

Prizz.Uutiset

3 / 2014

Prizztech Oy:n tiedotuslehti

Yrityskylässä oppii asennetta ja pelisääntöjä



Kirjurinluodon superkesä

Pori täyttyi valtakunnallisista ja kansainvälisistä suur tapahtumista



Ideoiden maakunta

Innovaatiovalmentaja auttaa keksinnön kaupallistamisessa

Kansikuva: Kuopion Yrityskylä/Samuli Räikkönen

4 Kirjurinluodon superkesä



6 Ministeri Haavisto tutustui Porin seudun automaatio-osaamiseen

6 Mistä lisää eväitä uudistumisen haasteen kanssa kamppailuun?



7 Sata-Lihassa ei työtunteja lasketa

11 Ideoiden maakunta

8



Satakuntalaislapset harjoittelevat työelämä-taitoja Yrityskylässä

Kuva: Kuopion Yrityskylä/Samuli Räikkönen

12



"Ei pimeästä säkistä maailmaan"

16 PrizzTechijät

17 Kätilö ja kummi

Kolumnistina
Pentti Ruusunen

18 Mitä asiakas haluaa?

19 PrizzNow



Prizztech

Prizz.Uutiset
ISSN-L 2242-346X
ISSN 2242-346X (painettu)
ISSN 2242-3478 (verkkolehti)

Julkaisija: Prizztech Oy
PL 18, 28101 PORI
Käyntiosoite: Pohjoisranta 11 D
Vaihe (02) 620 5300
Puhelinpalvelu (02) 62 62 62
etunimi.sukunimi@prizz.fi
www.prizz.fi

Päätoimittaja: Risto Liljeroos
Toimitussihteerit: Anne Autioniemi ja Miia Uusitalo
Taitto: Anne Autioniemi
Painopaikka: Brand ID, Pori
Palaute, lehden tilaus (ilmainen),
osoitteenmuutokset: prizztech@prizz.fi
Osoitelähde: Prizztech Oy:n postitusrekisteri

Yrittäjyyden monet kasvot

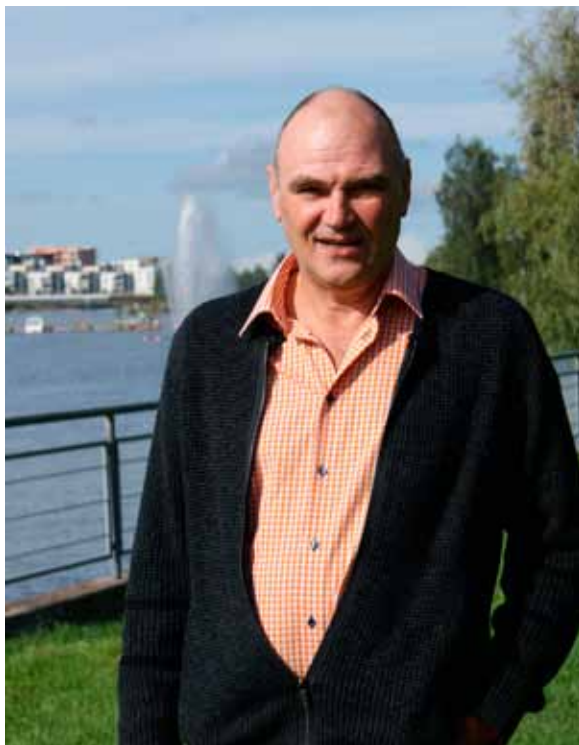


irjoitan nyt yrittäjyydestä, en niinkään Prizztech Oy:n hallituksen puheenjohtajana vaan ihmisenä, jonka 40 vuoden työhistoriaan kuuluu myös 20 vuotta yrittäjänä.

Mielestäni yrittäjyys ja siihen kannustaminen on positiivista. Tämä pätee varsinkin PK-sektorilla, jonka työllistävä vaikutus yhä kasvaa tulevaisuudessa. Yrittäjäksi alkavalla tulee luonnollisesti olla idea, tuote tai palvelu, mielellään jotenkin erilainen kuin ns. vanhoilla yrittäjillä. Lisäksi hänellä tulee olla ammattitaitoa ja, mikä tärkeintä, tahto ja halu menestyä yrittäjänä vastoin käymisistä huolimatta. Tämä tahto ei saa hiipua, vaikka alkuun joutuisikin tekemään pitkiä päiviä. Sillä todennäköistä on, että jos ja kun yrittäjä menestyy, hän saa muutaman vuoden kuluttua realisoitua sen pohjatyön, jonka on alussa tehnyt.

Omat kokemukseni yrittäjyydestä eivät ole pelkästään kannustavia. Joskus yhteiskunnan tuki saattoi vääristää kilpailutilanteita, ja joissakin tilanteissa uusi yrittäjä saattoikin ajaa vanhan lopettamaan, jolloin lopputulos ei ollut tarkoituksenmukainen. Mielestäni parhaiten yhteiskunta voi tukea yrittäjyyttä luomalla markkinoita, siis tarvetta tuotteille ja palveluille. Siksi kuntien ja valtion tulisi vähentää omana työnä tuottamia palveluja ja lisätä paikallisilta (maakunnallisilta) yrityksiltä ostettavia tuotteita ja palveluita.

Nykyään aloittavat yrittäjät saavat Prizztechistä hyvää palvelua ja vinkkejä alkutaipaleelleen. Pitää kuitenkin pitää mielessä, että yrittäjä itse on loppujen lopuksi kaikesta vastuussa ja kukaan muu ei osaa eikä voi ottaa vastuuta päätöksistä. Päätöksentekoa ei tule välttää. Jos yrittäjä ei tee päätöstä ajallaan, niin joku muu tekee sen hänen puolestaan. Silloin päätökset eivät välttämättä ole yrittäjän kan-



nalta parhaita mahdollisia. Siis tee päätökset itse ja mieluummin vähän etukäteen, silloin olet etulyöntiasemassa.

Silloin, kun itse aloin yrittäjäksi, saamani ohje oli, että velka ei saisi ylittää vuosiliikevaihtoa. Silloin vielä pysyvät kulut aisoissa suhteessa liikevaihtoon. Tämä sopii suuntaa antavaksi nyrkkisäännöksi edelleen.

Usein kuvitellaan, että yritystoiminta alkaa tuottaa, ja muutaman vuoden kuluttua tulee huippuvuosi, jolloin rahaa tulee sisään ovista ja ikkunoista, kuten ennen vanhaan oli tapana sanoa. Silloin yrittäjän pitää pysyä maankamaralla, sillä todennäköistä on, että veroennakot ovat olleet pienet. Kun lopullinen laskelma tulee, niin silloin saa maksaa verot jälkepäin sekä uudet isommat ennakot. Tähän on moni aloitteleva yrittäjä kompastunut.

Kun alkaa yrittäjäksi, tulee myös huomioida, että homma ei ehkä menekään niin kuin on suunniteltu. Mitä sitten? Yrittäjällä kun ei ole sitä sosiaalista turvaverkkoa, joka on palkansaajalla. Yrityksen lopettaminen saattaa olla henkisesti raskas urakka. Kokemuksesta voin sanoa, että silloin sitä kuuluisaa huumorintajua tarvitaan ja runsaasti.

Kirjoitukseni voi vaikuttaa hieman negatiiviselta, mutta se ei suinkaan ole tarkoitus. Tarkoituksena on tuoda realismia tähän yrittäjäksi kannustamiseen ja siihen ryhtymiseen. Toivon todellakin, että ostamalla palveluja ja tuotteita tuetaan terveesti yrittäjiä ja yrityksiä eikä vinouteta kilpailutilanteita sallimalla toisille tukia ja helpotuksia ja toisille ei. Paikalliselta yrittäjältä ostettu palvelu tai tuote pistää pyörät pyörimään paremmin kuin mikään muu.

