

Pääkirjoitus

Tuotekehitys nousuun elinkeinoelämän ja innovaatioympäristön yhteistyöllä

Tilastokeskuksen tilastot eivät anna kovin mairittelevaa kuvaa Satakunnan yritysten tuotekehityksen aktiivisuudesta. Näiden tilastojen mukaan vuonna 2005 kaikista yritysten Suomessa tekemästä tutkimus- ja tuotekehitystyöstä vain 1,2 % tilastoitui Satakuntaan. Mistä tämä kertoo? Yksi selittävä tekijä on varmasti Satakuntalaisen teollisuuden vahva tuotannollisen toiminnan luonne. Meillä on paljon isojen yritysten tuotantotoimintaa, mutta vähän tuotekehitysyksiköitä. Toisaalta se varmasti kertoo myös siitä, että työtä on edelleen paljon tehtävänä, jotta yrityksissä olevat kehitysideat saataisiin aktivoitua käytännön toimenpiteiksi.

Kaikille kehittyville alueille on tyypillistä elinkeinoelämän ja innovaatioympäristön tiivis vuoropuhelu. Tähän tulee myös Satakunnassa edelleen voimakkaasti panostaa. Nykyaikana yrityksen on vaikea tehdä tuloksellista kehitystyötä pelkästään itsekseen. Tarvitaan monenlaista osaamista, eikä sitä useinkaan löydy omasta yrityksestä. Tuotekehityksen onnistumisessa onkin usein kysymys siitä, miten hyvä on yhteistyöverkosto ja kuinka hyvin sitä hallitaan. Innovaatioympäristön toimijat pystyvät meillä tarjoamaan monenlaisia palveluja, jotka oikein käytettyinä parantavat varmasti tuotekehitystyön tuloksellisuutta.

Määritelmän mukaan innovaatio syntyy todellisuudessa vasta silloin kun se luo taloudellista hyötyä. Vahvat veturiyrityksemme voisivat parhaimmillaan aukaista markkinoita uusille innovaatioille ja niitä kehittäville pienemmille yrityksille. Tällöin jatkuva vuoropuhelu on tärkeää, jotta kehitetään sellaisia innovaatioita, joille on myös todellista kysyntää ja markkinoita. Tässä juuri toimintaansa käynnistelevillä uusilla osaamiskeskusohjelmilla on merkittävä rooli. Osaamiskeskusohjelmat toimivat hyvinä alustoina luotaessa yhteistyötä, tai paremminkin yhdessä tekemistä, paikallisen innovaatioympäristön sekä elinkeinoelämän välille.

Markku Jokela
TE-keskuksen
teknologian kehittämisosaston
osastopäällikkö



Tässä numerossa

1. Pääkirjoitus
2. PrizzNow
3. Yrityshautomo auttaa yritykset nopeammin markkinoille
4. Korkeakouluopiskelijoiden osaaminen kiinnostaa työnantajia
5. Kilpailu opiskelijoista kiristyy - Porin yliopistokeskus vastaa haasteeseen
6. Osaaminen on liike-toiminnan perusta
7. Tutkimuksen Road Show
8. Kasvuyritysohjelmalla eteenpäin
9. Maakunnallisen osaamisen kehittämisohjelma aktivoi yritykset kehittämään osaamistaan
10. Energiatehokkaan aluerakentamisen keskus Satakuntaan
10. Talousvettä koskevia säädöksiä pohdittiin Hämeenlinnassa
11. Kansainvälinen yhteistyö tiivistä magneettialalla

Prizz.Uutisten viime lehden postituksessa olivat nimi- ja osoitetiedot menneet sekaisin. Uudelleenpostituksen myötä lehdet ovat toivottavasti löytäneet perille oikeille tilaajille. Pahoittelemme sekaannusta.

PRIZZ NOW

Vesihygieniapassi talousveden laatua turvaamaan

Talousveden laadun turvaamiseksi sosiaali- ja terveysministeriö edellyttää vesialalla työskenteleviltä vesihygieniapassin suorittamista 1.7.2008 mennessä. Testillä varmistetaan, että alan työntekijöillä on riittävät perustiedot muun muassa mikrobiologiasta, kemiasta, puhdistustekniikasta, hygieniasta, käyttö-tarkkailusta ja lainsäädännöstä.

Prizztech Oy:n Vesi-Instituutti järjestää Porissa ja Raumalla testitilaisuuksia, joita edeltää aiheeseen liittyvä koulutus samana päivänä. Kuluvana syksynä koulutuksiin on osallistunut 190 henkeä. Osallistujia on ollut vesihuoltolaitoksilta, kunnan muulta tekniseltä sektorilta ja yrityksistä. Koulutuksia järjestetään myös ensi vuonna.

Lue lisää aiheesta:
www.vesi-instituutti.fi

Nimityksiä



Marja Suonvieri on nimetty projektipäälliköksi Innovaatio- ja yrityspalveluihin. Hänen toimipaikkanaan on Porin yliopistokeskus.

Codebird Oy sai INNOSUOMI-palkinnon



Satakunnan INNOSUOMI-palkinnon saivat Codebird Oy Porista, Tuomo Uusitalo Porista, Kenkätiimi Oy Shoe Team Kankaanpäästä ja Dement palvelu Raumalta.
Kuva: Matti Laine.

Maakunnallinen INNOSUOMI 07 -palkinto on myönnetty porilaiselle Codebird Oy:lle. INNOSUOMEN vuoden 2007 teemana oli "Innovaatiot ja ikä". Yritys sai palkinnon TUHA – hyvinvointialan ohjelmistopalvelusta. TUHA on hyvinvointipalveluja tarjoaville yksiköille suunniteltu työväline yhteisön päivittäiseen kirjaamiseen ja tiedon jakamiseen.

