

Jani Nieminen: Korkeakoulun maailmassa kirjan yhdistelmä TKI on käsite, jota käytetään jatkuvasti ja joka paikassa. Ulkopuoliselle, kuten esimerkiksi yrittäjälle, TKI saattaa kuitenkin olla tuiki tuntematon. Asiantuntijavieraanamme on tänään Emma Latvala. Morjesta. Mitä kuuluu?

Emma Latvala: Moikka. Hyvä kuuluu ja tosi kiva olla täällä.

Jani Nieminen: Tänään meillä aiheena tosiaan TKI. Kerro mulle, mikä ihme on TKI ja mitä se tarkoittaa?

Emma Latvala: TKI on kirjainlyhenne sanoista tutkimus, kehitys ja innovaatio. Se on oikeastaan osa tätä korkeakoulujen yritysysteistyötä. Korkeakoulussa tehdään siis monenlaista yritysysteistyötä, mutta tämä on yksi osa sitä.

Jani Nieminen: Mitä nämä sanat tarkoittavat, jos ajatellaan esimerkiksi yritysysteistyön kannalta? Mitä ne konkreettisesti tarkoittavat toiminnassa?

Emma Latvala: Tutkimus on nimensä mukaisesti tutkimusta. Yritykset saavat siitä tietoa esimerkiksi asiakassegmenteistä tai asiakastarpeistaan. Kehittämällä voidaan tarkoittaa esimerkiksi hankkeita tai muita yritystoiminnan kehittämisen toimenpiteitä. Ja sitten taas innovaatiopuolestaan oikeastaan varmistaa sen tutkimuksen ja kehittämisen viemisen markkinoille tai markkinakelpoisuuden.

Jani Nieminen: Eli TKI voi jakaa kolmeen eri osa-alueeseen. Teetkö kaikkea näitä kolmea?

Emma Latvala: Me tehdään Business Millissä yritysysteistyötä aika yrityslyhtöisesti. Eli riippuen sen yrityksen tarpeesta. Mutta käytännössä teen kaikkea näitä kolmea.

Jani Nieminen: Mielenkiintoista. Mainitsit äsken Business Millin. Käydään sitä vähän myöhemmin läpi lisää. Mikä on olennaisin hyöty sille yritykselle?

Emma Latvala: Asiakassegmenttinä pienet, mikro- ja keskisuuret yritykset. Jos lähdetään haasteiden kautta, niin niiden haaste on yleensä se, että tutkimus- ja kehittämistoiminta vaatii resursseja. Eli rahaa tai henkilöitä. Ja niillä ei yleensä ole kauheasti irrottaa siihen. Joten sitten korkeakoulut pystyvät toimimaan kumppanina siinä. Eli tarjoamaan resursseja.

Jani Nieminen: Aivan. Jotenkin ymmärrän tämän ihan täysin. Olen itsekin pienimuotoinen yrittäjä toiminimellä kuitenkin. Mutta voin kuvitella, että jos olet pieni yritys tai keskisuuri yritys, niin minkälaista hyötyä se voisi tuoda. Mikä tässä TKI:ssä on sitten se olennaisin hyöty yritykselle?

Emma Latvala: Jos lähdetään haasteiden kautta, niin pienillä PK-yrityksillä tai mikroyrityksillä ei yleensä ole resursseja. Eli rahaa tai henkilöitä sen toiminnan kehittämiseen tai innovointiin. Ja sitten me korkeakouluna pystytään taas sitten tarjoamaan ne resurssit sen pienen yrittäjän käyttöön tai yrityksen käyttöön. Hyöty ihan myös se, että esimerkiksi hankeyhteistyö on yleensä yrityksille ilmaista tai ainakin matalakustannuksellista. Tutkimusyhteistyön avulla yritykset taas oppivat tunnistamaan niitä asiakastarpeita ja toisaalta niitä omia liiketoiminnan mahdollisuuksiaan paremmin. TKI:n avulla yritykset esimerkiksi pääsevät käsiksi korkeakoulujen laboratoriopalveluihin. Meillähän on täällä ihan huikeat labrat monelta koulutusosalta ja sellaisten hankkiminen yrityksen yksityiseen käyttöön voisi olla muutoin iso, iso investointi. TKI:n avulla he pystyvät käydä pilotoimassa tai tekemässä jotain konseptointia täällä meidän labroissa esimerkiksi.

Jani Nieminen: Mitä TKI-labroja meillä täällä LAB-ammattikorkeakoululla on? Itsellä tulee mieleen vain päällimmäisenä tietenkin tämä Food Pilot Plant.

