

BUSINESS INSIGHT

KASVU | KESTÄVÄ LIIKETOIMINTA | INNOVAATIO

s.4 **MYynti** yrityksen
mielentilaksi

s.10 **Pohjois-Euroopan**
YRITYSMAJOITUS-
MARKKINOIDEN
VALLOITUS **on alkanut**

s.14 **Työterveyspalvelut**
INVESTOINTI
LIIKETOIMINTAAN

s.25 **Janssen** METSÄSTÄÄ
INNOVAATIOITA
Pohjoismaissa



s.22 **Matias Järnefelt:**
HILTI UUDISTAA RAKENNUSALAA

TOISENLAINEN AAMUPALAVERI.

Harleyn Touring-pyörät ovat niille, jotka
tahtovat enemmän. Tervetuloa MP-messuille
tsekkaamaan prätäkistä komeimmat.



MESSUKESKUS
5.-7.2.2016
OSASTO 6D99



TILAA UUTISKIRJE OSOITTEESSA WWW.HARLEY-DAVIDSON.FI

 [FB.COM/HARLEYDAVIDSONFINLAND](https://www.facebook.com/HARLEYDAVIDSONFINLAND)

TAMPERE | TURKU | OULU | SEINÄJOKI



SCREW IT, LET'S RIDE.

Suvereeni testivoittaja

Täysin uusi Tucson



"Tehokas, helposti ajettava ja hintansa arvoinen.
Se ottaa suvereenisti voiton kotiin."
AutoBild 12/2015

Tule tutustumaan suvereeniin testivoittajaan, uuteen Tucsoniin. Ylivoimaisen muotoilun näet heti, palkitsevan ajettavuuden ja mahtavat varusteet huomaat koeajolla. Lue lisää ja lataa odotuksia osoitteessa www.hyundai.fi. Tucson ylittää ne.



Hyundai Tucson -mallisto alk. 27 390 €

Tucson 1,6 6MT Classic autoveroton hinta 20 839,69 + arvioitu autovero 6 550,31 = 27 390 + toimituskulut 600 = 27 990 €. Vapaa autoetu 615 €/kk, käyttöetu 435 €/kk. CO₂ 147 g/km, kulutus 6,3 l/100 km. Kuvan auto erikoisvarustein.



2016

BUSINESS INSIGHT



ELÄMÄÄ SOMEN ULKOPUOLELLA

Digitalisoitumisen ja sosiaalisen median myötä verkostot ovat moninkertaistuneet, samalla maailma tuntuu pienemmältä.

On tärkeää muistaa, että kuuluvimmat äänet eivät aina ole enemmistön ääni. Huolestuneena olen seurannut, kuinka monen nuoren mediaseuranta rajoittuu niihin digitaalisesti julkaistuihin artikkeleihin, joita oma verkosto jakaa sosiaalisessa mediassa. Eräs tapaamani liike-elämän vaikuttaja totesi tyynenä, että lukukokemusta opitaan arvostamaan elämäkokemuksen myötä. Vaaditaan parempaa sisältöä, sellaista, jota on mietitty, punnittu, oikoluettu ja vedostettu.

Business Insight 2016 ilmestyy nyt toista kertaa. Kokonaisuutena on työstetty yhdessä tuotantotiimin kanssa jo syksystä alkaen parhaan lukukokemuksen saavuttamiseksi. Olemme etsineet ja pyytäneet alojensa kärkeä toimijoita, yhteiskunnallisia päättäjiä ja mielipidevaikuttajia jakamaan näkemyksiään Suomen liiketoimintakentästä.

Tämän vuoden uuden vuoden lupaukseni on kuunnella entistä tarkemmin ääniä, jotka ovat piilossa, somekuplien ulkopuolella. Ymmärtää paremmin niitä, joille oma maailmani on vieras. Sieltä voi löytyä todellisia timanteja. Ideoita, jotka isommassa mittakaavassa siivittävät meitä monia, ehkä koko Suomea, loikkauksia eteenpäin.

Jasmine Plavsic
Jasmine Plavsic
Päätoimittaja

Päätoimittaja: **Jasmine Plavsic**
jasmine.plavsic@presser.fi

Projektipäälliköt: **Kaisa Ylihärtilä, Kati Tyllilä**

Tuottaja: **Laura Santala**

Ulkoasu ja taitto: **Virpi Vihervuori**

Kansikuva: **Vitali Gusatinsky**

Painopaikka: **PunaMusta Oy**

Julkaisija: **Presser Oy**
Kaisaniemenkatu 3 B, 7. krs, 00100, Helsinki

PRESSER
We share your story.



6-11 KASVU

Myynti yrityksen mielentilaksi s.6

Olli Muurainen:
Sievän kompromissin kiusaus s.8

Slushin kiinnostavimmat Startupit s.8

Yhteistyöllä teollisen internetin
osaamiskeskukseksi s.10

Asumis- ja majoituspalvelut murroksessa s.12

Rohkeaa kasvua rakennusallalla s.14

12-19 KESTÄVÄ LIIKETOIMINTA

André Noël Chaker:
Suomen kestävä vahvuus s.15

Kaatopaikasta Ekoteollisuuskeskukseksi s.15

Ydinvoimala rakennetaan
ympäristö huomioiden s.16

Tieto on valtaa -vastuullisuudessakin s.17

Sairaudenhoitoa vai investointi liiketoimintaan? s.18

Porista kulkee suurikin lasti s.19

20-27 INNOVAATIOT

Olli Rehn: Suomi nousee työllä,
yrittämisellä ja investoinneilla s.20

Mittaustieto jalostuu ohjeiksi s.21

Hiltillä investoidaan vahvasti tulevaisuuteen s.22

Yritysyhteisöt kirjoittavat
Rauman menestystarinaa s.24

Science fictionista uudeksi hoitomuodoksi s.25

Kuljetusala on tällä hetkellä
sprinttivauhtinen maraton s.26

Paikatiedot reaaliajassa puhelimeen s.28

IOT – lisäarvo-mahdollisuudet hyödyntämättä s.29

Ideasta uutta liiketoimintaa ilman jähkailua s.30

Analytiikkapohjaiset käyttäjälähtöiset palvelut
IOT:n keskiössä s.31

Simplicity is the new innovation s.32

IOT tulisi käsitellä muutosmatkana s.33

Suurin lottovoitto on sellainen,
josta ei osata edes uneksia s.34

Start-up- ja kasvuyritykset: kaikki myyntitoiminnot yhdeltä luukulta

Kun kasvavan yrityksen myyntitoiminnot rakennetaan yhden toimijan kautta, säilyy visio yhtenäisenä ja kustannus- tehokkuuskin on omaa luokkaansa.

"Erityisesti alkuvaiheessa myynti kannattaa ulkoistaa. Meidän huippu-myyjämme sekä kokenut myynnin johto ovat valmiita töihin", Ekdahl kertoo. Palveluihin kuuluu myynti- ja markkinointi-strategiat, myyntiviestintä, myynti-valmennukset sekä yrityslakipalvelut.

Tärkeänä lisänä Guts Consulting auttaa myös osaavien myyjien sekä esi-miesten rekrytoinnissa avoimena hakuna tai suora-hakuna. On eri asia palkata koodari kuin päivittäin yritystä edustava myyjä, joka osaa haistella johtolankoja.

"Myyntihenkilöstön rekrytoinnissa painotetaan luonteeseen liittyviä tunne-taitokykyjä, sillä niitä ominaisuuksia muutosten kourissa olevat yritykset eniten tarvitsevat", Nieminen painottaa.

MYYN TI

yrityksen mielentilaksi

teksti: Päivi Remes • kuvat: Jenni Salonen

Suomen kovimmat myyjät tuhahtavat konsulttihymistelylle. **Matti Ekdahl** ja **Janne Nieminen** lähtevät sisukkaasti vääntämään suomalaisyritysten myyntitahdon aivan uusiin sfääreihin.

Viimeiset vuodet ovat olleet raakoja suomalaisille yrityksille eikä varsinaista valoa vielääkään näy tunnelin päässä. Kipupisteet ovat melko yhtenäisiä riippumatta toimialasta tai yrityksen koosta: taloudellisesta tilanteesta johtuva resurssipula, pelkkiin lukuihin tuijottaminen sekä fokuksen siirtyminen ihmisten johtamisesta tehokkuusajatteluun.

"Olipa iso, vahvataseinen yritys tai heikotaseinen start-up-yritys, samat ongelmat myynnin osalta nousevat aina esille", sanoo Guts Consultingin toimitusjohtaja Matti Ekdahl.

Liikennelentäjätaustaiselle Ekdahlille vain taivas on rajana ja hänen intohimonsa on vahvasti myynnin ja liiketoiminnan kehittämisessä. Yhdeksän vuoden kokemus kouluttamisesta, myynnistä ja johtamisesta sekä start-upeissa että pörssiyrityksissä kypsytti ajatuksen uudentyyppisestä, myyntikeskeisestä konsultointiyrityksestä.

"Konseptissamme myynti on koko yrityksen missio ylimmästä

johdosta alkaen. Yhdistämme yrityksen toimintoja tukemaan myyntiä ja ajattelemaan myyntilähtöisesti", Ekdahl summaa.

HUIPPUJOHTAJAN TÄRKEÄ OMINAISUUS ON TUNNEÄLY

"Myynti on vahvasti fiilislaji. Siksi myyntipuolella korostuu tarve johtaa ihmisiä yksilöinä. Huippujohtajan tärkein ominaisuus on tunneäly, kuitenkin monelle johtajalle henkilöstön tunnetaitojen selvittäminen merkitsee epä-mukavuusalueella liikkumista ", huomauttaa yrityksen toinen osakas, Janne Nieminen, yli 10 vuoden kokemuksellaan myynnin johtamisesta.

Matti Ekdahlilla ja Janne Niemisellä on näkemys ja sisu muuttaa suomalaisyritysten myyntiliiketoimintaa.

Kun Ekdahl ja Nieminen alkavat puhua myyntitaidosta, tunneälystä ja yrityksen myyntimyönteisestä mielentilasta, kannattaa kuunnella. Konsulttijargonin sijaan Guts Consultingin luukulta saa lähes kaiken, mitä yritys tarvitsee kohentaakseen myyntiliiketoimintaansa pitkässä juoksussa.

"Väitän, että fokuksen tulee myös myynnin rekrytoinnissa olla vahvemmin tunnetaidoissa."

NÄKEMYS JA SISU UUDISTAA SUOMALAI SYRITYSTEN MYNTILIIKETOIMINTA Organisaatiot ovat valtaosin edelleen lokeroituneita.

"On erikseen viestintä ja markkinointi, tuotanto, hallinto – ja sitten ovat myyjät. Keskinäisessä kommunikoinnissa viestintä- ja markkinointi pelaavat jonkin verran samaan pussiin, mutta myyjät unohtuvat tästä yhtälöstä. Näkemyksemme mukaan toimintoja pitäisi yhdistää", Ekdahl kuvailee.

"Jotta valmennuksessa esitelty uusi toimintatapa muuttuu kvyvyksi, se vaatii toistoja, toistoja, toistoja"

"Digitalisaation myötä vaarana on myös yksilöiden poteroitu-minen. Parasta lopputulosta ei saavuteta poteroista käsin, vaan oikein johdetulla tiimityöllä", Nieminen lisää. Huippumyyjänä hän tietää mistä puhuu: Niemisen DNA:lla aikoinaan tehtyä myyntiennätystä ei ole kukaan onnistunut vuosienkaan saatossa rikkomaan.

"Vain 10 prosenttia valmennusten opeista jää todellisuudessa organisaatioiden arkiseen käyttöön. Myyntikoulutukset jäävät näin ollen käytännössä kesken. Jotta uusi toimintatapa muuttuu kvyvyksi, se vaatii toistoja, toistoja, toistoja, " Nieminen jatkaa.

Riittävä kommunikointi on tunnetusti avain menestymiseen, joten miehet panostavat myös vuorovaikutustapojen muokkaami-seen.

Guts Consultingin taustajoukoissa on mukana kovia nimiä, Attendon entinen hallintojohtaja **Sami Lukkarinen** tuo yri-tykseen lakipuolen osaamista, mainos- ja viestintäalan konkari ja osakas **Pertti Pällijeff** auttaa yritysten ydinviestin ja tarinan kiteyttämisessä.

"Pyrimme kääntämään ajattelutavan yrityksessä niin, että kaikki porukat tukevat myyntiä. Puhutaan myyntiviestinnästä markkinointiviestinnän sijaan", Pällijeff tarkentaa.

"Myynti pitää olla koko yrityksen tehtävä ja mielentila. Tämä mielentila alkaa johtoportaaasta ja jatkuu läpi osastojen koskettaen jokaista työntekijää. Ilman myyntiä niitä osastoja ja työntekijöitä ei tarvita.", Ekdahl summaa. ||

www.gutsconsulting.fi

Sievän kompromissin kiusaus

Intohimo on mahtava voima. Joskus voi kuitenkin käydä niin, että seikkailun kiihko tekee johtajasta sokean ja kuuron. Pomo ei kuuntele kokeneen miehistönsä huolia eikä malta selittää oman toimintansa motiiveja, vaikka se pitäisi tehdä uudestaan ja uudestaan.

Miehistö sanoo usein, että eihän kukaan muutosta vastusta. Eikö olisi ensin järkevämpää tehdä pienempiä säätöjä?

Monet johtajat sortuvat tässä tilanteessa. Helppo vastaus okei sitten houkuttelee. Se näyttää näennäisesti hyvältä johtamiselta, koska johtaja kuuntelee ja reagoi.

Pienet askeleet ja sievät kompromissit sopivat suomalaiselle mentaliteetille paremmin kuin huikeat fundamenttimullistukset – mutta kompromissit vievät harvoin huipputuloksiin.

Globaali bisnes muuttuu nopeammin kuin koskaan lähes kaikilla toimialoilla. Yritysten täytyy reagoida muun muassa sosiaalisen vastuun ja digitalisaation mahdollisuuksiin ja vaaroihin.

Tämänpäiväisten murheiden kapeasta näkökulmasta irrottautuminen vaatii kaikenkokoisissa firmoissa tietoista ja usein rajuakin ravistelua.

Muutoksia eivät kuitenkaan tee firmat, vaan firmoissa vaikuttavat ihmiset. Täyskäännökset onnistuvat vain, jos ihmiset ymmärtävät niiden syyn ja näkevät niissä myös oman etunsa.

