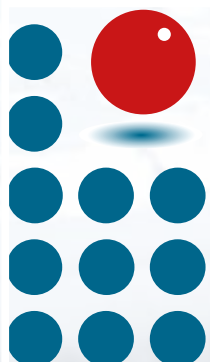


Prizz.Uutiset

Prizztech Oy:n ja Satakunnan osaamiskeskusohjelman tiedotuslehti

4 / 2013

**Prizztechin asiakkaat ovat
TUTKITUSTI TYYTYVÄISIÄ**



OSKEsta

satakuntalainenkin
voi olla ylpeä



**Satakunta
Business
Campus –
menestystarina
jatkuu**

4



Yritystoiminta lähti käyntiin
**Paikka
hampaille ja
niiden tekijälle**

**6 OSKEsta
satakuntalainenkin
voi olla ylpeä**



7 Paikannusranneke
luo turvaa arkeen

12 Vastuullista
liiketoimintaa
Satakunnassa



8
**Tutkitusti tyytyväisiä
asiakkaita**



13 Ikäjohtamisen
malleja yritysten
hyödynnettäväksi

14 Kasvun johtoryhmä
jalkautuu arkeen

15 Uskallatko astua
leijonan luolaan?

14
**Satakunta
Business
Campus –
menestystarina jatkuu**



17 PrizzNow:
Ajankohtaisia uutisia

18 PrizzTechijät

19 Kolumnistina
Erkki Tammiaho



Prizztech

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

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



Elinkeinopalveluiden tärkeys ja tulevaisuuden haasteet

Viimeisen 10 vuoden aikana kun kunnilta kysytään elinkeinopalveluiden järjestämisestä, yleisin vastaus Satakunnassa on ollut ”Me olemme ulkoistaneet tämän, Prizztech hoitaa meidän elinkeinopalvelumme”.

Kunnat ovat siis ulkoistaneet elinkeinopalvelut, mutta elinkeinopolitiikkaansa ne eivät voi ulkoistaa. Kunnat ovat huomanneet, että tarvitaan myös oma elinkeinoasioista vastaava henkilö, joka opastaa, neuvoa ja edesauttaa uusia yrityksiä sijoittumaan kuntaan. Yhteyshenkilön tehtävä on auttaa mm. tontti-, kaavoitus-, ja rakennuslupa-asioissa, sillä yritykset haluavat tehdä päätöksiä nopeasti päivien sisällä, eikä vasta kuukausien päästä kuten kunnilla usein on tapana.

Nopeat päätökset ja rakennusluvut tuovat kunnille uusia yrityksiä ja lisää verotuloja. Elleivät tontti- ja lupa-asiat hoidu ripeästi, niin yritykset siirtyvät muualle.

Satakunnan Yrittäjät on kolmen viimeisen vuoden aikana järjestänyt Yrittäjäaktiivisen kuntakilpailun. Kilpailu on omalta osaltaan herättänyt kunnat toteamaan yhteisen asian: menestyvä yritys - menestyvä kunta. Palkinnot yrittäjäaktiivisuudesta ovat menneet ensin Raumalle, sitten Merikarvialle ja nyt tänä vuonna Ulvilaan.

Kunnat ovat myös huomioineet yhteistyön tärkeyden yrittäjäjärjestöjen kanssa ja perustaneet kuntiin säännöllisesti kokoontuvia elinkeinotiimejä, joissa on edustettuna kun-

nan johtohenkilöt sekä paikallisyhdistyksen avainhenkilöt. Tiimit kokoontuvat 4-8 kertaa vuodessa keskustelemaan tärkeistä yhteisistä asioista.

”Prizztech on elinkeinoyhtiö, jonka päätehtävänä on elinkeinoelämän toimintaedellytysten ja kilpailukyvyn parantaminen. Kansallisen roolin rinnalla työn perustan muodostaa koko Satakunnassa toteutettava kehitystyö”, kuuluu yhtiön toiminta-ajatus.

Satakunnan Yrittäjät toivoo, että elinkeinoyhtiö pystyy tarjoamaan palveluita yhden luukun periaatteella koko Satakuntaan yrityksen elinkaaren kaikkiin vaiheisiin – yrityksen kehittelystä yrityksen perustamiseen, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä sukupolvenvaihdospalveluihin. Yhteistyö erityisesti Porin yliopistokeskuksen ja Satakunnan ammattikorkeakoulun kanssa on erittäin keskeisessä roolissa.

Yhteistyön haasteena on kuitenkin koko Satakunnassa osittainen palveluiden jakautuminen eri toimijoihin. Yhden luukun periaatteella meillä kaikilla olisi paras tietämys, taito ja asiantuntemus yrittäjyyden edellytysten kehittämiseen, sillä uudet työpaikat ovat syntyneet viimeisen 10 vuoden aikana pääosin pieniin ja keskiisuuriin yrityksiin.

Jouko Viljamaa
Puheenjohtaja
Satakunnan Yrittäjät

Yritystoiminta lähti käyntiin Paikka hampaille ja niiden tekijälle

Erikoishammasteknikko Satu Viikilän yritys, hammaslaboratorio Pori Dent, aloitti toimintansa Porin Isolinnankadulla marraskuussa.

Erikoishammasteknikko Satu Viikilä löysi yritysneuvontapalvelun avulla rohkeutta perustaa oman yrityksen



aikka ihan mutkaton ei Satu Viikilän matka yrittäjäksi ollutkaan, niin nyt hän katselee tyytyväisenä oman yrityksen juuri remontoituja tiloja.

Sopivat tilat löytyivät lopulta Prizztechin Vapaat toimitilat-palvelun kautta ja asiat lähtivät nopeasti eteenpäin.

– Toimipaikka on hyvä ja asiakkaat ovat löytäneet hyvin perille. Sijainti kaupungin keskustassa helpottaa monien iäkkäämpienkin asiakkaiden asiointia, toteaa Satu.

Sadulla oli myös mahdollisuus vaikuttaa tilojensa remonttiin jotta niistä saatiin mieluisat ja toimivat. Vaikka toimitilat ovat pienet, löytyy niistä kaikki tarpeellinen, sosiaalityötoimintatila- ja myös-

kentelytiloihin. Alakerrassa on lisäksi proteesien valuun tarkoitettu tila.

Toisin kuin ehkä virheellisesti voisi luulla, erikoishammasteknikko ei ole hammaslääkäri, vaan hän keskittyy hammashuollon tekniseen puoleen. Hammaslääkäri siis suorittaa tutkimukset ja suunnittelee toimenpiteet, erikoishammasteknikko toteuttaa ne.

– Hammasproteesien valmistus on hyvin teknistä työtä ja vaatii tarkkuutta. Prosessi akryylimuovin muuntumisesta valmiiksi proteesiksi vaatii useita työvaiheita, jotta tuote on käytössä kestävä ja turvallinen ja juuri kyseiselle asiakkaalle sopiva, valottaa Satu.

Satu valmistui hammasteknikoksi vuonna 1997 ja suoritti noin kaksi vuotta sitten

erikoishammasteknikon tutkinnon Kuopiossa. Tutkinnon hän suoritti työn ohessa ja pääosin etäopiskeluna Porista käsin. Satu on syntyjään porilainen ja on ollut Porissa aina töissä.

Vuonna 2012 Sadulle tarjottiin osakkuutta silloiseen työpaikkaansa, mutta osakkuus yrityksessä mietitytti ja hän halusi ulkopuolisen mielipiteen ennen päätöksiä. Tuttavan suosituksesta hän päätti soittaa Prizztechin ja sopia tapaamisajan. Keskustelujen aikana ajatus osakkuudesta vaihtui oman yrityksen perustamiseen.

– En varmasti olisi tätä askelta uskaltanut ottaa jos en olisi tukea ja neuvoja saanut. Minulla ei olisi ollut tietoa mistä pitää aloittaa. Uskonvahvistusta omalle haaveelle keskustelut antoivat myös todella paljon, kertoo Satu.





Yrittäjän unelmista totta

Prizztech neuvoo aloittavia ja toimivia yrityksiä sekä tukee yritysten kasvua ja kehittymistä. Autamme liiketoimintasuunnitelmien ja laskelmien laatimisessa ja päivittämisessä sekä rahoitusratkaisujen, toimitilojen ja yhteistyökumppaneiden löytämisessä. Edistämme kansainvälistymistä ja ohjaamme omistajan- ja sukupolvenvaihdosta suunnittelevia yrityksiä. Meiltä saat myös tietoa henkilöstön palkkaukseen ja koulutukseen liittyvistä mahdollisuuksista.

Palvelujamme ovat mm. yrityksen perustamiseen liittyvä neuvonta, strattirahalausunnnot, yrittäjän sparraus, liiketoimintasuunnitelmien päivittäminen, rahoitusneuvonta, yrityskummitoiminta, kansainvälistymisneuvonta ja kasvuhautomo.