Emma Latvala: Joo, se on tosi hyvä esimerkki siitä, että on tällainen labra, missä sitten pienet yritykset pystyvät käydä pilotoimassa niiden omia tuotteita, mitkä sitten taas liittyvät ruokaan ja elintarviketeollisuuteen. No sitten meillä täällä Etelä-Karjalassa on kovat labrat eli täällä on sitten betonia ja metallia ja meillä on kiertotalouslaboratorio esimerkiksi.

Jani Nieminen: Eli paljon löytyy toisin sanottuna.

Emma Latvala: Todella.

Jani Nieminen: Jos mennään nyt seuraavaan kysymykseen niin miksi tämä TKI on niin tärkeä korkeakoululle? Miksi me sitä tehdään?

Emma Latvala: No korkeakoulut tekevät tätä monesta syystä, ei vähäisimmäksi siksi, että se on ihan meidän lakisääteinen tehtävä, minkä vaikuttaa alueen elinvoimaan ja tällainen alueellisen vaikuttamisen tehtävä. Mutta hirveän tärkeänä on myös se, että tätä kautta esimerkiksi koulutus pysyy ajan tasaisena. Eli opetus oppii ikään kuin koko ajan sitten sieltä yritys kentästä ja yritys elämästä sitä, että mikä se on se todellinen tarve ja missä mennään. Ja sitten luonnollisesti se, että alueen yritykset kasvaa ja kehittyy, ne kykenevät työllistämään korkeasti koulutettuja. Meidän opiskelijat pääsevät harkkoihin ja töihin tälle alueelle niin onhan se myös valtava markkinointietu ja imagollinen etu LAB-ammattikorkeakoululle. Että se pystyy alueelleen, missä se toimii, työllistämään ne korkeakouluopiskelijat. Mutta kyllä tässä on monta positiivista vaikutusta korkeakoulun itsensä kannalta eikä missään nimessä vähäisimpänä se koulutuksen ajan tasaisuus.

Jani Nieminen: No niin, minä alan nyt vihdoinkin saada kiinni tästä TKI-toiminnasta. Toi oli hyvä, mitä sanoit, että on sykli. Eli meillä on opiskelijat, meillä on TKI-toiminta. Molemmat hyötyvät toisesta. Opiskelijat saavat uusinta tietoa yritys kentästä ja yritykset saavat sitten ne resurssit käyttöönsä. Eikö se ole just näin?

Emma Latvala: No se on just noin. Ja sitten siihen vielä mukaan se, että ne saavat tutkimustietoa, ne saavat kehittämiseen apua ja tukea ja toisaalta sitten taas innovointiin myös. Eli he saavat ikään kuin aikamoisen kakun siinä sitten korkeakoulu yhteistyössä.

Jani Nieminen: Kyllä, kyllä. TKI-yhteistyössä käytetään korkeakoulun asiantuntemusta. Missä sitten LABilla on erityisesti sitä asiantuntemusta?

Emma Latvala: Meidän vahvuutena on ehdottomasti se, että me pystytään jeesaamaan yrityksiä ehkä sellaisessa kestävässä kasvun edellytyksissä ja toisaalta myös kansainvälisessä kasvussa. Eli meillä on tosi vahvaa osaamista kiertotaloudesta, toisaalta muotoilusta, tulevaisuusajattelusta ja ennakoinnista ja mikä tärkeintä niin sellaisesta hyvinvoivasta ihmisestä. Eli meillä on se kokonaisuus hallussa, että mitä ne kasvun edellytykset sitten olisi tai on.

Jani Nieminen: Eli aika kokonaisvaltainen paketti oikeastaan.

Emma Latvala: Joo, todellakin.

Jani Nieminen: No mutta jos kuvitellaan tilanne, että minulla on pieni yritys ja haluaisin jonkinlaista sparrausta siihen, että saisin palveluni paremmin menestymään, millaista apua voisin saada ja sitten mitä mun pitäisi tehdä ensimmäisenä, että pääsen tähän mukaan?

