

HYNÄPRO *2008–2011*

RÄÄTÄLÖITYJÄ PALVELUJA
PIRKANMAALAISILLE
TEKNOLOGIA-ALAN PK-YRITYKSILLE



HANKE

HynäPro 2008 – 2011 kehitti räätälöidysti koko yritystä

- 4 **Projektipäällikön puheenvuoro**
Kehittämispalveluita yrityksille
- 6 **Arvet Oy**
AIKA-takkatuoteperhe markkinoille
HynäPron avulla
- 7 **Avemet Oy**
Apua saatu aina tarvittaessa
- 8 **Creanex Oy**
Pienten pk-yritysten koulutustarve jatkuva
- 9 **Exion Finland Oy**
Terästyä ja tehoa markkinointiin
- 10 **FennoSteel Oy**
Erikoistunut bisnes löysi kouluttajansa
- 11 **Oy Flinkenberg Ab**
Toiminnot yhden järjestelmän alaisuuteen
- 12 **Keskikapovalu Oy**
Kohti laajempia palvelukokonaisuuksia
- 13 **K.P. Säiliöt Ay**
Kaksi roolia hankkeessa:
avun saajana ja sen antajana
- 14 **Mateve Oy**
Maalämpöjärjestelmiä pirkanmaalaisille
asiakkaille
- 15 **Nokian NPT Oy**
Suurista heilahduksista tilauskanta- ja
kapasiteettihaasteita
- 16 **Oy Noisetek Ab**
"Onnistui erinomaisesti"
- 17 **Oricopa Oy**
Äänenvaimentimeen uusia ominaisuuksia
- 18 **Pajaservice Oy**
Kartoituksen kautta mielekäs koulutussetti
- 19 **Pesulax Oy**
Puhtaat lakanat - liinavaatepalvelu yksityisille
- 20 **P&K Yhtiöt**
Yhteistyö muiden yritysten kanssa
lisääntynyt merkittävästi
- 21 **Poratek ry**
Porapäiviltä pohjaa kehittämiselle
- 22 **Oy Tamware Ab**
Ovet auki myös tuleville hankkeille

OHJAUSRYHMÄ

- 23 **Ohjausryhmän kokoonpano**
- 23 **Puheenvuorot ja haastattelut**
ESR-koordinaattori Leena Tuunanen,
Pirkanmaan ELY-keskus
Yrityslähtöisyys HynäPron vahvuus
Koulutusasiantuntija Urpo Salkoaho,
Pirkanmaan ELY-keskus
Yhteishankintakoulutus - yhdessä yrityksen
kanssa henkilöstön parhaaksi
Ohjelmajohtaja Harri Kuusela,
Tampereen seudun osaamiskeskus
HynäPro meni aktiivisesti yrityksiin,
eikä jäänyt vain kirjoituspöydän taakse
Innovaatiojohtaja Anne-Mari Järvelin,
Tredea Oy
Seuraavaksi strategista uudistumista ja
innovaatiotoimintaa
Asiantuntija Matti Leivo,
Innovaatioympäristö,
Teknologiaeollisuus ry
Pk-yrityksissä tarvitaan myös vahvaa
liiketoimintaosaamista

TUOTTEISTETUT PALVELUT

- 28 **Asiakashankintapalvelu**
- ammattimyyjä ja seniorikonsultti täsmätöihin
- 29 **Tuoteväylä** tutkii ideat ja verkostoi
kaupallista kasvualustaa
- 30 **Keräävä harvesteri**
Metsäkonekeksinnön tarina

YHTEYDENOTOT JA LISÄTIEDOT HYNÄPRO-HANKKEESTA

Tredea Oy

Projektipäällikkö Jouni Myllymäki,
jouni.myllymaki@tredea.fi, p. 050 434 5820
Projektikoordinaattori Emmi Peltomäki,
emmi.peltomaki@tredea.fi, p. 040 820 4606
www.tredea.fi

- HynäPro-yhteenvetoraportin toimitus ja tekstit:
Tredea Oy ja Helena Virtain/MediaKomeetta
- Kuvat: Tredea Oy ja julkaisussa esitellyt yritykset.
Takakannen kuva Cao Xijian.
- Graafinen suunnittelu ja taitto:
Ari Kuusisto/Mediayhtiö B105 Oy
- PAINOS 6 / 2011



KEHITTÄMISPALVELUITA YRITYKSILLE

HynäPro-hanke käynnistyi toukokuussa 2008 ja se suunnattiin erityisesti pirkanmaalaisille pienille ja keskisuurille metalli- ja teknologiayrityksille.



Kolmivuotisen hankkeen tavoitteena oli kehittää koko yritystä ja näin luoda toimintaan jatkuvuutta, parempaa kannattavuutta ja kilpailukykyä eli kokonaisvaltaista hyvinvointia. Toisaalta hankkeessa osaltaan kehitettiin myös Protek-toimintamallia eli sitä, miten myös pienet yritykset voivat hyödyntää julkisesti tuettuja palveluita kuten Täsmä-Koulutusta ja myös saada tukea omien innovaatioidensa kehittämiseen.

Hankkeen kehittämistoimet toteutettiin asiantuntijapalveluina, yhteishankintakoulutuksina sekä tutkimus- ja oppilaitosten palveluina yrityksille. Yrityksille ja keksijöille avattiin ovia myös muihin hankkeisiin, Keksintösäätiön Tuoteväylään sekä ELY-keskuksen ja Tekesin palveluihin. Myös TRIO- ja TRIOplus- sekä OSKE -toiminnoissa oltiin aktiivisesti mukana.

HynäPro-yritysverkostossa rakennettiin yhteisiä toimintoja kuten koulutuksia ja yritysten välisiä hankkeita, jotka osaltaan edistivät syvällisempää verkostoitumista, rikastavaa vuorovaikutusta ja toisilta oppimista.

Hynä lopputulos - horison-tissa hivenen kirkastuvaa

HynäPron tavoitteena on ollut vaikuttaa virkistävästi ja tehokkaasti



yritysten toimintaan osaamista lisäämällä ja uusia työkaluja tarjoamalla.

HynäPro on tarjonnut yritysten pitkäjänteiseen kehittämiseen nimienomaan räätälöityjä palveluita, joiden tavoitteena on ollut parantaa yritysten toimintamahdollisuuksia. Hankkeessa yrityksille on laadittu omannäköinen kehittämissuunnitelma toimenpiteineen.

Kovasta kasvusta laakson kautta nousuun

Teknoliateollisuuden pk-yritykset Pirkanmaalla ovat viime vuosina kokeneet melkoisen myllyryksen. HynäPron hankeaikana on osaltaan pyritty lieventämään suhdanteiden rajujen muutosten aiheuttamaa lainehdintaa. Käytössä on ollut melko laajat työkaluarenaalit hankkeen omasta työstä ja ostobudjetista ELY:n tuotteistettujen palveluiden kautta Tekespalveluihin.

Verkostossa on ollut asiantuntijoita yksityissektorilta, tutkimus- ja oppilaitoksista sekä muilta julkisilta tahoilta. Myös Tuoteväylän kautta on autettu keksintöjä liiketoiminnan suuntaan.

Ajanjakso on ollut vaiherikas myös siksi, että hanketta suunniteltaessa kasvukäyrät olivat vielä ylöspäin. Samaan aikaan toteutuksen kanssa alkoi talouden jyrkkä alamäki: liikevaihdot putosivat pahimmillaan lähes nolliin. Hankkeen suunnitelmat eivät kuitenkaan olleet kasvuun liian tiukasti sidoksissa. Näin saimme mahdollisuuden joustavasti toteuttaa hanketta tilanteen vaatimalla tavalla.

Mitä hankkeista jää jäljelle kun ne päättyvät? Osaamisen lisääntyminen, uudistuneet strategiat, uudet liiketoiminnot sekä yhteistyö- ja kontaktiverkosto lienevät ne yritysten kannalta tärkeimmät tulokset.

Hankkeen seminaarien antia ovat sisällön ohella aina hyvät mahdollisuudet kontaktien luomiseen. Myös viestin tuonti julkiselle sektorille sekä tuettujen palveluiden, kuten TäsmäKoulutusten, kehittäminen entistä pienyrityksistä välttämättä ovat toiminnan pyryä saavutuksia. Pöytälaatikkokeksintöjen osalta taipaleet ovat eri vaiheissa ja osasta on aihe odottaa jopa menestystarinoita – aika näyttää!

Kiitän kaikkia HynäPro-hankkeessa mukana olleita. Pirkanmaalla tahtotila on selvä: maalit syntyvät jatkossakin räätälöidyillä joukkueella.

*Tampereella 6.6.2011
Jouni Myllymäki,
projektipäällikkö*

HynäPro - kehittyvä yritysverkosto teknoliateollisuudessa

- **Kesto:** 1.5.2008–30.6.2011
- **Koordinointi:** 1.5.2009 alkaen Tredea Oy, 1.5.2008–30.4.2009 Teknoliateollisuuskeskus Hermia Oy
- **Rahoitus:** Pirkanmaan ELY-keskus Euroopan unionin Euroopan sosiaalirahastosta sekä osallistuneet yritykset
- Hankkeen koulutus- ja konsultointiaktiviteetteihin osallistui 250 henkilöä 50 yrityksestä.

HYNÄPRO - 50 YRITYSTÄ JA 50 ERILAISTA TAPAA KEHITTÄÄ TOIMINTAA

HynäPro-hanke auttoi pk-yrityksiä kehittämään toimintaansa räätälöidysti ja sitä kautta erityisen vaikuttavasti. Työhön tartuttiin suunnitelmallisesti kunkin yrityksen lähtökohdista ja ehdoilla edeten sekä verkostoja hyödyntäen.

HynäPro-hankkeesta sai tukea yhteensä 50 yritystä ja yhteisöä, joista tähän raporttiin on poimittu pa-

rikymmentä kertomaan tehdystä kehittämistyöstä ja myös tulevaisuuden näkymistä.

Yritysten liiketoiminnan kehittämisen lisäksi HynäPro-hanke auttoi eteenpäin myös muutamaa yritys- ja keksijälähtöistä innovaatiota, esimerkkinä sivulla 30 esitelty metsäkoneinnovaatio.

ARVEMET OY

MITÄ KEHITETTIIN

- Omia uusia tuotteita ja markkinointia



AIKA-TAKKATUOTEPERHE markkinoille HynäPron avulla



Arvetmet Oy on ohutlevytuotteiden sopimusvalmistaja, joka toimii Ylöjärven Sopenmäen teollisuusalueella. Yritys suunnittelee, valmistaa, pakkaa ja tarvittaessa myös toimittaa tuotteet suoraan asiakkaalle.

Merialumiinia, terästä ja petsattua koivua

Keväällä 2011 Arvetmet toi markkinoille AIKA-takkatuotteet. Tuotteet on valmistettu merialumiinista, teräksestä ja petsatusta koivusta ja ne kestävät nimensä mukaisesti hyvin aikaa; suunnittelija on muotoilija **Henri Sydänheimo**.

HynäPro-hanke auttoi käytännöllisten ja kertakäyttökulutusta haastavien tuotteiden synnyttämisessä ja niiden markkinoinnissa.