Codebird Oy on tehokkaasti verkostoitunut TUHA -järjestelmän tuotteistuksessa eri toimialojen yritysten kanssa. Yritys on panostanut tuotteistukseen huomattavan määrän omia rahallisia resursseja ja pystynyt hyödyntämään Prizztech Oy:n avulla EU-ohjelmien rahoituksia.

Lisätietoja:
www.codebird.fi

PRIZZTECH

Prizz.Uutiset on Prizztech Oy:n ja Satakunnan osaamiskeskus-ohjelman tiedotuslehti.

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

Päätoimittaja: Risto Liljeroos
Toimitus: Merja Lehtonen, Matti Hyyppä

Taitto: Anne Autioniemi
Painopaikka: Kehitys Oy

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

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





Kilportin toimitusjohtaja Tomi Mattila ja hautomon vetäjä Jari Ihamäki Prizztech Oy:stä tekevät suunnitelmista totta.

Yrityshautomo auttaa yritykset nopeammin markkinoille

Satakunnan yrityshautomo on auttanut vuodesta 1999 jo viittäkymmentä yritystä niiden alkutaipaleella. Hautomo palvelee vuosittain kymmenkuntaa satakuntalaista yritystä.

Hautomopalvelut

- Liikeidean jalostaminen
- Perusliikeidean jalostaminen ja syventäminen
- Liiketoiminnan suunnittelu ja kehittäminen
- Liiketoiminnan ja liiketoimintastrategian suunnittelu
- Tarvekohtaiset markkinaselvitykset
- Myynnin, markkinoinnin ja viestinnän palvelut
- Juridiset palvelut
- Patentointipalvelut
- Taloushallinnon palvelut
- Kiinteistö- ja toimitilaope- raattoripalvelut
- Rahoituksen suunnittelu- ja hakupalvelut
- Yrityskohtainen hautomovalmentaja

Lisätietoja
hautomotoiminnasta:

www.prizz.fi/innovaatio

Yrityshautomo tarjoaa aloittel-ville kehittymishaluksille yrityksille vuodeksi ohjatun toimintaympäristön, jossa yrittäjät voivat keskittyä omaan liiketoimintaansa. Hautomo hankkii yrityksen käyt- töön tarvittaessa myös ulkopuo- lisia erikoisasiantuntijapalveluja.

Yhteistyö sähköpostitse hankalaa, hautomo avuksi

Hankinnan asiantuntija Kari An- nala päätti muutama vuosi sitten hyödyntää omaa pitkää koke- mustaan julkista hankinnoista perustamalla oman yrityksen.

- Tein alussa jonkin aikaa yh- teistyötä helsinkiläisen yrityksen kanssa. Yhteistyö oli muuten hy- vää, mutta sähköpostitse asioita oli käytännössä mahdoton hoi- taa. Otin yhteyttä Prizztechiin ja yhtiöni pääsi hautomoyritykseksi. Hautomo teki hyvin mittavan työmäärän ja nopeutti huomattavasti liiketoiminnan käynnisty- mistä Satakunnassa. Yritykseen on hautomoprosessin aikana tullut muun muassa kaksi osa- kastahoa lisää, nimi on nykyisin Oy Kilport Ltd. Kankaanpään kaupunki on ensimmäisenä ot- tanut tuotteemme, Kilport Juhan, käyttöön ja olemme palkanneet yritykseen toimitusjohtajan.

Kilportin toimitusjohtaja Tomi Mattila aloitti työnsä viime touko- kuussa.

- Yrityshautomo teki suurimman työn jo ennen minun aikaani. Tällä hetkellä saamme edelleen hautomosta apua verkostoitumi- seen sekä suunnitelmien toteut- tamiseen, mm. markkinoinnin kehittämiseen. Yhteistyö pelaa moitteettomasti edelleen.

Uusien työpaikkojen syntyminen yksi hautomon valintakriteereistä

- Yrityksen liikeidealle on oltava uskottavat markkinat, jotka täyt- tävät kannattavan liiketoiminnan edellytykset. Lisäksi yrittäjällä on oltava halu ja valmius kehittää ja kasvattaa liiketoimintaansa. Edellyttämme, että liiketoiminnan kehittäminen luo uusia työpaik- koja Satakuntaan, listaa hau- tomopalveluista vetovastuussa oleva Jari Ihamäki Prizztech Oy:stä.

Hautomolla on olemassa valmis etenemisprosessi eri liiketoimin- nan osa-alueiden toteuttamiseksi, jota räätälöidään aina yksittäi- sen yrityksen tarpeisiin.

- Tietämällä jo suunnitteluvai- heessa, mitä tarvitsee tehdä ja mistä tällaista palvelua on saata- villa, nopeutetaan huomattavasti tuotekehityksen viimeistelyä ja yrityksen pääsyä markkinoille, muistuttaa Jari Ihamäki.

Rahoitus- ja suunnittelu- apua sekä käytännön kokemusta yritysten käyttöön

Hautomon palveluihin kuuluu sekä yksityisten että julkisten rahoitusmahdollisuuksien hyö- dyntäminen. Lisäksi yrityksiä rohkaistaan entistä enemmän käyttämään pääomasijoittajien palveluita. Tämä on usein pitkä ja vaativa prosessi, jonka läpivi- miseen hautomosta saa apua.

Hautomon päätehtävä on auttaa yritystä liiketoiminnan suunnitte- lussa, mutta sitäkin tärkeämpänä tehtävänä on olla yrityksen apu- na toteuttamassa suunniteltuja toimenpiteitä. Hautomovalmen- taja työskentelee tarpeen mu- kaan koko vuoden ajan yrittäjän kanssa ja tuo yrityksen käyttöön hautomon palvelut ja kokemuk- set, jotka on saatu muiden hau- tomoyritysten kanssa.



osaaminen kiinnostaa työnantajia



Avoimet työpaikat kiinnostivat korkeakouluopiskelijoita rekrytointimessuilla.

