

HAMK OSPE Espoo

Essee Seppo Juntto/26.11.2015

Onko Yrittäminen köydenpunontaa?

I Johdanto

Työtehoseuran kiinteistöpalvelujen moniosaajahankkeen perusteet

Köydenpunonnan ominaispiirteet

II Köydenpunonta menetelmänä PK palveluyrittäjien verkostoitumishankkeessa

Moniosaajahankkeen käynnistysprosessi

Yrittäjien etsintä alkoi, köydenpunonta tuli ensi kerran mukaan

Toinen askel köydenpunontaan, tapaamisten sisällön hienosäätö

Kiinteistöpalvelujen moniosaajakoulutus- ja verkostoitumistapahtumisessa köydenpunonta oli hyvin esillä

III Case asiakashankintaa köydenpunontamenetelmällä

Kuusisaaren asiakastarpeen määrittely kiinteistönhoidon opiskelijoiden toimesta köydenpunontana

Yhteistyö yrittäjien ja opiskelijoiden välillä

IV Mitä opin köydenpunontamenetelmästä oppijoiden ja pienyrittäjien kanssa

I Johdanto

Työtehoseuran kiinteistöpalvelujen moniosaajahankkeen perusteet

Työtehoseuran ja ELYn hanke ”Kiinteistöhoito- ja kotityöpalveluyrittäjistä kiinteistöalan moniosaajaksi” alkoi syyskuussa 2014 ja hankkeen viimeinen yrittäjätapaaminen on joulukuun ensimmäisenä päivänä 2015. Hankkeen peruslähdekohtana on, että yhä useampi suomalainen haluaa asua mahdollisimman pitkään omassa kodissaan.

Hankehaussamme ELYlle totesimme mm:

” Ammattitaitoisille kiinteistöhuollon, -palvelujen ja kotityön osaajille on tarvetta. Tilastokeskuksen mukaan asuntokuntia oli vuoden 2012 lopulla 2 580 000, joista omakoti- tai paritaloissa asui 1 042 000, rivitaloissa 357 000 ja kerrostaloissa 1 134 000.

Tarkoituksena on kehittää kiinteistöhoito- ja kotityöpalveluyritysten ammatillista osaamista, yritystoimintaa ja verkostoitumisedellytyksiä. Hankkeessa kehitetään yhdessä tutkimuksen, koulutuksen ja alan yrittäjien kanssa tarvelähtöinen toimintamalli ja perusteet uudelle koulutuskonseptille kiinteistöhuolto- ja kotityöpalveluyrittäjille sekä työntekijöille suunnattu netti- ja mobiiliperustainen tukimateriaali.”

Osallistun hankkeeseen vastaten lähinnä pienten ja keskisuurten yrittäjien saamisesta hankkeeseen. Kiinteistöpalvelujen vastuukouluttajana olen toiminut käsitteiden ja sanaston asiantuntijana Työtehoseuran puolella. Myös oppilaiden mukaan tulo lisää osallistumistani.

Oma kiinnostukseni moniosaajahankkeeseen lisääntyi

Kun potentiaalisia asiakkaita on paljon ja tutkimusryhmä selvittää kuinka moni tänään ostaa, kuinka moni ostaa huomenna ja mitä palveluita kotona tarvitaan, ei voi olla kiinnostumatta. Kun asuntokuntien määrä muutetaan palvelueuroiksi, puhutaan noin 30%:n peitolla 1,5 Mrdin vuotuisesta uusliikevaihdosta seuraavien parinkymmenen vuoden aikana. USAssa palvelupeitto on lähes 100%:a.

Köydenpunonnan ominaispiirteet

Köydenpunonnan opintopiiriin kuuluu perehtyä oppimisjakson sisältöön. Sen jälkeen se suunnittelee opetuskysymykset, niiden toteutuksen ja ajoituksen. Parhaimmillaan se huutokauppaa kysymykset opintopareille. Opintopariesityksen jälkeen opintopiiri suorittaa esityksestä arvioinnin.