Kari Seppä

Prizztech Oy:n hallituksen puheenjohtaja

Kirjurinluodon



KIRJURINLUODON ALUE toimi kesän aikana mm. palokuntanuorten kansainvälisenä leiripaikkana, Pori Jazzin, Pori Jazz Kids Festivalin, Kirjuri Classicin ja Porisperen konserttiareenana sekä väliaikaisena leirintäalueena kansainväliselle karavaanarien suurleirille F.I.C.C Rallylle.

Lisäksi alueella järjestettiin useita pienempiä tilaisuuksia, kesäteatterinäytöksiä, konsertteja ja tapahtumia, ja se toimi useiden eri harrasteryhmien harjoittelupaikkana, lasten leikkipaikkana sekä kaupunkilaisten virkistysalueena.

K

irjurinluodossa on ollut superkesä ja alueella järjestetyt suur tapahtumat ovat onnistuneet vähintäänkin odotusten mukaisesti. Sään suhteen ei kuluneesta kesästä jäänyt juurikaan parannettavaa, mutta Kirjurinluodon hyvät puolet, mahdolliset pullonkaulat sekä tulevaisuuteen tähtäävät käytännön kehittämisajatuksat halutaan nyt esille. Alueen kehittämiseksi onkin haastateltu lukuisia tapahtumanjärjestäjiä.

– Tapahtumajärjestäjien näkemykset Kirjurinluodosta tapahtumapaikkana sekä erityisesti kehittämisajatuksat ovat meille kullan arvoisia, sanoo Prizztech Oy:n kehittäispäällikkö Mari Antikainen.

Antikainen luotsaa Satakuntaliiton ja Euroopan aluekehitysrahaston osarahoittamaa Kirjurinluodon kehittämishanketta,

jonka avulla haetaan alueelle uutta liiketoimintaa, aktiviteetteja ja investointeja erilaisten selvitysten sekä pilottien kautta.

– Tapahtumat ovat Porin seudulle strategisesti valittu ja tärkeä painopiste. Uusien tapahtumien saaminen sekä tapahtumien järjestämisen sujuvuus ovatkin hankkeessa tapahtuvan kehittämisen tärkeimpiä tavoitteita, kertoo Antikainen.

– Haluamme kuulla, miten julkisten toimijoiden muodostama koneisto toimii tapahtumajärjestäjien mielestä ja mitä kehitettävää yhteistyössä olisi, hän jatkaa.

Yksi haastatelluista on Länsi-Suomen Pelastusalan Liitto ry:n koulutuspäällikkö Terhi Kivijärvi, joka toimii VIKSU 2014 palokuntanuorten leirin projektivastavana. Leiri järjestettiin Kirjurinluodolla

superkesä 2014



Länsi-Suomen Pelastusalan Liitto ry:n
koulutuspäällikkö Terhi Kivijärvi.



Kirjurinluodossa ja sen lähialueilla tehtiin ilma-
kuvauksia ns. oktokoiterilla, eli kauko-ohjattavalla
kopterilla, johon on kiinnitetty kamera.



+ PORISPERE +



Kesän 2014 aikana Pori täyttyi sekä valtakunnallisista että kansainvälisistä tapahtumista useaan otteeseen. Kaupungin keskustassa sijaitseva Kirjurinluoto on ainutlaatuinen vapaa-ajanviettopaikka, Porin ykköspuisto sekä erittäin monipuolinen tapahtuma-areena.

29.6. – 5.7.2014 ja sille osallistui noin 3000 8-17 -vuotiasta nuorta ohjaajineen.

Kivijärvi oli erittäin tyytyväinen Kirjurinluotoon tapahtumapaikkana ja eri organisaatioiden ja muiden tapahtumien väliseen yhteistyöhön. Myös pelastusharjoitusalueen käyttömahdollisuus osana leiriä oli leirin onnistumisen kannalta erittäin oleellinen asia.

– Ulkopaikkakuntalaiselle tapahtumanjärjestäjälle Porin Seudun Matkailu Oy MAISAn kautta saatu tieto muista tapahtumista auttoi meitä yhdistämään voimavarojamme muun muassa Pori Jazzin kanssa. Lisäksi eri viranomaiset kokoava viranomaispalvelu säästää molempien osapuolten resursseja. Saimme myös erittäin ystävällistä ja asiantuntevaa palvelua, kiittelee Kivijärvi.

Kehittämiskohteiksi hän toivoo valtatie 8:lta tulevan tien leventämistä ja päällystämistä, uutta huoltorakennusta, lisää sähköpistokkeita tapahtumatorille sekä uimarantaa Kaarisillan viereen.

– Leiriläisillemme hyvän leirin tärkeimmät kriteerit ovat kuitenkin lämmin vesi ja hyvä ruoka, Kivijärvi muistuttaa.
– Nämä kriteerit täytyivätkin erinomaisesti ja VIKSU 2014 oli leiriläistemme mielestä paras leiri ikinä, hän jatkaa.

Haastattelujen lisäksi Kirjurinluodon alueella on tehty kävijälaskentaa 12 päivän ajan kolmella eri sillalla. Karavaanarien F.I.C.C Rallyn kävijöille tehtiin sekä kehittämiskohteita että tapahtuman alueellista vaikuttavuutta ja vierailijoiden rahankäyttöä selvittävä kävijäkysely. Lisäksi alueella pilotoitiin QR-koodeihin perustuvaa "Porii- Eks Tiä"-peliä yhteistyössä Satakunnan

ammattikorkeakoulun ja Porin Yliopisto-keskuksen kanssa.

Myös ilmakuvauksista hyödynnettiin. Porilaisen AirActionin ottamia kuvia ja videoita tullaan hankkeessa käyttämään sekä alueen tulevaisuuspotentiaalin hahmotamiseen että alueen markkinointiin uusille tapahtumajärjestäjille.

LISÄTIETOJA

Kehittämispäällikkö
Mari Antikainen
Puh. 044 710 5362
mari.antikainen@prizz.fi



Cimcorpin liiketoimintayksikön johtaja Tero Peltomäki esitteli portaalirobotin toimintaa Satmaticin toimitusjohtaja Simo Puustellille, ministeri Haavistolle ja Ulvilan kaupunginhallituksen puheenjohtaja Leena Jokinen-Anttilalle. Taustalla ministerin virkamiess sihteeri Ville Hulkkonen ja Cimcorpin toimitusjohtaja Martti Artama.

Ministeri Haavisto tutustui Porin seudun automaatio-osaamiseen

Robotti- ja automaatioyritysten keskittymä, joka muodostaa Ulvilan elinkeinoelämän ytimen, kiinnosti kehitys- ja omistajaohjausministeri Pekka Haavistoa SuomiAreenan yhteydessä järjestetyllä vierailulla. Vierailua isännöivät automaatioyritykset Cimcorp, Satmatic ja Sermatech sekä Ulvilan kaupunki, Satakunnan ammattikorkeakoulu ja Prizztech Oy.

Robotisaatiotrendin myötä robotti- ja automaatioyrityksille on avautumassa hyvät tulevaisuuden näkymät.

- Robotisaatio yhdistettynä teolliseen internetiin voi tarjota todellisen kasvunäkymän niin perinteiselle kuin uudelle suomalaiselle teollisuudelle. On kiinnostavaa huomata kuinka yksi tällainen osaamiskeskittymä on syntynyt pieneen Ulvilan kaupunkiin, totesi ministeri Haavisto vierailullaan.

- Aikoina, jolloin perinteisen teollisuuden työpaikat tuntuu häviävän, on erityisen tärkeää uskaltaa rohkeasti rakentaa ja luoda uutta, jatkoi Haavisto.

Mistä lisää eväitä uudistumisen haasteen kanssa kamppailuun?



Keväällä toimintansa aloittanut BuzzBusiness on think tank -yhteisö, joka tarjoaa liiketoiminta- ja tutkimusosaamista yritysjohdon käyttöön. Sen taustaorganisaatioita ovat Prizztech Oy, Satakunnan ammattikorkeakoulu SAMK ja Turun yliopiston kaupakorkeakoulun Porin yksikkö.