– Yritykselle haluttiin saada oma uusi tuoteryhmä ja sitä kautta kasvua, Arvetmetin toimitusjohtaja **Yrjö Ojanen** sanoo.

– Hanke vahvisti uskoa ja toi ajatuksia erilaisista tuotemahdollisuuksista. Tuloksena ovat AIKA-tuotteet, jotka ovat jo myynnissä. Tuotteet ovat pitkälti käsityötä ja niillä on kymmenen vuoden takuu.

– Markkinointi on ollut ja on yhäkin kehityshaasteemme ja sen suhteen on vielä tehtävää. HynäPro oli hankkeena ok, vaikka meille Arvetmetissä mukaan lähteminen olikin haastavaa. ■

■ INFO

- **Yritys:** Arvetmet Oy, Ylöjärvi
- **Henkilöstö:** 16
- **Liikevaihto:** 2,3 M€
- **Toimiala, tuotteet ja palvelut:** ohutlevytuotteiden sopimusvalmistus
- www.arvetmet.fi

MITÄ KEHITETTIIN

- Liiketoimintasuunnitelma, laatujärjestelmä, vesi- ja laserleikkauskoulutus, uudet toimitilat



APUA SAATU aina tarvittaessa

Avemet Oy on metalliteollisuuden alihankintaan erikoistunut yritys, joka toimittaa asiakkailleen erivahuisia teräsleikkeitä. Järeitä polttoleikkausaihioita käyttävät esimerkiksi konepaja-, laivanrakennus-, louhinta- ja sahateollisuus. Toista ääripäätä edustavat anturi- ja sähkömoottoritekniikassa tarvittavat, valmiiksi asti laserleikatut osat.

Laatujärjestelmä yhtenä hankkeen antina

HynäPro-hankkeen aikana käynnistettiin Avemetin laatujärjestelmän teko, koulutettiin henkilökuntaa ja käytettiin lakimiespalveluja.

– Ilman hanketta laatujärjestelmän rakentaminen ei olisi mis-

sään vaiheessa todennäköisesti alkanutkaan. Etenkin isompia asiakkuuksia varten laatujärjestelmä on ehdoton. Valmista on nyt kesällä, sanoo tuotantojohtaja **Tuomo Valkama**.

– Vesileikkauskoulutuksen tarve syntyi, kun taloon ostettiin kohutuuhintaan uusi vesileikkauskone ”töineen ja asiakaskuntineen”. Toteutimme myös laserleikkauskoulutuksen.

– Lakimiespalveluihin nojauimme yrityksen arvonmäärittämissä ajankohtaisiksi. Tietoa tarvittiin lisäksi suunniteltua yritysostoa varten. Myös muutto uusiin toimitiloihin Etu-Hankkioon ja vanhan kiinteistömme vuokraaminen

sujui kaikkine käännteineen sujuvammin Tredean ja HynäPron avulla.

– Avemet on saanut hankkeelta paljon apua monissa asioissa, joihin meillä olisi mennyt paljon kallista aikaa. Apua on saatu aina kun on tarvittu, sanoo Tuomo Valkama. ■

■ INFO

- **Yritys:** Avemet Oy, Tampere
- **Henkilöstö:** 20
- **Liikevaihto:** 7 M€
- **Toimiala ja tuotteet:** metalliteollisuuden alihankinta, poltto-, hienosädeplasma-, vesi- ja laserleikkaus; teräsleikkeet
- www.avemet.fi

MITÄ KEHITETTIIN

- Projektinhallintaa, markkinointia ja viestintää

Pienten pk-yritysten KOULUTUSTARVE JATKUVAA

Creanex Oy on liikkuvien työkonoiden kehittämisen asiantuntija. Yritys suunnittelee ja valmistaa simulaattoriratkaisuja mm. työkonoiden kuljettajakoulutukseen. Creanexin asiakkaita ovat alan johtavat valmistajat, joiden kanssa liikkuvia työkonoiden kehittäminen ennakkolukulottomin ajatuksin ja vahvalla kokemuksella.

Olipa kyse koneen ominaisuuksista, kuljettajan osaamisesta tai työmenetelmistä: kaikkia näitä voidaan kehittää.

Itsenäisesti ehkä ei - hanke kannustaa kehittämiseen

Creanexissa myös henkilöstön osaamista päivitetään jatkuvasti.

– HynäPro-hanke on tarjonnut mahdollisuuksia toteuttaa sellaisia henkilöstön kehityshankkeita ja koulutusprojekteja, joihin yritys tuskin olisi itsenäisesti ryhtynyt, sanoo toimitusjohtaja **Antti Peltola**.

– Olemme järjestäneet viestintään ja markkinointiin liittyviä koulutus- ja kehitystapahtumia. Kehittäminen on voitu sopeuttaa osak-

si toimintaa. Niinpä samalla kun on opittu uusia asioita, on myös kehitetty omaa toimintaa. Henkilökunta on suhtautunut hankkeeseen erittäin myönteisesti.

Antti Peltolalla on parannusehdotuksia.

– HynäPron vahvuutena on ollut kevyt byrokratia hankkeen aikana. Kilpailuttamisen vaatimus valintavaiheessa ei aina ole järkevää, mikäli tarjolla on osava kumppani. Tredealla voisi olla enemmänkin neuvoteltuja paketteja tai sopimushintoja palveluja tarjoavien yritysten kanssa. Tässä ilmeisesti kilpailuttamisen vaatimus hankaloittaa tilannetta.

– Pienillä pk-yrityksillä on jatkuva koulutustarve, jota on valittavan helppo siirtää eri syistä. HynäPron kaltainen instrumentti tekee yrityksen kehittämisen helpoksi ja tuki auttaa huomattavasti siinä päätöstilanteessa, kun emmitään kustannusten suuruuden kanssa, sanoo Peltola. ■

■ INFO

- **Yritys:** Creanex Oy, Tampere
- **Henkilöstö:** 12
- **Liikevaihto:** 890 000 €, 6/2010
- **Toimiala ja palvelut:** liikkuvien työkonoiden kehittäminen; tuotekehityspalvelut, koulutus- ja simulaattoriratkaisut
- www.creanex.fi



MITÄ KEHITETTIIN

- Markkinointia, liiketoimintaa

TERÄSTYSTÄ JA TEHOA markkinointiin



■ INFO

- **Yritys:** Exion Finland Oy, Tampere
- **Henkilöstö:** 1-4, käytössä myös Oricopa Oy:n resurssit
- **Liikevaihto:** n. 110 000 €
- **Toimiala:** turvallisuusala
- **Palvelut:** turvallisuussuunnitelmat, järjestelmien asennukset, huollot ja ylläpidot, turvallisuusauditoinnit ja -selvitykset
- www.exion.fi

Exion Finland Oy suunnittelee ja toteuttaa luotettavia turvallisuusratkaisuja, yksittäisistä videovalvontajärjestelmistä aina laajoihin kokonaisratkaisuihin.

Tarjontaan kuuluvat muun muassa video- ja kulunvalvonta-, hälytin-, it-, paloilmoitin-, mobiiliturva-, rakenneturvallisuus- ja hoitajakatsujärjestelmät.

Uusi strategia ja sitä tukeva brändi

Tampereen Viinikassa toimiva Exion sai tiedon HynäPro-hankkeesta pääomistajansa Oricopa Oy:n kautta.

Exionin kehittämisessä keskityttiin markkinoinnin tehostamiseen. Projektin aikana suunniteltiin uusi strategia ja sitä tukeva brändi, joka sisälsi logon, nettisi-

vujen ja markkinointimateriaalien visuaalisen ilmeen sekä asiakaspalvelutilannetta kuvaavan arvopyyrän. Uudistuksen suunnitteli ja toteutti tamperelainen mainostoimisto, jonka kanssa yhteistyö on jatkunut hankkeeseen liittyneen projektin jälkeenkin.

Exion Finlandin **Veikko Nokkala** on tyytyväinen HynäPro:n kanssa tehtyyn yhteistyöhön.

– Asiat sujuivat hankkeen vetäjien kanssa yllättävänkin nopeasti ja helposti. Ja projektihenkilöstölle on aina voinut soittaa ja kaikkiin kysymyksiin on löytynyt vastaus, kiittää Nokkala.

HynäPro antoi Exion Finland Oy:lle tärkeää tukea haasteellisena aikana. Yritys tähtääkin nyt isompiin asiakkuuksiin ja kump-paneihin HynäPro-hankkeelta saadun markkinointiavun voimin. ■

MITÄ KEHITETTIIN

- Koulutusta tuotantolinjojen ylösajoon ja työvälineisiin

ERIKOISTUNUT BISNES löysi kouluttajansa

Parkanolainen **FennoSteel Oy** on erikoistunut pakoputkistojen valmistukseen. Jo ”hyllytavarana” FennoSteelin varastosta löytyy kaikkiaan 4 000 erilaista pakoputkityyppiä.

FennoSteelin suurimpia asiakkaita ovat autojen maahantuojat ja autotarviketukkuliikkeet, pääasialliset markkina-alueet ovat EU-maat, Venäjä ja Kanada.

Loistavia kehitysideoita putkenvalmistuslinjalle

Pitkälle erikoistunut yritys tarvitsee koulutusta, joka on myös pitkälle erikoistunutta ja tarkkaan kohdistettua.

– HynäPro-hankkeessa keskityimme koulutuksen kehittämiseen. Kun on mukana näinkin erikoistuneessa bisneksessä, sopi-

vaa ja täsmälleen tarpeisiimme osuvaa koulutusta ei ole helppoa löytää. Sitä lähdettiin hakemaan ja saatiin HynäPro-hankkeen avulla. Koulutuksen haussa keskityttiin uusien tuotantolinjojen ylösajoon ja työvälineisiin, kuvaa myyntipäällikkö **Juha Leppänen** FennoSteel Oy:stä.

– Hankkeen avulla saatiin alan parhaimmat ammattilaiset Parkanon kouluttamaan - ja koulutus

on tehty räätälöitynä juuri oikeaan tarpeeseen! Laitteemme ovat erikoiskoneita ja kouluttamista ei muuten markkinoilta edes löydy. Viimeisimmässä koulutuksessa saimme esimerkiksi loistavia kehitysideoita putkenvalmistuslinjalle.

