

Oiva

Pirkanmaan
ELY-keskuksen
asiakaslehti

3
2011

Nyt puhaltaa Spirit! 6

Parkanosta
maailman ääriin 8

Hyvältä näyttää

Sastamalassa valmistuu hoitopöytien eliittä



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007–2013



Kuva Tinnu Salonen

Savusumua merellä, myrskykin taitaa tulla

» Kansainvälisen talouden suuret riskit, synkät uutiset EU-alueelta ja keväällä alkanut Suomen talouskasvun hidastuminen ovat alentaneet pk-yritysten lähiajan odotuksia huomattavasti.

Jos Euroopan velkakriisi johtaa pankkien luottolamaan, miten käy suomalaisten pk-yritysten rahoituksen? Kun 2008–2009 finanssikriisi kohtasi Suomen, kansainväliset pankit vetäytyivät markkinoiltamme. Kotimaisten pankkien rahoitus kanavoitui voimakkaammin suuryrityksille ja aiheutti rahoitusvaikeuksia pk-yrityksille. Voiko sama toistua?

Mitä yritysten tulisi tehdä? Vastaus riippuu varmasti siitä, mistä kulmasta asiaa katsoo – kuten aina elämässä. Merellä liikkuneena henkilönä vertaisin epävarmaa tilannetta savusumun nousuun: Näin sen tulevan, mutta en uskonut sen osuvan kohdalleni. Reagoin hienman pelokkaasti jokaiseen ääneen ja siihen, mitä sumun seasta voi mahdollisesti tulla. Sammutanko moottorit ja jään kuulolle ajelehtimaan?

Jokainen merellä liikkunut tietää, että alusta ei saa jättää epävarmassa tilanteessa, vaan kapteenin täytyy pitää täysi valmius yllä kaikin mahdollisin keinoin.

Hyvä yrittäjä, jos yrityksesi tuloslaskelma ja tase kestävät, panosta nyt. Tarkista strategiasi. Päivitä liiketoimintasuunnitelmasi asiantuntijan kanssa. Hankkeista toimintasuunnitelmasi ja pidä koneesi käynnissä. Varmista vielä kerran, mikä on ylivoimainen asiakashyötyysi suhteessa kilpailijoihin. Jos markkina ei vedä riittävästi kotona, niin lähde järkevin, suunnitelluin askelin maailmalle. Ulkomaiset kilpailijasi ovat jo kansainvälistyneet ja ovat todennäköisesti siellä, sinun markkinallasi!

On selvää, että valtion menoleikkauksia kohdistetaan vuonna 2012 kansallisiin yritystukiin. Voi myös olla, että EU:n vuonna 2014 alkavalla ohjelmakaudella unionin talous ei kestä nykyisen kaltaista rakennerahastopolitiikkaa.

Jos yrityksessä on suunniteltu hankkeiden toteuttamista lähimmän vuoden aikana, hankkeiden aikaistaminen voisi olla nyt viisasta. Vielä tällä hetkellä Pirkanmaan ELY-keskuksella on mahdollisuus rahoittaa hyviä yrityshankkeita koko Pirkanmaan alueella.

On hyvä pitää moottorit käynnissä ja purjehtia uusille vesille. Ei muuta kuin eteenpäin, nyt on miehistöäkin saatavana!

Erkki Lydén

Yksikön päällikkö, Pirkanmaan ELY-keskus

Uudistuvien yritysten ajankohtaislehti Oiva ilmestyy kolme kertaa vuodessa

Julkaisija Pirkanmaan ELY-keskus **Päätoimittaja** Viestintäpäällikkö Sirkka Kulomäki
Toimitusneuvosto Mikael Andolin, Riikka Joutsensaari, Erkki Lydén, Tuija Marnela, Pirkko Mäntysalo, Tiina Ropo, Jukka T. Raivio, Tinnu Salonen, Anna Vilhula
Toimitus Viestintätoimisto Tammisto, Knuutila, Tammisto Oy, toimitussihteeri Päivi Eskelinen, ulkoasu Tiina Lautamäki **Kannen kuva** Marjaana Malkamäki, kuvassa Ville Laine (oik.) ja Arttu Kaasalainen, Lojer Oy **Paino** Tammerprint Oy, lokakuu 2011, ISSN 1458-0195

Lehden tilaukset ja osoiteasiat tinnu.salonen@ely-keskus.fi

Pirkanmaan elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus, PL 297, 33101 Tampere, puhelin 020 636 0050, Pellavatehtaankatu 25 ja Yliopistonkatu 38, www.ely-keskus.fi/pirkanmaa

Sirkka Siikamäki neuvoo pk-yrityksiä EU-hankerahoituksessa.



”EU-hankkeet ovat hyvä tapa kansainvälistyä”

EU-rahoitusneuvoja **Sirkka Siikamäki** neuvoo ja auttaa pirkanmaalaisia pk-yrityksiä EU-hanke- ja -rahoituskuvioissa.

– Pirkanmaalaiset pk-yritykset voisivat hyödyntää paremmin erilaisia EU-rahoitusmuotoja. Täällä on kyllä EU-ohjelmiin osallistuvia yrityksiä, mutta määrä voisi olla suurempikin, Siikamäki sanoo.

– EU-hankkeet ovat hyvä tapa kansainvälistyä. Mukaan voi lähetä pienin askelin, esimerkiksi asiantuntijana arvioijaksi tai kumppaniksi isompaan projektiin. Myöhemmin kokemuksen ja tiedon lisääntyttyä voi sitten aloittaa oman EU-hankkeen. Tärkeintä on löytää sopiva idea, konsultit auttavat kyllä projektihakemuksen kirjoittamisessa.



Yritys-Suomen palvelut ovat monipuolistuneet – kannattaa tutustua

Yritys-Suomi-palvelupisteet toimivat Pirkanmaan alueella Tampereella, Kyröskoskella, Parkanosella, Mänttä-Vilppulassa, Virroilla, Pälkäneellä, Akaassa, Valkeakoskella ja Sastamalassa.

» Tutustu uudistuneeseen ja monipuoliseen sähköiseen palvelukeskukseen www.yrityssuomi.fi.