Yrittäjäunelmansa voi toteuttaa myös jatkamalla jo valmista liiketoimintakonseptia sukupolven- tai omistajanvaihdon myötä. Kokeneen yrittäjän tuki, valmiit asiakas- ja sidosryhmäverkostot ja jatkuva kassavirta helpottavat usein yrittäjäpolun alkua. Yrityksiä on myynnissä jatkuvasti ja niihin voi siirtyä uudeksi omistajaksi kokonaan tai ensin vaikkapa vähemmistöosakkaaksi. Maksuton neuvontapalvelumme opastaa sukupolven- ja omistajanvaihdon askeleissa.

Puhelinpalvelumme (02) 62 62 62 palvelee elinkeinoelämään liittyvissä kysymyksissä. Suora ajanvarausnumeromme yrityksen perustamista suunnitteleville on (02) 620 4630.

en. Toimitilat löytyivät Vapaat toimitilat -palvelun kautta.

– Monta tapaamista ja viranomaistahoa myöhemmin voin todeta että mutkien kautta voittoon tässä on menty. Finnve-
ran kautta sain rahoituksenkin järjesty-
mään. Seuraavaksi pitäisi vielä sopia aika
veroneuvojalle niin sitten alkaisi olla kaik-
ki asiat hoidossa, lisää Satu.

LISÄTIETOJA VAPAISTA TOIMITILOISTA

Yritysasiamies
Pekka Virtanen
Puh. 044 710 5455
pekka.virtanen@prizz.fi

Tiloja ja tilaisuuksia ihmisille ja yrityksille

Prizztechin sähköisiin palveluihin on jo useamman vuoden kuulunut Porin seudun Vapaat toimitilat -palvelu, jonka avulla niin toimitiloja hakevat kuin niitä tarjoavatkin tahot ovat saaneet apua. Vapaat yritystontit -palvelussa alueemme kunnat markkinoivat vapaita yritystonttejaan. Vapaat asuin- ja vapaa-ajantontit -osiossa puolestaan markkinoidaan Porin seudun asuin- ja vapaa- ajantontteja.

Alueemme tarjoaa myös laadukkaita koulutus-, tutkimus- ja rekrytointipalveluja, voimme verkostojemme avulla olla yrityksen apuna osaavan työvoiman hankinnassa. Myös suhdannemuutosten aiheuttaminen lomautusten ja irtisanomisten osalta olemme mukana ELY-keskuksen kanssa etsimässä työntekijöille mahdollisuuksia uusiin työpaikkoihin. Asiantunteva sijoittumispalvelumme tarjoaa sijoittumista suunnitteleville sekä seudulla toimipaikkaansa vaihtavalle että toimintaansa laajentaville täsmällistä ja puolueetonta tietoa seudun ja eri kuntien tarjoamista mahdollisuuksista.



<http://toimitilat.prizz.fi>

Vesi-Instituutti

Luvian kirjaston älyhyllä

Magneettiteknologiakeskus

Open Innovation Platform

RFID automaalaamossa

Softafoorumit

Meriteollisuuden

rakennemuutos Satakunnassa

Äetsän Vetykylä

Sähkömagneettisten
kenttien työturvallisuus

Match Industry

Interaktiivinen näyteikkuna

Brasilian telakkateollisuus

Piloteilla aurinkoenergiasta
liiketoimintaa

West Finland Wind Center

Aurinkoenergiaa
kaikelle kansalle

FinNuclear Oy

Magnetopedia

Tavoitteena
turvallinen juomavesi

Kestomagneettien
stabiilisuustestaus

UbiChina

Internet of Things

Finnish Competence Network -series
on Renewable Energy Technologies

Sähkömagneettinen
mallintaminen

Offshore-toimialan kilpailukyky

Merituulivoiman
rakentamisen mahdollisuudet

Ubitrendit

Innovative Business and Product
Concepts for Offshore Industry

Teollisuuden
tietotekniikkaratkaisut

Solar Forum

Suomen offshore-
toimialaselvitykset

OSKEsta

voi satakuntalainenkin olla ylpeä

Valtakunnallinen osaamiskeskusohjelma (OSKE) päättyy koko Suomessa vuoden vaihteessa. Satakunta on ollut mukana ohjelmassa vuodesta 1999, aluksi etäteknologian ja materiaalitekniikan ohjelmissa, tämän jälkeen painopisteinä olivat jokapaikan tietotekniikka, meriklusterin kehittäminen sekä tulevaisuuden energiateknologiat.

Pitkäjänteisen yrityskehittämisen merkitystä ja saavutuksia on usein vaikea peilata, mutta Satakunta saa olla tyytyväinen ohjelman luomiin edellytyksiin ja tuloksiin, vaikkei maakuntamme luonteenpiirteisiin itsekehu kuulukaan.

Osaamiskeskusohjelmalla on ollut keskeinen rooli alueiden strategioiden ja omiin vahvuuksiin perustuvien painopisteiden määrittelyssä. OSKE on kannustanut tekemään valintoja ja keskittymään aloille, joilla niillä on menestymisen mahdollisuuksia myös kansainvälisesti. Alueiden välisen kansallisen synergian vahvistumisen ohella klusterit ovat ylittäneet toimiala- ja teknologiarajoja ja löytäneet uusia avauksia osaamista yhdistämällä.

– Oikeastaan vasta osaamiskeskusohjelman kautta on Satakuntaan luotu nykyikäisen yrityskehittämisen toiminta ja taso. Samalla OSKE on ollut oppimisalusta alueen toimijoille siitä, miten kohdennetaan kehittämistä ja verkostoidutaan, sanoo aluekehitysjohtaja Heikki Juurinen Satakuntaliitosta.

Satakuntaliitto on alusta lähtien ollut mukana osaamiskeskusohjelman suunnittelussa ja rahoituksessa.

– Muutos on todella huomattava, miten OSKEN vuosina on vanhasta reviirien puolustamisesta siirrytty yhteistyö- ja tavoitehakuiseen kehittämiseen. OSKE on ollut myös merkittävä taloudellinen ja vakaa resurssi pitkäjänteiseen kehittämiseen.

Satakuntaliiton ja Prizztechin luoma osaamiskeskusohjelman siemenrahoitusmalli on saanut kiitosta ympäri Suomen. Sen kautta kanavoitiin valmistelurahoitusta

uusille ja mielenkiintoisille kehittämissankkeille. Tärkeää ohjelmassa oli myös koko maakunnan sitoutuminen.

– Jo OSKEen mukaan pääsemiseksi ja ohjelmassa pysymiseksi kehittämistoiminnan tasoa on pitänyt koko ajan nostaa ja se on vaatinut panostusta maakunnalta, sanoo Juurinen.

– Satakunnan osaamiskeskuksen toiminnalle tunnusomaista ja kansallisesti ainutlaatuista on ollut uusi tapa synnyttää hanketoimintaa yritysälhtöisesti toimijoiden yhteistyönä. Sitä kai kutsutaan fiksusti public-private-partnershipiksi. Samaan tarinaan kuuluvat pitkäjänteinen kehitystyö ja sitä kautta syntyneet kehittämissä toiminnalliset ympäristöt, toteaa Satakunnan osaamiskeskuksen johtaja Marko Lehtimäki.

Tällä työllä vahvistettiin jo aiemmin ohjelmassa tunnistettuja alueellisia vahvuuksia ja osaamisia.

– Vesi-Instituutti, Magneettiteknologiakeskus, FinNuclear-toimintamalli, uudet liikeideat ja tuotekehityshankkeet, energia-alan klusterit, työvoiman ja yritysten yhteensaattaminen... Osaamiskeskusohjelma synnytti alueelle ja koko Suomeen toiminnallisia verkostoja ja uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Työhön voi koko maakunta olla tyytyväinen, summaa Lehtimäki.

LISÄTIETOJA

Kehitysjohtaja Marko Lehtimäki
Puh. 044 710 5346
marko.lehtimaki@prizz.fi



Paikannusranneke luo turvaa arkeen

Ranneketta testannut Unto Rantala löysi tuotteelle jo kehittämisideoita. Turvatiimi Oyj:n palvelupäällikkö Jarkko Heinilä, Living lab-hankkeen projektipäällikkö Niina Holappa sekä Länsi-Porin kotihoidon perushoitajat Sirpa Saine (vasemmalla) ja Hilikka Lehtimäki kuuntelivat kiinnostuneina.

Vega-paikannusranneke mahdollistaa muistisairaalan aktiivisen liikumisen kodin ulkopuolella. Tuotteen tarkoituksena on tuoda turva muistisairaalle ja helpottaa läheisten huolta ikääntyneestä. Everon Oy:n kehittämää Vega -ranneketta testataan Porin perusturvan yhteistoiminta-alueella yhdessä ikäihmisten, omaisten, henkilökunnan ja Turvatiimi Oyj:n kanssa.