– HynäPro-hanke oli hieno juttu, joka madalsi kynnystä lähteä hakemaan koulutusta. Toivottavasti jatkoa löytyy, sanoo Juha Leppänen. ■



■ INFO

- **Yritys:** FennoSteel Oy, Parkano
- **Henkilöstö:** noin 90 henkeä
- **Liikevaihto:** 12,5 M€, vientiä 50%
- **Toimiala ja tuotteet:** pakoputkistot, äänenvaimentimet, ohutseinäputket
- www.fennosteel.com



MITÄ KEHITETTIIN

- Toiminnanohjausjärjestelmää, laadittiin TäsmäKoulutus-suunnitelma

Toiminnot YHDEN JÄRJESTELMÄN ALAISUUTEEN



■ INFO

- **Yritys:** Oy Flinkenberg Ab, Valkeakoski, Valkeakosken yksikkö
- **Henkilöstö:** 98 (koko konserni)/2010
- **Liikevaihto:** 37 M€ (2010), ennuste 2011: 48 M€
- **Toimiala:** metalli- ja kivennäis-tuotteiden tukkukauppa, muu tekninen tukkukauppa
- **Keskeiset tuotteet ja palvelut:** teräslevyt, teräksen esikäsittely, betoniteräs, elektroniikan komponentit, teollisuuskemikaalit, työkalut
- www.flinkenberg.fi

Perheyritys **Oy Flinkenberg Ab** on keskittynyt tekniseen tukkukauppaan, kuten teollisuuden raaka-aineisiin, elektroniikan komponentteihin, teräsiin ja niiden jatkojalostukseen, teollisuuskemikaaleihin sekä työkaluihin. Tärkeimmät päämiehet ovat Euroopassa, huomattavia toimittajia on lisäksi Yhdysvalloissa ja Kaukoidässä.

Järkeistymistä ja mittareita seurantaan

Flinkenberg oli hynäläinen jo toista kertaa: 2005 - 2007 toimet kohdistettiin Valkeakosken yksikköön ja ulkopuolista näkemystä haettiin strategia-, koulutus- ja henkilöstöasioihin. Nyt oli aika kehittää toiminnanohjausjärjestelmää. Hankeaikana, vuonna 2010, investoitiin myös laserleikkauskoneeseen.



– Organisoimme kaikki toiminnot yhden järjestelmän alaisuuteen, sillä kuormitustietojen ynnä muiden mittareiden rakentaminen ei onnistunut vanhaan systeemiin. Projektissa yhdistettiin myynti-, osto- ja varastotoiminnot, sanoo osastopäällikkö **Pasi Närvänen**.

– Hankehyöty on tullut toimintojen järjeistymisestä sekä seurannan parantumisesta. Saimme luotua mittareita toiminnan tehokkuuden seuraamiseen.

Täsmäkoulutussuunnitelma koko henkilöstölle

Hankkeen aikana Flinkenbergille valmisteltiin lisäksi TäsmäKoulutus-suunnitelma. Suunnitelma kattoi koko yrityksen henkilöstön ja sen kautta saatiin jaettua myös yrityksen omaa osaamista.

– HynäPron läpivieminen oli kitkatonta, ainoastaan byrokratia vaivasi aika ajoin. Kiitokset siis hyvästä yhteistyöstä, toivottavasti löydämme uusia hankkeita. Tulevaisuudessa voisi siintää esimerkiksi vientikaupan tehostaminen Ruotsiin ja Baltiaan, sanoo Pasi Närvänen lopuksi. ■

MITÄ KEHITETTIIN

- TäsmäKoulutusta

Kohti LAAJEMPIA PALVELUKOKONAISUUKSIA

Keskipakovalu Oy on toiminut vuodesta 1956 asti kotimaisen ja ulkomaisen teollisuuden materiaali- ja osatoimittajana. Tulevaisuutta ovat yhä pitemmälle jalostetut koneistetut kappaleet ja kokonaisuudet.

Tuotteita valetaan pronssin lisäksi alumiiniseoksista.

HynäPro-hankkeen kanssa Keskipakovalulle suunniteltiin erikoisalalle sopivaa ja pätevää TäsmäKoulutusta.

Lamasta iski kipinä monitaitajien kouluttamiseen

Keskipakovalun kaksivuotinen laaja koulutusprojekti starttasi pahimman laman aikaan. Henkilöstölle on ollut tarjolla valimo- ja koneistustoimintaan liittyvää koulutusta ja lisäksi esimerkiksi työnjohto-, atk- ja turvallisuuskoulutusta. Koulutukseen sitoutti se, että koko henkilöstö oli mukana sen suunnittelussa ja useita kouluttajia oli myös meiltä, eli jaoimme osaamista.

– Koulutus alkoi, kun töitä ei paljon ollut ja tiedettiin kuitenkin tilanteen jatkossa paranevan. Väkeä koulutettiin uusiin töihin ja ristiin. Näin saimme monitaitajia ja samalla tuli apua tilapäisten poissaolojen paikkaukseen: tuotanto ei keskeydy, kun työntekijälle löytyy helpommin sijainen. Ristiinkoulutukset toteutettiin pääosin sisäisinä, kertoo toimitusjohtaja **Kimmo Markkula**.

Tilaukirjan sivut ovat nyttemmin täyttyneet.

– HynäPro loppui kesän kynnyksellä. Olemme saaneet siitä paljon hyötyä. Tosin viime aikoina työ on lisääntynyt ja koulutus on jo alkanut "haitata" työntekoa.

Parhailtaan Keskipakovalussa on käynnissä suuri muutos.

– Tontillemme nousee uusi koneistushalli vuoden loppuun mennessä ja koneistamo muuttaa vuokratiloista omiin tiloihin. Halli on suunniteltu siten, että koneistuksen lisääminen onnistuu, eli uusille koneinvestoinneille on tilaa, Kimmo Markkula laajentaa kohti tulevaa lopuksi. ■



■ INFO

- **Yritys:** Keskipakovalu Oy, Tampere
- **Henkilöstö:** yli 30
- **Liikevaihto:** 4,4 M€
- **Toimiala:** teollisuuden materiaali- ja osatoimittaja
- **Päätuotteet:** pronssivalut, putket, tangot, komponentit, koneistetut kokonaisuudet
- www.keskipakovalu.fi

MIHIN KESKITYTTIIN

- Yrityskaupat, koulutussuunnitelma, liiketoimintasuunnitelma

Kaksi roolia: AVUN SAAJANA JA SEN ANTAJANA

Toimitusjohtaja **Matti Koivunen K.P. Säiliöistä** on ollut mukana HynäPro-hankkeessa kahdessa roolissa: ohjaustyöryhmän jäsenenä ja oman yrityksen kehittäjänä.

– On hyvä, että pienehköt yritykset saavat apua sellaisiin asioihin kuten juridiikka, tekninen tuki ja koulutushankkeet. Niihin ei normaalisti välttämättä venytä, Matti Koivunen sanoo

– Toisaalta olen tuntenut itseni tarpeelliseksi ohjausryhmälle, jossa meitä käytännön tekijöitä oli vain kolme. Voi käydä helposti niinkin, että arjen pyöryksestä vieraantuneet konsultit heittelevät lennokkaita ideoita avaruuteen, josta niitä voi sitten poimia -rittäjän täytyy kuitenkin haaveiden lomassa tehdä joka päivä tietty summa rahaa.

Kohtaaminen naulakolla tulevan yritys lääkäriin kanssa

Matti Koivunen päätyi hankkeeseen mukaan sattumalta jutellessaan takkinaulakolla projektin henkilöiden kanssa koulutuspäivän jälkeen.

– Näissä hommissa tarvitaan henkilöitä, jotka osaa toimia tulkina asiantuntijoiden ja yrittäjien välillä, sanoo Koivunen.

On iso asia saada pohtia muiden kanssa

K.P. Säiliöt osallistui HyNään myös 2005–2007.

– Nyt on jo jatkovaihe päättymässä, mutta tuntuu yhä siltä, että napanuoraa on vaikea saada poik-



ki, kun ajan vaatimukset luovat jatkuvasti uutta tarvetta kehittyä.

– Harvoin on yrittäjälle mahdollista istua Teknillisen yliopiston professorien kanssa puhumassa nanotekniikasta, Koivunen kiittää saamastaan avusta tuotekehityksessä.

Hän muistuttaa, että toimitusjohtaja tuntee joskus olevansa tosi yksin, kun yön pimeydessä miettii ratkaisuja.

– On iso asia saada pohtia muiden kanssa. Plussan puolella mentiin, vaikka toivoinkin ohjausryhmään lisää osanottajia teollisuuden puolelta, sanoo Koivunen.

K.P. Säiliöiden miesvaltainen henkilökunta on osallistunut ammatilliseen koulutukseen, työilmapiiriin takia konsultteja ei ole tarvittu. ■



■ INFO

- **Yritys:** K.P. Säiliöt Ay, Kangasala
- **Toinen toimipaikka:** Hämeen Laatusäiliöt, Vierumäki
- **Henkilöstö:** 10–15
- **Liikevaihto:** 1,6 M€
- **Toimiala ja päätuotteet ja -palvelut:** metallisäiliöiden ja -pakkausten valmistus, huolto ja korjaus, toimintatarkastukset
- www.kpsailiot.com

MITÄ KEHITETTIIN

- Asiakashankintaa

MAALÄMPÖJÄRJESTELMIÄ pirkanmaalaisille asiakkaille

Mateve Oy on isojen kohteiden maalämpöratkaisuihin keskittynyt yritys, jonka toiminnan taustalla on usean vuoden tuotekehitys- ja tutkimustoiminta. Mateve auttaa asiakkaitaan hyödyntämään optimaalisilla elinkaarikustannuksilla maalämpöä erityisillä matalaenergiaverkostoilla ja Reflaenergiaput-

killa. Tärkeimpiä asiakkaita ovat teollisuus, kiinteistöyhtiöt ja julkinen sektori.

Apua asiakaskartoitukseen ja tarjouksien tekoon

Päätuotteenaan Mateve suunnittelee, toteuttaa ja toimittaa maa-

lämpöjärjestelmiä, joissa liikkuvat hyvinkin suuret energiamäärät. Järjestelmiä käytetään sekä lämmittämiseen että viilentämiseen.

– HynäPro-hankkeessa kehitimme erityisesti asiakashankintaa: kartoitimme potentiaaleja ja etsimme asiakkaita Pirkanmaan alueelta, sanoo toimitusjohtaja **Hannu Wäre.**

– Kokemuksemme HynäProsta ovat erittäin myönteisiä, saimme konkreettista apua ja asetetut tulokset saavutettiin. Kun asiakaspotentiaalit oli kartoitettu, lähes tyimme tarjouksen kanssa ja esitimme laskelmamme: näin paljon säästyy rahaa, kun siirtyy uusiutuvaan energiaan. Laskimme myös takaisinmaksuajan, kuvaa Wäre.

– Koska päätöksen pitää olla asiakkaalle mahdollisimman vaihtoehtoinen, selvitimme myös paikallisten viranomaisten vaatimat määräykset ja luvat.

Osaaja taloon helpolla tavalla

– HynäPro-hanke antoi meille helpohkon alun. Ehkä olisi ollut paikallaan pitää vielä muutama palaveri ja tarkastella saavutettuja tavoitteita ja hioa toimintatapoja sekä määrittellä kenties uusia tavoitteita.

– Kaiken kaikkiaan: mielenkiintoinen tapa yhdistää tekijä ja yritys. Tällä järjestelmällä olisi jatkossakin mahdollisuuksia löytää yrityksille osaavia tekijöitä pienellä sitoutumisella ja riskillä, sanoo Hannu Wäre lopuksi. ■

■ INFO

- **Yritys:** Mateve Oy, Vaasa
- **Henkilöstö:** 3
- **Liikevaihto:** 2011 budj. 2,6 M€
- **Toimiala:** uusiutuva energia
- **Päätuote:** Avaimet käteen - maalämpöratkaisut
- www.mateve.fi



MITÄ KEHITETTIIN

- Asiakashankintaa

SUURISTA HEILAHDUKSISTA tilauskanta- ja kapasiteettihaasteita

Nokian NPT Oy on pitkänlinjan alihankintakonepaja, joka tarjoaa asiakkailleen ruostumattomia ja haponkestäviä ohutlevy- ja teräsrakenteita, radiaattoreita sekä järeitä metalli- ja teräsrakenteita.