BuzzBusineksen tavoitteena on tukea yrityksiä tilanteissa, joissa nykyiset strategiat eivät enää toimi ja tarvitaan korkealaatuista liiketoiminta- ja tutkimusosaamista tulevaisuuden kilpailukykyyn turvaamiseksi. Erityisesti Buzzbusiness voi auttaa haastavissa muutostilanteissa sekä strategisissa henkilöstöhallinnan ja johtamisen kysymyksissä.

Sparraustilanteissa hyödynnetään uudenlaista ajattelua sekä asiakkaidemme yhteistyöstä ja ideoinnista syntyviä synergiaetuja. Tarjolla on apua myös yksittäisten yritysten liiketoiminnan kehittämiseen.

"Työssämme olemme huomanneet, että vastaus yritysten ongelmiin löytyy usein läheltä: mitä paremmin ymmärrämme asiakkai-

tamme, sitä paremmin pystymme muokkaamaan omia palveluitamme. Uskomme, että parhaaseen lopputulokseen päästään, kun asioita tehdään yhdessä –yhdistämällä tutkimusta ja vahvaa liiketoimintaosaamista asiakkaidemme näkemyksiin", sanoo Prizztechin kehittämisjohtaja Minna Nore.

Liiketoiminnan kehittämisen ei tarvitse olla hampaat irvessä puurtamista. Parhaimmillaan osaavien ihmisten yhteen tuominen energisoi ja luo uutta. BuzzBusiness on enemmän kuin osien summa.

LISÄTIETOJA

Kehittämisjohtaja Minna Nore
Puh. 044 710 5364
minna.nore@prizz.fi

Sata-Lihassa ei työtunteja lasketa

Sata-Liha Oy:n yrittäjillä on alusta asti ollut realistiset odotukset yritystoiminnasta. Pitkiä päiviä kellon ympäri, se oli kyllä tiedossa, sanovat Vesa Mäki-Jussila ja Henrik Eriksson.



Yrittäjäkurssilla syksyllä 2013 toisiinsa tutustuneet Vesa Mäki-Jussila ja Henrik Eriksson eivät aikailleet kun ajatus yhteisestä yrityksestä syntyi. Sopiva yritys tuli myyntiin ja jo maaliskuun alussa 2014 miehet siirtyivät Ulvilassa toimipaikkaansa pitävän Sata-Liha Oy:n yrittäjiksi. Yrittäjäkurssi antoi eväät yritystoiminnan käynnistämiseen ja vahvisti uskoa omaan osaamiseen. Juuri tälle alalle yrittäjiksi ryhtymiseen kannusti myös miesten monipuolinen työkokemus ja osaaminen niin pakkaus- kuin liha-alalakin.

Innostus yrityksen kehittämiseen on ollut alusta asti ollut kova. Toiminta on laajentunut sekä tuotevalikoiman että palvelujen puolesta.

– Riittävän kattavalla tuotevalikoimalla vastataan monipuoliseen kysyntään ja joustavilla palveluilla helpotetaan asiakkaiden arkea. Meiltä saa nyt myös tilattua esimerkiksi pitopalvelun juhliin, kertoo Eriksson

– Kasvuhautomosta on ollut meille apua esimerkiksi kartoittaessamme uusia markkina-alueita. Lisäksi olemme yhdessä hautomovalmentaja Jari Keinosen kanssa selvittäneet alkuperä- ja laatumerkintöjen kriteerejä ja mahdollista käyttöönottoa omissa tuotteissamme, lisää Eriksson.



Friitalla-päiville tilattu erikoismakkara sai nimikilpailun tuloksena nimekseen Kunu-Kieppi. Suuren suosion myötä Kunu-Kieppi jäi pysyvästi tuotevalikoimaan, kertovat Vesa Mäki-Jussila ja Henrik Eriksson.

Kasvuhautomo yrityksen tukena

Yrityksen kasvuun tarvitaan hyvä liike- tai tuoteidea, osaavat tekijät ja riittävä rahoitus, jonka avulla tuote/ palvelu saadaan kehitettyä, tuotteistettua ja lopulta vietyä markkinoille. Kasvuhautomopalvelu on tehokas ohjelma liiketoiminnan intensiiviseen suunnitteluun ja kasvun toteutuksen johtamiseen. Hautomovalmentaja tukee kasvun toimenpiteiden suunnittelussa, sparraa, työstää ja opastaa kasvun toteutuksessa, auttaa rahoituksen suunnittelussa ja pitää pyörät pyörimässä.

LISÄTIETOJA

Yritysneuvoja Jari Keinonen, puh. 044 720 4638, jari.keinonen@prizz.fi



Lasten talouslukutaitoja herätellään säästämis- ja kuluttamiskäyttäytymismallien kautta.
Kuva: Yrityskylä Kuopio, Samuli Räikkönen.

Satakuntalaiset lapset harjoittelevat työelämätaitoja Yrityskylässä

Päivä yrittäjänä antaa lapsille mahdollisuuden tutustua työelämään, yrittäjyyteen ja yhteiskunnan pelisääntöihin.

Satakunnan YES-keskus on tuonut elämänmakuisen oppimisympäristön Poriin.



orihalliin rakennetaan parhaillaan Yrityskylä-oppimisympäristöä satakuntalaisille viides- ja kuudesluokkalaisille. Yrityskylän avajaisia vietetään 1. lokakuuta, ja joulukuun mennessä siellä tulee vierailemaan liki 2 200 oppilasta. Yrityskylä toimii pienoiskaupungin tapaan.

Oppilaat pääsevät konkreettisen tekemisen kautta tutustumaan työelämään, yrittäjyyteen ja yhteiskunnan pelisääntöihin.

– Lapset työskentelevät päivän mittaisen Yrityskylä-vierailunsa ajan omissa ammateissaan, saavat palkkaa sekä toimivat kulluttajina. Tiloihin tuodaan kymmeniä tietokoneita; raha kiertää reaaliajassa virtuaalisessa talousympäristössä, Prizztechin YES-keskuksen projektipäällikkö Jenni Rajahalme kertoo. Porin Yrityskylässä oppilaita ohjaavat SAMKin ja Turun yliopiston opiskelijat osana yrittäjyyskasvatusopintojaan. Yrityskylä-päivää edeltää koulussa opettajan pitämä kymmenen oppituntin mittainen perehdyttämisjakso. Työhakemusten laadinta ja työhaastattelut valmistavat lapsia ammatinvalintaan.



Tulevaisuuden tekijöitä kosiskelemassa

Yrityskylän kautta yritykset tuovat toimintaansa ja toimialaansa lapsille tutuksi. Yritysten edustajat ovat mukana vaikuttamassa nuorten ajatuksiin työelämästä ja vahvistamassa mielikuvia mahdollisesta toiveammattista.

– Haluamme mukanaolollamme nostaa toimialan tunnettuutta. Yrityskylä-toiminnalla on yhteiskuntavastuun kannalta hy-



– Yrityskylässä parasta on yhdessä tekemisen ja oppimisen ilo, Yrityskylää Poriin määrätietoisesti suurella sydämellä luotsannut Prizztechin YES-keskuksen projektipäällikkö Jenni Rajahalme sanoo. Kuva: Julia Hannula.



Yrityskylässä lapset pääsevät asettumaan sekä yrittäjän että kuluttajan rooliin. Lapset suhtautuvat toimenkuviinsa vakavasti ja tekevät parhaansa selviytyäkseen työtehtävistä. Kuvat: Yrityskylä Kuopio, Samuli Räikkönen.

viä tavoitteita ja se jättää nuoriin varmasti positiivisen muistijäljen, Boliden Harjavalta Oy:n toimitusjohtaja Timo Rautalahti toteaa.

