

Millä lääkkeillä Satakunta kasvualueiden

■ Pääkirjoitus

joukkoon?

– Kolmenkymmenen vuoden kuluttua Suomessa voi olla osittain autoituneita kaupunkeja. Inhimillisten arvojen ohella tämä haaskaisi miljardien edestä infrastruktuuria ja asuntokantaa.

Näin ennusti kansanedustaja Osmo Soininvaara tammiukuussa ilmestyneessä Suomen Kuvalehdessä. Eräänä perusteena ennustukselleen hän toi esiin, että Suomessa on vain 20 väestöltään kasvavaa seutukuntaa. Sen sijaan väestöltään pieneneviä seutukuntia on 54.

On ehkä yllättävääkin, että Helsingin seutu ei ole nopeimmin kasvavia alueita Suomessa. Syy tähän on asutuspula, ja siksi kaiketi Helsinki hamuaa Sipoon alueita itselleen kiihkeästi. Voimakkaiden kasvualueiden joukosta löytyvät mm. Oulu, Tampere, Jyväskylä, Lahti, Porvoo, Lohja...

Millä keinoilla ja lääkkeillä Satakunta nousee kasvualueiden joukkoon? Tämä on kysymys, jota on pohdittu paljon, ja jonka eteen on töitä tehty. Aivan oikein olemme nähneet, että Satakunnan hyvä tulevaisuus on pitkälti kiinni osaamispääoman vahvistamisesta. Tässä työssä Prizztech Oy:llä ja osaamiskeskusohjelmalla on ollut merkittävä osuus. Koulutuksemme ja tutkimuksemme kehittämisessä johtotähtinä on ollut ja tulee olla mm. ennakkoluulottomuus ja perinteisten toimintamallien hylkääminen, kokeilunhalu ja joustavuus. Satakunta profiloitukoon jatkossakin koulutus-kokeilujen maakuntana.

Osaamispääoman lisääminen ei kuitenkaan yksin riitä menestykseen. Soininvaara tuo myös esiin erään satakuntalaisittain mielenkiintoisen näkökulman alueiden tulevaisuuden menestystekijöihin.

– Melkein kaikki kasvavat kaupungit ovat rautatiepaikkakuntia. Vain Helsingin imussa kasvavat Porvoo ja Lohja ovat päässeet ripeän kasvun makuun ilman kelvollista rautatieyhteyttä. Kotkalla pitäisi sijaintinsa puolesta olla Lahtea paremmat menestymisen edellytykset, mutta yksi siltä puuttuu: kelvollinen ratayhteys Helsinkiin.

Yksi puuttuu, kelvollinen ratayhteys Helsinkiin. Tässä on myös eräs Satakunnan kipeistä kysymyksistä ja tulevan myönteisen kehityksen peruselementeistä. Aluepolitiikkaan käytetään Suomessa kokonaisuudessaan paljon rahaa. Eikö osa näistä rahoista voitaisi sijoittaa rautateiden kehittämiseen? Eikö valtiovaltan tulisi ottaa tämä asia vakavasti, viimein herätä ja sijoittaa rataverkon kehittämiseen merkittävästi varoja? Pitkällä tähtäimellä se tulee kokonais-kansantaloudellisesti edulliseksi, kun näin kaikki alueilla oleva perusinfrastruktuuri saadaan täysimääräisesti koko kansankunnan käyttöön.

Pertti Rajala
maakuntajohtaja



Tässä numerossa

- 1 Pääkirjoitus: Millä lääkkeillä Satakunta kasvualueiden joukkoon?
- 2 PrizzNow
- 3 Osaamisen kehittäminen vastaus kasvaviin haasteisiin
- 5 Millainen yrityksesi on vuonna 2015?
- 6 TuKKK:n Soile Vasara: Toimiva malli
- 7 Teräsmiehetkin tarvitsevat kehittämisspalveluja
- 8 Magneettiteknologia-keskuksesta apu mallinnukseen
- 9 Monitahoista työtä EU-kentillä
- 10 Meriklusterin toimittajaverkosto muutospaineessa
- 11 Yrityskauppa mahdollistaa lisää ICT-työpaikkoja Raumalle

PRIZZ NOW

Kasvuyritysten rahoitusmahdollisuudet

Aikaisen kasvuvaiheen yrityksille ei ole välttämättä kertynyt riittävästi tulorahoitusta, jolla mm. kansainvälisiä myynti- ja markkinointitoimenpiteitä olisi mahdollista käynnistää ilman ulkopuolista rahoitusta. Usein myös tuotekehityksen loppuunsaattaminen vaatii riskirahoitusta.

Prizztech Oy etsii Veraventure Oy:n kanssa jatkuvasti potentiaalisia sijoituskohteita Satakunnasta. Yritysten toimialaa ei ole erikseen rajattu. Prizztechin tavoitteena on tehdä tiivistä yhteistyötä bisnesenkeleiden ja pääomasijoitusyhtiöiden kanssa ja näin tarjota alueen kasvuyrityksille kattava määrä erityyppisiä rahoitusmahdollisuuksia.

Veraventure Oy on Finnvera Oyj:n 100%:sesti omistama pääomasijoitusyhtiö. Veraventuren toimintaa ohjaavat kauppa- ja teollisuusministeriön tekemät linjaukset alueellisesta pääomasijoitustoiminnasta ja Finnveran asettamat tavoitteet. Finnvera Oyj on myös osakkaana Prizztech Oy:ssä.

Lisätietoja:

kehittämispäällikkö
Mikko Puputti
GSM 044 710 5343
mikko.puputti@prizz.fi

Match2Success: Uusia kansainvälisiä mahdollisuuksia alihankintaan



Prizztech Oy tarjoaa metalliyrityksille tilaisuuden hakea uusia liiketoimintamahdollisuuksia eurooppalaisilta markkinoilta järjestämällä verkostoitumismatkan Tsekin tasavaltaan Brnon teollisuusmessuille 3.-6.10.2007. Lisätietoja messuista <http://www.bvv.cz/msv-gb>

Messujen aikana järjestetään ns. Matchmaking –tapahtuma, joissa yritykset esittelevät tuotteitaan ja palveluitaan henkilökohtaisesti etukäteen sovittujen yritysten kanssa. Jokaiselle yritykselle taataan vähintään 3 henkilökohtaista tapaamista.

Mukaan otetaan 20 yritystä. Yritysten tulee olla pk-yrityksiä: alle 250 työntekijää, liikevaihto alle 50 m € tai taseen loppusumma alle 43 m €. Yritysten maksuosuus on noin 800 € (+alv) ja se kattaa matkat, majoituksen, messujen sisäänpääsymaksun sekä matchmaking –tapahtumat. Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä .

Ilmoittautumiset 15.9.2007 mennessä:

kehittämispäällikkö
Mari Antikainen
GSM 044 710 5362
mari.antikainen@prizz.fi

PRIZZTECH

Prizz.Uutiset on Prizztech Oy:n ja Satakunnan osaamiskeskusohjelman tiedotuslehti.

Julkaisija: Prizztech Oy
Teknologiakeskus Pripoli
Tiedepuisto 4, 28600 PORI
Puh. (02) 620 5300, fax (02) 620 5399
etunimi.sukunimi@prizz.fi
www.prizz.fi

Päätoimittaja: Risto Liljeroos
Toimitus: Katri Kujanpää, Matti Hyyppä

Taitto: Anne Autioniemi
Painopaikka: Kehitys Oy

Palaute, lehden tilaus (ilmainen), osoitteenmuutokset:
prizztech@prizz.fi

Prizz.Uutiset verkossa:
www.prizz.fi/uutiset



Osaamisen kehittäminen vastaus kasvaviin haasteisiin

Suomalaisen yritystoiminnan kilpailukyvyyn säilymisen ja kehittymisen yksi perustekijä on henkilöstön osaamisen jatkuva vahvistaminen. Prizztech Oy on ollut mukana tässä työssä tarjoamalla yrityksille Maakunnallisen osaamisen kehittämisohjelman (Moke) palveluja.

Moke oli jaettu neljään osa-alueeseen. Pii-levän tiedon siirrolla varauduttiin ajoissa muun muassa eläkkeelle siirtymisistä tai omistajanvaihdoksista johtuviin osaamis-
pääoman menetyksiin. Tietämyksenhallin-
nassa keskityttiin sähköisen liiketoiminnan
ja siihen liittyvien prosessien kehittämi-
seen. Osaamisensiirrolla kehitettiin henki-
löstön valmiuksia tehostaa liiketoimintapro-
sesseja sekä kokeiltiin ja otettiin käyttöön
uusia toimintatapoja. Ikkuna metalliin lisäsi
metallialan yritysten yhteistyötä ja tietä-
mystä Satakunnan teknologiateollisuuden
tarpeista.

Uusia toimintatapoja

- Moke alkoi vuoden 2003 lopussa ja se päättyi ensi syksynä. Tähän mennessä kehittämisohjelmassa on ollut mukana reilusti yli 200 yritystä. Olemme rikkoneet Mokesta rohkeasti perinteisiä rajoja ja löytäneet uusia hyviä toimintatapoja, jotka ovat yleistettävissä kaikkiin yrityksiin. Haemme Moken kokemusten perusteella jatkossa osaamisen kehittämiseen uusia teemoja ja tarjoamme osaaja-apua yrityksille parhailaan käynnistettävässä Yritysten ja työelämän kehittämistarpeiden tunnistus ja ennakointi -hankkeessamme, johon otetaan mukaan noin 200 yritystä. Ennakointihankkeesta kerrotaan enemmän toisaalla tässä lehdessä, kertoo Prizztechin projektijohtaja Jari-Pekka Niemi.

www.prizz.fi/innovaatio



Lehmuskolo Oy:n henkilöstö kehitti työkalupakin perhetyön menetelmistä. Jatkoa mieltävät johtaja Marja Rauhalampi, johtaja Riitta Vanhatalo, toimitusjohtaja Jussi Leppänen, johtaja Miia Immonen ja kasvatusjohtaja Marja Rintala.

■ Osa oppimis- ja osaamisprosessia

Lehmuskolo Oy ylläpitää kolmea lasten- ja nuortenkotia, jotka sijaitsevat Porissa, Noormarkussa ja Siikaisissa. Yrityksellä on lisäksi 10 oppilaan lasten kotikoulu. Yhteensä kodeissa on 25 paikkaa ja yrityksen vakituisen henkilöstön määrä on 33.

- Teemme työtä lasten ja nuorten tulevaisuuden hyväksi. Tässä työssä tehtyjä virheitä on melkein mahdoton myöhemmin korjata. Siksi osaamisen siirto on tärkeä osa henkilöstön oppimis- ja osaamisprosessia, toteaa toimitusjohtaja **Jussi Leppänen**.

- Toteutimme Prizztechin kanssa oman osaamisen siirtoa edesauttaneen Silta-projektimme. Sen aikana kehitimme muun muassa oman työkalupakin perhetyön menetelmistä. Yllättävää kyllä perhetyön menetelmiä ei ole paljonkaan tutkittu. Perhetyö on yhteistyötä biologisten vanhempien, pappojen ja mummujen sekä muiden lapsen tai nuoren kannalta tärkeiden sukulaisten kanssa.

- Pehdyimme Silta-projektissa eri perhetyön menetelmiin ja kokeilimme muun muassa vertaisryhmiä, psykoedukaatiota ja Beardsleen perheinterventiota. Koko henkilöstömme oli projektissa mukana. Uskon, että jokainen tehtävästään riippumatta oppi ymmärtämään perhetyön tavoitteet ja menetelmät.

Hyvää yhteistyötä

- Saimme koko projektin ajan Prizztechiltä hyvää apua. Meitä tuettiin ammattitaidolla ja asioista oltiin aidosti kiinnostuneita. Yhteistyö ei todellakaan ollut mitään virkamieskiekkouloa.

- Samalla saimme uskoa siihen, että tekemämme valinnat ovat olleet oikeita. Lasten ja nuorten oikea arvostaminen, oman osaamisen lisääntyminen ja työmenetelmien kehittyminen ovat mahdollisia vain jatkuvassa oppimisprosessissa. Jatkamme projektitoimintaamme edelleen, koska tälläkin alalla muutos on jatkuvaa. Projektit tukevat myös hyvin muutosten sietokykyä, arvioi Jussi Leppänen.



Porin Elementtitehtaan toimitusjohtaja Jaakko Virtanen asentaa Janne Lemisen kanssa parveke-elementin muottiin raudoitusta.

- Olemme projektin aikana siirtäneet muun muassa monia nuoria työntekijöitä kokeneiden pareiksi. Siten nuoremmat oppivat asiat kädestä pitäen. Järjestely on lisännyt myös motivaatiota, koska järjestely tuo vaihtelua raskaaseen työhön ja nuoremmat saavat välillä jopa päteä konkareiden silmissä. Järjestely on

”Päätimme, että jatkossa tieto ei enää karkaa.”

konkareidenkin mieleen, koska ylitöypaineet eivät kohdistu jatkuvasti samoihin henkilöihin. Jotkut erikoisammattilaiset ovat ilmeisesti jopa vältelleet sairaslomia, koska ovat tienneet olevansa ainoita määrätyn työn osaajia.

