

■ Osaaminen, verkostoituminen ja onnikin – siinä Suomen menestyksen avaimet maapalloistuvassa maailmassa.

Teknologiayritysten kansainvälistymiselle etsittiin tietä TEKin seminaarissa Vaasassa.

Suomen selviytymistie

on yritysten henkilöstön vahvassa osaamisessa

Teksti ja kuvat: Marketta Harinen



Ennätyksellisen runsaasti väkeä kerännyt seminaari pidettiin Vaasassa juuri ennen TEKin valtuuston kokouksen alkua maaliskuussa. Valtuutettujen lisäksi paikalla oli runsaasti TEKin jäseniä Vaasasta ja lähialueelta, mutta myös osallistujia

Vaasan yliopistosta.

– Suomen paras selviytymistie maapalloistuvassa toimintaympäristössä on panostaa osaamiseen. Mitä enemmän yrityksen toiminta perustuu henkilöstön sitoutuneeseen osaamiseen, sitä pienempi on omistajuuden merkitys ja sen painoarvo. Silloin omistuksen mahdollinen siirtyminen ul-

komaille ei ole välttämättä yksinomaan kielteinen asia, TEKin valtuuston puheenjohtaja, vuorineuvos **Jaakko Ihmuotila** totesi seminaaria avatessaan.

Hyvänä esimerkkinä osaavaa suomalaista yrityksestä Ihmuotila mainitsi Strömbergin, joka Asean syyliin jouduttuaan ja sittemmin osaksi ABB:tä tultuaan

on ollut todellinen menestystarina ja jo vuosia yksi kansainvälisen konsernin parhaiten tuottavista tytäryhtiöistä. – Kun osaamista on, ei Suomessa tarvitse olla huolissaan kruununjalokivien menetyksestä. Osaaminen ja osaamisen kehittyminen ovat avainasioita, Ihmuotila sanoi.

Tärkeää on myös, että Suomesta tulee teknologiayritysten ja niiden henkilöstön kannalta kiinnostava maa, jossa osaajat viihtyvät. Suomesta, osajien maasta, pitäisi osata myös kertoa maailmalle.

Vahvan osaamisen merkitys korostuu myös silloin, kun teknologisia innovaatioita pitäisi jalostaa yritystoiminnaksi. TEKin alkuvuodesta julkaiseman teknologiabarometrin tulosten mukaan Suomen heikkoudet ovat tiedon soveltamisen, verkottumisen ja yrittäjyyden vähäisyydessä. Osaamisessa on vielä paljon parannettavaa, vaikka joillain teknologian aloilla olemme jo pitkällä.

Energia-ala hakee kasvua Tekesin tuella

Pienimuotoisen ja hajautetun energiatekniikan osaaminen on Suomessa teknisesti maailmanärkeä. Suomalaisyritysten erikoisosaamista ovat puun ja muun



Ohjelmapäällikkö Jonas Wolff vetää Tekesin hajautettujen energiajärjestelmien teknologiaohjelmaa.

biomassan hyödyntämiseen liittyvä tekniikka, kokonaiset energiajärjestelmät sekä automaatio- ja sähkötekniset laitteet.

Suomalainen energiateollisuus hakee nyt kasvua Tekesin rahoituksella Euroopan vapautuneilla energiemarkkinoilla.

– Suomalaisyrityksillä on edessään tuhannen taalan paikka. Erityisesti hajautetun ja pienimuotoiseen energiatekniikan osaaminen on meillä maailman huippua. Tämän osaamisen kaupallistamista haluamme tukea kansallisella tasolla. Pk-yrityksillä on voimakas into panostaa soveltuvaan teknologiaan ja uusiin asiakaslähtöisiin ratkaisuihin, kertoi seminaarisissa **Jonas Wolff** vaasalaisesta Teknologikeskus Merinovasta. Hän on Tekesin hajautettujen energiajärjestelmien teknologiaohjelma DENSY:n (Distributed Energy Systems) ohjelmapäällikkö.