Opintopiirijaksossani tavoitteina oli: ” Oppilas osaa tunnistaa ja ottaa huomioon opiskelijoiden yksilölliset tarpeet erityisen tuen ja opintojen ohjauksen järjestämiseksi inklusiivisessä koulutuksessa. Lisäksi oppilas osaa toimimista monialaisessa yhteistyössä opiskelijan ammatillisten tavoitteiden saavuttamiseksi ja hyvinvoinnin edistämiseksi”.(HAMK MOODLE OOET PM 14 Espoo 1 ja 2 opiskelijan ohjaus ja erityinen tuki: Opintojakson tavoitteet)

Köydenpunonnassa opintopari ”ostaa” huutokaupasta aiheen ja siihen liittyvän esityksen aikataulun. Tämän jälkeen seuraa aiheen oppisisällön ymmärtäminen ja oppitunniksi muokkaaminen. Yhteinen ymmärrys jaetaan muille opiskelijoille omalla oppitunnilla. Lopuksi kirjoitetaan blogi esityksestä.

Oma kiinnostukseni köydenpunontaan lisääntyi

Huomatessani, miten tämä menetelmä innosti sekä oppilastovereitani että minua, päätin keväällä 2015, että vien tätä eteenpäin myös moniosaajahankkeessa, johon olin päässyt mukaan.

II Köydenpunonta menetelmänä PK palveluyrittäjien verkostoitumishankkeessa

Moniosajahankkeen käynnistysprosessi

Selvitimme Webropol –kyselyllä yrittäjien kiinnostusta asiaan. Kolmekymmentä yrittäjää Uudenmaan ja Hämeen vastasi kyselyymme.

Kyselyssä selviteltiin yrityksen nykytilannetta, kehittämismahdollisuuksia ja -esteitä, henkilökunnan koulutustasoa ja lisäkoulutustarvetta, henkilöstön työhyvinvoinnin ylläpitämistä, henkilöstön vaihtuvuutta, halukkuutta verkostoitua sekä kiinnostusta osallistua TTS:n koulutus- ja kehittämishankkeeseen.

Rakennustutkimus RTS Oy aloitti koko Suomea koskevan tutkimuksen: palvelutarpeet kodin ja mökin hoitotoissa 2015 TTS Työtehoseuran tilauksesta. Tulokset valmistuvat marras-joulukuussa 2015.

Yrittäjien etsintä alkoi, köydenpunonta tuli ensi kerran mukaan

Halusimme hankkeessa saada yrittäjät verkostoitumaan ja keskustelemaan monitoimiyritysten kulmakivistä. Kunnianhimoisena tavoitteena oli saada aikaan terävöitetty koulutusohjelma, joka hyödyntää nykyisiä perustutkintojen ammattitaitovaatimuksia huoltokirjamaisesti. Huoltokirjasta tulee netti- ja mobiilipohjainen tukipaketti yrittäjille sekä heidän henkilöstöilleen. Päätimme aloittaa neljän erillisen tapaamisen järjestämisen yrittäjäyhteistyönä. Ensimmäinen tapaaminen oli tarkoitus järjestää ennen juhannusta 2015. Se kestäisi vähintään kolme tuntia. Tavoittelimme viittätoista pientä ja keskisuurta yrittäjää, jotka toimivat kiinteistöpalvelualalla

Tapasin kymmeniä yrittäjiä henkilökohtaisesti sekä puhelimitse tai sähköpostilla ja houkuttelin heitä mukaan foorumiin. Ajankohta ei sopinut, oli liikaa muita kiireitä. Jotkut eivät pitäneet ”vaikeista markkinoista”. Useat kieltäytyivät kokonaan, ei sopinut konseptiin. Siirsimme aloitusajankohtaa syksyille 2015. Vaikeuksia yrittäjien saamiseen yhä oli. Päätimme, että otan tämän asian mukaan omaan koulunkäyntiin.