Kannattaa käyttää hyväksi

- Nykyinen järjestely on vaatinut tietenkin suunnittelua ja työtä. Prizztechin asiantuntijat ovat keskustelleet kaikkien työntekijöiden kanssa, ja heidän toiveitaan on otettu huomioon uudessa järjestelmässä.

- Hallinto on yrityksessämme pieni ja kiireinen, joten emme olisi yksin saaneet muutosta aikaan. Yllättävää, että vasta ulkopuolisen avulla olemme keskustelleet laajasti omista asioistamme keskenämme. Tällaisista palveluista on todellista hyötyä yrityksille, joten niitä kannattaa käyttää hyväksi. Olemme muutenkin tyytyväisiä yhteistyöhön. Prizztechin asiantuntijat ovat innostuneita ja katsovat asioita eteenpäin ehdottaen rohkeasti jatkotoimia. Kun asiat on valmistelu hyvin, niihin löytyy ohuehtakin hallinnosta aikaa.

- Yritys on ainakin minulle kuin oma lapsi, ei sitä kaikkia päästä sorkkiimaan. Luottamus täytyy olla, pohtii Jaakko Virtanen.

■ Kolkko herätys

- Heräsimme karuun todellisuuteen kolmisen vuotta sitten, kun yli 30 vuotta alalla työskennellyt ammattimies jäi eläkkeelle, kertoo Porin Elementtitehtaan toimitusjohtaja **Jaakko Virtanen**.

- Hän oli erikoistunut parvekelaattojen valmistukseen. Niiden muottien teossa on omat nikkinsä. Meiltä katosi tieto ja erikoisosaaminen

samalla hetkellä, kun hän lähti eläkkeelle. Se oli kolkko herätys, joka pakotti ihmettelemään ”miten tässä näin kävi”?

- Kuulin samaan aikaan Prizztechin auttavan yrityksiä piilevän tiedon siirrossa. Hankkeeseen osallistumista ei siinä tilanteessa tarvinnut kauan miettiä. Meillä on 30 työntekijää, joista osa on ollut alalla yli 20 vuotta. Päätimme, että jatkossa tieto ei enää karkaa.



Aker Yardsin HR-viestintäpäällikkö Paula Forsten uskoo, että Ammattilaiset.Net voi parantaa meriteollisuuden imagoa.

■ Ammattilaiset.net rekrytoinnin apuna

HR-viestintäpäällikkö **Paula Forsten** hoitaa muun muassa Suomen Aker Yardsin rekrytointiin liittyvää ulkoista viestintää. Aker Yards on ollut alusta asti mukana Mokessa käynnistetyssä Ammattilaiset.net-verkkopalvelussa. Palvelun tavoitteena on parantaa muun yritystoiminnan ohella myös meriteollisuuden imagoa ja tehdä siitä houkuttelevampi työnantaja varsinkin nuorten mielikuvissa.

- Satakuntalainen Ammattilaiset.net on osa laajempaa toimintaamme. Meillä on noin 3800 työntekijää, joista 2300 työskentelee Turussa, 1000 Raumalla ja 500 Helsingissä. Tilauskantamme on tällä hetkellä historiallisen suuri. Suomalaisella meriteollisuudella on pula osavasta työvoimasta. Viime vuonna palkkasimme 120 toimihenkilöä ja noin 300 työntekijää lisää. Tämän vuoden lisätarve on minimissään 60 toimihenkilöä ja 200 työntekijää, laskee Paula Forsten.

- Meriteollisuuden imagon parantamisessa on paljon työtä. Mielikuvat telakoiden työtehtävistä elävät sitkeässä. Tarvitsemme hitsaajien lisäksi monipuolisesti eri alojen osaajia, suunnittelijoista esimerkiksi projektikontrollereihin.

- Tavoitteenamme on Ammattilaiset.netin kautta tukea rekrytointiamme jatkossakin. Se on hyvä ja toimiva sivusto, joka on vakiinnuttanut asemansa. Nuoret hakevat tietoa paljon netistä, joten esimerkiksi sivustolla olevat videot eri työtehtävistä antavat heille oikean kuvan nykyaikaisesta meriteollisuudesta.

- Eri toimenpiteiden tehoa on vaikea arvioida. Meillä on rekrytoinnissa monta kertaa vedessä. Parempaan suuntaan ollaan kuitenkin menossa. Vuosittaisissa Universumin tutkimuksissa meriteollisuus on tekniikan alan opiskelijoiden ihannetyönantajana noussut vuodessa merkittävästi eli 16 sijaa.

Millainen yrityksesi on vuonna 2015?

Yritysten liiketoimintaympäristö on jatkuvassa muutostilassa. Yrittäjä tunnistaa muutostarpeet, mutta hänellä ei välttämättä ole resursseja toteuttaa niiden vaatimia kehittämistoimenpiteitä. Kehittäjäorganisaatiot tukevat yrityksiä muutostilanteissa, mutta tarvitsevat ennakoitietoa yritysten kehittämistarpeista. Yritysten ja työelämän kehittämistarpeiden tunnistus ja ennakointi onkin yksi kehittäjäorganisaatioiden toiminnan kulmakivistä.

Satakunnan ammattikorkeakoulun ja Prizztech Oy:n yhteisessä hankkeessa selvitetään, mihin teemoihin koulutus- ja kehittämistoimenpiteet pitäisi alueen yritysten mukaan tulevalla ohjelmakaudella kohdentaa.

- Kootun tiedon perusteella kehittäjäorganisaatiolla on paremmat edellytykset luoda tarvittaessa vastaavia koulutuspalveluja sekä tuottaa tutkimus- ja kehittämispalveluja erityisesti pk-yrityksille, sanoo projektipäällikkö Ari-Pekka Kainu SAMKista.

Projektin tärkeimpänä kohderyhmänä ovat Satakunnan alueen erikokoiset ja eri toimialoilla toimivat yritykset, joita projektiin valitaan vähintään 200 kpl. Hankkeen erityisen huomion kohteena on pk-sektori.

- Toukokuun lopussa alkavat yhteydenotot yrityksiin ja syksyllä toteutamme haastatteluja, ideariihiiä ja keskustelufoorummeja. Ensi vuoden alussa hankkeen tuloksista tehdään yhteenveto ja uuteen ohjelmakautteen tähtäävät jatkosuunnitelmat, kertoo Prizztechin projektipäällikkö Mikko Airaksinen.

Hankkeen toimenpiteet ovat yhdensuuntaisia Satakunnan seudullisten elinkeino-yhtiöiden laatimien elinkeinostrategioiden kanssa. Toimenpiteet perustuvat myös muiden Satakunnan keskeisten rahoitus-, elinkeino- ja koulutusorganisaatioiden strategia-asiakirjoihin.