Into näkyy siinä, että Tekes ja yritykset ovat panostaneet hajautettujen energiajärjestelmien teknologiaohjelmaan vuosille 2003–2007 jo yli 60 miljoonaa euroa, vaikka liikkeelle lähdettiin hie-man varovaisemmin, 50 miljoonalla. Ensimmäisen hakemuskierroksen tuloksena on käynnistetty 22 tutkimusprojektia, joissa on mukana kahdeksan yliopistoa

ja tutkimuslaistosta sekä 30 tutkimusta tukevaa yritystä. Alan yrityksissä on lisäksi menossa 28 tuotekehitysprojektia, jotka koskevat sähköjärjestelmiä, lämpö- ja CHP-järjestelmiä, ICT:tä ja automaatiota sekä liiketomintamalleja. Toinen hakemuskierros tuottaa vielä hankkeita, joissa keskitytään erityisesti teolliseen valmistukseen.

Näkymät maailmanmarkkinoilla ovat hyvät, sillä pienimuotoisen energiantuotannon tarve kasvaa nyt nopeasti. Pienet laitokset tarvitsevat absoluuttisesti pienempiä investointeja ja niistä saatavan energian hinta on Wolffin mukaan ehkä myös edullisempi kuin aiemmin. Pieniä laitoksia voidaan valmistaa teollisena sarjatuotantona ja ne voidaan sijoittaa lähelle tarvitsijoita, mikä taas säästää siirtokustannuksissa. Ne ovat riippumattomia sähkö- tai lämpöverkosta, joten häiriöt vähenevät.

– Kiinassa rakennetaan Vaasan kokoinen kortteli viikossa. Sinne tarvitaan paljon pienimuotoisia voimaloita, Wolff uskoi maassa juuri vierailtuaan.

Myös Suomen lähialueiden markkinat tarjoavat mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Itä-Euroopan maat, Baltia ja Venäjä ovat suurta markkina-aluetta, jossa energiantuotannon koko infrastruktuuri joudutaan uusimaan lähivuosina.

Saksassa tuulivoimalat ovat nyt suosiossa. Vaikka uusiutuvan energiateknologian markkinosuus on pieni, se kasvaa vauhdilla. – Siinä kannattaa olla mukana, Wolff vakuutti.

Pk-yritysten kansainvälistymisen keinoiksi Wolff listasi verkottumisen, taustan eli henkilökohtaisten suhteiden hyödyntämisen, teknologiayhteistyön ja erilaiset yritysjärjestelyt, joiden myötä pieni kasvaa isoksi. Hyvinä esimerkeinä maailman markkinoille etenevistä yrityksistä Wolff mainitsi tuulivoimaan erikoistuneen WinWinDin, biokaasun polttoon paneutuneen Greenenvironmentin ja Gaia Groupin energia-alan kon-

sultointiin keskittyneen GaiaPowerin. Myös Wärtsilä on mukana pienimuotoisessa energiatekniikassa biopolttoaineita hyödyntävällä teknologiallaan.

Tekesin energiajärjestelmien teknologiaohjelman tavoitteet ovat kovat: vuoteen 2010 mennessä alan liikevahdon pitäisi olla 6 000 miljoonaa euroa, josta viennin osuus olisi 90 prosenttia. 2001 alan liikevaihto oli 1,5 miljoonaa euroa. Melkoinen työsarkea on edessä.

Jos kunnianhimoiseen tavoitteeseen päästään, ala työllistäisi kuuden vuoden kuluttua 13 500 työntekijää, kun energia-alan väkeä on nyt 5 500.

Vaasasta maailman markkinoille

Kansainvälistyvistä teknologiayrityksistä esittäytyivät seminaarisissa vaasalaiset taajuusmuuttajia valmistava Vacon, suoja-releitä tekevä Vamp sekä muuntamoiden kaukovalvontajärjestelmiä tuottava Wimotec.

– Yritysten taustalla on vankka tuotekehitys- ja sovellusosaaminen. Hyvän teknisen osaamisen lisäksi avainhenkilöillä oli jo yrityksiä perustettaessa laajaa kansainvälistä markkinointiosaamista sekä runsaasti henkilökontakteja ympäri maailman, kertoi Wimotecin ja Vampin teknologiajohtaja **Seppo Pettissalo**, joka on ollut mukana perustamassa jokaista kolmea yritystä.

