

Laatukoneistus Finland Oy (DEMO)

Perusanalyysi ja kehittämisohjelma

30.12.2013

LAATUKONEISTUS

Sisällys

PERUSTIEDOT	1
Kuvaus yrityksestä	1
Hallitus	2
Johtoryhmä	2
Omistus	2
Osakkuudet	2
Kehittämisteemat	3
ARVIOINTI	5
Kasvun nelikenttä.....	5
Kasvukyky	6
Kasvuhalukkuus	7
Kasvumahdollisuus	7
Yhteenveto	8
LIIKETOIMINTATIEDOT	9
Asiakkaat.....	9
Tuotteet ja palvelut.....	10
Toimittajat.....	11
Kumppanit	12
Verkostot	13
Kilpailijat	14
LIIKETOIMINTATAVOITTEET	15
Yrityksen kehittymisodotukset.....	15
Tuloslaskelma	15
Liikevaihto	16
Materiaali- ja palveluostot	16
Henkilöstökulut.....	17
Poistot investoinneista	18
Liiketoiminnan muut kulut.....	18
Liikevoitto	19
Liikevaihto - Asiakkaat	20
Liikevaihto - Tuotteet ja palvelut.....	21
Liikevoitto - Asiakkaat	22
Liikevoitto - Tuotteet ja palvelut.....	23
Ostot - Toimittajat.....	24
Liikevaihto - Kilpailijat	25
MUUT TAVOITTEET	26
Toimitusvarmuus.....	26
Henkilöstön vaihtuvuus	27
Sairaspoissaolot.....	27
Laatu	26
Konserninäkymä	28
KEHITTÄMISOHJELMA.....	30

Kehittämisohjelman tausta	30
Palveluliiketoiminta tuotannon rinnalle	32
Strategian toteuttaminen ja henkilöstö	33
Kehittämisteema: Laatujohtamisen teko tulee eteen 2013	35
Markkinaselvitys	37
Prosessiarviointi	39
Prosessianalyysi	40
1.1 Strategia	40
1.2 Johtaminen	42
1.3 Taloushallinto	43
1.4 Henkilöstöhallinto	44
1.5 Riskienhallinta ja vakuuttaminen	45
1.6 Projektinhallinta	46
1.7 Sopimushallinta (juridiikka)	46
1.8 Tietämyksenhallinta	47
1.9 Vienti	48
2.1 Asiakaspalvelu	48
2.2 Markkinointi	49
2.3 Myynti	50
2.4 Viestintä	51
2.5 Kilpailijatiedonhallinta	52
3.1 Hankinta	52
3.2 Logistiikka	54
3.3 Tuotanto	54
3.4 Ylläpito ja huolto	56
3.5 Laadunhallinta	57
4.1 Tutkimus	58
4.2 Teknologian testaus	59
4.3 Tuotesuunnittelu	59
4.4 Tuotetestaus	60
4.5 Muotoilu	60
4.6 Prototyyppivalmistus	61
5.1 Tila- ja laitehankinta	61
5.2 Yhteistyökumppanien hankinta	62
5.3 Teknologian hankinta	63
Tietojärjestelmät	63
PÄIVÄKIRJA	64

Laatukoneistus Finland Oy (DEMO)**PERUSTIEDOT**

Yrityksen nimi:	Laatukoneistus Finland Oy (DEMO)
Osoite:	Mäntykorventie 2 28400 ULVILA
Yrityksen kotipaikka:	Ulvila
Yrityksen toimipaikka:	Ulvila
Yrityksen sähköposti:	etunimi.sukunimi@laatukoneistus.fi
Kotisivu:	www.laatukoneistus.fi
Y-tunnus:	1436578-0
Rekisteröintipvm:	1.1.1977
Yhtiömuoto:	Osakeyhtiö
Toimiala:	Teknolוגiateollisuus
Tilikausi 1.1.2012 - 31.12.2012:	Liikevaihto 13 000 000 €, 100 henkilöä (viimeisin toteutunut tilikausi)
Osakepääoma:	400 916 €

Kuvaus yrityksestä

Laatukoneistus Oy on vuonna 1977 perustettu yritys, jonka liikeideana on vaativien koneistusosien systeemittoimittajana toimiminen. Yrityksellä on vahvat asiakkassuhteet, jotka perustuvat läheiseen pääasiakkaiden yhteistyöhön.

Yrityksen johtoa on organisoitu uudelleen viimevuosina vahvistamaan yrityksen määrätietoista kasvua ja laajentumista uusille markkinoille. Yritys on hakenut ulkopuolista rahoitusta kansainvälistymisensä rahoittamiseen.

Laatukoneistus keskittää palvelunsa kansainvälisiin globaaleihin asiakkaihin, jotka tekevät koneita vaativiin olosuhteisiin. Yrityksen erikoistuminen vaativiin koneistusosiin ja korkeaa laatua vaativien koneenosien toimituksiin edellyttää toimivia liiketoimintaprosesseja jokaisella osa-alueella.

HALLITUS

Hallituksen jäsen	Organisaatio	Hallituksen jäsenen lisäarvo/odotukset yritykselle
Arvo Kultanen (pj)	Cap Metal Oy	Rahoittajan kontaktien kautta tulevat verkostot ja hallitustyöskentelyosaaminen
Ville Karjalainen (sihteeri)	Ulvilan kaupunki	Päättäjäkontaktit ja kunnan verkosto-osaaminen
Seppo Rautanen	Koneistusliitto ry	Kansallisen alan toimialanosaamisen tuntemus
Ville Virtanen	Ohjelmointitalo Oy	Järjestelmäosaaminen
Raili Kairisto	Henkilöstövalmennus Oy	Henkilöstön kehitys ja osaamispääoman kartuttaminen

JOHTORYHMÄ

Johtoryhmän jäsen	Nimike	Johtoryhmän jäsenen vastualueet
Kalle Salminen	Toimitusjohtaja	Strategia, hallinto ja johtaminen
Harri Harjula	Varatoimitusjohtaja	Henkilöstö ja asiakkuudenhallinta
Esa Luttinen	Tehtaanjohtaja (Ulvila)	Tuotannon organisointi ja toimitukset
Lauri Naukkarinen	Markkinointipäällikkö	Myynti, tarjouslaskenta
Päivi Ojala	Talous	Taloushallinto
Tauno Tillikka	Tehtaanjohtaja (Salo)	Tuotanto ja toimitukset

OMISTUS

Omistaja	Omistusosuus	Omistajan odotukset
Seppo Karjalainen	42 %	Pitkällä aikavälillä kannattava sijoitetun pääoman tuotto
Kalle Salminen	33 %	Pitkäjänteinen yrityksen kannattava kasvu
Metal Capital	25 %	Kasvun rahoittaminen ja exit 3 vuoden tähtäimellä

OSAKKUUDET

Yritys	Omistusosuus	Odotukset osakkuusyhtiöstä
Transliikennöinti Oy	11 %	Osakkuudella halutaan varmistaa mahdollisuus vaikuttaa omien tuotteiden logistiikan parhaaseen ja tehokkaseen toimivuuteen.

YRITYKSEN KEHITTÄMISTEEMAT

Laatujärjestelmän teko tulee eteen 2013

Kehittämisteeman ajankohta: 18.11.2013 - 31.12.2013
Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Jari Järnstedt jari.jarnstedt@prizzway.fi Puh. +358447105340
Kirjauspvm: 18.11.2013

Aktivointi

Kehittämisteeman ajankohta: 10.10.2013 - 10.10.2013
Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Jari Järnstedt jari.jarnstedt@prizzway.fi Puh. +358447105340
Kirjauspvm: 10.10.2013

työturvallisuus ELMERI

Kehittämisteeman ajankohta: 7.6.2013 - 31.12.2013
Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Kalle Salminen kalle.salminen@laatukoneistus.fi Puh. 055-799 000
Kirjauspvm: 07.06.2013

Kehittämisohjelma

Kehittämisteeman ajankohta: 5.12.2012 - 22.11.2012
Kehittämisteeman kuvaus: Prosessianalyysi ja kehittämisohjelma
Kehittämisteeman toimenpiteet: Yrityksen johtoryhmän kanssa analysoidaan yrityksen liiketoimintaprosessit ja laaditaan liiketoiminnan kehittämisohjelma
Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Jari Järnstedt jari.jarnstedt@prizzway.fi Puh. +358447105340
Kirjauspvm: 10.01.2013

Aktivointi

Kehittämisteeman ajankohta: 29.11.2012 - 29.11.2012
Kehittämisteeman kuvaus: Kehittämistarpeiden kartoitus
Kehittämisteeman toimenpiteet: Käydään yhdessä yrityksen avainhenkilöiden kanssa yrityksessä käynnissä olevat tai suunnitteilla olevat kehittämiseteemat
Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Jari Järnstedt jari.jarnstedt@prizzway.fi Puh. +358447105340
Kirjauspvm: 29.11.2012

Perusanalyysi

Kehittämisteeman ajankohta: 23.11.2012 - 28.11.2012
Kehittämisteeman kuvaus: Liiketoimintatietojen ja -tavoitteiden määrittäminen
Kehittämisteeman toimenpiteet: Keskustellaan yhteisessä palaverissa yrityksen johtoryhmän kanssa yrityksen perustiedot ja tavoitteet
Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Jari Järnstedt jari.jarnstedt@prizzway.fi Puh. +358447105340
Kirjauspvm: 29.11.2012

Monitaito - Liiketoiminnan ja henkilöstön osaamisen kehittämisohjelma.

Kehittämisteeman ajankohta: 10.1.2011 - 31.03.2011
 Kehittämisteeman kuvaus: Henkilöstön työtehtäviä laajennetaan entistä monipuolisemmaksi, jotta toiminnan joustavuutta voidaan lisätä työtehtävien ollessa kausiluontoisia.
 Kehittämisteeman toimenpiteet: Yrittäjä ottaa yhteyttä alueen ELY-keskukseen ja keskustelee yhdyshenkilön kanssa, miten monitaito voitaisiin toteuttaa.
 Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Kalle Salminen kalle.salminen@laatukoneistus.fi Puh. 055-799 000
 Kirjauspvm: 10.01.2011

TMA-analyysi

Kehittämisteeman ajankohta: 1.10.2010 - 29.10.2010
 Kehittämisteeman kuvaus: Yrityksen rahoitustilanne on tilauskannan laskun myötä heikentynyt merkittävästi ja kustannusrakenteen osalta tulee ryhtyä vaadittaviin toimenpiteisiin.
 Kehittämisteeman toimenpiteet: Yrittäjä ottaa yhteyttä Pkt-säätiön yhteyshenkilöön ja tutustuu tarkemmin TRIOplus ohjelman kautta tarjottavaan TMA-analyysiin.
 Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Kalle Salminen kalle.salminen@laatukoneistus.fi Puh. 055-799 000
 Kirjauspvm: 01.10.2010

DesignStart - Muotoilun ja graafisen viestinnän kehittämisohjelma.

Kehittämisteeman ajankohta: 2.8.2010 - 15.09.2010
 Kehittämisteeman kuvaus: Uusia tuotteita ollaan suunnittelemassa uusille asiakkaille. Jotta tuotteet erottuisivat kilpailijoiden vastaavista tuotteista, halutaan muotoilulla saada asiakkaat kiinnostumaan.
 Kehittämisteeman toimenpiteet: ELY-keskuksen kilpailuttama muotoilija konseptoi tuotteen ulkonäköä ja käytettävyyttä.
 Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Kalle Salminen kalle.salminen@laatukoneistus.fi Puh. 055-799 000
 Kirjauspvm: 02.08.2010

PK-LTS - Pk-yritysten liiketoimintasuunnitelman laatimisojelma.

Kehittämisteeman ajankohta: 1.1.2010 - 26.02.2010
 Kehittämisteeman kuvaus: Liiketoimintasuunnitelman laatiminen yrityksen liiketoiminnan suunnitelmallisuuden ja toiminnan selkiinnyttämiseksi.
 Kehittämisteeman toimenpiteet: Konsultti X laati ELY-keskuspalveluna yritykselle liiketoimintasuunnitelman.
 Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Kalle Salminen kalle.salminen@laatukoneistus.fi Puh. 055-799 000
 Kirjauspvm: 01.01.2010

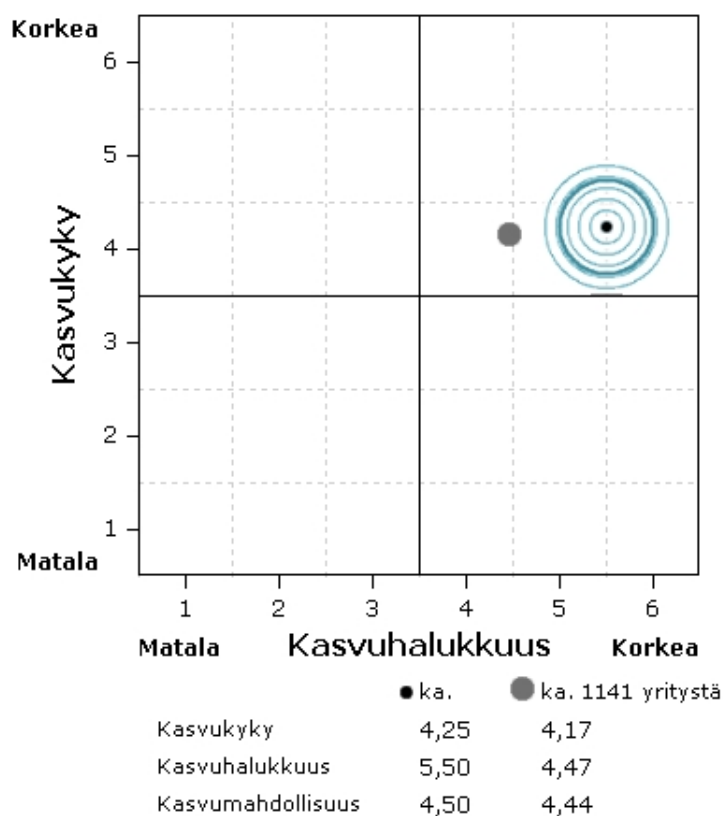
Laatujärjestelmän kehittäminen

Kehittämisteeman ajankohta: 20.8.2009 - 17.12.2010
 Kehittämisteeman kuvaus: Yrityksen laatujärjestelmän kehittäminen asiakkaiden vaatimalle tasolle.
 Kehittämisteeman toimenpiteet: Konsultti Oy laatinut yritykselle laatukäsikirjan.
 Kehittämisteeman yhdyshenkilöt: Jari Järnstedt jari.jarnstedt@prizzway.fi Puh. +358447105340
 Kirjauspvm: 20.08.2009

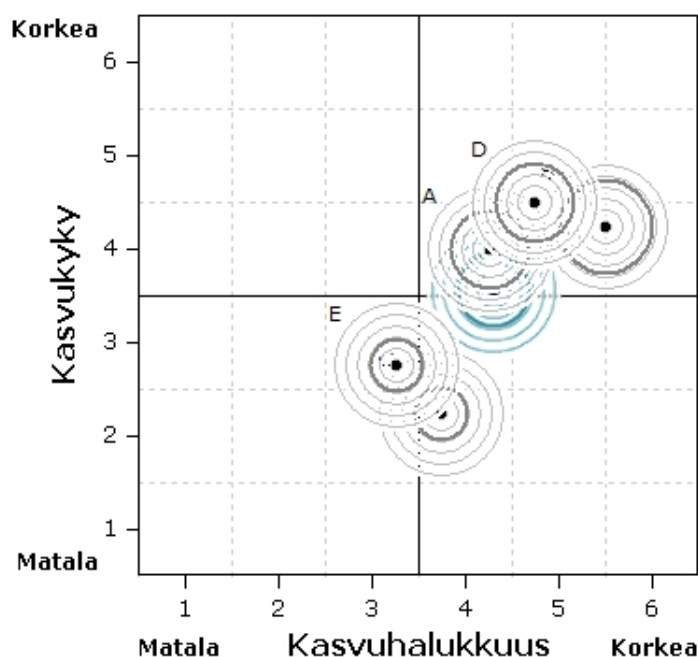
ARVIOINTI

Kasvun nelikenttä

Kasvun nelikenttä



Konsernin nelikenttä



	Kasvukyky ka.	Kasvuhallukkuus ka.	Kasvumahdollisuus ka.
A Laatukoneistus Group (DEMO)	4,00	4,25	3,75
B Laatukoneistus Finland Oy (DEMO)	4,25	5,50	4,50
C Myynti ja markkinointi (DEMO)	2,25	3,75	2,50
D Laatukoneistus England Ltd (DEMO)	4,50	4,75	3,75
E Laatukoneistus Sweden Ab (DEMO)	2,75	3,25	2,50
Yhteensä	3,55	4,30	3,40

Kasvukyky

Haemme osaajia johtamaan liiketoiminnan kasvua.