Bolidenin toimipisteessä lapset pääsevät testaamaan kuparin prosessointia ja mittaamaan laimeiden happojen pH-pitoisuuksia. Mutta ennen kuin päästään työnteon makuun, kaikki yrityskyläläiset käyvät työhöntulotarkastuksessa Porin Lääkäritalossa. Päivän aikana on mahdollisuus myös käydä verenpainemittauksessa.

Muita Porin Yrityskylän alueellisia toimijoita ovat Pori Energia Oy, Luvata Pori Oy, Satakunnan Kansa, Kesko, Nordea ja Satakunnan Osuuskauppa.

– Yrityskylä on mahtava juttu, koko maakunnan yhteinen ponnistus! Ilman paikallisia kumppaneita tämä ei olisi ollut mahdollista, kaksi vuotta Porin Yrityskylä-hanketta ajanut Jenni Rajahalme iloitsee.

Yrittäjyysasenne kasvattaa selviytyjiä

Yrityskylässä vierailee lukuvuonna 2014–15 valtaosa, 40 000, Suomen kuudesluokkalaisista. Valtakunnallisesti kiertävä Yrityskylä siirtyy Porista kevääksi Lahteen.

– Ellei Porissa ole mahdollista järjestää Yrityskylä-toimintaa pysyvästi, tulisi satakuntalaisille koululaisille taata vuosittain pääsy lähimpään Yrityskylään Tampereelle tai Turkuun kiinteänä osana opetustyötä, Rajahalme visioi.

Yrityskylä-konsepti vastaa positiivisella sykkeellä työelämän haasteisiin ja on nuorille merkittävä satsaus tulevaisuuteen.

– Tämän päivän nuorilta vaaditaan asennetta ja kykyä vastata alati heilahteleviin suhdanteisiin ja jatkuvaan muutokseen. Tähän ei koulutusjärjestelmämme nykyisellään riitä heitä tukemaan. Yrittäjyyskasvatusta tarvitaan siis kipeästi. Aikuisten tehtävänä on huolehtia siitä, että lapsille ja nuorille tarjotaan parhaat mahdolliset tiedot ja taidot työelämässä selviytymiseen, jatkaa Rajahalme.

Yrityskylä kuuluu Prizztechin kokonaisasiakkaille, joita ovat Harjavalta, Kokemäki, Pomarkku, Pori ja Ulvila. Lisäksi Satakunnasta mukana ovat myös Luvia, Merikarvia, Nakkila, Eurajoki, Jämijärvi, Kankaanpää, Karvia, Lavia, Siikainen ja Honkajoki. Yrityskylän operatiivisesta toiminnasta vastaa Taloudellinen tiedotustoimisto TAT. Prizztech Oy huolehtii maakunnallisesta rahoituksesta. Lisäksi Yrityskylä-toimintaa rahoittavat opetus- ja kulttuuriministeriö ja Yksityisyrittäjien säätiö.

Teksti: Virpi Hautamäki

LISÄTIETOJA

Projektipäällikkö Jenni Rajahalme
YES-keskus, Prizztech Oy
puh. 040 720 5755
jenni.rajahalme@prizz.fi

www.yrityskylä.fi



Ideoiden maakunta

Satakunnassa ei ole pulaa ideoista. Kysymys on usein vain siitä, että idean kaupallistaminen ja muuttaminen tuottavaksi liiketoiminnaksi vaatii osaamista. Onneksi keksijä voi saada apua innovaatiovalmentajalta.

Uusia, potentiaalisia liikeideoita löytyy maakunnastamme paljon.

– Vuositasolla uusia ideoita arvioidaan olevan yli sata, esimerkiksi vuonna 2013 niitä oli 141 kpl. Suurin osa on uusia tuoteideoita, osa myös uusia palvelukonsepteja, kertoo innovaatiovalmentaja Marja Suonvieri Prizztech Oy:stä.

Innovaatiovalmentajan tehtävänä on viedä alueen ideoita eteenpäin. Innovaatiovalmennus on idean omistajan ja valmentajan käytännönläheistä yhteistyötä, jonka tavoitteena on idean muuntaminen kannattavaksi liiketoiminnaksi. Innovaatiovalmentaja tukee keksinnön jalosta-

misessa, liikeidean ja ansaintamallin kehittämisessä, markkinamahdollisuuksien kartoittamisessa sekä idean myymisessä.

- Alussa selvitetään uuden tuotteen tai palvelun uutuutta ja selvitetään minkä ongelman keksintö ratkaisee. Ideaa selvitetään vaiheittain ja idean omistaja joutuu pohtimaan monenlaisia kysymyksiä, muun muassa keksinnön kaupallista potentiaalia ja tuotteistamista. Yhdessä selvitetään, onko idea suojattavissa ja mietitään, ketkä olisivat sopivia yhteistyökumppaneita. Myös sopimusten laatimisessa avustetaan, jatkaa Suonvieri.

Innovaatiovalmennus on osa Ideavalmentaja-hanketta, jota rahoittaa Satakunnan ELY-keskus EAKR-rahoituksella.

Innovaatiovalmentaja Marja Suonvieri on valmiina ottamaan kopin uudesta tuotteesta tai palvelusta.

Myös Tuoteväylästä tukea keksinnön kehittämiseen

Tuoteväylä-palvelu on tarkoitettu yksityishenkilöille sekä alkaville ja mikroyrityksille, joiden keksinnöissä arvioidaan olevan potentiaalia kasvavaan ja kansainväliseenkin liiketoimintaan. Palvelu tarjoaa neuvontaa, arviointi- ja asiantuntija-apua sekä rahoitusta keksinnön kehittämiseen. Tuoteväylä-palvelu löytyy kaikista ELY-keskuksista kautta Suomen. Palvelu on maksutonta ja luottamuksellista.

LISÄTIETOJA

Innovaatiovalmentaja
Marja Suonvieri
puh. 044 323 5194
marja.suonvieri@prizz.fi

Erikoismaalari-puuseppä Paula Manninen on erikoistunut ikkunoiden kunnostamiseen. Osan töistä hän tekee kotiverstaallaan.

Uusi yrittäjä, ota asioista selvää etukäteen

Ei pimeästä säkistä maailmaan

Yrittäjänä hieman yli reilun vuoden ajan toiminut porilainen erikoismaalari-puuseppä Paula Manninen on erikoistunut ikkunoiden kunnostamiseen ja restaurointiin. Kaikki vanhan korjaaminen kiinnostaa, myös huonekalut. Yrittäjä Manninen tekee osan töistä kotiverstaallaan; maalaa, saumaa ja kittaa. Yrityksen palvelutarjontaan kuuluu lisäksi remontointi ja muut alan työt.

Pikkuinen Paja2 Ky:n yrittäjä on malliesimerkki siitä, että omaa ammattiosaamistaan pitää, voi ja kannattaa syventää koko ajan. Erikoismaalarin paperit Manninen sai Porin tekniikkaopistosta vuonna 2001, puuseppäksi hän valmistui pari vuotta myöhemmin, ja pintakäsittely-restauroinnin kisällin tutkinnon hän suoritti vuonna 2012.

- Käsillä tekeminen on aina kiinnostanut minua, koska työn jäljen näkee heti.

Alan työkokemusta Manninen on ennen yrittäjäksi alkamista ehtinyt kerryttää useamman vuoden ajan, esimerkiksi Rakenuskulttuuritalo Toivossa sekä muiden alan yrittäjien leivissä.

- Heti koulun jälkeen en olisi todellakaan ollut valmis yrittäjäksi, enkä ollut valmis edes ensimmäisen yrittäjäkurssin jälkeen, vuonna 2006. Halusin selvittää, kuulla ja nähdä mitä tämän alan yrittäjien arki oikeasti on.

Yrittäjäkoulutus valmisti yrittäjyyteen

Yrittäjyys alkoi kiinnostaa Mannista toden teolla, kun vakituisia alan töitä ei tahtonut löytyä. TE-toimiston yrittäjyyskurssilla Manninen sai paljon infoa ja tukea, ja halu yrittäjyyteen vahvistui kurssin aikana.

