ja oman yrittäjyyden kehittäminen edelleen

Opintojakson sisältö:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.

Opintojakson kuvaus:

Perustuu teema-kuvauksessa määriteltyyn prosessiin.