"Yrityksessä on käyty keskustelua uutta ajattelua edustavan johtajan palkkaamisesta. Ympäristöä tarkkaillaan, mikäli sopiva henkilö tunnistuisi. Keskustelussa osa johtoryhmästä epäili uuden sopivan johtajan löytämistä talon ulkopuolelta."

Pidämme kerran kuukaudessa yhteisiä kehittämispalavereita.

"Palavereissa keskitytään lähinnä talouden seurantaan ja operatiiviseen toimintaan. Varsinainen liiketoiminnan kehittäminen jää taka-alalle. Oltiin yhtämieltä siitä, että kehittämispalavereiden laatuun tulisi panostaa entistä enemmän."

Meillä on vuosisuunnitelma seuraavaksi 12 kuukaudeksi, jota johtajat hyödyntävät.

"Vuositainen budjetti ja toimintasuunnitelma antaa tavoitteet tuotannon investoinneille ja henkilöstön määrälle."

Hyödynnämme ulkopuolisia neuvonantajia erittäin harvoin joissain liiketoiminnan yksittäisissä kysymyksissä.

"Liiketoiminnan kehittämisessä hyödynnetään lähinnä teknisiä asiantuntijoita. Yleinen mielipide oli, että ulkopuolisten neuvonantajien kustannus on korkea ja saatava hyöty jää usein marginaaliseksi."

Kasvuhaluukkuus

Meillä on selkeä liiketoiminnan kasvusuunnitelma seuraavaksi 3 vuodeksi.

"Yrityksen hallitus on tehnyt selkeän päätöksen jatkuvasta kasvusta. Kuitenkin johtoryhmällä oli vielä epätietoisuutta siitä, miten kasvu käytännössä toteutetaan."

Meillä on uusia sopimuksia kansainvälisien asiakkaiden kanssa liiketoiminnan laajentamisesta.

"Voimakas kansainvälistyminen nähtiin avaimena kasvun toteuttamiseen. Toisaalta kansainvälisessä liiketoiminnassa nähtiin paljon uhkatekijöitä."

Omistajat panostavat uutta pääomaa liiketoiminnan kasvattamiseksi.

"Pääomasijoittaja ja muut henkilöomistajat odottavat kasvua ja pitkällä tähtäimellä hyvää pääoman tuottoa."

Kasvumarkkinoiden uudet mahdollisuudet kiinnostavat johtoa.

"Operatiivisen johdon sitouttaminen omistajien määrittelemään kasvutavoitteeseen on haasteellista. Varsinkin liiketoiminnan laajentaminen kansainväliselle alueelle nähtiin tuovan uusia haasteita kielitaidon ja matkustuksen osalta."

Kasvumahdollisuus

Seuraamme säännöllisesti markkinoitamme, mutta emme hyödynnä tietoa liiketoiminnassamme.

"Potentiaalisia asiakkaita kontaktoidaan itse ja selvitetään heidän kiinnostustaan tuotteisiin. Laajempien markkinatutkimusten osalta ei oikein osattu tai tunnettu, miten niitä voisi teettää. Myös kustannukset arvelluttivat, vaikka tieto markkinoista saattaisi kiinnostaa."

Alle 3 vuotta vanhojen tuotteiden tai palveluiden myynnin osuus on 50 - 80 %.

"Tuotteiden osalta asiakas tekee jatkuvasti muutoksia ja siksi tehtävät tuotteet ovat varsin uusia. Joitain tuotteita on sellaisia, joita on valmistettu pitkään, mutta niiden volyymit ovat pieniä."

"Omien tuotteiden markkinoille tuominen olisi mielenkiintoista, mutta osaaminen siihen kokonaisuutteen ei vielä aivan riitä."

Voimme määritellä kaksi aluetta, missä olemme selvästi erottuvia markkinoilla.

"Laatutasomme on kilpailijoihin verrattuna parempaa ja hyödyntämämme raaka-aine paremmin kulutusta kestävä. Asiakkaalle koituu näistä eduista hyötyä erityisesti huoltotarpeen vähentymisenä. Toki kilpailijat tekevät jatkuvasti kehitystyötä."

Keskitymme niihin nykyisiin asiakkaihin, jotka haluavat kasvattaa ostojaan.

"Emme halua lisätä asiakkaiden määrää vaan keskitymme asiakaskohtaisen volyymin kasvattamiseen. Tämä on meidän selkeä strategiamme ja se helpottaa asiakaskunnan palvelemista. Pienistä "silpuista" pyritään eroon ja keskitytään palvelemaan haluttuja asiakkaita entistä paremmin."

Yhteenveto

Kasvuun liittyvistä asioista oltiin keskusteltu jonkin verran aiemmin, mutta asiasta ei oltu tehty mitään yhtenäistä linjanvetoa operatiivisen johtoryhmän kanssa.

Yrityksen strategisista linjoista oltiin vielä hieman epäileväisiä, eikä kaikille ollut kirkastunut, mitä uudet strategiset tavoitteet tarkoittavat käytännössä.

Keskustelu oli kuitenkin vapautunutta ja kaikki osallistujat saivat mahdollisuuden tuoda oma mielipiteensä esille. Pääosin tehdyistä valinnoista oltiin lopulta yhtämieltä.

Myös nelikenttään piirtynyt asemointi tyydytti useimman johtoryhmän jäsenen ennakkokäsitystä yrityksen tämän hetken tilanteesta.

LIIKETOIMINTATIEDOT

Asiakkaat

Nykyiset asiakkaat	
Asiakasryhmä	Kuvaus asiakasryhmästä
1. Maansiirtokoneiden valmistajat	Kaivoksiin ja vaativiin olosuhteisiin maansiirtolaitteita valmistavat suuret kansainväliset asiakkaat. Laatuvaatimukset koneenosille ovat korkeat, koska toimintaympäristön rasitukset asettavat laitteiden toimivuudelle erityisvaatimuksia. Valmistajia ovat esim: - Engine Power Ltd - Mill Machines Ltd
2. Energialaitosvalmistajat	Kansainväliset dieselkäyttöisiä kenttävoimaloita kehittävät ja rakentavat yritykset kuten: - Diesel Power Ltd - Energy Lines Ltd - Power Fuels Ltd
3. Tuulivoimaloiden valmistajat	Tuulivoima-ala kasvaa voimakkaasti ja useiden maiden valtiot tukevat tuulivoimaa verohelpotuksin. Asiakaskohteena ovat erityisesti suuria tilauksia hoitavat tuulivoimalaitteiden valmistajat kuten: - Wind Power Ltd - Energy Powertrain Ltd
Potentiaaliset asiakkaat	
Asiakasryhmä	Kuvaus asiakasryhmästä
1. Maatalouskonevalmistajat	Traktorien, puimurien ja muiden maatalouskoneiden valmistajat kuten: - Massey Fergusson - Zetor Ltd - Rosenlew Puimurit Oy

Tuotteet ja palvelut

Nykyiset tuotteet ja palvelut	
Tuote- ja palveluryhmä	Kuvaus tuote- tai palveluryhmästä
1. Huoltokoneistus	Laitteiden ja koneiden ylläpito ja huolto toimintakohteessa
2. Koneenosat	Vaativia moottorien ja vaihteiston suurta tarkkuutta vaativia liikkuvia osia.
3. Toimitusprojektit	Toimitusprojekteissa koneenosien valmistuksen lisäksi Laatukoneistus osallistuu valmistajan kanssa tuotekehitykseen ja uusien sovelluskohteiden konseptointiin.

Potentiaaliset tuotteet ja palvelut	
Tuote- ja palveluryhmä	Kuvaus tuote- tai palveluryhmästä
1. Kampiakseli suuriin dieselkoneisiin	Omalla patentilla tuotekehitetty erikoisluja ja kulutusta kestävä kampiakseli vaativiin olosuhteisiin
2. Moniakselinen koneistus valmiiksi karkaistuun teräkseen	Uudella menetelmällä voitaisiin nopeuttaa valmistusaikoja n. 30% ja lyhentää vasteaikoja asiakkaan tilauksesta lukien. Uudella menetelmällä valmistettuja osia on testattu VTT:n kanssa
3. Induktiokarkaisu koneistuksen yhteydessä	Yhdistämällä koneistusvaihe ja induktiokarkaisu samaan työvaiheeseen voidaan vähentää asetusajoja merkittävästi.

Toimittajat

Nykyiset toimittajat	
Toimittajaryhmä	Kuvaus toimittajaryhmästä
1. Koneerä Oy	Koneistuslaitteiden tarvikkeita ja teriä
2. Transliikennöinti Oy	Logistiikka ja kuljetuspalveluja
3. Koneistustarvike Oy	Tuotannon koneistustarvikkeet
4. Virtasen konepaja Oy	Laiterunkojen toimitus
5. Takeet Oy	Koneistettavien moottorinosien takeet

Potentiaaliset toimittajat	
Toimittajaryhmä	Kuvaus toimittajaryhmästä
1. Tuotesuunnittelutoimisto	Insinööritoimisto, millä on CAD-CAM yhteensopiva 3D-suunnittelujärjestelmä suunnittelutiedon sähköiseen siirtoon suoraan koneistusyksiköille ja työkaluvalmistukseen.

Kumppanit

Nykyiset kumppanit	
Kumppanit	Kuvaus kumppaneista
1. Koneistus Veljekset Oy	Koneistus Veljekset Oy toimii samalla teollisuusalueella. He huolehtivat koneenosien kierteytysvaiheista kumppanuusperiaatteella.
2. IT-Palvelu Oy	IT-palvelu Oy hoitaa kaikki Laatukoneistus Oy:n tietojärjestelmien toiminnan, hankinnat ja ylläpidon. IT-Palvelu Oy:n kanssa on tehty kirjallinen kumppanuussopimus, missä on sovittu yhteiset pelisäännöt kumppanuudelle.

Verkostot

Nykyiset verkostot	
Verkostot	Kuvaus verkostosta
1. Vientiverkosto	Vientiverkostossa on useita eri konepajayrityksiä, mitkä ovat yhdistäneet Eurooppaan suunnatut myyntiresurssit. Yhteiskäytössä olevilla myyjille haetaan kustannustehokkuutta.
2. Suunnitteluverkosto	Suunnitteluverkostossa on tuotesuunnitteluun erikoistuneita suunnittelutoimistoja, joita hyödynnetään suurissa paljon hetkellistä kapasiteettia vaativissa projekteissa.

Kilpailijat

Nykyiset kilpailijat	
Kilpailijaryhmä	Kuvaus kilpailijaryhmästä
1. Teräs Oy	Ostolistalla
2. Vastarannan metalli	Paha kilpailija markkinoilla
3. Drilling Ltd	Saksan markkinoiden kilpailija

LIKETOIMINTATAVOITTEET

Yrityksen kehittämisodotukset

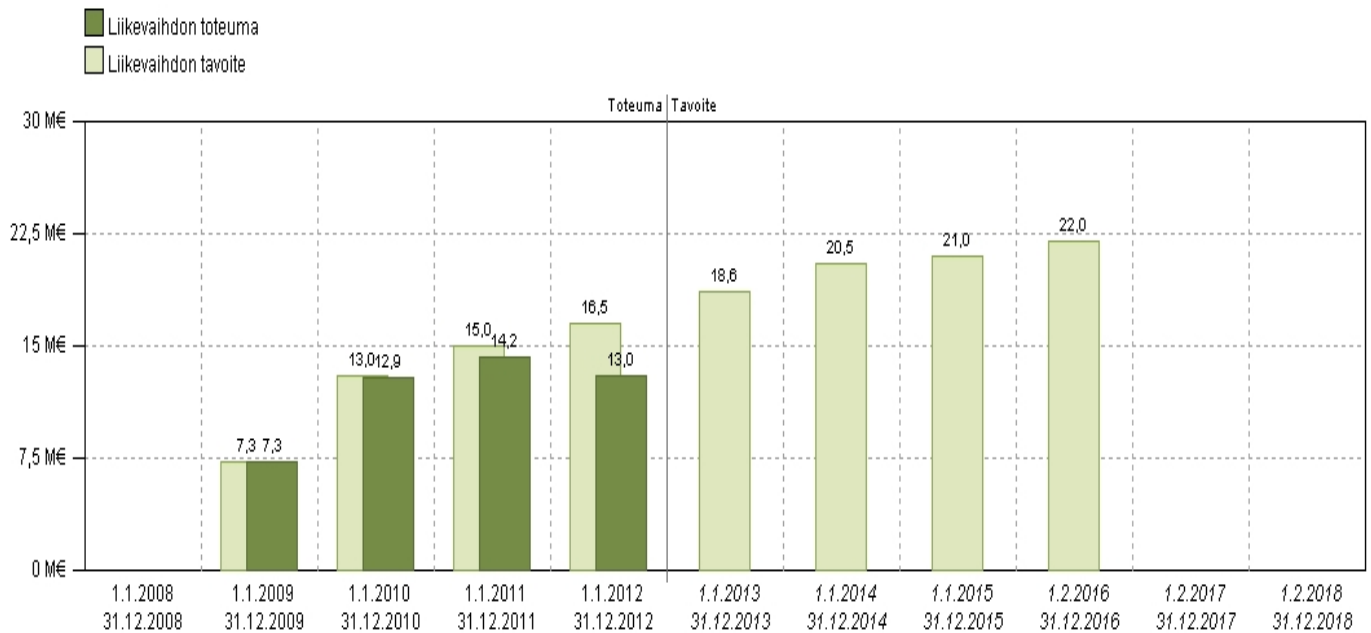
Laatukoneistus Oy tulee karsimaan laajaa ja epätasaista asiakasjoukkoa ja tulee keskittymään muutaman kansainvälisen pääasiakkaan palvelemiseen. Asiakkuuksien hoito ja yhteistyösopimukset edellyttävät vahvaa asiakkuuden hallintaa ja tinkimätöntä laaduntuottokykyä.

Laatukoneistus Oy on sitoutunut valittujen pääasiakkaiden strategiseksi kumppaniksi, mikä edellyttää voimakasta kasvua yhdessä asiakkaan kanssa. Tavoiteena on tulla pääasiakkaiden A-toimittajaksi vaativien koneenosien toimittajana.