Nokian NPT tarttui HynäPro-hankkeen avulla asiakashankinnan haasteisiin.

– Laman seurauksena Pirkanmaan teknologiateollisuudelta lähti töitä Kiinaan ja Puolaan, minkä johdosta meidänkin tilauskantamme putosi. Siinä tilanteessa päätimme lähteä kehittämään asiakashankintaa ja suunnata ponnistelut määrättyille toimialoille. Isoja globaaleja yrityksiä emme aikoneet tavoitella, sanoo Nokia NPT:n toimitusjohtaja **Heikki Nokelainen**.

– Samanaikaisesti kun neuvottelut kartoituksen aikana löytyneiden kontaktien kanssa aloitettiin ja asiat alkoivat edetä, heräsivät myös jo olemassa olevat asiakkaat. Tilausmäärät kasvoivat voimakkaasti ja laman aikana lähes puoleen supistettu tuotantokapasiteettimme alkoi olla tiukoilla. Tilaukset lisättyinä potentiaaleilla suhteessa kapasiteettiin uhkasivat ylittää jo suoriutumiskyvyn, kuvaa Heikki Nokelainen asioiden saamaa sinänsä myönteistä käännettä.

– HynäPro-hanke onnistui mielestämme hyvin. Ainakaan vielä ei ole tarvetta suunnitella asiakashankintaprojektiin jatkotoimenpiteitä, sanoo Nokelainen. ■



■ INFO

- **Yritys:** Nokian NPT Oy, Ylöjärvi
- **Henkilöstö:** 70
- **Liikevaihto:** 7 M€
- **Toimiala, tuotteet ja palvelut:** alihankintakonepaja, ohutlevy- ja teräsrakenteet, radiaattorit, raskaat ja suurikokoiset metalli- ja teräsrakenteet, asennus
- www.npt.fi

MITÄ KEHITETTIIN

- Asiakashankintaa

”ONNISTUI ERINOMAISESTI”

Oy Noisetek Ab on meluntorjunnan asiantuntija. Yritys on hyödyntänyt Tredean virittämää Asiakashankinta-palvelua HynäPro-hankkeessa eli käyttänyt ulkopuolista myyntivoimaa projektiluontoiseen ja rajattuun asiakashankintatarpeeseen.

– Meillä oli selkeä tarve: tietty asiakaskunta ja tuoteperhe, jonka myyntiä haluttiin edistää. Halusimme itse satsata myyntiin, mutta meillä ei ollut riittävää omaa resurssia, toimitusjohtaja **Jussi Eerola** kertoo.

Tarjous ammattimyyjästä projektiluontoiseen hankkeeseen tuli Noisetekille siis sopivasti.

– Konkreettinen työ oli tehdä markkinaselvitys, päivittää potentiaalinen asiakaskunta, sen yh-

teystiedot ja avainhenkilöt, sekä herätellä kiinnostusta tuotteeseemme. Olemme tuloksiin tyytyväisiä, sanoo Eerola.

Toimitusjohtaja arvioi, että itse tehden projekti olisi tietysti vienyt enemmän omaa aikaa ja edennyt vaihteittain, ja yhteyttä olisi ehkä otettu vain ilmeisimpiin asiakkaisiin. Nyt saatiin myös uusia tuttavuuksia ja kontakteja.

Selkeä tehtävänanto, hyvä valmistautuminen

Onnistuminen lyhytaikaisen täsmäresurssin käytössä edellyttää Eerolan mielestä sitä, että annettu tehtävä on suppea, selkeä ja yksinkertainen.

– Työhön pitää pystyä paneutumaan nopeasti ja myös tuloksia pitää pystyä saamaan aikaiseksi.

Meillä oli hyvin suunniteltu hanke ja välillä tarkistettiin suuntaa.

Loppuyhteenvedossa käytiin yhdessä tulos läpi ja suunniteltiin jatkotoimet. Tässä seniorikonsultin tuki ja kokemus olivat arvokkaita. Seurantapalaverikin oli tärkeä.

Eerola korostaa, että projektin onnistumiselle äärimmäisen tärkeää oli myös yrityksen oma sitoutuminen ja valmistautuminen sekä oman henkilöstön mukaanotto ja sitouttaminen.

– Kun ulkopuolinen myyjä tulee organisaatioon, se ei tarkoita, että oma väki olisi jotenkin epäonnistunut, vaan että taloon tulee resurssi auttamaan ja tukemaan. Etukäteen on muistettava suunnitella sekin, että uuden myyjän rynnistyksen tuloksiin pystytään vastaamaan, sanoo Eerola. ■



■ INFO

- **Yritys:** Oy Noisetek Ab, Kangasala
- **Henkilöstö:** noin 30
- **Liikevaihto:** noin 4 M€
- **Tuotteet ja palvelut:** kokonais- ja osaratkaisut koneiden ja laitteiden meluongelmiin
- www.noisetek.fi

Lähde: Anni-Kaisa Knuutilan artikkeli / Tredean uutiskirje

MITÄ KEHITETTIIN

- Tuotekehitystä / TTY:n Materiaaliopin laitoksen diplomityö

Äänenvaimentimeen UUSIA OMINAISUUKSIA



■ INFO

- **Yritys:** Oricopa Oy, Orivesi
- **Henkilöstö:** 48
- **Liikevaihto:** 5,2 M€
- **Tuotteet ja palvelut:** puolustus- ja turvallisuusalan tuotteet ja palvelut
- www.oricopa.fi

Oricopa Oy on puolustusvoimien ja -teollisuuden, turvallisuusalan ja toimialaansa liittyvien organisaatioiden tärkeä yhteistyökumppani. Osamisen ydintä ovat koulutusjärjestelmät ja -palvelut, turvallisuusalan teknologia ja palvelut sekä aseiden huolto ja modernisointi.

HynäPro-kehittäminen toteutui Oricopassa diplomityönä Tampereen teknillisen yliopiston (TTY) Materiaaliopin laitokselle. Aiheena oli uuden tuotteen kehittäminen.

– Kyse oli äänenvaimentimen valmistamisesta uusista materiaaleista. Tavoiteltuja ominaisuuksia olivat esimerkiksi keveys ja lämmön heijastamattomuus, sanoo toimitusjohtaja **Petri Antila** Oricopasta.

– Tavoitteena oli teknisempi ”oma tuote” kuin mitä edustavat vanhat traditionaaliset yksilöt. Uuden ajattelumallin myötä haluamme saada vanhoilta tuotteilta kilpailuasemaa markkinoilta.

Tuotteenkehittämisen projektimalli

Hynä Pro-hankkeesta irtosi ja koki Oricopalle monia etuja, tehtiin myös hyvä havainto.

– Suurin hyöty tuli tuen muodossa: saimme valjastettua resursseja projektiin. TTY:n myötä aukesi hyödyllisiä ja laajempia näköaloja, kertoo Petri Antila.

– Hanke on virkistänyt omaa tuotekehitystoimintaa ja olemme luoneet tuotteenkehittämisen projektimallin. Tätä mallia tulemme hyödyntämään tulevaisuuden hankkeissa.

– Jälkikäteen on kuitenkin syytä todeta, että yrityksenä emme ole osanneet hyödyntää eri osapuolten resursseja parhaalla mahdollisella tavalla. Tämän huomaa minen on ollut yksi suuri hyöty. Yhteistyöresurssien osaaminen tulee selvittää aiempaa paremmin, jotta saamme kaiken hyvän irti, sanoo Petri Antila lopuksi. ■

MITÄ KEHITETTIIN

- Henkilöstökartoitus, koulutussuunnitelma, kielikoulutus, toiminnanohjausjärjestelmän koulutus

KARTOITUKSEN KAUTTA mielekäs koulutusetti

Pajaservice Oy on työstö- ja prosessikoneiden huollon ja kunnossapitotöiden asiantuntijayritys. Kaikki, mitä talossa tehdään, on erikoisosamista.

Pajaservicen asiakaskuntaa edustavat suuret konsernit kotimaassa ja ulkomailla sekä joukko pk-yrityksiä.

– HynäPro-hanke pistettiin käyntiin keskustelukierroksella koko henkilökunnan kanssa. Kahdenkeskisissä konsulttitapaamisissa pohdittiin rinnan omaa ja yrityksen kehitystä. Yhteenedon perusteella toteutui englannin kielen kertauskoulutus ja myöhemmin uuden toiminnanohjausjärjestelmän kou-

lutus toimistoväelle, sanoo toimitusjohtaja **Kalevi Humpas**.

– Rahoituksen haun avustaminen oli merkittävä tekijä koulutusten toteutuksessa, ilman sitä emme olisi lähteneet tähän. Työntekijöiden kertomana koulutus oli mielekäs kokonaisuus. Suurimpia



murheita kokoisellemme yritykselle on se, että kaikki tämänsuuntainen toiminta vie omaa työaikaani, koska delegointi ei kovin helposti onnistu, sanoo Humpas.

– Lisäpotkua ja kontakteja saatiin myös ulkomaankaupan kehittämiseen, kertoo Humpas.

Kehittämistyö hankkeen avulla uusi aluevaltaus

Kehittämistyö hankkeen avulla oli Pajaservicelle uusi aluevaltaus.

– Tietämyksemme eri tukimuodoista ja erilaisista hankkeista ennen HynäPro-linkkiä oli täysin olematonta. Uskoisin vastaavia ilman tietoa olevia yrityksiä olevan aika paljon. Hankkeiden tiedotuskanavia tulisi miettiä: mitä kautta yritykset parhaiten tavoitettaisiin, sanoo Humpas.

– Tämäntyyppistä toimintamallia tarvitsemme jatkossakin. Eri-tyiskiitos paneutumisesta ”murheisiimme” kuuluu yhteyshenkilöllemme Tredeassa.

Toimitusjohtaja Kalevi Humpas on ollut mukana myös HynäPro-hankkeen ohjausryhmässä. ■

■ INFO

- **Yritys:** Pajaservice Oy, Pirkkala
- **Henkilöstö:** 23
- **Liikevaihto:** 2,49 M€
- **Toimiala:** kunnossapito
- **Päätuotteet ja palvelut:** työstö- ja prosessikoneiden huolto ja kunnossapito. Koneiden siirrot ja asennukset.
- www.pajaservice.com



MITÄ KEHITETTIIN

- Asiakashankintaa, myyntiä

PUHTAAT LAKANAT - liinavaatepalvelua yksityisille

Pesulax Oy:llä on pitkä kokemus erilaisten yritysten tekstiilihuollosta. Olivatpa kyseessä sitten ravintoloiden pöytäliinat tai asentajien haalaripyykki, puhdasta jälkeä syntyy pesutekniikalla, joka kunnioittaa luontoa ja ympäristöä.