Oppilaskollegani Pasi Kivikosken kanssa 8.6. opintoparityössä otimme vastaan haasteen, jossa pyrimme saamaan uudenlaisia näkemyksiä tilaisuuden markkinointiin opettajaoppilaiden ryhmätyönä. Otsikkona ryhmätyössä oli: onko yrittäjyys köydenpunontaa, miten? (**Koulutuksen yhteistyöverkostot** Miten sisäinen yrittäjyys, esim. oman työn kannattavaksi ja näkyväksi tekeminen tukee tavoitetta? HAMK MOODLE OSPE PM 14 Espoo oppimiskysymys 4).

Saimmekin hienoja vastauksia, joista tässä listaus: ”eri alat yhteen, vuorovaikutus: tiedon panttausta ei saa olla, rekrytointikanava, opiskelijalle hyötynä mahdollisuus työllistyä ja harjoitella, foorumi liian raskas, nimi kuntoon: Kiinteistö 2.0, verkkomarkkinat, meeting point, yrittäjä saa ilmaista työvoimaa tekemään yritystoimintansa tukitoimia kuten esim. asiakashankintaa, Mitä opiskelija hyötyy?: saa tehdä oikeita töitä, jos tekee työnsä hyvin, paremmin kuin muut, voi saada parempia työmahdollisuuksia, työtodistus –parempi asia työmarkkinoilla, selkeästi kerrottava, mitä yrittäjä saa ja paljonko maksaa, input pitää olla vähemmän kuin output panos/tuotosajattelu, sosiaalinen media, guru vetää ihmiset paikalle yhdessä opiskelijoiden kanssa yritysten toimintaan sosiaalisen median käytön pohdintaa ja harjoitteluakin, opiskelijoille arviointia omille ideoille, mahdollisuus saada opiskelijat kehittämään yritykseen some –projektia, opiskelijat voivat etsiä / pyytää yrittäjiä mukaan”.

Köydenpunontaharjoittelun tulosta oli, että nämä ideat tulivat neljältä ryhmältä viidessätoista minuutissa. Emme voineet Pasiin kanssa kuin ihmetellä, miten tehokkaasti kokenut ryhmä saa aikaan näin valtavan vastausrynnäkön.

Saimme yrittäjähankintaan ja yhdeksi hankkeen palveluyrittäjäksi mukaan Puhtipankin, jonka eettisenä perusteena on: yrittäjä maksaa vain siitä viestinnästä, josta hyötyy. Puhtipankki hyödynsi mm. opekoulutuksesta saatuja ryhmätyöesityksiä.

Toinen askel köydenpunontaan, tapaamisten sisällön hienosäätö

Kun yrittäjien etsintä oli kunnossa jäi seuraavaksi haasteeksi: Mikä on tapahtumien tarkennettu käsikirjoitus? Saavuttaaksemme hankkeen tavoitteet päätimme hyödyntää koulussa oppimaani köydenpunonta-ajattelua ja pyysimme tapaamisiin juontajaksi HAMK:n asiantuntijan. Yhteys yrittäjätapaamisten köydenpunontaan syntyi, kun lehtori Keijo Hakala kertoi tulevansa mielellään tätä ilosanomaa yrittäjille jakamaan.

Puuttuivat vain oppimiskysymykset eli tavoitteet, joiksi me niitä nimitimme. Kävimme läpi kyselyn ja totesimme, että eniten yrittäjiä olivat kiinnostaneet seuraavat asiat: asiakashankinta, sopimukset ja lainsäädäntö sekä hyvinvointiasiat.

Ensimmäisen päivän tavoitteeksi muodostui menetelmän eli köydenpunontamenetelmän esittely ja yrittäjien kyselyn esittely. Lisäksi toivoimme saavamme ”huutokaupattua” asiakashankinnasta yhden sovittavan parityöskentelyn aihion.

Kiinteistöpalvelujen moniosaajien koulutus- ja verkostoitumistapahtumisessa köydenpunonta oli hyvin esillä (ote pöytäkirjaotteesta ensimmäisestä yrittäjätapaamisesta 16.9.2015):

”Onko Yrittäjyys köydenpunontaa?