Emma Latvala: No kaikki lähtee oikeastaan siitä, että meidän asiantuntijat kuuntelevat ja ennen kaikkea kuulevat jokaisen asiakkaan yksilöllisen tarpeen. Me esimerkiksi Business Millillä kohdataan asiakas aina niin, että me kuunnellaan se tarve ja sen jälkeen me kartoitetaan täältä omasta organisaatiosta niitä mahdollisuuksia, että olisiko täällä vaikka menossa joku hanke tai joku projekti muu, mikä hyödyntäisi sitä asiakkaan kehittämistä tai tutkimustarvetta. Ja toisaalta jos ei sellaista ole, niin sitten me lähdetään jesaamaan sitä yrittäjää, konseptoimaan siitä hänelle itselleen oma kehittämishanke. Näihin kehittämishankkeisiinhan on mahdollista sitten hakea rahoitusta alueelta esimerkiksi ELY-keskuksista tai Leader-ryhmistä. Ja sitten kansainvälisiin kehittämishankkeisiin on tietysti Business Finlandin rahoitukset.

Jani Nieminen: Ennen kuin mennään asiassa eteenpäin, mainitsit sanan Business Mill, mikä se on?

Emma Latvala: Joo, hyvä kun kysyt. Business Mill on nimensä mukaisesti tällainen yrityshautomo. Sijaitaan täällä Skinnarilan kampuksella Lappeenrannassa. Meillä on kaksi asiakassegmenttiä, joista toinen on PK- tai oikeastaan mikro- ja pienet yritykset. Eli me autamme niitä kasvamaan ja kansainvälistymään ja kehittämään niiden toimintaa. Me pyritään olemaan sellainen pyöröovi niiden yritysten ja tämän kampuksen välillä, että ne pääsisivät sitten tänne opetukseen, toisaalta hankkeisiin, tutkimuksiin mukaan mahdollisimman matalalla kynnyksellä.

Jani Nieminen: Tosi mielenkiintoista. Meillä on ollut LAB Talkissa aikaisemmin vieraana Start Hubin Mark Poutanen ja Mikko Kittelä. Jotenkin teistä on samanlainen kuva. Teette sitä samaa asiaa, mutta eri kampuksella?

Emma Latvala: Me tehdään 50-prosenttisesti, sanotaanko näin. Eli se meidän toinen, Business Millin toinen asiakassegmentti on startup-yritykset ja opiskelijayrittäjät. Niiden liikeideoiden jalostaminen ja kehittäminen ja koitetaan vähän kanavoida rahaa niiden yritysideoiden eteenpäin saattamiseksi. Siinä me tehdään Start Hubin porukan kanssa hyvinkin samaa työtä. Meillä täällä erikoisuutena Etelä-Karjalassa tämä pienten ja keskisuurten yritysten jeesaaminen myös.

Jani Nieminen: Aivan. Lahdessa startup-yritykset ja Lappeenrannassa sitten enemmän pienet ja keskisuuret yritykset.

Emma Latvala: Joo, tai oikeastaan täällä sekä että.

Jani Nieminen: Niin aivan. Erittäin mielenkiintoista. Mutta jos mennään nyt tuohon alkuperäiseen aiheeseen eli TKI:hin, niin mitä TKI-yhteistyö vaatii sitten yritykseltä? Miten tai mihin pitäisi ehkä valmistautua? Uskaltaako tähän ylipäätään hypätä?

Emma Latvala: No siis ehdottomasti uskaltaa kyllä ja se on kannatettavaa. Mun mielestä se vaatii ainoastaan oikeastaan sellaisen aidon halun katsoa tulevaisuuteen ja nähdä niitä uusia mahdollisuuksia. Ne keinot sitten sen kehittämisen tai tutkimuksen tai innovaation eteenpäin saattamiseksi me löydetään kyllä. Kunhan sieltä yrittäjältä ja yrityksestä löytyy se oikea mindset siihen asiaan.

Jani Nieminen: Vaatiko tämä sitten rahaa? Tämä raha on iso kysymys. Vaatiko tämä siltä yrittäjältä? Money, cash, kahisevaa?

Emma Latvala: Raha on aina iso kysymys ja se on tärkeä ja hyvä pointti ottaa esille tässäkin. Mun vastaus on, että kyllä ja ei. Se riippuu hirveästi siitä, että minkälaiseen hankkeeseen yritys

on lähdössä mukaan. Yleisesti ottaen koululla pyörivät kehityshankkeet ovat yrittäjille ilmaisia tai ainakin tosi matalakustannuksellisia. Ne saattavat kuluttaa sellaista de minimis -tukirajaa korkeintaan, mutta ne ovat tosi matalan kynnyksen juttuja. Sitten jos puhutaan yrityksen omasta kehittämishankkeesta, mitä lähdetään hakemaan, niin siellä tulee yleensä oma rahoitusosuus, mikä pitää kattaa yrityksen kassasta.