Korkeakouluopiskelijoiden

Satakunnan korkeakoulut - UC-Pori, SAMK ja Diak - järjestivät viime kuussa rekrytointimessut Porin Promenadikeskuksessa. Tapahtuma oli tarkoitettu korkeakouluopiskelijoille, korkeakouluista valmistuneille sekä työnantajille. Työnantajille tarjottiin tietoa Porin yliopistokeskuksen ja ammattikorkeakoulujen opiskelijoiden osaamisesta ja erilaisista yhteistyömahdollisuuksista oppilaitosten kanssa sekä tietenkin mahdollisuutta rekrytointeihin.

- Satakunnan vahva teollisuusympäristö on perinteisesti tarjonnut toisen asteen osajille paljon työmahdollisuuksia, mutta nyt on selvästi nähtävissä, että alueen työnantajia kiinnostaa myös korkeakouluopiskelijoiden osaaminen. Työntekijöiden osaamisen laaja-alaisuudella ja siirrettävyydellä alkaa olla erityinen merkitys, kun työmarkkinoiden muutokset ovat nopeita ja on miltei mahdotonta ennustaa mitkä toimialat tai tehtävät tulevat pysymään kotimaassa ja mitkä siirtyvät halpatyövoiman maihin, kertoo Susanna Heiniluoma

Priztech Oy:stä. Heiniluoma on vuonna 2005 käynnistyneen Porin yliopistokeskuksen rekrytointipalvelut -hankkeen projektipäällikkö. Hanke toteutetaan Länsi-Suomen lääninhallituksen ESR-rahoituksella.

- Messujärjestelyt sujuivat tänä vuonna mukavasti, mutta opiskelijoilta olisimme odottaneet suurempaa mielenkiintoa tapahtumaa kohtaan. Työelämäyhteistyön tulisi yleensäkin olla tiiviimpi osa korkeakoulujen perusopetusta, sen eteen on vielä tehtävä töitä, Heiniluoma toteaa.

Polarteknik Pneumatiikka: Hyvät kokemukset rohkaisivat osallistumaan messuille

Työvoimapula on todellisuutta myös Satakunnassa. Rekrytointiongelmia on tänä vuonna ollut noin 7 %:lla avoimista työ-

paikoista. Tilanne ei parane jatkossakaan, mikäli talouskehitys jatkuu edes osapuilleen suotuisana.

Rekrytointimessuilla oli mukana 25 työnantajaa, joista eräs oli Polarteknik PMC Oy Ab, Huitisten tehtaan Pneumatiikkaliiketoiminta. Polarteknik PMC

on osa kansainvälistä teknologiakonserni Dacke PMC Ab:tä. Polarteknik Pneumatiikan palveluksessa on Huitisissa 80 henkilöä. Pneumatiikka valmistaa pneumatiikkakomponentteja ja -järjestelmiä koneenrakennuksen tarpeisiin. Polarteknik Pneumatiikan tuotteita käytetään muun muassa paperi- ja puuteollisuuden koneissa, junissa sekä kuorma- ja linja-autoissa (esim. ovet), kompressoreissa, paineilmalaitteissa sekä erilaisissa materiaalinkäsittelylaitteissa, kuten kuljettimissa.

Polarteknik Pneumatiikan toimialajohtaja Lassi Salosen mielestä rekrytoinnissa kannattaa kokeilla kaikkia keinoja.

- Olemme aikaisemmin kokeilleet rekrytointiyrittäjien palveluja hakemalla niiden kautta myynnin avainhenkilöitä. Tulokset ovat ol-

leet vaihtelevia. Vuosi sitten oppilaitokset järjestivät oman Road Shownsa maakunnassa. Sieltä saamiemme kontaktien avulla rekrytoimme myöhemmin kaksi myyjää, toisena Maria Lahdenperän. Erik Haavisto puolestaan oli jo opiskeluaikanaan kiinnostunut pneumatiikasta, joten hänelle kesätyöpaikka löytyi luontevasti meiltä. Valmistutumisensa jälkeen palkkasimme hänet vakituiseksi. Nämä ja muut vastaavat kokemukset olivat sen verran hyviä, että päätimme luopua epävarmasta ja kalliimmasta rekrytointifirmojen käytöstä. Meillä on tällä hetkellä haussa kolme henkilöä toimihenkilöpuolelta, joten päätimme osallistua ensimmäisen kerran korkeakoulujen rekrytointimessuille.

Haamme myös yhtä henkilöä projektipäälliköksi kansainvälisiin kehitysprojekteihin.



Polarteknik Pneumatiikan vientimyyntiä hoitava Maria Lahdenperä ja suunnitteluinsinööri Erik Haavisto (laitimmaisena oikealla) ovat tulleet yritykseen töihin opiskelijarekrytinnin kautta. Kuvassa keskellä toimialajohtaja Lassi Salonen ja kehityspäällikkö Tommi Ojala.





Kilpailu opiskelijoista kiristyy

Porin yliopistokeskus vastaa haasteeseen

Porin yliopistokeskus aloitti syyskuussa opiskelijamarkkinoinnin kehittämiss-hankkeen, joka kestää tämän vuoden loppuun. Hanketta hallinnoi Prizztech Oy ja sitä rahoittavat Satakuntaliitto ja Porin kaupunki.

Joonas Josefsson ja Tuomas Meriniemi vievät satakuntalaisiin lukioihin ilmoitustaulut, joissa tullaan kertomaan yliopistokeskuksen koulutustarjonnasta.

Opiskeluikään tulevat ikäluokat pienenevät tulevina vuosina pelkästään Satakunnan alueella useilla sadoilla. Hankkeen tavoitteena onkin tehostaa opiskelijamarkkinointia ja suunnitella vuosittainen markkinointiprosessi. Tänä syksynä on käyty kaikissa Satakunnan lukioissa tapaamassa opinto-ohjaajia ja rehtoreita sekä esitelty yliopistokeskuksen koulutusohjelmia potentiaalisille opiskelijoille.