- Köydenpunonnasta on Markku Kuivalahden kehittämä malli
- Köydenpunonnassa on tavallaan kysymys verkottumisesta. Siihen liittyy toimintaympäristö, vuorovaikutus ja osaaminen ja sitä kautta kehittyminen.
- taustalla on tietoteoreettinen tausta, jossa on joukko osaajia. Heillä on tavoite. Toiminnan kautta tapahtuu tiedon kasaantumista: Maaliin pääsemisen sivutuotteena syntyy myös innovaatioita.
- Onnistunut toiminta lähtee yksilön kunnioittamisesta. Eletään niin kuin opetetaan.
- Toimintamallin vieminen koulutukseen avulla koko yritykseen: tulokset näkyvät mm. osaamisen lisääntymisenä, toimintatapojen muuttumisena, toimintaympäristön siisteydessä jne. Hyvä esimerkki yrityksestä, joka edellisen rakennuslaman aikana oli panostanut henkilöstön koulutukseen. Muutos näkyi myöhemmin myönteisessä mielessä koko yrityksen toiminnassa.
- Käytännön esimerkkinä tuotiin esille, kuinka taloyhtiön osakkaat olivat putkiremontin ja kiinteistöveron huomattavan hinnan vuoksi toimineet köydenpunonta-tekniikkaa hyväksi käyttäjän. Kukin henkilö oli paneutunut saamaansa/valitsemaansa tehtävään ja selvittänyt siitä asiasta mahdollisimman paljon. Tällä tavoin taloyhtiö oli saanut huomattavia valmiuksia neuvotella hinnoittelujen perusteista. ”

Tapahtuman muistiinpanojen kirjoittajan tekstistä huomaa, että köydenpunonta on sisäistetty ja hyväksytty menetelmänä paikalla olleiden yrittäjien taholta.

III Case asiakashankintaa köydenpunontamenetelmällä

(ote pöytäkirjaotteesta ensimmäisestä yrittäjätapaamisesta 16.9.2015):

”Köydenpunontaa kiinteistöalan oppilaiden kanssa:

- yritykset tekevät paljon yhteistyötä opiskelijoiden kanssa teknillisessä korkeakoulussa
- yrittäjillä on mahdollisuus teettää TTS:n kiinteistöhuollon opiskelijoilla erilaisia pieniä selvityksiä. Yrittäjille tämä on ilmainen palvelu
- ideana oppilastyössä on, että yrittäjät muodostavat ryhmän, valitsevat selvitettävän aiheen ja antavat sen TTS:n oppilaille työstettäväksi. Seuraavalla kerralla yrittäjä kertoo muille, mitä tietoa annetusta aiheesta saatiin irti. Menetelmä mahdollistaa molemmin puolisen oppimisen.
- Käytännön tuleva esimerkki kiinteistöalan opiskelijoiden ja yrittäjien yhteistyöstä: Verkostoitumistilaisuudessa oli mukana TTS:n koulutuksessa oleva opiskelija, joka toimii isänsä yrityksessä.
- Toivottiin, että opiskelijat, jotka aloittavat kiinteistöpalvelujen asiakaslähtöisten kiinteistöpalvelujen tuotannon opiskelut, voivat ensimmäisenä tehtävänäään
 - selvittää kahdella omakotialueella markkinapotentiaalia. Valitut alueet olivat Kuusisaari ja Oulunkylä. Muina mahdollisina alueina mainittiin Oulunkylä ja Käpylä sekä Vantaalla Tikkurila ja Hiekkaharju.
 - Markkinaselvityksessä on tavoitteena selvittää: onko omakotialueen asukkaat todellinen ”sinisen meren ryhmä”
 - Mikä on alueella olevien asukkaiden ikäryhmä? Mitä palveluja tai tuotteita omakotitaloasukkaat todella haluavat (esim. kiinteistöhoitoa, kotityöpalvelua, rakennuspalvelua, asumista helpottavia tarvikkeita jne.)
 - Mitä kotitaloudet olisivat valmiita maksamaan palveluista? Tässä on otettava huomioon, että yrityksellä on käytössä omat sopimusperustaiset sekä tunti- ja koneperustaiset hinnoittelut. Kyselyssä opiskelija esiintyy TTS:n opiskelijan statuksella, jolloin ko. yrityksen nimi ei tule kyselyssä esiin.”