Hanketta rahoittaa Satakunnan TE-keskus ESR-rahoituksella. Projektin hallinnoijana ja koordinaattorina toimii Prizztech Oy.

TuKKK:n Soile Vasara: Toimiva malli

Porin yliopistokeskus (UCPori) on viiden yliopiston muodostama, verkostomaisesti toimiva ja monitieteinen 2500 opiskelijan ja 190 asiantuntijan tiede- ja taideyhteisö. Yliopistokeskuksen tiloissa toimivat Tampereen teknillinen yliopisto (TTY), Turun kauppakorkeakoulu (TuKKK), Turun yliopisto (TY), Tampereen yliopisto (TaY) ja Taideteollinen korkeakoulu (TaIK).

Yliopistokeskuksen opiskelijoista noin puolet on tutkintoon johtavassa koulutuksessa (diplomi-insinööri, kauppatieteiden maisteri, filosofian maisteri, yhteiskuntatieteiden maisteri ja taiteiden maisteri). UCPorissa voi suorittaa myös jatko-opintoja tohtorin tutkintoon saakka. Muut opiskelijat suorittavat aikuisopintoja avoimessa yliopistossa tai ovat täydennyskoulutuksessa. Tutkinto-opiskelijoiden määrän arvioidaan kasvavan ensi vuonna noin 300 opiskelijalla.



Turun kauppakorkeakoulun Porin yksikön hallintopäällikkö Soile Vasara pitää palvelukeskuksen toimintamallia onnistuneena.

Muutkin kiinnostuneet palvelumallista

Prizztech Oy vastaa Porin yliopistokeskuksen palvelukeskuksen kautta juuri uusitun sopimuksen mukaan vuoden 2011 loppuun asti UCPorin 11 400 neliömetrin tilojen edelleen vuokrauksesta ja tukipalveluista, joita riittää hankinnoista ja kilpailutuksista aina opiskelijoiden rekrytointipalveluihin asti. Hallintopäällikkö **Soile Vasara** Turun kauppakorkeakoulun Porin yksiköstä pitää järjestelyä toimivana.

- Olen ollut yhteistyössä mukana alusta asti. Suomessa on kuusi yliopistokeskusta, joista ainoastaan Porissa on oma palvelukeskus. Nyt meillä Porissa rakennettu malli on alkanut kiinnostaa myös muita yliopistoja.

- Suurin hyöty järjestelystä tulee mielestäni siitä, että UCPorissa toimivat yksiköt voivat pääosin keskittyä omiin ydinosaamisalueisiinsa, tutkimus- ja koulutustoimintaan. Edellä mainittu on ollut myös vuonna 2002 Prizztechin kanssa solmitun yhteistyön puitesopimuksen tarkoitus. Palvelukeskus on vuokrannut tilat Renor Oy:tä ja tehnyt alivuokraussopimukset eri yksiköiden kanssa. Sopimuksissa on eritelty yksiköiden omat tilat ja yhteiset opetustilat. Jälkimmäisistä jokainen yksikkö maksaa käytön mukaan.

- Palvelukeskus huolehtii muun muassa tilojemme siivouksesta, vartiointista, teknisistä palveluista, kopioinneista, postista sekä huollosta ja kunnossapidosta. Näin pyritään siihen, että palvelut olisivat kustannustehokkaita. Palvelukeskus osallistuu myös UCPorin viestinnän ja markkinoinnin tehtäviin.

”Olemme jo tehneet monia asioita, joita muualla vasta haikaillaan.”

Palvelukeskus valvoo viiden yliopiston etuja

- Itse koen palvelukeskuksen roolina olevan yliopistoyksiköiden edunvalvonta- ja palveluratkaisuista päätettäessä. Työtä

palvelukeskustoiminnan rakentamiseksi on tehty vuosien varrella paljon. Toiminta on löytänyt omat uomansa, ja sekä palvelut että edunvalvonta toimivat. Viime vuosina yhteisten hallintoelinten kokouksien määrää on voitu vähentää aikaisempaan nähden.

- Tulevaisuus tuo omat haasteensa toiminnan kehityksessä. Näen UCPorin tulevaisuuden erittäin valoisana. Hallitusohjelma lupaa kehittää yliopistokeskuksia ja olemme täällä edelläkävijöitä monessa asiassa. Eri yksiköiden kesken tehdään monitieteellistä ja innovatiivista yhteistyötä. Muun muassa Turun kauppakorkeakoululla on yhteinen hyvinvointialan maisteriohjelma Tampereen yliopiston kanssa. Olemme jo tehneet monia asioita, joita muualla vasta haikaillaan.

www.porinyliopistokeskus.fi



Teräsmiehetkin tarvitsevat kehittämis- palveluja

Raumlaiset Metallivalimo Koivuniemi Oy ja Karhuvalu Oy ovat molemmat saman perheen yrityksiä. Ensiksi mainittu tekee messingin kokkivaluja ja jälkimmäinen on erikoistunut rauta- ja teräsvaluihin sekä kuparipohjaisiin valuihin.

Metallivalu Koivuniemen yhden miehen yritykseksi 1974 perustanut **Juhani Koivuniemi** toimii nykyisin hallituksen puheenjohtajana. Toimitusjohtajan vastuun on vuodesta 2003 kantanut hänen poikansa **Mika Koivuniemi**.

Pitkä yhteistyö

- Olen tehnyt yhteistyötä Prizztech Oy:n teknologia-asiamies **Erkki Tammiaho** kanssa jo vuodesta 1993. Emme ole tuon vuoden jälkeen tehneet mitään tärkeitä ratkaisuja ennen kuin olemme keskustelleet hänen kanssaan asiat tarkkaan halki. Välillä olemme olleet rajustikin eri mieltä, tappelemaan emme sentään ole alkaneet. Yhden miehen paja on kasvanut vuosien varrella yli 20 henkilöä työllistäviksi yrityksiksi, joiden yhteinen liikevaihto on noin 3,5 miljoonaa euroa. Erkin neuvot ovat auttaneet tärkeissä päätöksissä, tunnustaa **Juhani Koivuniemi**.

- Ensin laitoimme Metallivalimon asiat kuntoon, nyt on vuorossa vuonna 2003 perustettu Karhuvalu Oy.

Kasvuyritysohjelmaan viime syksynä

- Olemme valinneet kasvuyritysohjelman aikana muutaman tärkeän kehittämiskohteen, kertoo **Mika Koivuniemi**.

- Aloitimme äskettäin Karhuvalun tuotantohallin 450 neliön laajennuksen. Keskitämme sinne valujen puhdistuksen ja lähettämön. Nykyiset tilat ovat kysynnän kasvaessa tukkiintuneet, joten lisätilaa tarvitaan. Olemme **Erkki Tammiaho** kanssa myös pohtineet toimistupuolen toiminnan kehittämistä. Elokuussa lisäämme "paperipuolelle" sekä henkilö- että muita resursseja.