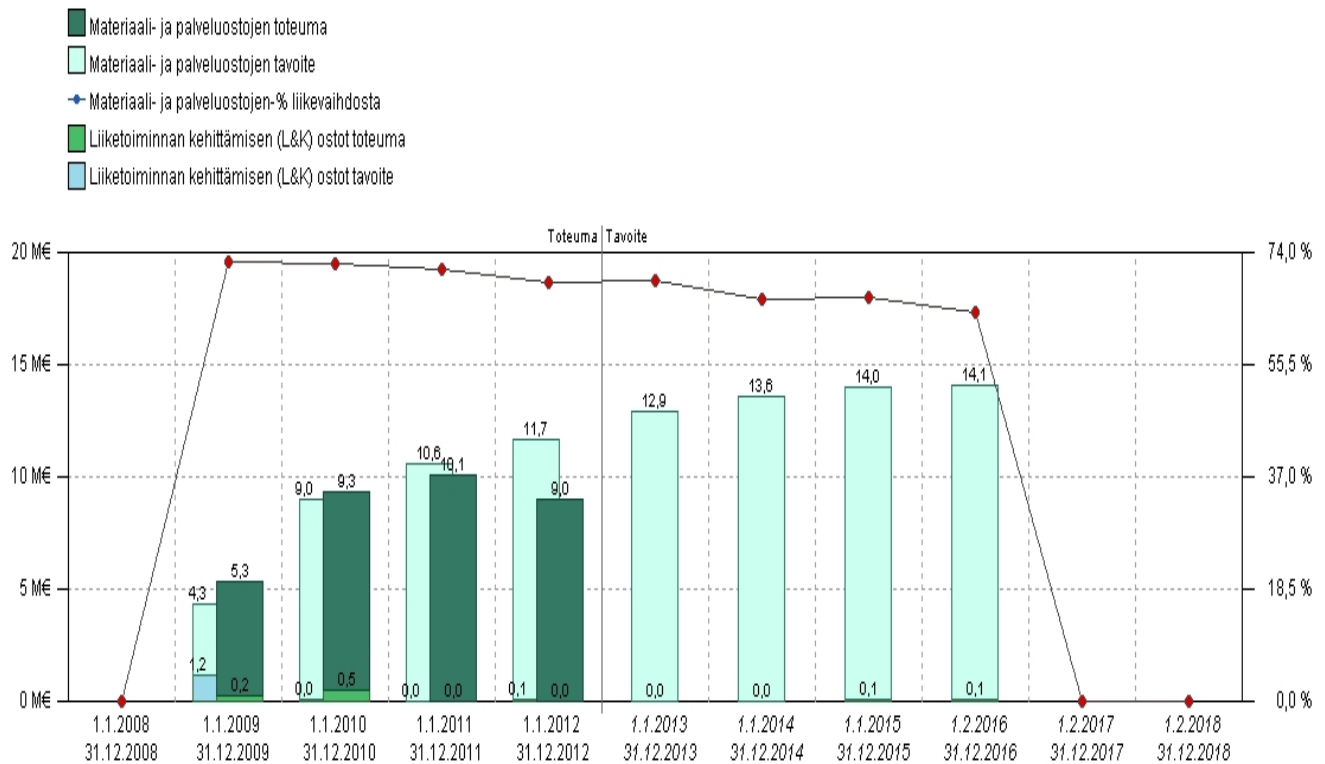
TULOSLASKELMA

		Toteutuneet tilikaudet								Tavoitteet									
		1.1.2008 - 31.12.2008	1.1.2009 - 31.12.2009	1.1.2010 - 31.12.2010	1.1.2011 - 31.12.2011	1.1.2012 - 31.12.2012	* 1.1.2013 - 31.12.2013	* 1.1.2014 - 31.12.2014	* 1.1.2015 - 31.12.2015	* 1.2.2016 - 31.12.2016	* 1.2.2017 - 31.12.2017	* 1.2.2018 - 31.12.2018							
Liikevaihd on muutos %			0 %	77 %	10 %	-8,6 %	43,1 %	10,2 %	2,4 %	4,8 %	0 %								
LIKEVAI HTO			7 300 000 €	1 00 %	12 924 151 €	1 00 %	14 216 566 €	1 00 %	13 000 000 €	1 00 %	18 600 000 €	1 00 %	20 500 000 €	1 00 %	21 000 000 €	1 00 %	22 000 000 €	1 00 %	
MATERIA ALI- JA PALVEL UOSTOT		0,0 %	5 300 000 €	72 ,6 %	9 330 2 000 €	7 110 ,2 %	10 890 ,1 %	7 1 %	9 000 000 €	6 9 ,2 %	12 900 000 €	69 ,4 %	13 600 000 €	66 ,3 %	14 000 000 €	66 ,7 %	14 100 000 €	64 ,1 %	0,0 %
HENKILÖ STOKUL UT		0,0 %	733 450 €	10 ,0 %	1 533 999 €	1 1 ,9 %	1 300 678 €	9 ,1 %	800 000 €	6 ,2 %	1 200 000 €	6,5 %	1 300 000 €	6,3 %	1 340 000 €	6,4 %	1 390 000 €	6,3 %	0,0 %
POISTOT INVESTO INNEISTA		0,0 %	1 100 000 €	15 ,1 %	900 000 €	7 ,0 %	1 000 000 €	7 ,0 %	900 000 €	6 ,9 %	467 200 €	2,5 %	467 100 €	2,3 %	267 100 €	1,3 %	231 000 €	1,0 %	0,0 %
LIKETOI MINNAN MUUT KULUT		0,0 %	317 600 €	4,4 %	649 194 €	5 ,0 %	739 484 €	5 ,2 %	698 000 €	5 ,4 %	930 000 €	5,0 %	1 000 000 €	4,9 %	1 100 000 €	5,2 %	1 200 000 €	5,5 %	0,0 %
LIKETUL OS (+/-)			- 151 050 €	-2 ,1 %	510 958 €	4 ,0 %	1 065 514 €	7 ,5 %	1 602 000 €	1 2 ,3 %	3 102 800 €	16 ,7 %	4 132 900 €	20 ,2 %	4 292 900 €	20 ,4 %	5 079 000 €	23 ,1 %	