- Ilman kurssia en olisi uskaltanut aloittaa. Yrittäjäkurssi oli hyvä paketti ja tykkäsin siitä paljon. Muita yrittäjiä olisi mielellään saanut olla enemmänkin kertomassa kokemuksistaan, myös negatiivisista. Eli jos joku asia on mennyt pieleen ja miksi, ja miten ongelmista on selvinnyt.

- Omalla alallani puskaradio ja verkostoituminen on parasta markkinointia, ei niinkään kotisivut tai muu nettimainonta. Yrittäjäkurssilla painotettiin mielestäni ehkä hieman liikaa juuri nettiä. Muista markkinointikeinoista olisi ollut hyvä saada enemmän tietoa, eli miten ja mistä nii-

tä asiakkaita oikein saa, Manninen pohtii ja lisää:

- Tyytyväinen asiakas ja hyvä työnjälki puhuvat puolestaan, ja huono sana kulkee kulovalkean tavoin.

Oman yritystoimintansa Manninen aloitti hyvin pienillä investoinneilla: verstaas oli kotipihassa valmiina ja työkaluja ja koneita oli kertynyt hyvin vuosien varrella. Suurin osa yrityksen työtilauksista tulee yksityisiltä henkilöiltä.

- Kun on monipuolinen osaaminen, voi tehdä monipuolisia töitä.

Oikea asenne on myös tärkeää.

- Tänä kesänä maalasin esimerkiksi yhden 300 neliön peltikaton, Paula kertoo ja nauraa iloisesti.

Äidiksi heti yrittäjyyden alkumetreillä

Paula Manninen on rohkaiseva ja innostava esimerkki siitä, miten yrittäjyyden ja äitiyden pystyy yhdistämään.



Minustako yrittäjä -infot Satakunnassa

Tietoa yrittäjyydestä, aloittavan yrittäjän ja veroneuvojan palveluista sekä TE-toimiston starttirahasta ja yrittäjäkoulutuksista.

ti 7.10. klo 14–15 Pori
ti 21.10. klo 17–19 Harjavalta
ti 4.11. klo 14–15 Pori
ti 18.11. klo 17–19 Merikarvia
ti 2.12. klo 14–15 Pori

Prizztech Oy järjestää infot yhteistyössä Satakunnan TE-toimiston, Satakunnan verotoimiston ja alueen kuntien kanssa.

Lisätiedot ja ilmoittautuminen:
www.prizz.fi/yrittajainfot

- Yritystoiminnan keskeyttämien äitiysloman ajaksi oli helppoa: yrittäjäeläkemaksun sain keskeytettyä, samoin ennakonpidätys- ja arvonnalisäveromaksut. Vain vapaaehtoista vakuutusta maksoin koko äitiysloman ajan. Kun nyt toukokuussa taas jatkoin yritystoimintaa, kävin vakuutusyhtiössä ja veroneuvojan juttusilla ja homma oli sillä selvä.

Aivan kivuttomasti yrittäjyyden alkutaival ei kuitenkaan ole sujunut, vaikka starttiraha helpotti alkumetrejä.

- Starttiraha saisi mielestäni joustaa hie-
man enemmän. Rahan saa vasta jälkikä-
teen ja myös se tuli ikävänä yllätyksenä,
että starttirahan saaminen katkesi äitiys-
loman alkamiseen, enkä saanut rahaa
enää lomani jälkeen, vaikka tukikuukau-
sia oli vielä käyttämättä.

 Ota asioista selvää ja käytä
asiantuntijoita

Yrittäjiksi aikoville Paula Manninen antaa
vinkiksi, että asioista pitää ottaa selvää
etukäteen:

- Ei kannata alkaa yrittäjäksi kuin hyp-
päisi pimeästä säkistä maailmaan. Oma

osaaminen pitää olla kunnossa ja pitää
tietää mihin on yrittäjäksi alkaessaan
ryhtymässä. Yritysneuvonta ja -koulutus
kannattaa ilman muuta hyödyntää.

Mannisen mukaan markkinointi ja asiak-
kaiden hankkiminen pitää aloittaa hyvis-
sä ajoin ennen yritystoiminnan alkamis-
ta, ja perusosaamisen rinnalle kannattaa
myös hankkia jotain oman alan erityis-
osaamista.

Kirjanpitäjän työpanosta tuore yrittäjä
pitää ehdottoman hyvänä.

- Yrittäjänä joutuu olemaan aktiivisesti
yrityksessä kiinni 24 h. Jos jokin asia jää
hoitamatta, siitä voi syyttää vain itseään.
On hyvä, että kirjanpitäjä hoitaa verot ja
paperiasiat. Näin itselle jää paremmin
aikaa esimerkiksi perheen kanssa olemi-
seen.

Yrittäjyyden pienet vastoin käymiset ei-
vät ole peruspositiivista Paulaa pelotta-
neet.

- Yrittäjyydeltä toivon tulevaisuudessa
rentoa ja hyvää meininkiä; oma jaksami-
nen on tärkeää.

Aloittavien yrittäjien neuvontapalvelut

Palveluja käyttäneet
(tammi-kesäkuu)

- Henkilökohtainen neuvonta:
yli 400 hlöä
- Asiakaskäynnit: noin 800 hlöä
- Minustako yrittäjä -infot:
yli 400 hlöä
- Neuvonnan kautta perustetut
yritykset: 112 kpl

Prizztech Oy Yhteispalvelupiste Enter

Pohjoisranta 11 D, Pori
puh. (02) 62 62 62
yrityksen.apuna@prizz.fi

MatchINDUSTRY yhä kansainvälisempi



Ainutlaatuisesti tunnustettu Match INDUSTRY on vuosittain järjestettävä teollisten yritysten kontakti- ja neuvottelutapahtuma. Tapahtuman tavoitteena on osallistujayritysten vientiliiketoiminnan vahvistaminen osana suomalaisten ja kansainvälisten veturiyritysten toimitusketjuja.

Kesäkuussa järjestettyyn neuvottelutapahtumaan osallistui 260 yritystä, joita edusti noin 500 henkilöä Suomesta, Norjasta, Virossa, Ruotsista, Venäjältä, Saksasta ja Ranskasta.

– Vaikka tapahtumamarkkinointi kohdistuu ainoastaan Suomeen, kansainväliset osallistujayritykset ovat löytäneet tapahtuman hyvin, toteaa projektipäällikkö Kaisu Rågell.
– Kukaan ei oikein tiedä, miten tämä kansainvälinen asema on saavutettu, mutta siitä on merkittävä hyöty vientiliiketoimintansa kasvua tavoitteleville suomalaisyrityksille.

Osallistujapalautteessa 92 % yrityksistä toteaa luoneensa kontakteja uusiin liiketoimintakumppaneihin joko jättämällä heti tapahtuman jälkeen tarjouksen tai sopimalla jatkotapaamisen. Vain 8 % ilmoitti osallistuneensa tapahtumaan muista syistä kuin uusien kontaktien vuoksi.

Vuoden 2015 Match INDUSTRY tapahtumakokonaisuus järjestetään 10.-12.6.2015. Lisätietoja www.matchindustry.fi

Muistin aktivointia peliteknologialla



Flow Factory Oy:n uusi, maatalo-aiheinen Brain Farmer -muistipelisovellus ikäihmisten työmuistin ylläpitämiseen ja edistämiseen kehitettiin yhteistyössä Porin perusturvan yhteistoiminta-alueen kanssa.

Himmelin päivätoiminnan työntekijä, lähihoitaja Maire Kuosa kertoo, että ikääntyneet lähtivät rohkeasti kokeilemaan tablettipeliä, ja se koettiin erittäin mielekkääksi aktiviteetiksi.