– Ranneke tunnistaa sijaintinsa ja sille voidaan luoda virtuaalisia sijaintialueita, joilla oleskelu ei aiheuta hälytystä esim. kodista kauppaan -alue. Myös ajalliset rajoitukset ovat mahdollisia, jolloin liikkuminen ulkona määritellyn ajan ulkopuolella aiheuttaa hälytyksen. Rannekkeen puhe-yhteyden avulla palvelukeskuspäivystäjä voi keskustella asiakkaan kanssa ja pyytää häntä palaamaan kotiin. Paikannusominaisuus mahdollistaa sen, että päivystäjä näkee tapahtuuko oikeasti näin. Jos käyttäjä vaikuttaa sekavalta tai ei reagoi puhe-yhteyteen, voidaan apua (omaisen, kotihoidon, viranomaisen) ohjata asiakkaan luokse. Ikäihminen voi myös tarvittaessa hälyttää apua rannekkeen hälytyspainikkeella, kertoo Turvatiimi Oyj:n Satakunnan palvelupäällikkö Jarkko Heinilä.

Testaajana toimiva Unto Rantala kertoo pitävänsä tuotetta tärkeänä ja tarpeellisena.

– Liikun mielelläni pitkiä matkoja sekä kävellen että pyörällä. Muistisairauteni vuoksi olen joskus hetkellisesti unohtanut, missä olen ja mistä olen tullut. Muutaman viikon käytön perusteella voin sanoa rannekkeen toimivan hyvin. Se luo turvallisuuden tunnetta ja tiedän, että tarvittaessa apua on saatavissa. Olisi mukavaa, jos rannekkeesta voisi myös tarkistaa oman sijainnin, toteaa Rantala.

Länsi-Porin kotihoidon perushoitajat Sirpa Saine ja Hilikka Lehtimäki kertovat rannekkeen käytön vähentävän henkilökunnan huolta asiakkaiden pärjäämisestä.

Myös Jarkko Heinilä on tyytyväinen testaukseen.

– Saamme käyttäjien kokemuksiin perusturvaa palautetta, jonka perusteella pyrimme löytämään tehokkaat toimintamallit palvelukeskukselle sekä yhteistoiminnalle asiakkaan, kotihoidon, omaisten ja viranomaisten kesken. Tarkoituksena on, että asiakas saa mahdollisimman nopean ja tehokkaan avun, sanoo Heinilä.

Living labissa käyttäjät toimivat kehittäjinä

Living lab – käyttäjälähtöistä hyvinvointia Satakuntaan -hankkeessa testataan ja kehitetään hyvinvointiteknologiaa tukemaan ikäihmisten kotona asumista ja vanhuspalveluiden henkilökunnan työtä.

Kehittämistyötä tehdään yhdessä alan yritysten, ikäihmisten, omaisten ja vanhuspalveluiden ammattilaisten kanssa. Tuotetestausten aikana käyttäjiltä kerätään palautetta tuotteen toimivuudesta ja soveltuvuudesta yrityksen tuotekehityksen tueksi.

Hanketta rahoittaa Satakuntaliitto (EAKR) ja Porin seudun kunnat.

LISÄTIETOJA

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

www.prizz.fi/livinglab



Anna Broholmin haave omasta yrityksestä toteutui keväällä 2011 kun Mainostoimisto PieniSuuri Idea aloitti toimintansa Ulvilassa. Yksinyrittäjänä Anna kokee verkostojen merkityksen tärkeäksi monella eri tapaa.

- Palvelutarjonnan laajuus on mahdollista vain, kun ympärillä on hyvää yhteistyötä keskenään tekevä pienyrittäjien verkosto. Toisaalta yritystoimintaan liittyvää kehittämisapua ja neuvoja tarvitaan aina, toteaa Anna.

Tutkitusti tyytyväisiä asiakkaita

Prizztech Oy, kuten kaikki yritykset, haluaa tuottaa mahdollisimman laadukasta ja merkityksellistä palvelua asiakkailleen. Pelkkä mutuntuma palvelukokemuksen laadusta ei kuitenkaan riitä, jos halutaan varmistaa, että palvelukokemuksesta on lisäarvoa asiakkaalle. Prizztechin toteuttaman asiakastytyytyväisyyskyselyn mukaan tyytyväisiä asiakkaita on melkoinen joukko.



tyytyväinen asiakas löytyy mm. vuonna 1805 rakennetusta vanhasta sotilasvirkatalosta Ulvilan Saarentiellä. Talo on saanut uuden elämän yrittäjä Anna Broholmin kotina ja yrityksen toimipisteenä. Anna pyörittää yhden naisen mainostoimistoa nyt kolmatta vuotta sukutilalla Ulvilassa. Hurmaava pihapiiri ja vanhan talon modernisoitu tunnelma valloittaisivat minkä tahansa yrityksen toimipisteenä, mutta tuntuvat sopivan erityisen hyvin juuri mainostomiston tiloiksi.

■ "Suuret asiat kasvavat pienestä ideasta"

Yrittäjäsuvussa kasvaneella Annalla on aina ollut jonkin asteinen haave omasta yrityksestä. Valmistuttuaan Nakkilan käsi- ja taideteollisesta oppilaitoksesta kuva-artsaaniksi vuonna 2007 Anna pääsi töihin suoraan koulun penkiltä ja viihtyiikin samassa työpaikassa seuraavat kolme

vuotta. Kolmen vuoden työrupeaman jälkeen oli aika ottaa seuraava askel kohti omaa unelmaa ja alkaa suunnitella yrityksen perustamista. Seuraavan vuoden aikana Enterin toimipiste Porin Puuvillassa tuli tutuksi. Ensitapaamisten aikana selvisi että ihan ilman apuja ei oman yrityksen perustamisesta selviäisi.

– Yrittäjäkurssilta jäi käteen paitsi paljon tietoa niin myös seuraavat tapaamisajat starttirahahakemuksineen ja liiketoimintasuunnitelmineen. Yritys aloitti toimintansa vuoden 2011 keväällä. Mitään pakkopullaa ei yritysasioiden selvittely missään nimessä ollut, vaan innostusta oppimiseen on riittänyt, Anna kertoo.

■ Yrittäjää ei jätetä

Prizztechin sparrauspalvelun yhteydessä soitettiin myös Annalle ja tarjottiin mahdollisuutta maksuttomaan tapaamiseen yrityskehittäjän kanssa. Annasta tämä oli loistava asia. Sparrauspalvelussa Prizztechin palveluneuvojat ottavat yhteyttä

muutamia vuosia toimineiden yritysten yrittäjiin ja tarjoavat mahdollisuutta tulla keskustelemaan yrityksen nykytilasta ja kehittämissuunnitelmista. Sparrauskäynnit ovat osa maksutonta yrityspalvelua.

– Olin ilahtunut siitä, että yritykseni toiminnasta ja kehittämisestä oltiin kiinnostuneita. Tämä tuntui miellyttävältä tavalta tarjota neuvoja. Sovin tapaamisajan vaikka en edes tiennyt miksi, muistelee Anna. Yrityskehittäjältä sain kuitenkin olemassa olevien asiakkuuksien hoitamiseen ja toisaalta uusien asiakkaiden hankintaan sekä verkostoitumiseen hyviä vinkkejä. Kontakteja ja eri kanavia tiedon välittämiseen ei koskaan voi olla liian paljon, lisää Anna.

Yksinään yritystoimintaa harjoittava ei tarkoita, että työnsä kanssa olisi mitenkään yksin. Annalla on ympärillään vankka muiden pienyrittäjien verkosto, joka toimii kaikkia tukevasti, jokainen omalla ydinosaamisellaan toista auttaen. Myös



Prizztech Oy:n palvelujohtaja Jari-Pekka Niemi ja kyselyn toteuttanut ohjelmakoordinaattori Mikko Kotiranta ovat tyytyväisiä saamaansa palautteeseen ja kehittämisideoihin.

Ulvilan Yrittäjien yhdistystoiminnan aktiivisuudesta Anna on ilahtunut.

– Yksinyrittäjällä aika kehittämiseen ja osallistumiseen on rajallinen, joten on hyvä, että toiminnasta voi poimia itselleen kiinnostavia juttuja. Kertoohan yksinyrittäjän toimenkuvan laajuudesta mm. se, että talviaikaan hoidan pihan auruksen omalla traktorillani. Pitäähän asiakkaiden päästä pihaan, Anna naurahtaa.