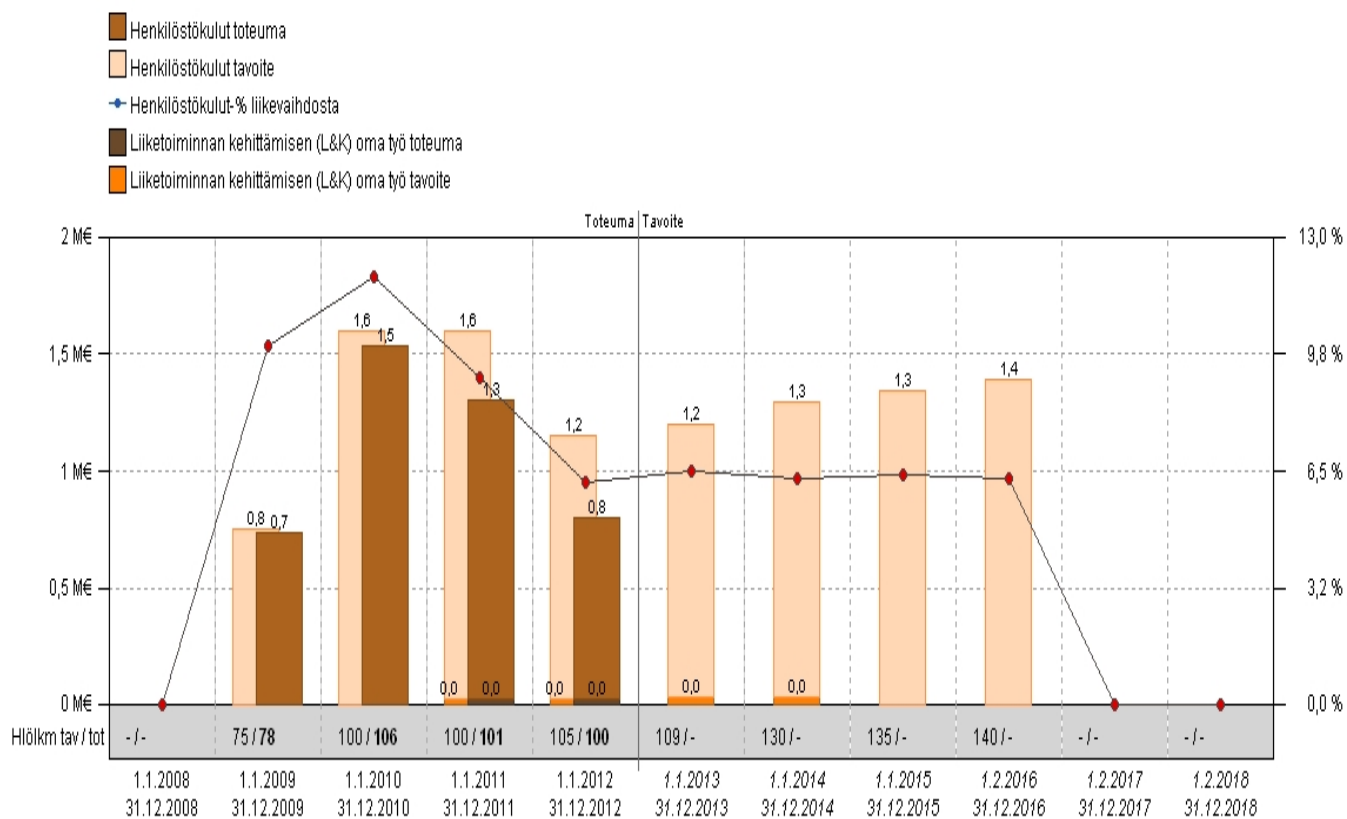
Liikevaihto



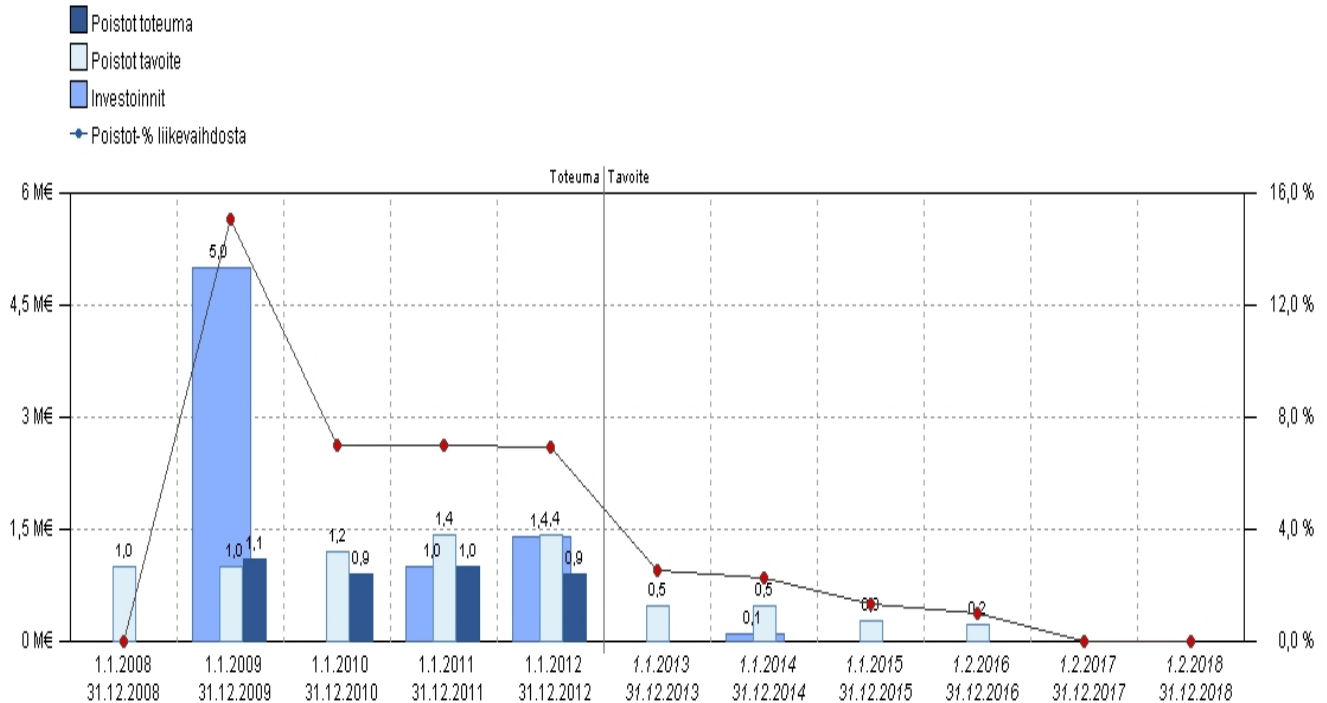
Materiaali- ja palveluostot



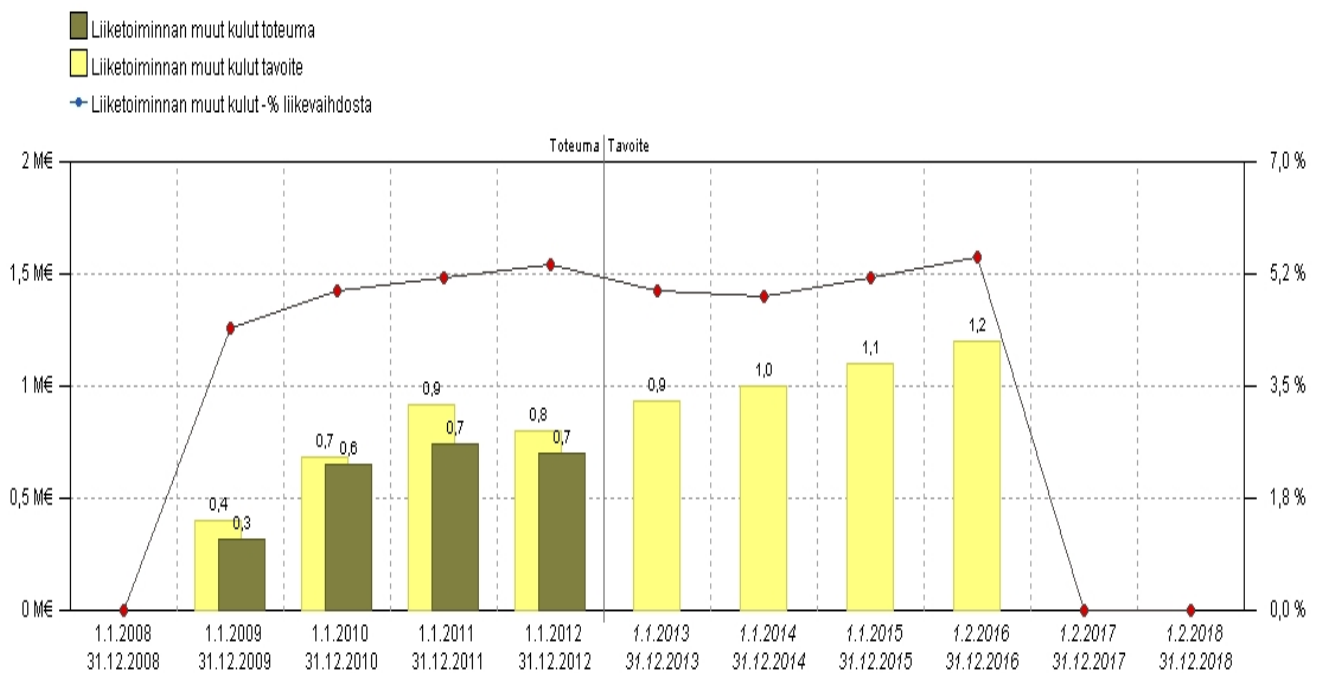
Henkilöstökulut



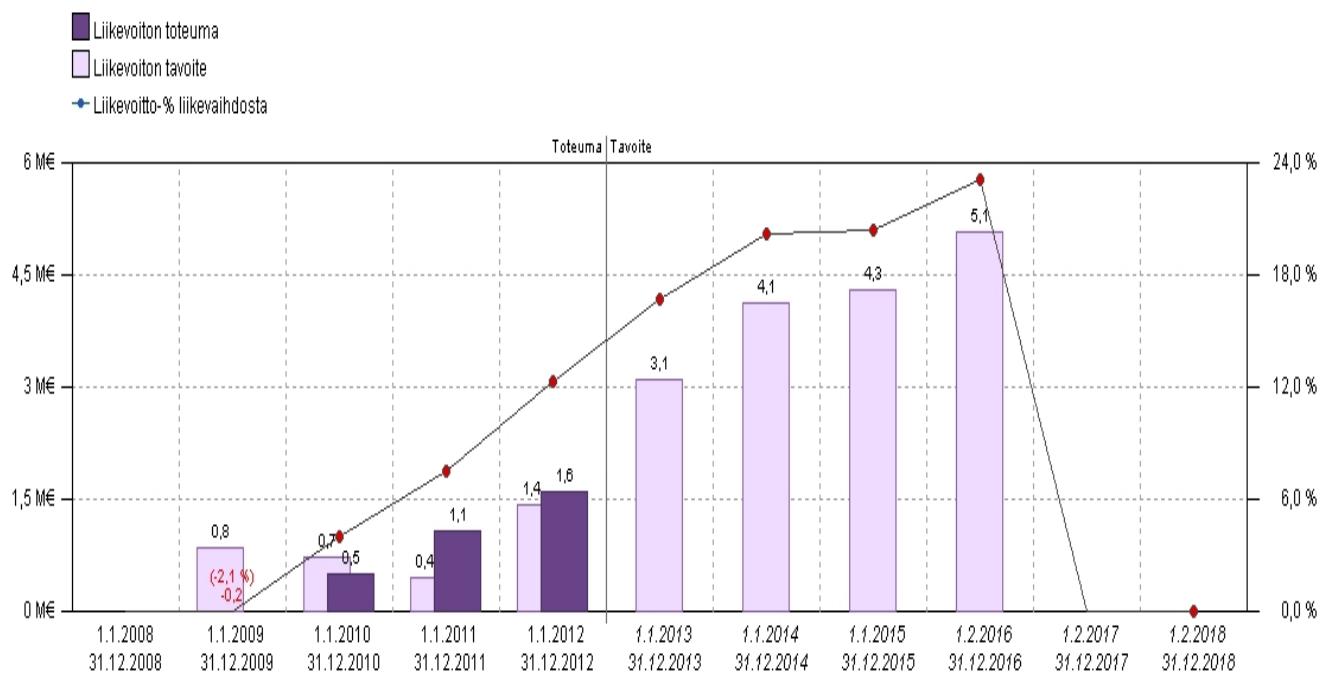
Poistot investoinneista



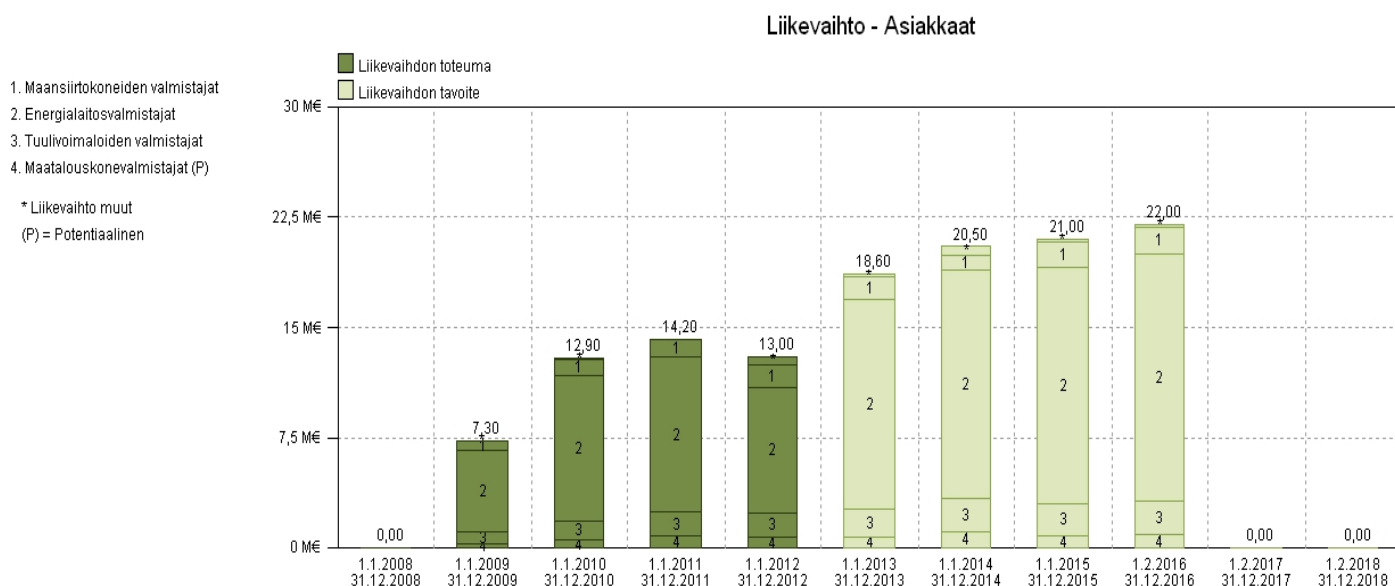
Liiketoiminnan muut kulut



Liikevoitto



Liikevaihto - Asiakkaat



Nykyiset asiakkaat

	1.1.2008 - 31.12.2008		1.1.2009 - 31.12.2009		1.1.2010 - 31.12.2010		1.1.2011 - 31.12.2011		1.1.2012 - 31.12.2012		1.1.2013 - 31.12.2013		1.1.2014 - 31.12.2014		1.1.2015 - 31.12.2015		1.2.2016 - 31.12.2016		1.2.2017 - 31.12.2017		1.2.2018 - 31.12.2018	
	Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma	
	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%
1. Maansiirtokoneiden valmistajat	613 200	8,4	1 085 628	8,4	1 260 033	8,9	1 600 000	12,3	1 562 400	8,4	1 000 000	4,9	1 764 000	8,4	1 848 000	8,4						
2. Energialaitosvalmistajat	5 584 500	76,5	9 886 975	76,5	10 545 000	74,2	8 500 000	65,4	14 229 000	76,5	15 500 000	75,6	16 065 000	76,5	16 830 000	76,5						
3. Tuulivoimaloiden valmistajat	759 200	10,4	1 344 111	10,4	1 560 033	11	1 700 000	13,1	1 934 400	10,4	2 300 000	11,2	2 184 000	10,4	2 288 000	10,4						

Potentiaaliset asiakkaat

1. Maatalouskonevalmistajat			292 000	4	516 966	4	851 500	6	700 000	5,4	744 000	4	1 100 000	5,4	840 000	4	880 000	4				
Liikevaihto muut:			51 100	0,7	90 471	0,7	0	0,1	500 000	3,8	130 200	0,7	600 000	2,9	147 000	0,7	154 000	0,7				
Liikevaihto yhteensä:			7 300 000	100	12 924 151	100	14 216 566	100	13 000 000	100	18 600 000	100	20 500 000	100	21 000 000	100	22 000 000	100				

Liikevaihto - Tuotteet ja palvelut



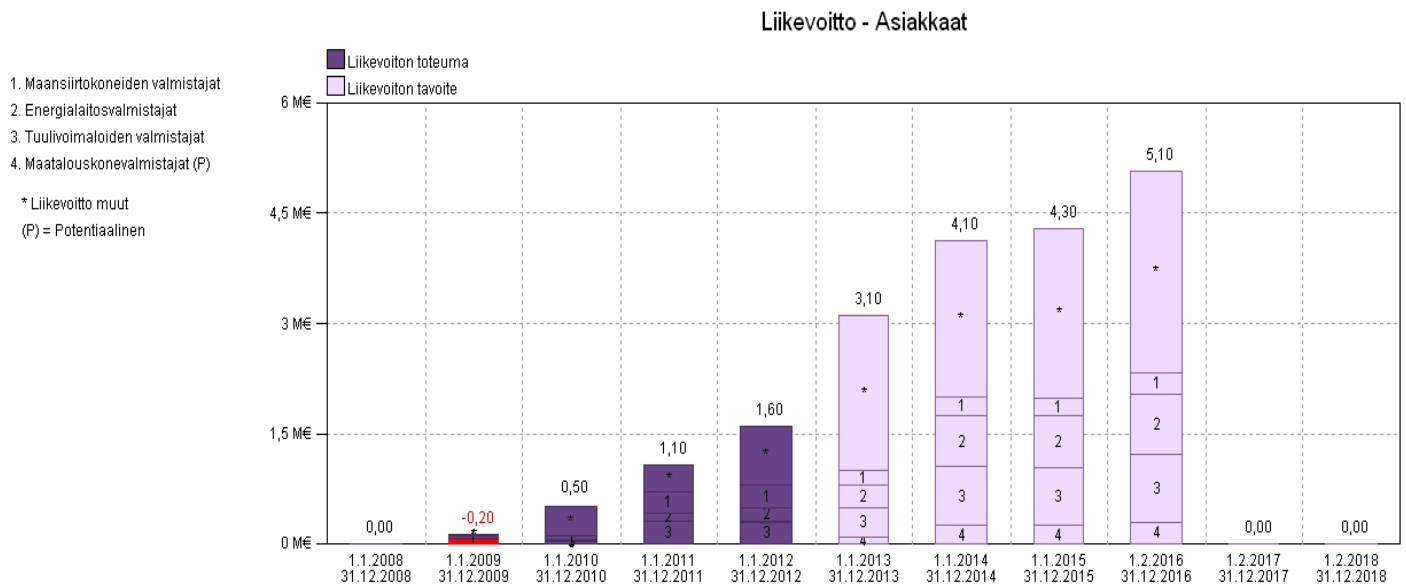
Nykyiset tuotteet ja palvelut

	1.1.2008 - 31.12.2008		1.1.2009 - 31.12.2009		1.1.2010 - 31.12.2010		1.1.2011 - 31.12.2011		1.1.2012 - 31.12.2012		1.1.2013 - 31.12.2013		1.1.2014 - 31.12.2014		1.1.2015 - 31.12.2015		1.2.2016 - 31.12.2016		1.2.2017 - 31.12.2017		1.2.2018 - 31.12.2018	
	Liikevaihdoista		Liikevaihdoista		Liikevaihdoista		Liikevaihdoista		Liikevaihdoista		Liikevaihdoista		Liikevaihdoista		Liikevaihdoista		Liikevaihdoista		Liikevaihdoista		Liikevaihdoista	
	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%
1. Huoltokoneistus			292 000	4	516 966	4	800 566	5,6	400 000	3,1	300 000	1,6	900 000	4,4	924 000	4,4	968 000	4,4				
2. Koneenosat			5 584 500	76,5	9 886 975	76,5	10 475 000	73,7	10 000 000	76,9	14 500 000	78	15 600 000	76,1	15 981 000	76,1	16 742 000	76,1				
3. Toimitusprojektit			1 387 000	19	2 455 588	19	2 941 000	20,7	2 600 000	20	3 700 000	19,9	2 200 000	10,7	2 247 000	10,7	2 354 000	10,7				

Potentiaaliset tuotteet ja palvelut

1. Kampiakseli suuriin dieselkoneisiin							100 000	0,5	1 000 000	4,9	1 029 000	4,9	1 078 000	4,9				
2. Moniakselinen koneistus valmiiksi karkaistuun teräkseen									300 000	1,5	315 000	1,5	330 000	1,5				
3. Induktiokarkaisu koneistuksen yhteydessä									500 000	2,4	504 000	2,4	528 000	2,4				
Liikevaihto muut:			36 500	0,5	64 622	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0				
Liikevaihto yhteensä:			7 300 000	100	12 924 151	100	14 216 566	100	13 000 000	100	18 600 000	100	20 500 000	100	21 000 000	100	22 000 000	100

Liikevoitto - Asiakkaat



Nykyiset asiakkaat

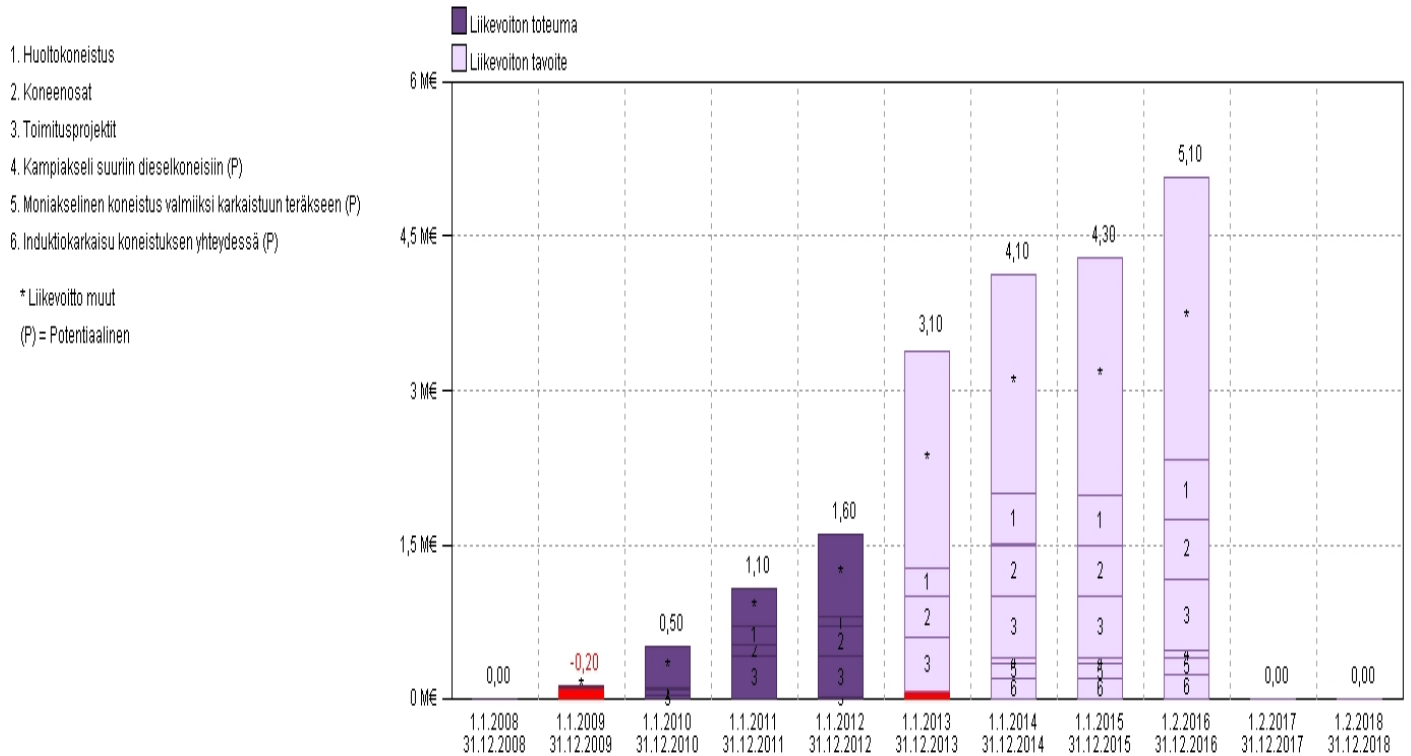
	1.1.2008 - 31.12.2008		1.1.2009 - 31.12.2009		1.1.2010 - 31.12.2010		1.1.2011 - 31.12.2011		1.1.2012 - 31.12.2012		1.1.2013 - 31.12.2013		1.1.2014 - 31.12.2014		1.1.2015 - 31.12.2015		1.2.2016 - 31.12.2016		1.2.2017 - 31.12.2017		1.2.2018 - 31.12.2018	
	Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta		Voitosta/tappiosta	
	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%
1. Maansiirtokoneiden valmistajat			30 000	19,9	40 208	7,9	285 951	26,8	300 000	18,7	200 000	6,4	250 000	6	248 988	5,8	292 488	5,8				
2. Energialaitosvalmistajat			-45 000	29,8	20 000	3,9	120 000	11,3	200 000	12,5	300 000	9,7	700 000	16,9	695 450	16,2	816 950	16,1				
3. Tuulivoimaloiden valmistajat			-161 000	106,6	42 000	8,2	304 877	28,6	300 000	18,7	400 000	12,9	800 000	19,4	794 186	18,5	932 936	18,4				

Potentiaaliset asiakkaat

1. Maatalouskonevalmistajat										100 000	3,2	250 000	6	249 988	5,8	292 488	5,8							
Liikevoitto (-tappio) muut:			24 950	18,5	408 750	80	354 686	33,3	802 000	50,1	2 102 800	67,8	2 132 900	51,7	2 305 288	53,7	2 744 138	53,9						
Yrityksen liikevoitto (-tappio):			-151 050	100	510 958	100	1 065 514	100	1 602 000	100	3 102 800	100	4 132 900	100	4 292 900	100	5 079 000	100						

Liikevoitto - Tuotteet ja palvelut

Liikevoitto - Tuotteet ja palvelut



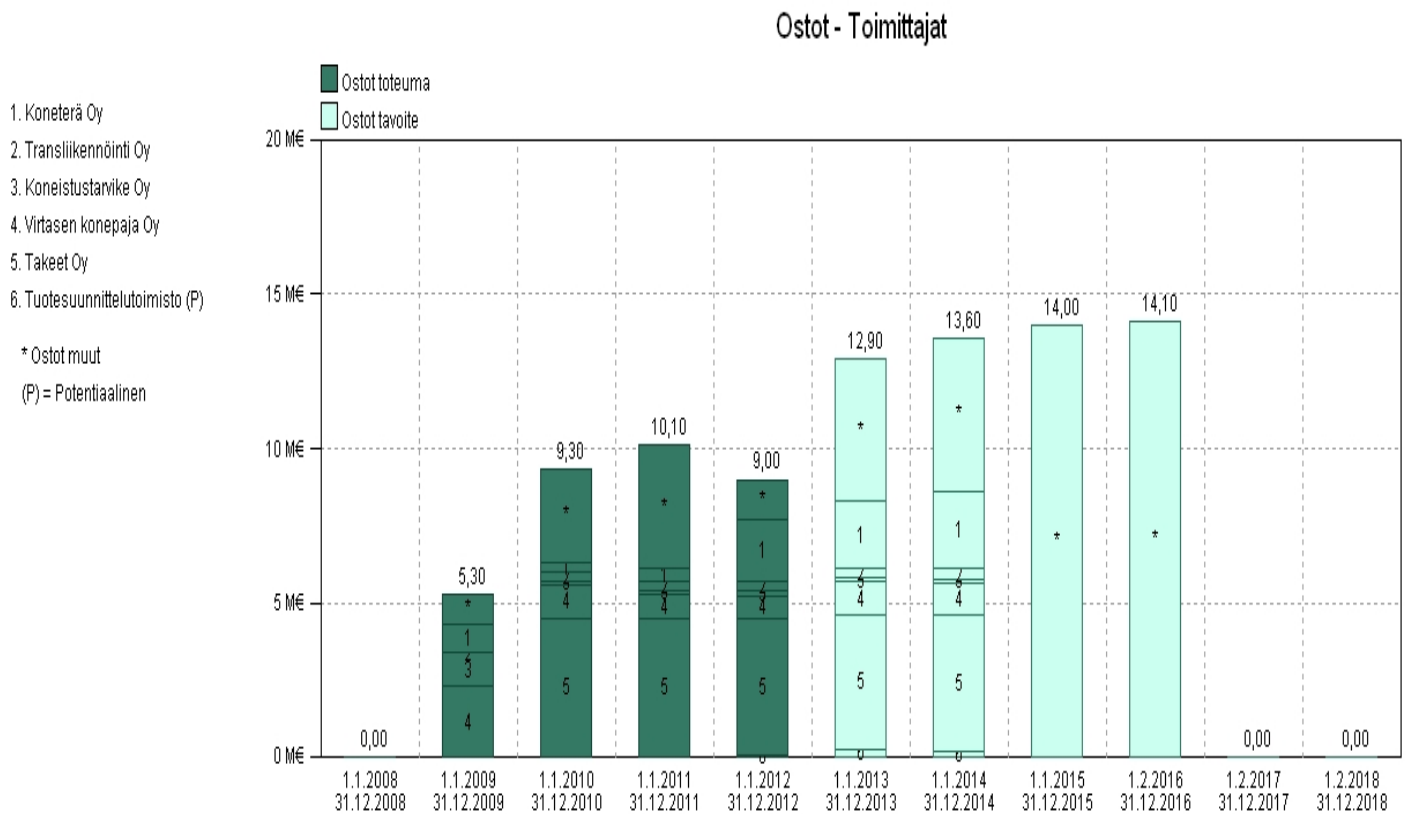
Nykyiset tuotteet ja palvelut

	1.1.2008 - 31.12.2008		1.1.2009 - 31.12.2009		1.1.2010 - 31.12.2010		1.1.2011 - 31.12.2011		1.1.2012 - 31.12.2012		1.1.2013 - 31.12.2013		1.1.2014 - 31.12.2014		1.1.2015 - 31.12.2015		1.2.2016 - 31.12.2016		1.2.2017 - 31.12.2017		1.2.2018 - 31.12.2018	
	Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta		Voitosta/lappiosta	
	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%
1. Huoltokoneistus			-41 000	27,1	14 208	2,8	175 828	16,5	90 000	5,6	280 000	9	500 000	12,1	493 684	11,5	579 934	11,4				
2. Koneenosat			-23 000	15,2	56 000	11	120 000	11,3	300 000	18,7	395 000	12,7	500 000	12,1	493 684	11,5	579 934	11,4				
3. Toimitusprojektit			-112 000	74,1	32 000	6,3	415 000	38,9	390 000	24,3	525 000	16,9	600 000	14,5	592 420	13,8	695 920	13,7				

