

# Suunnittelu- ja konsulttialan kehitys, toimintaedellytysten arviointi ja kilpailukyvyn parantaminen

## Kehityshankkeen toinen vaihe

Johtoryhmän kokous

7.9.2010

 rakennus.jpg


# SISÄLTÖ

PROJEKTIN TILANNE

YRITYSOSION KESKEISET  
TULOKSET

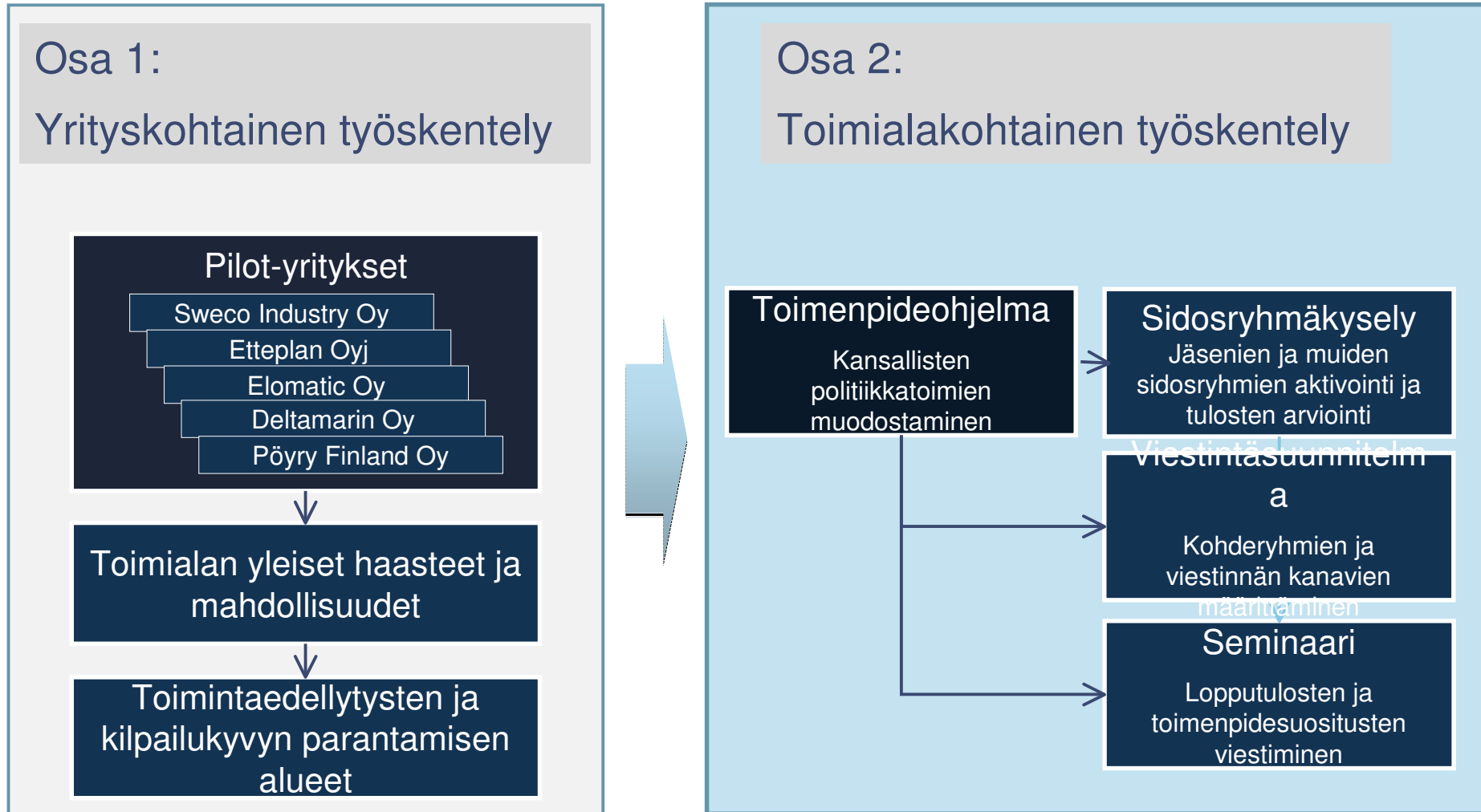
YRITYSOSION  
HYVÄKSYNTÄ JA  
LASKUTUSKELPOISUUS