– Tykkään ottaa mittaa itsestäni muistipelin avulla. On hienoa, että niitä kehitetään myös vanhuksille, toteaa pelistä innostunut Raili Suomi.

Peli perustuu n-back menetelmään, jossa pelaajan tulee muistaa tasosta riippuen eläimen sijainti yksi tai useampi askel taaksepäin. Peliin tullaan tulevaisuudessa liittämään seurantatyökaluja. Niiden avulla saadaan tietoa siitä, mikäli pelaajan tulokset laskevat ja näin muistin heikentymiseen voidaan reagoida nopeasti, visioi Antero Lindstedt Flow Factory Oy:stä.

Testaus toteutettiin osana Living lab – käyttäjälähtöistä hyvinvointia Satakuntaan -hanketta.

Living lab -toiminta OECD:n parhaimmistoa

Prizztech Oy:n Living lab -toimintamalli hyvinvointiteknologian käyttäjälähtöiseen kehittämiseen on nostettu yhdeksi malliesimerkiksi OECD:n kesäkuussa julkaisemalle julkisen sektorin innovaatiotoiminnasta kertovalle sivustolle The Observatory of Public Sector Innovation (OPSI).

Living lab – käyttäjälähtöistä hyvinvointia Satakuntaan -hankkeessa testataan ja kehitetään hyvinvointiteknologiaratkaisuja ikääntyneiden arkeen ja hoitotyöhön. Hanketta rahoittavat Satakuntaliitto (EAKR) ja Porin seudun kunnat.

LISÄTIETOJA

Projektipäällikkö Niina Holappa
puh 044 710 5455
niina.holappa@prizz.fi

Bremerhaven on Saksan Pohjanmerellä rakennettavan merituulivoiman keskittymä. Alueen vahva asema perustuu osaltaan teolliseen historiaan; kaupungissa on ollut vahvaa telakkateollisuutta ja vilkasta satamatoimintaa. Nykyisen perustan merituulivoimatoiminnalle luovat satama ja käytettävissä olevat maa- ja teollisuusalueet sekä ryhmä veturiyrityksiä, joista keskeisimmät ovat kaksi tuuliturbiinivalmistajaa, tuulivoimalan jalustojen rakentaja ja tuulivoimalan lapojen valmistaja. Tätä ydinryhmää täydentää useiden kymmenien PK-yritysten joukko, jotka ovat erikoistuneet merituulivoima-alalla tarvittavaan erikoisosaamiseen.



Yritysryhmä Areva Windin vieraana

Suomalaiset merituulivoimasta kiinnostuneet yritykset saivat mahdollisuuden tutustua Areva Windin Bremerhavenissa sijaitsevaan toimintaympäristöön, jossa valmistetaan Pohjanmerelle suuria ja tehokkaita merituulivoimaloita.

T

utustumismatka antoi mukana olleelle kymmenen yrityksen ryhmälle ainutlaatuisen tilaisuuden luoda kontakteja Areva Windin osto-organisaatioon ja toisiinsa sekä kertoa merituulivoimaan liittyvästä osaamisestaan.

- Tapasimme juuri oikeita henkilöitä osto-organisaatiosta ja saimme neuvottelut käyntiin. Isomman yritysryhmän mukanaolosta tällaisella matkalla on kaikille

osapuolille hyötyä, sillä näin voidaan solmia kontakteja tilaajaorganisaatioihin laajemmalla tarjonnalla. Tärkeitä ovat myös Suomessa toimivien yritysten keskinäiset kontaktit toimittaessa yhteisellä merituulivoima-alalla, kertoo Hollming Works -ryhmän myyntipäällikkö Jari-Matti Karjanmaa.

Prizztech Oy:n projektipäällikkö Ari Sundelin uskoo suomalaisyritysten saavan jatkossakin jalansijaa kansainvälisillä merituulivoimamarkkinoilla.

- Areva Wind kehittää uuden sukupolven merituuliturbiinia 8,0 MW kokoluokkaan. Tämä luo Suomessa toimiville yrityksille mahdollisuuksia päästä mukaan uusiin muodostuviin alihankintaverkoistoihin, sanoo Sundelin.

Yritysryhmän matka tehtiin osana Merituulivoimarakentamisen keskittymä-hanketta, jossa tarkastellaan niitä edellytyksiä ja mahdollisuuksia, joilla Mäntyluoto – Tahkoluoto -alue voi muodostua Itämeren alueen keskittymäksi.

Suomen ensimmäisen merituulipuiston rakentaminen alkaa vuonna 2015. Mäntyluodon ja Tahkoluodon alue tarjoaa rakentamiselle erinomaiset olosuhteet. Alueelle on vuonna 2010 noussut Suomen ensimmäinen merituulivoimala, alueen yritysten rakentamana. Tahkoluoto on myös ehdolla demotuulipuistoksi, jota valtio tulee rahoittamaan 20 M€:n tuella. Mäntyluoto-Tahkoluoto aluetta palveleville ja siellä toimiville yrityksille voi siten muodostua merkittävästi uutta liiketoimintaa. Samalla tuulivoimapuiston rakentamisesta syntyy referenssi, jonka avulla kyseinen volyymi voidaan moninkertaistaa Itämeren merituulivoimamarkkinoilla.

LISÄTIETOJA

Projektipäällikkö
Ari Sundelin
puh 044 710 5396
ari.sundelin@prizz.fi

Tällä palstalla esittelemme eri tehtävissä toimivia prizztechläisiä ja heidän kuulumisiaan.



Kaisu Rågell,
projektipäällikkö

Prizztech Oy:n palvelukseen siirryin 2011 teollisen murroskauden aikaansaamien kansallisten toimenpiteiden myötä. Työtehtäväni ovat looginen jatkumo meriteollisuuden ja siinä toimivien verkostoyritysten kanssa aiemmin tehdyille kehittämistoiminnalle. Tällä hetkellä keskityn työssäni suomalaisen teknologiateollisuuden yritysten liiketoimintaedellytysten vahvistamiseksi meri- ja offshore- teollisuudessa.

Olen äärimmäisen kiinnostunut yritystoiminnan dynamiikasta, ihmisten välisestä kommunikaatiosta ja persoonallisuuksien vaikutuksesta kokonaisuuteen. Minusta niitä ei voi erottaa erillisiksi kokonaisuuksiksi. Liiketoiminnan onnistumiseen vaikuttaa monilta osin se, miten ihmiset kykenevät käsittelemään muutoksia ja millaiset heidän kykynsä ovat rakentamaan kommunikaatioon tai yhteistyöhön.

Koulutustaustani onkin sekoitus molemmista mielenkiinnon kohteistani. Insinööriopintojani täydensin yritystalous-erikoistumalla ja myöhemmin jatkoin oppoutumista vuorovaikutus- ja persoonallisuusmalleihin.



Pekka Virtanen,
yritysasiamies

Olen pian puoli vuosisataa vanha, raumalaissyntyinen kaveri, ja asun perheineni (vaimo, kolme lasta ja pari kissaa) Harjavallassa. Harrastan monipuolista liikuntaa (joogaa, kiekkoa, uintia, jumppaa, jne) ja pidän vesillä olemisesta ja kalastamisesta.

Työurani yritysten kehittämisen parissa aloitin vuonna 1990. Toimin Harjavallan kaupungin elinkeinoasiamiehenä 12 vuoden ajan, ja sen jälkeen olen ollut Porin kaupungin, POSEKin ja nyt Prizztech Oy:n palveluksessa. Näissä 25 vuodessa on tullut nähtyä, kuultua ja neuvottua iso joukko yrityksiä ja yrittäjiä. Mukaan mahtuu monta hienoa menestystarinaa ja valitettavasti myös yrittämiseen kuuluvia epäonnistumisia. Mutta yhtä kaikki – pidän yrittäjien parissa työskentelystä, koska sitä intoa, osaamista ja motivoituneisuutta mitä yrittäjistä löytyy, on hienoa seurata läheltä ja saada siitä itsekin energiaa omaan työhönsä.