Porissa ovet avautuvat viiteen yliopistoon ja korkeakouluun

Hankkeen projektipäällikkönä toimii digitaalisen kulttuurin opiskelija **Joonas Josefsson** ja projekti-suunnittelijana elektroniikka-alan

DI-opiskelija **Tuomas Meriniemi**. Molemmat suorastaan huokuvat innokkuutta ympärilleen sekä vakuuttavat aitoa haluaan kertoa mukavasta Porista ja erinomaisesta yliopistokeskuksesta.

- Mielestämme Poria ei vielääkään mielletä tarpeeksi voimakkaasti todelliseksi opiskelijakaupungiksi. Monet eivät myöskään tiedä, että valitessaan Porin yliopistokeskuksen opiskelijalle avautuvat ovet samalla kertaa viiteen yliopistoon ja korkeakouluun. Yliopistokeskuksessahan toimivat Tampereen teknillinen yliopisto, Turun kauppakorkeakoulu, Turun yliopisto, Tampereen yliopisto ja Taideteollinen korkeakoulu. Monipuoliset aineyhdistelmät antavat hyvät mahdollisuudet työllistyä alalle kuin alalle.

- Tässä projektissa ei pelkästään suunnitella, vaan mennään eikä meinata! nuoret miehet vakuuttavat.

Koulutustarjontaa esitellään oppilaitoksissa ja messuilla

Esittelykierroksia hoitaa 10 yliopistokeskuksen eri yksiköiden opiskelijaa. He käyvät helmikuun loppuun mennessä 20 satakuntalaisessa lukiossa kertomassa yliopistokeskuksen tarjoamista mahdollisuuksista. Koulutustarjontaa esitellään myös Satakunnan ulkopuolella, muun muassa Loimaan lukiossa ja varuskunnissa.

- Olimme mukana marraskuussa Elävä maaseutu -messuilla Helsingissä ja tammikuussa jär-

jestämme kaksi suurta abi-infoa täällä paikan päällä. Toiseen on kutsuttu maakunnan abit ja toiseen porilaiset. Odotamme molempiin infoihin noin kolmeasataa osallistujaa, Josefsson ja Meriniemi kertovat. Osana projektia on kehitetty malli, miten opiskelijamarkkinointia tulisi jatkossa hoitaa.

- Projektin hoitaminen on ollut arvokas kokemus, jossa on päässyt itse vaikuttamaan lopputulokseen. Katsotaan mitä ensi vuosi tuo tullessaan. Opiskelukin täytyy myös jossain vaiheessa hoitaa loppuun, toteavat vauhdikkaat projektihenkilöt.

Lisätietoa opiskelusta Porin yliopistokeskuksessa: www.ucpori.fi/opiskelu



Osaaminen on liiketoiminnan perusta

Osaaminen on kasvavassa määrin kannattavan ja kehittyvän liiketoiminnan perusta. Tämä tosiasia koskee koko elinkeinoelämää toimialasta riippumatta.

Koulutus ja tutkimus on yleisesti nähty osaamisen kasvattamisen perustekijöinä. Siksi esimerkiksi Porin yliopistokeskuksessa olevia yliopistoyksiköitä ja Satakunnan ammattikorkeakoulua pidetään tärkeinä maakunnan tulevan kehityksen kannalta. Niiden poikkitieteellisyys antaa työlle vielä erityisen lisäarvon.

Viulu on valmis, entä soitotaito?

- Ei riitä, että tutkijat tekevät tärkeän keksinnön, se on myös tuotteistettava ja markkinoitava. Sekään ei riitä, että yritys kaipaisi tutkimusapua, mutta ei edes tiedä sitä olevan maakunnastamme saatavissa, puhumattakaan mistä, tiivistää asian projektipäällikkö Markku Paukkunen Prizztechistä.

- Siksi aloitimme vuoden 2005 alussa Tili-hankkeen (tieteestä liiketoimintaa Satakunnassa), joka oli osa ESR-rahoitteista Satakunnan Vetovoimahanketta. Sen jatkoksi käynnistettiin Satuja-hanke (Satakuntalaisen tutkimuskoordinaation jalkautus Länsi-Suomen lääninhallituksen ESR-rahoituksella).

- Tähän mennessä Tili-hankkeessa aloitettuja toimenpiteitä ovat muun muassa tutkijatapaamiset. Niissä eri alojen tutkijat tutustuivat toisiinsa ja eri tutkimushankkeisiin. Tutkimuksen Road Show on jo melkein perinne.

- Muita toimenpiteitä ovat tutkimusryhmien väliset verkottumistapaamiset, tutkimushankkeiden kaupallistaminen ja TULI-yhteis-

työ Porin yliopistokeskuksen ja Tekesin kanssa, yhteistyö maakunnan sanomalehtien kanssa sekä osallistuminen kansainvälisiin tapahtumiin, esimerkkinä IST 2006, jossa oli esillä kaksi tutkimusaluetta.

”Tutkimus on tulevaisuuteen panostamista”

- Satuja-hankkeen aikana on tullut hyvin selväksi se, että yritysten on tiedettävä mihin ottaa yhteyttä. Ne on pystyttävä myös ohjaamaan tarpeineen juuri oikeisiin osoitteisiin.

Tutkimus ja sitä hyödyntävä yritystoiminta saatava kohtaamaan

- Tutkimuksen avulla haetaan muun muassa uusia tuotteita, uusia tapoja tehdä jo markkinoilla olevia tuotteita sekä uusia asiakasratkaisuja, toteaa OutoTech Oy:n teknologiajohtaja Kari Knuuttila, joka toimii myös Tili-hankkeen ohjausryhmän puheenjohtajana.

- Tutkimus on tulevaisuuteen panostamista ja se on välttämätön väline kehitettäessä uutta liiketoimintaa, edelläkävijätuotteita ja parannettaessa vanhoja tuotantoprosesseja. Läheskään kaikilla yrityksillä ei ole omia resursseja tähän työhön.