Taajuusmuuttajia tekevä pörssi-yritys Vacon on alallaan maailman kymmenen suurimman valmistajan joukossa. Aloittaessaan reilut kymmenen vuotta sitten Vacon eli silloin vielä Vaasa Control oli tyypiltään spin off -yritys. Vaasan ABB:n elektroniikkatehtaalta irtaantui joukko ydinhenkilöitä, jotka perustivat osaamalleen liiketoiminta-alueelle uuden yrityksen. Seppo Pettissalo oli yksi heistä 15:sta.

– Strömbergin Asea-aika tarjosi meille hyvää koulutusta markkinoinnissa ja kansainvälistymisessä.



Seppo Pettissalo on ollut perustamassa kolmea vaasalaista teknologiayritystä. Vacon ja Vamp ovat jo kansainvälistyneet, Wimotec on vasta matkalla maineeseen.

Aloitimme lokakuussa 1993 täysin puhtaalta pöydältä, mutta tiesimme, että taajuusmuuttajien markkinat kasvavat. Meillä oli sellaista henkeä, että nyt näytetään ruotsalaisille, Pettissalo hauskutti.

Euroopan ohella USA on tätä nykyä Vaconille tärkeä markkina-alue, vaikka yleensä eurooppalaisten yritysten ei ole helppo rantautua rapakon taa.

– Tutkimme USA:ssa olevien kilpailijoidemme heikkoudet ja tarjosimme heille apua brand label -toimintana eli ryhdyimme tekemään Cutler Hammerille taajuusmuuttajia.

Kun ABB alkoi ajaa maailmalla toimivia myyntimiehiä omaan järjestelmäänsä, Vaconiin oli tun-kua.

Onni ei tule luokse, ota se ja juokse!

– Tutut miehet ABB:n maailmanlaajuisesta myyntiverkostosta soittivat meille ja kyselivät töihin. Näin Vacon levittäytyi kymmenen vuoden aikana sataan maahan, joista kymmenessä on oma myyntiyhtiö. Ne tekevät noin 40 prosenttia koko Vaconin myynnistä. Muut myyntikanavat perustuvat OEM- ja brand label -asiakasiin, Pettissalo kertoi.

Yksi Vaconin valtti on ollut huollon ja varaosapalvelun varmentaminen. Prosessiteollisuudelle, Vaconin tärkeälle asiakasryhmälle, sillä on suuri merkitys.

– Vacon takaa asiakkaalle, että Euroopan alueella mies ja varaosat tai vaihtolaite ovat paikalla

48 tunnin sisällä vikailmoitukselta.

Netistä onnenpotku

Vamp myy suoja-releitä sähkönjakelu-yhtiölle. Sen kärkituote on valokaarisuojarele, joka on myös markkinoiden johtava tuote. Vamp aloitti kansainvälisen toimintansa tekemällä ensin yhteisiä kehitysprojekteja ja tuotteita Wärtsilän dieselvoimalayksikön kanssa. Näin yritys pääsi nopeasti välilliseen vientiin.

Vamp on nykyään erityisen merkittävä tekijä Etelä-Afrikassa. Satunmaa, onnea vai taitoako?

– Vampilla oli 1995 nuori in-

sinööri, joka halusi tehdä yritykselle www-sivut. Marraskuussa Etelä-Afrikasta soitettiin ja tiedusteltiin, myymmekö myös valmistamiamme valokaarisuojia. Olivat internetin kautta löytäneet meidät. Joulukuussa Johannesburgista saapui mies, joka kunnan suomalaisen tapaan saunotettiin, käytettiin lumihangessa ja naistentansseissa. Keväällä tuli tilaus ja kun ensimmäinen valokaarisuoja oli pelastanut muuntajan, Vampin maine kasvoi maassa legendaariseksi. Sitten olemme myyneet maahan koko suoja-releperheemme. Markkinat Afrikassa kasvavat 50 prosentin vuosivauhdilla, Pettissalo totesi.