Potentiaaliset tuotteet ja palvelut

1. Kampiakseli suurin dieselkoneisiin										-180 000	5,8	50 000	1,2	51 515	1,2	60 515	1,2					
2. Moniakselinen koneistus valmiiksi karkaistuun teräkseen							20 000	1,2				150 000	3,6	150 252	3,5	176 502	3,5					
3. Induktiokarkaisu koneistuksen yhteydessä										-20 000	0,6	200 000	4,8	197 473	4,6	231 973	4,6					
Liikevoitto (tappio) muut:			24 950	2,9	408 750	79,9	354 686	33,3	802 000	50,2	2 102 800	67,8	2 132 900	51,7	2 313 672	53,9	2 754 222	54,2				
Liikevoitto yhteensä:			-112 000	100	510 958	100	1 065 514	100	1 602 000	100	3 102 800	100	4 132 900	100	4 292 900	100	5 079 000	100				

Ostot - Toimittajat



Nykyiset toimittajat

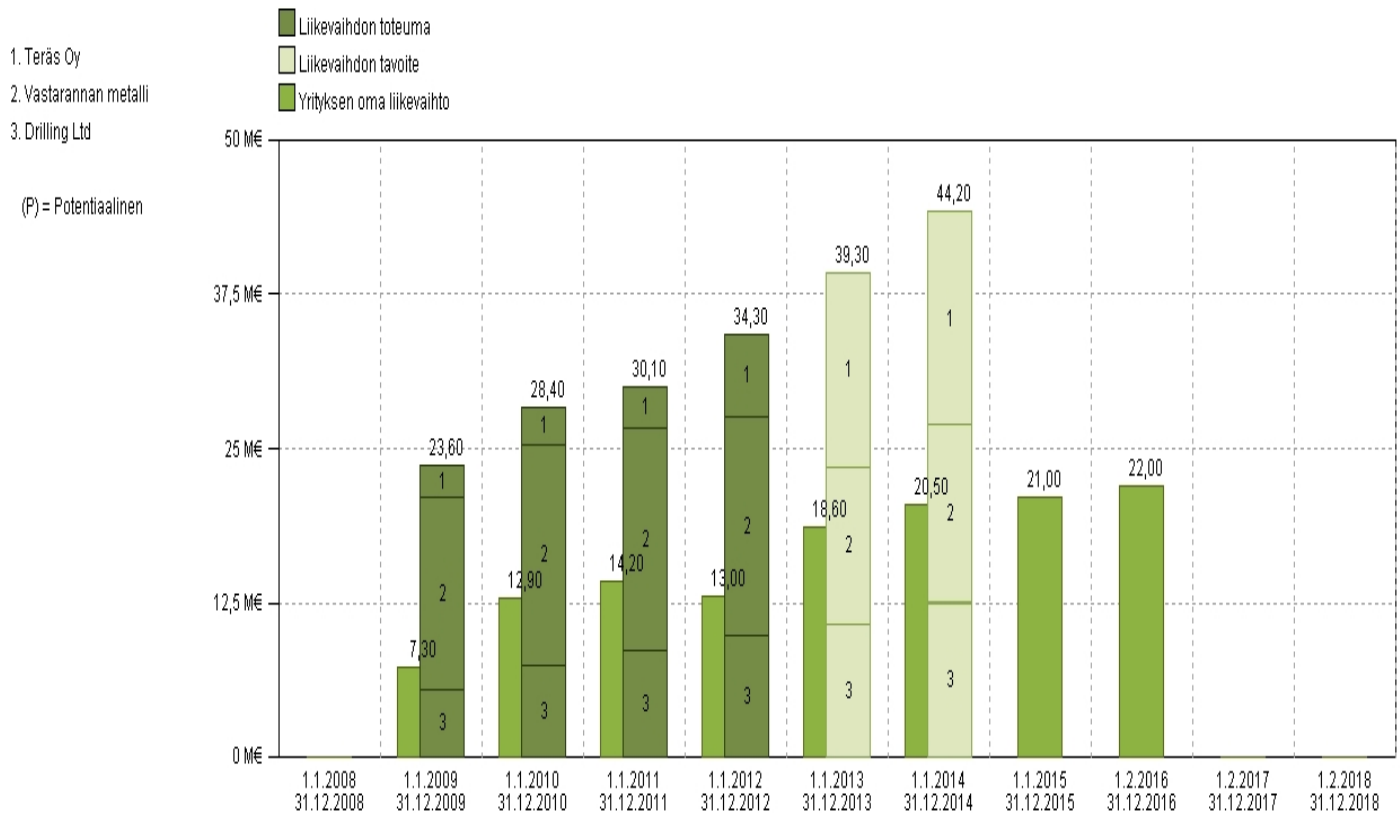
	1.1.2008 - 31.12.2008		1.1.2009 - 31.12.2009		1.1.2010 - 31.12.2010		1.1.2011 - 31.12.2011		1.1.2012 - 31.12.2012		1.1.2013 - 31.12.2013		1.1.2014 - 31.12.2014		1.1.2015 - 31.12.2015		1.2.2016 - 31.12.2016		1.2.2017 - 31.12.2017		1.2.2018 - 31.12.2018	
	Ostoista		Ostoista		Ostoista		Ostoista		Ostoista		Ostoista		Ostoista		Ostoista		Ostoista		Ostoista		Ostoista	
	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%
1. Koneiterä Oy			900 000	17	313 000	3,4	388 770	3,8	2 000 000	22,2	2 200 000	17,1	2 500 000	18,4								
2. Transliikennöinti Oy			20 000	0,4	309 000	3,3	321 000	3,2	330 000	3,7	280 000	2,2	330 000	2,4								
3. Koneistustarvike Oy			1 080 000	20,4	130 000	1,4	131 120	1,3	130 000	1,4	130 000	1	130 000	1								
4. Virtasen konepaja Oy			2 300 000	43,4	1 087 000	11,7	770 000	7,6	775 000	8,6	1 090 000	8,4	1 040 000	7,6								
5. Takeet Oy					4 491 000	48,1	4 500 000	44,5	4 400 000	48,9	4 350 000	33,7	4 400 000	32,4								

Potentiaaliset toimittajat

1. Tuotesuunnittelutoimisto							65 000	0,7	250 000	1,9	200 000	1,5							
Ostot muut:			1 000 000	18,8	3 000 000	32,1	4 000 000	39,6	1 300 000	14,5	4 600 000	35,7	5 000 000	36,7	14 000 000	100	14 100 000	100	
Yrityksen materiaali- ja palveluostot:			5 300 000	100	9 330 000	100	10 110 890	100	9 000 000	100	12 900 000	100	13 600 000	100	14 000 000	100	14 100 000	100	

Liikevaihto - Kilpailijat

Liikevaihto - Kilpailijat



Nykyiset kilpailijat

	1.1.2008 - 31.12.2008		1.1.2009 - 31.12.2009		1.1.2010 - 31.12.2010		1.1.2011 - 31.12.2011		1.1.2012 - 31.12.2012		1.1.2013 - 31.12.2013		1.1.2014 - 31.12.2014		1.1.2015 - 31.12.2015		1.2.2016 - 31.12.2016		1.2.2017 - 31.12.2017		1.2.2018 - 31.12.2018	
	Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma		Liikevaihdon tavoite		Liikevaihdon toteuma	
	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%	euroa	%
1. Teräs Oy			2 500 000		3 100 000		3 400 000		6 700 000		15 800 000		17 200 000	14,6								
2. Vastarannan metalli			15 600 000		17 800 000		18 000 200		17 800 000		12 700 000		14 500 000	54,9								
3. Drilling Ltd			5 500 000		7 500 000		8 670 000		9 800 000		10 800 000		12 500 000	30,5								
Kilpailijoiden liikevaihto:			23 600 000	76,4	28 400 000	68,7	30 070 200	67,9	34 300 000	72,5	39 300 000	67,9	44 200 000	68,3								
Yrityksen oma liikevaihto:			7 300 000	23,6	12 924 151	31,3	14 216 566	32,1	13 000 000	27,5	18 600 000	32,1	20 500 000	31,7	21 000 000	100	22 000 000	100				
Kaikki yhteensä:		100	30 900 000	100	41 324 151	100	44 286 766	100	47 300 000	100	57 900 000	100	64 700 000	100	21 000 000	100	22 000 000	100		100		100

MUUT TAVOITTEET

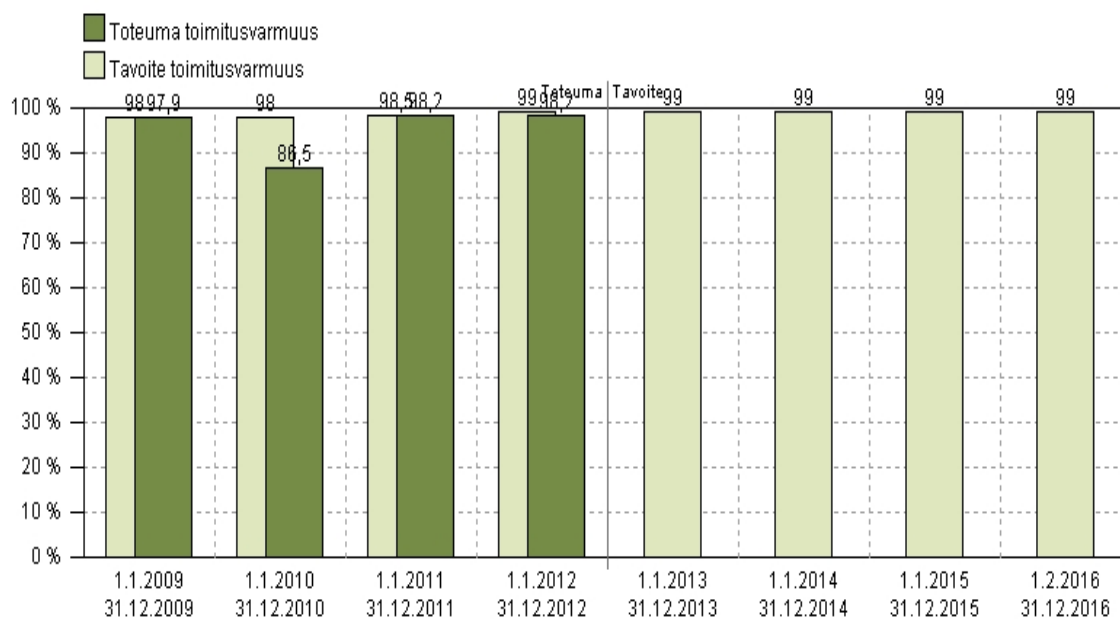
Toteutuneet tilikaudet

	Toimitusvarmuus	Henkilöstön vaihtuvuus	Sairaspoissaolot	Laatu
1.1.2008 - 31.12.2008				
1.1.2009 - 31.12.2009	97,9 %	2,1 %	40 pv	
1.1.2010 - 31.12.2010	86,5 %	4,5 %	38 pv	
1.1.2011 - 31.12.2011	98,2 %	3,2 %	30 pv	
1.1.2012 - 31.12.2012	98,2 %	1,6 %	29 pv	

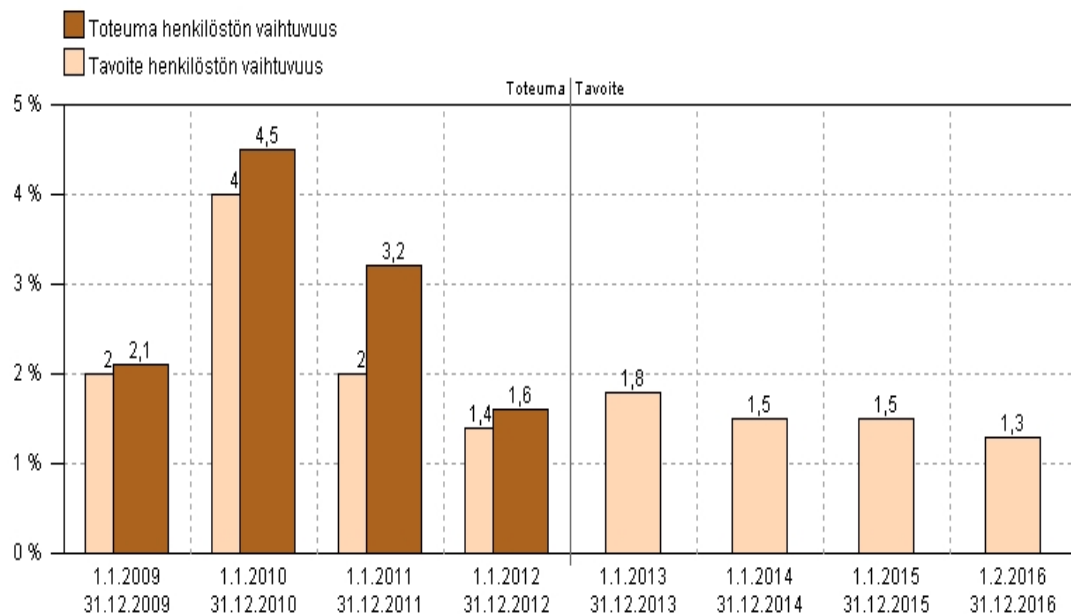
Ennusteet

	Toimitusvarmuus	Henkilöstön vaihtuvuus	Sairaspoissaolot	Laatu
* 1.1.2013 - 31.12.2013	99 %	1,8 %	27 pv	
* 1.1.2014 - 31.12.2014	99 %	1,5 %	12 pv	
* 1.1.2015 - 31.12.2015	99 %	1,5 %	26 pv	
* 1.2.2016 - 31.12.2016	99 %	1,3 %	25 pv	
* 1.2.2017 - 31.12.2017				
* 1.2.2018 - 31.12.2018				