- Olemme valinneet myös markkinoinnin yhdeksi kehittämiskohdeksi. Tällä hetkellä markkinat imevät kaiken tuotannon. Juuri nyt on oikea aika pistää markkinointiasiatkin kuntoon. Siten olemme varautuneet mahdolliseen kysynnän laskuun tarpeek-



si aikaisin. Takaiskuventtiili on oltava. Samalla olemme määritelleet tärkeimmät asiakkaamme. Joka suuntaan ei kannata säntäillä.

- **Erkki Tammiaho** on auttanut myös erilaisissa viranomaisasioissa. Valimosta tulee jonkin verran päästöjä, joten ympäristölupa-asioiden on oltava kunnossa. Tuotantohallimme laajennus toi myös mukanaan yllättävän paljon byrokratiaa. Yrittäjän ja virkamiehen ajatuksenjuoksu samasta asiasta voi olla peräti erilaista. Ero ei ehkä lopulta ole suuri, mutta viestintä tökkii.

- Jatkossa yksi kehittämiskohteista on työvoiman saannin turvaaminen. Valamme yleensä pieniä sarjoja eri materiaaleista, kuten harmaasta raudasta, ruostumattomasta ja haponkestävästä teräksestä sekä

puhtaasta kuparista ja pronssista. Niiden valuissa tarvitaan vuosien käytännön kokemus ja ammattilaiset täytyy itse opettaa työn ohessa. Tälläkin hetkellä meillä on pieni alimiehitys.

Yksin ei onnistu

Erkki Tammiaho kehottaa yrityksiä tarttumaan rohkeasti tarjottuun apuun.

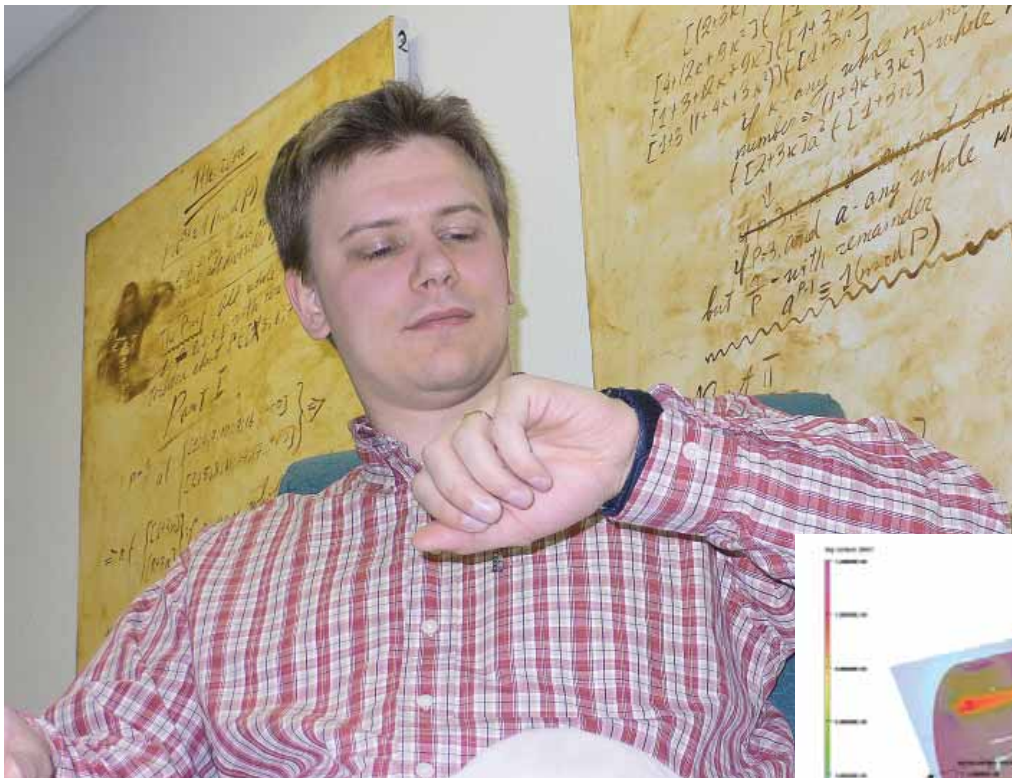
- Yrittäjillä ei riitä aika kaikkien asioiden selvittämiseen. Apua kannattaa pyytää. Pienet yritykset tukehtuvat, jos ne yrittävät selvittää kaikkea yksinään. Tuotannon käytännön pyörittämisessä on usein ihan tarpeeksi tehtävää.

www.prizz.fi/innovaatio
www.karhuvalu.fi

*Toimitusjohtaja **Mika Koivuniemi**, hallituksen puheenjohtaja **Juhani Koivuniemi** ja teknologia-asiamies **Erkki Tammiaho** Prizztechistä tarkastelevat valusenkan esilämmitystä.*

www.prizz.fi





Magneetit ovat osa jokapäiväistä elämää muuallakin kuin Magneettiteknologiakeskuksessa. Magneetteja on esimerkiksi kelloissa, huomauttaa asiantuntija Timo Santa-Nokki.

Magneettivuon tiheyden vaihtelut näkyvät mallinnuskuvassa eri väreinä.

Magneettiteknologiakeskuksesta apu mallinnukseen

Magneettiteknologiakeskus on ainoa magneettikenttien mallinnuspalveluja yrityksille tarjoava tutkimuskeskus Suomessa.

Mallinnusta käytetään esimerkiksi uusien tuotteiden kehitystyössä. Sen avulla voidaan tutkia eri laitteiden ominaisuuksia ennen valmistusta ilman kalliita ja aikaa vieviä prototyyppejä.

Monia käyttökohteita

- Magneettista mallinnusta voi verrata perinteiseen lujuusopilliseen CAD-suunnitteluun. Lujuuksien sijaan me mallinamme sähkömagneettisia vuorovaikutuksia, kertoo asiantuntija **Timo Santa-Nokki** Magneettiteknologiakeskuksesta.