- Tutkimus ja sen tulokset eivät ikävä kyllä ole kaikkien yritysten

tiedossa. Haasteena on saada tutkimus ja sitä hyödyntävä yritystoiminta kohtaamaan. Toisaalta tilanne on haasteellinen myös tutkimusorganisaatioille. Tutkimus on kansainvälistä ja sitä myös mitataan ja arvioidaan. Siksi maakuntamme tutkimuksen on jatkossakin oltava laadukasta ja kilpailukykyistä pärjätäkseen omilla markkinoillaan.

- Saadaksemme tieteestä liiketoimintaa Satakunnassa meidän on nopeasti luotava käytännön tasolla se väline, jolla tieto saadaan yritysten käyttöön ja toisaalta se väylä, mitä kautta keksinnöt tuotteistettaisiin, jotta ne pääsisivät myös markkinoille. Keksintöjen ja innovaatioiden kaupallistaminen on itsessään monivaiheinen ja pitkä prosessi.



Projektipäällikkö Markku Paukkunen esittelee uudenlaista piirilevyä, joka on toteutettu käyttäen taipuisaa elektroniikkaa.

Tutkimuksen Road Show

Satakunnan ja Rauman kaupakamareiden sekä Prizztechin yhteistyönä järjestettiin 27. marraskuuta Satakunnan visio 2010 -tapahtuman yhteydessä myös tutkimuksen Road Show, jossa satakuntalainen tutkimus sai mahdollisuuden esittäytyä maakuntamme yritysjohtajille.

- Teollinen kilpailukyky perustuu asiakkaiden hyötyjen ja etujen huomioon ottamiseen tuotannossa, kertoo tutkimuksen nykytarjontaan tutustunut Oy Fiblon Ab:n toimitusjohtaja Pekka Ekberg.

- Oma yrityksemme valmistaa kattaustuotteita, kuten esimerkiksi lautasliinoja ja tarjoilualusia. Olemme kehittäneet vuosien varrella paljon omia menetelmiämme sekä koneitamme

ja laitteitamme pystyäksemme rakentamaan tuotantomme asiakkaiden tarpeita vastaavaksi. Ilman tätä työtä hinta olisi ainoa kilpailukeino.

- Suuret yritykset ovat oppineet käyttämään tutkimusverkostoja oman tuotantonsa kehittämisessä. Pk-sektorilla yrityksille tutkimuksen hyväksikäyttö tässä työssä on vielä melko outoa. Siihen ehkä liittyy pelkojakin; pelätään panostusten menevän hukkaan tai omien liikesalaisuuksien paljastumista.

- Mielestäni tällaisen visiotapahtuman yhteydessä järjestetty Road Show on oiva tilaisuus tutustua tutkimukseen ja myös tutkijoiden vastaavasti satakuntalaiseen elinkeinoelämään, pohtii Pekka Ekberg.



Oy Fiblon Ab:n toimitusjohtaja Pekka Ekberg tutustui satakuntalaiseen tutkimustoimintaan. Oppaina olivat SAMK'in opiskelijat Julia Hannula, Petra Kangas ja Marjo Miettinen.



Kasvuyritysohjelmalla eteenpäin

Yritysten kasvu vaatii systemaattista suunnittelua ja toteutusta. Yritysten keskeisellä henkilöstöllä ei useinkaan ole muiden tehtäviensä ohella aikaa tai valmiuksia vaativaan suunnitteluun. Siksi Prizztech ja Satakunnan alueen elinkeino-yhtiöt ovat kehittäneet Kasvuyritysohjelman suunnittelun ja toteutuksen avuksi.



Oy Lardella Ab:n toimitusjohtaja Harri Höglund ja tuotantopäällikkö Pasi Salminen esittelevät kuvaa uudesta höyläkoneesta, joka pystyy käsittelemään kaksinkertaisen metrimäärän sahatavaraa entiseen verrattuna.

- Kasvuyritysohjelman palveluja haluavat yritykset voivat ottaa yhteyttä joko suoraan meihin tai Pohjois-Satakunnan Kehittämiskeskukseen, Rauman Seudun Kehitykseen tai Porin Seudun Kehittämiskeskukseen, kertoo projektijohtaja **Jari-Pekka Niemi** Prizztech Oy:stä.

Kehitysohjelma tehdään vaihteittain

- Lähtökohtana on aina yrityksen oma halu kasvaa. Aluksi yrityksen kehittämistarpeista tehdään liiketoimintaprosessilähtöinen perusanalyysi. Tehdyn analyysin perusteella yritykselle laaditaan kehittämisohjelma. Kehittämisohjelma rakentuu erillisistä kehittämis-toimenpiteistä. Näin yrityksen kasvu on suunniteltua ja systemaattista, Niemi kertoo.

- Prizztech välittää myös tarvittavan ulkopuolisen osaamisen yrityksen käyttöön laajasta verkostostamme. Tarvittaessa ohjaamme ottamaan yhteyttä myös oikeaan rahoituslähteeseen, esimerkiksi TE-keskukseen, Finnveraan tai Tekesiin.

- Prizztech on aluksi tarjonnut kasvuyritysohjelman palveluja puu-, energia- ja teknologiateollisuudelle sekä hyvinvointipalveluja tarjoaville yrityksille. Nyt palveluja on lähdetty tarjoamaan myös muiden toimialojen yrityksille.

Uutta virtaa ja puhtia toimintaan

Nakkilalainen Oy Lardella Ab on vuonna 1976 perustettu puualan yritys. Sen päätuotteita ovat paneelit ja lattialaudat, mutta yritys välittää myös raaka-aineita alan ulkomaisille yrityksille. Tuotannosta noin 95 prosenttia menee vientiin, lähinnä Japaniin, Norjaan, Tanskaan ja Ruotsiin. Lardellan liikevaihto on noin 10,5 miljoonaa euroa ja sen palveluksessa on 18 henkilöä.