Sparrauspalvelusta potkua

Kevästä 2013 lähtien Prizztechissä on tarjottu yrittäjäuransa alkutaipaleella oleville sparrausta, jonka tavoitteena on kannustaa, ideoida yhdessä sekä toisinaan myös kyseenalaistaa yrittäjän ajatuksia. Yrityksen perustamisen ja toiminnan käynnistämisen jälkeen jokaiselle herää varmasti lukematon määrä kysymyksiä. Vaikka yrittäjällä pitäikin olla vahva näke-

mys siitä, mitä pitää tehdä ja miten, saat- taan joskus vauhtisokeus iskeä ja uuden suunnan hakemisessa voi ulkopuolinen näkemys olla tarpeen. Sparrauspalvelu tarjoaa ulkopuolista keskustelukumppania ja ratkaisukeskeistä haastamista yrittäjän ideoille, yrittäjän ehdoilla.

Tähän mennessä sparrauspalvelua on tarjottu yli 250 yrittäjälle. Sparrauksessa on käynyt noin 40 yrittäjää ja he ovat olleet



Seijan Tuvassa on valmistauduttu joulun tuloon jo hyvissä ajoin. Myymälään on koottu oman tarjonnan lisäksi myös lähialueiden pienyrittäjien tuotteita.

Joulua ja luomutuotteita

Seija Kontturin yritys Seijan Tupa on toiminut ympäristötutkimuslaitoksen tiloissa Reposaaressa tämän vuoden kesäkuusta asti. Luomuruokien ja -juomien lisäksi tuvasta löytää ihastuttavia jouluisia tuotteita itselle tai vaikka lahjaksi. Seijan Tupa tarjoaa myös joustavaa lähipalvelua tarpeiden mukaan.

– Lähipalvelua ei enää nykyään juuri ole tarjolla. Minun kauttani saa tilattua kotipalveluapua esimerkiksi siivoukseen, kaupassa käyntiin tai vaikka pihatöihin. Voisikin sanoa että olemme tällainen täyden palvelun talo. Kausiluonteistahan tämä toiminta on ja tarpeiden sekä vuodenaikojen mukaan mennään. Nyt keskitytään jouluun ja kesäaikaan toiminta taas siirtyy ulos ja kasvihuoneelle. Ensi kesän haaveena on myös kesäkahvilatoiminnan käynnistäminen, luettelee Seija.

Prizztechin asiakkaana Seija Kontturi on ollut alusta asti ja on ollut saamiinsa palveluihin tyytyväinen.

– Tällä hetkellä selvittelemme tukimahdollisuuksia toisen henkilön työllistämiseen. Yrityksen perustamisvaiheessa tapaamisia neuvojien kanssa oli tiuhempaan. Neuvot ovat olleet tarpeen, sillä itse ei millään voi tietää kaikkea eikä ehdi ottaa kaikesta selvää, kertoo Seija. On hyvä että on Prizztechin kaltainen taho tukiverkostona auttamassa tarvittaessa, lisää Seija.

Tähän mennessä kyselyihin on vastannut 469 yrittäjää ja yritysten johdon edustajaa. Saatujen palautteiden perusteella Prizztechin palveluihin ollaan tyytyväisiä.

Kaikkien palvelujen yhteenlaskettu palautekeskiarvo on 3,15 asteikolla 1-4 (1 = Erittäin tyytymätön, 2 = Melko tyytymätön, 3 = Melko tyytyväinen, 4 = Erittäin tyytyväinen).

Lisäksi sparrauspalvelujen käyttäjiltä kysyttiin erikseen: "Kuinka todennäköisesti suosittelet Prizztechia kollegallesi tai tuttavillesi?" Asteikolla 0-10 vastausten keskiarvo oli 8,64.

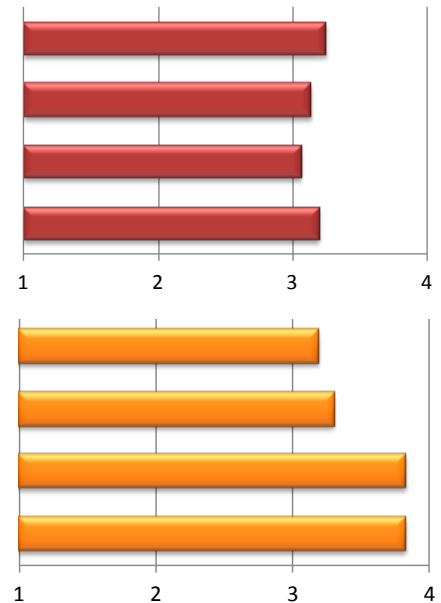
Kyselyt on toteutettu kevään ja syksyn 2013 aikana yhteistyössä Prizztechiltä elinkeinopalveluja ostavien kuntien sekä yrittäjäyhdistysten kanssa.

Tyytyväisyys palvelukokonaisuuksiin

Alkavien yritysten neuvontapalvelut (Enter)	3,24
Toimivien yritysten neuvonta- ja kehittämispalvelut	3,13
Verkkopalvelut (mm. Vapaat Toimitilat, Yrityshakemisto Satakanta, Satamittari, Yritystulkki)	3,06
Seminaarit ja koulutustilaisuudet	3,19

Tyytyväisyys sparrauspalveluun

Tapaaminen vastasi odotuksiani	3,18
Sain yritystoimintaani uusia ideoita	3,30
Olen tyytyväinen saamaani palveluun	3,82
Voisin käyttää Prizztechin palveluita myös tulevaisuudessa	3,82



varsin tyytyväisiä saamaansa palveluun. Lähes kaikki ovat valmiita suosittelemaan Prizztechin palvelua tuttavilleen, sillä suosittelun palautekeskiarvo on 8,64 asteikolla 0-10. Palautteiden perusteella palvelu on vastannut varsin hyvin asiakkaiden odotuksia ja sparraus on synnyttänyt myös uusia ideoita yritystoiminnan kehittämiseksi.

Asiakaskokemus kiinnostaa

Kaikista elinkeinopalveluista tyytyväisimpiä asiakkaita ovat olleet alkavien yritysten neuvontapalveluihin. Heikoimmat arviot saavat verkkopalvelut, joskin niidenkin sisältöön ollaan keskimäärin melko tyytyväisiä. Tyytyväisyyttä huokuvasta palautekeskiarvosta huolimatta palautteiden kirjo on melko laaja.

– Asiakkailta saatu hyvä palaute lämmittää luonnollisesti mieltä ja vahvistaa näkemystämme siitä, että toimintamme on laadukasta ja luo lisäarvoa yrityksille. Palvelujen kehittämisen näkökulmasta parasta palautetta ovat kuitenkin kriittiset kannanotot ja asiakkailta saadut kehitysehdotukset, joiden avulla pystymme kehittämään palvelujamme aidosti asiakaslähtöiseen suuntaan, toteaa palvelujohtaja Jari-Pekka Niemi.

Jatkossa Prizztechin tavoitteena on pystyä reagoimaan nykyistä nopeammin ja osuvammin asiakkaiden tarpeisiin.

– Haluamme tuottaa mahdollisimman laadukasta ja merkityksellistä palvelua asiakkaillemme. Siksi olemme erittäin kiinnostuneita kokemuksesta, jonka asia-

kas meistä muodostaa. Asiakaskokemukseen vaikuttaa itse palvelutapahtuman lisäksi myös asiakkaiden ennako-odotukset ja tunteet sekä mielikuvat Prizztechistä, sanoo Niemi.

Asiakkaalle aitoa lisäarvoa

Toiminnan asiakaslähtöisyys varmistetaan muun muassa yhteistyössä alueen yritysten ja sidosryhmien kanssa valmistelluilla strategia-asiakirjoilla.

– Tämän lisäksi keskitymme toimintamme asiakaskeisyyden kehittämiseen. Se tarkoittaa sitä, että palveluidemme on tuotettava asiakkaille lisäarvoa, niiden on oltava helposti asiakkaittemme hyödynnettävissä ja myös palvelukokemuksen on oltava kunnossa, painottaa Niemi.

– Asiakaskunnan monimuotoisuus tuo tähän haastetta. Periaatteessa kaikki toiminta-alueemme yritykset ja yritystoiminnan perustamista suunnittelevat yksityishenkilöt ovat potentiaalisia asiakkaitamme. Resurssien niukkuudesta johtuen on tehtävä valintoja, jolloin meillä pitää olla selkeä näkemys siitä, kenelle pystymme tuottamaan aidosti lisäarvoa. Asiakas-palautteen kerääminen vaatii ketteryttä tietojärjestelmiltä sekä herkkyyttä ja nopeaa reagointikykyä palveluprosesseilta.

– Laajojen asiakaskyselyjen sijaan Prizztech tulee jatkossa keräämään asiakaspalautetta välittömästi palvelutapahtumien jälkeen lyhyillä täsmäkyselyillä, joihin asiakkaiden on helppo vastata. Työ on jo hyvässä vauhdissa, Niemi summaa.