EHDOTUS  
TOIMIALAKOHTAISESTA  
TYÖSKENTELYSTÄ

 maapallo-osat.jpg

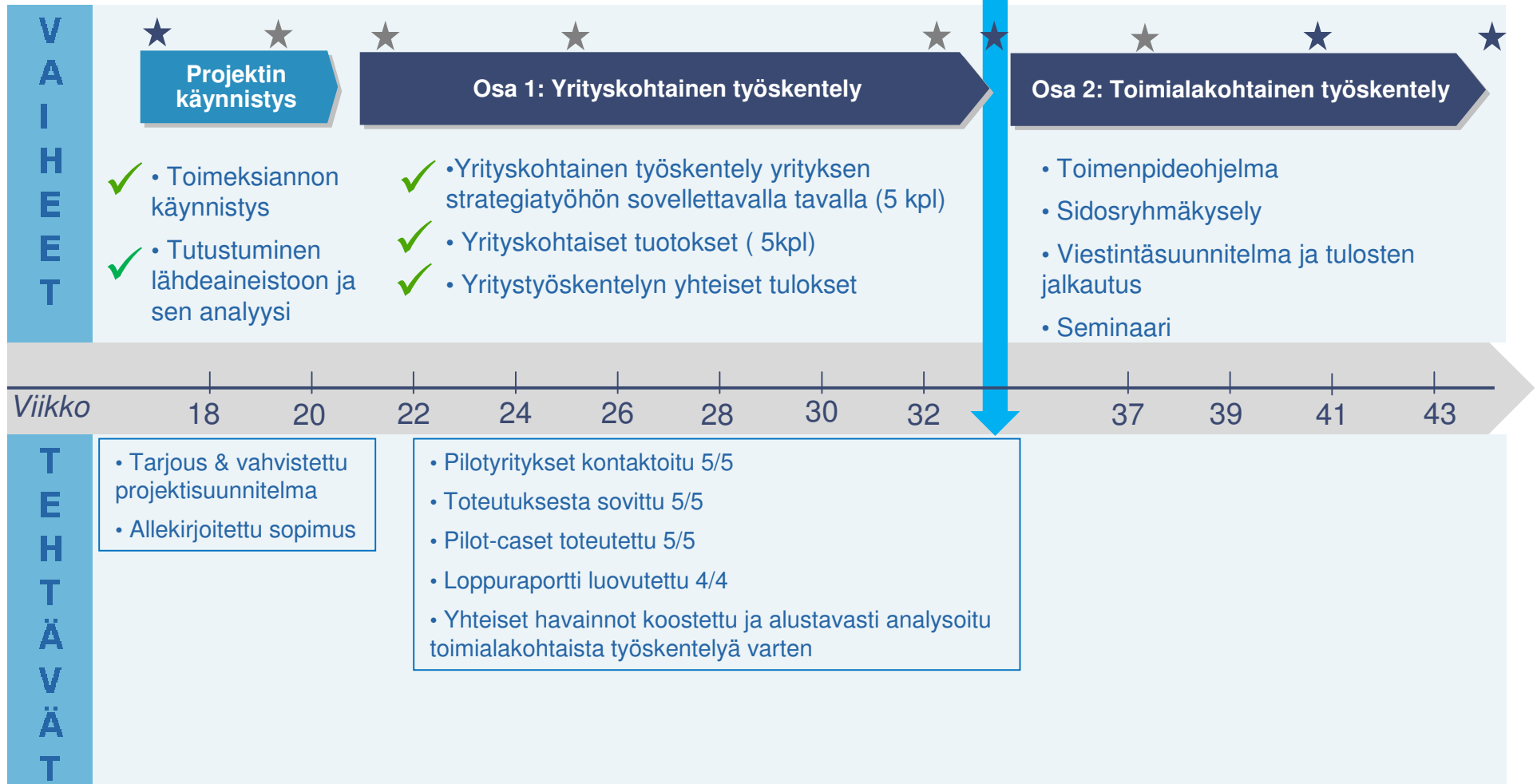
# PROJEKTIN TILANNE

# Projektin tavoitteita vastaten toteutus jakautuu kahteen osaan



# Projektin vaiheet ja tuotokset

- ★ Työkokous / seuranta
- ★ OHRY



## Projektin status

- Projekti on edennyt suunnitellun aikataulun mukaisesti
- Projekti on budjetissa: toteutunut työmäärä (30 htp) on arvioidun mukainen
- Muutos projektisuunnitelmaan: toimimme aloituspalaverissa esitettyjen muutosten mukaisesti ja yrityskohtaisesti toteutus on ollut räätälöity
- Yritysosiot / haastattelut:

Yritys / yht. henkilö	Mitä sovittu toteutuksesta	Aikataulu
Pöyry Finland Oy / Jaana Suokas	Liiketoiminta-alueiden vetäjien haastattelu	Elokuussa
Etteplan Oyj / Pia Björk	Liiketoiminnan kehityshankkeen arviointi	Loppuraportti 22.6.
Sweco Industry Oy / Kari Rahkila	Strategiatyöskentely - workshop	Loppuraportti 10.6.
Elomatic Oy / Olli Manner	Strategiatyöskentely - workshop	Loppuraportti 18.8.
Deltamarin Oy / Tapani Skarp	Strategiatyöskentely - workshop	Loppuraportti 31.8.

# YRITYSOSION KESKEISET TULOKSET

## Yritysosion havaintojen esityslogiikka

- Esitämme seuraavassa havaintoja, jotka
  1. On tunnistettu projektin ensimmäisen osan yritystyöskentelyissä
  2. Tunnistamisprosessissa on hyödynnetty muun muassa PwC:n informaatiota esimerkiksi kasvumarkkinoilta ja asiakassegmenteiltä sekä hankkeen 1. vaiheen materiaalia kuten Turun Tulevaisuuden Tutkimuskeskuksen skenaarioita.
  3. Liittyvät yritysten liiketoiminnan nykytilanteeseen tai näkemyksiin tulevaisuuden muutostekijöistä
  4. Toteutuvat useammassa yrityksessä
  5. Eivät kumoudu muiden yritysten argumentaatiossa
- Havainnot on jäsenetty PwC:n projektitiimin toimesta ja keskeisistä havainnoista on johdettu yritysten tarve / kehitysalue, johon määritettävän konkreettisen toimenpideohjelman tulisi kohdistua



## Yritykset ovat markkinoiden suhteen uudessa tilanteessa ja haasteet ovat realisoituneet nopeasti ja osin yllättäen

- Kansainvälisillä markkinoilla toimiminen
  - Kotimaan ja osin myös Euroopan markkinat ovat kaventuneet (pl. Infra, liikenne jne., vrt. julkiset hankinnat) ja hintakilpailu on koventunut erityisesti viimeisen kahden vuoden aikana
  - Yritysten toiminnan painopiste on siirtymässä vahvasti ulkomaille, myös toimipaikkoja perustamalla
  - Yrityksiltä vie vuosia saada aikaan pysyvä ja kannattava liiketoiminta uudessa maassa
  - Isoilla yrityksillä on kokoa ja resursseja ”kokeilla markkinoita”, pienemmät yritykset ottavat aina suuremman riskin uuteen maahan menossa
  - Kaikki kontaktit ja suhteet asiakkaisiin ja kumppaneihin ovat arvokkaita ja nähdään, että näitä tulee hakea entistä aktiivisemmin, erityisesti ennen etabloitumista
  - Muiden toimialojen suomalaisia yrityksiä ja muita SKOL-yrityksiä ei aina nähdä ulkomailla kumppaneina, joiden kanssa toimimisesta voitaisiin saada synergioita
  - Globaalin toiminnan johtaminen ja kehittäminen on haastavaa ja yritysten kansainvälistä kyvykkyyttä halutaan kehittää
  - BRIC-maiden tuntemus ja potentiaali ei ole täysin selvillä. Esimerkiksi Venäjän läheisyys koetaan usein suomalaisten eduksi, mutta Venäjän markkinoiden ymmärrys ja/tai houkuttelevuus on usein pienempi kuin muiden BRIC-maiden kohdalla. Brasilia ja Kiina koetaan houkutteleviksi, Intia vielä kysymysmerkiksi