- Kasvuyritysohjelman alku keväällä 2006 oli meidänkin tapauksessamme hankala ja osin tuskainenkin. Suoraan sanottuna pinna oli joskus palaa. Aikaa suunnittelun edellyttämään keskittymiseen ei tahtonut millään löytyä. Onneksi emme antaneet periksi, ja asiat alkoivat pian sujua nopeasti ja kitkattomasti.

Ulkopuolinen näkee meille tutun toiminnan solmukohdat kummas-ti meitä itseämme paremmin. Nyt olo on hyvä, ja prosessi on antanut itsellenikin uutta virtaa ja puhtia, analysoi toimitusjohtaja **Harri Höglund** tuntemuksiaan.

- Olemme tehneet Lardellan kanssa tähän mennessä perusanalyysin ja kehittämisohjelman, jonka perusteella tiedämme tarkkaan, mitä tehdään ja missä järjestyksessä. Olemme auttaneet Lardellaa myös tarvittavissa kehittämishankkeiden rahoitusjärjestelyissä, päivittää nykytilanteen projektipäällikkö **Heikki Perko** Prizztechistä.

Lardellassa kehitetty tuotannon ja myynnin ohjausta sekä budjetointia

- Teimme Kehittämisohjelman mukaisesti muun muassa tuotannonohjauksen ja suunnittelun simuloinnin. Sen avulla selvitettiin, millä kohtaa tuotantoprosessissa eri tuotteilla on pullonkaulansa ja mitä niiden avaamiseksi voi tehdä. Tulosten perusteella päätimme muun muassa hankkia uuden höyläkoneen ja tehdä

muutakin tuotannon uudelleen järjestelyjä. Parhaillaan tuotantokäyttöön otettava uusi höyläkone pystyy käsittelemään kaksinkertaisen metrimäärän lautaa entiseen verrattuna. Samalla saimme välineen myös myynnin ohjaukseen.

- Tuotantomme on ollut uudelelleen järjestelyjen ja koneen asennuksen takia kuukauden verran pysähdyksissä. Seisokki osui vahingossa juuri oikeaan aikaan. Elämme puualallakin ylikuumenemisen jälkeistä rekyyliä, joten juuri nyt on oikea aika valmistautua tulevaan.

- Olemme kehittäneet Kasvuyritysohjelman aikana myös sekä asiakaskohtaista että yrityskoh-taista budjetointiamme ja pystyneet nostamaan suunnittelumme uudelle strategiselle tasolle.

- Kaiken kaikkiaan Kasvuyritysohjelman palvelut ovat olleet laadukkaita. Olemme tässä työssä jatkossakin mukana. Luulenpa, että monet yritykset eivät tiedä tarvitsevana tällaisia palveluja, vaikka todellisuudessa tarvitsevatkin, arvioi Harri Höglund.



Maakunnallisen osaamisen kehittämisohjelma aktivoi yritykset kehittämään osaamistaan

Satakuntalaiset yritykset panostivat osaamisensa kehittämiseen noin puoli miljoonaa euroa Maakunnallisen osaamisen kehittämisohjelman (Moke) kautta. Ohjelmassa vahvistettiin henkilöstön osaamista yrityskohtaisin kehittämisprojektein ja laajalle yritysjoukolle kohdennetuin seminaarein. Nelivuotisen kehittämisohjelman osallistujatavoitteet ylitettiin ja se sai hyvää palautetta yrityslähtöisyydestään.



Satakunnan metalliteollisuudelle vuosittain järjestetyt Metallipäivät ovat saaneet hyvää palautetta toimialan tapaamispaikkana. Kuva Metallipäiviltä 20.1.2005.

Onnistunut kehittämisohjelma

Maakunnallisen osaamisen kehittämisohjelmasta on valmistunut ulkopuolinen arviointi. Arvioinnin on tehnyt Oy Swot Consulting Finland Ltd. ja se perustuu kirjallisen aineiston lisäksi myös yrityshaastatteluihin ja 653:lle ohjelmaan osallistuneelle lähetettyyn web-pohjaiseen kyselyyn.

Arviointiraportin mukaan "Yritysten henkilöstön osaamisen kartuttamiseen ja hiljaisen tiedon siirtoon tähtäävät projektit ovat saavuttaneet toivottuja tuloksia."

Arvioitsijat totesivat myös, että "Kokonaisuutena Moke oli onnistunut. Toimenpiteet olivat tarkoituksenmukaisia, niistä oli yrityksille hyötyä, ja käytetyt menetelmät ovat olleet tehokkaita ja tarkoituksenmukaisia. Yrityksiä ja yksityisiä henkilöitä saatiin mukaan enemmän kuin tavoitteeksi asetettiin."

Moke-ohjelmassa osaamistaan kehitti 225 satakuntalaista yritystä ja 700 henkilöä. Seminaareihin osallistui 400 kuulijaa, ja ohjelmassa toteutettiin noin 30 yritys- tai yritysverkostokohtaista kehittämisprojektia. Yritysten henkilöstöjohdolle järjestettiin seminaarisarja osaamisen johtamisesta ja verkostojen toimintaa kehitettiin Metallipäivät-tilaisuuksissa. Lisäksi järjestettiin yksittäisiä tilaisuuksia mm. sähköisestä liiketoiminnasta.

Kehittämistoimintaa ohjasi neljä teemaa, jotka olivat teollisuuden piilevä tieto, tietämyksenhallinta, osaamisensiirto ja ikkuna metalliin. Kehittämisohjelman teemat suuntasivat hankkeen toteutusta, mutta mahdollistivat yrityskohtaisten projektien joustavan räätälöinnin. Yritysten näkökulmasta keskeistä oli myös se, että kehittämistarvetta vastaavat projektit pystyttiin käynnistämään nopeassa aikataulussa.

Kehittämisohjelman toteutusmalli oli rakennettu yritysten kannalta joustavaksi yhteistyössä Satakunnan TE-keskuksen ja ohjelman toteutuksesta vastanneen Prizztech Oy:n kanssa.