HynäPro-hankkeen avulla Pesulaxissa paneuduttiin asiakashankinnan ja myynnin kehittämiseen.

– Ryhdyimme miettimään laajennusta palvelupuolelle, mikä on yksityisen keski-suuren yrityksen kilpailukeino markkinoilla. Maailma muuttuu sellaista tahtia, että osa jo pesettää pyykin Virossa, sanoo toimitusjohtaja **Jari Nieminen**.

– Nykypäivänä pitää kehittyä koko ajan. Emme voi kilpailla hinta edellä, kun riski on täysin omalla rahalla. Kurssitimme siis henkilökuntaa ja itse ilmoittauduin ELY-keskuksen Liiketoiminnan ja markkinoinnin kehitysohjelmaan, mistä seurasi johdatus HynäPro-ohjelmaan, taustoittaa Nieminen.

Kuljetusratkaisun jäljillä

Jari Niemisen pyörittelemää palvelutuoteideaa kehuttiin jalostuskelpoiseksi. Idea oli liinavaatepalvelun kehittäminen.

– Ryhdyimme HynäPron konsultin kanssa kartoitustöihin ja kysymään halukkuutta vaihtolakanapalveluun. Kuljetus jäi kuitenkin ratkaisematta. Idea eteni seuraavaan vaiheeseen, kun ostimme konsulttipäiviä ELY-keskuksesta.



Keksimme, että ideaa pitää myydä laajemmin, jotta kuljetus ei tee pakettia liian kalliiksi.

– Esite uudesta palvelusta on jo tullut painosta ja lähetetty useille potentiaalisille asiakasyrityksille. Jari Nieminen kuvailee henkilökunnan asennetta uuteen avaukseen tyytyväisenä.

– Tämä on viiden vuoden projekti. Olen erittäin positiivisella mielellä. Se on luonnevika. Lähtipä tämä hanke lentoon tai ei, minulla on vahva usko tulevaisuuteen, sanoo Nieminen. ■

■ INFO

- **Yritys:** Pesulax Oy, Tampere
- **Henkilöstö:** noin 10
- **Liikevaihto:** noin 650 000 €
- **Toimiala:** pesulapalvelut
- **Tärkeimmät tuotteet ja palvelut:** pesupalvelut tynnyliinoista mattoihin
- www.pesulax.fi

MITÄ KEHITETTIIN

- Strategiaa, myyntijärjestelmää ja toiminnanohjausta

YHTEISTYÖ MUIDEN YRITYSTEN KANSSA lisääntynyt merkittävästi



■ INFO

- **Yritys:** P&K Yhtiöt / P&K Steel Oy, Tampere ja Konepaja P&K, Nokia
- **Henkilöstö:** n. 25
- **Liikevaihto:** n. 2,4 M€
- **Tuotteita ja palveluita:** konepajateollisuuden sopimusvalmistus, prosessi-, laite- ja putkistokannakointijärjestelmät sekä tarvikejärjestelmät ja niiden teräsrakenteet
- www.pkyhtiöt.com



P &K Yhtiöt on ollut mukana HynäPro-hankkeessa alusta alkaen. Toimitusjohtaja **Esa Rauhala** arvostaa löytyneitä uusia kontakteja sekä hankkeen roolia yritysten yhteentuojana ja keskustelutilaisuuksien järjestäjänä.

– Vaikka tarpeeseen vastaava koulutus ja strategian suunnittelu on tuonut konkreettista hyötyä yrityksellemme, on HynäPron kautta tapahtunut verkostoituminen ollut yksi suurimmista hankkeesta saamistamme hyödyistä. Yhteistyöm-

me muiden yritysten kanssa on lisääntynyt koko ajan hankkeen myötä, kertoo Rauhala.

Aktiivisuus a ja o

Esa Rauhala korostaa myös yrityksen omaa aktiivista roolia uuden kontaktipinnan luomisessa. Parhaimmillaan työskentely hankkeen parissa on sekä vienyt hanketta eteenpäin että tuonut uusia ideoita yritykseen. HynäPron avulla P&K Yhtiöissä on muun muassa hiottu strategiaa ja kartoitettu uut-

ta myyntijärjestelmää sekä koulutettu uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöä.

– Jatkossa toivon hankkeilta panostusta uusien ideoiden ja innovaatioiden jalostamiseen liiketoiminnaksi. Myös vientiponnistelu- lujen tukeminen on tärkeää, toteaa Rauhala.

P&K Yhtiöiden toimitusjohtaja Esa Rauhala on toiminut myös osan hankeajasta ohjausryhmän puheenjohtajana. ■

MITÄ KEHITETTIIN:

- Koulutussuunnitelmaa, kehittämiskonseptia

PORAPÄIVILTÄ pohjaa kehittämiselle

Poratek ry on kaivonporausalan etujärjestö asiakkaille ja urakoitsijoille.

Energiakaivojen suosion kasvun myötä Poratek havaitsi tarpeen kehittää alalle yhteisiä toimintatapoja ja omaa koulutusta, jotta ammattitaitoiset ja vastuulliset urakoitsijat pärjäisivät kilpailussa erilaisten toimijoiden määrän kasvaessa.

Huhtikuussa 2011 kutsuttiin koolle kaivonporausalan siihen asti suurin valtakunnallinen kehittämisfoorumi, Porapäivät.

HynäPro oli vauhdittamassa kehittämistä hyvään alkuun.

– Lähdimme yhdessä suunnittelemaan Poratekin kehittämisprojektia. HynäPron avulla pyrittiin selvittämään jäsenyritysten yhteinen tahtotila yhdistyksen toiminnan kehittämiseen sekä rakentamaan raamit ja sisältö ensimmäiselle kehittämisfoorumille, Porapäiville, sanoo Poratekin hallituksen puheenjohtaja **Jukka Stenberg**

Tyke-hakemus liikkeelle

HynäPro-hanke auttoi yhdistyksen hallitusta alkuun mallintamalla kaivonporausprosessin ja määrittelemällä kehittämiskohteet. Asiaa tarkentui ja täydentyi Porapäivillä, jossa koolla oli jäsenyritysten edustajien lisäksi alan asiantuntijoita ja viranomaisia.

Osallistujat loivat aktiivisen työpajatyöskentelyn tuloksena pohjan kaivonporausalan yhteisille toimintamalleille sekä koulutusohjelmalle.

Materiaalia hyödynnettiin Tyke-

hakemuksessa, jolla tähdätään alan yhteisten toimintamallien kartoitukseen ja kuvaamiseen.

Startti laajalle ja pitkäaikaiselle kehittämiselle

Julkinen hanketoiminta mahdollistaa pienille toimijoille uusia ja kustannustehokkaita kehittämismahdollisuuksia. Ongelmallista on, ettei pieni toimija ilman asiantuntevaa apua osaa eikä pysty kartoittamaan tai hyödyntämään julkisia hankkeita.

Poratekin tapauksessa ammat-

tilainen näki tarpeen ja kokonaisuuden ja osasi ehdottaa erilaisia vaihtoehtoja sekä neuvoi julkisiin rahoitusmahdollisuuksiin liittyvissä asioissa. Kehittäminen ei olisi käynnistynyt tässä mittakaavassa ja näin nopeasti ilman asiantuntevaa kehittämisapua ja sitä kautta erilaisia julkisia hankkeita ja rahoitusinstrumentteja.

– Saimme HynäPron avulla hyvän startin laajalle ja pitkäaikaiselle kehittämishankkeelle, sanoo Stenberg. ■



■ INFO

- **Yhdistys:** Suomen Kaivonporausurakoitsijat r.y. / Finlands Brunnsbörningsentreprenörer r.t.
- **Jäseniä:** yli 30
- www.poratek.fi

MITÄ KEHITETTIIN

- CAD-koulutusta ja koulutusmahdollisuuksia

OVET AUKI myös tuleville hankkeille

Oy Tamware Ab suunnittelee ja valmistaa liikkuvan kaluston ovijärjestelmiä. Tamwaren ovia on käytössä muun muassa busseissa ja junissa. Tehtaat sijaitsevat Maalahdesa ja Tampereella, tuotannosta yli 90 % menee vientiin. Yritys on perustettu 1975 ja se on alansa edelläkävijä Euroopassa.

Kiitosta ja parannusehdotuksia

HynäPro-hanke saa sekä kiitosta että parannusehdotuksia Tamwaren suunnittelupäällikkö **Jani Suojansalolta**.

– HynäPro oli erittäin tervetullut lisäämään henkilöstön koulutusmahdollisuuksia. Siitä oli hyötyä suunnittelun muutoksen läpiviennissä ja tehokkuuden parantamisessa, sanoo Suojansalo.

– Heikkoutena oli liiallinen ”joustavuus”. Mielestäni hankkeesta olisi voinut tehdä selkeät tuotepakettikuvaukset, joita varsinkin pk-yritykset olisivat voineet hyödyntää. Eli valmiita toimintamalleja, joita olisi helppo soveltaa käytännössä omiin tarpeisiin. Vahvuutena oli byrokratian vähäisyys verrattuna vastaaviin muihin julkisiin rahoituksiin.

Näkyvissä massaräätälöinti- ja it-projekteja

Myös tulevaisuudessa Tamwaresa voisi olla HynäPro-tyyppisen hanketoiminnan paikka.

– Syksyllä 2011 on tarkoitus käynnistää massaräätälöintiprojekti, johon hankkeesta olisi ollut apua.

– Hanke näyttäisi toimivan hyvin ainakin ohjelmistojen käyttökoulutuksessa. Koska joitakin it-projekteja on näköpiirissä, uskoisin, että tarvetta vastaavalle tuelulle koulutukselle on, visioi Jani Suojansalo. ■



■ INFO

- **Yritys:** Oy Tamware Ab, Tampere
- **Henkilöstö:** noin 80
- **Liikevaihto:** noin 13 M€
- **Toimiala:** autoteollisuus
- **Tärkeimmät tuotteet:** bussien, junien ja metrojen ovet ja niihin liittyvät varusteet.

OHJAUSRYHMÄTYÖSKENTELY välitöntä ja innovoivaa

HynäPro-hankkeen ydinajatuksena oli, että kunkin yrityksen on löydettävä tilanteeseensa paras mahdollinen toimintatapa ja verkosto ja että työhön on tartuttava suunnitelmallisesti yrityksen lähtökohdista ja ehdoilla edeten. HynäProsta verkostoihin haluttiin tehdä yrittäjän täsmälinkki kehittämiseen.

Tämä päämäärä viitoitti tietä myös HynäPro-ohjausryhmätyöskentelylle. Ohjausryhmätyöskentelyä voi luonnehtia välittömäksi ja innovoivaksi keskusteluksi ja samalla tarkaksi taloudenpidon seurannaksi. Muutoksia ja kehittämisehdotuksia projektisuunnitelmaan tehtiin tarpeen mukaan. Yrittäjien aktiivinen toiminta ohjausryhmässä toi toimintaan hyvin käytännön näkökulmaa.