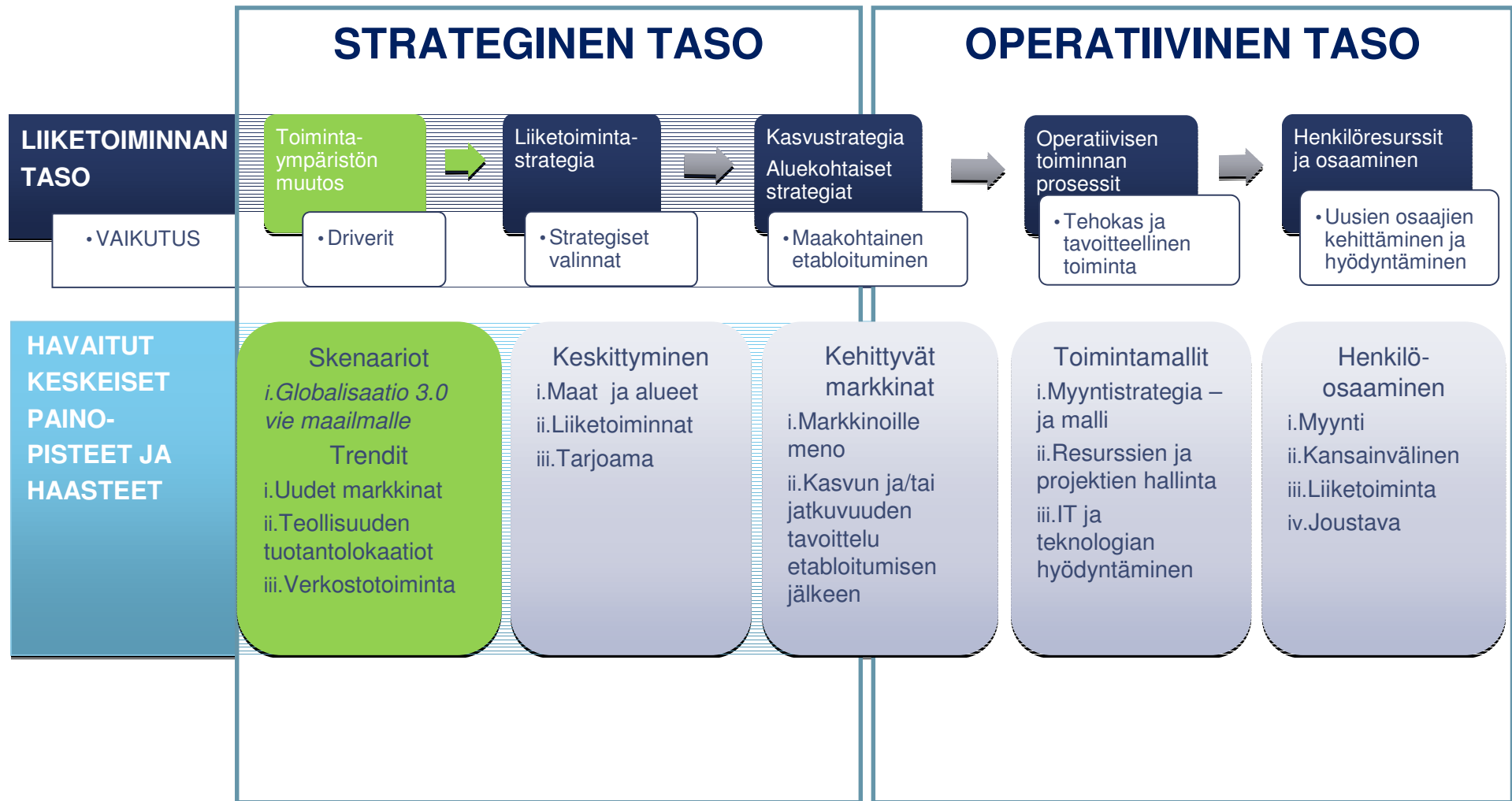
## Muita keskeisiä tuloksia

- Osaaminen
  - Suomalainen insinööriosaaminen ja projektijohtaminen ovat huippuluokkaa ja kysytyjä maailmalla
  - Muissa osaamisalueissa on kehitettävää. Kansainvälistä kokemusta toivotaan lisää
  - Yksilöillä ei ole usein halua lähteä ulkomaille. Myös kielitaito voi muodostua esteeksi
- Työvoima
  - Suomessa lomautusmenettely antaa joustoa työvoimakustannuksissa. Tosin se on hidas mekanismi yrityksen kannalta
  - Yritykset hyödyntävät ulkomailta joustavasti vuokratyövoimaa ja 'freelancereita'
  - Yrityksillä on halua pitää kiinni osaajista - myös vaikeassa markkinatilanteessa
- Julkiset hankinnat
  - Suomen julkisissa hankinnoissa tilaajalla on yhä useammin alhainen hankintaosaaminen, koska muun muassa kunnat ovat ulkoistaneet / tehostaneet hankintaprosessiaan
  - Hinta on yhä useammin vallitseva kriteeri tarjouskilpailussa, jolloin on mahdollista, että laatu kärsii ja pidemmällä tähtäimellä alan hintataso ja laatutaso laskevat
- Tuote- ja palvelutarjoama
  - Yritykset tarvitsevat tukea tarjoamansa (konseptualisointi, markkinakommunikaatio, tuotekehitys) kehittämiseen vastaamaan asiakkaiden tarvetta ja huomioimaan muut liiketoimintaympäristön tekijät (esim. regulaatio)
  - Aikaisemmin myyntitoiminta oli pitkälti tarjouspyyntöjen vastaanottoa, mutta nykytilassa yritysten tulee panostaa aktiivisen myyntitoiminnan kehittämiseen

## Havaintojen ja alustavien kehitysalueiden esityslogiikka

- Esitämme seuraavassa viitekehysten havaintojen ja niistä johdettujen alustavien kehitysalueiden määrittämiseksi, joka sisältää seuraavat elementit:
  - Yritysten strateginen ja operatiivinen taso, joilla tarkemmin 5 eri liiketoiminnan tasoa. Kullekin näille tasoille esitetään:
    - keskeiset liiketoiminnan painopisteet ja haasteet
    - avainkysymykset alan kehityksen turvaamiseksi
    - esimerkkejä mahdollisista toimialatason kehitystoimenpiteistä
- Esitettävä viitekehys voi toimia pohjana projektin seuraavan osan työlle