SITAATTEJA PALAUTEKYSELYISTÄ

"Keskustelu aika löytyi nopeasti, pikaisiin pikkukysymyksiin saa vastauksia heti."

"Kaikki sujui joustavasti ja yrittäjän tarpeita huomioiden."

"Prizztech ja sen tarjoamat alihankinta-asiantuntijapalvelut ovat olleet laadukkaita ja selkeästi hyötyä yrityksemme menestykselle."

"Yritykseni ilmoittaa vapaista toimitiloista Prizztechin nettisivuilla, ja tämä kanava on osoittautunut erinomaiseksi markkinointivälineeksi!"

"Aloittavan yrittäjän starttirahaprojekti hoitui hyvin."

"Tehty erinomaista työtä nopealla aikataululla kansainvälistymiseen liittyen."

LISÄTIETOJA

Palvelujohtaja Jari-Pekka Niemi
Puh. 044 710 5350
jari-pekka.niemi@prizz.fi

Ikäjohtamisen malleja yrityksille

Demografiset muutokset johtavat ikään-tyneiden työntekijöiden määrän kasvuun ja kokonaistyövoiman pienentymiseen. Suomi on ensimmäisten maiden joukossa kohtaamassa nämä muutokset. Jotta työurien pidentäminen olisi mahdollista, tulisi asenteiden ikääntyviä työntekijöitä kohtaan muuttua ja työntekomahdollisuuksien parantua. Ikäjohtamisen menetelmillä tämä on mahdollista.

Kansainvälisestäkin tunnustetun ikäjohtamisen asiantuntijan Juhani Ilmarisen mukaan ikäjohtamiseen löytyy ratkaisuja, kun kaikki kolme työelämässä mukana olevaa sukupolvea huomioidaan. Työt tulee organisoida siten, että nuoret, keski-ikäiset ja ikääntyvät voivat kaikki olla tuottavia työntekijöitä. Jokaisessa yrityksessä tulisi olla ikästrategia osana yrityksen muuta strategiaa.

Eri-ikäiset työntekijät ovat työpaikan voimavara ja menestystekijä. Kaikenikäisistä koostuvassa yrityksessä on monenlaista osaamista, kokemusta, uusinta tietoa sekä nuoruuden innostusta. Paras lopputulos saadaan aikaiseksi, kun tätä kokonaisuutta arvostetaan ja hyödynnetään oikein. Lisäksi tulee ottaa huomioon eri-ikäisten erilaiset elämäntilanteet, jotka kaipaavat omanlaistaan johtamista. Tätä kaikkea kutsutaan hyväksi ikäjohtamiseksi.

Priztech Oy on mukana koordinoimassa kansainvälistä Best Agers Lighthouses -ikäjohtamisen projektia, jonka tavoitteena on löytää hyviä ikäjohtamisen malleja yritysten hyödynnettäväksi. Projektissa ovat mukana Suomesta myös Aalto-yliopiston Pienyrityskeskus sekä Pori Energia Oy, jossa kokeillaan erilaisia ikäjohtamisen keinoja. Projektin tehdään yhteistyössä saksalaisten, ruotsalaisten, latvialaisten, lietualaisten ja puolalaisten kumppaneiden kanssa. Yhdessä tekemällä voidaan jakaa kokemuksia ja hyviä käytäntöjä yli rajojen.

Hanketta rahoitetaan Euroopan aluekehitysrahaston Baltic Sea Region -ohjelmasta 2007-2013.



Vastuullista liike

Pk-yritykset toimivat usein luonnostaan vastuullisesti, mutta eivät välttämättä tiedosta sitä itse. Priztechin koordinoiman VALID-hankkeen avulla yritykset ovat kirkastaneet näkemystään oman toimintansa vastuullisuudesta, löytäneet mahdolliset kehittämistarpeensa ja kehittäneet vastuullisuuttaan sekä siitä viestimistä.

Ei tarvitse olla valmis, vaan matkalla

- Vastuullisuudesta voi puhua, vaikka olisi vasta asettanut tavoitteet
- Liiketoimintaa tukevan vastuullisuusohjelman rakentaminen yhdessä henkilöstön ja sidosryhmien kanssa
- Ohjelman tulee sisältää sekä tavoitteet että mittarit
- Vastuullisuuden ja tavoitteiden viestiminen sidosryhmille

Älykkäiden vastuullisuustyökalujen hyödyntäminen

- Omaan tilanteeseen sopivien työkalujen huolellinen valitseminen
- Standardit ja tsekkilistat eivät saa muodostua itsetarkoitukseksi

Kaikki lähtöolennaise ymmärtäminen

- Mitä vastuullisuus tarkoittaa omassa toiminnassa?
- Millä on olennaisin vaikutus yrityksen vastuullisuuteen?
- Miten vastuullisuus yhdistyy arvoihin ja strategiaan?

Huomio yrityksen ulkopuolelle

- Merkityksellisten sidosryhmien selvittäminen
- Aktiivinen ja rehellinen vuoropuhelu niiden kanssa
- Vuorovaikutuksen hyödyntäminen liiketoiminnassa ja vastuullisuustyössä

Vastuullinen luonnostaan mutta tietämättään

- Usein tarvitaan vain oivallus ja vähän opastusta
- Kysykää neuvoa!



Vastuullinen liiketoiminta on vapaaehtoista ja lainsäädännön vaatimukset ylittävää liiketoimintaa. Vastuullinen yritys huolehtii taloudellisen vastuunsa lisäksi myös toimintansa sosiaalisista ja ekologisista ulottuvuuksista. Tavoitteena on toimia mahdollisimman kestävästi huomioiden niin yrityksen kuin sen asiakkaiden ja eri sidosryhmienkin tarpeet.

VALID-hankkeen aikana pohdittiin vastuullisen liiketoiminnan kysymyksiä kymmenien satakuntalaisten yritysten kanssa. Näistä keskusteluista nostettiin esiin tärkeimmät havainnot pk-yritysten vastuullisuudesta (kuvio).

Vastuullisuudesta on hyötyä

Yritykset haluavat toimia eettisesti hyväksytyllä tavalla. Lisäksi ne haluavat hyödyntää vastuullisuustyötä oman toiminnan, tuotteen tai palvelun kehittämisessä.

Toiminnalla tavoitellaan myös taloudellisia hyötyjä, pääosin maineen ja brändin kautta sekä työhyvinvoinnin ja tuotavuuden näkökulmasta. Yritykset ovat myös hyvin tietoisia materiaali- ja energiatehokkuuden tuomista säästöistä.

VALID-hankkeeseen osallistuneet yritykset hyötyivät kehittämistyöstä mm. saamalla lisää asiakkaita, parantamalla liikevaihtoa ja asiakastytyväisyyttä

toimintaa Satakunnassa

keen

– Olemme nyt entistä tietoisempia vastuullisuusasioista. Niiden perään kysellään alallamme yhä enemmän, sanoo Kassimatti Oy:n toimitusjohtaja Kati Lahtinen.

ee
n
estä

oittaa

ikutus
een?
distyy
n?



Kassimatti, Fiblon ja Pintos vastuullisuuden tiellä

Pohjoismaiden suurin mainoskassien valmistaja Kassimatti Oy ottaa vastuuasiat tosissaan. Ne ovat myös jämpästi kirjattu. Yrityksen nettisivuilla kerrotaan selvällä suomella, mitä taloudellinen vastuu, ympäristövastuu ja sosiaalinen vastuu tarkoittavat. Miksi vastuuasiat ovat niin tärkeitä?

Perheyriksen toisen polven yrittäjän ja nykyisen toimitusjohtajan Kati Lahtisen vastaus on paljonpuhuva:

– Mielestäni ei ole mitään muuta tapaa toimia. Minut on kasvatettu siihen, että vilunkipelillä ei mennä. Tämä on ihan normaalia satakuntalaista toimintaa, Lahtinen sanoo.

Pintos Oy:n hallintojohtaja Samu Pere näkee, että satsaus työhyvinvoinnin kehittämiseen kannatti ehdottomasti.

– Meillä oli alusta asti hyvin selvä tavoite, jota kohti kuljimme, ja se toteutui hyvin, Pere kertoo.

Fiblon Oy:n myyntikohtaja Anne Ekberg puolestaan toteaa:

– Ennen VALID -hanketta emme edes itse tienneet kuinka vastuullisesti olemme toimineet jo vuosikaudet. Tuli mieleen, että kannattaisikohan siitä viestiä muillekin.

sekä lisäämällä omaa osaamistaan. Lisäksi ne kokivat hyötynensä hankkeesta saamalla avukseen huippuasiantuntijoita, joita eivät olisi itse löytäneet sekä muuta apua ja tukea kehittämistyöhön.