HynäPro-hankkeen ohjausryhmä

- **Toimitusjohtaja** Kalevi Humpas, Pajaservice Oy
- **Toimialajohtaja** Teija Junttila, Tampereen Työ- ja elinkeinotoimisto
- **Innovaatiojohtaja** Anne-Mari Järvelin, Tredea Oy
- **Toimitusjohtaja** Matti Koivunen, K.P. Säiliöt Ay
- **Ohjelmajohtaja** Harri Kuusela, Älykkäät koneet -osaamiskeskusohjelma, Tampereen seudun osaamiskeskus, Nanoteknologia
- **Asiantuntija** Harri Leivo, Teknologiateollisuus ry
- **Toimitusjohtaja** Esa Rauhala, P&K Yhtiöt
- **Koulutusasiantuntija** Urpo Salkoaho, Pirkanmaan ELY-keskus
- **Toimitusjohtaja** Ari Tuulentie, Tredea Oy
- **ESR-koordinaattori** Leena Tuunanen, Pirkanmaan ELY-keskus
- **Projektikoordinaattori** Timo Sälli, Pirkanmaan ELY-keskus
- **Esittelijät:** projektipäällikkö Jouni Myllymäki ja projektikoordinaattori Emmi Peltomäki



ESR-KOORDINAATTORI LEENA TUUNANEN,
Pirkanmaan ELY-keskus

YRITYSLÄHTÖISYYS HynäPron vahvuus

HynäPro-hankkeessa on teknologiateollisuuden haastavasta tilanteesta huolimatta pystytty kokonaisvaltaiseen ja yritysälähtöiseen toimintatapaan. Hankkeen vahvuutena ovat olleet räätälöidyt yritysälähtöiset kehittämistoimet.

HynäPro-hankkeessa on konkreettisesti hyödynnetty eri rahoitusinstrumentteja ja palveluja räätälöidyn erityisesti pienten yritysten tarpeisiin. Teknologiateollisuuden kilpailutekijöiden muuttuessa alueen pk-yritykset ovat joutuneet uuteen tilanteeseen. Parhaimmillaan HynäPro-hankkeen ansiosta yritysälähtöisyys jää osaamista sekä verkostoja muihin yritysälähtöisiin asiantuntijoihin.

Hankkeiden kehittämistyö tukee ELY-keskuksen toimintaa

Pirkanmaan ELY-keskuksen tavoitteena on muodostaa asiakasälähtöisiä ja vaikuttavia maakunnallisia

kehittämiskokonaisuuksia. Hanketoiminnalla vahvistetaan Pirkanmaan tärkeimpien klustereiden toimintaedellytyksiä ja kilpailukykyä sekä tuetaan uusien potentiaalisten klustereiden kehittämistä. Hankkeissa tehtävä kehittämistyö tukee hyvin ELY-keskuksen muuta toimintaa ja tuottaa toimintaan lisäarvoa.

Hanketyö on ennen kaikkea verkostotyötä, jota tehdään yhteistyössä eri kumppaneiden kanssa. ELY-keskuksen hankkeille myöntämä EU-rahoitus on osarahoitusta, kehittämistyötä rahoittavat ja siihen sitoutuvat myös alueen muut kehittäjäälähtöt. Hanke on tavoitteiltaan, tehtäväälähtöiltään ja kestoltaan rajattu kokonaisuus.

Hanketoiminnan punaisena lankana on uusien ratkaisujen ja toimintatapojen hakeminen, kokeileminen ja toteuttaminen sekä hyväksi havaittujen käytäntöjen levittäminen. Kehitettävää on vielä siinä, miten hankkeiden hyvät tulokset jäävät hankkeen päättymisen jälkeen elämään osana normaalia toimintaa. ■

KOULUTUSASIAN TUNTIJA URPO SALKOAHO
Pirkanmaan ELY-keskus

YHTEISHANKINTAKOULUTUS

- yhdessä yrityksen kanssa henkilöstön parhaaksi

Pirkanmaan ELY-keskus tukee pk-yritysten kehittämistä eri vaiheissa ja eri tavoin. Yhteishankintakoulutus on havaittu toimivaksi täsmätavaksi myös pk-yritysten toiminnan kehittämisessä.

Se on koulutusta, jonka yritys, kouluttaja, ELY-keskus ja työ- ja elinkeinotoimisto yhdessä suunnittelevat ja toteuttavat konkreettiseen tarpeeseen. Erityisen myönteistä on ollut koulutuksen hyvä vaikuttavuus. Yhteishankintakoulutusta käytettiin rahoitusmuotona kymmeneen yritykseen myös HynäPro-hankkeessa.

Kokonaisvaltaisesti ja aidon ennakoivasti tulevaisuuden tekoon

Kehittämisen ja kouluttamisen on hyvä olla paitsi kokonaisvaltaista, myös ennakoivaa. Tavoitteena on, että yritykset eivät vain reagoisi markkinoiden heilahtelujen mukaan, vaan ne myös aidon ennakoivasti tekisivät omaa tulevaisuuttaan. Ennakointihan on parhaimmillaan tulevaisuuden todeksi tekemistä.

Kaikki lähtee johtamisesta: mitä me yhdessä saamme aikaan

Nykynäkemyksen mukaan julkisen sektorin panostusten henkilöstökoulutukseen tulee kohdentua niihin osa-alueisiin yritystoiminnassa, joita yleisesti pidetään tuottavuuden ja työhyvinvoinnin kannalta merkittävinä.

Kaikki lähtee johtamisesta. Kun yrityksen kehittämistarpeita arvioidaan, tulisi yrityksen johdon ensinnä katsoa peiliin ja arvioida olisiko yrityksen johtamisessa jotain kehitettävää tai uutta opittavaa.

Niin tärkeää kun hyvä ammatillinen osaaminen on, niin työn tuottavuus mitataan ennen kaikkea ryhmässä: mitä me yhdessä saamme aikaan. Entistä useammin työpaikan kehittämisessä katsotaan yksittäistä osaamisvajetta laajemmin, mitä ryhmänä pitäisi osata. Silmäteränä ja kehittämisen kohteena ovat siis työprosessit.

Jatkuvan kehittämisen työote

Jokainen yritys voi tykönsä miettiä, mitkä ovat ne yrityksen rakenteet tai toimintatavat, joilla ylläpidetään jatkuvan kehittämisen työotetta. Millä ja miten ne innovaatiot syntyvät omalla porukalla.

Työhyvinvointi liitettiin aiemmin kapeasti työturvallisuuteen, työterveyteen ja yrityksen järjestämiin tai tukemiin viihdetilaisuuksiin. Työssä jaksamisen ongelmien nousua enemmän pintaan, on ryhdytty tarkemmin miettimään mikä työpaikoilla mättää, kun ei jakseta.

Parannuskeinot löytyvät usein työn organisoinnista, työn vaativuuden ja osaamisvaateiden tasapainosta. Näihin voidaan vaikuttaa. Kaikkea tätä on nykytuotoinen yhteishankintakoulutus – yh-

dessä yrityksen kanssa, henkilöstön parhaaksi.

Huolenpitoa taantuman aikaan

Valistuneimmat teknologia-alan yritykset näkivät myös HynäPron alkamisaikoihin, että tilapäisen taantuman aikana kannattaa joka tapauksessa satsata henkilöstöön. Kun juuri oli eletty työvoimapulan aikaa, osa yrityksistä katsoi, että työvoimasta on tavalla tai toisella pidettävä huolta. Useimmiten huolenpito tarkoitti lomautusta irtisanomisen sijaan, mutta parhaimmissa tapauksissa yritykset lähtivät myös syvemmin petraamaan henkilöstön taitoja ja osaamista.

HynäPro kehittänyt yhteishankintakonseptia

HynäPro on antanut apuaan yrityksille esimerkillisesti. Eräs toimitusjohtaja onkin tituleerannut HynäPron henkilöstöä kuvaavasti ”yritystohtoreiksi”.

HynäProlla on ollut myös tuotekehitystehtävä ja kehitettävänä on ollut yhteishankintakonsepti. Tuotekehityksellä yhteishankintatuote onkin saanut nykyisen muotonsa.

Kaikkiaan HynäPro on jättänyt pysyvän jäljen yritysten kehittämisen haastavalla saralla. Hanke on ollut ammattimaisissa käsissä ja hyvässä ohjauksessa. ■



OHJELMAJOHTAJA, COO HARRI KUUSELA
Älykkäät koneet -osaamiskeskusohjelma,
Tampereen seudun osaamiskeskus, nanoteknologia

HYNÄPRO MENI AKTIIVISESTI YRITYKSIIN, eikä jäänyt vain kirjoituspöydän taakse

Älykkäät koneet -osaamiskeskuksen ohjelmajohtaja Harri Kuusela oli aiemmissa tehtävissään käynnistämässä HynäPro-projektia vuonna 2008. Hän on ollut mukana myös hankkeen ohjausryhmässä.

– Hanke on ollut merkittävä, koska Pirkanmaalla on paljon pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Älykkäät koneet -ohjelmassa on fokus pääasiassa isoille yrityksille, mutta sen avulla voidaan valmistella hankkeita, jotka kehittävätkin pienempien yritysten kanssa esimerkiksi verkostoitumista. HynäPro

on onnistunut menemään aktiivisesti yrityksiä lähelle, se ei ole jäänyt vain kirjoituspöydän taakse, sanoo **Harri Kuusela**.

– Lopputuloksena onnistuttiin parantamaan mukana olleiden yritysten mahdollisuuksia joko kehittää alihankintasuhteita, omia tuotteita tai muuta osa-aluetta. Kysymyksiäkin jäi: mihin kohdistaa seuraavat toimenpiteet ja onko jäljellä halukkaita yrityksiä, jotka voisivat hyötyä vastaavasta hankkeesta, rakennemuutoksen kourissa kun yhä eletään.

– Olennaista pienille yrityksil-

le on kyky kehittää omia tuotteita, luoda verkostoja ja viedä maailmalle eli kansainvälistyä, Harri Kuusela kiteyttää.

Monet hankkeet liittyvät kätevästi toisiinsa.

– Yhteistyö Tredeaan oli hyödyllistä. Kun esimerkiksi järjestimme seminaaria nanopinnoitteista koneenrakentajille, kustannukset jaettiin ja paikalle saatiin yhteiset verkostot, havainnollistaa Kuusela yhteistyötä. ■



INNOVAATIOJOHTAJA ANNE-MARI JÄRVELIN
Tredea Oy

Seuraavaksi strategista uudistumista ja INNOVAATIOITOIMINTAA

Mihin tarpeeseen HynäPro 2008 – 2011 luotiin, entä seuraavaksi?

– HynäPro kohdentui yhteen Tampereen seudun tärkeimmistä toimialoista, koneenrakennusteollisuuteen. Näin se edusti tärkeää osaa Tredean projektipaletista.

Hanke kohdistui pääasiassa pk-sektoriin, jonka rooli käynnissä olevassa rakennemuutoksessa on merkittävä.