- Mallinamme esimerkiksi erilaisten sensorien ja anturien toimintaa. Tyypillinen esimerkki voisi olla pyörimisnopeutta mittaava laite. Mallinnuksen avulla voimme tarkastella havaittavan

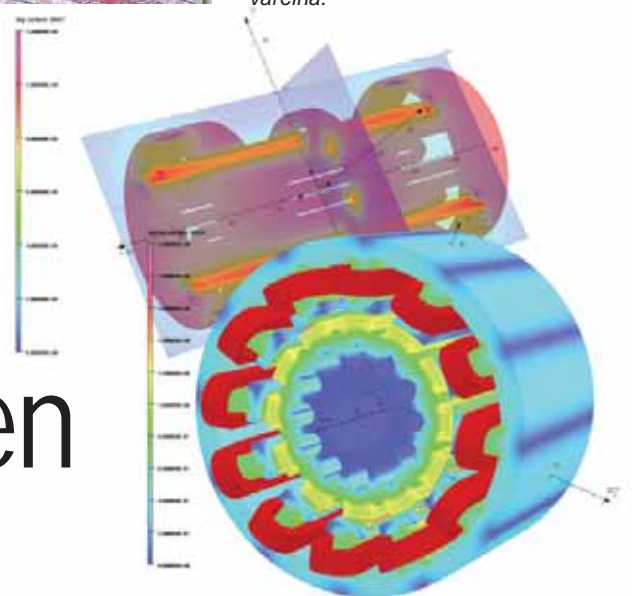
signaalin muotoa ja voimakkuutta anturin koon ja muodon funktiona. Mallinnuksella voidaan laskea tarkasti myös vaikkapa virtakelojen vaikutus sähkömagneettisiin piireihin tai tutkittavan systeemin eri osiin kohdistuvia sähkömagneettisia voimia. Tämä kaikki voidaan siis tehdä ilman prototyypin valmistusta.

Nopeasti tarpeen mukaan

- Joskus voimme sanoa asiakkaalle jo ensisilmäyksellä toteutuksen pääperiaatteet. Mallinnusprosessi kestää lyhyimmillään noin kuukauden. Yleensä tilaajan nälkä kasvaa syödessä. Pisimmillään lisääntyneen ruokahalun seurauksena syntyneet tuotekehitysprosessit kestävät puolisen vuotta.

Tilauksen yhteydessä teemme normaalit sopimukset, joilla sovitaan muun muassa tavoitteista ja turvataan asiakkaan tuotetietojen salassapito.

- Mallinnus alkaa kappaleen geometrinen muotojen määrittelyllä. Sen jälkeen määritellään tarvittavien materiaalien ominaisuudet ja luodaan kolmiulotteinen laskentaverkko tietokoneelle. Tämän jälkeen lasketaan sähkömagneettinen kenttä tutkittavan systeemin eri pisteissä. Laskennan jälkeen tarkastellaan kappaleisiin kohdistuvia voimia ja magneettivuon tiheyttä eri alueissa. Oheisessa kuvassa on esitetty magneettivuon tiheyttä erilaisilla pinoilla, joissa vuontiheyden vaihtelut näkyvät eri väreinä, opastaa Timo Santa-Nokki.



Kokemusta ja resursseja

- Yrityksillä on tarvetta magneettiseen mallinnukseen. VTT ei enää tee mallinnuksia ja yliopistot mallintavat joitakin erikoistapauksia, jotka palvelevat heidän opetus- ja tutkimustyötään. Me teemme mallinnuksia kaiken aikaa ja kaiken kokoisille yrityksille. Meillä on myös kokemusta erilaisilta sovellusalueilta ja resurssejakin on riittävästi.

- Magneettiteknologiakeskuksen tavoitteena on tukea ja edistää erityisesti satakuntalaista magneettiteknologian osaamista. Tietyksi tuemme alan teollisuutta myös valtakunnallisesti. Mallinnus on yksi monista palveluistamme. Sitä voivat käyttää hyväkseen monessa tapauksessa muutkin kuin varsinaiset magneettialan yritykset, muistuttaa Timo Santa-Nokki.

www.prizz.fi/magneettiteknologia



www.prizz.fi

Monitahoista työtä EU-kentillä

Prizztech Oy:n Vesi-Instituutin tärkeimpänä tehtävänä on olla aktiivisesti valmistelemassa ja vaikuttamassa EU:n uuteen tuotehyväksyntämenettelyyn talousveden kanssa kosketuksissa oleville rakennustuotteille (EAS, European Acceptance Scheme).

- Valmistelutyö alkoi EU:ssa vuonna 1999 kertoo Vesi-Instituutin projektipäällikkö **Tuija Kaunisto**, joka on vuodesta 2000 ollut mukana valmisteluissa.

EAS keskittyy materiaalien hygieeniseen turvallisuuteen. Suomessa ei ole ollut aiemmin EAS:n kaltaista pakollista kansallista järjestelmää, ja EAS:n tuleminen on meille uutena asiana suuri haaste. Kaunisto toimii myös Suomen EAS-seurantaryhmän sihteerinä.

- Välitämme EAS:sta tietoa myös Vesi-Instituutin nettisivuilla ja seminaareissa. Elokuussa järjestetään kaikille avoin seminaari "EU-säädökset ja standardit- uhka vai mahdollisuus talousvesialalle?". Suunnitteilla on myös pohjoismainen EAS-konferenssi vuodelle 2008, Kaunisto kertoo.

Vaikuttaminen pohjautuu asiantuntemukseen

Vesi-Instituutin työn pohjana on laaja-alainen asiantuntemus. Instituutissa on aiheesta koottuna tietokantaan yli 1700 tieteellistä artikkelia. Helmikuussa julkaistiin selvitykset suomalaisesta talousveden laadusta ja verkostomateriaaleista. Työtä on jatkettu Optimaalinen Talousveden Laatu ("Otala") -tutkimuksessa ja putkistovaurioiden syihin keskittyvässä materiaalitutkimuksessa. Valmistelutyötä tukemaan on tehty kokeellista tutkimusta Tekesin Talotekniikan teknologiaohjelman CUBE "Palveluna puhdas vesi"-projektissa. Kesällä käynnistyy FinEAS-tutkimus, jossa selvitetään yleisimpien verkostomateriaallemme ja talousveden välisiä vuorovaikutussuhteita poikkitieteellisesti.

- Uutta euroopanlaajuista EAS-järjestelmää luotaessa on suomalaisen teollisuuden etujen mukaista, että valmistelu pohjautuu faktoihin, toteaa Oras Oy:n tuotekehitysjohdaja **Janne Rautavuori**. Osallistumalla Vesi-Instituutin toimintaan saamme uusimman tiedon standardien valmistelusta, mikä mahdollistaa yrityksessämme asioiden ennakoinnin. Tällöin riski tehdä väärä tuotekehitysratkaisu ja -investointeja minimoituu.

Vesi-Instituutin perustamisen tavoitteena on ollut saada talousveden ja materiaalien vuorovaikutuksiin terveydellinen ja kuluttajan näkökulma.

- Tässä Suomi yhtenä eturivin maana on alkanut tarkastella talousvesiympäristöä kokonaisuutena raakavedestä aina kuluttajan hanaan saakka. Olemme erittäin tyytyväisiä Instituutin työn tuloksiin EAS:n parissa jo ensimmäisten 1,5 vuoden aikana, kertoo tutkimuspäällikkö **Terho Harju** Outokumpu Pori Tube Oy:stä.

