

Tieteenaloja ja oppiaineita yhteen

Dekaani Petri Sahlström
Oulun yliopiston kauppakorkeakoulu

Kauppateiteissä menestymisen resepti

- Kauppateiteissä menestyminen on kiinni henkisestä pääomasta, sen johtamisesta ja siitä, että joku on valmis maksamaan koulutus- ja tutkimustuotoksista
 - Infratarpeet verraten pieniä
 - Toisaalta kansainväliset kilpailijat investoivat kampuksiinsa valtavia summia
 - Henkilökunta on aivan keskeisin asia
 - Täytyy olla houkutteleva työpaikka!
 - Kilpailu on nykyään globaalia, joten head hunterit soittelevat parhaille
 - Johtamisella on varmistettava, että yksikön missio on ajan tasalla ja sitä on toteuttamassa tarkoitukseen sopiva henkilökunta
 - Olipa ”rahanjakomalli/liiketoimintamalli” mikä tahansa, niin parhaiten maksajaa houkuttelee hyvä hinta/laatu –suhde
 - Tutkimus ja koulutuksen laatu & relevanttius on tärkeää
 - Katsottava tarkasti, että toimitaan kustannustehokkaasti

Oppiaineita yhteen ja/tai profiloitumista ajavia tekijöitä

- Tutkimuksen ja koulutuksen laatu edellyttää kriittistä massaa
- Kansainvälinen kilpailu rekrytointimarkkinoilla
 - Yksikön täytyy olla houkutteleva opiskelu/työskentelypaikka
 - Vain suuri tai hyvin profiloitunut pienehkö yksikkö voi pärjätä
 - Kansainvälinen brändi/näkyvyys maksaa
- Tutkimusrahoituksessa siirtymistä ”ilmiöiden” tutkimisen rahoittamiseen
 - Megatrendit: Globalisoituminen, digitalisoituminen, kestävä kehitys, terveys&hyvinvointi, kaupungistuminen...
 - Samat vaatimukset koulutuksen relevanttiuden näkökulmasta
- Tehokkuusvaatimus (”raha on tehokas konsultti”)
 - Kilpailulle altistuminen pistää miettimään millä tavalla voisi menestyä jatkossakin

Toisaalta...

- Mutta, että yhteistyöstä olisi hyötyä, niin kaikkien pitää olla hyviä, laatua ei voi korvata määrällä
- Mutta, tieteenalan traditiot muuttuvat hitaasti
 - Julkaisut, tehtävänäytöt...
- Mutta, innovaatiot syntyvät monesti ”start upeissa”
- Mutta, onko pienempi ketterämpi? Ison yksikön tehtävänä ”olla olemassa”?
- Mutta, voiko asian hoitaa verkostoilla?
 - Yhteiset digitaaliset materiaalit & muu koulutusyhteistyö
 - ”Palkanmaksu pienelle ryhmälle”, mutta suuren ryhmän tulokset

Käytännön seikkoja

- Pitäisi luoda edellytyksiä profiloitua
 - Tutkimusryhmät syntyvät itsenäisesti
- Pitäisi luoda insentiivejä ja edellytyksiä yhteistyöhön
 - Jopa aluksi yhteistyötä pelkästään yhteistyön vuoksi!
- Johdon tehtävänä auttaa näkemään yhteistyön hyödyt ja toisaalta tarttua tilisuuteen edistää yhteistyötä ja profiloitumista
- Yhteistyöhön pakottamisessa on iso riski