Hyvää palautetta yritys­lähtöisyydestä

Moke-ohjelmassa kehitettiin satakuntalaisten yritysten henkilöstön osaamista, ennakoitiin yritysten osaamis- ja työvoimatarpeita sekä tarjottiin menetelmiä osaamisen ja piilevän tiedon jakamiseksi. Ohjelmassa tehostettiin myös yritysverkostojen toimintaa ja rakennettiin uusia yritysverkostoja.

Ohjelman tuloksellisuutta arvioitiin syksyllä 2007 yritys­haastatteluin ja sähköisellä kyselyllä. Ulkopuolisten asiantuntijoiden suorittama arviointi osoitti, että ohjelmassa oli hyvin huomioitu yritysten tarpeet. Haasteeksi yritykset kokivat tulosten juurruttamisen pysyväksi toiminnaksi. Useille Mokesta toteutetulle projektille onkin jo yrityksissä käynnistynyt jatko­projekti ja alkuperäinen kehittämis­idea kasvanut kehittämiskokonaisuudeksi.

Vuoden 2003 lopussa alkanut Maakunnallisen osaamisen kehittämisohjelma (Moke) päättyy tämän vuoden lopussa. Kehittämisohjelma sai ESR-rahoitusta Satakunnan TE-keskuksen työvoimaosastolta.

www.prizz.fi/innovaatio

Energiatehokkaan aluerakentamisen keskus Satakuntaan

Satakuntaan ollaan perustamassa energiatehokkaan aluerakentamisen keskusta yhteistyössä valtakunnallisten tutkimuslaitosten, yliopistojen ja korkeakoulujen kanssa. Keskuksena toimii Pohjois-Satakunnan Puupuisto Kankaanpäässä.

Toiminnan koordinoinnista vastaavat Prizztech Oy ja Pohjois-Satakunnan Kehittämiskeskus Oy. Asiantuntijayrityksenä toimii rakennusmateriaalialan johtava yritys, kankaanpäälinen SPU Systems Oy.

Prizztech kokoaa parhaillaan alueen yritysten kanssa rakennusalan toimijoita yhteen. Tavoitteena on hyödyntää vuosikymmenten aikana kertynyt tutkimustieto ja tuoda energiatehokkaan rakentamisen uusin tietämys yritysten ja yksityishenkilöiden käyttöön.

- Kehittämistyöstä hyötyvät ennen kaikkea tulevat asukkaat, mutta samalla myös kaikki talonrakennusalan toimijat valtakunnallisesti, ei vain puurakentaminen, SPU Systems

Oy:n toimitusjohtaja Ilkka Pohjoismäki kertoo.

- Energiatehokkaan rakentamisen osaaminen ja matala-energiatalojen valmistus lisää yritysten kilpailukykyä ja mahdollistaa osaltaan sen, että taloteollisuuden kannattavuus paranee merkittävästi. Tavoitteena on saada alalle uusia yrittäjiä ja kehittää jo nyt olemassa olevaa yritystoimintaa, toimitusjohtaja **Paavo Tikkanen** Pohjois-Satakunnan Kehittämiskeskus Oy:stä kertoo.

Energiatehokkaan aluerakentamisen keskus linkittyy Prizztech Oy:n kautta osaksi valtakunnallista osaamiskeskusohjelmaa ja sen energiateknologiaklusteria.



VTT:n teknologiapäällikkö Markku J. Virtanen ja projektipäällikkö Heikki Perko Prizztechistä pohtivat keinoja, joilla talojen energiankäyttö voitaisiin puolittaa.

Talousvettä koskevia säädöksiä pohdittiin Hämeenlinnassa

Vesi-Instituutti, Prizztech Oy:n kehittämis- ja tutkimusyksikkö, järjesti elokuussa Hämeenlinnassa kansallisen seminaarin teemalla ” EU-säädökset ja standardisointi - uhka vai mahdollisuus talousvesialalle”. 90 talousvesialan toimijaa osallistui seminaariin, jossa käsiteltiin kattavasti talousvesialaa koskevia säädöksiä ja standardeja nyt ja tulevaisuudessa.



Seminaarin aihepiiristä tehtiin ennakoon 1425 vesiosaaajalle kysely, jonka tulokset esiteltiin seminaarissa. Vastaajat (vastausprosentti 27) pitivät säädöksiä ja standardeja tärkeänä työnsään (asteikolla 0-5 tärkeys 3,5). Standardeihin vaikuttamisen tehokkuus sai samalla asteikolla arvon 2,8. Kyselyssä saatiin vastauksia muihinkin kysymyksiin, esim. mitkä koetaan suurimmiksi esteiksi EU-säädöksiin ja standardisointiin vaikuttami-

nessa. Talousvesialalla toimintaa ohjaavat EU-säädökset ja kattava standardisointi varmistavat turvallisen juomaveden, joten niiden seuraaminen ja nopea omaksuminen ovat tärkeitä.

Korkea osanottajamäärä ja saatu palaute osoittivat seminaarin ajankohtaisuuden ja tarpeellisuuden sekä luentojen kiinnostavuuden.

www.vesi-instituutti.fi

EU-säädösten ja standardien sisältöön voi vaikuttaa niiden valmisteluvaiheessa osallistumalla aktiivisesti valmistelutyöryhmien työskentelyyn. Parhaillaan uusitaan mm. EU:n juomavesidirektiiviä ja valmisteilla on myös eurooppalainen tuotehyväksyntäjärjestelmä EAS, joka koskee talousveden kanssa kosketuksissa olevia materiaaleja. Ympäristöministeriön nimeämä Suomen edustaja EAS-valmistelutyöryhmässä on Vesi-Instituutin Tuija Kaunisto.