Yrityksille Vesi-Instituutin toiminta EAS:n valmistelussa takaa tehokkaan ajankäytön, mahdollisuuden vaikuttaa järjestelmän sisältöön ja varmistaa asiantuntevan ja syvällisen tietämyksen pienistäkin yksityiskohdista. Tärkeänä osana työtä on osallistuminen eurooppalaisiin työryhmiin, joissa hyväksymismenettelyn standardit valmistellaan. Standardin käsittely ja hyväksyntä vie eurooppalaisissa standardisointielimissä monta vuotta. Työ on pitkäjänteistä ja se vaatii yrityksiltä sitoutumista.

www.vesi-instituutti.fi



Meriklusterin toimittajaverkosto muutospaineessa

Meriklusterin veturiyritysten tilauskirjat pullistelevat hyvien suhdanteiden saattamana ja alalla on monin paikoin jo kapasiteettiongelmia. Korkea kuormitusaste tuntuu erityisesti veturiyritysten toimittajaverkostossa. Telakkateollisuus arvioi, että tekijöitä toimittajaverkoston tarvitaan noin 2000 henkeä joka vuosi lisää vuoteen 2010 saakka, jonka jälkeenkin tarve on arviolta 1000 henkeä. Samaan aikaan toimittajilta toivotaan ja vaaditaan yhä suurempia toimustukonaisuuksia, joustavuutta ja huippulaatua. Haasteita T&K&I rintamalla riittää.

Meriklusterin osaamiskeskusohjelma on vastannut haasteeseen mm. toimittajapäivillä ja kansallisilla kontaktipäivillä. Suunnitteilla ovat myös kansainväliset meriteollisuuden kontaktimes-
sut. Alkuvuonna järjestetyillä toimittajapäivillä eli Satakunnan metallipäivillä yritysten nykyisiä

toimittajasuhteita vahvistettiin ja joitain uusiakin kontakteja syntyi. Keskusteluissa usko tulevaisuuteen oli vahva. Läsnä olleista 98,7 % uskoi edustamalaan yrityksellä olevan tuotantoa kotimaassa vuonna 2012 (www.prizz.fi/metalliklinikka).

Huhtikuun lopussa Rauman Seudun Kehitys Oy:n kanssa yhteistyössä järjestetty MATCH-Marine-tapahtuma veti Raumalle ennätysellisen osallistujajoukon. Meriteollisuuden tarjoamat mahdollisuudet kiinnostavat yrityksiä ympäri Suomea ja toisaalta toimitusketjuun tarvitaan kaikki kynnelle kykenevät. Konaistoimittajat mukaan lukien paikalla oli reilusta 200 yrityksestä yhteensä yli 400 osallistujaa. Läsnä olleista potentiaalisista toimittajista yli 80 % ei ollut ennen ollut tekemisissä meriteollisuuden kanssa. Yritysten välisen kontaktien luomiseen keskittynyt tilaisuus onnistui



Kuva: Aker Yards

Kotimaan toimittajaverkoston vahvistamisen lisäksi mm. Aker Yards on jo julkisesti ilmoittanut tarvitsevansa apuun myös yhä enemmän kansainvälisiä toimittajia. Nykyisellään Akerin risteilijöiden suomalaisuusaste on 80 - 90 %, mutta mm. kapasiteettisistä uusista konaistoimittajia haetaan useasta maasta ja kaikille laivanrakennuksen osa-alueille (Toimitusjohtaja Yrjö Julin STT:lle 3.5.2007).

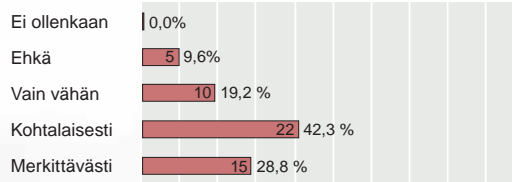
näin tuomaan meriteollisuudelle koko joukon uusia toimittajaehdokkaita. Tilaisuutta varten kerätystä yrityslistauksesta nähtiin kyselyn mukaan olevan hyötyä jatkossakin.

Meriteollisuus ry:ltä tulleen toiveen pohjalta valtakunnallinen meriklusterin osaamiskeskusohjelma on yhdessä mm.

Varsinais-Suomen TE-keskuksen ja Turun Messukeskus Oy:n kanssa suunnittelemasa marraskuun loppupuolelle kansainvälisiä meriteollisuuden kontaktimes-
suja. Ideologiaa haetaan hyvin onnistuneesta Rauman tilaisuudesta.

www.prizz.fi/meriklusteri

Yrityslistan hyödyntäminen



MATCHMarine-tapahtumaa varten kerätyn yrityslistauksen hyödyntämismahdollisuudet nähtiin hyvinä.



Yrityskauppa mahdollistaa lisää ICT-työpaikkoja Raumalle

Raumlainen ohjelmistoihin erikoistunut Comprog Oy on siirtynyt toukokuun alussa tehdyllä kaupalla tamperelaisen tietotekniikan palveluyritys Plenware Oy:n omistukseen.

Molemmat yritykset on perustettu 1999. Plenwaren henkilöstömäärä oli ennen 37 henkeä työllistävän Comprogin ostoja noin 450. Molempien yritysten toiminta on ollut viime vuodet taloudellisesti kannattavaa.

Kohti suurempia yksiköitä

Comprogin entinen toimitusjohtaja **Heimo Lähdemäki** kertoo, ettei hänellä eikä muilla omistajilla ollut vielä muutama kuukausi sitten myyntiaikaista.

- Olin Nokian palveluksessa 10 vuotta. Sieltä siirryin SAMK:iin yliopettajaksi. SAMK:in Rauman yksiköstä valmistui tietotekniikan osaajia, mutta heidän taidoilleen ei ollut täällä paljon kysyntää. Perustimme Comprogin 1999. Ensimmäiset kaksi vuotta toimin vielä opettajana, ja vaimoni johti yritystä. Alihankintabuumi oli jo tuolloin olemassa, muun muassa Nokia ulkoisti monia toimintojaan. Vuosina 2000-2001 kasvu oli kovaa, mutta seuraava vuosi oli vähän heikompi. Päätimme silloin lähteä kehittämään myös sulautettua elektroniikkaa eli ohjainkortteja GSM-välitteisiin etähallinta ja -valvontalaitteistoihin. Vuonna 2005 alkoi taas ohjelmistopuolikin kasvaa ja kokonaishenkilöstömäärämme nousi noin 50:een. Plenware teki samaan aikaan samoja asioita kuin mekin, tosin suuremmassa mittakaavassa.

