

Oiva

Pirkanmaan
ELY-keskuksen
asiakaslehti

3
2013

Täältä pesee,
yli rajojenkin 6

@Leap
loikkaa uuteen
bisnekseen 10

Megamenestys!

Tamturbo kahmi
kontakteja Hannoverin
ComVac-messuilla



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007–2013



Mistä uutta kauppaa vientiyrityksille?

» Kiina ja muut kasvumarkkinat Aasiassa, Latinalaisessa Amerikassa ja Afrikassa tarvitsevat kumppaneita kasvunsa eri vaiheisiin. Kiina ei ole ohimenevä muoti-ilmiö niin kuin jotkut haluavat ymmärtää. On totta, että kehittyneillä alueilla perustuotteiden markkinat ovat kypsyneet, mutta samalla on syntynyt kasvava tarve seuraavan aallon palveluille ja tuotteille. Kiina onkin siirtymässä halpatuottajan roolista innovaatioyhteiskuntaan, jossa tarvitaan korkealaatuisia ratkaisuja muun muassa tuotannon tehokkuuden ja automaation tarpeisiin – siis alueille, joissa me Suomessa olemme olleet vahvoja jo vuosikymmeniä. Tähän kiinalaiset tarvitsevat kumppaneita, jotka ymmärtävät heidän tarpeensa. Meidän tuleekin löytää tapoja palvella näitä talousvetureita uusin, notkein toimintatavoin.

Monilta suomalaisilta pk-yrityksiltä puuttuu kokemus tällaisilla kilpailuilla markkinoilla toimimisesta. Ymmärrys syntyykin ainoastaan riittävän pituisella aktiivisella läsnäololla markkina-alueella. Tällöin on hienoa, ja hiukan hämmäntävääkin, huomata, miten maailmankartta pyörittää päässä eri näkökulmaan, samoin kuin suhtautuminen ympärillä poreilevaan liiketoimintaympäristöön paikallisten asiantuntijoiden tukemana.

Konkreettisesti tähän voi käydä kiinni Finpron markkinoilla tekemän valmisteleavan työn pohjalta, jolloin yritys tulee valmiiseen pöytään tutustumaan oikeisiin loppuasiakkaisiin, asiakastarpeisiin ja kilpailutilanteeseen. Uutena toimintatapana kannattaa harkita avainhenkilön jalkauttamista muutamaksi viikoksi kohdealueelle edellä kuvatun systemaattisen asiantuntijatyön tukemana. Nykyisellä tietotekniikalla vientijohtaja tai toimitusjohtaja pystyy johtamaan liiketoimintaansa hetken aikaa etänäkin. Tavoitteena tulee olla konkreettinen suunnitelma markkinan haltuun ottamiseksi.

Tässä työssä yritysten tukena ovat Finpron kotimaassa ja maailmalla olevat asiantuntijat yhteistyössä muiden Yritys-Suomi-toimijoiden kanssa.

Seppo Kaikkonen

Aluepäällikkö
Finpro

Pirkanmaan ELY-keskuksen asiakaslehti Oiva ilmestyy neljä kertaa vuodessa

Julkaisija Pirkanmaan ELY-keskus **Päätoimittaja** Viestintäpäällikkö Sirkka Kulomäki
Toimitusneuvosto Riikka Joutsensaari, Erkki Lydén, Tuija Marnela, Pirkko Mäntysalo, Maija Niskavirta, Mari Peltonen, Jukka T. Raivio, Tinnu Salonen
Toimitus Viestintätoimisto Tammisto, Knuutila, Tammisto Oy, toimitussihteeri Päivi Eskelinen, ulkoasu Tiina Lautamäki **Kansi** Timo Pulkki, Tamturbo, kuvaaja Jaakko Säiläkivi
Paino Tammerprint Oy, syyskuu 2013, 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

Globaali rekry

Ensiksi globalisoitui kauppa, sitten pääoma ja rahoitus. Kolmannessa aallossa liikkeelle lähtee työvoima.

Osaajien globaalit virrat ja osajista käytävä kilpailu olivat yhtenä aiheena Tampereella 9.–13. syyskuuta järjestetyssä kansainvälisen muuttoliikkeen ja maahanmuuton Metropolis-kongressissa.

– Kaikki ovat nykyisin mukana LinkedInissä julkisilla osaamisprofiileillaan, joiden perusteella yritykset metsästävät toisiltaan. Voittajayrityksiä ovat ne, joilla on innovatiivisimmat tuotteet, inspiroivimmat johtajat ja jotka tarjoavat työntekijöille mahdollisuuksia kehittyä, kuvasi nykytilannetta Nokian liiketoiminnan ja strategian kehittämisestä vastaava johtaja **Kai Öistämö**. Yli kaksikymmentä vuotta Nokialla työskennellyt Öistämö on nähnyt muutoksen käytännössä.

Yritysvaltuuskuntav

Finpro järjestää ulkomaille suuntautuvia valtuuskuntavierailuja suomalaisille yrityksille lisätäkseen niiden tunnettuutta, verkottumista ja kontakteja kohdemarkkinoilla. Valtuuskunnat voivat olla määrätystä toimialasta koottuja ministerivetoisia yritysvaltuuskuntia tai yhden tai useamman toimialan yritysvaltuuskuntia.

Valtuuskuntiin osallistumalla yritykset voivat luoda ja vahvistaa muuten vaikeasti rakennettavia suhteita yhteistyökumppaneihin ja päättäjiin kohdemaassa sekä saada julkisuutta tiedotusvälineissä.

Vierailuille voivat osallistua kaikki suomalaisyritykset, jotka toimivat kansainvälisillä markki-

tointi siirtyi sosiaaliseen mediaan

– Sosiaalisesta medias-
ta – LinkedInistä, Facebookista ja Twitteristä – on tullut tärkeä globaalien rekrytoinnin väline. Se onkin hyvä työkalu, jos yrityksellä on sosiaalista mediaa varten laadittu pätevä strategia. Pitää myös muistaa, että yrityksen jokainen työntekijä edustaa sosiaalisessa mediassa työnantajansa ja on siten mahdollinen nykyjenetsijä, hän sanoi.

Työvoiman liikkuvuutta

OECD-maiden näkökulmasta tarkastellut OECD:n maahanmuuttoasioiden johtaja **Jean-Christophe Dumont** sanoi, että kilpailua työvoimasta käydään myös väestörakenteeltaan ikääntyvien teollisuusmaiden kesken.

EU:ssa otettiin käyttöön puollitoista vuotta sitten niin sanottu sininen kortti EU:n ulkopuolelta saapuville henkilöille, jotka hakevat oleskelulupaa kor-

keaa pätevyyttä vaativaa työntekoa varten.

– Kortti pitäisi myöntää myös keskiasteen koulutuksen saaneille. Saksassa tehdyn kyselyn mukaan hyvin työllistävää pk-sektori tarvitsee juuri heitä. Kansainvälinen rekrytointi ei saa jäädä kerman kuorinnaksi, vaan sitä on helpotettava kaikille yrityksille. Lisäksi kansainvälisten opiskelijoiden siirtymistä paikalliseen työelämään on sujuvoitettava, Dumont sanoi.

Metropolis 2013 -kongressiin osallistui 500 asiantuntijaa 40 maasta. Ensi kertaa Suomessa pidettyä tapahtumaa isännöivät Tampereen kaupunki, Tampereen yliopisto ja Pirkanmaan ELY-keskus.

Tansanialais-tamperelaisväriä avajaisiin toi Mpondas. Metropolis-kongressissa kansainväliset asiantuntijat käsitelivät globaalia muutoliikettä. Samaan aikaan Tampere-talossa järjestettiin myös maahanmuuttoa Euroopan näkökulmasta tarkasteleva Integrating Cities -kongressi.



Kuvat Päivi Eskelinen

Howard Duncan johtaa poliittisesti sitoutumatonta, Ottawassa Kanadassa perustettua Metropolis-verkostoa.



Paikanna osaja, viritä keskustelu, herätä kiinnostus ja houkuttele. Kai Öistämön mukaan yritys etenee sosiaalisessa mediassa askel kerrallaan.



vierailuja ulkomaille

noilla viennin tai investointien parissa tai yritykset, jotka hakevat kansainvälistä yhteistyötä ja partnereita. Yritysvaltuuskuntien pääkohteet ovat Aasiassa, Afrikassa, Arabian niemimaalla, Latinalaisessa Amerikassa ja IVY-maissa.

Seuraavat vierailut:

- Intia 14.–18.10.2013
- Korea 19.–24.10.2013
- Indonesia 23.–26.10.2013
- Hongkong ja Taiwan 28.10.–1.11.2013
- Saksa 13.11.2013
- Uusi-Seelanti ja Australia 26.11.–4.12.2013

Lisätietoja www.finpro.fi/
valtuuskuntavierailut

FINLAND
team

Pirkanmaan talous 2013 -katsaus julki

Pirkanmaan talous 2013 -katsaus julkaistaan 1.10. klo 10 Technopolis Yliopistonrinteessä Tampereella. **Ilmoittautumiset osoitteessa www.pilkahdus.fi → kalenteri.**

Pirkanmaan talous on vuodesta 2002 ilmestynyt, kerran vuodessa tehtävä katsaus keskeisimpien toimialojen nykytilanteeseen ja lähitulevaisuuden näkymiin Pirkanmaalla. Se on tarkoitettu yritysten, kuntien ja elinkeinoelämän käyttöön.

Julkaisun ovat tuottaneet Pirkanmaan ELY-keskus, Tampereen kauppakamari sekä Tampereen kaupunkiseudun elinkeino- ja kehitysyritys Tredea Oy yhteistyössä alueellisten toimialajärjestöjen kanssa. Perusaineistona on Tilastokeskuksen sekä Pirkanmaan ELY-keskuksen kokoama tilastotieto.



Katsaus julkaistaan myös osoitteessa www.pirkanmaantalous.fi. Lehdistömateriaalia on saatavissa osoitteessa: www.pilkahdus.fi/fi/naetulevaisuuteen/projektit/pirkanmaan-ennakointipalvelu-projekti/koostettua-ennakointitietoa



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007–2013

Kultamuna viedään taiten maailmalle

Öljytöntä paineilmaa tuottavan turbokompressorin valmistaja Tamturbo ennakoi innovaatiolleen maailmanmenestystä ja pitkää elinkaarta. Ovet kansainvälisten kompressorivalmistajien sopimuskumppaniksi ovat aukeamassa.

Tamturbo esiesitteli suurnopeusteknologiaan perustuvan turbokompressoriteknologiansa ComVac-messuilla Hannoverissa keväällä 2013. Myynnistä ja markkinoinnista vastaavan **Timo Pulkin** mukaan suomalaisuutuus oli paineilma- ja vakuumiteknikan messujen ykköspuheenaihe.

– Toimme tarjolle jotakin todella uutta. Muutamat tiesivät meistä jo etukäteen, ja he halusivat prototyyppiämme: haluamme tämän, Pulkki hehkuttaa.

Tamturbon turbokompressoriteknologian takana on usean vuoden tuotekehitys. Se tuottaa paineilmaa vaativiin teollisuusprosesseihin, ja sen hankinta on kompressorivalmistajille strateginen päätös. Näitä hankintoja Tamturbon väki on pohjistanut kontaktoimalla potentiaalisia asiakasyrityksiä messuilla jo 2009 ja 2011.

Tämä valmisteleva prosessi ja ennakkoiva markkinointi ovat osa systemaattista kansainvälistymissuunnitelmaa. Sen toteuttamiseen, esimerkiksi messunäkyvyyteen, yhtiö on saanut tukea myös Pirkanmaan ELY-keskuksesta.

– Saimme ComVacissa yhteyden haluamiimme yrityksiin, joiden kanssa nyt jatkamme selvittelyä mahdollisesta sopimuskumppanuudesta sekä jakelu- ja huoltoyhteistyöstä. Messukontaktien perusteella olin kartoittamassa markkinointia ja tapaamassa yrityksiä Kaukoidäs-

sä, myös siellä ELY-keskuksen tukemana. Sama tehdään Euroopassa ja Etelä- sekä Pohjois-Amerikassa.

Tärkeä avaus tärkeälle markkina-alueelle

Tamturbon edustajat osallistuivat syksyllä 2012 Pirkanmaan ELY-keskuksen liiketoimintamatkalle Brasiliaan. He vierailivat etukäteen sovitusti potentiaalisissa kumppanirytyksissä ja tapasivat elinkeinoelämän toimijoita. Valmistelut paikanpäällä hoiti Finpro.

– Olemme tekemässä oikeita asioita, tästä saimme viestin monesta suunnasta. Ilman yrityskäyntejä meillä olisi ollut vähän väärä käsitys siitä, kenelle lähdemme tarjoamaan teknologiaamme. Sekin tuli esiin, että uutta teknologiaa myös pelätään. Sitä varten meidän on kehitettävä organisaatiota tarjoamaan riittävä tuki uuden aallon ratkaisuihin, toimitusjohtaja **Jaakko Säiläkivi** perustelee.

Hänen mukaansa arvokkaita olivat niin ikään keskustelut muiden matkalle osallistuneiden yritysten edustajien kanssa. Näin



Kuvat: Marjaana Melkamäki



Seuraavaksi Aasiaan. Tamturbon myynnistä ja markkinoinnista vastaava Timo Pulkki (vas.) ja toimitusjohtaja Jaakko Säiläkivi suuntaavat lokakuussa paineilma-alan messuille Shanghaihin tapaamaan tulevia kumppaneita ja komponenttitoimittajia.

kertyvää kokemustietoa ei löydy netistä.

– Minulle matka todella avasi silmät siihen, miten Brasilia on kehittynyt ja millainen tekijä maailmantaloudessa Latinalainen Amerikka tulee olemaan.

Uuden sukupolven laitteita

Paineilma on sähkön ja veden rinnalla teollisuusprosessien keskeinen apuvoima. Valtaosa siitä tuotetaan nyt öljyvaidelluilla ruuvikompressoreilla. Teknologiamurros kuitenkin etenee. Isot kompressorijätit ovat jo ottaneet tuotteissaan käyttöön öljytöntä paineilmaa tuottavia suurnopeuskompressoreja.

Tamturbon turbokompressorit ovat näitä uuden sukupolven laitteita. Tamperelaisyhtiö tähtää sopimustoimittajaksi kymmenille keskikokoisille ja pienille kompressorivalmistajille, jotka eivät itse kehittävä uutta teknologiaa. Skandinaviassa myydään myös kokonaisia kompressoreja.

Ensimmäiset Tamturbon tuotteet asennetaan pirkanmaalaisiin teollisuuslaitoksiin vuoden 2013 lopulla. Toimitukset kansainvälisille asiakkaille alkavat 2014.

– Ne menevät muun muassa nyt keväällä ComVacissa kontaktoitujen yritysten tuotekehityslaboratorioihin ja referenssikohteisiin. Vuoden 2015 messuilla nämä asiakkaamme lanseeraavat näkyvästi omat, uuden sukupolven kompressorinsa. Me olemme mukana niiden ytimessä, Jaakko Säiläkivi kertoo.

Tamturbon kompressorien osat tekee alihankintaverkosto Suomessa ja ulkomailta. Yhtiön tuotekehitys, testaus, kokoonpano ja laadunvalvonta sijaitsevat Ylöjärvelä. Jaakko Säiläkiven mukaan toiminta on kuudessa vuodessa täydessä vauhdissa, ja silloin yhtiöllä on Pirkanmaalla 50–100 työntekijää. Lähivuosien investointi Tampereen seudulle ovat omat toimitilat.



Tärkeitä tuloksia. Värähtelymittausasiantuntija Pauli Hänninen (oik.) laakeri- ja palvelutoimittaja SKF:stä mittasi turbokompressorin värähtelytasoja. Hyvältä näyttää, totesivat kompressorin koeajoja tehneet Tamturbon tuotekehityssinööri Antti Karttu (vas.), CAD-suunnittelukumppani Seppo Laalahti SAL-tekniikasta ja Tamturbon tuotekehityspäällikkö Jorma Koivula.

» Liiketoimintamatkat vuonna 2014

Pirkanmaan ELY-keskus järjestää vuonna 2014 yhdestä kahteen liiketoimintamatkaa yhteistyössä eri toimijoiden kanssa.

– Kohteet esimerkiksi Aasiassa kiinnostavat yrityksiä, ja markkinat siellä koetaan usein haastavaksi lähestyä. Reagoimme ajan hermolla yritysten tarpeisiin, ja matkakohteet varmistuvat syksyn aikana, kertoo kansainvälistymisasiantuntija **Tiina Ropo** Pirkanmaan ELY-keskuksesta.

Liiketoimintamatkoille yrityksille räätälöidään niiden toiveiden mukaan yksilöllinen ohjelma, ja yritystapaamiset sovitaan etukäteen. Matkalla tavataan myös kohdealueiden elinkeinotoimijoita ja saadaan tietoa paikallisen yrityselämän käytännöistä.

ELY-keskuksen tukea yritysten kansainvälistymiseen, muun muassa liiketoimintamatkoja, osarahoittaa Euroopan sosiaalirahasto.

Lisätiedot Pirkanmaan ELY-keskus, Tiina Ropo, puh. 0295 036 207, tiina.ropo@ely-keskus.fi

Hämeenkyröläisen Hatex Oy:n erikoispesupalvelut ovat kova sana Suomessa, ja nyt niiden vienti on auennut myös Ruotsiin sekä Keski-Eurooppaan. – Ilman ELY-keskuksen kautta saatua apua maailmalle ei olisi ollut asiaa, yrittäjä **Harri Kivimäki** sanoo.

– Minulla oli rohkeutta jaalani asiantuntemusta, muttei kansainvälistymiseen tarvittavaa tietotaitoa, ei kielitaitoaakaan.



Uudet työsuojepölypyörät lähtevät Hatexin iskujoukon mukana myös Ruotsin komennuksille. – Pääsemme kätevästi majoituksesta työkohteille, yrittäjä Harri Kivimäki perustelee.

Täältä pesee, yli rajoje

Elokuussa Hatexin miehet tekivät Tukholmassa tiivistahtisen kaksi- viikkoisen puhdistamalla elokuvateattereiden tuoleja ja kokolattiamattoja. Myös yhteistyö paikallisten hotelliketjujen kanssa on alkamassa.

– Päätaivoitteemme Ruotsissa olivat aluksi juuri elokuvateatterit. Ne omistaa sama sijoitusyhtiö kuin Finnkinonkin, jonka kanssa meillä on Suomessa sopimus. Ja syyskuussa lähden Saksaan tapamaan potentiaalisia asiakkaita, Harri Kivimäki kertoo.

Puhdasta tekevät tieto, tahto ja teknologia

Hatex on erikoistunut kokolattiamattojen ja tuolien tekstiilipesuun. Tähän työhön Harri Kivimäki on sinnikkäästi kehittänyt asiantuntemusta ja myös uutta teknologiaa. Autotalli koelaboratorionaan yrittäjä on testannut kangasmateriaaleja ja puhdistusmenetelmiä. Yhteistyössä laite- ja

puhdistusainetoimittajien kanssa on räätälöity työssä käytettäviä painehuuhtelu- ja harjakoneita ja kehitetty kemikaaleja.

– Tieto, teknologia ja tahto ratkaisevat työläljen. Lähdemme liikkeelle sillä asenteella, että tahdomme ottaa tahrat irti. Kun teemme asiakkaalle näytetyön, siinä on yleensä selvä ero aiempaan puhdistustulokseen, Kivimäki perustelee.

Päätoimisena yrittäjänä hän on toiminut vuodesta 2006. Suomessa Hatex vastaa muun muassa Tampere-talon, Eduskuntatalon ja kymmenien hotellien ja elokuvateattereiden tekstiilipesuista. Kohteet puhdistetaan yleensä kerran vuodessa.

Laatunäytöt vievät eteenpäin

Liiketoiminnan edetessä Suomessa Harri Kivimäki alkoi miettiä lisää bisnesmahdollisuuksia. Suomessa kokolattiamattoja käytetään maltillisesti, paljon lisää puhdistettavaa löytyisi muualta Skandina-

viasta ja Keski-Euroopasta. Mitä jos mentäisiin sinne?

– Vähän ELY-keskuksessakin ensin ihmeteltiin, että olenko tosissani viemässä palvelua ulkomaille. Mutta uskottiin, kun jääpäisesti perustelin.

Globaali-kehittämishojelman mukaan yritykselle laadittiin kansainvälistymissuunnitelma. Työssä avustaneet konsultit toimivat Suomalais-ruotsalaisessa kaupakamarissa Tukholmassa.

– Sieltä tuli kaveri myös katsomaan miten homma käytännössä käy, ja sen perusteella hän osasi kartoittaa asiakkaita. Hän oli meille kultaa kalliimpi, aktiivinen ja innostunut.

Konsultti kontaktoi Ruotsissa mahdollisia asiakkaita ja sopi alustavat tapaamiset.

– Myös minä tein sen mitä kykenin, rallienglannilla, ja siitä se lähti. Nopeasti ihminen halutessaan oppii. Nyt hoidan yhteydet asiakkaisiin suoraan ilman väli-

**» Vielä ehtii Globaaliin**

Globaali-kehittämisohjelma on tarkoitettu kansainvälisiä toimintoja aloittaville tai niitä laajentaville pk-yrityksille. Ohjelmassa perehdytään ulkopuolisen asiantuntijan kanssa kansainvälistymisen vaatimiin toimiin ja laaditaan niitä varten kehittämisohjelma. Ohjelma on päättymässä, yritykset voivat hakea siihen 30. syyskuuta 2013 saakka. Ohjelmaa osarahoittaa Euroopan sosiaalirahasto.

Lisätiedot Pirkanmaan ELY-keskus, Tiina Ropo, 0295 036 207, tiina.ropo@ely-keskus.fi

nkin

käsiä, ja hyvin pärjätään. Ei tämän alan sanastoa kukaan koulussa opi, eikä tiennyt konsulttiakaan, mitä on kokolatiamaton nukkapinta ruotsiksi.

Ruotsissa Hatex on osallistunut kilpailijoidensa kanssa kolmeen laatunäytetilpailuun. Jokaisesta on tullut voitto. – Sen pohjalta on hyvä edetä, Kivimäki sanoo.

Saksan markkinoille yritys lähtee samalla mallilla kuin Ruotsiin, yhteistyössä Suomalais-saksalaisen kauppakamarin kanssa ja ELY-keskuksen tuella.

– Meillä on Suomessa hyvä markkina-asema, ja toki paljon mahdollisuuksia myös täällä. Ruotsissa ja Saksassa tavoite on myös alan kärkitoimijaksi. Ja Norjankin markkinat näyttävät tulevan mukaan, kun esimerkiksi ruotsalaiset ja norjalaiset hotellit ovat usein kytköksissä toisiinsa.

Kansainvälisyyttä päivittämässä:**Konkretiaa, kokemuksia ja kontakteja**

Pirkanmaan ELY-keskuksen kansainvälistymispäällikkö **Raimo Ala-Korpi** pakkasi keväällä reppunsa ja suuntasi Pohjois-Amerikkaan päivittämään tietoaan ja taitojaan kansainvälistymisestä ja markkinoista.

Tavoitteena oli paikallistaa alueita, toimijoita ja työkaluja, joista olisi hyötyä Pirkanmaan alkaville ja myös kokeneemmille yrityksille. Matka vei kevään ja kesän aikana Kaliforniasta New Yorkiin, kymmenille paikkakunnille, yli kymmeneen osavaltioon.

– Kiinnostuksen fokuksessa olivat aloittavien yritysten kehittäminen, innovaatiot ja kansainvälistyminen sekä niihin liittyvät työkalut ja käytännöt. Asioita tehdään sekä samalla tavoin kuin Suomessa, mutta myös totaalaisesti toisin. Nyt onkin sitten mietittävä, mikä työkalu, prosessi, paras käytäntö tai malli on sellainen, jonka voi ottaa käyttöön Suomessa, Raimo Ala-Korpi sanoo.

Vaikutuksen teki yrittäjämäinen ja ammattimainen asenne kasvuyritysten nopeaan ylösajoon paikallisissa kiihdyttämöissä.

– Tulokset olivat pääsääntöisesti hyviä. Positiivista oli myös huomata ihmisten avoimuus. Pääsin seuraamaan aitiopaikalta rahoitusneuvotteluja, yritysten esityksiä ja koulutuksia sekä yrityskehitystahojen työskentelyä. Samalla sain tuntuman siitä, mitkä ovat nyt ja lähitulevaisuudessa ne ”kuumat” alat, joissa yritykset ja investoijat näkevät mahdollisuuksia.

Viranomaistoiminta ja sen joustavuus yllättivät, vaikka nykyinen hallinto oli median ”käsittelyssä” harva se päivä.

– Myös suomalaisten yritysten kasvutarinat ja hyvä draivi lämmittivät mieltä.

Sekin tuli selväksi, mikä on tärkeää: markkinat, markkinat ja markkinat.

– Kaikki lähtee markkinoista ja niiden ongelmien, tarpeiden ja ”kipupisteiden” ratkaisemisesta. Näin se on ollut ennen ja näin se on yhä. Kun tämän osaa, kaikki Pohjois-Amerikassa todellakin on mahdollista.

Asiakkaiden haasteiden ja tarpeiden selvittämisen jälkeen tulee pyrkiä kehittämään yhä pidemmälle vietyjä ratkaisuja, ei vain viilata ominaisuuksia. Markkinoilla tulee myös viettää riittävästi aikaa, jotta oppii niitä ymmärtämään, ehtii selvittää tarpeet ja rakentaa verkostot. Myynnistä vastaavien henkilöiden ja kanavien valintaan, koulutukseen ja ohjaukseen pitää varata aikaa ja rahaa. Markkinoitua, konseptia ja myös tarjontaa pitää olla valmis muokkaamaan USA:n markkinoille sopiviksi.

**raimo.ala-korpi@ely-keskus.fi**

Kuva Anna Ala-Korpi



– Henkilökohtaiset kontaktit ja parempien käytäntöjen oppiminen olivat tärkeitä matkan anteja. Asiakkaamme hyötyvät varmasti paikallistamistani yhteyksistä, kun he kehittävät liiketoimintojaan Pohjois-Amerikassa tai etsivät sieltä kasvua, rahoitusta, asiakkaita tai vaikkapa markkinatietoa. Ottakaa yhteyttä! Kehottaa Raimo Ala-Korpi.

Suunnitteilla rekrytointi Euroopasta?

Työnvälitysverkosto EURES (European Employment Services) tarjoaa tietoa ja neuvontaa sekä työhönotto- ja sijoittamis- palveluja työnantajille ja työntekijöille. Tutustu työvoiman liikkuvuuden portaaliin osoitteessa <https://ec.europa.eu/eures/home.jsp?lang=fi>

- » Lisätietoja Pirkanmaan TE-toimisto, Kristel Stenman-Huuskonen, puh. 0295 045 765, kristel.stenman-huuskonen@te-toimisto.fi

Maahanmuuttajia vientitehtäviin

Suomalaisyrietykset ovat hyödyntäneet maahanmuuttajien kulttuurista osaamista ja kielitaitoa liiketoiminnassaan toistaiseksi melko vähän. Tampereen ammattikorkeakoulussa TAMKissa alkaa ensi marraskuussa uusi International Export Training -koulutus, jossa maahanmuuttajista valmistetaan oman lähtömaansa kaupan asiantuntijoita. Koulutukseen osallistunut henkilö voi sijoittua esimerkiksi vientimyyjäksi tai -assistentiksi tai toimia maahan- tuontitehtävissä.

Englanninkielinen koulutus on suunnattu korkeakoulututkinnon suorittaneille henkilöille.

– Koulutuksessa annetaan kolmen kuukauden tehostartti kansainvälisen viennin eri osa-alueilla, minkä jälkeen opiskelijat siirtyvät viiden kuukauden työssäoppimisjaksolle yrityksiin. Ideana on, että yrityksessä henkilö työskentelee ohjatuksi kokeneen mentorin johdolla. Työssäoppimispaikka voi sijaita myös yrityksen ulkomailla sijaitsevassa yksikössä, kertoo erikoissuunnittelija **Kersti Jääskeläinen** TAMKista.

– Jos yritys siis etsii uusia, tietyn markkina-alueen kielen ja kulttuurin hallitsevia henkilöitä, tästä koulutuksesta heitä voisi löytyä. Esimerkiksi uusien markkinoiden tunnusteluissa kohde- maan tavat tunteva henkilö on varmasti hyödyksi.

Koulutus sopii myös suomalaisille korkeakoulututkinnon suorittaneille henkilöille, jotka ovat oleskelleet pitkään ulkomailla. Työvoimakoulutuksena järjestettävän opintokokonaisuuden tilaa Pirkanmaan TE-toimisto.

- » Lisätietoja Kersti Jääskeläinen, TAMK, puh. 050 321 5147

» On-site-kunnossapito

IS-Technics Oy on erikoistunut teollisuuden ja energiantuotannon on-site-kunnossapitoon. Tällöin kunnossapidon koneistus- ja pinnoitus-työt toteutetaan asiakkaan tuotantolaitteiden luona, jolloin vältetään laitteiden ja koneiden purkua ja kuljetusta pois sijoituspaikalta.



Voimalaitos konttiin ja avuksi

Aasiaan

IS-Technics Oy:n pienvoimalaitos tarjoaa yhden ratkaisun aasialaisyrietysten jäteongelmiin ja energiaepävarmuuteen.



Kuva Alla Välikoski

Työnjohtaja Olavi Harju (vas.) vastaa IS-Technics Oy:ssä voimalaitoshankkeen osahankinnasta. – Keskeiset osat alkavat olla kasassa, myhäilevät toimitusjohtaja Raimo Keskitalo ja asiakkuuspäällikkö Sari Palomäki.

Edessä on tiukka talvi. Sen aikana Mänttä-Vilppulassa toimiva IS-Technics tekee voimalaitosinnovaatiostaan totta niin, että kesällä 2014 sillä on toiminnassa ja myyntivalmiina yhdistettyyn sähkön ja lämmön tuotantoon soveltuva, konttiin sijoitettu pienvoimalaitos.

Hankkeen takana on toimitusjohtaja **Raimo Keskitalon** kokemus teollisuuden on-site-kunnossapidosta ja yhteistyöstä kansainvälisten energiayhtiöiden ja niiden laitevalmistajien kanssa. Asiakkaidensa rinnalla IS-Technics toimii muun muassa Aasiassa. Keskitalo on nähnyt tehtaiden pihossa kasvavat jätekasat, joita usein hävitetään avopolttona. Tuotantoa vaikeuttaa epävarma sähkön-

saanti, sillä siirtoverkostot ovat heikkoja.

– Mietin, miksei kehitettäisi voimalaitosta, joka hyödyntäisi tuotannossa syntyvän jätteen ja antaisi samalla energian tehtaan prosessille. Laitoksen pitäisi olla varmatoiminen ja otettavissa helposti käyttöön.

Ideasta konkretisoitui nollapäästöinen, kaasutusperiaatteella toimiva 0,3–1 megawatin pienvoimala, joka käyttää polttoaineenaan jätteistä puristettu-

”Teemme kunnolla, etenemme järkevästi ja otamme kilpailijoihin kunnan etunojan.”

ja pellettejä. Materiaaliksi käyvät esimerkiksi puu- ja kasvipohjaiset jätteet. Konttiin sijoitettuna voimalaitos voidaan viedä hankalankin matkan taakse.

Ratkaisu hyödyntää olemassa olevia polttoaineen pelletointi- ja kuljetusteknologioita. Mänttäläisinnovaatioita ovat puhtaan polttotuloksen ja toimintavarmuuden tuovat kaasutus- ja puhdistusteknologiat. Pirkanmaan ELY-keskus on tukenut hanketta Manner-Suomen maaseudun kehittämishankelmasta.

Jäitä hattuun, resursseja valmiiksi

IS-Technicsillä on yhteistyökanavat esimerkiksi Indonesiaan ja Filippiineille. Raimo Keskitalon mukaan siellä voimalahankkeesta kuulleet kumppanit ovat olleet hyvin kiinnostuneita. Ennen aikaista innostusta on jouduttu jopa jarruttelemaan, kun yhtään laitosta ei vielä ole valmiina toiminnassa.

– Yhtään ei myydä ennen kuin valmis laitos toimii ongelmitta omalla nurkallamme ja voimme varmentaa sen hyötysuhteet ja päästöarvot. Kun teemme kunnolla ja etenemme järkevästi, otamme kilpailijoihin kunnan etunojan, Raimo Keskitalo linjaa.

Voimalaitostaan hän ei epäile. Siitä kertoo yrityksen rekrytutushanke, jossa syyskuussa aloittaa 5–10 henkilöä. Tekijöitä tarvitaan, kun lamassa ollut on-site-kunnossapidon kysyntä on hiljalleen viriämässä, ja samalla voimalaitoshanke etenee.

Rekrytutus on Pirkanmaan ELY-keskuksen osittain rahoittamaa työvoimakoulutusta. Nyt IS-Technicsissä on 12 työntekijää.

– Kaksi kertaa aiemmin olemme rekrytututaneet väkeä, ja molemmilla kerroilla olimme myöhässä. Lähdimme liikkeelle, kun suhdanne oli jo nousussa. Nyt aallonpohjassa on oikea aika satsata osaamisen vahvistamiseen, Keskitalo sanoo.

– Oppiminen kuvan avulla ylittää kulttuuri- ja kielimuurit. @Leapilla voidaan opettaa koneen tai laitteen käyttöä vaikka toisella puolella maapalloa, Jussi Jeskanen sanoo.



@Leap

loikkaa uuteen bisnek

Kuva kertoo enemmän kuin tuhat sanaa. Tampereelainen JJ-Net Group Oy luo vanhaan viisautteen uutta sisältöä panoraamakuvaan perustuvalla @Leap-verkko-oppimismenetelmällä.

Mentorointiohjelmassa polku suomalaiseseen työelä

Oppia suomea, saada työtä ja löytää ystäviä. Nämä olivat kiinalaisen sairaanhoitajan **Yang Pingin** toiveet, kun hän ilmoittautui viime syksynä maahanmuuttajien suomenkieliseen mentorointiohjelmaan. Hänen henkilökohtaiseksi oppaakseen suomalaiseseen työelämään lupautui erikoissairaanhoitaja **Sinikka Tuli**.

Tampereen yliopistollisessa sairaalassa sisätautien ja neurologian osastoilla yli 30 vuoden työuran tehnyt Sinikka Tuli suostui mentoriksi ilman pitkiä pohdintoja. Kansainvälisyys ja erilaiset kulttuurit kiinnostivat.

– Minulla on paljon osaamista, jota haluan jakaa ennen eläkkeelle jäämistäni. Ja utelias kun olen, halusin kuulla myös kiinalaisesta hoitotyöstä ja -käytännöistä, nykyisin Tampereen kaupungin kotiutustiimissä työskentelevä Sinikka kertoo.

– Esimiehenä olen mentoroinut koko työurani ajan, joten kyse oli periaatteessa tutusta asiasta. Tällä kertaa tehtävässä oli kuitenkin erityiset mausteet Pingin taustan takia.

Faktaa ja rönsyjä

Yang Ping muutti Tampereelle IT-alalla työskentelevän miehensä kanssa Anhuista Kiinasta kolmisen vuotta sitten. Kuusi vuotta kotimaassaan sairaanhoitajana työskennelleelle Pingille elämänmuutos oli

valtava, vaikeakin. Ei ollut yhteistä kieltä uuden ympäristön kanssa, ei kodin ulkopuolisia kontakteja.

– Pirkanmaan TE-toimistossa minut ohjattiin ensin kielikurssille, ja sen jälkeen hain mentorointiohjelmaan, hän kertoo.

» Kansainväliset mentorointiohjelmat

- tarkoitettu ammattiin valmistuneille, työuransa alussa olevilla ulkomaalaistaustaisille henkilöille
- tavoitteena henkilön työelämävalmiuksien parantaminen
- mentoreiksi sopivat oman alansa ammattilaiset sekä julkiselta että yksityiseltä sektorilta
- osallistuvilla yrityksillä ei ole työllistämismääräytettä
- tehtävään perehdytetään ja ohjaukseen annetaan tukimateriaalia
- Tampereen kaupunkiseudun elinkeino-yhtiö Tredea järjestää ohjelmia suomeksi, tamperelaisten korkeakoulujen Unipoli Tampere -verkosto englanniksi
- Tredean ohjelmat rahoittaa Pirkanmaan ELY-keskus Euroopan sosiaalirahaston varoista
- Lisätietoja: Laura Lindeman, Tredea Oy, puh. 040 801 2686



Selainpohjaiseen sisällönhallintaan erikoistunut JJ-Net Group Oy tuottaa alihankkijana verkkopalveluja pääasiassa viestintä- ja mainostoimistoille. Muutama vuosi sitten yrityksen toimitusjohtaja **Jussi Jeskanen** ja kehitysjohtaja **Petri Virtanen** alkoivat päivittäisen liiketoiminnan ohessa ideoida uusia tiedon visualisoinnin tapoja. Koska Virtasella on opettajatausta, innostus kanavoitiin verkko-oppimiseen. Kaksi halusi uudistaa sitä entistä nopeammaksi ja kustannustehokkaammaksi.

Nyt kehitystyö on loppusuoralla ja yritykselle on syntynyt oma tuote, @Leap-verkko-oppimismenetelmä. Tavoitteet ovat edelleen korkealla: @Leapista aiotaan kasvattaa JJ-Netin liiketoiminnalle uusi tukijalka.

– Palvelukonseptimme ydin on yhtä yksinkertainen kuin kotisivujen toimittaminen, jossa asiakkaalle luodaan ensin nettisivut ja annetaan työkalut niiden päivittämistä varten. @Leapissa opetusmateriaalit tuotetaan yhdessä asiakkaan kanssa, mikä jälkeen oppimisympäristön ylläpitäminen käy helposti, Jussi Jeskanen kertoo.

Panoraamalla aitoon ympäristöön

@Leap ei korvaa asiakkaan nykyistä verkko-oppimisympäristöä vaan laajentaa sitä sisällöllisesti. Halutusta oppimisympäristöstä otetaan ensin panoraamakuvia, joihin lisätään JJ-Net Groupin tekemällä verkkotyökalulla erilaisia sisältöjä, kuten kuvia, videoklippejä, ääntä ja faktasisältöjä.

– Panoraamakuva muuttaa oppimisen visuaaliseksi kokemukseksi, sillä se asettaa käyttäjän keskelle palloa, joka suuntaa liikuteltavaa kuvaympäristöä. Se luo vaikutelman kuin olisi itse sisällä kuvatussa ympäristössä, Jeskanen sanoo.

JJ-Net markkinoi @Leapia verkko-oppimispalveluja tuottaville ja verkko-oppimista toiminnassaan hyödyntäville yrityksille. Se soveltuu kaikille aloille, erityisen hyvin teollisuuteen.

– Menetelmällä voi perehdyttää uusia työntekijöitä, kehittää tehdasympäristöä ja antaa turvallisuuskoulutusta. Tuotannon ja tuotteiden visualisointi ja vieminen tabletilla asiakkaan nähtäväksi tai messuille tehostaa myyntiä ja markkinointia, Jeskanen sanoo.

EAKR-tuki puolitti projektin

@Leap on vaativa yhdistelmä ohjelmisto- ja valokuvaustekniikkaa sekä käytettävyyden asiantuntemusta. Se on ollut valtava ponnistus pienelle yritykselle, jonka resurssit kehitystyöhön ovat rajalliset. Ratkaisuksi tuli Pirkanmaan ELY-keskuksen myöntämä Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR) tuki.

– Sen avulla pystyimme hankkimaan lisätyövoimaa, mikä puolitti ajan, joka olisi muutoin mennyt toteutukseen ja pilotointiin, Jeskanen sanoo.

Kymmenen henkeä työllistävä JJ-Net suuntaa @Leapin avulla kasvururalle. Suunnitelmissa on henkilöstön määrän lisääminen ehkä jo loppuvuodesta. Sitä ennen hankitaan uuden kuluttajatuotteen myynnin valmennusta Pirkanmaan ELY-keskuksen järjestämästä, Euroopan sosiaalirahaston rahoittamasta koulutuksesta.

– Syksyn aikana työnsä aloittaa tuotteen markkinointiryhmä. Se kehittää tuotetta myös kansainvälisille markkinoille, Jeskanen sanoo.

seen

mään etsitään yhdessä

Ohjelmassa Ping aloitti Sinikan kanssa säännölliset tapaamiset, joissa pari käsiteli muun muassa sairaanhoitajan työnkuvaa Suomessa, ulkomaalaiselta hoitajalta vaadittavia lupia, alan kielitaitovaatimuksia sekä työllisyysnäkömiä. Lisäksi puhuttiin

Pingin haluamista asioista ja tutustuttiin niin suomalaisen yhteiskunnan pelisääntöihin kuin naisen asemaankin.

Töitäkin löytyi. Vierailu Sinikan kanssa Hatanpään sairaalan rekrytointimistoon johti kolmen kuukauden harjoitteluun, jos-

ta Ping sai arvokkaan ensikokemuksen suomalaisesta hoitotyöstä. Nyt hän hakee lähihoitajan sijaisuuksia, joita on mahdollisesti luvassa Sastamalassa.

– Sairaanhoitajana en voi vielä toimia, sillä kielitaitoni ei riitä, hän kertoo.

Vaikka töitä ei heti löytyisikään, tuolloin on silti uttersa syksy. Ping jatkaa avoimessa yliopistossa aloittamiaan opintoja Tampereen yliopiston kansainvälisessä terveydenhuollon maisteriohjelmassa.

– Opiskelen, jotta minulla olisi lisää vaihtoehtoja, hän sanoo.

Sinikka Tuli toivottaa ulkomaisen työvoiman tervetulleeksi alalle.

– Se uudistaisi ja tuulettai hoitoalaa.

– Ehdottomasti hyvät tyypit on saatava mukaan työelämään kaikin keinoin. Tähän asti Suomi on menettänyt ulkomaille suuria määriä hoitotyön ammattilaisia. Nyt olisi meidän vuoromme olla vastaanottaja, hän sanoo.



Mentorointiohjelma antaa sekä ohjaajalle että ohjattavalle. Sinikka Tuli oppi kiinalaisista hoitokäytännöistä, Yang Ping raivasi alun suomalaiselle työuralleen.

Kuva Päivi Eskelinen

Yhteystiedot

- » **Elinkeinot, työvoima, osaaminen ja kulttuuri**
Pellavatehtaankatu 25 (Pellava), Tampere

Valtakunnalliset palvelupuhelimet

Yritys-Suomi

- Puhelinpalvelu 0295 020 500
Alkaville yrittäjille ja yrityksille
- Verkkopalvelut ja seudulliset palvelupisteet
www.yrityssuomi.fi

Työlinja yritys-, yhteisö- ja työnantaja-asiakkaille

Neuvontaa ja opastusta verkkopalveluasioinnista TE-toimistossa, henkilöstön rekrytointiin, kehittämiseen ja työyhteisön muutostilanteisiin liittyvissä asioissa.

Puhelinpalvelu 0295 020 705, ma–pe klo 8–18

- Tietoa TE-toimiston palveluista
- EU:n ulkopuolisten työpaikkojen ilmoittaminen ja muuttaminen sekä sellaisten työpaikkojen ilmoittaminen ja muuttaminen, joissa sijaintipaikkakuntaa ei voida määrittää
- Opastus sähköisten palvelujen käyttöön

Muut Työlinja-palvelut

- Koulutusneuvonta 0295 020 702, ma–pe klo 9–17
- Työttömyysturvaneuvonta 0295 020 701, ma–pe klo 9–17
- Muutosturvaneuvonta 0295 020 703, ma–pe klo 9–17
- Venäjänkielinen palvelu 0295 020 715, ma–pe klo 12–17

Verkkopalvelut

www.mol.fi

- avoimen työpaikan ilmoittaminen verkkolomakkeella
- CV-haku on työkalu, jolla voi etsiä suoraan sopivaa työnantajaa työnhakijoiden jättämistä CV:stä. Palvelussa voi tilata myös CV-vahdin, joka toimittaa tiedot hakukriteereihin sopivista henkilöistä suoraan sähköpostiin

- » **Liikenne ja infrastruktuuri**

Yliopistonkatu 38 (Attila), Tampere

Liikenteen asiakaspalvelu

- Asiakaspalvelu 0206 90300 (ma–pe klo 9–16)
neuvonta ja palautteet
- Kundenservice 0206 90301 (mā–fre kl. 9–16)
- Neuvonta yksityisteiden valtionavustuksista
0206 90303 (ma–pe klo 9–16)
- Tienkäyttäjänlinja 0200 2100, ilmoitukset tiestön kunnosta ja liikenteen ongelmista (24h/vrk)

- » **Ympäristö ja luonnonvarat**

Yliopistonkatu 38 (Attila), Tampere

Ympäristöasioiden asiakaspalvelu

- Asiakaspalvelu 0295 020900 (ma–pe klo 9–16)
- Kundenservice 0295 020901 (mā–fre kl. 9–16)

ELY-keskus on avoinna arkisin klo 8.00–16.15

Puhelinvaihe: 0295 036 000

Postiosoite: PL 297, 33101 Tampere

www.ely-keskus.fi/pirkanmaa

yrityssuomi.fi



Palvelut yrityksellesi yhdestä osoitteesta

- www.yrityssuomi.fi
- puhelinpalvelu
0295 020 500
- palvelupisteet
kautta maan