Kuusisaaren asiakastarpeen määrittely kiinteistönhoidon opiskelijoiden toimesta köydenpunontana

Asiakaslähtöisten kiinteistöpalvelujen tuottamisen opinto-osuus alkoi 15.9.2015, opiskelijoille esiteltiin sekä köydenpunontamalli että kiinteistöpalvelujen moniosaajahanke. Markku Kuivalahden köydenpunojaksi ohjaava pyramidi, jossa oppiminen opettamalla takaa parhaan tuloksen, otettiin ilolla vastaan. Lisäksi heille näytettiin palvelutarpeet kodin ja mökin hoitotöissä 2015 -kyselyn tulokset.

Seuraavaksi oppilaille esitettiin kysymys, jonka yrittäjät olivat kokouksessa esittäneet:

Tarvitaanko Kuusisaareissa Kiinteistöjen moniosaajapalvelua: miten selvitetään Kuusisaaren palvelutarve?

Oppilaat tekivät suunnitelman, jossa ykkösvaiheessa selvitetään:

montako kyselyä tarvitaan, mitkä kysymykset tarvitaan ja mikä tulee olemaan kyselytapa.

Ykkösvaihe jaettiin kahteen tehtävään.

Ensimmäinen tehtävä: Kuinka paljon Kuusisaarella on kiinteistöjä

Oppilaat valitsivat kahden oppilaan (1 kantasuomalainen, 1 maahanmuuttaja) parin selvittämään kysymyksen tarveosuuden ensimmäistä vaihetta:

missä Kuusisaari kartalla sijaitsee? kuinka paljon Kuusisaarella on asuinkiinteistöjä?

Seuraavana päivänä oppilaat esittelivät tulokset toisilleen

Kuusisaari sijaitsee Helsingin länsiosassa, kiinteistöjä on n. 1000 kpl. joista suurin osa on pientaloja. Kartasta ja ajamalla Kuusisaarella huomattiin, että siellä oli kaksi pääkatua Krogiuksenkatu ja Kuusiniemenkatu. Päätettiin, että niistä kyselemällä saadaan riittävä otanta yrittäjille vastaukseksi.

Kutsuttiin toinen tasa-arvoisuutta edustava pari (1 kasu / 1 mamu) mukaan ja aloitettiin seuraava osuus

Toinen tehtävä: Selvittää ok- rivi- ja paritalojen määrä, tehdä pohja kyselylle, selvittää tarvittavien kyselyjen määrä, valitkaa kyselytapa

Todettiin, että on tehtävä yhteensä 100 kyselyä, 40 Krogiuksentielle ja 60 Kuusiniementielle. Kyselyn pohjaksi valittiin palvelutarpeet kodin ja mökin hoitotöissä 2015 mukainen kysymyspohja. Kysely tehdään postilaatikkokajeluna, jossa palautekuori mukana ajankäytöstä ja henkilörekisterilaista johtuen.

Nämä tulokset on esitelty yrittäjätapaamisessa lokakuussa 2015.

Hanke on kesken ja sitä jatketaan toisena vaiheena eli asiakastarpeen kyselynä tammikuussa 2016 uusien asiakaslähtöisyyttä opiskelevien oppilaiden kanssa.

Yhteistyö yrittäjien ja opiskelijoiden välillä

Kuten yllä olevasta casesta tarkkaavainen lukija huomaa, ei kaikki mene aikataulullisesti ihan nappiin.

Asiakaslähtöisyyden opiskelu kestää yhden oppijakson ajan eli 7 työviikkoa, josta 2/3 on työssä oppimista.

Tietopuolisen oppimisen osana näen yhteistyön yrittäjän ja oppilaiden välillä köydenpunontaa hyväksi käyttäen lähinnä todellisen työn antajana oppilaille.

Olen seuraaville kahdelle sivulle tehnyt yhteenvetoa, mitä hyötyjä visoin tästä yrittäjä-opiskelija-köydenpunojayhteistyöstä tulevaisuudessa saatavan.

Yrittäjähyödyt

Yhteistyö

oma tavoite/ kysymys saadaan yhteisesti selvitettäväksi
usein yrittäjä pyörittelee mielessään asioita yksin, ympärillä ei ole ketään, jolta kysyä. Vastaus maksaa, jos pyytää ammattilaista mukaan. Ratkaistaan kysymys, joka hiertää yrittäjää. Mitä ajankohtaisempi kysymys kaikille on ja mitä aktiivisempi kysyvä yrittäjä on, sitä perusteellisemmän ratkaisun hän saa.

Vuorovaikutus

dialogi yrittäjien ja oppilaiden välillä
ei ole tavallista, pikemminkin hyvin harvinaista, että yrittäjällä on mahdollisuus käydä keskusteluja avoimesti oman alansa oppilaiden kanssa ilman, että virallinen työsuhde on kyseessä

Kohtaamiset

tutustutaan alalle tuleviin jo oppilasvaiheessa, oppimis- ja vaikutusmahdollisuudet somen käyttö nuorilla yleisempää kuin monilla yrittäjillä. Nuorten kieli on erilainen useaan yrittäjään nähden
Yrittäjillä face to face –kertomisen mahdollisuus: arvot, toimintatavat, motivaatio, tieto, tahto, tunne

Arviointi

esityksen hionta, kuulijoiden mielipide ja vaihtoehdot mukaan
omaa esitystä tulee harvoin arvioitetuksi vertaistensa kanssa. Jos et halua esiintyä, on mahdollisuus seurata toisten esityksiä

Tiedot

yhteenvetona moneen kysymykseen vastaukset
samalta alalta ratkotaan muitakin kysymyksiä samalla tutulla periaatteella

Opit

opitaan projektin johtamista
opitaan ohjeistamista, opitaan arvioimaan oppilaiden toimintaa, opitaan antamaan palautetta

Oppilaiden hyödyt

Integratiivisuus

saadaan konkreettista työtä tehtäväksi
teorian hyödyntäminen käytäntöön

Vuorovaikutus, kotoutuminen

dialogi yrittäjän kanssa,
tarvemäärittelyt yrittäjien potentiaalisten
asiakkaiden kanssa
opitaan asiakaslähtöisyyttä käytännössä
opitaan ymmärtämään arvoja, toimintatapoja, tietoa, tahtoa ja tunnetta
kotoudutaan suomalaiseen yritys-elämään

Oma osaaminen

oman osaamisen esiintuonti
mahdollisuus keskustella yrittäjän kanssa
avoimesti ja päästä osoittamaan kykyjään

Arviointi

esityksen hionta
oppia asioita työnantajan näkökulmasta, oppia mm. miksi asioita pitää esittää
myynnillisesti oikeilla tavoilla

Työpaikka

tutustutaan alan yrittäjiin, työpaikka??
saadaan malleja, tavoitteita, motivaatiota

Opit

opitaan projektityöskentelyä
osataan ammattitaitovaatimukset ja osataan osoittaa ne tutkinnossa

IV Mitä opin köydenpunontamenetelmästä oppijoiden ja pienyrittäjien kanssa

Markku Kuivalahden vuoden 2013 Punojantien opaste on tiekartan yksi toimiva viitta hyväksi opettajaksi.

Köydenpunonta herättää erinomaisesti yrittäjät yhteisiin keskusteluihin kokemuksistaan, kun he pyrkivät ratkomaan yhteisiä alansa haasteita.

Maahanmuuttajien kotouttamisessa parityöskentely tulee olemaan tärkeässä asemassa.

Ennakoasenteet on tehty poisheitettäväksi!

Lähteet

HAMK MOODLE OOET PM 14 Espoo 1 ja 2

HAMK MOODLE OSPE PM 14

Köydenpunojan pedagogiikka Markku Kuivalahti 2013

Pöytäkirja 16.9. 2015 TTS Työtehoseuran yrittäjille suunnatusta

Kiinteistöalan moniosaaja- koulutus- ja verkostoitumistilaisuudesta

Rakennustutkimus RTS Oy: palvelutarpeet kodin ja mökin hoitotöissä 2015

Linkki: www.puhtipankki.fi