- Myyntipäätöksen syynä oli se, että alalla ollaan menossa isompiin yksiköihin. Kasvu 50 hengen yritykseksi on Raumalla vielä helppoa, 300-400 hengen yritykseksi kasvu on täällä todella vaikeaa. Kun Comprogista nyt on tullut osa kansainvälistyvää Plenwarea, uskon alan työpaikkojen lisääntyvän myös Raumalla.

Prizztech apuna

- Aloimme olla Prizztechin kanssa yhteistyössä vuonna 2003. Toteutimme muutamia siemenraha-hankkeita, joilla löysimme lisäarvoa elektroniikkapuolelle. Prizztech on tehnyt merkittäviä työtä myös alamme koulutuksessa. Koulutusta olisi edelleenkin kehitettävä, jos aiomme pitää Satakunnan mukana alan kehityksessä. Prizztechä tarvitaan, koska se etsii uusia alkuja,



Comprog Oy:n ryhmäpäälliköt Eija Kostin-Harjamäki ja Tomi Isosalo sekä johtaja Heimo Lähdemäki.

verkottaa yrityksiä ja oppilaitoksia sekä muita toimijoita ja edistää sitä kautta yritysten toimintaa.

- Ensimmäinen kokemukseni oli, että Prizztechä on vähän vaikea lähestyä. Mutta kun sen hankkeisiin on päässyt sisälle, yhteydenottoja ja tarjontaa on tullut kiitettävästi. Parhailtaan meillä on menossa yksi hoiva-alan ohjelmistoprojekti. Sen jatko jää nyt kaupan yhteydessä perustetulle Comprog Solutions Oy:lle, pohtii Heimo Lähdemäki.

Elektroniikkaliiketoiminta säilyy

- Etähallintaan ja -valvontaan kehitettyjen elektroniikkatuotteidemme jatkokehitys ja markkinointi siirtyivät Comprog Solutions Oy:lle. Sen palveluksessa on tällä hetkellä 8 henkilöä ja olen toiminnassa mukana omistajana. Samalla ostimme vaimoni kanssa osake-enemmistön entisestä Comprogin tytäryhtiöstä Comprog Electronics Oy:stä. Se on tuotannollinen yritys, josta Plenware omistaa 18 prosenttia. Se työllistää kymmenkunta henkilöä. Joten elektroniikkatuotteiden kehityksen ja valmistuksen säilyminen on varmistettu Raumalla. Globalisaatiokehitys antaa mahdollisuudet myös toiminnan kehittämiseen tällä alueella, uskoo Heimo Lähdemäki.

Jokapaikan tietotekniikka -klusteri

Kansallisen osaamiskeskusohjelman Jokapaikan tietotekniikka -klusterissa ovat Satakunnan lisäksi mukana myös Tampere, Jyväskylä, pääkaupunkiseutu ja Oulu.

Satakunnan teknologiset painopisteet JPT-klusterissa ovat:

- Puettava teknologia
- RFID- ja anturitekniikat
- Mobiilitekniikat (erityisesti ohjelmistotekniikat)
- Teollisuuden tietotekniikka-sovellukset

Tietotekniikan tuomia mahdollisuuksia voitaisiin Satakunnassa hyödyntää vieläkin tehokkaammin. Yhteistyö eri toimijoiden kesken onkin tässä tärkeässä asemassa. Toivomme yrityskentältä jatkossakin aktiivisuutta projektien ideoinnissa!

www.prizz.fi/jpt





Tulevia seminaareja

EU-säädökset ja standardisointi

- uhka vai mahdollisuus talousvesialalle?

EU:ssa on käynnissä juomavesidirektiivin uusiminen ja eurooppalaisen, juomaveden kanssa kosketuksissa olevia materiaaleja koskevan tuotehyväksyntäjärjestelmän (European Acceptance Scheme, EAS) valmistelu. Säädös- ja standardisointityö vaativat pitkäjänteisyyttä ja perehtymistä asiaan ja niiden sisältöön voi vaikuttaa niitä laadittaessa.

Vesi-Instituutti järjestää 29.8.2007 Hämeenlinnassa maksuttoman seminaarin "EU-säädökset ja standardisointi - uhka vai mahdollisuus talousvesialalle". Tilaisuuden kohderyhmänä ovat yritykset, vesihuoltolaitokset, valtionhallinto, viranomaiset, toimialajärjestöt, yliopistot ja tutkimuslaitokset.

Lue lisää ja ilmoittaudu mukaan
www.vesi-instituutti.fi



Advanced Magnetic Materials and their Applications 2007

Magneettiteknologiakeskus järjestää yhteistyössä IEEE Magnetic Society'n kanssa Pohjoismaisen seminaarin magneettisista materiaaleista ja niiden käyttökohteista 10-11.10.2007 Porissa. Seminaari on tarkoitettu magneettisten materiaalien parissa työskenteleville tutkijoille ja teollisuudelle. Seminaarin ohjelma on jaettu neljään aihealueeseen: kestromagneettimateriaalit, muut magneettiset materiaalit, kestromagneettien käyttökohteet ja muiden magneettisten materiaalien käyttökohteet.

Lisätietoja
www.prizz.fi/magnettechnology



Korkeakoulujen rekrytointimessut

- tapahtuma satakuntalaisille työnantajille, korkeakoulujen opiskelijoille ja valmistuneille.

Satakunnan ammattikorkeakoulu (SAMK), Porin yliopistokeskus (UCPori) ja Länsi-Suomen diakonia-ammattikorkeakoulu (DIAK) järjestävät Porin Promenadikeskuksessa korkeakoulujen rekrytointimessut 21. marraskuuta.

Työtehtävien vaatimustason kasvaessa edellytetään verkostoitumiskykyä yli toimialarajojen. Tarjoamme nyt työnantajille mahdollisuuden tutustua ja ylläpitää suhteita korkeakouluihin ja sieltä valmistuviin ja valmistuneisiin osaajiin.

Messuilla opiskelijoille tarjoutuu mahdollisuus syventää tietoaan työelämän odotuksista ja vaatimuksista, mutta myös satakuntalaisista mahdollisuuksista. Työnantajille tarjotaan tietoa korkeakouluopiskelijoiden osaamisesta ja erilaisista yhteistyömahdollisuuksista oppilaitosten kanssa.

Yhteistyössä: Porin seudun työvoimatoimisto, Työnantajapalvelut, Satakunnan ja Rauman kauppakamarit, Prizztech Oy, Satakunnan Yrittäjät, Porin Ässät ja Satakunnan Kansa.

Lisätietoja:

Susanna Heiniluoma
Porin yliopistokeskus
puh (02) 627 2909
susanna.heiniluoma@ucpori.net

www.porinyliopistokeskus/rekry



PORIN
YLIOPISTO-
KESKUS