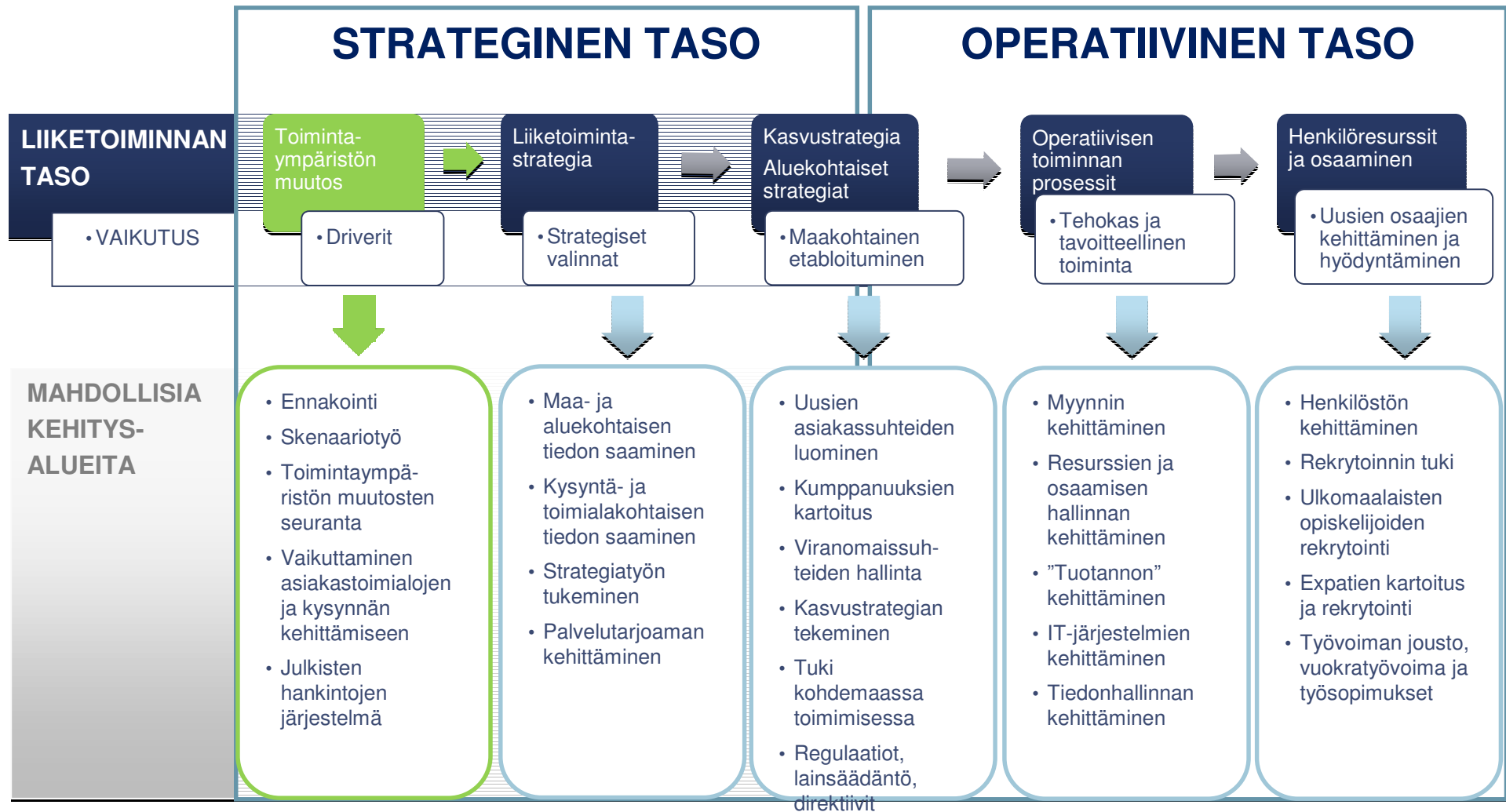
# Markkinamuutoksen vaikutukset heijastuvat läpi yritysten liiketoiminnan tasojen luoden uusia haasteita