Yrityksille tärkeimpiä yritys vastuun kehittämiskohteita olivat vastuullisuusohjelman ja siihen liittyvien mittareiden rakentaminen, vastuullisuusviestintä sekä ympäristövastuuseen ja työhyvinvointiin liittyvät osa-alueet. Näiden asioiden huomiointi hyvissä ajoin ennakoiden tuo kilpailuetua, koska sitä kautta asiakkaiden vaatimuksiin pystytään vastaamaan viivettä.

VALID – Vastuullisen liiketoiminnan kehittämisohjelma

Prizztech Oy:n koordinoiman hankkeen toteutusaika on 1.8.2009 - 31.12.2013. Tavoitteena oli parantaa satakuntalaisten pk-yritysten kilpailukykyä vastuullisen liiketoiminnan näkökulman kautta. VALID tarjosi yrityksille vastuullisuuteen liittyviä koulutuksia ja seminaareja, lisäsi yritys vastuun käsitteen tunnettua sekä käynnisti yritys kohtaisia vastuullisuuden kehittämistoimenpiteitä. Hankkeessa oli mukana yli 80 yritystä ja noin 400 henkilöä. Hanketta rahoitti Satakunnan ELY-keskus ESR-osarahoituksella.

LISÄTIETOJA

Projektipäällikkö Kirsi Mäkelä

Puh. 044-710 5392, kirsi.makela@prizz.fi

www.prizz.fi/valid, www.prizz.fi/ikajohtaminen

Kasvun johtoryhmä jalkautuu arkeen

Prizztechin ReTHINK-projekti tuo satakuntalaisiin yrityksiin kilpailukykyä muuttuvissa liiketoimintaympäristöissä. Pääasiallisena toimintamuotona ovat pienten ja keskisuurten yritysten ylimmälle johdolle suunnatut kasvun johtoryhmät.

– Näissä 6-10 hengen vertaisryhmissä on keskusteltavan johdolla, kyseenalaistamalla ja syventämällä menty ”ihon alle” yritykselle elintärkeissä asioissa. Kasvun johtoryhmä on monelle johtajalle ollut ainut foorumi jakaa asioita ja saada niihin kommentteja kollegalta, jonka tietää elävän samaa todellisuutta, kertoo toimintaa kordinoiva projektipäällikkö Mikko Sainio.

Hyvien kokemusten rohkaisemana toimintamallia jalkautetaan arkeen myös ensi vuonna hämmästyttävän projektin päättymisen jälkeen. Rauman kauppakamari on jo syksyllä 2013 käynnistänyt oman vertaisklubinsa, Satakunnan kauppakamari lähtee liikkeelle vuoden 2014 alusta.

– Monen jäsenyrityksemme johto on antanut kasvun johtoryhmistä hyvää palautetta. Hallituksemme on nähnyt tällaisen palvelun varsin tarpeellisuutta alueemme yritysten kasvun ja kehittymisen tukena, kertoo Satakunnan kauppakamarin toimitusjohtaja Juhani Saarikoski.

Uudistumisen tukea ReTHINK tarjoaa myös innovaatiokoulutusten muodossa. Vielä talven 2014 kuluessa suunnitellaan Porissa toteutettavaksi Stanford Research Institutin Five Disciplines of Innovation -konseptin koulutusta. Malli tarjoaa todella väkevän ja koetellun työkalun asiakkaiden tarpeet kohtaavien uusien tuotteiden ja palveluiden kehittämiseksi. Lisätietoja tu- lossa www.prizz.fi/tapahtumat.

ReTHINK-projektia rahoittaa Satakunnan ELY-keskus ESR-rahoituksella.

LISÄTIETOJA

Projektipäällikkö Mikko Sainio
Puh. 040 588 1679
mikko.sainio@prizz.fi

Satakunta Business menestystarina jatkuu

Satakunta Business Campus (SBC) -verkoston toiminta lähti liikkeelle alueen yritysten aidosta tarpeesta verkostoitua ja löytää uusia tapoja henkilöstönsä kehittämiseen.



SBC-yritysten yhteinen, tekniikan erikoisammattitutkintoon johtava koulutus on ollut kaikilla mitta- Harjavalta Oy:n henkilöstöpäällikkö Reijo Salminen. Kuvassa Salmisen kanssa henkilöstöjohtaja A.

Yrietykset painivat arjessaan yleensä samanaisten haasteiden parissa, olipa toimiala sitten mikä tahansa. SBC-toiminta käynnistettiin neljän ison veturiyri- tyksen panostuksella vuonna 2008 ja toiminnan kehittämiseksi saatiin vuoden 2009 lopulla ELY-keskuksen myöntämä ESR-osarahoitus.

Osaamisen johtamista yritysverkos- tossa – Satakunta Business Campus -hankkeen päätyttyä menneenä ke- väänä, on aikaansaannoksiin helppo olla tyytyväinen. Hankkeesta hyötyi reilusti yli 100 yritystä ja organisaatio- ta sekä satoja ihmisiä.

– Todellisiin tarpeisiin räätälöidyt pit- kät koulutukset ovat tuoneet Satakun- taan huippuasiantuntijoita eri puolilta Suomea valmentamaan yritysten hen- kilöstöä mm. johtamis- ja työyhteisö- taidoissa sekä Lean Managementin

käyttöön otossa, sanoo projektipäällik- kö Terhi Rajala.

– Myös yksipäiväiset seminaarit ovat olleet huippusuositettuja. Pekka Järvi- nen ja Marja-Liisa Manka ovat näissä jakaneet konkreettisia työkaluja yri- tysten arkeen puhuessaan esimies- työn ja työhyvinvoinnin merkityksestä täysille saleille, Rajala jatkaa.

SBC-hankkeen aikana luodut erin- omaiset toimintamallit mahdollista- vat verkoston toiminnan jatkumisen ja jäsenyritykset ovat sitoutuneita olemaan mukana SBC:n toiminnas- sa. Verkostossa on mukana kymme- nen merkittävää eri teollisuudenalan työllistäjää Satakunnasta ja näiden verkostoissa taas kymmeniä ja satoja pienempiä toimijoita.

– Jäsenyritysten henkilöstöjohtosta koostuva johtoryhmä ohjaa toimintaa. Se päättää, mihin suuntaan verkosto kehittyy ja mitä asioita se yhdessä to- teuttaa. SBC-verkostolla on myös ha-

ess Campus –



reilla mitattuna oikea ratkaisu yhtiömme tämänhetkiseen henkilöstötilanteeseen, sanoo Boliden
nu Vartiainen.

lua kasvattaa jäsenjoukkoaan ja uusia, ennakkoluulottomasti henkilöstön kehittämiseen suhtautuvia yrityksiä otetaan vuosittain mukaan, kertoo Rajala.

– SBC:ssä ollaan myös erityisen kiinnostuneita pitkäkestoisten ja intensiivisten osaamisen kehittämismenetelmien, kuten mentoroinnin ja coachingin hyödyntämisestä. Viime keväänä kokeiltiin onnistuneesti ryhmäcoachingia osana esimiesten valmennusta, Rajala jatkaa.

SBC:n toiminnan keskiössä ovat yritysten yhteisiin tarpeisiin suunniteltavat, strategiset henkilöstönkehittämisen toimenpiteet kuten Esimiesvalmennukset, Tekniikan erikoisammattitutkinto-koulutukset ja Lean Management -valmennukset. Verkoston toiminta-ajatus on avoin toisilta ja yhdessä oppiminen, joka toteutuu mm. yritysten välisissä Opinkierroissa, benchmarking-vierailuissa sekä tietyn teeman ympärille kootuissa teema-verkostoissa.

SBC-jäsenyritykset

(suluissa verkostoon liittymisvuosi):

- Biolan Oy (2013)
- Boliden Harjavalta Oy (2008)
- Hollming Oy (2008)
- Norilsk Nickel Harjavalta Oy (2012)
- Porin Energia Oy (2010)
- RKW Finland Oy (2008)
- Sachtleben Pigments Oy (2012)
- Sampo-Rosenlew Oy (2012)
- Sucros Oy (2011)
- Technip Offshore Finland Oy (2008)

LISÄTIETOJA

Projektipäällikkö Terhi Rajala
Puh. 050 317 1453
terhi.rajala@prizz.fi



Uskallatko astua leijonan luolaan?

Alkavan yrityksen liikkeellelähtö takertelee usein joko riittävän alkupääoman tai tarvittavan osaamisen puutteessa. Usein molempien. Samassa suossa astelevat monet toimivatkin yritykset kasvuaskelia suunnitellessaan. Yksi mahdollinen apu on yksityisijoittaja – jota myös bisnesenkeliksi kutsutaan.

TV tekee bisnesenkeleistä draamaa, oikeasti enkelisijoitus sopii monelle yritykselle ja onkin koko ajan yleistymässä muiden rahoituslähteiden ollessa hankalia tai taivoittamattomissa. Raha on tärkeää mutta bisnesenkelin osaaminen ja kontaktit voivat kuitenkin olla vielä arvokkaampia.

Prizztech on koonnut verkoston satakuntalaisia yksityisijoittajia, joilla on kokemusta monilta toimialoilta. Heistä voit saada yritykseesi juuri sen osaamisen, jolla voitava tuote syntyy, juuri ne kontaktit, joilla isot kaupat tehdään tai juuri sen pääoman, jolla kasvuaskel rahoitetaan.

LISÄTIETOJA

Projektipäällikkö Mikko Sainio
Puh. 040 588 1679
mikko.sainio@prizz.fi

Bisnesenkeliverkoston
yhteyshenkilö Kari Ollila
Puh. 044 0592 752
kari.ollila@katolli.fi



Nimityksiä

PRIZZ
NOW

DI Matti Luhtanen on nimitetty projektipäälliköksi LNG Satakunta-hankkeeseen. Hankkeella edistetään nesteytetyn maakaasun käytön ja liiketoiminnan kehittämistä Satakunnassa.



Aloittavien yrittäjien neuvonnasta vastaava Tero Patoranta, yrittäjä Mikko Nurmi ProAP Automaatiopalveluista ja yritysneuvoja Kari Hietala.

Kymmenestuhannes asiakas aloittavien yrittäjien neuvontapalveluissa Porin seudulla

Porilainen Mikko Nurmi oli Prizztech Oy:n aloittavien yrittäjien neuvontaan Enteriin, kymmenestuhannes asiakas. Nurmi on Satakunnan ammattikorkeakoulusta vuonna 2005 valmistunut 31-vuotias insinööri (AMK) ja tehnyt sähkö- ja automaatiosuunnittelua valmistumisensa jälkeen Metso Paper Oy:n Porin yksikössä.

– Olin miettinyt jo tovin yrityksen perustamista, jonka myötä tarjoaisin sähköautomaatiopalveluja teollisuudelle. Kuitenkin vasta työnantajan tekemät uudelleenjärjestelyt olivat sysäys yrityksen perustamiselle, Nurmi toteaa.

– Neuvonta on ollut asiantuntevaa ja heränneisiin kysymyksiin on etsitty yhdessä

vastauksia. On myös hyvä, että TE-toimiston ja Verohallinnon viranomaispalvelut ovat saatavilla samassa toimipisteessä, hän jatkaa.

Aloittavien yrittäjien neuvonta yrityspalvelu Enter aloitti toimintansa Porin seudulla loppuvuonna 1999. Keväällä 2012 Enteristä tuli osa Prizztech Oy:n toimintaa.



Väitös:

Kestomagneeteissa ajan myötä tapahtuvat häviöt hallittavissa

DI Minna Haavisto on tutkinut NdFeB-pohjaisten kestopagneettien pitkäaikaiskestävyyttä korotetuissa lämpötiloissa ja erilaisissa magneettikenttäolosuhteissa. Tieto on arvokasta mm. moottoreiden ja generaattoreiden suunnittelussa ja magneettimateriaalien valinnassa. Haaviston väitöstyö osoittaa, että magneettien pitkän aikavälin vuohäviöt voidaan arvioida vuosikymmenien päähän suhteellisen luotettavasti vain muutaman viikon altistusmittausten perusteella. Työssä on vertailtu myös erilaisia mit-

taustapoja ja todettu mittausten menetelmällä olevan vaikutusta tulosten käyttökelpoisuuteen.

Väitöskirja "Studies on the time-dependent demagnetization of sintered NdFeB permanent magnets" tarkastettiin Tampereen teknillisen yliopiston (TTY) Teknillisten tieteiden tiedekunnassa marraskuun lopussa. Minna Haavisto työskentelee asiantuntijana Prizztech Oy:n Magneettiteknologiakeskuksessa.

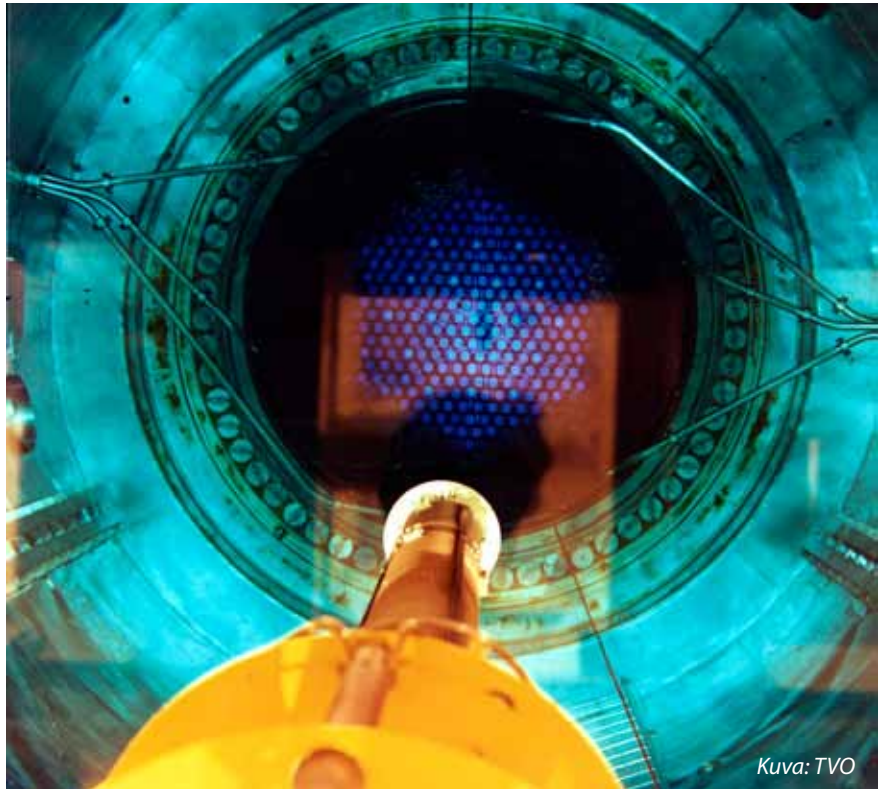
"Miten tulla ydinvoima-alan alihankkijaksi" -opas

Prizztech Oy toteuttaa yhdessä FinNuclear ry:n ja Teknologiateollisuus ry:n Ydinenergia-alan toimittajat -toimialaryhmän kanssa ydinvoima-alalle pyrkiville yrityksille suunnatun oppaan.

Oppaan tavoitteena on lisätä erityisesti pienten yritysten tietoisuutta ydinvoima-alasta ja siihen liittyvistä liiketoimintamahdollisuuksista. Oppaassa esitetään asioita, joita yrityksen tulisi huomioida alan toimittajaksi pyrkiessään. Se käsittelee alaa yleisesti, vaatimuksia, termistöä ja asioita, joita alihankkijan tulee huomioida pätevyöitymisessä alalle, tuotteiden kelpoistamisessa ja sopimuksia tehtäessä.

– Ydinvoima-alalla alihankkijalle kohdistuu kaikissa tehtävien osissa erittäin tiukat vaatimukset. Tämä yrityksen tulee aina pitää mielessä. Millään muulla alalla eivät työt ole niin intensiivisen ja monikerroksisen tarkkailun alla kuin ydinvoima-alalla. Tämä on ydinlaitoksen turvallisuuden kannalta ymmärrettävää ja aivan oikein. Yrityksen on hyvä jo ennen alalle lähtöä ymmärtää, mitä nämä vaatimukset ja tarkkailu todella tarkoittavat, sanoo Markku Kuitunen, Konstruktionsbüro Markku Kuitunen GmbH:stä.

Oppaassa esitellään myös eräitä Suomesa ydinvoima-alan alihankkijoina toimivia yrityksiä ja heidän kokemuksiaan. Yritysten kuvausten tavoitteena on luoda lukijalle todellisten esimerkkien kautta käsitys ydinvoima-alasta ja siitä, miten kyseiset yritykset ovat alan kokeneet ja miten alan vaatimuksia on sovellettu toiminnassa.



Kuva: TVO

– Ydinvoima-alalla toimivilla yrityksillä on vakaa ja mielenkiintoinen tulevaisuus. Siksi kannattaa valmistautua huolella niin, että tälle vaativalle alalle osallistuminen tuottaa yritykselle myös taloudellisen menestyksen, Kuitunen jatkaa.

Opas julkaistaan joulukuun loppupuolella ja on luettavissa osoitteesta www.prizz.fi/ julkaisut.