Kuva Tinnu Salonen



Erinomainen tapa päästä kiinni pk-yrityksille tarkoitettuun EU-hanke-toimintaan ja sen rahoitukseen ovat säännöllisesti järjestettävät EU-seminaarit ja infotilaisuudet. Lisäksi EU-rahoituksen piirissä työskentelevät henkilöt niin ELY-keskuksessa kuin Tekesissäkin neuvovat ja opastavat mielellään.

– EU:n hankkeiden tarjoamat kansainvälistymismahdollisuudet kannattaa ehdottomasti Pirkanmaan pk-yritysten hyödyntää, toteaa pitkään erilaisissa kansainvälisissä organisaatioissa ulkomailla työskennellyt Siikamäki.

» **Ota yhteyttä:** Sirkka Siikamäki, puh. 040 755 0146, sirkka.siikamaki@ely-keskus.fi

Vientiverkosto on tehokas tapa avata uusia markkinoita

Vientiverkostoja kootaan jatkuvasti useille markkina-alueille.

Kysy lisätietoja rakentumassa olevista verkostoista kansainvälistymispäällikkö Raimo Ala-Korvelta, raimo.ala-korpi@ely-keskus.fi, puh. 040 555 4010.

» **Lisätietoja** yhteisvientihankkeista www.tem.fi ⇒ Yritykset ⇒ Yritysten kansainvälistymisen edistäminen

tapahtumat seminaarit koulutukset pk-yrityksille

**24.11. Innoforum:
Innovaatiotoiminta
pk-yrityksen arjessa,
paikka: Uusi Tehdas, Tampere**

Tervetuloa kuulemaan pk-yritysten innovaatioita edistävistä palveluista ja verkostoitumaan alueen yritysten ja yrityskehittäjien kanssa!

• Lisätiedot: www.ely-keskus.fi/pirkanmaa/tapahtumat

**1.11. Sertifiointi ja tullaus Venäjän-kaupassa,
paikka: Pirkanmaan ELY-keskus,
Tampere**

• Lisätiedot ja ilmoittautuminen: elena.niininen@svkk.fi, www.svkk.fi ⇒ Palvelut ⇒ Koulutus ja seminaarit ⇒ Koulutuskalenteri



**15.11. KiVi 2011–2012,
Kilpailukykyä viennistä ja
kansainvälistymisestä,
paikka: Technopolis Tampere**

Menestyjät vaihtavat elävää tietoa. Tule paikalle kuulemaan neljän yrityksen kokemuksista ja näkemyksistä kansainvälistymisen eri vaiheista. Yritykset kertovat

- kansainvälisen kasvun suunnittelusta,
- markkinoille menon valmistelusta,
- etabloitumisesta markkinoille ja
- markkina-aseman parantamisesta.

Kansainvälistymistorilta saat tietoa julkisista ja yksityisistä asiantuntijapalveluista. Tilaisuus on maksuton ja sisältää aamiais- ja väliaikatarjoilun.

• Lisätiedot ja ilmoittautumiset: Pirkanmaan ELY-keskus, Maija Aalto, maija.aalto@ely-keskus.fi, puh. 040 506 7202, www.ek.fi/kivi

**Kevätkylvö – Aluekehittäjien
valtakunnallinen seminaari
Tampereella järjestetään alueiden
kehittämisen mahdollisuuksia ja
tavoitteita pohtiva ideaseminaari
8.–9.5.2012.**

Erityisesti tarkastellaan rakennemuutosta ja aktiivista ikääntymistä. Teemoja käsitellään eri näkökulmista hallinnonalat ylittävän aluekehittäjäjoukon voimin.

• Laita ideasi itämään ja kerro meille, mistä haluaisit seminaarissa kuulla: www.pirkanmaaneurahoitus.info/kevatkylvo2012

**23.11. Vesihuollon
ajankohtaispäivä
Pirkanmaan ELY-keskus järjestää
Tampereella vesihuollon ajankohtaisia asioita ja tulevaisuuden näkymiä käsittelevän seminaarin.**

Avoin tilaisuus on suunnattu kuntien vesihuolto-, maankäyttö-, ympäristö- ja terveysviranomaisille, vesihuoltolaitosten henkilöstölle sekä vesihuollon neuvonnan, suunnittelun ja urakoinnin tehtävissä toimiville.

Seminaarissa kuullaan puheenvuoroja esimerkiksi Pirkanmaan keskuspuhdistamosta, veden laadun varmistamisesta, vesihuoltolain tarkistamisesta ja haja-asutuksen jätevesistä.

• Lisätiedot: www.ely-keskus.fi/pirkanmaa/tapahtumat

Lojer

kehittää, kasvaa, kansainvälistyy

Pohjoismaiden johtava terveydenhuollon hoitokalusteiden valmistaja Lojer Oy ui vasta-virtaan. Yritys palautti Viron-alihankintansa muutama vuosi sitten takaisin Sastamalan seudulle. Kilpailijoiden siirtyessä yhä enemmän kokoonpanoon se valmistaa tuotteensa alusta lähtien itse ja suuntaa huomiota myös niiden muotoiluun.

Kuva Marjaana Malkamäki



Scandia-leikkauspöytä syntyi Lojerin viennin lippulaivaksi. Elektroniikka-asentaja Petri Rinteen käsissä valmistuva leikkauspöytä päätyi aikanaan Taiwaniin.

Toimitusjohtaja **Ville Laine** kertoo esimerkin Lojerin uudesta tuoteajattelusta.

– Olemme valmistaneet hieronta- ja fysioterapiapöytiä 80-luvun alusta lähtien. Niissä kilpailu on kovaa, yksistään Euroopasta löytyy jopa tuhat eri valmistajaa. Tuotteet näyttävät samanlaisilta, eikä näky ole kaunis. Usein ammatinharjoittajat joutuvat piilottamaan pöytänsä pyyhkeillä.

– Me halusimme tehdä toisin. Aloitimme kokonaan uudenlaisen hoitopöydän kehittämisen palkkaamalla mukaan teollisen muotoilijan. Tavoitteena oli luoda käytettävyydeltään selkeästi erottuva tuote, jota kelpaa pitää esillä.