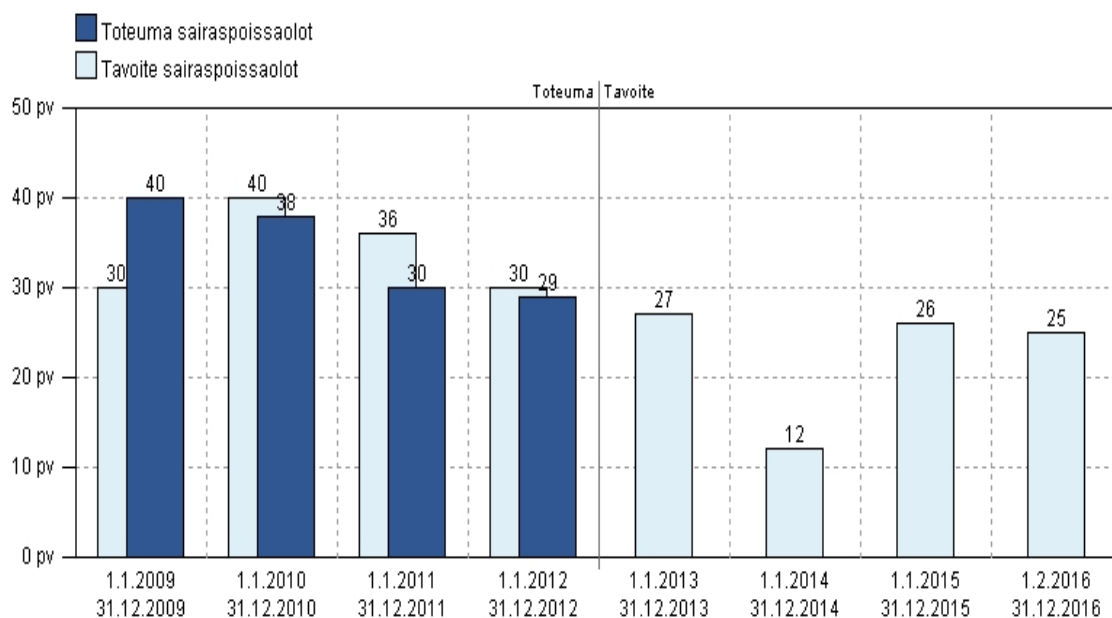
Toimitusvarmuus



Henkilöstön vaihtuvuus

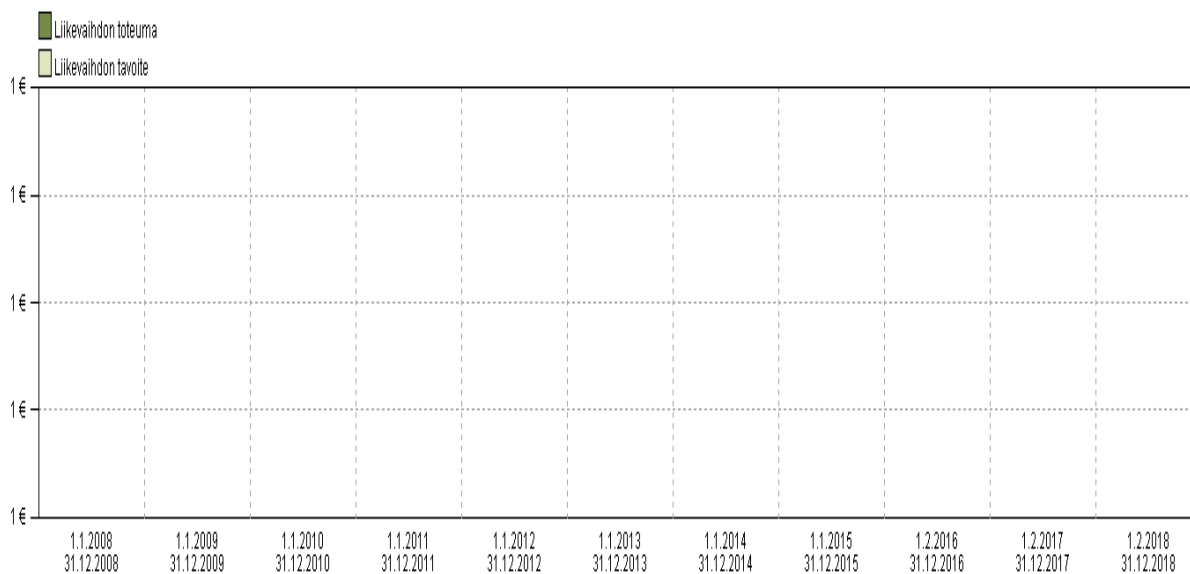


Sairaspoissaolot

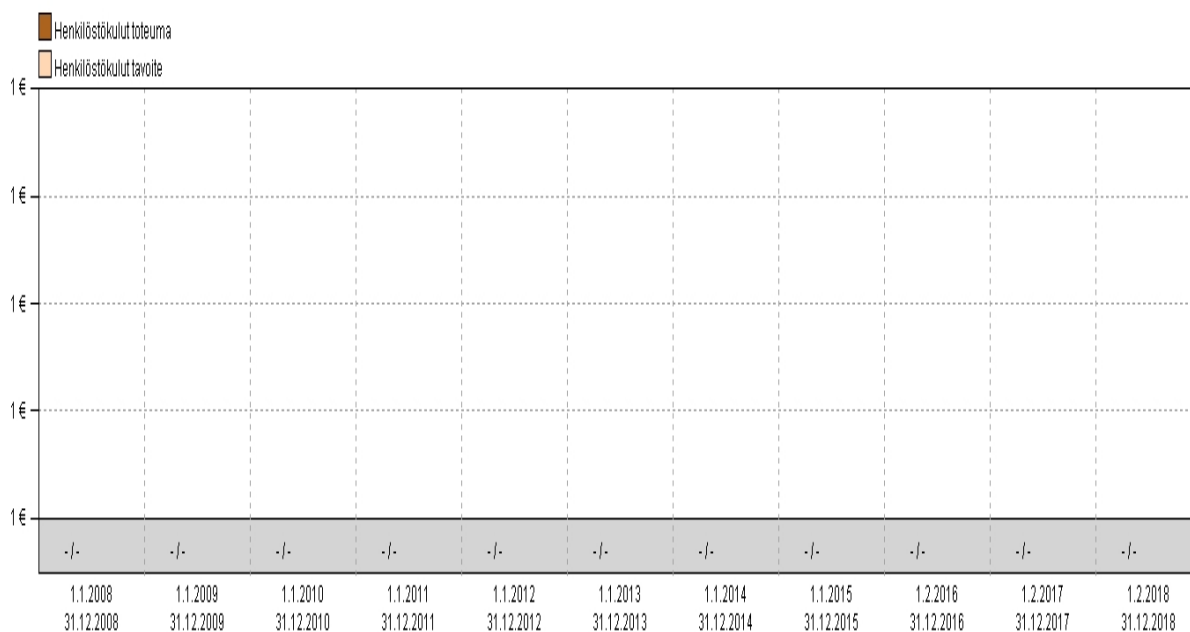


Konserninäkymä

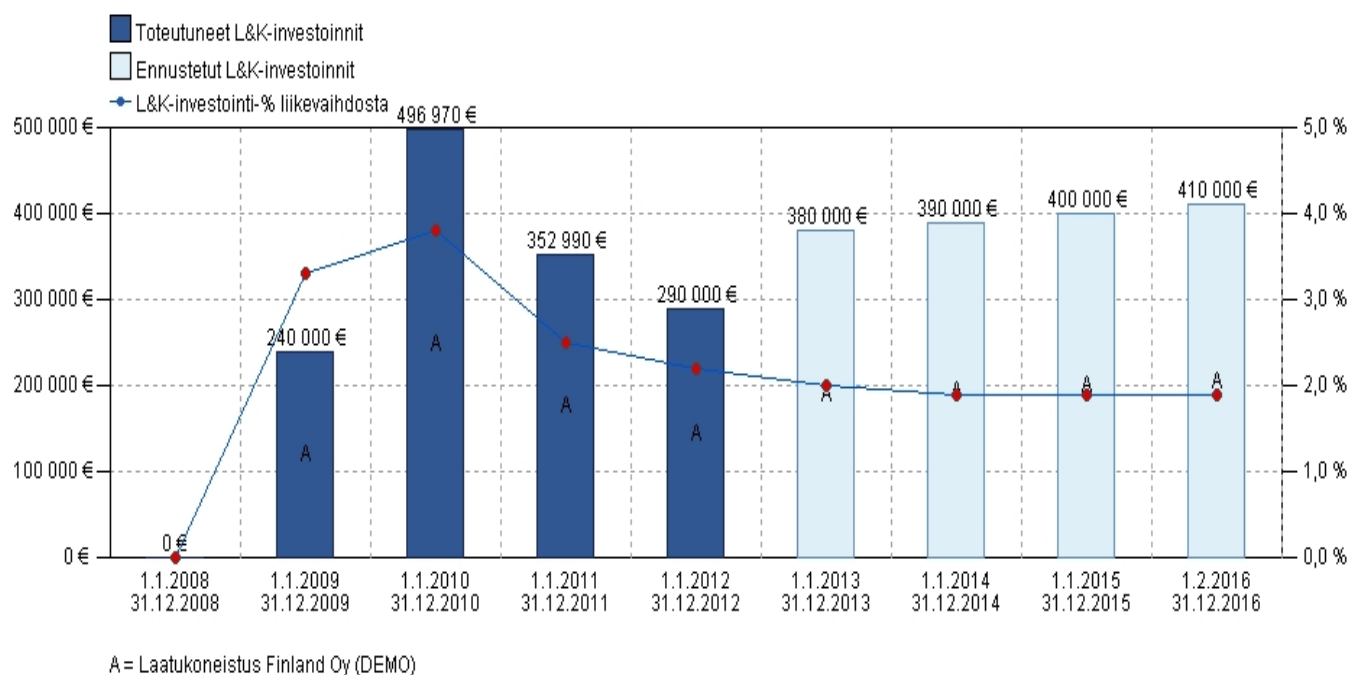
Liikevaihto



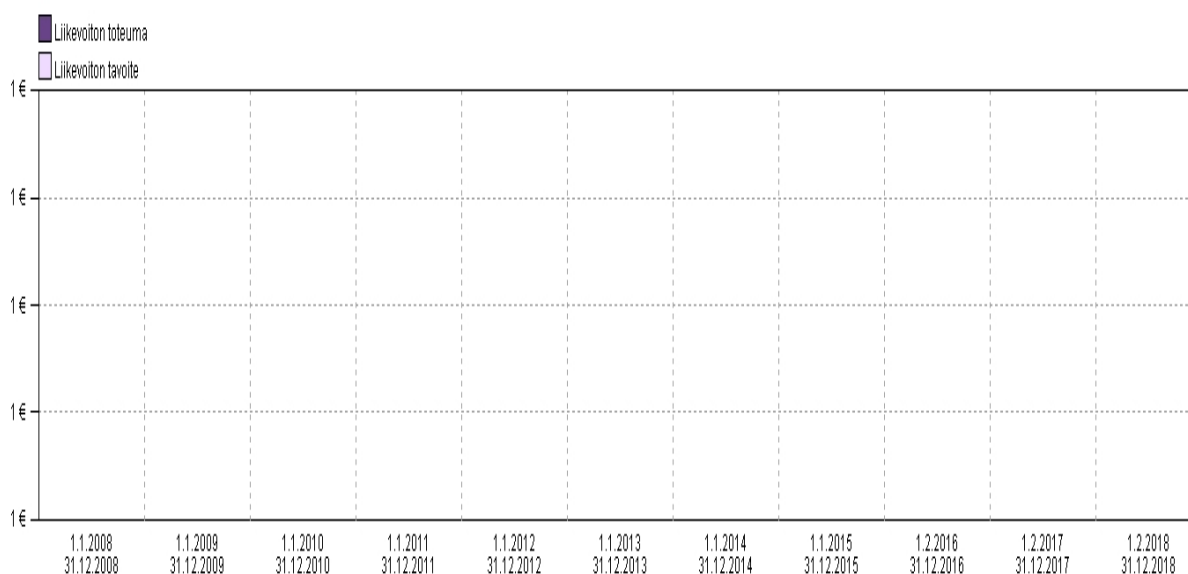
Henkilöstö



L&K-investoinnit



Liikevoitto



KEHITTÄMISOHJELMA

Taustaa kehittämisohjelmalle

Laatukoneistus Oy:llä on useita kehittämiskohteita johtuen liiketoiminnan kansainvälistymisestä ja suurien asiakkaiden korkeista laatuvaatimuksista.

Laatukoneistus Oy:n kasvun pullonkauloiksi tunnistettiin analyysissä viisi keskeisintä kehittämiskokonaisuutta. Näillä kehittämistoimenpiteillä parannetaan useita eri liiketoimintaprosesseja, jotta yrityksen kasvu mahdollistuu. Näiden kehittämiskokonaisuuksien uskotaan olevan ne kriittisimmät tekijät, jotka voivat olla esteenä kasvustrategian toteutumiselle, mikäli kehittämistoimenpiteisiin ei ryhdytä suunnitelman mukaisin toimenpitein.

Erityisesti liiketoiminta-analyysissä nousi strategian jalkauttamisen onnistuminen koko henkilöstölle sekä viestinnän ja markkinoinnin onnistuminen. Kansainvälisten asiakkaiden korkeat laatuvaatimukset ja heidän luottamuksensa voittaminen edellyttävät korkeatasoista tiedottamista osaamisesta ja laadukkaan brandi-kuvan antamista.

Suunnitellut toimenpidekokonaisuudet

Toimenpidekokonaisuus	Budjetti	Aikataulu	Toteuma %	VVVV	2013	2014	2015
Palveluliiketoiminta tuotannon rinnalle	-	-	0 %	-	-	-	-
Strategian toteuttaminen ja henkilöstö	21 250 €	01.01.2013 - 17.04.2015	65 %	-	7 953 €	12 247 €	1 050 €
Kehittämisteema: Laatu järjestelmän teko tulee eteen 2013	10 000 €	18.11.2013 - 31.12.2013	0 %	-	10 000 €	-	-
Markkinaselvitys	23 600 €	28.09.2014 - 31.12.2015	14 %	1 000 €	-	6 500 €	16 100 €
Suunnitellut yhteensä:	54 850 €			1 000 €	75 603 €	24 114 €	17 150 €
 Suunniteltu oma työ htp:	 64 htp			 -	 126 htp	 22 htp	 23 htp
Suunniteltu oman työn osuus:	13 500 €			-	39 753 €	7 064 €	4 800 €
Toteutunut oman työn osuus:	0 €			-	-	-	-
Suunnitellut ostopalvelut:	41 350 €			1 000 €	35 851 €	17 049 €	12 350 €
Toteutuneet ostopalvelut:	0 €			-	-	-	-

Liiketoiminnan kehittämisohjelman kustannukset ja aikataulu

Liiketoiminnan kehittämisen (L&K):

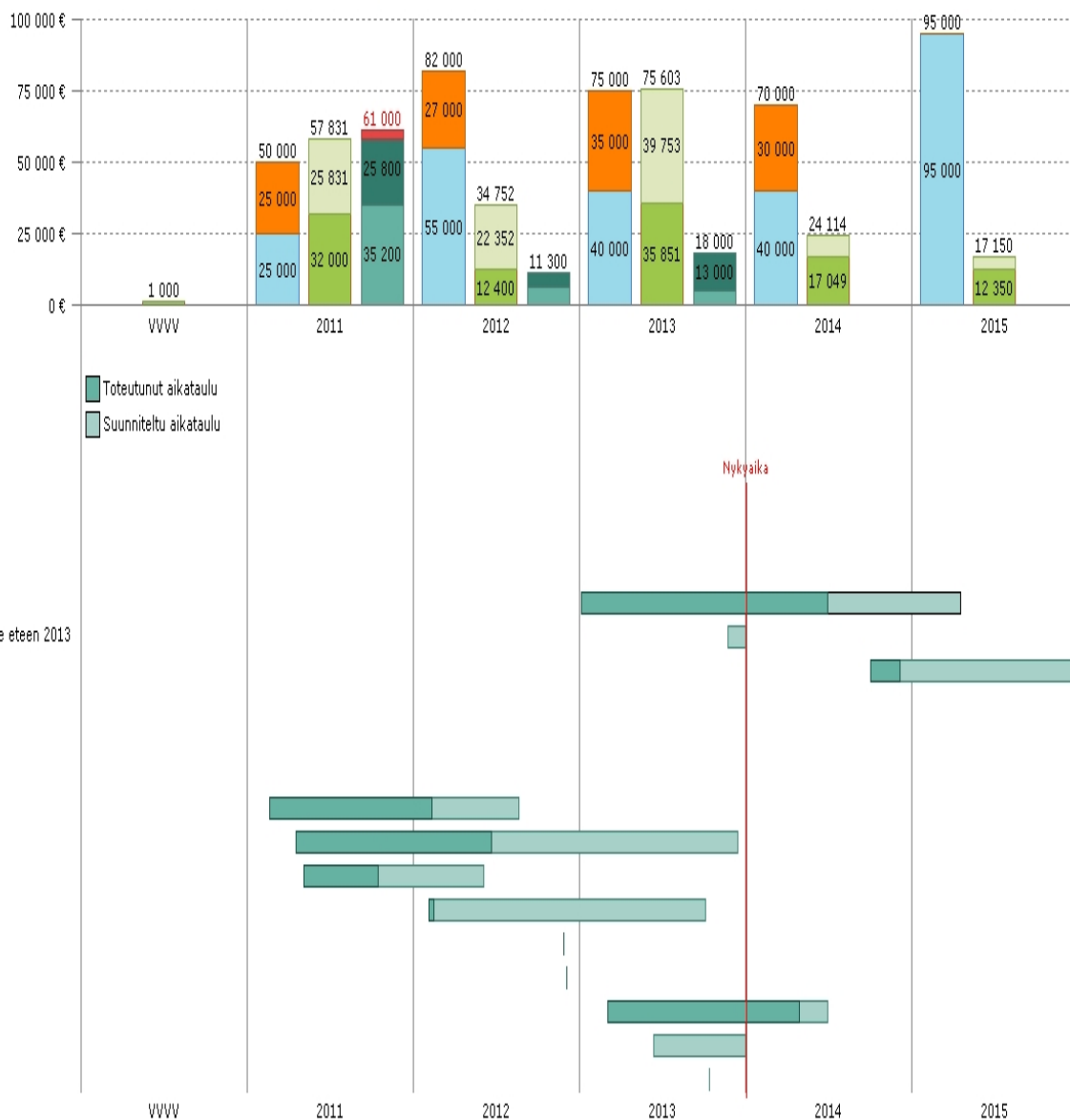
oma työ tavoite
ostot tavoite

Kehittämistoimenpiteiden suunnitelma:

oman työn osuus
ostopalvelujen osuus

Kehittämistoimenpiteiden:

suunnitelman ylittävä toteuma
oman työn toteuma
ostojen toteuma



Kehittämistoimenpiteet

Suunnitellut

Palveluliiketoiminta tuotannon rinnalle
Strategian toteuttaminen ja henkilöstö
Kehittämisteema: Laatujärjestelmän teko tulee eteen 2013
Markkinaselvitys

Toteutuneet

Myyntivalmennus
Kehittämisteema: Kehittämisohjelma
Tuotannon kehitys
ERP-järjestelmän kehittäminen
Alihankintaverkoston kehittäminen
Uuden oman tuotteen tuotekehitys
Perusanalyysi
Aktivointi
Yritysilmeen parantaminen
Kehittämisteema: työturvallisuus ELMERI
Kehittämisteema: Aktivointi

1. Palveluliiketoiminta tuotannon rinnalle

Kehittämistavoite

Yrityksen tuotantokeskeistä toimintaa laajennetaan palveluliiketoiminnan suuntaan parantaaksemme asiakaspalvelua. Samalla pyritään uusilla palveluilla saamaan laajempi tukijalka liiketoiminnan laajentamiseksi.