Jani Nieminen: Osaatko sanoa minkään näköistä summaa, että missä liikutaan? Mennäänkö sataissa vai tuhansissa euroissa vai kymmenissä tuhansissa euroissa?

Emma Latvala: Ei mennä ainakaan kymmenissä tuhansissa euroissa, ellei sitten puhuta jostain isosta laboratoriokehittämishankkeesta, mitä täällä tehdään. Kyllä ne ovat matalakustannuksellisia, jos nyt puhutaan nimenomaan niistä koulun hankkeista. Niin kuin sanoin, niin suurin osa ehdottomasti yrittäjälle veloitusettomia, että se kustannus muodostuu enemmänkin siitä, että se yrittäjä tai yrityksen muu henkilöstö antaa sen oman työpanoksensa siihen hankkeeseen ja vaikka niihin työpajoihin tai muihin tehtäviin.

Jani Nieminen: Aivan. Onko sitten jotain semmoista kriittistä tai negatiivista, mihin voisi varautua yhteistyössä? Voisiko tässä mennä joku pieleen käytännössä, jos mä osallistuisin hankkeeseen tai johonkin mukaan?

Emma Latvala: Se riippuu tosi paljon siitä, että mitä tutkitaan tai kehitetään. Ainahan siis joku voi mennä pieleen, eikä me koskaan voida sanoa, että lopputulos on joka kerta toivottu ja taattu. Mutta lähtökohtaisesti ei tässä ole sellaista riskiä yritykselle, että se pahin mahdollinen voi olla se, että se lopputulos ei ole ehkä sellainen, mitä toivottiin. Sitten taas jos puhutaan selkeästi oppilaitosyhteistyöstä niin, että yritys tulee vaikka projektikurssille tehtäväksi ja silloin kun opiskelijat tekevät sen työn, niin he kun harjoittelevat vasta niitä juttuja, niin silloin se lopputulos ei tosissaan aina ole ihan niin taattu. Vaikkakin tärkeää työtä sekin.

Jani Nieminen: Niin, kuka meistä onkaan täydellinen. Ja valmis aina kaikkeen ja täydellinen kaikessa.

Emma Latvala: No nimenomaan.

Jani Nieminen: Mitä tuloksia tästä voisi parhaimmillaan saada? Mitä tämä TKI-yhteistyö voi tarjota?

Emma Latvala: No mun mielestä paras oikeastaan esimerkki siitä tuloksesta, minkä se yrittäjä voi saada, niin on se, että se oppii katsomaan sitä omaa liiketoimintaansa vähän siitä kuplan ulkopuolelta. Eli se näkee muitakin liiketoimintamahdollisuuksia tai ehkä muita asiakassegmenttejä, mitä se itse olisi siinä toiminnassaan huomannut. Mulle tulee mieleen yksi yrityseseimerkki. Siinä yrittäjä teki käsityönä omaa tuotettaan. Ja sen jälkeen kun sitten kehittämisprojektin kautta sitä prosessia olimme hieman kehittäneet täällä korkeakoululla, niin lopputulos on se, että se valmistetaan tänä päivänä robotiikan avulla. Käytännössä varmaan yksi kymmenesosa ajasta siitä, mitä se käsityö aikaisemmin vei. Ja kaiken tämän avulla se yritys on pystynyt lähtemään kansainväliseen kauppaan ja myynyt tällä hetkellä tätä tuotettaan tosi moneen maahan. Eli se aikasäästö ja resurssisäästö, mikä siitä käsityönä tehdystä tuotteesta versus sitten nykyteknologialla tehdystä, niin on niin suuri, että he ovat pystyneet kasvattamaan liiketoimintaansa kansainvälisesti.

Jani Nieminen: Eli se kuva siitä omasta yrittämisestä laajentuu ja huomaat, että aha, tässähän on muuten vaikka tässä yritysideoissa voi olla hyvä idea jollekin sivutulolle tai sivuyritykselle tai sun tuote muuttuu ehkä kokonaan parempaan suuntaan tai jotain tämmöisiä.

Emma Latvala: No nimenomaan. Ja sitten kun noita hankkeita tehdään aina myös verkostossa yhteistyössä muiden yrittäjien kanssa, niin sitten sieltä saattaa tulla myös jotain sellaisia yhteen törmäysideoita ja innovaatioita, miten niitä asioita kannattaisi lähteä viemään eteenpäin.

Jani Nieminen: Erittäin mielenkiintoista. Kiitokset Emma vierailusta LAB Talkissa. Nyt mä tiedän, mitä tarkoittaa TKI. Kiitokset siitä.

Emma Latvala: Kiitos.