Kansainvälinen yhteistyö tiivistä magneettialalla

Lisätietoja ja seminaarin materiaaleja
www.magneettiteknologiakeskus.fi

Seminaarin pääaiheita olivat neodyymi-rauta-boori (Nd-Fe-B) -magneetit, joita kutsutaan myös Neo-magneeteiksi tai supermagneeteiksi, ja niiden käyttö kehittyneissä sähkölaitteissa ja uusissa tulevaisuuden sovellutuksissa. Lisäksi käsiteltiin funktionaalisia magneettisia materiaaleja ja niiden käyttökohteita.

Magneetteja käytetään mm. autoissa ja elektroniikassa

Magneettiteknologiakeskuksen johtaja, tekniikan tohtori, **Martti Paju** on tyytyväinen seminaari-alustusten antiin.

- Vaikka magneettialalla kaikki tuntevat toisensa ympäri maailmaa ja yhteistyö on tiivistä, tulee seminaareissakin aina esiin uusia asioita. Alan gurun, tohtori **Masato Sagawan** esitelmä Neo-magneeteista ja niiden tulevaisuudesta oli erityisen mielenkiintoinen. Niitä käytetään nykyisin esimerkiksi autoissa. Keskimäärin niitä ja muita magneetteja on autossa noin sata, mutta huippumalleissa jopa pari sataa. Elektroniikassa niitä käytetään muun muassa kaiuttimissa, korvakuulokeissa, kytkimissä, tietokoneiden kovalevyn lukupäissä sekä CD- ja DVD-

soittimissa. Muita käyttökohteita on lukematon määrä. Jopa taikurit käyttävät tempuissaan pieniä Neo-magneetteja.

- Muista esitelmistä jäivät erityisesti mieleen professori **Akihisa Inouen** esitelmä pehmeämagneettisista materiaaleista sekä tohtori **Johan Åkermanin** esitelmä magneettimuistien käytöstä tietokoneissa. Muiden esitelmien pohjalta voi arvioida, ettei perinteisellä materiaali- ja sovellutuspuolella ole odotettavissa varsinaista vallankumousta, mutta kehitystä kuitenkin. Laitteet pienyvät ja kevenevät jatkossakin ja ne vaativat entistä vähemmän energiaa samalla kun niiden tehokkuus kasvaa.

Nanopartikkeleista apu syöpäsairauksien hoitoon?

- Professori **Mamoun Muhammedin** piti loistavan esitelmän magneettisten metallien käytöstä lääketieteessä. Tutkimuksessa on kehitetty magneettisia nanopartikkeleja (nanometri on miljoonasosa millimetristä), joita kasvatetaan huokoisessa piikeroksessa, johon lääkeaihe imeytetään. Nanopartikkelit ruiskutetaan sen jälkeen ihmisen elimistöön ja ne ohjataan magneeteilla haluttuun kohtaan.

Prizztechin Magneettiteknologiakeskus järjesti lokakuun alkupuolella kaksipäiväisen Magneettiteknologiaseminaarin Porissa. Osallistujia oli 66, joista 24 Suomen ulkopuolelta seitsemästä eri maasta.

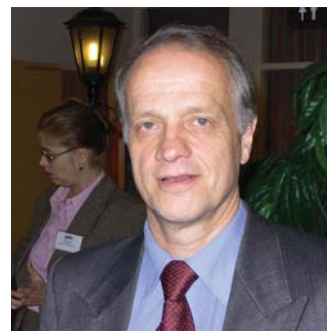
Keksinnön kliniset kokeet ovat alkamassa. Onnistuneet tulokset merkitsisivät todellista vallankumousta esimerkiksi syöpäsairauksien hoidossa. Nykyisin solumyrkyt tappavat myös terveitä soluja.

- Itselläni on sellainen olo, että seminaari onnistui. Tuotteistamiselle olisi Satakunnassakin mahdollisuuksia. Ongelmana on löytää sellaisia yrityksiä, joilla olisi asiantuntemusta ja uskallusta lähteä liikkeelle, tiivistää **Martti Paju**.

Uutta ja mielenkiintoista tietoa magneeteista

Teknologiapäällikkö **Juhani Mantere** ABB Oy Machinesista piti seminaarin antia mielenkiintoisena.

- Sain paljon uutta tietoa. Tuulivoimageraattorit ovat yksi yrityksemme ydinosaamisalue, joten kaikki sähkömagneetiikka kiinnostaa. ABB oli yksi osapuoli Magneettiteknologiakeskuksen perustamisessa ja rahoitamme toimintaa edelleen pienellä panoksella. Itse olen ollut keskuksen ohjausryhmässä mukana vuodesta 2004, joten magneettiasiat kiinnostavat joka tasolla. Paitsi seminaari myös sen yh-



*Teknologiapäällikkö **Juhani Mantere** ABB Oy Machinesista on kiinnostunut magneettiasioista joka tasolla.*

teydessä tarjoutuva mahdollisuus käytäväkeskusteluihin on tärkeää. Asiat selvenevät ja tieto lisääntyy.

Seminaarin "emäntänä" toimi asiantuntija **Minna Haavisto** Magneettiteknologiakeskuksesta. Seminaarin saama palaute oli myönteistä.

- Palauteiden mukaan 80 prosenttia olisi valmis osallistumaan uudelleen, jos kahden vuoden päästä järjestäisimme vastaavan seminaarin, 20 prosenttia vastasi ehkä. Myös epävirallinen palaute oli positiivista. Nettisivuillamme olevaa seminaariaineistoa on myös käyty ahkerasti jälkeenpäin lukemassa.





PRIZZTECH OY TOIVOTTAA ASIAKKAILLEEN JA
YHTEISTYÖKUMPPANEILLEN HYVÄÄ JA RAUHALLISTA JOULUNAIKAA
SEKÄ ONNEA JA MENESTYSTÄ VUODELLE 2008

Olemme osoittaneet joulumuistamisemme Satakunnan Sairaanhoidopiirin nuorisopsykiatrian toimintaan.