Näin syntyi Lojer Capre-hoitopöytä, jota on myyty jo 30 maahan, vaikka lanseerauksesta on kulunut vasta puolitoista vuotta. Se on markkinoiden ensimmäinen hoitopöytä, jonka asiakas voi kustomoida verhoilultaan ja teknisiltä ominaisuuksiltaan mieleisekseen.

Verkostoista kasvuvoimaa

Alihankinnan kotiuttaminen Virossa oli seuraus päätöksestä kääntää yrityksen strategia uusille urille.

– Haluamme olla puhtaasti suomalainen yritys ja jatkaa kotimaisen valmistuksen perinteitä. Kun virolainen laatutaso ei vastannut täysin odotuksiamme ja palkkataso lähti sielläkin nousuun, päätös paluusta oli helppo tehdä, Laine sanoo.

Lojer löysi uusia alihankkijoita Lounais-Pirkanmaan teollisesta verkostosta, jota kehitettiin 2007–2011 Pirkanmaan ELY-

keskuksen Euroopan sosiaalirahastosta (ESR) myöntämällä tuella.

– Järjestimme verkostossa Sastamalan omat alihankintapäivät, kun kävi ilmi, miten heikosti seudun yritykset tuntevat toisiaan. Komponentteja saatettiin hankkia toiselta puolelta Suomea, kun tuotantoa olisi ollut naapurissakin. Saattamalla toimijoita yhteen teollinen verkosto loi seudulle lisää bisnestä, Laine kertoo.

Toinen osoitus verkoston notkeudesta on viimeksi koetulta talouden taantumalta. Kun moni metalliyritys viestitti myyntiosaimisen puutteistaan, koulutuspanosta siirrettiin nopeasti valmistuksesta yritysten markkinointiosaamisen kehittämiseen.

Teollista verkostoa edelsi niin ikään ESR-tuella toiminut metallialan seudullinen Camilla-verkosto. Sen puheenjohtajana Ville Laine toimi useita vuosia. Lojer on aktiivisesti käyttänyt hyödykseen kummankin verkostohankkeen koulutuksia.

– Olemme kehittäneet tuen avulla johdoryhmän strategista ajattelua ja jalkauttaneet uuden strategiamme henkilöstölle, rasvanneet tuotantokoneistoamme ja päivittäneet yrityksen osaamista monipuolisesti. Melkein kaikkea muuta on tehty paitsi tuotekehitystä, joka tehdään puhtaasti omarahoitteisesti, Laine sanoo.

Yksinkertainen on tehokasta

Yrityksen voimakas kehittäminen alkoi 2006, kun pumpuistaan tunnettu Vammalan Konopaja muuttui Lojer Oy:ksi. Pumpujen osuus tuotannosta on enää muutama prosentti. Tilalle ovat tulleet sairaalaka-



Lojerin tuotteilla voi varustaa kokonaisen lääkäriaseman. Ville Laine kertoo, että kotimarkkinoilla pyritään juuri kokonaistoimituksiin, mutta viennissä luotetaan pitkälle erikoistuneisiin tuotteisiin. Alkusyksystä toimitettiin esimerkiksi kenttäleikkauspöytiä brittiarmeijalle Afganistaniin.

Pikamaan ELY-keskus

lusteet, leikkauspöydät, hoito- ja hieronta-pöydät sekä fysioterapiatuotteet.

– Yrityksen kehittäminen alkoi radikaalilla organisaatorakenteen yksinkertaistamisella. Jaoin tuotantomme Sastamalan, Orimattilan ja Kempeleen yksiköiden kesken. Asiakas saa kuitenkin tarvitsemansa palvelun tai tuotteen yhdellä konseptilla.

Asiat on tehty oikein, todistaa juuri päättynyt tilikausi. Lojer on kasvattanut liikevaihtoaan 30 prosenttia. Tilaukanta on parantunut edellisvuodesta 50 prosenttia. Kova kasvu on synnyttänyt jo uuden kehittämistarpeen: nyt Lojerissa virtaviivaistetaan Euroopan aluekehitysrahaston tuella tilaus-toimitusprosessia.

Selkeällä fokuksella liikutaan myös kansainvälisillä markkinoilla. Viennin osuus on 60 prosenttia. Mitä kauemmas kotimarkkinoista mennään, sitä erikoistuneempi on vientituote.

– Lippulaivamme on vuonna 2008 markkinoille tullut Scandia-leikkauspöytä. Siinä tiivistyy koko osaamisemme. Scandic on yhdistelmä elektroniikkaa, hydraulikkaa, ohjelmistoja ja sähkötekniikkaa. Yrityksen kokoon nähden tuotteen kehitys oli valtava ponnistus, jossa onnistuimme, Ville Laine kertoo.

– Tiesimme alusta pitäen, että Scandian kaltaiselle tuotteelle Suomi on liian pieni markkina. Saimme viennin aloittamiseen ELY-keskuksen kansainvälistymistukea, jolla teimme tarvittavan esityön, kokosimme markkinaselvityksiä ja etsimme tuotteelle jälleenmyyjät.

Yritystuella liikevaihtoa ja uusia työpaikkoja

Olisiko yritys tehnyt tämän kaiken ilman tukeakin?

– Aloittaessamme markkinatunnustelut olimme laman kynnyksellä, joten tuskin oli-

simme jalkautuneet Aasiaan asti. Tuki rohkaisi ja vauhditti asioita. Niinpä myyntikanavamme olivat valmiina siinä vaiheessa kun taantuma oli ohi.

– Yritystuista keskusteltaessa kannattaa muistaa, että vain muutaman kymppi-tonnin panostus voi tuottaa uusia työpaikkoja ja jopa miljoonien liikevaihtoa, josta pääosa palautuu erilaisina veroina ja muina maksuina takaisin yhteiskunnalle.

– Tuki ei ole koskaan sataprosenttista. Yritys panee tuettuihin toimiin vähintään puolet omaa rahaa, Ville Laine sanoo.

Informaatio- ja kommunikatioteknologian turbulenssi pyyhkii Pirkanmaatakin, mutta täällä myrskyä taltuttamaan viritettiin rivakasti Spirit, laaja ICT-toimialaa ja yritysten kehittämisstrategioita tukeva koulutuspaletti. Sen avulla rakennetaan Tampereen seudun ICT:n tulevaisuutta ja tulevaisuuden ICT:tä.

Spirit on vuosina 2011–2013 toteuttava ICT-alan rakenne- ja muutokoulutuksen suunnitelma. Sen toteutusvoimana ovat ELY-keskus, TE-toimistot, Tredea, Tampereen kaupunki, Pirkanmaan liitto, Tampereen kauppakamari, Hermia, yliopistot ja yritykset... sekä nimenomaisesti spirit: yritysten uudistaminen ja ihmisten reipashenkkinen tukeminen, kuvaa Pirkanmaan ELY-keskuksen koulutusasiantuntija **Urpo Salkoaho**.

Spirit on tarkoitettu muutostilanteissa oleville ICT-alan yrityksille, sulautettuja järjestelmiä hyödyntäville yrityksille ja ICT-murroksen arkea eläville ihmisille, eli yritysten henkilöstölle ja aktiivisesti uutta työtä hakeville.

Innostus

ICT-koulutuksia koordinoiva projekti-päällikkö **Juha-Pekka Onnela** Hermiasta kertoo, että vaikka alussa vielä ollaan, Spirit on päässyt jo täyteen vauhtiin.

– Olemme olleet jo melko kattavasti yhteyksissä yrityksiin, ja selvästi koulutukset kiinnostavat. Meillä on valmiudet

aloittaa koulutuksia nopeasti yritysten tarpeiden mukaan.

Yritysklinikoita on jo pidetty muutama. Niissä muotoillaan ensin yritysten kehitysohjelmat ja niiden pohjalta henkilökohtaiset kehittämisohjelmat.

Kärsivällisyys

Spirit-ohjelma on Urpo Salkoahonkin mielestä lähtenyt hyvin liikkeelle, mutta hän muistuttaa, että alan yrityksiltä tarvitaan erityisesti aktiivisuutta ja sitoutumista.

– Ja kärsivällisyyttä! Pirkanmaalla on erinomaista osaamista ja valmiuksia, mutta uusi ei synny itsestään, on tehtävä töitä. Kyseessä on iso kulttuurinenkin muutos yrityksissä, yliopistoissa ja oppilaitoksissa, kun niiden yhteistoinnille avataan uutta, strategisempaa ulottuvuutta.

Spiritiin ja koulutuksiin voi tutustua osoitteessa www.hermia.fi/sprit. Osoitteen kautta pääsee myös koulutusportaaliin, josta saa tietoa tulevien koulutusten sisällöistä, ajankohdista ja järjestelyistä ja jossa voi ilmoittautua koulutuksiin.

Nyt puhalttaa

SPIRIT!

Uutta suuntaa ja osaamista ICT-alalle

Juuri oikeaan aikaan

– Spirit osuu tilanteeseemme kuin nenä päähän, nauhahtaa Saskan Finlandin Software-yksikön johtaja **Jani Turpeinen**.

– Olemme osa rakennemuutosta: kun asiakkaat muuttavat, meidänkin on muututtava. Aallonpohja on jo nähty, nyt mennään ylöspäin. Spirit tuli meille juuri oikeaan saumaan – enkä puhu vain oman yrityksen tarpeista.

Saskan Finland tarjoaa palveluja langattomaan tiedonsiirtoon: tuotesuunnittelua ja tuotekehitystä, valmistusta ja ylläpitoa. Tampereella yrityksellä on 60 työntekijää ja monikulttuurinen työyhteisö, eri kansallisuuksia on yhdeksän.

Saskan on jo tehnyt Hermian ja Edutechin kanssa yrityksen kehittämissuunnitelman ja kartoittanut tarpeet. Teknologiat on lyöty pääpiirteissään lukkoon, syvällisempi koulutusaihe tarkentuu myöhemmin. Seuraavaksi tehdään koulutettavien henkilöiden kanssa henkilökohtaiset kehityssuunnitelmat.

– Tämäkin vaihe osuu juuri oikeaan saumaan, koska tulossa on kehityskeskustelukierros. Pääsemme nopeasti liikkeelle.

Saskan aikoo kouluttaa 20–30 työntekijäänsä uuden teknologian osaajiksi. Myös Professional Development -ohjelmat kiinnostavat, mutta pienemmässä mitassa. Turpeinen sanoo, että vaikka nyt Saskan kouluttaa omaa henkilökuntaa, koulutuksella luodaan hyvää pohjaa myös tulevaisuuden rekrytoinneille.

– Kyllä meillä on halu ja pyrkimys kasvaa.

Turpeinen on tyytyväinen siihen, että Hermia hoitaa koulutuksen manageerauksen, se säästää yrityksen omaa työtä.

– Ja ELY-keskuksen rahallinen tuki on todella merkittävä, en sitä ennen niin hyvin tuntenutkaan. Joten on hyvää oppia meillekin tutustua tuettuun koulutusputkeen.

Kuva Annikaisa Knuutila



Käyrät ylös, kohti parempaa. – Nokian ratkaisut heijastuvat seudulla nimenomaan mobiilimaailmaan, mutta tänne jo tulleet uudet työnantajat ja Spiritin kaltaiset koulutuspaletit luovat uskoa ja positiivista tunnelmaa, arvioi Saskan Finlandin Software-yksikön johtaja Jani Turpeinen.

Spiritin koulutustarjottimella

» ICT Future -muuntokoulutusprojekti,

toteuttajana Hermia yhdessä kouluttajakonsortion kanssa. Järjestää ICT-osaajille koulutusta, joka tukee yritysten strategista muutosta. Koulutuspaletissa on tällä hetkellä noin 80 eri koulutusta muun muassa teknologioista, menetelmistä ja liiketoimintaosaamisesta. Yritysklinikoilla laaditaan yrityskohtaisia ja henkilökohtaisia kehittämissuunnitelmia. www.hermia.fi/spirit

» Professional Development

eli ammatilliset kehittämissuunnitelmat, toteuttajina Tampereen yliopisto ja Tampereen teknillinen yliopisto. Tarjolla neljä koulutusta: Peliosaamisen koulutuskokonaisuus ja Uudet mobiilit vuorovaikutusteknologiat (TaY); Sulautetut järjestelmät ja Ohjelmistoliiketoiminnan johtaminen (TTY). Lisätietoja: TaY/Teemu Rauhala, teemu.rauhala@uta.fi, TTY/Karri Inkinen, karri.inkinen@tut.fi. Haku käynnissä!

» Protomo StartUp -yrittäjyysvalmennus,

toteuttajana Leading Partners. Tuottaa yrittäjyyteen orientoivaa koulutusta yhteisöllisessä innovaatioympäristössä. www.protomo.fi/tampere

» Uraohjausta ja neuvontaa

niille, jotka suuntautuvat myös muualle kuin ICT-alalle. Keinoina muun muassa muutosturva, omaehtoinen kouluttautuminen, työnvälitys ja erityistoimet, kuten yritystreffit. Toteuttajana Tampereen työ- ja elinkeinotoimisto. Lisätietoja: www.mol.fi/tampere

Koulutus kannattaa!

Pirkanmaan ELY-keskus rahoittaa yritysklinikkapalvelut täysin ja yritysکوhtaisten koulutusten hinnasta 60–80 prosenttia.

» Keskustelua LinkedInissä "ICT Tampere group".

YRITYSTREFFEJÄ järjestetään työnantajille ja työntekijöille.

Lisätietoja: projektipäällikkö Jouni Salminen, p. 050 396 1140, jouni.salminen@te-keskus.fi



Cathodex tekee metallinjalostuksessa käytettäviä katodilevyjä itse kehittämällään tekniikalla. Toimitusjohtaja Aulis Jämiän mukaan ilman omia innovaatioita ei markkinoille olisi asiaa.

”Olemme vielä pieni tekijä, mutta meillä on markkinoiden paras teknologia.”

Katodilevyjä

Parkanosta maailman ääriin

– Kukaan ei tule meiltä Parkanosta asti katodilevyjä ostamaan. On mentävä maailmalle näyttämään, mitä osaamme, sanoo Cathodex Oy:n toimitusjohtaja **Aulis Jämiä**.

Yrityksen pääasiakkaat, suuret kuparin, sinkin ja nikkelin jalostajat, toimivat Etelä-Amerikassa, Afrikassa, Venäjällä ja Keski-Aasiassa, joten osaamista on pitänyt mennä kerta toisensa jälkeen kauas.

Aulis Jämiä aloitti metallien erotelussa ja jalostamisessa käytettävien katodilevyjen sekä niiden valmistuksessa ja huollossa tarvittavien koneiden kehitystyön vuonna 1997. Omaa myyntiverkostoa tuolloin vielä Pro Mark -nimellä toiminut Cathodex al-

koi rakentaa vuonna 2008. Kymmenen hengen yritykselle urakka on ollut valtava.

– Yksi messuvierailu materiaaleineen ja rahteineen maksaa noin 50 000 euroa. Viime vuonna Cathodex esiintyi kolmilla messuilla, tänä vuonna kalenterissa on viidet messut.

ELY-keskus vakuuttui parkanolaisesta osaamisesta ja tuli mukaan tukemaan kansainvälistymistä. Viime syksynä valmistui Euroopan aluekehitysrahastoston tuella tehty markkina-

selvitys Chilessä ja Meksikossa. Selvitystyötä jatketaan Perussa, Brasiliassa, Boliviassa ja Argentiinassa.

– Alue on niin valtava, ettei yksi markkinatutkimus voi kattaa sitä kerralla, yrityksen talous- ja hallintopäällikkö **Katja Harhala** sanoo.

Teknologia maailman kärkeä

Paine uudenlaisen katodilevyn kehittämiseen tuli asiakkailta, joille Jämiän edellinen, muovialan yritys teki proses-



silaitteistoja. Kymmenen ensimmäistä vuotta levyt menivät maailmalle suuren laitetoimittajan valikoimassa.

Maailmalla on käytössä 6–7 miljonnaa katodilevyä, Parkanossa niistä on tehty noin 250 000 kappaletta.

– Olemme vielä pieni tekijä, mutta meillä on markkinoiden paras teknologia, Aulis Jämiä toteaa.

Kilpailevista tuotteista Cathodexin levyt erottaa Jämiän kehittämä kesto- muovinen, kiinteä reunalista. Sen ansiosta Cathodexin levyjen huoltoväli on 3–6 vuotta, kun kilpailijoiden levyt pitää huoltaa 3–6 kuukauden välein.

Katodilevyjen huollossa käytettävä konesarja on kehitetty itse. Kokonaisuus täydentyy vielä laitteistolla, jolla elektrolyysiprosessissa katodilevyyn kiinnittynyt puhdas metalli irrotetaan levyistä.

Huoltoa Chilessä, Meksikossa ja Sambiassa

Huoltokoneita myydään levyjen loppukäyttäjille, mutta moni asiakas toivoo, että levyjen valmistaja vastaa myös huollosta. Koska levyjen kuljetus maailman ääristä Parkanoon on hidasta ja kallista, Cathodex on perustanut Chileen ja Meksikoon huoltoyhtiöt. Kolmas on perusteilla Sambiaan.

Aulis Jämiän mukaan esimerkiksi Chileen, joka tuottaa 40 prosenttia maailman kuparista, tarvitaan useita paikallisia huoltoyhtiöitä, joissa jokaisessa on useita huoltolinjoja. Huoltokoneiden rakentaminen tuo lisää työtä luonnollisesti myös Parkanoon.

Tavoitteena nopea kasvu

Cathodexin liikevaihto on noin 2,5 miljoonaa. Tavoitteena on saada summaan nolla perään. Aulis Jämiän mukaan tavoite on realistinen.

– Jo yksi 20 000 levyä kauppa toisi 6–7 miljoonaa euroa. Kapasiteetista kasvu ei jää kiinni. Itse suunniteltu, automatisoitu tuotantolinjamme pystyy tuottamaan noin 100 000 levyä vuodessa.

Lisää etumatkaa kilpailijoihin Cathodex sai EAKR-rahoituksen turvin hankitusta laserhitsauslinjasta. Projekti alkoi viime keväänä ja laitteisto on jo käytössä, mutta sitä täydennetään vielä.

Laserilla hitsataan katodilevy kiinni tankoon, jota myöten tarvittava sähkövirta johdetaan levyyn. Laserhitsauksessa levyyn johtuu Aulis Jämiän mukaan vain noin 10 prosenttia lämpöä verrattuna perinteiseen MIG-hitsaukseen. Näin levyyn jää vähemmän sisäisiä jännityksiä, jotka vääntävät levyjä käytön aikana.

Yritysneuvoja on keskikentän pelinrakentaja

ELY-keskus tunnetaan yritysten kehittämistoiminnan mahdollistajana ja rahoittajana. Nyt se on ottamassa entistä aktiivisemmän roolin myös pk-yrityspalvelujen välittäjänä ja sidosryhmien verkottajana.

Uuden tehtävän mukaisena yritysneuvojana Pirkanmaan ELY-keskuksessa on aloittanut **Jari Peltoniemi**. Hän työskentelee Osaamisesta kasvua -hankkeessa (ESR) ja liikkuu ketterästi kentällä, jossa toisaalla ovat yritykset kehittämistarpeineen ja toisaalla ELY-keskus, erilaiset kehitysyhtiöt sekä kouluttajat palveluineen.

– Edistän kysynnän ja tarjonnan kohtaamista. Huolehdin osaltani myös siitä, ettemme me kehittäjät ja rahoittajat tekisi päällekkäistä työtä, hän kertoo.

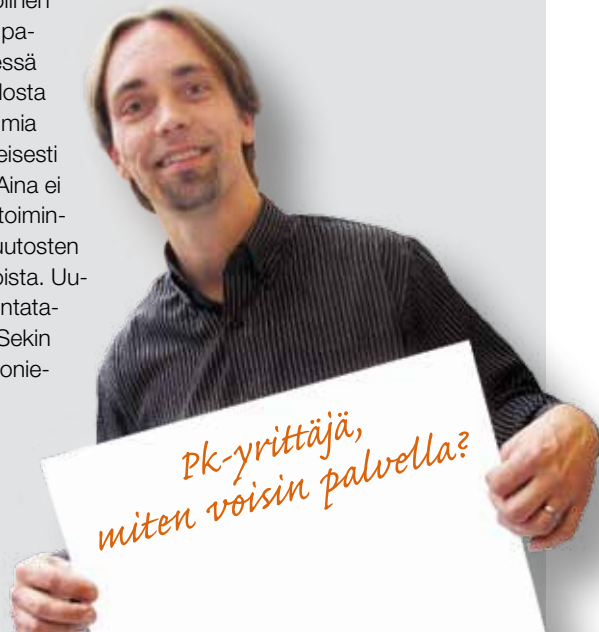
– Suurimman osan työajastani liikun asiakkaiden parissa. Vierailen yrityksissä ja osallistun esimerkiksi Pirkanmaan Yrittäjien, elinkeino- ja kehitysyhtiö Tredea Oy:n ja muiden seudullisten kehitysyhtiöiden yrittäjille järjestämiin tilaisuuksiin. Kuuntelen yritysten viestejä ja toiveita, tiedotan kehittämismahdollisuuksista ja kokoan kumppanuusverkostoja.

Peltoniemen työhuone sijaitsee Pirkanmaan ELY-keskuksen Pellava-talon kakkoskerroksessa, yrittäjyyden maailmassa. Kerroksessa toimivat muun muassa Uusyrityskeskus Ensimetri, Pirkanmaan yrityskummit, osuustoimintakeskus, kansainvälistymispalveluja tuottava Finpro sekä joukko TE-toimiston yritysasiakkaille suunnattuja palveluja, kuten henkilöstön rekrytointi ja vuokraus.

Peltoniemi tuntee hyvin pk-yrittäjän arkea, sillä ennen ELY-pestiä hän pyöritti omaa, työyhteisön tuottavuuteen ja työhyvinvoinnin kehittämiseen keskittyntä yritystoimintaa. Hänellä on myös pitkä työkokemus henkilöstökehityksen ja muutosjohtamisen tehtävistä sekä myyntityöstä eri yrityksissä.

– Pk-yritysten arvo suomalaisten työllistäjinä ja luotettavina hyvinvoinnin tuottajina tunnustetaan, mutta toimintaympäristömme muuttuu herkeämättä. Johdon pitäisi olla hereillä koko ajan, hän sanoo.

– Joskus ulkopuolinen pelinrakentaja näkee paremmin, mitä yrityksessä voisi tehdä. Hyvää tulosta syntyy, kun kehitystoimia yhdistetään pitkäjänteisesti eri suhdanteiden yli. Aina ei tarvitse olla kyse liiketoiminnan tai tuotannon muutosten kaltaisista isoista asioista. Uudistua voi myös toimintatapojaan kehittämällä. Sekin näkyy viivan alla, Peltoniemi muistuttaa.



Kasvukausi kylvää tietoa

Viljan hinta on heilahdellut Euroopassa tänä syksynä voimakkaasti kovan kysynnän ja talouden epävarmuuden takia. Hintaralli koskettaa konkreettisesti myös pirkanmaalaista viljelijää, jonka pitäisi markkinatietojen perusteella päätellä oikea hetki tehdä kaupat kesän sadosta.

MTK-Pirkanmaa reagoi viljelijöiden tiedon tarpeisiin perustamalla tämän vuoden alussa Kasvukausi-hankkeen. Se tarttuu ajankohtaisiin aiheisiin järjestämällä tiedotustilaisuuksia vilja-, liha- ja maitomarkkinoiden muutoksista. Viljelijöiden markkinaosaamista kehitetään lisäksi kilpailuttamiskoulutuksilla ja verotuksen tietoisuilla.

– Keskeinen teema hankkeessa on EU:n ohjelmakauden vaihtuminen 2014. EU:ssa on valmisteilla joukko maatalouspoliittisia uudistuksia, mutta vielä ei varmasti tiedetä, mikä muuttuu ja miten, projektipäällikkö **Mikko Lääveri** kertoo.

Kolmevuotinen Kasvukausi seuraa uuden ohjelmakauden valmistelua ja jakaa siitä tihkuvia tietoja viljelijöille.

– Maatiloille hankkeessa järjes-

tetään säännöllisesti tukikoulutustilaisuuksia. Viime keväänä tavoitimme kymmenellä koulutuksella runsaat 800 maatalousyrittäjää. Kasvukausihanke päätetään keväällä 2014 tukikoulutuksiin, joten ehdimme vastata vielä uuden EU-ohjelmakauden herättämiin kysymyksiin, Lääveri sanoo.

Kasvukausi-hankkeessa seurataan tarkasti myös lähiruusta käytävää keskustelua.

– Usein kuulee sanottavan, että lähiruokaa ostettaisiin enemmänkin, jos vain tarjontaa olisi riittävästi. Valmistelemme parhaillaan kyselytutkimusta, jolla selvitetään tuotannon volyymit Pirkanmaalla. Selvitämme lisäksi, olisiko maatalousyrittäjillä halukkuutta lähiruuan tuotanto-, jalostus- ja markkinointiyhteistyöhön.

Mikko Lääverin mukaan yhteenliittymillä parannettaisiin näkyvästi viljelijöiden markkina-asemaa.

– Tuottajien perustama markkinointiyhtiö voisi tarjota raaka-ainetta suurissa erissä muun muassa kunnallisille laitoskeittiöille, hän sanoo.



Kasvukausi 2011–2014

- suunnattu maataloustuottajille, maaseutuyrittäjille ja maaseudulla toimiville yhdistyksille
- päärahoittajat Pirkanmaan ELY-keskus ja MTK-Pirkanmaa
- toteuttaa Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmaa 2007–2013



Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin

Haussa.fi vei työnhaun sosiaaliseen mediaan



Erityisesti nuorille suunnattu verkkopalvelu Haussa.fi on avattu. Mukana on jo 350 työnhakijaa, ja määrä kasvaa koko ajan.

Mukaan toivotaan nyt lisää työnantajia.

Haussa.fi-palvelussa työntekijät ja työnantajat kohtaavat toisensa sosiaalisen median keinoin. Sivustolla tiedotetaan myös koulutuksista ja muista nuorten uravalinnan ja työnhaun palveluista.

– Haussa.fi toteuttaa käytännössä TE-toimistojen uutta, monikanavaista palvelumallia, projektipäällikkö **Maria Rajakallio** sanoo.

Haussa.fi muistuttaa suosittua LinkedIn-verkottumispalvelua, mutta toisin kuin globaali LinkedIn, Haussa.

fi palvelee paikallisesti. Se on mukana myös Facebookissa ja Twitterissä, joten viestit avoimista työpaikoista ja kiinnostavista koulutuksista tavoittavat nuoret nopeasti.

Rekisteröidyttyään palveluun työnhakija ja yritys luovat itselleen profiilin, jota voi täydentää muun muassa videoilla.

– Perinteisen paperihakemuksen korvaava työnhakuvideo sopii joillekin aloille erityisen hyvin, esimerkiksi myyntityöhön, luoville aloille ja erilaisiin

Jukka Kittilän isännöimä Niitty-Seppälä tunnetaan mansikkatilana, jonne asiakkaat voivat tulla poimimaan marjansa itse – vaikkapa suoraan suuhun.

Kuva Päivi Eskelinen

ruoka on kaikkien kielellä

Mitä lähiruualla oikeastaan tarkoitetaan? Onko peruna marketin laarissa lähiruokaa, jos se on kiertänyt kaupan keskusvaraston kautta, vaikka se olisikin alun perin viljelty ja nostettu viereisellä maatilalla?

Pälkäneläisen Niitty-Seppälän tilan isännälle, Kasvukausihankkeen ohjausryhmän jäsenelle **Jukka Kittilälle** käsite on kirjas: pellosta suoraan suuhun poimittu mansikka on lähiruokaa aidommillaan.

– Lähiruoka on ilmiönä suorastaan räjähtänyt käsiin. Me Pälkänellä olimme edellä aikaamme, kun järjestimme jo kymmenkunta vuotta sitten lähiruokakampanjan, mutta silloin ajatus ei vielä herättänyt intohimoja.

Mansikkaa, perunaa ja vihanneksia viljelevälle Kittilälle vilkas julkinen keskustelu lähiruusta sopii. Se kasvattaa kuluttajien kiinnostusta – ja ostohaluja.

– Kun ihmiset tulevat meille ostamaan mansikkaa, he näkevät, kuinka viereisellä pellolla leikataan parsakaalia. Tämän tuoreudesta syntyvän mielikuvan kanssa kauppa ei kykene kilpailemaan.

Miten viljelijät korjaisivat parhaiten hyödyn kuluttajien lähiruokainnostuksesta? Jukka Kittilä on tyytyväinen omaan ratkaisuunsa erikoistua suoramyyntiin. Mansikkaa myydään itsepoimintana, minkä lisäksi myös tilan muita tuotteita kaupataan Niitty-Seppälän Kesätorilla.

Katteesta ei riittänyt jaettavaa

– Kaupan sisäänostajat viestivät usein, ettei tuotteita ole saatavilla tarpeeksi. Itselläni on kokemusta kahdestakin tuottajien perustamasta myyntiorganisaatiosta. Molemmat lopetettiin kannattamattomina. Esimerkiksi porkkanakaupassa oli niin pienet katteet, etteivät ne riittäneet toiminta- ja henkilöstökulujen peittämiseen, Kittilä kertoo.

– Keski-Euroopassa malli kuitenkin toimii. Perinteet ovat siellä pitkät, ja käsitykseni mukaan siellä kauppa ei tavoittele suurinta mahdollista myyntikatetta. Viljelijä nähdään kumppanina.

Verkottuneita toimintatapoja Kittilän mukaan kuitenkin tarvitaan. Hän kertoo esimerkiksi paikallisesta tuottajaringistä, jossa isännät täydentävät tarvittaessa toistensa toimituksia. Verkostolla on tuottajakontakteja Itä-Suomessa asti.

– Tuottajat ovat myös hakeneet kestäviä hintoja neuvottelemalla kaupan kanssa yhteisesti. Kauppaakin arvostaa tällaista reilua sopimista ja sitä, että tavaraa riittää, Kittilä sanoo.

asiantuntijatehtäviin, joissa kysytään esiintymistaitoja. Video palvelee myös niitä työnhakijoita, jotka eivät koe kirjallista ilmaisua omakseen.

– Videot sopivat hyvin tietenkin yritysten esittelyyn. Myönteisellä työnantajakuvalla on nykyisin yhä suurempi merkitys osaajista kilpailtaessa, vinkkaa sosiaalista mediaa brändinhallinnassa diplomityössään tutkinut Rajakallio.

– Rekrytointivideolla avoimesta työpaikasta voi kertoa paljon enem-

män kuin perinteisellä lehti-ilmoituksella. Työnantaja voi hankkia palvelusta lisäksi chat-aikaa vastatakseen hakijoiden kysymyksiin reaaliajassa.

Hausa.fi tarjoaa hyvän mahdollisuuden niin sanottuun hiljaiseen hakuun. Työnantaja näkee profiilista työnhakijan aktiivisuuden sosiaalisessa mediassa, kuten kirjoittaako hän esimerkiksi blogeja. Rajakallion mukaan tällaista aktiivisuutta arvostetaan varsinkin viestintäalalla.

– Uskomme, että viimeistään en-

si kevään kesätyöhaussa Hausa.fi-palvelu lyö itsensä läpi. Työnantajien kannattakin tutustua nyt sen sisältöön ja pyytää vaikkapa henkilökohtaista koulutusta, hän sanoo.

» Kysy lisää:

- Maria Rajakallio, Nuorten neuvonta- ja ohjauspalvelujen kehittämishanke sosiaalisessa mediassa (ESR), puh. 040 842 0269
- Jouni Salminen, Työvoima liikkeelle Pirkanmaalla (ESR), puh. 050 396 1140

>> Elinkeinot, työvoima, osaaminen ja kulttuuri

Pellavatehtaankatu 25 (Pellava), Tampere
Seudulliset palvelupisteet: www.ely-keskus.fi/pirkanmaa

Valtakunnalliset palvelupuhelimet

Yritys-Suomi-puhelinpalvelu
alkaville yrittäjille 010 19 4680

Työlinja-puhelinpalvelu

• Neuvontaa henkilöstön rekrytointiin, kehittämiseen ja työyhteisön muutostilanteisiin liittyvissä asioissa

• Tietoa työ- ja elinkeinotoimiston palveluista

Yritys-, yhteisö- ja työnantaja-asiakkaat

• Avoimen työpaikan ilmoittaminen
• Tietoa työ- ja elinkeinotoimiston palveluista
• Sähköisten palvelujen opastus
• Työntekijän oleskelulupaneuvonta
010 19 4907

sähköposti: tyolinja@te-toimisto.fi
ma-pe klo 8-18

Koulutusneuvonta

010 19 4901
sähköposti: koulutusneuvonta@te-toimisto.fi
ma-pe klo 9-17

• Tietoa koulutusmahdollisuuksista

Muutosturvaneuvonta

010 19 4910
sähköposti: tyolinja@te-toimisto.fi
ma-pe klo 9-17

• Opastus muutosturvaan liittyvissä kysymyksissä
• Työ- ja elinkeinotoimiston palvelut muutosturvaja irtisanomistilanteissa

Työttömyysturvaneuvonta

010 19 4911, ma-pe klo 9-17
• Tietoa työttömyysturvasta

>> Liikenne ja infrastruktuuri

Yliopistonkatu 38 (Attila), Tampere

Liikenteen asiakaspalvelu

- 0206 90300 asiakaspalvelu (ma-pe klo 9-16) neuvonta ja palautteet
- 0206 90301 kundservice (må-fre kl. 9-16)
- 0206 90303 neuvonta yksityisteiden valtionavustuksista (ma-pe klo 9-16)
- 0200 2100 tienkäyttäjänlinja, ilmoitukset tiestön kunnosta ja liikenteen ongelmista (24h/vrk)

>> Ympäristö ja luonnonvarat

Yliopistonkatu 38 (Attila), Tampere

ELY-keskus on avoinna arkisin klo 8.00-16.15

Puhelinvaihte: 020 63 60050

Postiosoite: PL 297, 33101 Tampere

www.ely-keskus.fi/pirkanmaa

Onko henkilöstön kehittäminen tai rekrytointi mielessä?

Ota koulutustuottemme avuksesi:

RekryKoulutus

Henkilöstön rekrytointiin yhteydessä järjestettävä koulutus, jossa uudet työntekijät saavat yrityksen työtehtävissä tarvittavan räätälöidyn osaamisen.

Koulutusohjelma suunnitellaan yhdessä yrityksen kanssa ja yrityksen maksuosuus on 30 % koulutus-kustannuksista.

TäsmäKoulutus

Kun yrityksen toiminta muuttuu, usein myös yrityksessä vaadittava osaaminen muuttuu. Koulutuksella voidaan tukea työtehtävien muutosta, monitaitoisuuden lisäämistä ja hankkia uutta ammatillista osaamista henkilöstölle.

Yrityksen maksuosuus on 20-75 % koulutus-kustannuksista yritysköön ja koulutuksen luonteen mukaan.

MuutosKoulutus

Töiden loppuessa koulutus voi näyttää uutta suuntaa irtisanottaville työntekijöille. Koulutukseen voidaan kytkeä myös muita työvoimapalveluja tarpeen ja tilanteen mukaan.

Yrityksen maksuosuus on 20 % koulutuskustannuksista.

Kiinnostuitko? Ota yhteyttä!

RekryKoulutus

Tampereen työ- ja elinkeinotoimiston työvoimakoulutuspalvelut
Tarja Lempinen, tarja.lempinen@te-toimisto.fi, puh. 050 396 1192
Jyrki Pietilä, jyrki.pietila@te-toimisto.fi, puh. 050 396 1111

TäsmäKoulutus ja MuutosKoulutus

Pirkanmaan ELY-keskus
Urpo Salkoaho, urpo.salkoaho@ely-keskus.fi, puh. 050 395 2517