– Ohjausryhmätyöskentely oli keskustelevaa ja linjaavaa ja yritysten edustajat aktiivisia. Seuraavaksi keskitytään yritysten

strategisen uudistumisen mahdollistamiseen ja innovaatiotoiminnan kehittämiseen. Työkalut ovat pitkälti samoja kuin Hynässä ja HynäProssa, sanoo **Anne-Mari Järvelin**. ■

ASiantuntija **Matti Leivo**, INNOVAATIOYMPÄRISTÖ
Teknologiатеollisuus ry, Tampere

Pk-yrityksissä tarvitaan myös VAHVAA LIIKETOIMINTAOSAAMISTA



Teknologiатеollisuus ry:n asiantuntija **Matti Leivo** koostaa HynäPro-hankkeen lopputuleman:

– HynäPro-hanke on toteutettu ammattitaitoisesti Tredean kokeen projektihenkilöstön toimesta hyödyntämällä alueen muiden toimijoiden osaamista. Hankkeessa on saavutettu sille asetetut laadulliset ja määrälliset tavoitteet. Hanke on tukenut pienten yritysten pitkäjänteistä kehittämistä pala kerrallaan eteenpäin juurruttaen kehittämisen kulttuuria yrityksiin.

– Hanketoimintaa tarvitaan kehittämään ja kasvattamaan pk-yrityksiä alati muuttuvassa toimintaympäristössä, kaivataan sitä paljon puhuttua innovatiivisuutta. Pk-yritykset tarvitsevat entistä laajempaa osaamista, omia tuotteita ja palveluita, verkottumista eri osaamisverkostojen ja muiden yritysten kanssa, jotta kasvu ja kansainvälistyminen mahdollistuvat. Teknologinen osaaminen ei yksistään riitä vaan tarvitaan myös vahvaa liiketoimintaosaamista, erityisesti asiakastarpeiden ymmärtämistä sekä myynti- ja markkinointiosaamista, sanoo Matti Leivo.

HynäPro osui metalli- ja konepajateollisuuden myrskytuulten aikaan

Lähtöasetelma hankkeen käynnistämiseksi oli haastava, tummien pilvien alla bisneksessä tarvittiin

yhtä aikaa lyhyitä ja pitkiä valoja.

– HynäPro-hankkeen aikana on koettu vuosikymmeniin pahin maailmantalouden kriisi. Käynnistysvaiheessa vuoden 2008 puolivälissä suomalaisella metalli- ja konepajateollisuudella oli haasteena selvittää ennätysellisestä tilauskannasta, kun maailmantalous kävi ylikierroksilla. Toisaalta taustalla oli menossa globaali tuotannollinen rakennemuutos, joka peittyi osittain ennätysellisen kysynnän varjoon, Leivo sanoo.

– Sitten vuoden 2008 loppupuoliskolla iski maailmantalouden kriisi, jonka pyörteissä suomalaisen vientiteollisuuden veto hytyi. Teknologiатеollisuuden yritysten liikevaihto Suomessa supistui vuonna 2009 noin 30 prosenttia. Yrityksissä kysyntätilanteen äkkinäinen muutos oli hämmentävä, osalle ylitsepääsemätön ja muille vähintäänkin haasteellinen. Erityisen lujille joutuivat alihankkijayritykset. Yritykset joutuivat tässä haasteellisessa muutostilanteessa ”ajamaan lyhyillä valoilla”, mutta toisaalta niiden oli pakko yrittää ”ajaa myös pitkillä valoilla”.

– Lyhyen tähtäimen tehostamisen rinnalla oli myös tärkeää yrittää rakentaa tulevaisuuden strategista menestymistä. Tässä reagoitakykyä vaatineessa ajankaksossa HynäPron merkitys korostui haettaessa yrityksille uutta suuntaa ja osaamista, sanoo Matti Leivo.

HynäPro ja TRIOplus kohtaavat pk-yrityksissä

Teknologiategollisuus ry on TRIOplus-hankkeen vastaava toimija. Hanke auttaa pk-yrityksiä toimialan muutoksissa ja tukee niiden kasvua sekä kansainvälistymistä.

– Molempien hankkeiden palveluprosessi yksittäisen yrityksen näkökulmasta on ollut vahvasti yrityslähtöinen ja kehittämisspalvelut on tuotu vahvasti verkottuneessa muodossa ns. yhden luvun periaatteella yritysten hyödynnettäviksi.

– Yrityskohtaisesti on pyritty aluksi määrittämään koko nykytila ja sitä kautta olennaisimmat kehitystarpeet liiketoimintalähtöisesti. Näihin kehitystarpeisiin on sitten verkoston avulla toteutettu kehittämistoimenpiteet painottaen erityisesti henkilöstön osaamisen kehittymistä. Mielestäni HynäPro on palvellut hyvin yritysten liiketoiminnan kehitystä.

Alan muutoksia ja trendejä

Miltä tulevaisuus näyttää?

– Yritysten toimintaympäristö elää koko ajan. Globaali rakenneuudistus jatkuu edelleen. Kansainvälisten brändiyritysten menestystekijä on koko globaalin valmistus-, jakelu- ja palveluverkoston strateginen hallinta sekä tähän perustuva kyky rakentaa toiminta- ja ohjausmalleja. Nämä yritykset keskittyvät Suomen toiminoissaan innovatiivisiin, korkean lisäarvon tuotteisiin ja palveluihin, ja globaaleissa tuotanto- ja hankintaverkostoissa Suomeen sijoitettavien toimintojen roolina on ensisijaisesti ns. johtava tehdas, sanoo Leivo.

– Tuotealueella uutena tekijänä on energiatehokkuuden ja ympäristöystävällisyyden merkityksen



kasvu, joka samanaikaisesti luo merkittäviä uusia liiketoimintamahdollisuuksia, mutta myös sopeutumishaasteita.

– Lisäksi tuote- ja palveluliiketoiminnan raja hämärtyy siirryttäessä asiakasratkaisujen toimittamiseen. Osana tätä kehitystä palveluliiketoiminnan merkitys kasvaa edelleen ja laajentuu perinteisestä huollosta ja varaosapalveluista kattamaan koko elinkaaren palvelut. Tällöin painottuvat myös ICT-teknologian tarjoamat uudet mahdollisuudet, kuten etävalvonta ja huollon tuki.

Avainalihankkijat järjestelmätoimittajia

– Tuotannon verkostoituminen on avannut veturiyritysten alihankkijoille mahdollisuuksia kasvaa ja kehittää liiketoimintaansa. Avainalihankkijat ovat voineet järjestelmätoimittajina ottaa vastuun suurimmista kokonaisuuksista ja antaa panoksensa tutkimus- ja kehitystoimintaan. Toisaalta operatiivinen tehokkuus eli käytännössä tilaus-tuotantotoimitusketjun tehokkuus on ollut veturiyritysten näkökulmasta keskeinen kehittämiskohde, sanoo Leivo.

Ei pelkkää kapasiteetin tarjontaa, oma suunnittelu ja omat tuotteet tärkeitä

– Veturiyrityksiä palvelevista alihankkijoista haasteellisin asema on ollut kapasiteettialihankkijoilla, joiden ansaintamalli on hyvin suhdanneherkkä ja ratkaisevasti riippuvainen muutamien yksittäisten asiakkaiden toiminnasta. Näin ollen veturiyritysten toimittajille ja pk-yrityksille olisi tärkeää, että niillä olisi omaa suunnitteluosaamista ja omia tuotteita, eivätkä ne toimisi vain kapasiteetin tarjoajina.

– Tilastojen mukaan suomalaisten pk-yritysten suoran viennin osuus Suomen koko tavara- viennistä on selkeästi alhaisempi kuin useiden eurooppalaisten kilpailijamaiden. Suomeen kaivataan enemmän oman tuotteen omaavia pk-yrityksiä, joista voi kasvaa viennityrityksiä, joko yksin tai verkottuen muiden yritysten kanssa. Myös tuottavuuden jatkuva parantaminen automaatiota hyödyntämällä on edelleen tärkeää. ■

TUOTTEISTETTUA PALVELUJA ja virkeitä väyliä kehittämiseen

HynäPro-hankkeeseen osallistuneet pk-yritykset käyttivät hyväkseen myös valmiiksi hiottuja konsepteja ja malleja toimintansa kehittämiseen.

ASIAKASHANKINTAPALVELU - ammattimyyjä ja seniorikonsultti täsmätöihin

Asiakashankintapalvelun eteneminen

1	Suunnittelu ja perehtyminen 1-2 päivää	2	Myyntityö 10 päivää
	Analyysi, lomakkeet, osoitteet, tukitoimet, materiaalit, raportointitapa. Perehdyttäminen.		Ohjauspalaveri 2-4 päivän kuluttua aloituksesta. Myyntityö asiakkaan ohjauksessa.
	OLEELLISTA: Kirkas tavoite, selkeä työnjako, tarkka ajoitus, raporttipohja.		OLEELLISTA: Aktiivinen vuorovaikutus asiakkaan kanssa.
3	Projektin tulokset 0,5 päivää	4	Seuranta 2-4 kk päättymisestä 0,5 päivää
	Keskustelu. Loppuraportti. Jatkokotoimista sopiminen.		Mitä tuloksia asiakas on saanut?
	OLEELLISTA: Raporttipohjan hyödyntäminen. Oikeanlainen raportti.		OLEELLISTA: Asiakashankinta-projektin tulosten hyödyntäminen.

Asiakashankintapalvelu syntyi vastaamaan HynäPro-projektiin osallistuneiden yritysten tarpeisiin. Se tarjosi ammattimyyjän ja seniorikonsultin pk-yrityksen käyttöön tuhannella eurolla per viikko tarkasti rajattuun projektiin.

– Palvelua toteutettiin seitsemässä yrityksessä BtoB-myyntinä. Myyjän tehtävänä oli tunnistella uutta asiakassektoria tai tehdä uutta tuotetta tunnetuksi uudelle tai vanhalle asiakasryhmälle. Asiakashankintapalvelua on käytetty myös helpottamaan resurssipulaa, kun on tarvittu myyntivoimaa käymään läpi esimerkiksi 500 kontaktia ja löytämään tästä joukosta 20 potentiaalisinta asiakasta, kertoo projektipäällikkö Jouni Myllymäki Tredeasta.

Kunnon perehdytys tuotteen ja perusargumentit yritykseltä

Palveluun kuuluivat myyjän, seniorikonsultin ja yrityksen aloituspalaveri, ohjauspalaveri – jossa voidaan hioa argumentteja ja viilata kohderyhmää, jos siltä näyttää – loppupalaveri sekä seurantapalaveri, jossa katsotaan, onko kontakti otettu käyttöön.

Jouni Myllymäki korostaa, että palvelun onnistuminen edellytti sitoutumista niin yritykseltä, seniorikonsultilta kuin myyjältäkin.

TUOTEVÄYLÄ tutkii ideat ja verkostoi kaupallista kasvualustaa

Keksintösäätiön tuoreella valtakunnallisella Tuoteväylä-konseptilla haravoidaan ja arvioidaan kehittämiskelpoisia keksintöjä jatkokehitystä ja kaupallistamista varten.

TE-keskusalueilla toimivat Tuoteväylä-tiimit kumppaneineen. Kattavassa verkossa ovat mukana yliopistot, ammattikorkeakoulut, Tekes, Avera, ELY-keskukset, uusyrityskeskukset, yrityshautomot sekä yritykset ja yksityiset konsultit.