Nämä oivallukset eivät koskaan tapahdu yhdessä yössä. Sitten kun yrityksen kriittinen massa ymmärtää ja liikkuu, melkein mitä tahansa voidaan muuttaa: organisaatiota, prosesseja, tuotteita ja niin edelleen.

Samalla pitää määritellä ja nimetä myös ne asiat, joita EI ryhdytä hämmentämään.

Tulevaisuuden tähdet kasvatetaan tänään. Jos tingit tästä työstä yhdenkin päivän, sinun pitää valmistautua tinkimään myös tulevaisuudestasi.

Olli Muurainen

Hallituksen puheenjohtaja,
Management Events



SMARP

Työntekijälähettiläyspalvelu Smarshare kannustaa työntekijöitä jakamaan ammatillista sisältöä omalle sosiaalisen median verkostolle. Jakamisalusta helpottaa jaettavien sisältöjen löytämistä ja jakamista tehden siitä hauskaa ja pelillistä. Ahkerimmat sisältöjen jakajat pisteytetään ja palkitaan yrityksen puolesta. Sekä työnantaja että työntekijä hyötyvät asiantuntijaimagon kehittämisestä. Helsingissä perustettu yritys avasi syksyllä 2015 toimiston myös New Yorkiin.

www.smarshare.com

WIREPAS

Wirepas PINO™ luo langattoman verkon yhdistämällä laitteet keskenään helposti ja ilman investointeja verkkoinfrastruktuuriin. Keskenään yhdistetyt laitteet ovat itsessään verkko. Pino on poikkeuksellinen monella tapaa; se ei vaadi mittavia investointeja verkkoinfrastruktuuriin, se skaalautuu. Tampereen lisäksi Wirepasilla on toimistot Ranskassa ja Yhdysvalloissa.

www.wirepas.com

WOLT

Wolt on älypuhelinsovellus, jolla voi tilata monipuolista ruokaa kotiin tai mukaan yli 300 ravintolasta. Sovellus palkittiin helpokäyttöisyydestään pian julkaisunsa jälkeen Applen Editors' Choice -tunnustuksella sekä kunniamaininnalla Vuoden asiakas-teko -kisassa. Yritys on nostanut rahoitusta noin 3 miljoonaa euroa, ja siihen ovat sijoittaneet mm. Inventure, ja Lifeline Ventures sekä Ilkka Paananen ja Risto Siilasmaa.

www.woltapp.com

GIZLO

Gizlon sovelluksen kautta kuluttaja voi oman mobiilipäätteen kautta antaa palautetta saamastaan palvelusta esimerkiksi kahvilassa tai ravintolassa. Palaute toimitetaan suoraan palveluntarjoajalle asiasta vastaavalle henkilölle. Gizlossa uskotaan palautteeseen reagoimisen sitouttavan asiakkaita pitkällä tähtäimellä ja lisäävän suositteluita. Yrityksen visiona on luoda palautteen antamisen maailmanlaajuinen standardi. Yritys toimii tällä hetkellä Suomessa ja Isossa-Britanniassa.

www.gizlo.com



MAAILMANLUOKAN LIVE-ELÄMYKSIÄ AITIOPAIKALTA

URHEILUGAALA

Suomen Urheilugaala on kasvanut yhdeksässä vuodessa ensimmäisestä Kaapelitehtaalla järjestetystä 400 kutsuvieraan tilaisuudesta yli 2000 illallisvieraan urheilujuh-laksi. Juhlaa täydentää monituhatpäinen katsomoyleisö paikan päällä Hartwall Arenalla. Sen lisäksi tilaisuutta seuraa vielä televisioruutujen äärellä vuosi vuodelta kasvava miljoonayleisö. Suomen Urheilugaala onkin kiistatta lunastanut paikkansa Suomen ykkösmediatapahtumana.

Starsquad (ent. Infront) on ollut tapahtumassa mukana sen syntymästä lähtien. Tapahtuman järjestäjäjäsenen aina, ja tuottaja aina viime vuoteen asti. Tänä vuonna Suomen Urheilugaalan tuotti Valo (Valtakunnallinen liikunta- ja urheiluorganisaatio ry), mutta Starsquad on edelleen vahvasti mukana. Sopimus Urheilugaalan kanssa jatkuu tästäkin eteenpäin.

Gaalan pääsihteeri Valon Riia Martinoja painottaakin rehellisen ja saumattoman kumppanuuden tärkeyttä; - Kuvailisin monipuolista yhteistyötämme Starsquadin kanssa erittäin hyväksi. Koska Starsquad tarjoaa sekä gaalan hospitality -paketit, sponsoriyhteistyöt, että konkreettisen tapahtumaorganisoinninkin, on heidän panoksensa avainasemassa koko ketjussa. Tällöin myös avoimuus ja hyvä tekemisen meininki korostuvat, Martinoja sanoo.

Seuraavan Urheilugaalan työstäminen alkaa aina heti edellisen gaalan päätyttyä. Jo seuraavana päivänä lähtevät illallispöydät myyntiin. Starsquadin Hospitality Team vastaanottaa eniten varauksia juuri edellistä gaalaa seuraavina päivinä. Urheilugaalan suunnitteleminen aloitetaan palautepalaverista, ja ensimmäiset sopimusneuvottelut lähtevät käyntiin varhaisella keväällä. Siitä toiminta vain kiihtyy syksyyn ja loppuvuoteen. Organisaatiossa on monta toimijaa, ja hyvä suunnittelu on kaiken A ja O. Sekä aito innovatiivinen tekemisen meininki,

- Me jaamme Starsquadin kanssa yhdessä tahtotilan varmistaa tapahtumien kautta ihmisille elämyksiä ja tunteita. Tätä minä itsekkin haluan, ja tätä koen myös Starsquadin tiimin vilpittömästi haluavan.



Lahti 2017 Hiihdon MM-Kisat

Kisaviikkojen tärkein näyttätymispaikka löytyy Salppurin Salongista. Koe tulevat Lahden MM-kisojen huippuhetket monien tuttujen seurassa, sillä täällä ovat ihan kaikki. Viihdy Salongin notkuvien pöytien ääressä, nosta malja satavuotiaalle Suomelle ja kajauta kolminkertainen hurraahuuto hiihdon sankareille. Salongin ovet aukeavat Ravintola Voitossa ja Hiihtomuseolla.

VIP-paketit ovat tarjolla nyt, joten toimi nopeasti ja tule mukaan kisahuumaan!



Red Bull Crashed Ice

29.1 – 30.1.2016
Laajavuoren hiihtokeskus, Jyväskylä

Laajavuoren hiihtokeskuksessa järjestetään alamäkiluistelun kauden kolmas MM-osakilpailu historian pisimmällä jääradalla. Yli 600m pitkä rata yhdistää luonnollisen ympäristön eppisiin mittasuhteisiin ja kahden päivän tapahtumaan odotetaan jopa 15 000 ihmistä.

Tuo asiakkaasi, yhteistyökumppanisi tai vaikkapa työntekijäsi seuraamaan kisaa parhailta paikoilta lämmitetyille VIP-alueelle.

Lisätietoa VIP-pakeistamme
www.starsquad.fi



Starsquad Oy
Areenankuja 1 G, 00240 Helsinki, Finland
Puh. 09-424 71100, www.starsquad.fi, myynti@starsquad.fi

teksti: Jaakko Mikkola • kuvat: Tuukka Salo

Yhteistyöllä

TEOLLISEN INTERNETIN OSAAMISKESKUKSEKSI

Salolaiset eivät jääneet haikailemaan Nokian ja Microsoftin lihavia vuosia. Päätäjien ja SmartSalo-yhteisön tekemisen meininki kerää kiitosta.

Osaajat kutsuvat yrityksiä Saloon

- SmartSalo ja kaupunki ovat järjestäneet kolme tapahtumaa, joissa entiset microsoftilaiset kohtaavat kansainvälisiä ja kotimaisia yrityksiä.
- Ensimmäinen tapaaminen syyskuussa oli suunnattu puhtaasti rekrytointitilaisuudeksi Microsoftilta irtisanotuille tuotekehittäjille.
- Lokakuun toisessa ja marraskuun kolmannessa tapahtumassa Saloon saapui jo noin 100 yritystä kerralla tutustumaan paikallisiin osaajiin.
- Neljäs tapaaminen järjestetään tiistaina 9. helmikuuta. Lisätietoja tilaisuudesta ja hankkeen jatkosta osoitteissa: www.yrityssalo.fi sekä www.smartsalo.com.



Varsinaissuomalainen Salo on nähty 2010-luvulla Nokian romahduksen symbolina. Vuonna 2012 hiljenivät matkapuhelimien tuotantolinjat ja viime heinäkuussa Microsoft vei kaupungista myös maailmanlaajuisista tunnustusta keränneen tuotekehitysyksikön.

Kaupunginjohtaja **Antti Rantakokon** ja ydintiimin vakavat ilmeet ovat muuttuneet syksyn ja kuluvan talven aikana yhteiseksi päätäväisyydeksi. Kaupunki ja entisten microsoftilaisten SmartSalo-yhteisö luovivat suuntaa alueen tulevaisuudelle omiin vahvuksiinsa luottaen.

”Rakennamme Saloon kansainvälisen tason teollisen internetin osaamiskeskusta. Työnimenä on ”Connecting Things”. Uskon, että tänne vuosien varrella kehittynyt ammattitaito edelleen on kovaa valuuttaa”, Antti Rantakokko vakuuttaa.

Salon yrityspalvelukeskuksen, Yrityssalon, toimitusjohtaja **Jyrki Sjöholm** kertoo, että korkean teknologian osaamis pohja on kypsynyt kaupungissa vuosikymmenien aikana.

”Tavoitteemme on, että Saloon sekä syntyy että asettuu firmoja, jotka vievät teollisen internetin ja digitaalisuuden sovelluksia eri toimialoille. Tahdomme olla suunnannäyttäjä laajemminkin. Ajatuksemme on, että teknologiat myös jalkautetaan kaupunkiin”, Sjöholm perustelee.

PAREMMIN PALVELEVA INVESTOINTIALUE

Salolaisten ponnistukset ovat alkaneet näkyä ulospäin viime syksynä, mutta pohjatyötä on tehty jo pidempään. Kaupunki päivitti vuonna 2014 elinkeinopoliittisen ohjelmansa. Niin alueen pk-sektorin vahvistamiseen kuin uusien investointien löytämiseen on panostettu voimakkaasti.

”Olemme eläneet viime vuodet rakennemuutoksessa. Harjoitus taitaa tehdä mestarin tässäkin lajissa. Siinä vaiheessa, kun saamme kansainvälisen yrityksen kiinnostumaan, palvelumme on parasta laatuluokkaa”, hankkeen ohjelmapäällikkö **Anita Silanterä** toteaa.

Yritysten palveleminen on viety alueen rakennemuutoksen keskellä piirun verran monia muita alueita pidemmälle. Salo on tarjonnut aktiivista sijoitusneuvontaa sekä kotimaisille että kansainvälisille yrityksille jo viiden vuoden ajan.

Jyrki Sjöholm kehaisee, että investointia mieltivät yhtiöpäätäjät saavat Salossa usein vastauksen sellaisiinkin kysymyksiin, joita eivät älyä itse kysyä.



”Mietimme aina, mitä kaipaaisimme, jos olisimme perustamassa sen ja sen alan toimipisteen tai tuotantolaitoksen tälle alueelle. Osaamme myös kertoa selkeästi, minkälainen heidän toimintaansa tukeva alihankkijaverkosto alueen 5000 yrityksestä voisi löytyä”, Sjöholm kertoo.

Hyvästä vetovoimasta kertovia signaaleja Nokian tuotannon loppumisen jälkeen olivat Orionin ja Nordean kaupunkiin perustamat yksiköt.

SMARTSALO LUO KONTAKTEJA MAAILMALLE

Kaupungin ohjelmapäällikkö Anita Silanterä korostaa, että myös Microsoftilta poisjääneet tuotekehittäjät ovat avainasemassa, kun uutta osaamiskeskusta rakennetaan. Kaupunki on herätellyt irtisanottuja ajattelemaan, mille firmalle Salon mahdollisuuksista olisi erityisesti hyötyä.

Tuloksena on ollut muun muassa SmartSalo-yhteisön luoma kattava verkkosivusto, jossa tuotekehittäjät esittelevät omaa osaamistaan. Toimijat ovat myös kutsuneet yhdessä kansainvälisiä yrityksiä tutustumaan paikalliseen osaamiseen.

Korkean teknologian osaamis- pohja on kypsynyt Salossa vuosikymmenien aikana.

”On ollut ilahduttavaa huomata, kuinka nopeasti tämä porukka on lähtenyt heinäkuun ikävien uutisten jälkeen brändäämään omaa osaamistaan. Prosessissa ovat mukana niin kaupunki, Yrityssalo kuin microsoftilaiset. Toimijoiden roolit on löydetty luontevasti”, Jyrki Sjöholm iloitsee.

Suuntaviivat ovat saaneet kiitosta myös ylimmältä poliittiselta johdolta. SmartSaloon marraskuussa tutustunut valtiovarainministeri **Alexander Stubb** totesi vierailunsa yhteydessä, että Salon toimet käyvät esimerkiksi kaikille suomalaisille rakennemuutosalueille.

Syksyn aikana järjestetyissä kolmessa kohtaamisessa on vierailut yhteensä satoja yrityspäätäjiä. Ensimmäinen tapaaminen oli puhtaasti entisten microsoftilaisten rekrytointitilaisuus, mutta nyt huomio on viety uuden yritystoiminnan synnyttämiseen nimenomaan Saloon.

”Tavoitteemme on, että myös sellaiset yritykset löytäisivät luoksemme, jotka tarvitsevat enemmän kuin yhden ammattilaisen”, Anita Silanterä korostaa.

Salolaiset ovat ennenkin osanneet sopeutua muuttuviin tilanteisiin. Alueella on historiallisesti totuttu menestymään. Seudulla on pitkä yrittäjyyden ja korkean osaamisen kulttuuri.

”Täällä on ymmärretty nytkin nopeasti, että vahvuuksia korostamalla Salosta voi kuoriutua entistä vahvempi ja elinkeinorakenteeltaan monipuolisempi keskus. Jäyhän salolaisen pinnan alla kyttee varmuus siitä, että yhteistyötä tehden täällä menestytään myös jatkossa”, Antti Rantakokko korostaa. ||

<<

Kaupunginjohtaja Antti Rantakokon sekä Jyrki Sjöholmin (vas.), Anita Silanterän ja viestintäpäällikkö Teija Järvelän (oik.) ydinryhmä kutsuu yrityksiä tutustumaan Varsinais-Suomen mahdollisuuksiin.

**Perinteisiä majoitus-
palveluja tarjoavat
hotellit ja muu toimiala
on kovassa paineessa
uudenlaisten majoitus-
ratkaisujen synnyn myötä.
Myös pitkäaikaisempien
vuokra-asuntojen
kysynnässä puhaltavat
uudet tuulet.**

Asumis- ja majoituspalvelut MURROKSESSA

teksti: Kai Lintinen • kuva: Vitali Gusatinsky

Forenomin Jussi Saarinen uskoo, että tulevaisuudessa majoitusalaalla nähdään entistä enemmän itsepalvelun ja hotellitason välimuotoa.

”Suomalaiset ovat perinteisesti vaatimattomia tavoitteiden asettelussa, mutta meillä on vahva usko konseptimme onnistumiseen. Tavoitteenamme on olla Pohjois-Euroopan vahvin yritysmajoittaja vuoteen 2020 mennessä.”

Majoitusalan rakennemuutos elää vahvana uudenlaisten palveluntarjoajien vallatessa markkinoita yhä vauhdikkaammin. Toimialan perinteisempien toimijoiden on uusiuduttava säilyäkseen elinvoimaisena kilpailussa mukana. Yleisin esimerkki majoitusalan murroksesta Airbnb:n tulo markkinoille ja sen hurja kasvu. Varsinkin hotelliala on kärsinyt uudenlaisesta kilpailijasta merkittävästi.

Murroksesta huolimatta yritykset haluavat henkilökunnalleen tasokkaan majoituksen, jossa kaikki olennainen on kunnossa ja henkilön on turvallista asua – oli sitten kyse yhdestä yöstä tai pidemmästä työkomennuksesta.

”Toki kustannustehokkuudella on merkityksensä, mutta esimerkiksi isot kansainväliset yritykset eivät voi ottaa riskiä henkilökuntansa majoitusten suhteen. Suomen on tärkeää näyttäytyä houkuttelevana kohdemaana ulkomaiselle työvoimalle, jotta yritysten on mahdollista kasvattaa liiketoimintaa täällä ja tuomaan parhaita asiantuntijoitaan maahan. Tässä tärkein tehtävämme on auttaa ihmisiä liikkumaan joustavasti ja asumaan viihtyisästi, vaikka työ viekin eri puolille maailmaa. Tämä kehittää koko yhteiskuntaamme”, Forenomin operatiivinen johtaja **Jussi Saarinen** kertoo.

Markkinoiden uusi haastaja Airbnb on tehnyt tunnetuksi joustavaa huoneistovuokrausmahdollisuutta. Sen toiminta kohdistuu

pääosin vapaa-ajan matkustajiin, mutta aiempaa joustavammille ja monipuolisille vaihtoehdoille on kysyntää myös yrityspoolella.

JÄHMEÄT VUOKRA-ASUNTO MARKKINAT

Perinteisillä vuokra-asuntomarkkinoilla halutaan pitkiä sopimuksia. Asuntoja pidetään jopa mieluummin tyhjänä kuin vuokrataan, jos tiukat ehdot asukkaan suhteet eivät täyty. Markkinoilla on kuitenkin yhä kasvavampi tarve lyhyemmille ja joustavammille sopimuksille. Forenom vastaa tarpeeseen tarjoamalla sekä lyhyt- että pitkäaikaisia majoitusvaihtoehtoja.

”Samoilla asiakasorganisaatioilla voi olla tarve eri pituisiin ja hyvin eri tasoisiin majoituksiin. Meillä huoneistohotellit toimivat

hyvin lyhyempiin asumisiin, kalustetut asunnot puolestaan vähän pidempään ja erityisesti niille, jotka haluavat valmiiksi laitettun, kodinomaisen asunnon sekä mahdollisuuden elää ja sopeutua paikalliseen tyyliin. Pidemmän tarpeen ilmaantuessa etsimme asukkaan ja hänen yrityksensä toiveiden mukaisen vuokra-asunnon markkinoilta.”

”Keskimäärin huoneistohotelleissamme asutaan 10–15 vuorokautta, kun taas kalustetuissa asunnoissa sopimusten kesto on kolmisen kuukautta. Tarjoamme asiakkaille joustavaa ja heidän toivomaansa palvelutasoa, jolloin olemme täysin kilpailukykyisiä muiden majoitusvaihtoehtojen kanssa.”

Forenom pystyy tarjoamaan myös projektimajoitusta verkostojensa kautta alueille, joissa perinteistä majoituskapasiteettia ei ole saatavilla.

”Lupaamme järjestää tarjouksen tullessa majoituksen mihin tahansa kahden vuorokauden kuluessa”, Saarinen tähdentää.

PALVELULLA YHÄ PAIKKANSA MAJOITUSALALLA

Saarisen mukaan tulevaisuudessa majoitusalaalla nähdään entistä enemmän itsepalvelun ja täyden palvelun välimuotoa. Palveluita on saatavilla joustavasti, mikä takaa kustannustehokkuuden.

Hän uskoo, että automatisoinnin ja digitaalisten palvelujen lisääntyessä balanssi henkilökohtaisen palvelun kanssa johtaa miellyttävimpään asiakaskokemukseen. Forenomilla käytetään esimerkiksi sähköistä lukitusjärjestelmää, jolloin sisäänkirjautuminen ei ole sidottu aulapalveluun.

Forenomin relocation-tiimi järjestää myös ulkomailta tulevan työvoiman muut olosuhteet kuntoon, jotta he voivat heti keskittyä täysipainoisesti varsinaiseen työhönsä ja sen ympärillä normaaliin elämään.

”Yritysten halutessa hoidamme kuntoon maahan pidemmäksi aikaa tulevien ihmisten työoluvat ja muut viranomaisten vaatimat toimenpiteet. Aulahenkilöstömme tehtävänä on myös varmistaa asiakkaiden palvelukokemus esimerkiksi olemalla tietoinen paikallisista tapahtumista ja palveluista”, Saarinen taustoittaa.

Alalla kuin alalla menestyminen vaatii toimialan vakiintuneiden käytäntöjen haastamista ja asioiden tekemistä uudella tapaa kirkkaalla visiolla.

”Suomalaiset ovat perinteisesti vaatimattomia tavoitteiden asettelussa, mutta meillä on vahva usko konseptimme onnistumiseen ja arvojemme mukaisen toiminnan menestysnäkyymiin. Olen halunnut omalta osaltani tuoda taloon urheilumaailman fiilistä: yhteistyötä ja itsensä peliin laittamista yhteisen maalin saavuttamiseksi”, jääkiekkoa aiemmin ammatikseen pelannut Saarinen valottaa.

”Tulevaisuudessa uskon, että jakamistalouden hyötyjä valjastetaan entistä paremmin majoitusalaalla. Tavoitteenamme on olla Pohjois-Euroopan vahvin yritysmajoittaja vuoteen 2020 mennessä. Saavutamme tämän tarjoamalla jatkossakin asiakkaillemme juuri heidän tarpeitaan vastaavia palveluita ja tekemällä kaikkemme heille sopivien ratkaisujen löytämiseksi”, Saarinen päättää. ||

>> Suomen viidenneksi suurin talonrakentamisen konsulttiyritys

>> Työllistää yli 350 henkeä 11 kaupungissa

>> Liikevaihto 2015 n. 30 M€

Investointi koulutukseen ja pitkäjänteiseen kehittämiseen ovat parhaat eväät menestykseen.

ROHKEAA KASVUA RAKENNUSALALLA

teksti: Kai Lintinen • kuva: Robert Lindström

Aki Puska ja Harri Tinkanen muodostavat eri näkökulmista toimintaa analyysoivan johtamisduon.

Suomen talonrakennusalan konsulttiyrityksistä löytyy muutama suuri ja lukuisa määrä pieniä. Pienuuden hyödyt katoavat nopeasti kasvun myötä, kun kannettavaksi tulevat kasvavat yhteiskuntavelvoitteet, vastuut sekä asiakkaan odotusarvot. Kesikokoisuus on haasteellista – kannattavampaa on joko erikoistua tai tähdätä alan suurimpien joukkoon.

Vasta viiden vuoden ikäinen talonrakennusalan konsultointi-, suunnittelu- ja rakennuttamispalveluja tarjoava Wise Group on kasvanut nopeasti yritysostoin ja sen orgaaninen kasvukin on ollut rivakkaa. Vaikka rakennusala on ollut taantumassa jo useamman vuoden, Wise Group on onnistunut kasvamaan yleistä suhdannetta vastaan. Kaiken perustana on ollut asiakkaiden tarpeisiin vastaaminen.

”Toiminta rakennusallalla on muuttunut huomattavasti viime vuosien aikana. Sidosryhmien alati kasvavat vaatimukset suunnittelulle ja konsultoinnille asettavat merkittäviä haasteita toiminnalle vaativissa hankkeissa. Kovin pienelle yritykselle nämä haasteet voivat muodostua liian isoiksi. Ehkä juuri tästä syystä alalla on näkynyt paljon keskittymistä”, Wise Group Finland Oy:n toimitusjohtaja **Aki Puska** pohtii.

FOKUS KAUKANA TULEVAISUUDESSA

Isommaksi kasvaminen mahdollistaa yrityksen ja sen henkilöstön

kehittymisen ja kouluttautumisen, mikä on tunnetusti kallista. Ilman panostusta tulevaisuuteen on kuitenkin turha odottaa menestystä.

”Kasvu ei ole meille koskaan ollut itsetarkoitus. Sillä on haettu monipuolisempaa osaamista, kapasiteettia ja alueellista kattavuutta, mikä on taannut kyvyn toimia eri kokoisissa ja teknisesti monenlaisissa kohteissa”, varatoimitusjohtaja **Harri Tinkanen** painottaa.

”Koulutus on satsaus tulevaisuuteen, mikä tuottaa tuloksia vuosien päästä. Kehittymisen kannalta tärkeää on myös sisäinen oppiminen ja parhaiden käytäntöjen jakaminen yrityksen sisällä. Meillä sisäistä osaamista saa luvallisesti varastaa eri toimialojen tai osastojen kesken. Lisäksi luomme puitteita ja mahdollisuuksia vapaaehtoiseen ja luonnolliseen synergiaan”, hän jatkaa.

TOTUUS NÄKYVÄN VIIVAN ALTA

Henkilökunnan osaamisen ja hyvinvoinnin vaaliminen yhtiön toiminnan ohjenuorana näkyy myös viivan alla, Puska ja Tinkanen toteavat yhteen ääneen.

”Koko toimintamme ja esittämämme asiat olisivat ilman kantavaa perustusta, jos emme tekisi taloudellista tulosta. Toimivassa organisaatiossa puhutaan kolmesta T:stä: tunnelmasta, tuloksellisuudesta ja toiminnan kehittämisestä. Erittäin vaikeaa olisi kehittää toimintaa ja pitää tunnelmaa yllä heikoin tuloksin”, Puska päättää. ||



Suomen kestävä vahvuus

Talouselämä on täynnä esimerkkejä pienistä yrityksistä ja maista, jotka voivat näyttää aluksi heikoilta, mutta lopulta haastavat ja voittavat isompia ja vahvemmiksi luultuja vastustajia. Joskus liian dominoiva vahvuus voi kääntyä kestäättömäksi heikkoudeksi.

Näen, että Suomella on ainakin yksi sellainen vahvuus ja se on vakaus.

Viisi vuotta peräkkäin, Suomi komeilee taas Fund for Peacen vuosittaisen listauksen ykkösenä. Suomen suoritus vakaudessa on oman luokkaansa maailmassa. Maa on ainoa maa listassa, joka luokitellaan ”erittäin vakaaksi”.

Vakaudella on suuri merkitys kun yhtiöt tekevät sijoituspäätöksiä. Googlen sijoitus Haminaan, GE Healthcaren T&K satsaus Helsingin Vallilaan ja sekä Konecranes-Terex, että Nokia-Alcatel yrityskaupat ovat merkkejä siitä, että Suomea pidetään sangen varmana sijoituskohteena.

Vakauden käänköpuoli on se, että Suomen yrityslainsäädäntö ei näytä kaikilta osin pysyvän muuttuvan maailman mukana. Monien maailman arvokkaimpien listaamattomien yhtiöiden liiketoiminta katsotaan Suomessa jopa laittomaksi viranomaisen taholta. Näitä ovat nuoret, disruptiiviset yhtiöt, kuten Uber, Kickstarter ja DropBox.

Myös Nokian puhelimet ja GSM standardi olivat aikanaan disruptiivisia innovaatioita. Jos nyky-Suomella ei ole tarpeeksi ketteryyttä sallia vapaammin uusia liiketoimintamalleja, se rajoittaa yrittäjyyttä ja sitä kautta kasvua.

Liika ”vakaus” voi olla kuin liimaa, joka hidastaa talouselämän välttämättömiä uudistuksia, kuten olemme nähneet SOTen ja yhteiskuntasopimuksen viivästyneissä rakenneuudistuksissa. Aikojen muuttuessa tapojen ja lainsäädännön on myös muututtava kestävämmiksi tuottavalle kansainväliselle liiketoiminnalle.

André Noël Chaker,
Lakimies, Kirjailija

KAATOPAIKASTA EKOTEOLLISUUSKESKUKSEKSI

HSY:n Ekomo-hankkeessa Espoossa sijaitseva Ämmässuon entinen kaatopaikka-alue on uudistunut resurssitehokkaaksi ekoteollisuuskeskukseksi.

teksti: Kai Lintinen • kuva: Tero Pajukallio

Useita hankkeita on jo käynnissä ja HSY tarjoaa puitteita myös monille uusille kumppaneille, joiden tavoitteena on luoda uutta liiketoimintaa kiertotalouden mahdollisuuksia hyödyntämällä.

”Pyrimme strategiamme mukaisesti materiaaliavirtojen ja energiavirtojen monipuolisempaan hyödyntämiseen kumppanuuksien avulla”, HSY:n toimitusjohtaja **Raimo Inkinen** kertoo, ”raaka-ainneiden korkeampi jalostusarvo auttaa koko yhteiskuntaa ympäristö- ja ilmastotavoitteiden saavuttamisessa. Tällä kaikella on myös työllistävä vaikutus.”

OVI AUKI INNOVAATIOILLE

HSY:llä on sopimus esimerkiksi NCC Roads Oy:n kanssa Green Asphalt –konseptista, jossa hyödynnetään HSY:n kierrätysasfalttivirtaa sekä selvitetään muita materiaali- ja energianhyödyntämismahdollisuuksia. Lopputuotteen hiilijalanjälki on perinteistä pienempi ilman laatueroa.

Mielenkiintoisia kokeiluja on tulossa myös esimerkiksi biomassojen osalta.

”Tämä on yksi esimerkki energia- ja materiaaliavirtojen uudenlaisesta hyödyntämisestä. Mielenkiintoisia kokeiluja on tulossa myös esimerkiksi biomassojen osalta”, Inkinen valottaa.

HSY tekee yhteistyötä jo monen tutkimus- ja oppilaitoksen kanssa, ja uusia projekteja otetaan mielellään vastaan. Esimerkiksi cleantech-innovaatioille alue tarjoaa hyvät koeolosuhteet.

”Haluamme uskottavia, luotettavia ja vastuullisia kumppaneita, joiden innovaatiolla on ympäristöllistä lisäarvoa. Alueelle on tehty kaavoitus ja haettu ympäristöluvut, jotta toiminnan aloittamisen kynnyks on pieni”, Inkinen päättää. ||





Ensimmäinen urakkakokonaisuus, laitospaikalle vievä Hanhikiventie, valmistui lokakuussa 2015.

YDINVOIMALA rakennetaan ympäristö huomioden

teksti: Suvi Huttunen & Anna Tainio • kuva: Susanna Kekkonen

Fennovoiman ydinvoimala rakennetaan luonnoltaan monimuotoiselle Hanhikiven niemelle Perämeren rannalle. Ympäristövaikutukset huomioidaan kaikissa rakentamisen vaiheissa.

Hanhikiven niemellä sijaitsee laajoja suojeltuja merenrantaniittyjä, umpeen kasvavia matalia lahtia sekä merestä kuroutuneita vesialtaita eli kluuveja. Niemi on useiden lintulajien muuttoreitin varrella. Alueella esiintyy myös muutamia suojeltuja kasveja sekä viitasammakon kutualueita. Noin kahden kilometrin päässä laitosalueelta sijaitsee Natura 2000 -alue.

Nämä kaikki on huomioitu maankäytön ja rakentamisen suunnittelussa. Luonnonsuojelullisesti tärkeät alueet on rajattu pois rakentamiselta. Suojeltujen lajien siirroille laitosalueelta uuteen elinympäristöön on saatu viranomaisilta tarvittavat luvat.

”Suojeltuja lajeja ei onneksi juurikaan ole itse laitosalueella, vaan enemmän sen ympäristössä”, Fennovoiman ympäristöjohtaja **Kristiina Honkanen** sanoo.

”On selvää, että ydinvoimalaitoksen rakentamisella on ympäristövaikutuksia. Hanhikiven niemi muuttuu luonnontilaisesta teollisuusalueeksi. Myös alueen virkistyskäyttö muuttuu ja kalastuspaikkoja häviää. Kaikissa rakentamisen vaiheissa varmistetaan kuitenkin, että vaikutukset ympäristöön ovat mahdollisimman vähäiset”, Honkanen tiivistää.

RAKENTAMISEN YMPÄRISTÖVAIKUTUKSIA SEURATAAN JA MITATAAN

Rakentamistyöt alueella alkoivat vuoden 2014 syksyllä ja seuraavien kahden vuoden aikana rakennetaan infrastruktuuria sekä tukirakennuksia. Varsinaisen ydinvoimalan rakentaminen alkaa rakentamisluvan saamisen jälkeen arviolta vuonna 2018.

Suurimmat rakentamisen aikaiset ympäristövaikutukset ovat pöly, melu sekä liikenne. Alueelle on perustettu oma mittausverkosto melulle ja pölylle. Vaikutukset ovat kuitenkin paikallisia eikä niemellä ole pysyvää asutusta. Vesirakentaminen aiheuttaa veden samentumista ja melua, mikä vaikuttaa kalojen kutualueisiin sekä kalastukseen. Rakentamisen vaikutuksia valvotaan jatkuvatoimisilla mittauksilla, joilla varmistetaan, ettei samentuminen leviä noin kahden kilometrin etäisyydellä sijaitsevalle Natura-alueelle.

”Kaikissa rakentamisen vaiheissa varmistetaan, että vaikutukset ympäristöön ovat mahdollisimman vähäiset.”

YMPÄRISTÖ HUOMIOIDAAN TUTKIMUSTEN JA KOULUTUKSEN AVULLA

Fennovoiman tavoitteena on, että ydinvoimalan rakentaminen häiritseisi mahdollisimman vähän laitosalueen ulkopuolelle jäävää luontoa. Hanhikiven niemen ja sitä ympäröivän meren ympäristö- ja luonto-olosuhteita on tutkittu ydinvoimalaitoshankkeen alusta alkaen ja useat niistä jatkuvat säännöllisinä seurantoina. Tutkimusraportteja on kertynyt vuodesta 2007 lähtien jo yli 50. Tutkimuksissa on selvitetty muun muassa vaikutuksia vesikasvillisuuteen, kaloihin, kalastukseen ja meriveden laatuun, sekä eläimiin ja kasvillisuuteen. Tutkimusten tuloksia hyödynnetään

mm. laitoksen prosessien ja rakenteiden suunnittelussa sekä tarvittavissa lupaprosesseissa.

Rakentamisen aikana varmistetaan, että suojelualueilla ei kuljeta ja kaikki alueella työskentelevät koulutetaan ympäristöasioissa.

”Aina kun laitosalueella aloitetaan työ tai toiminta, jolla voi olla ympäristövaikutuksia, työntekijöille kerrotaan, miten oma työ on hoidettava, jotta vaikutukset minimoidaan”, Honkanen painottaa.

Rakentamisen aikana alueella työskentelee Fennovoiman ympäristökoordinaattori, joka varmistaa, että ympäristöasiat huomioidaan kaikissa rakentamisen vaiheissa. Myös laitoksen toimittajalla ja pääurakoitsijalla on omat ympäristöasioista vastaavat henkilöt. ||



Seitsemän vuotta Fennovoiman ympäristöjohtajana toiminut Kristiina Honkanen jäi eläkkeelle joulukuussa 2015.



Tieto on valtaa – vastuullisuudessakin: Vastuullisuus uutisia on 8 kuukaudessa lukenut yli 120 000 henkilöä – joulukuussa lukijoita oli yli 30 000.

Vastuullisuus uutiset.fi

Kuinka tämän päivän tietotulvassa erottaa oikean vastuullisen liiketoiminnan uutisen?

Kun seuraa vastuullisuusasioiden uutisointia globaalisti, niin huomaa, että britit, australialaiset, pohjoisamerikkalaiset ja ruotsalaiset osaavat kertoa vastuullisuusasioista – sekä hyvistä että ei niin hyvistä esimerkeistä – asiantuntevasti oikeilla termeillä.

Toinen ja vielä tärkeämpi seikka on, että edellä mainituilta alueilta tulevat globaalit hiljaiset signaalit eli suunnannäyttäjät vastuullisuusasioissa. Innovatiiviset yritykset ja organisaatiot seuraavat huolellisesti tämän päivän hiljaisia signaaleja vastuullisuudessa, sillä huomenna ne ovat valtavirtaa.



VaU eli Vastuullisuus uutiset.fi on toukokuussa 2015 julkaistu portaali, joka kokoaa yhteen vastuulliset yritykset ja toimijat. Portaalissa julkaistaan joka päivä paikallisia ja globaaleja vastuullisuus uutisia. Jokainen asiasta kiinnostunut henkilö voi tilata itselleen päivittäisen maksuttoman uutiskirjeen. Lisäksi Vastuullisuus uutiset.fi päivittää viimeisimmät uutiset myös sosiaaliseen mediaan.

Vastuullisuus uutiset.fi –portaalien tuottajia ovat Crnet Oy, Expec Oy, Metael Oy sekä CRnet Verkosto yhdessä yhteistyökumppaneiden HSY, Suomen Ekonomit ry, Lahden kaupunki, Nokian renkaat Oyj, Paulig Oy, Pilgrim Oy, Tekniikan akateemiset TEK ry, Tulikivi Oyj ja WWF kanssa.

Yhteystiedot: tuula.pohjola@vastuullisuus uutiset.fi, GSM: 050 511 3703, www.vastuullisuus uutiset.fi

Sairaudenhoitoa vai INVESTOINTI LIIKETOIMINTAAN?



Toimitusjohtaja Antti Aho ja työterveyslääkäri Hanna Rahtu-Vainionpää haastavat yritykset pohtimaan työterveyshuollon taloudellista vastinetta.

Työterveyspalveluita pidetään monesti vain pakollisena meno-eränä, mutta parhaimmillaan yritys saa panostuksensa takaisin korkoineen.

Työterveyshuollon ei pitäisi olla vain sairaudenhoitoa vaan työkykyä ja -hyvinvointia ylläpitävää toimintaa. Lisäarvoa syntyy kahdella tavalla: työkyvyttömyyskustannusten pienentymisenä ja hyvinvoivien työntekijöiden tuottavuuden kasvuna.

”Työterveyshuollossa tärkeintä on vaikuttavuus. Asiakkaan pitää nähdä sen tuottavan konkreettisia tuloksia. Haastankin kaikki yritykset pohtimaan sitä, saavatko he työterveyshuoltoon käyttämilleen rahoilleen vastinetta. Me seuraamme työmme vaikuttavuutta ja kustannuksia avoimesti yhteistyössä asiakasyritystemme kanssa”, Lääkärikeskus Aava Kampin vastaava työterveyslääkäri **Hanna Rahtu-Vainionpää** kertoo.

Aavassa jokainen työterveyshuollon asiantuntija osallistuu Aava Akatemiaan. Koulutuksessa perehdytään esimerkiksi läpinäkyvyyden ja vaikuttavuuden tuottamiseen työssä.

”Jokaisen ratkaisun pitää olla perusteltu ja tuottaa asiakkaalle hyötyä. Räättälöimme työterveyspalveluja asiakkaiden tarpeisiin heidän haluamallaan tavalla, mutta uskallamme myös tuoda oman näkemyksemme rohkeasti esiin”, Rahtu-Vainionpää lisää.

PERHEYRITYS TOIMII PITKÄJÄNTEISESTI

Aava-lääkärikeskukset ovat osa Aava Terveyspalvelut Oy:tä, jonka omistaa suomalainen perheyritys Aho Group. Yhtiön koko toiminnan ohjenuorana on ihmisläheinen arvomaailma.

”Jokainen asiakkaamme on yhtä tärkeä ja tavoitteenamme on luoda pitkäjänteisiä asiakassuhteita, mikä osaltaan lisää työmme vaikuttavuutta. Emme ole kvartaaliajattelun vietävänä”, Aava Terveyspalvelut Oy:n toimitusjohtaja, omistajasukuun kuuluva **Antti Aho** taustoittaa.

”Elämme keskellä suurta terveydenhuollon murrosta ja käynnissä oleva digitalisaatio on muuttanut työtapoja. Meillä terveydenhuollon ammattilaiset käyttävät resurssinsa yhä tehokkaammin olennaiseen ja heillä on mahdollisuus ottaa aktiivisesti osaa työnsä kehittämiseen. Tästä hyötyvät kaikki osapuolet.” ||

Haasta työterveyshuollon toimittajasi:

1.

Vaikuttavuus.

Tiedätkö mistä laskusi koostuu?

2.

Avoimuus ja läpinäkyvyys.

Tiedätkö mistä maksamasi lasku koostuu ja mihin investoit?

3.

Yhteistyö.

Milloin viimeksi arvioitte toiminnan tuloksia yhdessä?

Toimitusjohtaja Sari Virtasen mukaan Porin satamassa on viime vuosina panostettu erityisesti turvallisuuteen. Henkilökunta on koulutettua ja turvavälineiden käyttöön on kiinnitetty erityistä huomiota.

teksti: Ella Koota • kuva: Eija Mettovaara

Porista kulkee suurikin lasti

Porin satamalla on tilaa kasvaa ja mahdollisuus tarjota myös uusia varastointialueita. Pohjanlahden syvin satama voisi palvella koko Pohjolan jakelusatamana.

Porin satamalla on toimitusjohtaja **Sari Virtasen** mukaan poikkeuksellisen hyvät kasvun mahdollisuudet. Erityisesti tilaa satamassa riittää.

”Meillä on muihin satamiin verrattuna paljon tilaa. Porissa satama sijaitsee keskustan ulkopuolella, ja ympärillä on 200 hehtaaria vapaita teollisuustontteja. Pystymme sekä rakentamaan uutta että käsittelemään tai varastoimaan suuria yksiköitä; ovat ne sitten painoltaan satoja tonneja tai mitoitetaan ylisuuria”, Virtanen konkretisoi.

Mäntyluodon bulk satamasta ja Tahkoluodon syvä- ja kemikaalisatamista koostuva Porin Satama Oy on yksi Suomen suurimmista kaupallisista satamista. Pääasiassa se käsittelee kuivaa ja nestemäistä bulkkia, kontteja, raskaita projektilasteja sekä sahatavaraa. Vuodesta 2015 satama on ollut kaupungin omistama osakeyhtiö.

Toiseksi vahvuudeksi Virtanen nostaa saavutettavuuden: yli 15 metriä syvä väylä sekä hyvät ja ruuhkattomat rautatie- ja maantieyhteydet suoraan satamasta.

”Suurin osa maan teollisuusyrityksistä on tavoitettavissa kuudessa tunnissa”, Virtanen toteaa.

TAVOITTEENA OLLA JOHTAVA ENERGIASATAMA

Virtanen näkee erityisesti energiantuotannon ja kierrätyksen satamalle tärkeinä. Tuore strategia onkin rakennettu vihreämman energian varaan. Virtanen näkee alueen hyvänä myös tuulivoimatuotannolle. ”Meillä on tilaa, jossa varastoida valtavia lapoja ja tornikomponentteja. Myös tuulimyllyjen valmistus sopisi sataman viereiseen M20-teollisuuspuistoon.”

”Tavoitteemme on olla Suomen johtava energiasatama. Tuonnista neljännes on ollut kivihiiltä, nyt suuntaamme bioenergiaraaka-aineisiin, esim pellettiin ja hakkeeseen.”

Syksyyn mennessä Tahkoluotoon, sataman kylkeen, valmistuu Gasumin tytäryhtiö Skangas Oy:n nesteytetyn maakaasun terminaali.

TURVALLISUUS JA YMPÄRISTÖ ETUSIJALLA

Satama on panostanut infrastruktuuriin, ja ympäristö ja työturvallisuus ovat toiminnan kehittämisen keskiössä. Uusin, tuleva muutos on laajempi sammutusvesien valuma-allas Tahkoluodon öljy- ja kemikaalisatamaan.

”Ennaltaehkäisyssä teemme tiivistä yhteistyötä asiakkaiden kanssa. Siinä kaikkien toimijoiden rooli on tärkeä”, Virtanen muistuttaa.

Virtanen näkee Porin satamalla edellytykset kasvaa jopa Pohjanlahden kääntöpöydäksi.

”Syväsatamaamme voi laivata suuren volyymin kerralla. Raaka-aineen tai komponentit voi varastoida täällä ja jaella pienemmissä erissä tuotantolaitoksiin Ruotsissa tai muualla Suomessa”, hän visioi. ||

SUOMI NOUSEE työllä, yrittämisellä ja investoinneilla

Suomen talouden synkkä tila peittää alleen Euroopan talouden kirkastuvan kuvan. Viimeksi näin hyvä kasvuasento oli Euroopassa vuonna 2007. Kasvuvauhti ei ole kuitenkaan tarttunut Suomeen. Sen sijaan valtion velka ylittää pian 100 miljardin euron rajan.

Näin emme voi jatkaa. Kun yhteiskunnan rakenteiden uudistaminen unohtui pitkäksi aikaa, nyt on vietävä läpi suuria rakenteellisia uudistuksia pitääksemme julkisen talouden tilassa jossa teemme päätökset itse. Se on edellytys hyvinvointiyhteiskuntamme ylläpidolle.

Päätavoite on työllisyyden parantaminen. Se vaatii suomalaisen työn ja tuotannon kilpailukyyn korjaamista, kasvun ja investointien saamista liikkeelle sekä julkisen sektorin velkaantumisen pysäyttämistä.

Kilpailukyyn osalta on parempi tehdä päätöksiä yrityksen todellisen tilanteen perusteella kuin makrotalouden yleisten ennusteiden varassa. Siksi paikallisen sopimisen edistäminen on keskeinen osa ponnisteluja suomalaisen työn ja tuotannon kilpailukyyn nopeaksi korjaamiseksi. Kaupan aukioloaikojen vapauttaminen on askel yrittäjyyttä rajoittavien turhien normien purkuun.

Tuotannollisten investointien ja innovaatorahoituksen lisäämiseksi hallitus on koonnut 600 miljoonan euron kasvurahoituspaketin. Sillä edistetään alkuvaiheen ja kasvuyritysten rahoitusta. Sillä kehitetään vientitoimintaa, korkeakoulujen ja yritysten yhteistyötä ja etenkin cleantech- ja biosektorien demohankkeiden rahoitusta. Investointien rahoituksessa hyödynnetään Euroopan Unionin rahoitusinstrumentteja. Lisäksi hallitus on esittänyt eduskunnalle Finnveran vienninrahoituksen valtuuksien lähes kaksinkertaistamista 7 miljardista 13 miljardiin euroon.

Työtä tehdään siis täysillä investointien laajamittaiseksi käynnistämiseksi ja kestäväen kasvun aikaansaamiseksi. Suomi nousee vain yrittämällä ja työtä tekemällä.

Olli Rehn,
Elinkeinoministeri



Muru
RAVINTOLA
www.murudining.fi
Fredrikinkatu 41, 00120 Helsinki
varaukset@murudining.fi | tel 010-2928 999

Pastis
www.pastis.fi
Pieni Roobertinkatu 2, 00130 Helsinki
varaukset@pastis.fi | tel 010-2928 990

teksti: Marjaana Lehtinen • kuva: Rami Marjamäki

MITTAUSTIETO jalostuu ohjeiksi

**Henkilöresurssien
pienentyessä tarvitaan
mittausten lisäksi tietoa,
joka kertoo, mitä on
tehtävä seuraavaksi.**

Muutama kesä sitten Labkotec Oy:n toimitusjohtaja **Ari Tolonen** sai kokea yrityksensä tuotteiden toimivuuden yrittäessään tankata moottorivenettä. Kaunis ilma houkutti muitakin vesille, ja suuren kysynnän vuoksi huoltoasemalta loppui bensiini. Aseman päivystysnumerosta ilmoitettiin jakeluauton olevan jo lähellä. Säiliön mittalaitte oli tehnyt hälytyksen kuljettajan kännykkään LabkoNet®-kaukovalvontajärjestelmän kautta.

”Aloimme hyödyntää pilvipalveluita vuonna 1995, kun termiä ei ollut edes keksitty. Mittalaitteista piti saada reaaliaikaista tietoa eteenpäin, ja keksimme hyödyntää internetiä. Nyt kaikki meiltä lähtevät laitteet voidaan kytkeä IoT-palvelualustaamme ja kehitämme laitteita, jotka jalostavat tietoa ja keskustelevat keskenään”, Tolonen kertoo.

Yksinkertaisimmillaan tiedon jalostus tapahtuu laitteessa. Esimerkiksi säiliön pinnanmittauslaite laskee ennusteen ja kertoo, koska säiliö kyseisellä kulutustahdilla tyhjenee, jotta täydennys voidaan ajoittaa oikein.

”Aloimme hyödyntää pilvipalveluita vuonna 1995, kun termiä ei ollut edes keksitty.”

YMPÄRISTÖN JA IHMISTEN TURVAKSI

Labkotec on keskittynyt laitteisiin ja ratkaisuihin, jotka turvaavat ihmisiä ja ympäristöä. Niitä ovat mittaushälytysten kaukovalvonnan lisäksi muun muassa räjähdysvaarallisten tilojen laitteet, pinnankorkeus- ja virtausmittausjärjestelmät, vesihuollon automaatiojärjestelmät sekä tunnistintekniikka ja aluevalvonta.

”Tuotteista yli puolet menee vientiin. Olemme tuulivoimaloissa ja lentokentillä käytettävien jääntunnistimien johtava toimittaja maailmassa sekä polttoaineasemien ja ravintoloiden öljyn- ja rasvanerotuskaivoissa käytettävien hälyttimien markkinajohtaja Euroopassa.”

Tällä hetkellä yrityksen isoin projekti on pääkaupunkiseudun vesihuollon automaatiojärjestelmän uusinta. Jatkossa vesi Pääkaupunkiseudulle kulkee Labkotecin tekemien järjestelmien avulla yli miljoonalle ihmiselle.

MITTAAMISEN JA TIEDON TARVE KASVAA

Tolonen näkee etenkin ympäristöturvallisuuteen liittyvän mittaamisen kasvualana, sillä lainsäädäntö tiukkenee koko ajan. Mittapisteitä on lisättävä, jotta pystytään turvaamaan henkilöitä ja ympäristöä. Mittaustarve kasvaa myös, koska työntekijäresurssi on vähemmän.

”Enää ei ole kavereita mittatitkun kanssa tarkistamassa kaivoa tai kopsuttelemassa jäätä jostain mastosta. Siksi on tärkeää jalostaa tietoa eli kertoa loppukäyttäjälle, mitä seuraavaksi pitää tehdä. Tietoa on valtavasti, ja tiedon merkitys kasvaa entisestään. Haaste on saada jalostettua tietoa niin, että siitä on oikeasti jotain hyötyä”, hän lisää. ||

”Jäätunnistimemme on markkinoiden ainoa turvallisuusluokiteltu laitteisto, ja seuraava tunnistin-sukupolvi on jo kehätestivaiheessa”, kertoo Labkotec Oy:n toimitusjohtaja Ari Tolonen.



Raaputettaessa pintaa syvemmältä havaitaan, että rakennusmarkkinan tila Suomessa ei ole lainkaan hullummissa kantimissa. Hiltillä panostetaan tuottavuutta lisääviin innovaatioihin sekä digitalisaation laajamittaiseen hyödyntämiseen.

HILTILLÄ INVESTOIDAAN vahvasti tulevaisuuteen

teksti: Päivi Remes • kuvat: Vitali Gusatinsky



Vahvasti kasvava Hilti-konserni valmistaa ja markkinoi maailman johtavia, korkealaatuisia laitteita ja tarvikkeita rakennusalan ammattilaisille. Kuvassa Suomen Hiltin toimitusjohtaja Matias Järnefelt.

”**P**elkkä kokonaisrakentamisen lukuihin tuijottaminen antaa yksipuolisen kuvan rakennusmarkkinasta, joka itse asiassa kääntyi uudelleen kasvuun viime vuonna. Merkittävänä trendinä vaikuttava kaupungistuminen on johtanut yhä vaativampien rakennushankkeiden käynnistymiseen”, kertoo Hilti Suomen toimitusjohtaja **Matias Järnefelt**.

Nyt rakennetaan moderneja aluekokonaisuuksia. ”Pääkaupunkiseudun Kalasataman ja Keski-Pasilan ratapiha- ja tornitaloprojektien lisäksi suurhankkeita löytyy mm. Tampereen, Turun sekä Jyväskylän seuduilta”, Järnefelt listaa ja jatkaa: ”Helsinki-Vantaalle rakennetaan uuden terminaalirakennuksen lisäksi porttitilaa leveärunkokoneille, vireillä on voimalaitos- ja konesalihankkeita, samoin merkittäviä sairaalahankkeita Lappia myöten.”

TUOTTAVAMPAA, TURVALLISEMPAA,
JÄRKEVÄMPÄÄ RAKENTAMISTA

Järnefelt peräänkuuluttaa koko alalle tuottavuuskehityksen ryhtiä.

”Rakennusyrityksissä kannattaa esimerkiksi laskea, paljonko päivittäin kulutetaan aikaa rakennustarvikkeiden hankintaan, huoltoon, varastointiin sekä niiden toimittamiseen työmaille. Tässä kohtaa me pystymme tuottamaan merkittävää lisäarvoa sähköisten hankintakanavien ja täsmätoimitusten avulla – ja tämä on vain yksi osa palveluitamme”.

Hiltin avaintehtävä on palveluitensa, ohjelmistojensa ja tuotteidensa avulla järkevöittää ja tehostaa rakentamisen toimintoja suunnittelusta toteutukseen ja dokumentointiin.

”Keskikokoisessa rakennusyrityksissä saatetaan vuositasolla käyttää 50 000 euron tarvike- ja työkaluhankintoihin 350 000 euroa työtuntikustannuksina jos asiat hoidetaan perinteisesti kaupasta tipoittain noutamalla.”

”Hienon BIM-mallinnuksen kokonaishyödyt jäävät vajaaksi, jos työmaalla toimitaan edelleen paperipiirustusten kanssa.”

HENGITETÄÄN INNOVAATIOITA

Järnefeltin mukaan rakennusalan yrityksissä toimintatapoja kannattaa tarkastella yksittäisten osien erikseen optimoimisen sijaan kokonaisuuteen keskittyen. Hän antaa muutaman esimerkin:

”Hienon BIM-mallinnuksen kokonaishyödyt jäävät vajaaksi, jos työmaalla toimitaan edelleen paperipiirustusten kanssa. Toisena esimerkkinä paloturvallisuuden edellyttämät palokatkotiedot pystytään dokumentoimaan helposti paikan päällä älypuhelinsovelluksella ja siirtämään pilvipalveluun.”

Tänä päivänä Hilti on yksi maailman johtavista yrityksistä alallaan, toimien yli 120 maassa, tuottaen yli 50 innovaatiota vuosittain.

”Meillä panostetaan voimakkaasti sekä tuotekehitykseen että uusien palveluiden kehittämiseen. Asiakkaidemme tuottavuuden lisäksi autamme heitä parantamaan myös työturvallisuutta”, Järnefelt kertoo.

”Haluamme olla etulinjassa vaikuttamassa rakennusalan muutokseen.”

PEOPLE COME FIRST - THE HILTI WAY

Yhden hengen autotaliyrityksenä vuonna 1941 Liechtensteinissa aloittaneen perheyrius-konsernin liiketoimintamallin ytimessä on edelleen ”people come first”-filosofia.

”Olemme maailmanlaajuisesti työnantaja-rankkauksissa kärkisijoilla. Suomeen palkkaamme jatkuvasti lisää uusia työntekijöitä ja panostamme heidän pitkäjänteiseen kehittymiseensä. Uskomme, että innostuneet ja osaavat työntekijät pystyvät luomaan parasta lisäarvoa asiakkaillemme ja vahvistamaan kumppanuuttamme heidän kanssaan”, Järnefelt pohtii.

Hän tuntee hyvin myös omat vahvuutensa: ”Intohimo työtäni kohtaan, tuloshakuisuus, oppimiskyky ja kaikkein tärkeimpänä kyky toimia yhteistyössä erilaisten ihmisten kanssa.”

TULEVAISUUDEN RAKENNUSTYÖMAATA RAKENTAMASSA

Tulevaisuudessa Internet of Things, edistyneet esivalmistusratkaisut, 3D-tulostus ja jopa rakennustyömaan robotiikka tulevat vaikuttamaan entistä merkittävämmiin rakennusalan käytäntöihin.

”Rakennusalan vanhakantainen mielikuva on muuttumassa ja me haluamme olla etulinjassa vaikuttamassa tässä muutoksessa. Investoimme vahvasti kasvuun, innovaatioihin, uutuustuotteisiin ja ihmisiin”, Järnefelt summaa. ||

teksti: Päivi Remes ● kuvat: Vitali Gusatinsky

YRITYSYHTEISÖT KIRJOITTAVAT

Rauman menestystarinaa

Raumalla ei nyt nypläillä pitsejä vaan on laitettu vauhdilla iso ratas pyörimään. Rakennemuutos väännetään kestäväksi kasvuksi.

Saumaton yhteistyö ja yritysmönteinen ilmapiiri eivät ole 40 000 asukkaan Raumalla sanahelinää. Raumalla tehdään tosissaan tiivistä yhteistyötä kuntapäätäjien, yritysten, valtion sekä koulutussektorin kanssa. ”Kaupunginhallituksessa on tehty yksimielisesti ja nopeasti, ilman soraääniä, päätöksiä mittavista investoinneista, mm. vuoden 2014 maaliskuussa 18 miljoonan euron Rauman telakan ostosta ja sen muokkaamisesta teollisuuspuistoksi”, kertoo kaupunginjohtaja **Kari Koski**.

RAUMAN HENKI KONKRETISOITUNEENA

Erikokoisille yrityksille Seaside Industry Parkiin ja Lakariin etabloituminen on tehty mahdollisimman myönteiseksi. ”Lupa-prosessit on muokattu tehokkaiksi eikä yksittäisten yritysten tarvitse hakea erillistä ympäristölupaa. Rahoituksen järjestämisessä auttaa Raumalle perustettu noin 12 miljoonan euron pääomasijoitusrahasto. Kaikkia toimintatapoja on räätälöity yritysmönteisiksi ja erilaiset uudet toteutukset pannaan nopeasti alulle. Alueelle tarkoin valitut yritykset tekevät yhteistyötä ja saavat kilpailuetua yhteisestä toimintaympäristöstään. Näin toimimalla alueelle saadaan menestyviä, investointihaluisia yrityksiä, minkä seurauksena kykenemme sekä säilyttämään nykyisiä että luomaan uusia työpaikkoja”, toteaa kaupunginjohtaja Kari Koski.

Suunnitteilla on Suomen suurin, 20 hehtaarin, aurinkovoimala.

SEASIDE INDUSTRY PARK TOIMII TÄYSILLÄ

Vanhan telakan alueella toimiva Seaside Industry Park toimii täysillä ja tuotantotilojen käyttöaste on lähes 100 prosenttia. Alueen yhtenä veturina toimii Rolls Royce Oy, joka teki viime syyskuussa merkittävän lisäinvestoinnin sopimalla alueen suurimman



Kuunneltaessa Rauman kaupunginjohtajan Kari Kosken selontekoa Rauman rakennemuutoksen toimintamallista, nousee mieleen ajatus: eikö tästä voisi ottaa oppia muualle Suomeen – ja maailmalle?

rakennuksen, materiaalikeskuksen, pitkäaikaisesta vuokraamisesta tuotanto- ja varastotilaksi. ”Rolls Royce työllistää alueella tällä hetkellä 600 ihmistä. Alueen muut toimijat työllistivät suoraan 400 uutta työntekijää ja alihankinnan kautta luku on moninkertainen”, Koski muistuttaa. Hänellä on Uudenkaupungin ajoilta paljon kokemusta rakennemuutoksen aikaisesta toiminnasta.

LAKARIN UUDESTA YRITYSALUEESTA RESURSSI-TEHOKKUUDEN MALLIALUE

Lakarin noin 120 hehtaarin logistiikka- ja yritysalueesta suunnitellaan dynaamista aluetta suurtenkin yritysten tarpeisiin. ”Alue rakentuu liikenteellisesti hyvään paikkaan valtateiden 8 ja 12 väliin ja kytketään uudella asemalla valtakunnan rautatieverkkoon. Olemme rakennuttaneet alueelle kunnallistekniikan 10 miljoonalla. Lakarissa toimii jo nyt logistiikka-alan yritys Logistikas Oy. Merkittäväksi veturiyritykseksi tulee HKScan Finland Oy. Lakarista tehdään resurssitehokkuuden esimerkkialue ”toisen jäte on toisen raaka-aine”-periaatteella, ja alueelle suunnitellaan Suomen suurinta, 20 hehtaarin, aurinkovoimalaa”, Koski kertoo.

Raumalle myös uutta kauppakeskusta ajava Kari Koski vannoo suoran toiminnan nimeen. ”Messuilla seisoskelemalla eivät asiat etene vaan on kyettävä tekemään nopeasti konkreettisia ratkaisuja.” ||

Janssenilla kehitetään uusilla, avoimilla yhteistyötavoilla innovatiivisia lääkkeitä, lääkelaitteita ja hoitomuotoja potilaiden ja heidän läheistensä elämänlaadun palauttamiseksi ja parantamiseksi.

Janssenin External Innovation Liaison –pestin haltijalla **Anna Granilla** on unelmatyö: Hän toimii Johnson & Johnson Innovationilla etsimässä uusia ”Pelle Pelottomia”, joiden huikat, tieteiskirjallisuudelta kuulostavat innovaatioraakileet voivat tulevaisuudessa olla lääketieteen Nobel-palkinnon perusteena.

”Etsin pohjoismaisia innovaatioita. Tapaan mm. tutkijoita, yliopistojen edustajia ja bioteknologia-alan kasvuyrittäjiä, joiden keskuudesta on tarkoitus löytää uusia yhteistyökumppaneita edistämään tulevaisuuden terveydenhoitoa”, Gran kuvailee.

Hän työskentelee osan aikaa yhteistyökumppanin Karoliinisen instituutin tiedepuiston tiloissa työskellen instituutin kanssa edistäen innovaatioiden kaupallistamista”. Muu aika kuluu Pohjoismaita kiertäen, uusia innovaatioita metsästäessä. ”Toimimme Johnson & Johnson Innovationilla perinteisestä tavasta poiketen katalysaattoreina erityisesti uuden innovaation kehityksen ns. ”kuolemanlaakso”-vaiheessa.”

”Ymmärrämme, että oman talomme ulkopuolella on valtavasti ideoita, osaamista, kokemusta ja yhteistyöhalua”

teksti: Päivi Remes ● kuvat: Vitali Gusatinsky

Science fictionista UUDEKSI HOITOMUODOKSI

SUUNNANNÄYTTÄJÄ ON VISIONÄÄRI, JOKA EI VÄHÄTTELE SCIENCE FICTIONIA

Janssenin emoyhtiön Johnson & Johnsonin innovaatiokeskuksissa on avoin toimintatapa. ”Tavoitteemme ei ole nielaista pieniä yrityksiä vaan pyrimme säilyttämään innovaation innovoijalla ja viemään yhdessä hankkeita eteenpäin. Teemme läheistä yhteistyötä, kehitämme uusia valmisteita tieteilijöiden, teknologia-asiantuntijoiden, akateemisten yhteisöjen ja yritys-yhteisöjen ammattilaisten kanssa. Mitä mullistavampi idea, sitä aikaisemmin haluamme olla mukana.”

Gran kertoo tuoreen esimerkin. ”Norjalaisen bioteknologia-yrityksen kanssa yhteistyötä aloittaessamme emme keskittyneet olemassaolevaan lääkeaihiin. Sen sijaan yrityksellä on teknologia, jonka uskomme auttavan meitä kehittämään aivan uudenlaisia lääkkeitä mm. autoimmuunisairauksiin.”

MERKITTÄVIEN INNOVAATIOIDEN METSÄSTYS

Sairauksien kohdalla Janssenilla keskitytään mm. reuman, syövän, diabeteksen ja Alzheimerin hoidon kehittämiseen. ”Etsimme käänteentekeviä edistysaskeleita, suuntaa näyttäviä innovaatioita. Rahoituksen lisäksi räätälöimme tapauskohtaisesti tarjoamamme yhteistyöehdotuksen.”

Janssen etsii yhteistyökumppaneita myös Suomesta. ”Life science, lääke-diagnostiikka, wearables... Suomessa on osaamista varsinkin uudenlaisen terveysteknologian puolella, josta nostaa uusia innovaatioita kartalle”, Gran vinkkaa. ||

Kuvassa Anna Gran

FREJA Suomen toimitusjohtaja Matti Urmas kääntää kuljetus- ja logistiikka-alan haasteiden keskellä katseensa menestyvän liiketoiminnan perustotuuksiin.

"KULJETUSALA on tällä hetkellä sprinttivauhtinen maraton."

teksti: Jaakko Mikkola • kuvat: Tuukka Salo



Matti Urmas katselee Suomen taloutta ja kuljetusalan tilannetta kaikki Pohjoismaat kattavan FREJA Groupin näkövinkelistä. Teollisuuden infrastruktuuri on muissa Pohjoismaissa aivan toisenlainen.

mista maanteille. FREJAlla maantiekuljetusten volyymin kasvu on ollut suosiollinen muutos. Kumipyöräliikenteen kysyntä lähti yllättäen nousuun, vaikka viennin kokonaisvolyymi laski samanaikaisesti.

”Liiketoiminta on perinteisesti ollut maraton. Tällä hetkellä vain tuntuu siltä, että sitä juostaan sprinttivauhtia. Erityisesti Suomen toiminnoillemme on ollut todella tärkeää, että osaamme reagoida muuttuviin tilanteisiin välittömästi”, Matti Urmas kertoo.

IT-OSAAMISELLA JA JOUSTOILLA UUTEEN NOUSUUN Digitalisaatio on nykypäivää myös kuljetusalalla. Freja Groupissa uusi teknologia on jo täysimääräisesti osana jokapäiväistä toimintaa. Yhtiön oma IT-malli tukee niin asiakaspalvelua kuin reittisuunnitelmien tekoa.

Suomessa liikkuvat noin 600 traileria ovat kaiken aikaa seurantajärjestelmän, fleet managementin, piirissä.

”IT-osaamisen tasoerot ovat hämmästyttävän suuria myös Euroopan sisällä. Voimme olla tässä suhteessa erittäin ylpeitä suomalaisia.”

”Liikenteenhoitajat pystyvät seuraamaan kalustoamme aina reaaliaikaisesti. Järjestelmä toimii osin myös automatisoidusti. Siihen voidaan asettaa hälytyksiä, jos kuljetus esimerkiksi poikkeaa reitiltään syystä tai toisesta tietyn etäisyyden päähän”, Matti Urmas kertoo.

Hän korostaa, että digitaalisia ratkaisuja ei oteta käyttöön vain niiden trendikkyuden takia. Uusien järjestelmien pitää aidosti luoda tehokkuutta ja helpottaa alan jokapäiväistä työtä. Pohjoismaille uuden teknologian esiinmarssi tietää kuitenkin etsikkoaikaa.

”IT-osaamisen tasoerot ovat hämmästyttävän suuria myös Euroopan sisällä. Voimme olla tässä suhteessa erittäin ylpeitä suomalaisia. Olemme uusien ratkaisujen luomisessa logistiikka-alalla monesti aivan etujoukoissa.”

Yrityspäättäjät toivoo, että Suomessa uskallettaisiin panostaa laajemminkin uusiin innovaatioihin. Hän muistuttaa, että Suomi elää ulkomaankaupasta. Talous nousee, kun tehtaissa ja toimitoissa syntyy jälleen tuotteita, jotka menevät kaupaksi maailmalla.

”Sisämarkkinoiden kannalta olisi erittäin tärkeää luoda uusia työpaikkoja. Yleisemmin ottaen työelämää pitäisi kehittää huomattavasti joustavammaksi. Se on edellytyksenä kilpailukykyemme kohentumiselle. Joustojen tarpeellisuus pätee tietenkin myös kuljetus- ja huolinta-alaan.” ||

Maansisäisten kuljetusten vapautuminen, Suomen viennin yskähtely sekä rikkidirektiivin epätasainen vaikutus Euroopan eri valtioissa. Kuljetus- ja logistiikka-ala on ollut 2010-luvulla jatkuvien muutospaineiden kohteena.

Keskustelu alan pelisäännöistä heräsi viimeksi joulun alla, kun hallitus julkisti vapauttavansa kotimaan kuljetukset ulkomaiselle kilpailulle. Uusi lainsäädäntö merkitsee, että esimerkiksi virolaiset kuljetusyritykset olisivat vapaita hoitamaan Suomen sisäisiä kuljetuksia.

Alan suurimpien toimijoiden joukkoon nykyisellään kuuluva FREJA Transport & Logistics Oy Suomessa on kasvanut vuosi vuodelta myös viime vuosien haasteissa. Toimitusjohtaja **Matti**

Urmas pitää tuoreinta, kabotaasia koskevaa, keskustelua ihmeellisenä.

”Meillä on noudatettu jo tähän asti EU:n ohjeistusta, jonka mukaan ulkomaan rekisterissä oleva kuljetus saa ajaa tietyn määrän purkuja ja lasteja maansisäisesti. Suomessa on lisäksi haastavat olosuhteet ulkomaisille toimijoille.”

Hän toteaa, että alan yleisistä edellytyksistä huolimatta menestyvän liiketoiminnan peruspilarit pysyvät paikallaan. Frejalaiset tahtovat ymmärtää syvällisesti jokaisen asiakkaan omia viennin ja tuonnin prosesseja. Pitkälle viedyllä palveluasenteella alalla pärjää aikana kuin aikana.

”Kuljetus- ja huolintaliiketoiminta on ”people’s business” mitä suurimmassa määrin. Tärkeintä on olla hyvin lähellä omaa asia-

kaskuntaa ja luoda ratkaisuja juuri heidän tarpeisiinsa, yhdessä heidän kanssaan.”

MAANTIEKULJETUKSET VAHVISTANEET KANNATTAVUUTTAAN Muuntautumiskykyä on toki vaadittu myös FREJAlta viime vuosien aikana. Suojaavana tekijänä on ollut ainakin se, että Venäjän liikenne on yhtiölle puhtaasti lisäarvopalvelun asemassa.

”Emme ole koskaan panostaneet poliittisesti epävarmaan markkina-alueeseen. Teemme Venäjän kuljetuksia asiakkaillemme osana laajempia kokonaisuuksia. Esimerkiksi Ukrainan kriisin jälkeiset pakotteet eivät iskeneet yhtiöömme suoraan, vaikkakin välillisesti”, Matti Urmas kertoo.

Kotimainen suurteollisuus on siirtänyt vientikuljetuksiaan sata-



Kuvassa Janne Loikkanen, Jarmo Oittinen ja Sanna Härkönen.

teksti: Tuomas Lehtonen • kuva: Petteri Kivimäki

Paikkatiedot reaaliajassa puhelimeen

Reaaliaikaisesti päivittyvät, paikkatietoon perustuvat Bit Apps Global -mobiili-sovellukset yhdistävät tilasto-, tutkimus- ja analyysitiedon kartta-aineistoihin. Sovelluksia hyödynnetään esimerkiksi maa- ja metsätaloudessa sekä maaomaisuuden hallinnassa.

Paikkatietojen keräämiseen ja analysointiin suunniteltujen sovellusten kehittäminen on tehostunut EU:n Inspire-direktiivin tultua voimaan. Direktiivin ansiosta Euroopan maissa kerättyä viranomaistietoa voidaan vapaasti kerätä ja käyttää esimerkiksi mobiilisovelluksissa.

Jyväskyläläinen Bitcomp Oy on lähtenyt tutkimaan ohjelmistojen mahdollisuuksia ja onnistunut kehittämään täysin uudenlaisen BitAppsGlobal -sovellusperheen. Toimitusjohtaja **Jarmo Oittisen**, vanhemman konsultin **Janne Loikkasen** ja R&D

Manager **Sanna Härkösen** mukaan sovellukset yhdistävät tutkimus- ja viranomaisraporttien tietoja, mittausdataa, miehittämättömien lennokkien ja satelliittien taltioimaa dataa sekä käyttäjien jakamaa tietoa kartta-aineistoihin. Sovellukset pystyvät myös tekemään monimutkaisia, laskentaan perustuvia analyysejä.

Paikkatietojen hyödyntämisessä mahdollisuudet ovat liki rajattomat. BitAppsGlobal -sovellukset suunnataan kuitenkin alkuvaiheessa luonnonvara- ja energia-alalle sekä ympäristösektorille. Härkösen mukaan tämä johtuu siitä, että sovelluksia kehittäneillä tutkijoilla on näistä aloista vankka substanssiosaaminen. Toisaalta näille alueille keskittyneille sovelluksille on myös kysyntää. Nyt kaivataan esimerkiksi seikkaperäistä tietoa ilmastomuutoksen ja sen tuomien ympäristöriskien arviointiin.

”Sovellusten avulla voidaan ennustaa esimerkiksi myrskyjen tai hyönteisten aiheuttamia metsätuhoja ja kasvitautiriskejä. Niitä voidaan hyödyntää myös maaomaisuuden hallinnan työkaluna sekä maa- ja metsätaloudessa toimenpide- ja työsuunnittelun apuvälineenä. Tulevaisuudessa jopa kasvuston terveyttä voidaan analysoida järjestelmillämme”, Oittinen kertoo.

Loikkasen mukaan BitAppsGlobal -sovellusten taustalla on laaja komponenttityökalukokoelma. Asiakkaan tarvitsema ohjelmisto räätälöidään karttatasoja, dokumenttien hallintaominaisuuksia ja analyysityökaluja yhdistelemällä.

”Kun sovellus toteutetaan pilvipalveluna, pystytään yhdistämään suuri laskentateho ja helppokäyttöisyys myös mobiililaitteella”, Loikkanen sanoo.

Bitcompin toimipisteet sijaitsevat Suomessa ja Puolassa. Tänä keväänä yritys on avaamassa uuden toimipisteen Saksaan. Bitcomp tarjoaa sekä organisaatioille räätälöityjä ohjelmistoja, mutta myös kuluttajasovelluksia. Esimerkiksi sovelluskaupoista voi ostaa parin kympin vuosimaksulla metsäomaisuuden hallintaan suunnitellun Kanton -sovelluksen. ||

IoT – lisäarvo-mahdollisuudet HYÖDYNTÄMÄTTÄ

Älylaitteet tekevät reaaliaikaisuudesta liian hidasta.

teksti: Päivi Remes • kuva: Sebastian Visa

Olemme astuneet uuteen teollisen revoluution aikakauteen, jota leimaavat digitalisoituminen, Big Datan analysointi ja tiedon jatko-**hyödyntäminen** strategisista lähtökohdista. ”Vaarana on, että IoT-kehityksen nykyisessä vaiheessa uusia asioita yliarvioidaan lyhyellä tähtäimellä ja aliarvioidaan pitkällä tähtäimellä”, pohtii Accenturelta teollisen internetin hankejohtaja **Juha Turunen**.

TODELLINEN ÄLYLAITEBUUMI ON VASTA TULOLLAAN

Tällä hetkellä, vaikka tietokoneet ja sen kaltaiset laitteet ovat kooltaan ja hinnaltaan jo sellaisia, että yhä useampi voi niitä hankkia, suurin osa niistä on vielä kytkeytymättä internetiin tai toimivat vain tiedonkeruulaitteina. ”Tilanne muuttuu nopeasti. Arvioidaan, että vuonna 2025 noin 50 miljardia laitetta on kytköksissä internetiin. Samalla laitteiden automaatiotaso ja älykkyys kasvavat merkittävästi ja voidaan alkaa puhua jo automatisoidusta älykokonaisuudesta, jossa laitteet muuttavat toimintaansa tarpeen mukaan lisäten mm. turvallisuutta, energiatehokkuutta, optimointia ja käyttäjäystävällisyyttä.”

MILLAISET YRITYKSET MENESTYVÄT TULEVAISUUDESSA?

Juha Turusen mukaan tulevaisuuden menestyvät yritykset tulevat luomaan tai kuulumaan menestyvään IIoT-ekosysteemiin. ”Tulevaisuuden parhaissa digitaalisissa teollisissa ratkaisuissa yhdistyvät kyky hyödyntää laajoja tietomääriä ja mallintaa niiden analysointi sekä lopputulemana rakentaa toimintamalli, jonka avulla ennustettavat, liiketoimintastrategiaan pohjautuvat toimenpide-ehdotukset voidaan jalkauttaa automaattisesti ja nopeasti käytäntöön.”

”Asioiden internetin kaupallinen hyödyntäminen on alkutekijöissä.”

Aikaiset liikkujat hyödyntävät ja kehittävät tarvittavaa digitaalista osaamista kehittämällä omia IIoT:aan liittyen nykyisiin tuotteisiinsa ja samalla kokeilemalla uusia erillaisia palveluita, jossa korostetaan asiakkaan samaa liiketoiminnallista hyötyä, eikä vain tuotteen ominaisuuksia.

TÄSMÄ-MAATALOUTTA JA -METSÄNHOITOA

Ennustettavuuden tarkentuminen tulee merkittävästi mullistamaan globaalitaloudellisesti tarkasteltuna monta toimialaa. Turunen kertoo esimerkin. ”Kun kerätään riittävästi tietoa sääennusteista, käytetystä ravinteesta ja lannoitteesta, toimenpiteistä, maanäyhteistä ja itse viljelyalasta, pystytään tiedon analysoinnin jälkeen maanviljelijää tai metsänhoitajaa ohjeistamaan tulevista kannattavista toimenpiteistä.”

IOT -RATKAISUT SÄÄSTÄVÄT ENERGIAA, RAAKA-AINEITA JA IHMISISHENKIÄ SEKÄ NOPEUTTAVAT TOIMINTAA

Älylaitteet tulevat kaikkialla vaikuttamaan – ja jopa puuttumaan - meidän elämäämme. Autot, laivat ja lentokoneet ehdottavat omatoimisesti uutta reittiä sää-, liikenne-, kuorma- tai muu tilanteen muuttuessa. ”Myös ihmisen ja työn suhde tulee muuttumaan, sillä ihmisten avuksi tulee uusia robotin-kaltaisia työvälineitä ja osa ihmisistä siirtyykin heidän kouluttajakseen. Kaiken kaikkiaan kyky ottaa uusia työvälineitä käyttöön ja kyky uudistaa työskentelytapoja korostuu jatkossa.”, Turunen pohtii.

Turunen palaa lopuksi nykyhetkeen. ”Asioiden internetin kaupallinen hyödyntäminen on alkutekijöissä. Laitteissa on jo kyvykkyyttä, mutta todellinen läpimurto tapahtuu, kun uudet digitaaliset liiketoimintamallit tuodaan markkinoille. Odottaminen ei ole optio ja yrittäminen palkitaan.” ||

Juha Turunen toimii Accenturella teollisen internetin hankejohtajana.





Kuvassa hankejohtaja Markku Hollström ja tuotehallinnan johtaja Tommi Eklund.

Jos IoT olisi sotatila, Elisa IoT™ edustaisi nopean toiminnan joukkoja.

Ideasta

UUTTA LIKETOIMINTAA ILMAN JAHKAILUA

teksti: Päivi Remes • kuva: Sebastian Visa

IoT-keskustelu Elisan tuotehallinnan johtaja **Tommi Eklundin** ja hankejohtaja **Markku Hollströmin** kanssa on alusta asti selkeän ytimekästä. Case-esimerkki toisensa perään saa kuulijan mielenkiinnon vähintäänkin heräämään: sovellusmahdollisuuksia on paljon ja uutta liiketoimintaa on mahdollista käynnistää todella nopeasti. ”Ideasta tuotteeksi kuudessa viikossa ja soveltamis-alueita löytyy älylaitteista ja –järjestelmistä aina älykkääseen päätöksentekoon”, Hollström lupaa.

”Wärtsilän laivadieselmoottoreiden ennakoivan huollon pilotti toteutettiin kahdessa viikossa”

Jotta referoisin keskusteluumme oikein, siirrytään suoraan case-kuvauksiin.

Vuoden 2015 kuluessa Elisa IoT Innovation Challenge keräsi upeita innovaatioita, joista parhaana Slush -tapahtumassa palkittiin Follerin Elisan kanssa yhdessä luoma toteutus, jonka avulla ruoan hävikkiä vähittäiskaupassa pystytään vähentämään merkittävästi.

LAIVADIESELMOOTTORI- JA JÄTEVESILAITOSTEN HUOLTOON

Varsinaiset asiakas-caset ovat tuottaneet yhtä merkittäviä tuloksia sarallaan. ”Wärtsilän laivadieselmoottoreiden ennakoivan huollon pilotti toteutettiin kahdessa viikossa. Avainhenkilöt saavat päivittäin automaattisen sähköposti-ilmoituksen alueen lähte-

vistä ja saapuvista aluksista optimoiden näiden huoltoseisokin ja varaosatarpeet. Lisäksi kokonaisnäkyä sisältää CRM-tiedot”, Hollström kuvailee ja jatkaa:

”Valmet Automation tehosti avullamme jätevedenkäsittelylaitosten vedenlaatuanalysointien huoltotoimintaansa saaden samalla hyödyllistä tietoa mittauslaitteistonsa jatkokehitykseen.”

TERVEYDENHUOLTOON, IKÄIHMISTEN KOTONA ASUMISEN TUKEMISEEN JA ÄLYAUTOILUUN

Elisa Telemetry tehostaa terveydenhuollon mobiililaitteiden avulla kotona tapahtuvaa reaaliaikaista etämittausta. ”Käyttökohteita on useita: raskaudenajan seuranta, diabeteksen ja verisairauksien hoito, verenpaineen tarkkailu, astman hoito ja diagnosointi sekä painontarkkailu. Kaikki hoituvat samalla sovelluksella. Tietoa voivat hyödyntää niin lääkärit kuin lääkeyhtiöt”, Tommi Eklund kertoo.

”Senioriasumista voi puolestaan tukea asentamalla kameroiden sijaan kodin kattoon älyanturin, joka mittaa asunnosta eri asioita seuraten vanhuksen kulkemista tiloissa ja hälyttäen niiden poikkeamista ennen kuin vanhukselle tapahtuu vakava vahinko”, miehet kuvailevat.

”Kuluttajapuolella hyötyjä löytyy myös laaja-alaisesti. Jos esimerkkinä otetaan älykäs auto, niin Elisa IoT™-ympäristön sovelluksen avulla kuski voi kännykästään tarkistaa esimerkiksi pissapojan nesteen määrän sekä jarrupalojen vaihtohetkeen olevat ajokilometrit”, Eklund esittelee.

”IoT sinällään voi tuntua sanahelinältä. Ilman todellisia hyödyllisiä käyttöesimerkkejä keskustelun arvo on vähäistä”, Markku Hollström summaa keskustelun. ||

teksti: Päivi Remes • kuva: Sebastian Visa

Analytiikkapohjaiset käyttäjälähtöiset palvelut IOT:N KESKIÖSSÄ

Vaikuttavat ja helppokäyttöiset datakeskeiset palvelut avaavat uusia mahdollisuuksia tuottaa asiakkaille uudenlaisia palveluita sekä arvoa. Lisäksi ne tulevat olemaan yhä useammalle yritykselle elinehto menestyä tiukkenevassa kilpailutilanteessa.

Solita on digitaalisen liiketoiminnan asiantuntijayritys, joka IoT-kontekstissa tarjoaa laajaa kokonaisuutta datan keruusta ja rikastamisesta informaation hallintaan ja analytiikkaan sekä palvelumuotoilusta ja käyttökokemuksesta aina liiketoiminnan konsultaatioon asti.

”Data on pakollinen polttoaine. Suurin liiketoiminnallinen arvo tulee siitä, kun dataa käsitellään ja analysoidaan, hyödynnetään kehittynyttä analytiikkaa ja tämän pohjalta tuotetaan uusia palveluita sekä uudenlaista käyttäjäkokemusta ja yhdistetään tämä reaali maailman prosesseihin”, kiteyttää Solitan IoT liiketoiminnasta vastaava **Mikko Aro**.

STRATEGIAN VUOSIKELLO ROSKAKORIIN, UUDENLAISEN OSAAMISEN METSÄSTYS KESKIÖÖN

Kun IoT-palveluita lähdetään rakentamaan, ei alkuvaiheessa yleensä varmuudella pystytä määrittämään, mitä palvelukokonaisuuksien pitäisi toteuttaa esimerkiksi viiden vuoden kuluttua. ”Tämä edellyttää yritykseltä rohkeutta visiointihalukkuuteen, reagointinopeutta sekä strategista ketteryyttä: uusia asioita laitetaan nopeasti testaukseen asiakkaiden parissa ja saatujen testitulosten analysoinnin perusteella strategiaa saatetaan joutua nopeasti muuttamaan.”

Aro tiedostaa erilaiset tähän liittyvät haasteet, joita löytyy erityisesti resurssipuolelta. ”On määritettävä, kuka yrityksessä kokonaisuudesta on vastuussa ja mistä budjetista kustannukset katetaan. Lisäksi tarvitaan uudenlaista poikkitieteellistä osaamista, kun lähdetään rakentamaan liiketoiminnan ytimeen liittyviä digitaalisia palveluita.”

HELPPO KÄYTETTÄVYYS KOROSTUU MYÖS B2B –PUOLELLA Huomisen työntekijät, milleniaalit, eivät suostu enää työssään käyttämään kankeita sovelluksia. ”Kukaan ei enää lue käyttöop-

paita ja työn sujuvuuden kannalta palveluiden helppokäyttöisyyden merkitys kasvaa, sillä kuluttajina olemme jo tottuneet tähän”, Aro toteaa.

Digitaalisessa maailmassa käyttäjä tarpeineen on palvelumuotoilun keskiössä. ”Jotta käyttäjän todelliset tarpeet ongelmakoh-tineen ymmärretään täysin, on jalkauduttava käyttäjän arkeen. Suunnittelutoimistossa istumalla tämä ei onnistu. Usein yrityksen sisältä käsin ei myöskään enää kyetä näkemään sitä, kuinka olemassa olevia rutiineja ja toimintamalleja kannattaisi muuttaa”, lean -ajattelumallin mukaan toimiva Aro kuvailee.

Käyttäjäkokemuksen tulee olla saumaton, riippumatta siitä, hoidetaanko asiaa ison tietokoneen äärestä vai pieninäyttöisellä etälaitteella metsässä. ”Tätä kehittääksemme yritykseltä edellytetään avoimuutta päästää meidät heidän liiketoimintansa ytimeen. Me työskentelemme intohimoisesti, rohkeasti ja asiakkaasta aidosti välittäen ymmärtääksemme asiakkaalle merkityksellisimmän liiketoimintahyödyn pitkällä tähtäimellä”, Aro summaa. ||



Solitan IoT liiketoiminnasta vastaava Mikko Aro.

1.

Liiketoimintamalli

- Asiakashyödyt
- Tarjoama
- Ansaintalogiikka

2.

Organisaation valmiudet

- Poikkitieteellinen osaaminen ja kyvykkyydet
- Kumppanuudet
- Ketteryys
- Muutoksen johtaminen

3.

Teknologia lähtöiset ratkaisut

- Informaation hallinta
- Analytiikka
- Digitaaliset palvelut ja sähköiset prosessit

(Lähde: Solita, 2015)



”Kahdessa viikossa konkreettista apua, kun lähdette kiihdyttämään liike-toimintaanne”, luvataan HiQ:ssa.

teksti: Päivi Remes • kuva: Sebastian Visa

Simplicity is the new innovation

”Rohkeasti kokeilemaan! Muutaman viikon pilotti ei verota rankasti kassakirstua ja pienellä investoinnilla saa konkreettisia tuloksia”, rohkaisevat Jan-Erik Lindfors ja Pekka Jaarinen HiQ Finlandista.

”IoT on laaja kokonaisuus, mutta siitä ei kannata tehdä liian kompleksista asiaa”, toteaa HiQ Finlandin liiketoimintajohtaja **Pekka Jaarinen** ja lisää: ”Oleellista on kyetä konkretisoimaan IoT:n mahdollisuudet, tavoitteet ja vaikutukset liiketoimintaan.”

HiQ Finlandin liiketoimintakehityksestä vastaava Vice President **Jan-Erik Lindfors** korostaa yrityksissä ajattelutavan muuttamisen merkitystä. ”Yrityksissä tulisi enemmän uskaltaa kokeilla sellaisia asioita, jotka kannibalisoivat nykyistä liiketoimintaa.” Hän toivoo myös lisää kasvuhaluutta sekä halua luoda uutta eikä pelkästään keskittyä kustannussäästöihin. ”IoT:n voima tulee kokonaisuudesta. Kun yhdistää eri toimialojen yritysten prosessit ja palvelut yhdeksi toimivaksi kokonaisuudeksi, loppukäyttäjä tai asiakas saa suuremman hyödyn tai paremman palvelukokemuksen.”

RINNAKKAIN USEAMPI LIIKETOIMINTAMALLI

HiQ:ssa ei tyydytä evankelioimaan, vaan tarjotaan tuotteistettuna ratkaisumalleja eri toimialojen erikokoisille yrityksille, niin B-to-B-puolelle kuin kuluttajabisnekseenkin. ”Perinteisen liiketoiminnan rinnalla voi pyörittää paria uutta liiketoimintamallia. Tämä edellyttää uudenlaista osaamista. Kysymys kuuluukin, tuleeko osaaminen kumppaneilta vai rekrytoinnin kautta”, Jaarinen ja Lindfors pohtivat yhdessä.

EI UUTTA VAIN SIKSI, ETTÄ MUUTKIN TEKEVÄT NIIN

Selkeä visio tulee olla jatkuvasti kaiken toiminnan johtotähtenä. ”Avainkysymyksiä ovat, mitä halutaan saavuttaa ja millainen on asiakaslupaus. Yrityksen johdolta tai johtoryhmästä on löydettävä intohimo ja draivi kokeilla uutta”, Lindfors kiteyttää.

”Teollisuudessa trendit eivät vie samaa tahtia kohti uutta suuntaa kuin kuluttajapuolella, mutta uutta potentiaalia ei kannata jättää etsimättä.” Volvo on tästä hyvä esimerkki. ”Volvolla kokeillaan paljon uusia toimintatapoja ja ratkaisuja ja vaikka onnistumisille ei heti löytyisikään liiketoiminnallista arvoa, myöhemmin näin voi tapahtua.”

TULEVAISUUDEN OSAAMISTA JA YHTEISTYÖTÄ ORGANISAATIOIHIN

Henkilö, joka kykenee analysoimaan ja tulkitsemaan tehokkaasti dataa ja poimimaan tietovirrasta liiketoiminnan kannalta kaikkein oleellimmat seikat esiin maksaa Lindforsin mukaan itsensä takaisin nopeasti. ”Meillä HiQ:ssa on uniikkia se, että asiakaskuntamme koostuu isoista teollisuus- ja finanssialan yrityksistä, joille teemme kehitys- ja tutkimustyötä, kun taas toisessa ääripäässä on kuluttaja-asiakas, jolle tuotamme asiakaskokemusta parantavia ratkaisuja.” ”Innovaatioprosessi kuuluu olennaisesti kahden viikon HiQ-pakettiimme”, Jaarinen toteaa. ”Tulevaisuuden voittajaorganisaatioissa on onnistuttu luomaan avoin ja läpinäkyvä kulttuuri sekä yrityksen sisälle, ulospäin että kumppaneiden kesken. IoT:n voima tulee kokonaisuudesta. Yksin ei enää menestyä, vaan arvoverkostossa yhdessä kumppaneiden, alihankkijoiden, toimittajien ja asiakkaiden kanssa. Yksilöiden tulee kyetä haastamaan itsensä ja astumaan pois mukavuusalueelta. Organisaatioissa kyetään pyörittämään useampaa liiketoimintamallia, joissa keskiössä ei ole tuote vaan palvelukokemus”, summaa Jaarinen. ||

IOT tulisi käsitellä MUUTOSMATKANA

teksti: Päivi Remes • kuva: Sebastian Visa

IOT / Teollinen internet on liian teknologiavetoista. Näkökulmaa on muutettava liiketoimintalähtöisemmäksi.

”Teollisen internetin projektit ovat liian usein teknologiavetoisia. Liiketoiminnalliset tavoitteet ja asiakaslisäarvo jäävät määrittämättä. Usein vasta teknisen ratkaisun valmistuttua aletaan miettiä, miten uudella palvelulla voitaisiin tuottaa lisäarvoa”, kuvailee nykytilaa Midagonin Business Development Director **Marko Yli-Pietilä**. Teollisuuden digitalisaatiossa on kuitenkin kyse liiketoiminnan tavoitteista, kuten paremmasta tuottavuudesta, myynnistä ja asiakaskokemuksesta – ei IT-järjestelmistä. Näkökulmaa on siten korjattava liiketoimintalähtöisemmäksi.

MUISTA IOT-HYPETYKSESSÄ LIIKETOIMINTALÄHTÖINEN KEHITYSTAPA!

Tähän ongelmaan hankejohtamisen konsulttitalo Midagon haluaa tuoda ratkaisun. ”Kaiken yrityksessä tapahtuvan kehityksen on pohjauduttava liiketoiminta-näkökulmalle, eli yrityksen strategiaan ja tavoitteisiin.”

Midagonilla on kehitetty tähän tarpeeseen toimivaksi ja tuottoisaksi todettu toteutusmalli. ”Autamme yrityksiä ensin miettimään liiketoiminnallisesti ja strategiapohjaisesti, mitä pitäisi tehdä eri tavalla, jotta strategiaan tavoitteisiin päästäisiin paremmin, tehokkaammin ja nopeammin.”

Midagonin metodi pohjautuu keksintöjen kaupallisen menestymisen tutkimukseen, jota voi pelkistetysti kuvata näin: ”Alussa innovoidaan esimerkiksi sata ideaa liiketoimintatyöpajoissa. Ideat priorisoidaan ja niistä valitaan 10 parasta. Näistä teknisen arvioinnin jälkeen, faktoihin perustuvien kriteerien, valitaan pilotointivaiheeseen korkeintaan viisi. Lopulta kaksi parasta päätty rinnakkaiseen, mitattavaan prototyyppi-toteutukseen. Monitahoisien palautteen pohjalta molemmat tai vain toinen näistä otetaan käyttöön ja kaupallistetaan.”

RIITTÄVÄSTI ERI OSA-ALUEIDEN ASiantuntijoita MUKAAN JO ALKUVAIHEESSA

Yli-Pietilä korostaa, että teollisuuden digitalisaatioon liittyvät hankkeet ovat muutosmatkoja. Parhaan lopputuloksen saavuttamiseksi muutosprosessiin on otettava jo alkuvaiheessa mukaan riittävä määrä eri osa-alueiden asiantuntijoita. ”Metodiamme

käyttämällä näkyvän tuotoksen aikaansaaminen on todennäköisempää: on varmistettava laaja muutostuki heti alussa, jotta saavutetaan paras mahdollinen lopputulos nopeasti. Toisin sanoen, vaikka pitkän matkan soutukisassa aluksi yhden miehen soutuvene rykäisee pienen kaulan, kirkkoveneellä soutava porukka tulee ensimmäisenä maaliin. Tästä meillä on näyttöä mm. teollisten huoltopalveluiden kohdalla.” ||

”Missiomme on auttaa suomalaisyrityksiä menestymään teollisen digitalisaation alueella niin, että vähennämme epäonnistumisen riskiä ja nopeutamme kehitystä ideoista onnistuneisiin toteutuksiin”, sanoo Marko Yli-Pietilä.



SUURIN LOTTOVOITTO on sellainen, josta ei osata edes uneksia

teksti: Päivi Remes • kuva: Sebastian Visa

”Varman päälle pelaaminen ei enää riitä.”



Oscar Lindqvist toimii Business Advisorina SAS Institutessa.

”Arvo datasta tulee analytiikan kautta. Pelkällä datan säilömisellä ei synnytetä lisäarvoa”, aloittaa pohdiskelunsa SAS Institutun Business Advisor **Oscar Lindqvist** ja jatkaa: ”IoT:ssa avainasioita ovat avoin mieli ja riskinotto. Jos tiedettäisiin ennakolta, mitä pitäisi tehdä, ei dataa tarvitsisi analysoida.”

Lindqvist työskentelee SAS Institutessa valmistavan teollisuuden asiantuntijana ja tuntee siksi hyvin alalla vallitsevan ajattelumallin. ”Valmistavassa teollisuudessa pitää oppia näkemään datan arvo yhtä tärkeänä hyödykkeenä kuin koneet tai tuotantolaitos. Omalta mukavuusalueeltaan täytyy myös astua säännöllisesti pois.”

Yksinkertaistaen Lindqvist näkee toimintatapojen muuttamiseksi selkeän ratkaisun. ”On ihmisiä, jotka eivät tiedä, kuinka rautaa väännetään, mutta he tietävät, kuinka dataa analysoidaan. Nämä ihmiset on saatava juttelemaan liiketoimintajohdon kanssa.”

SUUNTASIT PIKKUPANOKSIN POKERIPÖYTÄÄN, MUTTA VOITITKIN JÄTTIPOTIN RULETissa Kun tällainen keskustelu käydään riittävän avoimesti ja rakentavasti, alkaa syntyä niitä kuuluisia ihmetekoja. Lindqvist näkee tämän vaiheen niin merkityksellisenä, että haluaa pyöritellä asiaa usealta eri kantilta. ”Suurimmat innovaatiot ja kaupalliset

menestystarinat syntyvät liiketoimintamahdollisuuksista, jotka syntyvät kokonaan uusille markkinoille tai palvelualueille. Toisin sanoen, yrityksessä ei ole osattu lainkaan ajatella, miten olemassa olevaa dataa voisi hyödyntää kaupallisessa merkityksessä täysin muulla kuin ydintoimialalla. Edelleen, jos uusi mullistava liiketoimintaidea olisi kohdistunut olemassa olevaan toimialaan, se olisi todennäköisesti jo toteutettu.”

PELIONNEN TILALLE ENNUSTETTAVAT VOITOT Lindqvist haluaa nostaa ajattelua stimuloimaan myös aivan äärilaitaesimerkin. ”On olemassa huippuyrityksiä, joilla ei ole lainkaan toimialaa vaan ainoastaan huikea määrä vapaasti eri tavoin ja eri toimialoilla hyödynnettävissä olevaa dataa. Tällaisia yrityksiä ovat esimerkiksi kaikkien tuntemat Google ja Amazon.”

Dataa analysoimalla pyritään ennakoimaan tulevia tapahtumia tiettyjen matemaattisten mallien pohjalta. ”Teollisuusyrityksissä tämä voi olla kysynnän ennustamista, yrityksen talouden ennustamista tai huollon ennakointia. Tähän on saatavissa ammattiapua.”

Jos kasinolle astellessa mukaan saisi ottaa pelikorttien laskijan, miksi jättäisin hänet aulaan kahville? Lindqvist muotoilee ajatuksen korrektimmin: ”Meillä alkaa olla jo mukavasti Pohjoismaissa rohkaisevia IoT-onnistumistarinoita myös perinteikkailta toimialoilta. Nämä yritykset ovat panostaneet työkalujen lisäksi myös kompetenssiin.” ||

”Meidän ei tarvitse huolehtia siitä. Se on heidän erityisosaamistaan.”

Tilintarkastus | Veropalvelut | Neuvonantopalvelut



Kokeneet asiantuntijamme auttavat monenlaisissa laskentatoimeen, verotukseen ja liiketoiminnan kehittämiseen liittyvissä asioissa. Asiakkaamme voivat keskittyä siihen, mihin heidän menestyksensä pohjautuu – omaan ydinliiketoimintaansa. Tuemme asiakkaidemme menestystä maailmanlaajuisesti yli 64 000 asiantuntijamme voimin 154 eri maassa.

Tilintarkastus | Veropalvelut | Neuvonantopalvelut
www.bdo.fi

BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms. © 2016 BDO. All rights reserved.

BDO

84

Todennäköisesti maksat työntekijäsi poissaolosta mieluummin tuhansia euroja vähemmän.

Työkykypalvelumme alentaa pysyvästi poissaolojen kustannuksia. Nopeutamme hoitoon pääsyä ja töihin paluuta, vähennämme poissaolojen määrää ennaltaehkäisemällä ja parannamme työtyytyväisyyttä.

Ero nykyseen voi olla yllättävän suuri. Keskimääräinen hoitoketju, jossa tutkimukset hoidetaan yksityisellä ja leikkaus julkisella sektorilla, kestää 210 päivää ja maksaa 73 500 euroa. Yksityisellä puolella vastaavat luvut ovat 40 päivää ja 14 000 euroa. Kysymys kuuluukin, onko sinulla varaa olla parantamatta tulosta tavalla, joka on myös työntekijöillesi mieleen?

Lue lisää: lahitapiola.fi/viivanalle »

MURTUNUT NILKKA
YRITYKSILLE NORM. ~~73 500 €~~
NYT VAIN **14 000 €**



LÄHITAPIOLA

**TIEDÄMME
MIHIN KANNATTAA
VARAUTUA JA MIHIN EI**

21.12.06