Pettissalon kolmas yritys-lapsi Wimotec myy muuntamoiden kaukovalvontajärjestelmiä, joiden tiedonsiirto perustuu olemassaolevien GSM- ja internet-yhteyksien hyödyntämiseen minimaalisin tiedonsiirtokustannuksin. Wimotec on vasta käynnistämässä kansainvälistymistään, johon sillä on Pettissalon mukaan hyvät eväät ainutlaatuisen tuotekonseptinsa ansiosta.

Osaamista ja onnea

Pettissalon kertoma Vaconin tarina on tuttu Vaasassa, uskomaton menestystarina, jossa on oltu oikeaan aikaan oikeassa paikassa tekemässä oikeita asioita.

– Ja sitten mukana on ollut onnea. Se on se mysteeri, jota ei tutkija pysty selittämään, aluetieteen professori **Hannu Katajamäki** Vaasan yliopistosta totesi Pettissalon puheenvuoron kuunneltuaan.

Katajamäki oli yksi seminaarin panelisteista. Vilikkaasti keskustelemaan intoutuneessa paneelissa olivat Katajamäen lisäksi, Pettissalo ja Wolff, toimitusjohtaja ja TEKin varapuheenjohtaja **Pekka Jussila**, professori ja TEKin valtuutettu **Martti Tiuri** sekä Vaasan Teknillisen seuran puheenjohtaja **Johanna Ahopelto**. Puhetta johti TEKin toiminnanjohtaja **Heikki Kauppi**.

Pettissalon yritys-esimerkkien vauhdittamina he kaikki näkivät osaamisessa, kokemuksessa ja verkostumisessa suomalaisten teknologiayritysten tulevaisuuden.

– Kyllä sitä onneakin tarvitaan, mutta joskus sitä onnea voi taidolla vähän avittaa, Pettissalo kiteytti.

Tai niinkuin Jussila lisäsi laulun sanoin: Onni ei tule luokse, ota se ja juokse!

Kokemuksen toivottiin välittyvän nuoriin yrityksiin senioreilta yrityskummijärjestelmässä, josta löydettiin useita esimerkkejä. Esimerkiksi Vacon on Vaasan yliopistossa kummina välittämässä tietoa ja kokemusta tuleville innovaattoreille ja uusille yrittäjille.

Katajamäki totesi, että Suomella on edessään valtava kaksoishaaste. Toisaalta pitäisi turvata kansainvälinen kilpailukyky muun muassa saattamalla verotus kilpailukykyiseksi, mutta samalla pitäisi pystyä tuottamaan monialaisten osaajien joukko. – Siinä kaksi keskenään ristiriitaista painetta, joita Suomen kaltaisessa avoimessa yhteiskunnassa on erittäin vaikea ratkaista, Katajamäki sanoi. □

Lisätietoja:

www.tekes.fi/ohjelmat/densy,
www.merinova.fi, www.wimotec.com, www.vamp.fi, www.vacon.fi,
www.greenenvironment.fi, www.winwind.fi, www.gaia.fi



DI Erem Ilmanen
(alias Reima Meriläinen)
(tehdaspäälikkö evp.)

KAZANIN KEIKKA JA HEGELIN HAAMU
pohdiskeleva seikkailu-
ja rakkausromaanii

-sähköä esikoisromaanii
-tuttu ja yllättävä
-naiivi ja sofistikoitu
-totinen ja iikikurinen

Suurimmissa kirja-
kaupoissa: 1.painos
€ 9,20 nidottu 212 slv.

Omakustannushintaan

Mielipiteitä kustantajan tekemästä lukijatutkimuksesta:

- "Juonessa on imua ensi sivulta takakanteen." (Päätoimittaja)
- "Ketä kiinnostaa enää Neuvostoliitto." (Lehtori)
- "Lisää!" (Vapaamuurari)
- "Kirjoittajan ajatus on rientänyt niin, että juoneen on jäänyt aukkoja." (Lektööri)
- "Tätä tekstiä kyllä kehtaa esitellä." (Opiskelija)
- "Arvosanaksi seitsemän ja puoli, jos James Clavell on kymmenen!" (Rehtori)

Kirjassa on roolihenkilöiden puhuttelunimien luettelo.