Liikennöintiä Tuoteväylällä

Pirkanmaan ELY-keskuksen keksintöasiamies **Raimo Nurmiselle** HynäPro on tuttu hanke myös Tuoteväylän merkeissä.

– Hankkeen kautta on tullut ideoita ja myös toisin päin eli HynäPron kautta on löytynyt yhteistyökumppaneita Tuoteväylään muuta kautta tulleille ideoille.

HynäPron projektipäällikkö **Jouni Myllymäki** on mukana Tuoteväylä-ryhmässämme, joten yhteistyö on sujunut mutkattomasti.

Missä on Tuoteväylän voima, miten ideat löytävät pöytälaatikoista raadin luo?

– Voima on verkostoissa. Tuoteväylä-ryhmässämme on 14 jäsentä ja heillä kaikilla on omat verkostonsa, joten asiantuntemusta ja apua ideoiden arviointiin ja jatkokehitykseen löytyy.

– Verkostossa on voima myös ideoiden löytymiseen. Ideoita voi esittää kaikille ryhmän jäsenille tai suoraan keksintöasiamiehelle. Luonnollisesti kaikki yhteistyökumppanit ovat tärkeä väylä ideoiden löytymiseen.

Kun idea havaitaan hyväksi, mitä sitten tapahtuu?

– Mikäli ensiarvioinnin jälkeen näyttää siltä, että ideassa on innovatiivisuutta ja se tarjoaa mahdollisuuksia kasvavaan ja ehkä kansainväliseen liiketoimintaan, se jatkaa Tuoteväylän toiseen vaiheeseen. Rakennetaan esimerkiksi prototyyppi, testataan, tehdään liiketoimintasuunnitelmaa, rakennetaan tiimiä, mietitään jatkora-

■ INFO

Tuoteväylä-palvelua käytti hynäprolaisista yrityksistä jossain muodossa

- 6 yritystä sekä 10 yksityishenkilöä

hoitusmahdollisuuksia, aina tarpeen mukaan.

Miten keksijää autetaan eteenpäin?

– Neuvomalla ja rahoittamalla, tiivistää Raimo Nurminen.

– Tyypillisesti asiakas tuo idean keksintöasiamiehelle. Yhdesä mietitään miten edetä ja arvioidaan liiketoimintamahdollisuuksia. Sen jälkeen idea viedään Tuoteväylä -ryhmän arviointiin ja saadaan etenemissuosituksia. Sen jälkeen ovat vuorossa paikalliset arviot uutuudesta, markkinoista, tekniikasta, tarpeen mukaan.

– Jatkoon idea ohjataan keksintösäätiön Tuoteväylän toiseen vaiheeseen muille rahoittajille, pääomasijoittajille tai muille yhteistyökumppaneille, jotka voisivat auttaa ideaa eteenpäin, sanoo Nurminen. ■

– Tärkeää oli, että yritys perehdytti myyjän tuotteeseen ja antoi argumentit. Seniorikonsultti ohjasi myyjää prosessin aikana: auttoi rajaamaan ja määrittelemään projektin järkevästi, viilasi myyntipuhetta, tuki markkinoinnin ideoissa ja valvoi, että tulokset tulevat sovitussa muodossa, kertoo Jouni Myllymäki. ■

■ INFO

Asiakashankintapalvelua käytettiin 7 yrityksessä esimerkiksi

- Kiinnostuneiden asiakkaiden kartoituksissa
- Tuotteen markkinoinnissa uusille asiakkaille
- Tuoteuutuuden myynnissä
- Omien myyjien tukena.

Prosessissa yritys saa kahden viikon aikana käyttöönsä ammattimyyjän ja seniorikonsultin osaamisen.

KERÄÄVÄ HARVESTERI – metsäkonekeksinnön tarina



Koneurakoitsijat **Pekka Syrjä** Pälkäneeltä ja **Pekka Rasi** Urjalasta aloittivat keksintönsä, keräävän harvesterin, kypsettelyn jo noin 25 vuotta sitten.

Koneviesti kirjoitti vuonna 2003 otsikolla Vanhat jermut uskaltavat kyseenalaistaa näin: Tähtäimenä on ollut rakentaa lähinnä ensiharvennuksille mahdollisimman yksinkertainen ja halpa hakkukoneyksikkö, joka jättää metsän priimakuntoon.

Kokenut kumppani alalta puhemiehenä

Keksijät saapuivat HynäPro-hankkeen alkutaipaleella kysymään, mistä voisivat saada apua Harven

jatkojalostamiseen. Asiantuntijaksi verkostojen kautta saatiin mukaan toimialan vahva osaaja **Erkki Kare**. Monet muistavat julkisuudesta vielä hyvin John Deere Forstryn kävelevän metsäkoneen, joka oli Kareen vetämän Plustech Oy:n kehittämä.

– Minulla on ollut onni saada tutustua monenlaisiin uusiin tuotteisiin ja keksijöihin koko työurani ajan. Olen mukana muun muassa Pirkanmaan yrityskummitoiminnassa taustoittaa Kare.

Pienikin tuki ja puolueeton analyysi auttavat

Syrjän ja Rasin keräävää harvesteria on auttanut eteenpäin Tuote

teStart, aloitteentekijänä toimi Tredea. Selvitystyö tehtiin TuoteStartin puitteissa, mukana oli ELYn keksintöasiamies **Raimo Nurminen**.

– Viimeisimpänä työnimenä keksinnölle on ollut Harve. ”Keksintö” on kokonaisuus: oleellista on korjuuprosessin automatisoinnin mahdollistama työvaiheiden lomittuminen, kertoo Kare.

– Monissa tapauksissa pienikin tuki ja puolueeton analyysi auttaa keksijää pääsemään eteenpäin tai/ja näkemään ideansa realistiset tuotteistamismahdollisuudet.

– Uusien ideoiden pohjalta syntyvä ja kasvava liiketoiminta on tulevaisuutemme menestymisen peruskiviä. Kaikki uudet ideat ovat arvokkaita palasia kansallisessa innovaatiotoiminnassamme. Hyvän idean esittäjän ei tarvitse olla ammattimainen keksijä, vaan kuka tahansa meistä voi olla uuden Nokian käynnistäjä.

Kareen terveiset keksijöille ovat: tuokaa ideanne rohkeasti esiin, hyviä ideoita ei ole koskaan liikaa!

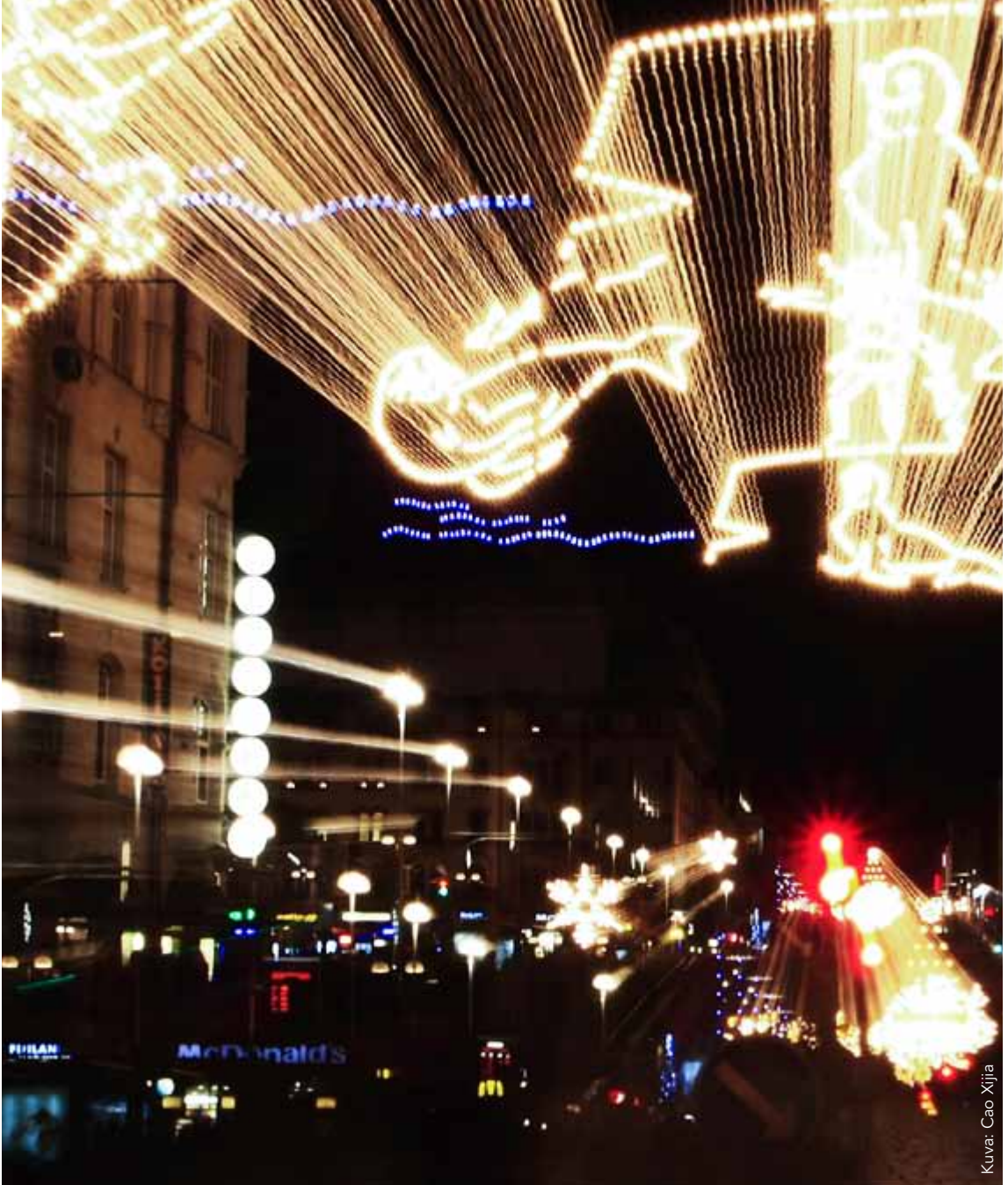
Tällä hetkellä Pekka Syrjän ja Pekka Rasin keksinnölle etsitään alan teollisuudesta yhteistyökumppania, joka lähtisi viemään hanketta eteenpäin. ■



■ INFO

- TuoteStart on yksi ELY-keskuksen tuotteistetuista palveluista. Sen avulla ja-lostetaan uusia tuote- ja palveluideoita, käynnistetään tuotekehityshankkeita ja edesautetaan ideoita ja keksintöjä kehittymään kaupallistettaviksi tuotteiksi tai kannattavaksi yritystoiminnaksi.
- HynäPro-hankkeen yrityksille ja toimintoihin TuoteStart-rahoitus on tuonut kustannustehokkaan täsmäavun, myös Harven eteenpäinviennissä.





Kuva: Cao Xijia

TREDEA

elinkeinokehityksen
kokoava voima

Kangasala
Lempäälä
Nokia
Orivesi
Pirkkala
Tampere
Vesilähti
Ylöjärvi

REGION
AMBIENT
TAMPERE
FINLAND



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto