# Tehostamassa innovaatio-osaamista

16.8.2018

Korkeakoululähtöisillä ideoilla on suuri, joskin toistaiseksi hiukan alihyödynnetty potentiaali alueen kasvun ja kilpailukyvyn vahvistamisessa. Toimintakulttuuria muokkaamalla on mahdollista edelleen vahvistaa korkeakouluissa tapahtuvaa innovaatiotoimintaa ja edesauttaa siellä syntyvien ideoiden kehittymistä kaupalliseksi toiminnaksi. Kaupallistaminen on kuitenkin vaativa asiakokonaisuus, joka vaatii akateemiselta organisaatiolta myös aivan uudenlaisten työprosessien suunnittelua ja käyttöönottoa.

Seinäjoen ammattikorkeakoulun koordinoima Silta kaupallistamiseen –hanke (2016-2018) pyrki osaltaan parantamaan korkeakoulujen innovatiivista ilmapiiriä ja tuomaan kaupallistamisen luonnolliseksi osaksi jokaisen omaa arkea.

Hankkeessa toteutetun, uuden tyyppisen innovaatio-ohjelman avulla pureuduttiin etenkin henkilöstön innovaatiokyvykkyyden nostamiseen. Innovaatio-ohjelma piti sisällään yhteensä kymmenen eri alojen asiantuntijan pitämää luentoa. Luentokerrat käsittelivät innovaatioprosessin elinkaaren eri teemoja ja toivat eri vaiheisiin kuuluvia asioita tutuksi.
Innovaatio-ohjelman luennoille osallistui yhteensä lähes sata innovaatiotoiminnasta kiinnostunutta opiskelijaa, opettajaa, TKI-henkilöä sekä tutkijaa. Ohjelman sisällön onnistumisen arvioimiseksi, yhteensä 69:lle yhteystietonsa antaneelle Innovaatio-ohjelman osallistujalle lähetettiin lyhyt sähköinen palautekysely, johon vastasi nimettömästi 11 luennoille osallistunutta kuulijaa (vastausprosentti 16 %). Keskimäärin jokainen vastaajista oli osallistunut noin kolmelle eri luentokerralle. Kaksi vastaajista oli kuitenkin osallistunut jopa seitsemälle eri luennolle, mutta toisaalta kaksi vastaajista oli osallistunut vain yhdelle luentokerralle.

# Kuulijat tyytyväisiä innovaatio-ohjelman sisältöön

Vastausten perusteella voidaan havaita, että kaikkein hyödyllisimpinä luentoina pidettiin luentoja, jotka käsittelivät oman osaamisen hyödyntämistä sekä erilaisten kaupallistamisvaihtoehtojen esittelyä. Myös rahoitusta käsittelevää luentoa sekä osaamisen suojaamista käsittelevää luentoa pidettiin hyödyllisenä.

Yleisesti kuulijat kokivat saaneensa luentosarjasta etenkin kannustusta oman ideansa kehittelyn jatkamiseksi. Lisäksi kuulijat olivat saaneet tietoa erilaisista kaupallistamiseen liittyvistä asioista sekä muita hyödyllisiä neuvoja ja vinkkejä. Jonkin verran vähäisemmälle huomiolle oli jäänyt luentojen aikana tapahtuva verkottuminen uusien ihmisten kanssa. Ehkä osallistujien verkottumiseen kannattaisikin kiinnittää parempaa huomiota, kun luentosarjaa järjestetään uudelleen. Lisäksi osallistujat toivoivat enemmän konkreettisia esimerkkejä kaupallistamisesta, erilaisia sparraustyöpajoja sekä yritysesittelyjä. Yritysten mukaan nivominen voisikin palvella myös tiedonvälityksen kanavana.

Kaiken kaikkiaan luentosarja kuitenkin koettiin jo nykymuotoisena erittäin antoisaksi ja kaikki kyselyyn vastanneista haluaisivat osallistua uudelleen vastaavaan luentokokonaisuuteen.

**Seliina Päällysaho, Pirjo-Leena Ketola** ja **Terhi Ojaniemi**