# Tunnistetuista haasteista voidaan johtaa avainkysymykset alan kehityksen turvaamiseksi



# Esimerkkejä mahdollisista toimialatason kehitystoimenpiteistä (täydennetään ja konkretisoidaan työpajassa)

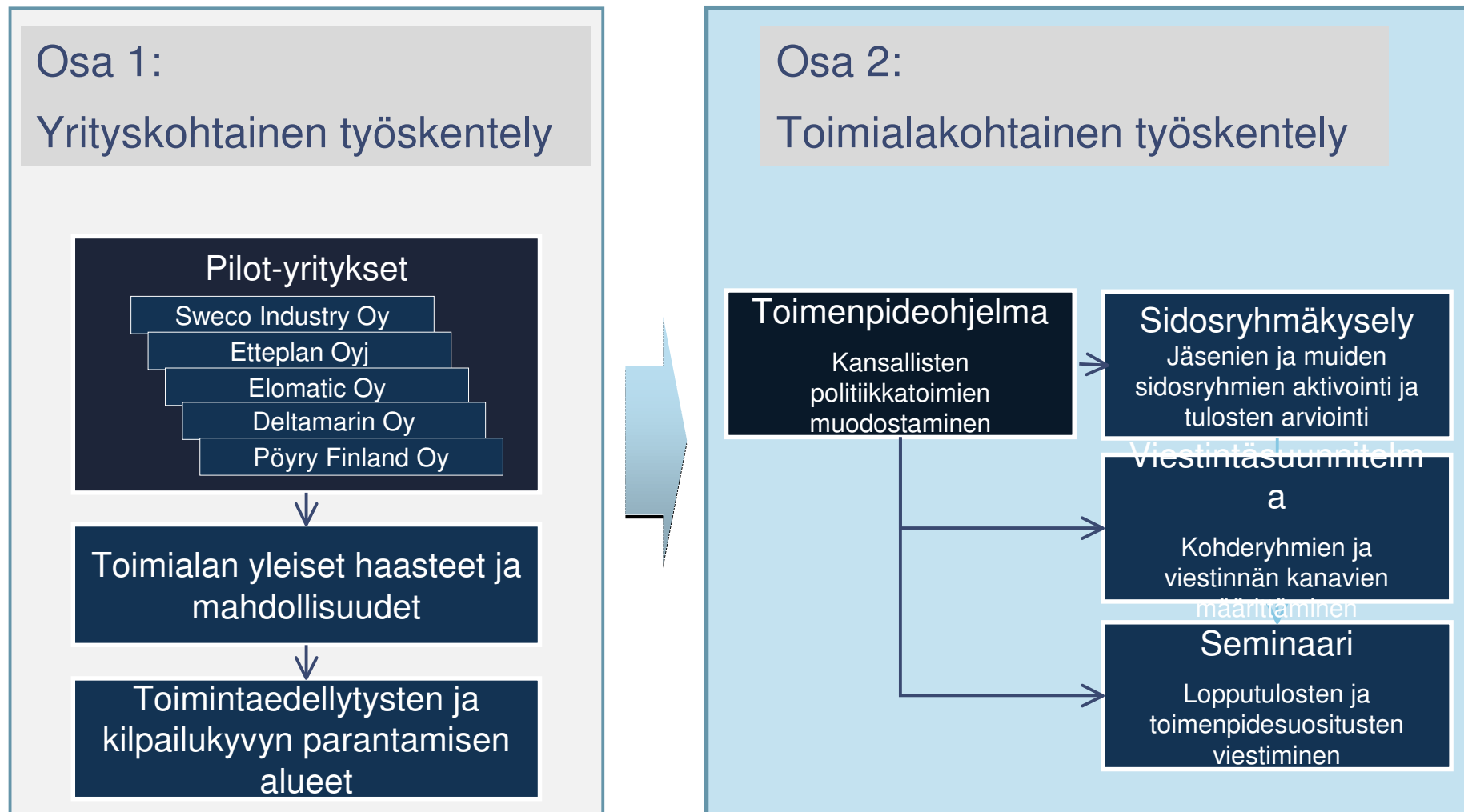


# YRITYSOSION HYVÄKSYNTÄ JA LASKUTUSKELPOISUUS

# EHDOTUS TOIMIALAKOHTAISESTA TYÖSKENTELYSTÄ



## Projektin tavoitteita vastaten toteutus jakautuu kahteen osaan



## Ehdotus osan 2 toteutuksesta

Vaihe	Työskentely	Aikataulu
<b>Teemat</b> Keskeisten teema-alueiden valinta	Johtoryhmä valitsee PwC:n jäsentämistä yritysosion tuloksista keskeiset aihealueet jatkoa varten	7.9.
<b>Toimenpideohjelma</b> Kansallisten politiikkatoimien muodostaminen	PwC valmistelee 1.osion keskeiset havainnot valittujen aihealueiden osalta, minkä pohjalta työpajassa määritetään konkreettisia toimenpiteitä toimialan kehittämiseksi. Osallistujina pilot-yritykset, SKOL, TEK, UIL, sekä politiikkatoimijat (esim. TEM, Tekes, OPM). Tuloksena syntyy toimenpiteet (ja kohderyhmä), tavoite, vastuu ja aikataulu.	Työpaja vko 39 Työkokous vko 40 JoRy vko 41
<b>Viestintäsuunnitelma</b> Kohderyhmien ja viestinnän kanavien määrittäminen	PwC jäsentää ja viimeistelee toimenpideohjelman ja viestintäsuunnitelman, yhdessä projektiryhmän kanssa.	
<b>Sidosryhmäkysely</b> Jäsenien ja muiden sidosryhmien aktivointi ja tulosten arviointi	Jäsenille viestitään tuloksista erikseen. Teemoista ja toimenpiteistä riippuen voidaan myös tehdä kysely tulosten arvioimiseksi ja priorisoinniksi.	Lokakuun loppu
<b>Seminaari</b> Lopputulosten ja toimenpidesuosituksen viestiminen	Tulosten läpikäynti ja hyväksyminen. Järjestetään seminaari tulosten julkistamiseksi.	JoRy vko 44 Seminaari marraskuun alku