Siirtyminen osaksi asiakkaan tuotantoprosessia ja loppukäyttäjän arvoketjua, opitaan tuntemaan asiakasprosessit paremmin ja luodaan asiakkaisiin paremmat ja luotettavimmat liiketoimintasuhteet.

Kehittämistoimenpide

Tuotannon jatkeeksi kartoitetaan asennuspalvelun ja huoltopalvelun liittämistä osaksi liiketoimintaa uutena liiketoiminta-alueena.

Asennuspalvelulla pyritään tekemään esikoottuja kokonaisuuksia joko omilla tehtailla tai mennään asiakkaan tiloihin hoitamaan joitain esikokoonpanoja.

Huoltopalvelu ulotetaan globaaleille markkinoille sinne, missä tuotteet ovat. Mikäli moottoreille tehdään määräaikaishuoltoja, niin pyritään mukaan niille markkinoille.

Kehittämiskohteena olevat liiketoimintaprosessit

Ei yhdistetty liiketoimintaprosesseihin.

Seurantamerkinnot

Ei kirjattuja merkintöjä.

2. Strategian toteuttaminen ja henkilöstö

Kehittämistavoite

Tavoitteena on luoda henkilöstölle paremmat mahdollisuudet vastata nykyisen strategian tuomiin haasteisiin. Ensimmäisenä tehtävä on jatkaa strategian jalkauttamisprosessia.

Kehittämistoimenpide

Laatukoneistus Oy on muuttanut viime vuosina voimakkaasti toimintansa fokusta. Vanhoja tuotteita ja palveluita on jätetty pois ja on keskitytty selkeästi moottoriosien valmistukseen. Uuden strategian mukaiset tavoitteet ovat vaikuttaneet henkilöstön työtehtäviin ja osaamistarpeisiin. Strategian jalkauttamisessa ei kuitenkaan ole onnistuttu toivotulla tavalla, joka on näkynyt epävarmuutena ja vaikeutena hahmottaa omia tehtäviä.

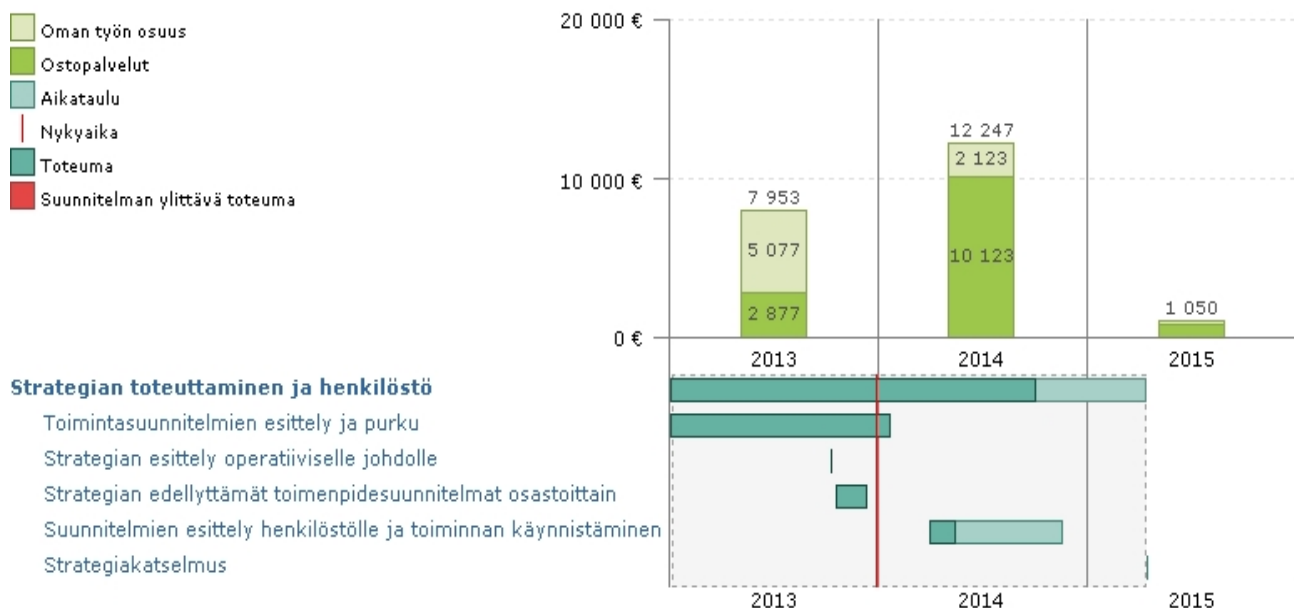
Arvioidaan liiketoimintaprosessien nykyinen tila ja strategian edellyttämät kehittämistoimenpiteet liiketoimintaprosessien arviointityökalun avulla. Arviointi tehdään jokaiselle prosessivastaavalle henkilökohtaisesti yhdessä ulkopuolisen asiantuntijan kanssa. Tavoitteena on osoittaa kullekin henkilölle heidän työnsä painopistealueet ja tunnistaa kehittymisen pullonkaulat.

Analyysin perusteella kukin operatiivinen vastuhenkilö laatii toimintasuunnitelman, miten yhtiön hyväksymä strategia (3 vuotta eteenpäin) käytännössä toteutetaan. Operatiiviset vastuhenkilöt esittelevät laaditut toimintasuunnitelmat yrityksen johdolle.

Toimenpiteet

Toimenpide	Htp	€/pv	Oma työ		Ostot	Vastuu	Yhteensä	Alkaa -	Päättyy	Toteuma %	2013	2014	2015
			€	€	€								
Toimintasuunnitelmien esittely ja purku	10 pv	200 €	2 000 €	2 000 €	4 000 €	Operatiiviset päälliköt		01.01.2013 -	25.01.2014	100 %	3 753 €	247 €	
Strategian esittely operatiiviselle johdolle	6 pv	200 €	1 200 €	1 000 €	2 200 €	Toimitusjohtaja		10.10.2013 -	10.10.2013	100 %	2 200 €	-	-
Strategian edellyttämät toimenpidesuunnitelmat osastoittain	10 pv	200 €	2 000 €	-	2 000 €	Operatiiviset päälliköt		17.10.2013 -	15.12.2013	100 %	2 000 €	-	-
Suunnitelmien esittely henkilöstölle ja toiminnan käynnistäminen	10 pv	200 €	2 000 €	10 000 €	12 000 €	Toimitusjohtaja		30.03.2014 -	20.11.2014	20 %	-	12 000 €	-
Strategiakatselmus	1 pv	200 €	200 €	850 €	1 050 €	Toimitusjohtaja		17.04.2015 -	17.04.2015	5 %	-	-	1 050 €
Suunnitellut yhteensä:	37 pv		7 400 €	13 850 €	21 250 €					ka 65 %	7 953 €	12 247 €	1 050 €
Suunniteltu oman työn osuus:											5 077 €	2 123 €	200 €
Toteutunut oman työn osuus:											-	-	-
Suunnitellut ostopalvelut:											2 877 €	10 123 €	850 €
Toteutuneet ostopalvelut:											-	-	-

Toimenpidekokonaisuuden aikataulu ja budjetti



Kehittämiskohteena olevat liiketoimintaprosessit

- Strategia
- Johtaminen
- Taloushallinto

Seuranta ja raportointi

Operatiivinen johto laatii toimintasuunnitelmat, jotka raportoidaan johtoryhmässä toimitusjohtajalle. Toimitusjohtaja raportoi edelleen yhtiön hallitukselle käynnistetyistä toimenpiteistä ja saavutetuista tuloksista.

Seurantamerkinnot

11.06.2010 Strategiakonsultti tehnyt toimenpide-ehdotuksen uudesta strategiasta

28.09.2010 Strategian edellyttämät toimenpidesuunnitelmat jalkautettu kullekin osastolle

3. Kehittämisteema: Laatujärjestelmän teko tulee eteen 2013

Toimenpiteet

Toimenpide	Htp	€/pv	Oma työ €	Ostot €	Yhteensä €	Vastuu	Alkaa - Päätyy	Toteuma %	2013
laatujärjestelmä ostopalelu	0 pv	0 €	0 €	10 000 €	10 000 €	Kalle	18.11.2013 - 31.12.2013	0 %	10 000 €
Suunnitellut yhteensä:	0 pv	0 €	10 000 €	10 000 €				ka 0 %	10 000 €
Suunniteltu oman työn osuus:									0 €
Toteutunut oman työn osuus:									-
Suunnitellut ostopalvelut:									10 000 €
Toteutuneet ostopalvelut:									-

Toimenpidekokonaisuuden aikataulu ja budjetti



Kehittämiskohteena olevat liiketoimintaprosessit

- Laadunhallinta

Seurantamerkinnot

Ei kirjattuja merkintöjä.

4. Markkinaselvitys

Kehittämistavoite

Selvitetään Venäjän markkinoiden asiakaspotentiaali ja markkinat vaativien moottorikomponenttien osalta.

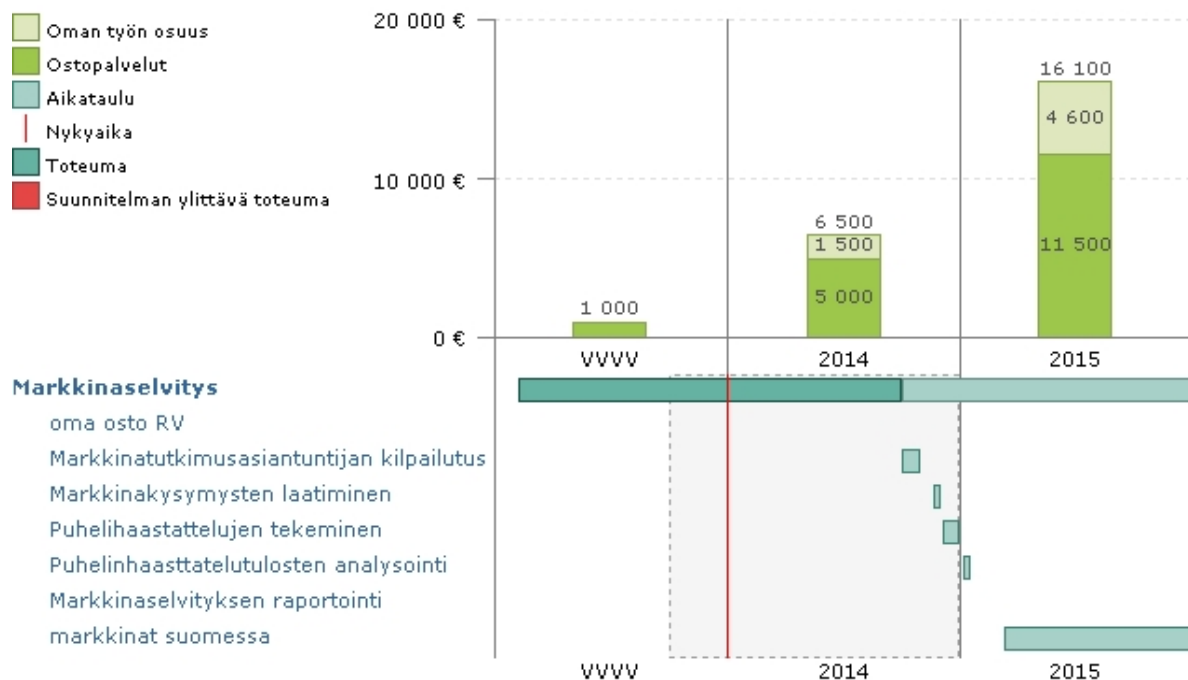
Kehittämistoimenpide

Markkinahaastattelu puhelinkyselynä 300 potentiaaliselle asiakkaalle.

Toimenpiteet

Toimenpide	Htp	€/pv	Oma työ €	€	Ostot € Vastuu	Yhteensä	Alkaa -	Päätyy	Toteuma %	2014	2015
oma osto RV	0 pv	0 €	0 €	1 000 €	1 000 €		-		0 %	-	-
Markkinatutkimusiantuntijan kilpailutus	3 pv	300 €	900 €	-	900 €	Hankintapäällikkö	28.09.2014 -	28.10.2014	0 %	900 €	-
Markkinakysymysten laatiminen	2 pv	300 €	600 €	1 000 €	1 600 €	Hankintapäällikkö	15.11.2014 -	30.11.2014	0 %	1 600 €	-
Puhelihaastattelujen tekeminen	0 pv	0 €	0 €	4 000 €	4 000 €	Toimittaja	01.12.2014 -	30.12.2014	0 %	4 000 €	-
Puhelinhaastattelutulosten analysointi	0 pv	0 €	0 €	1 000 €	1 000 €	Toimittaja	02.01.2015 -	15.01.2015	0 %	-	1 000 €
Markkinaselvityksen raportointi	2 pv	300 €	600 €	500 €	1 100 €	Toimittaja / Hankintapäällikkö	17.01.2015 -	18.01.2015	100 %	-	1 100 €
markkinat suomessa	20 pv	200 €	4 000 €	10 000 €	14 000 €	RV	06.03.2015 -	31.12.2015	0 %	-	14 000 €
Suunnitellut yhteensä:	27 pv		6 100 €	17 500 €	23 600 €				ka 14 %	6 500 €	16 100 €
										Suunniteltu oman työn osuus:	1 500 € 4 600 €
										Toteutunut oman työn osuus:	- -
										Suunnitellut ostopalvelut:	5 000 € 11 500 €
										Toteutuneet ostopalvelut:	- -

Toimenpidekokonaisuuden aikataulu ja budjetti



Kehittämiskohteena olevat liiketoimintaprosessit

- Markkinointi
- Myynti
- Viestintä

Seuranta ja raportointi

Myyntipäällikkö raportoi ohjausryhmälle projektin etenemisen kerran kuukaudessa

Seurantamerkinnot

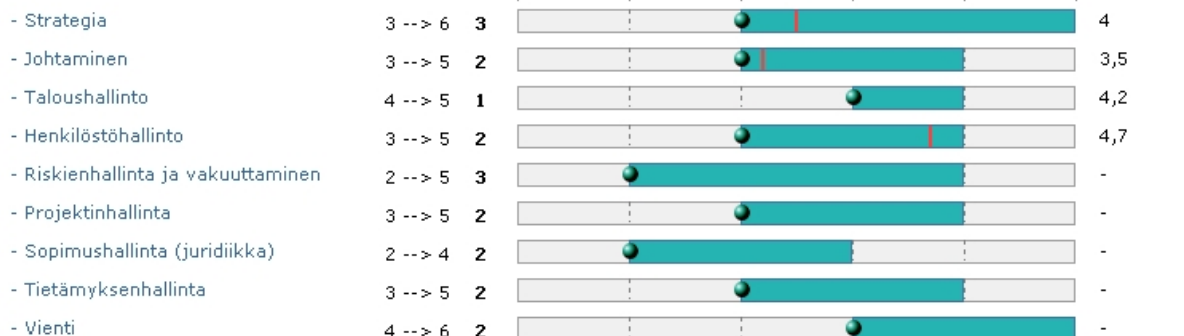
06.03.2013 hankkeen aloitus.....