Prizztechissä työhöni kuuluu mm. yksittäisten yritysten sparraaminen, yritysten toimintaedellytysten kehittäminen, Vapaat Toimitilat-palvelun pyörittäminen, Harjavallan kaupungin kuntayhdyshenkilönä toimiminen sekä päivittäin eteen tupsahtavat toimeksiannot.



Pirjo Bragge,
reskontranhoitaja

Olen paljasjalkainen porilainen, ja viihdyn parhaiten asuessani keskustassa lähellä palveluja. Vapaa-ajastani suuri osa kuluukin ystävien kanssa teatterissa, museoissa ja erilaisissa näyttelyissä käyden. Harrastuksiini kuuluvat myös vesijuoksu ja kuntosalilla käynti.

Prizztechissä olen ollut nyt 2,5 vuotta taloushallinnon tehtävissä. Aikaisemmin olen työskennellyt muun muassa Outokumpu konsernissa, Ratsula Oy:ssä, Raha-automaattiyhdistyksessä ja Luvata Pori Oy:ssä.

Työnäni on hoitaa Prizztech Oy:n ja Prizzway Oy:n ostoreskontraa: laskujen käsittelyä, kierrätystä ja maksua. Lisäksi hoidan myyntireskontran puolella laskutusta ja perintää. Myös matkalaskujen tarkistus ja maksaminen kuuluvat työtehtäviini.

Olen viihtynyt hyvin työssäni ja mielenkiinto työhön säilyy, koska työtehtävät ovat monipuolisia ja työkaverit mukavia. Viime vuonna käyttöönotetut uudet taloushallinnon järjestelmät ovat myös osaltaan helpottaneet ja nopeuttaneet työtä.



Kätilö ja kummi



Jäin eläkkeelle vuonna 2007. Eläkepäivien varalle olin listannut asioita, joita halusin eläkkeellä ollessani tehdä. Ilona Wessmanin tiedustellessa, alkaisinko yrityskummiksi tuli listaan yksi elementti lisää. Tähän liittyi myöhemmin opiskelijoiden mentorointi. Toiminta on käytännössä samanlaista.

Molemmat ovat osoittautuneet hyväksi tavoksi hyödyntää laajaa ja pitkää yritysälämän kokemustani. Myös elämäkokemus näyttelee merkittävää osaa mentoroinnissa. Yrityskummi on usein vähintään sukupolven verran vanhempi kuin mentoritava. Luottamus on perusedellytys positiiviselle yhteistyölle.

Muutokset yhteiskunnassa ja elinkeinoelämässä luovat mahdollisuuksia uusille yrittäjille. IT-ala on jo suurelta osin muutoksen läpikäynyt – uusi vaihe on menossa. Tulossa on SOTE:n pyörteissä elävä hoito- ja hoiva-ala. Yhteiskunta on muuttunut teollisesta palvelupainotteiseksi. Nyt kehitys suuntautuu itsepalveluihin, joista kaikki eivät tule selviytymään itse. Apua tarvitaan. Mentoroitavia tulee yhä enemmän näiltä aloilta. Toimintaympäristö eroaa omasta kokemuspohjastani, mutta yritysälämän perusajatuksat ovat

samoja. Mentoritavat ovat aloittavia tai muutospaineessa olevia pieniä yrityksiä. Yrityskummina koen olevani mukana ratkomassa ajankohtaisia ongelmia.

Liikeidea ja ansaintalogiikka ovat ensimmäiset keskustelunaiheet. Korkea ammatitaito on hallinnassa ja halu muuttaa se rahaksi on olemassa – joskus tilanteen sanelmana. Alkuvaiheen raskas myyntityö ei saa riittävää painotusta ja rohkeutta. Rahoitus on tärkeä aihe. Amerikkalaisilta opin että ”kassavirta on kuningas”. Niukat rahat tulee käyttää järkevästi yrityksen kehittämiseen. Tuhlaileva alku johtaa nopeaan turmioon. Tuet ja avustukset ovat tärkeitä alkuvaiheessa. Pelkästään niiden varassa yritys ei kauan elä. Riittävän kassavirran pitää tulla liiketoiminnasta.

Tieteellinen yliopistotason tutkimus on merkittävä tekijä alueen kehityksessä. Poliittiset päätökset muodostavat riskin ”satelliitti yliopistojen” tulevaisuudelle. Pori on vaarassa. Ammattikorkeakoulu on tärkeä, mutta se ei riitä. Monet opiskelijat aikovat yrittäjiksi tai ovat jo perustaneet yrityksen. Opiskelijoita sparratessani olen aina asettanut tärkeimmäksi tavoitteeksi opiskelun loppuun saattamisen ja toiseksi uravalinnan ja työpaikan. Opiskelija aset-

taa usein järjestyksen toisinpäin. Lähes kaikki ovat päässeet tavoitteisiinsa.

Uutena mielenkiintoisena tehtävänäni on sparrata yrittäjää, joka suorittaa yrittäjätutkintoa oppisopimusperiaatteella.

Aktiivinen yrittäjä löytää alkuvaiheessa apua monelta organisaatiolta. On olemassa Prizztech, Enter, ELY-keskus, Satakunnan yrittäjät, Tekes, Finvera jne... Ne on koettu positiivisina. Lakiasiat, rahoitus ja verotus ovat tyypillisiä aiheita.

Suomessa on yli 1000 ja Porissa yli 100 yrityskummi. Valtava kokemus ja osaaminen ovat PK-yritysten käytössä ilmaiseksi. Yhteinen ”CV-pankki” tehostaisi toimintaa.

Osa yrittäjistä, joita olen mentoroinut, ovat menestyneet. Eräät ovat vaihtaneet omistajaa tai fuusioituneet toiseen yritykseen. On myös tapauksia jotka eivät ole saaneet ilmaa siipiensä alle. Sellaista on yritysälämä – on aina ollut ja tulee aina olemaan.

Pentti Ruusunen
yrityskummi

Mitä asiakas haluaa?



Projektipäällikkö Marika Lähde tutki yhdessä yrittäjien ja heidän asiakkaidensa kanssa, mitkä asiat oikeasti tuovat lisäarvoa asiakkaalle.

Milloin viimeksi todella pysähdyimme tarkastelemaan sitä, miten asiakkaamme kokee ja näkee tuottamamme palvelut? Mitkä ovat niitä asioita, joilla tuotamme lisäarvoa asiakkaalle? Oman toiminnan tarkastelu asiakkaan silmin saattaa joskus yllättää tuloksillaan.

Palvelumuotoilussa on kyse siitä, että kehittämisen keskiössä on aidosti asiakas ja asiakkaan tarpeet. Tärkeää on selvittää mistä muodostuu se pieni ero, joka saa asiakkaan tekemään ostopäätöksen, sitoutumaan ja jopa suosittelemaan valitsemaansa toimittajaa myös muille. Parhaiten se onnistuu yhteistyössä asiakkaiden kanssa, kysymällä, näkemällä ja kokemalla.

Muutossignaali-hankkeessa yli 20 eri toimialoja edustavaa yritystä lähti rohkeasti selvittämään, millaisen asiakaskokemuksen heidän asiakkaansa saavat ja miten sitä voisi palvelumuotoilun avulla kehittää. Monet olivat pitkään alallaan toimineita yrityksiä, joilla oli vankka tahtotila edelleen kehittyä ja uudistua yhdessä asiakkaidensa kanssa.

Yritysten asiakkaat lähtivät innolla mukaan kehittämiseen. Palvelumuotoiluopro-

jekteissa asiantuntijat käyttivät erilaisia menetelmiä, mutta käytetyin niistä oli ryhmä- ja yksilöhaastattelu. Haastatteluisa menttiin pintaa syvemmälle asiakkaille tärkeiden asioiden tunnistamiseksi.