LISÄTIETOJA

Projektipäällikkö
Jekaterina Saikkonen
puh. 044 710 5313
jekaterina.saikkonen@prizz.fi

www.prizz.fi/nuclear



**Jekaterina Saikkonen,
projektipäällikkö**

Muutin Poriin Valkeakoskelta kuusi vuotta sitten, opiskellakseni täällä energiatekniikkaa. Porin keskustan kerrostaloelämästä tie on vienyt Söörmarkun maalaismaisemiin, jossa asustelemme tyttäreni kanssa ihanassa omakotitalossa yhdessä mieheni ja hänen poikansa kanssa.

Harrastuksiin kuuluvat jumpat kuntosalilla, venäjän kielen opiskelu ja uudet makuelämykset ruoanlaiton muodossa. Ensi kevään uudeksi harrastukseksi olen suunnitellut sukellusta.

Prizztechissä olen työskennellyt pian kolme vuotta. Aloitin työt ennen opiskelujeni päättymistä tekemällä opinäytetyön ja viestintätöitä FinNuclear-yksikölle. Sitä ennen minulla on työkokemusta Metso Paper Oy:ltä, jossa toimin myynnin ja markkinoinnin assistenttina.

Työhöni kuuluu Nuclear-yksikön viestintätöitä, kuten kuukausittaisen ydinvoima-alan uutiskirjeen koostaminen, jäsenviestintä ja nettisivujen päivitys. Lisäksi tällä hetkellä laadin ydinvoimalalle alihankkijaksi tavoitteleville yrityksille opasta yhteistyössä FinNuclear ry:n ja Teknologiateollisuus ry:n kanssa.



**Anne Vanhatalo,
palveluvastaava**

Mai neim is Vanhatalo, Anne "Aku" Vanhatalo. Kyllä, juuri SE puna- ja työtyöpäinen, metkasti pukeutuva tyyppi Prizzpointilta. Työpiisteeni sijaitsee Porin yliopistokeskuksen pääaulassa palvelukeskuksen tiloissa ja ammattinimikkeeltäni olen palveluvastaava (=JokaPaikanHöylä).

Työhöni kuuluu kaikkea maan ja taivaan väliltä, joista mainittakoon mm. asiakaspalvelu, opastus ja neuvonta, sähköpostiviestien ja palvelupyynnöiden käsittely, yliopistokeskuksen tilavuokrauspalvelut, laskutus, ja kopiointi- ja postituspalvelut. Koulutukseltani olen tradenomi ja olen työskennellyt mm. tiiminvetäjänä Fonectalla ja henkilöstökonsulttina Adeccolla.

Viimeiset kymmenen vuotta olen täyttänyt 25 v ja kotikoloni sijaitsee Ulvilassa. Työmatkat taitan Punaisella Paholaisella (= Punto vm.2005), jonka vaihdelaatikko vetelee viimeisään, mutta joka vielä on jaksanut palvella tehtävässään kiitettävästi. Töiden ohella kiireisenä minut pitävät kaksi pikkuemäntää, Fanni 9v ja Helmi 7v. Siinä Aku päffkinänkuorissa. Moikataan, kun tavataan!



**Mikko Puputti,
kehittämispäällikkö**

Olen nelikymppinen Luvialta lähtöisin oleva, Vaasan yliopistossa opiskellut KTM. 1990-loppupuolella työskentelin muutaman vuoden Helsingissä, mutta vuonna 2000 palasimme Satakuntaan ja Poriin. Siitä lähtien olen työskennellyt Prizztechissä.

Perheeseeni kuuluu vaimoni lisäksi 12- ja 6-vuotiaat pojat Kimmo ja Kalle sekä lapinkoira Hilla. Harrastan sählyä, ja olen joukkueenjohtajana pojan salibandy-joukkueessa. Hauskaa ja haasteellista hommaa mutta myös palkitsevaa.

Jokapaikan tietotekniikka -klusterin OSKE-tiimiä vedän vuoden loppuun eli niin kauan kun OSKE-toiminta jatkuu. Lisäksi vastaan Prizztechin kasvuhautomopalvelusta sekä toimivien yritysten neuvonnasta. Olen myös Ulvilan kaupungin elinkeinotoiminnan kuntavastaava eli Prizztechin yhteyshenkilö Ulvilan suuntaan. Siellä toimin myös elinkeinotiimin koollekutsujana ja sihteerinä.

Tällä hetkellä suurin osa ajasta menee muutaman hautomoyrityksen "hautomiseen", Ulvilan elinkeinokyselyn yhteydenottopyyntöihin vastaamiseen ja jatkotoimista sopimiseen sekä ensi vuoden suunnitteluun ja budjetointiin.



Byrokratian kasvu ja yhteistyön puute syövät kehittämistyön mahdollisuuksia

Olen viettänyt noin 30 kuukautta eläkeläisen elämää ja myönnän hankkineeni kiikkustoolin eläkeläisen lepopaikaksi. En tosin ole sitä paljoakaan käyttänyt. Puuhastelen edelleen osa-aikakonsulttina pysyäkseen mukana ajassa ja tietenkin yritän tehdä kaikki ne mielenkiintoiset ja jännät jutut, joiden tekemiseen ei aika työn ohessa riittänyt.

Tänä päivänä puhutaan voimakkaasti eläkeiän noston puolesta ja sitä vastaan.

Kun mietin omaa työhistoriaani, joka kesti kaikkiaan lähes 45 vuotta ja siitä eläkkeeseen oikeuttavaa aikaa oli 40 vuotta ja 2 viikkoa, voin pitää itseäni etuoikeutettuna, koska olen saanut työskennellä työympäristöissä, joista näin jälkepäin on vain hyvät muistot jäljellä. On rehellisesti tunnustettava ongelmiaakin työssä olleen, mutta useimmissa tapauksissa peiliin katsominen on näyttänyt ongelman aiheuttajan. Täältä kiikkustuolista tuonkin asian voi jo myöntää.

Jos haluamme nostaa eläkkeelle jäämisen keski-ikää, niin ydinasia tavoitteen saavuttamiseksi on huolehtia työn tekemisen mielekkyydestä ja sen palkitsevuudesta. Tuntuu suorastaan absurdilta, että lainsäädännöllä pyritään pakottamaan ihmiset pysymään työssä, jos toisaalla työolosuhteet ja varsinkin ihmisten johtaminen menee alaspäin kuin "lehmän häntä".

Suomea pidetään korkean koulutuksen maana, mutta valitettavasti on todettava, että meille opetetaan tuskin lainkaan miten tulee ihmisiä käsitellä työelämässä ja myös sen ulkopuolella. Olen vahvasti sitä mieltä, että johtamiskulttuurin kehittämisessä olisi paljon tehtävää.



Siirtyessäni 90-luvun alussa teollisuudesta yritysneuvojaksi, voi näin jälkikäteen todeta sen olleen melkein sama, kun olisi saanut komennuksen maasta kuuhun. Alussa oli tekemisen halu ja tarve oppia nopeasti uusia asioita. Byrokratia oli siedettävää ja verkostoituminen oli päivä sana. Nyt tilanne näyttää aivan erilaiselta, byrokratia on tuskastuttavaa ja verkostoituminen tuntuu jopa kirosanalta.

Oma yritysneuvojan aikani suola ja paras anti oli mahdollisuus tehdä yhteistyötä eri tahojen kanssa valtakunnallisestikin. Tulins. pusikosta neuvojaksi ja opin koko työurani ajan uutta. Koskaan ei voinut sanoa, että nyt osaan kaikki, koska ympäristö muuttui ja muuttuu koko ajan. Ilman sitä verkostoa, jossa sain toimia, en olisi pystynyt menestymään työssäni ja auttamaan yrityksiä tehtäväni mukaan.

Valtakunnassa viestitetään yrittämisen tärkeyttä ja kasvavan ja uuden yritystoiminnan merkitystä pyrittäessä pelastamaan työpaikat, jotka on menetetty viimeaikaisissa yritysten saneeraus- ja irtisanomisvyöryissä. Eri tahoilta on luvattu helpottaa ja auttaa yritysten kasvua ja kehitystä, mutta lupaukset ovat jääneet täydeksi sanahelinäksi. Byrokratia kasvaa edelleen, yrityksille suunnatut palvelut supistuvat, eri organisaatioiden yhteistyö murenee.

Tuntuu helpottavalta olla eläkkeellä, koska nyt ei joudu konkreettisesti kokemaan jokapäiväisessä työssä sitä yritysten tukitoiminnan heikentymisestä, jonka seudullisen ja maakunnallisen yhteistyön näivettyminen on aiheuttanut.

Erkki Tammiaho
Senior Business Advisor EVP



Prizztech Oy toivottaa asiakkailleen
ja yhteistyökumppaneilleen hyvää joulunaikaa
sekä onnea ja menestystä vuodelle 2014