Palvelumuotoilua kokeilleissa yrityksissä oltiin sitä mieltä, että osa asiakkaiden näkemyksistä vahvisti omia ajatuksia ja osa tuloksista avasi silmiä uusille mahdollisuuksille. Asiakashaaastatteluiden tulokset käynnistivätkin monta tuotekehitysprojektia, joita yrityksissä lähdettiin heti vieämään eteenpäin ja käytäntöön. Yrityksissä panostettiin myös siihen, että asiakasnäkökulma tuodaan entistäkin vahvemmin osaksi arkipäivän työtä.

Palvelumuotoiluprojektien lisäksi hankkeen valmennuspäivissä käsiteltiin asiakkaan kohtaamista eri kanavissa. Asiakaskokemuksen kannalta ei ole ydentekevää jos joku osa palvelusta toimii, mutta osa tökkii pahemman kerran. Asiakas näkee kokonaisuuden, josta hänen

palvelupolkunsa koostuu ja muodostaa käsityksensä yrityksestä palvelupolun osasten summana sekä henkilökohtaisista tapaamisista että vaikkapa verkkopalveluiden ja laskutusprosessin toimivuudesta.

Palvelumuotoiluprojekteista opittiin, että asiakasta voi ja pitääkin haastaa mukaan palveluiden kehittämiseen. Asiakkaan aito kuuleminen luo uusia näkökulmia ja rakentaa kilpailukykyä. Valmiiksi ei tässä voi kuitenkaan tulla, koska ajat ja toimintaympäristöt muuttuvat. Siksi yhteisen kehittämisen pitäisi olla osa arkipäivää.

LISÄTIETOJA

Projektipäällikkö Marika Lähde
Puh. 044 710 5314
marika.lahde@prizz.fi

HARD TALK Festival 2014

Muutossignaalit-hankkeessa käsiteltiin laajasti työelämää ja työelämän muutosta. Hankkeessa syntynyt uusi tapahtumakonsepti HARD TALK Festival otettiin hyvin vastaan ja tapahtuma keräsi tänäkin vuonna satapäisen yleisön Kulttuuritehdas Kehrämmöön. Tänä vuonna teemana oli Kickstart Finland. Tilaisuudessa puhuttiin esimerkiksi jatkuvan uudistumisen tarpeesta, siitä kuinka menneiden saavutusten erinomaisuus saattaa muodostaa ansan uudistumiselle ja työelämässä kipeästi tarvittavasta can do -asenteesta.

*Tietotaito kaipaa rinnalleen
räväkkää tekijäasennetta iloa ja
innostusta unohtamatta.*

Ilkka Halava



Pelon hinnasta työelämässä kertoi Vuoden Puhujaksi 2013 valittu Henkka Hyppönen.

Tapahtumassa esiintyivät tulevaisuustutkija ja yritysvalmentaja Ilkka Halava, yrittäjä ja "kanssa-ajattelija" Kirsi Juva, Perheyrittysten liiton toimitusjohtaja Matti Vanhanen, media-alan yrittäjä Anna Sorainen, yrittäjä, journalisti ja kirjailija Jaakko Tapaninen, suunnittelija, yrittäjä Jenni Ahtiainen sekä mediapersoona Henkka Hyppönen.

Kokemäen toimitilakampanja

Prizztech Oy ja Kokemäen kaupunki ovat kesäkuusta alkaen toteuttaneet markkinointikampanjaa, jossa esitellään Kokemäen kaupungin vapaita teollisuus- ja toimitiloja.

Kampanja kohdistuu metalliteollisuuden alan yritysten päättäjiin. (liikevaihto 400.000 eur – 250 milj. eur) Varsinais-Suomen, Pirkanmaan ja Uudenmaan maakuntien alueille.

Yritykset ovat saaneet esittelykirjeen ja yhteydenoton puhelimitse, jossa on kartoitettu tarkemmin kunkin yrityksen yksilöllisiä tarpeita ja kiinnostusta sijoittua alueelle.

Kampanja toteutetaan kolmessa eri osassa ja kohderyhmässä kontaktoidaan yli 600 yritystä. Kampanja on tarkoitus saada valmiiksi lokakuun 2014 loppuun mennessä.

Prizztech 25
VUOTTA
YRITYSTEN
KUMPPANINA



Automaatio ulottaa rönsynsä mitä moninaisimmille aloille. Tässä taimien pakkauskoneen prototyyppiä tarkastelemassa Ulvilan Metallityö Oy:n toimitusjohtaja Lasse Virtanen ja Jokilaakson Yrityspalvelu Oy:n toimitusjohtaja Pentti Mattila. (SK 26.8.2000)

Automaatioyritysten yhteistyö tiivistyy Porin seudulla

Näin otsikoi Satakunnan Kansa 26.8.2000, eikä otsikko ole vanhentunut päivääkään. Lehti jatkaa kertomalla, että Porin seudun automaatioyritykset hakevat yhteistyöllä lisää tehoa verkostoitumiseen ja tutkimukseen.

"Automaatioala on yksi nopeimmin kasvavia aloja tällä alueella", sanoo Jokilaakson Yrityspalvelu Oy:n toimitusjohtaja Pentti Mattila.

Tapahtumia

Asiakasideat liiketoiminnaksi

Palvelumuotoilun aamupäivä
tiistaina 14.10. klo 8.30 – 12.00
Hilkka-studio, Valtakatu 22, Pori

Palvelumuotoilun ytimessä ovat asiakas ja asiakkaan tarpeet. Miten tuotamme lisäarvoa asiakkaalle ja miten erotumme kiinnostavalla tavalla?



Alustajana palvelumuotoilija Kirsikka Vaajakallio Diagonalista.

Tilaisuuden hinta on 40 € / hlö +alv.
Ilmoittautumiset 9.10. mennessä
www.prizz.fi/tapahtumat

Tapahtuman järjestää Prizztech Oy osana Satakunnan ELY-keskuksen ESR-osarahoittamaa Muutossignaalit-hanketta.

Prizztech muut^{os} signaalit  **Vipuvoimaa EU:lta**
European Union European social fund

Yritystoiminnan aakkoset maahanmuuttajille

26.11.2014 klo 9.00–12.00
Monikulttuuriyhdistys, Pori

Yhteistyössä Prizztech Oy, Satakunnan Monikulttuuriyhdistys ry ja Satakunnan Yrittäjät ry.

Muuttuva maailma – kuka sitä ohjaa?

Keskiviikkona 8.10. klo 9.00 - 11.00
(kahvitarjoilu klo 8.30)
Porin yliopistokeskus, auditorio 125
Pohjoisranta 11 A, 1. krs

Vietämme yhä enemmän aikaa verkossa. Se, joka hallitsee ohjelmakoodia, onkin tulevaisuudessa etulyöntiasemassa.

- Ei ole oikein eikä järkevää jättää kaikkea ohjelmointiosaamista pienelle, homogeeniselle joukolle nuoria miehiä Piilaaksossa. Naiset ja tytöt sen sijaan voisivat kehittää uusia tapoja, joilla teknologisia innovaatioita voidaan käyttää koko yhteiskunnan hyödyksi, uskoo Linda Liukas, palvasieluinen lastenkirjailija, kouluttaja ja koodausaktivisti, joka haluaa avata koodauksen maailmaa myös naisille ja tytöille.

Linda Liukas,
koodaaja, kirjailija, RailsGirls

Kim Huovinlahti, päätoimittaja

Risto Liljeroos,
toimitusjohtaja, moderaattori

Tilaisuus on maksuton.
Ilmoittautumiset 3.10. mennessä
www.prizz.fi/tapahtumat

Tilaisuuden järjestävät yhteistyössä Nordea ja Prizztech Oy.

Prizztech **25** VUOTTA YHTIYSTEN KUMPPANINA



RailsGirls'n perustaja, lastenkirjailija, koodaaja
Linda Liukas



Päätoimittaja
Kim Huovinlahti



Toimitusjohtaja
Risto Liljeroos

Nordea 