Prosessiarviointi

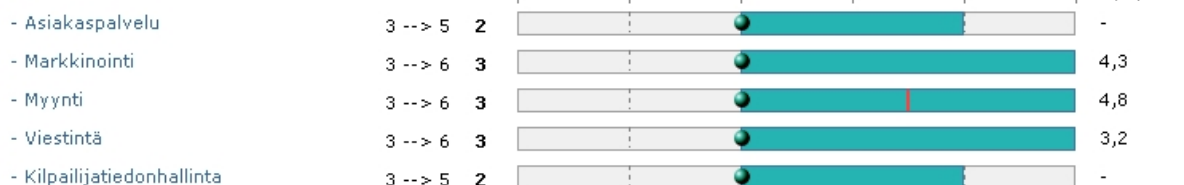
Prosessiarviointi

● = Lähtötaso | = Nykytaso

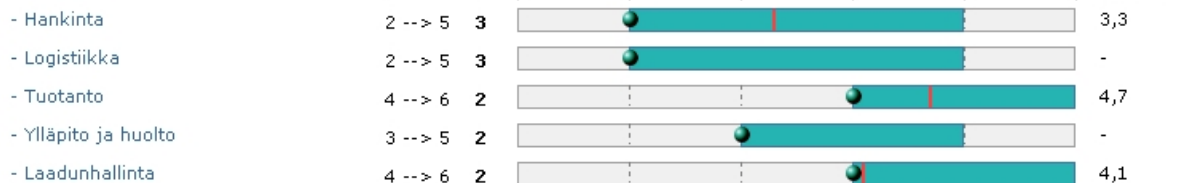
Yrityshallinto



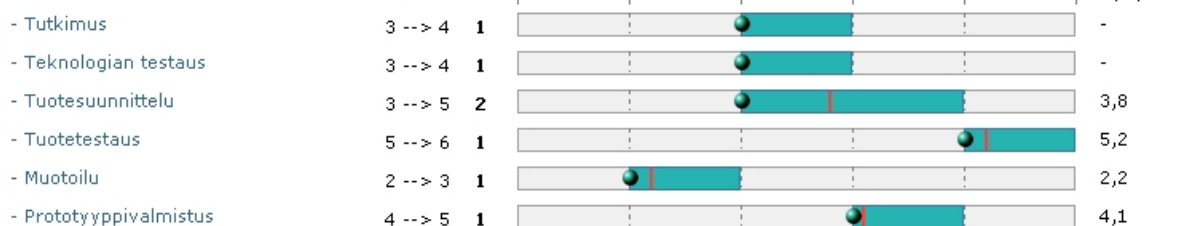
Asiakkuudenhallinta



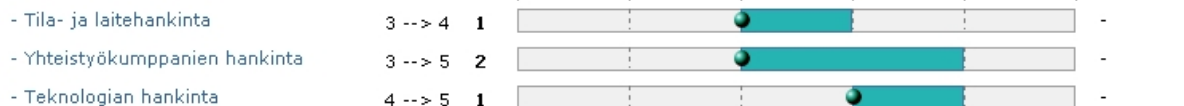
Tuotantoprosessienhallinta



Tutkimus & tuotekehitys



Yritysinfrastrukturi



PROSESSIANALYYSI

1 Yrityshallinto

1.1 Strategia

Prosessikuvaus:

Toimitusjohtaja on laatinut varsin perusteellisen liiketoimintastrategian, mikä on käyty läpi omistajien ja hallituksen kanssa. Operatiivisen johdon kanssa uuden strategian tuomia muutoksia ei ole käyty läpi yksityiskohtaisesti ja siksi strategian jalkauttaminen vaatii vielä paljon muutosvastarinnan takia työtä.

Operatiivinen johto ei vielä ymmärrä, mitä muutoksia tuotannolta ja uusien asiakkaiden laatuvaatimusten tasoon vastaminen edellyttää.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 6 - Erittäin korkea

Prosessiarviointi

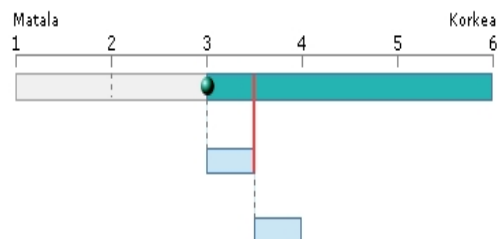
Kehittämistoimenpide

Toteutuneet

Perusanalyysi

Suunnitellut

Strategian toteuttaminen ja henkilöstö



Prosessiin liittyvä tietojärjestelmä:

- Progress

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Yrityksen kilpailutilanteen osalta tulisi harkita kilpailutekijöitä uudelleen ja miten yritys asemoituu kilpailuedun osalta kilpailijoiden suhteen

Strategia tulisi päivittää ja miettiä tulevaisuuden osalta uudet strategiset tavoitteet

Toteutetut kehittämistarpeet:

Kaikki eivät osaa fokuksia uusiin haasteisiin, ei löydetä keinoja jotta tavoitteet saavutettaisiin. Kaikki eivät tiedä, mitä pitäisi tehdä, tällöin ei saada tehtyä juuri mitään. Uusia rekrytoitu, vanhoilla saattaa tulla ajatus, mihin mua enää tarvitaan. Esim: liiketoimintakaupasta on kerrottu ihmisille hyvissä ajoin tiedetään mitä koneita on tulossa. Tuotantoa johtavilla henkilöillä ei näkemystä layoutin tarpeista, automaation hyödyntämisestä. Yksikönjohtaja piirtää CADilla layoutia --> jotakin pahasti sekaisin. Pakkaukset pahasti pielessä --> johto rupeaa suunnittelemaan pakkauksia, ei ehditä johtaa. Henkilöille on tehty suunnitelmat, mutta niitä ei ole toteutettu. Toimintasuunnitelman on jäänyt strategiatasolle, aikataulut ei pidä, stressi kasvaa. Sallitaanko, että aikatauluista ei pidetä kiinni.

Strategian laadinta

Prosessikuvaus:

Strategia tällä hetkellä kirkas

Strategian jalkauttaminen

Prosessikuvaus:

Tarve jalkauttaa (tällä hetkellä heikkoa), aika menee jokapäiväisten ongelmien ratkomiseen. Action plan, keski johdon-rooli?

Toteutetut kehittämistarpeet:

Miten vastataan kansainvälistymiseen, uusiin markkinoihin?

1.2 Johtaminen

Prosessikuvaus:

Yrityksen kasvun myötä operatiivisen ja perinteisen johtamismallin uudistaminen on väistämätöntä. Varsinaisia johtamismalleja tai menetelmiä ei ole hyödynnetty. Johtamismittarit ja seurantaraportointi on satunnaista. Kehityskeskusteluja ei ole käyty koko organisaation tasolla ja henkilöstön osaamisen kehittäminen sekä koulutussuunnittelua on laiminlyöty.

Yritykseen on rekrytoitu ja rekrytoidaan uusia operatiivisia johtajia, joiden myötä tavoitteena on rakentaa uutta johtamismallia ja yrityskulttuuria.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 5 - Korkea

Prosessiarviointi

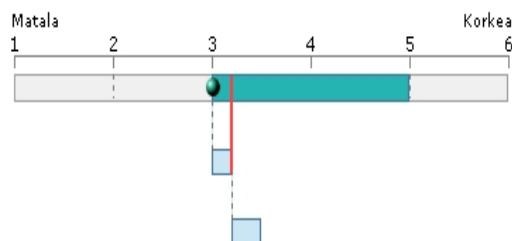
Kehittämistoimenpide

Toteutuneet

Tuotannon kehitys

Suunnitellut

Strategian toteuttaminen ja henkilöstö



Prosessiin liittyvä tietojärjestelmä:

- Yrinet 3

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Johtamisen systemaattiseen toimintaan vuosikello

Toteutetut kehittämistarpeet:

Henkilöstön sitouttaminen, mallit, benchmarking.

Resurssien johtaminen

Prosessikuvaus:

Kehityskeskusteluita käydään "huonosti".

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Tarvitaan onnistumisia, "drivia"

Projektijohtaminen

Prosessikuvaus:

Koneiden, laitteiden ja hyvien prosessien siirtäminen.

1.3 Taloushallinto

Prosessikuvaus:

Myynti sähköistetty joidenkin asiakkaiden kanssa. Talouspäälikkö selvittää eri järjestelmä vaihtoehtoja. Kansainvälisien asiakkaiden kanssa halutaan siirtyä sähköiseen laskutukseen.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 4 - Melko korkea Tavoitetaso: 5 - Korkea



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Kansainvälisillä asiakkailta on käytössä erilaisia sähköisen liiketoiminnan järjestelmiä. Tarpeena on selvittää, miten eri järjestelmillä toimittaessa voitaisiin päästä yhtenevään toimintamalliin järkevillä kustannuksilla
 Järjestelmän vaihto tulevaisuudessa, nyt kaksi kpl: Visio Plus/SAP R3

Talousraportointi

Prosessikuvaus:

tarkoituksenmukaistettava

Ostolaskutus

Prosessikuvaus:

kirjataan kaksi kertaa

Prosessiin liittyvä tietojärjestelmä:

- Basware

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Sähköinen ostaminen

Taloushallinnon koulutus

Prosessikuvaus:

Tarvetta keskijohdossa

1.4 Henkilöstöhallinto

Prosessikuvaus:

Mitkä ovat nykyisten henkilöiden valmiudet tehdä strategian mukaisia tehtäviä? Mitkä tehdään itse, mitä hankitaan kumppaniverkosta? SUUNNITELMALLISUUS: tarpeet, tiedottaminen, oppilaitosyhteistyö, jne.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 5 - Korkea

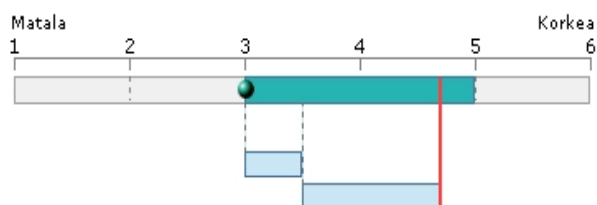
Prosessiarviointi

Kehittämistoimenpide

Toteutuneet

ERP-järjestelmän kehittäminen

Yritysilmeen parantaminen



Prosessiin liittyvä tietojärjestelmä:

- Taika
- Sympa

Työturvallisuus

Prosessikuvaus:

Työsuojeluprojekteja menossa

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Työturvallisuussuunnitelma

Henkilöstötarpeen tunnistaminen

Prosessikuvaus:

Lähtee strategiasta

Henkilöstötiedottaminen

Prosessikuvaus:

Järjestelmä on (info tv, henkilökohtaiset viestit kirjautuessa.) Taloustiedottaminen ilmoitustaululla

Henkilöstösäännöt

Prosessikuvaus:

On käsikirja.

Paikallisesti sovittu joustava työaika ei toimi hengen mukaisesti.

Henkilöstön koulutus

Prosessikuvaus:

Valittu henkilöstön koulutuksesta vastaava henkilö.

1.5 Riskienhallinta ja vakuuttaminen

Prosessikuvaus:

On arvioitu liiketoimintasuunnitelmassa. Vakuutuksilla on lievennetty.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 2 - Matala Tavoitetaso: 5 - Korkea



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Vakuutusten läpikäynti ja arviointi, onko riskienhallinta tältä osin kunnossa.

Henkilöriskienhallinta

Prosessikuvaus:

Työsopimukset kaipaavat uudistusta. (salassapito ja sen kesto, kilpailurajoitukset)

Ympäristöriskienhallinta

Prosessikuvaus:

Ympäristöjärjestelmän kehitys (14001) menossa.

1.6 Projektinhallinta

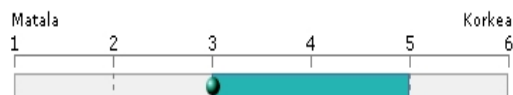
Prosessikuvaus:

Sisäisten projektien hallinnan parantaminen, ajanhallinnan parantaminen.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 5 - Korkea

Prosessiarviointi
Kehittämistoimenpide



1.7 Sopimushallinta (juridiikka)

Prosessikuvaus:

Käytössä juristipalveluita.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 2 - Matala Tavoitetaso: 4 - Melko korkea

Prosessiarviointi
Kehittämistoimenpide



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Tutustuminen sopimustenhallintajärjestelmään.

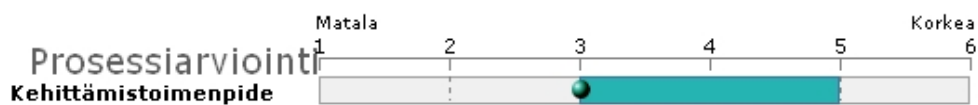
1.8 Tietämyksenhallinta

Prosessikuvaus:

Oman tiedon hallinnassa puuteita. Tiedostoja usein hukassa.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 5 - Korkea



Tietojärjestelmän hankinta

Prosessikuvaus:

ATK ulkoistettu

Tietojärjestelmien ylläpito

Prosessikuvaus:

ATK ulkoistettu

Tietämyksenhallinnan koulutus

Prosessikuvaus:

Koulutusta sähköpostikäyttämiseen. (to: & cc:)

1.9 Vienti

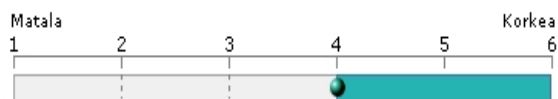
Prosessikuvaus:

Tulliasiakirjojen hallinnassa kehitettävää, Proformalaskujen tekeminen ei onnistu järjestelmästä.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 4 - Melko korkea Tavoitetaso: 6 - Erittäin korkea

Prosessiarviointi
Kehittämistoimenpide



Vientikoulutus

Prosessikuvaus:

Tullauskoulutustarve

2 Asiakkuudenhallinta

2.1 Asiakaspalvelu

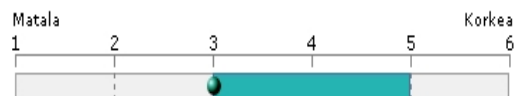
Prosessikuvaus:

Asiakastytyväisyys kysely menossa. Vanhaa dataa puuttuu. Tarkoitus toistaa samaa kyselyä tulevaisuudessa, saadaan seurattua trendiä. Eri laatutavoitteita ymmäretään eri tavalla (makro ja mikro-taso). Aikajänne.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 5 - Korkea

Prosessiarviointi
Kehittämistoimenpide



Prosessiin liittyvä tietojärjestelmä:

- Yrinet 3
- HakoSurvey

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Laatusuunnitelma tuotannon työkaluksi.

Reklamaatioiden käsittely

Prosessikuvaus:

Käsittely kestää liian kauan eikä takaisinkytkentää tuotantoon ole.

Asiakastiedottaminen

Prosessikuvaus:

Tarvittaessa kirje/s-posti.

2.2 Markkinointi

Prosessikuvaus:

Pidetty matalaa profiilia --> tunnettuus heikko, vaikuttaa työvoiman saantiin. Osallistuu VTT:n vetämään Chi-Chai-projektiin (tavoitteena selvittää voidaanko Kiinasta tuoda tuotteita Eurooppaan. VTT:ltä puuttuu Kiinan osaamista.

Prosessiarviointi:

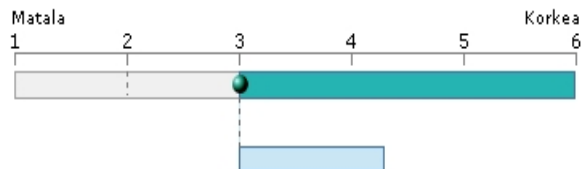
Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 6 - Erittäin korkea

Prosessiarviointi

Kehittämistoimenpide

Suunnitellut

Markkinaselvitys



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Markkinointia lisätään, silmällä pitäen työvoiman saanti.

Markkinaselvityksien tekeminen

Prosessikuvaus:

Tulevaisuudessa tehtävä enemmän, markkinat, oma asema, globaalit muutokset?

Imagon/Brandin luominen

Prosessikuvaus:

Nettisivut, kalvot, ym. päivityksen tarpeessa.

2.3 Myynti

Prosessikuvaus:

Yrityksen myyntiponnistelut kohdistuvat kansainvälisille maarkkinoille

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 6 - Erittäin korkea

Prosessiarviointi

Kehittämistoimenpide

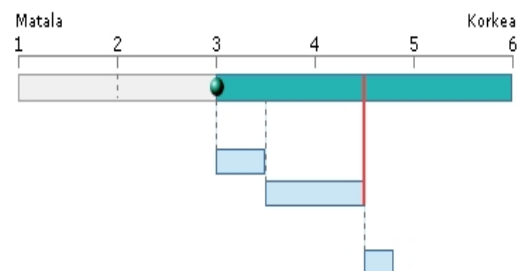
Toteutuneet

Uuden oman tuotteen tuotekehitys

Myyntivalmennus

Suunnitellut

Markkinaselvitys



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Myyntivalmennus

Tarjouksen laatiminen

Prosessikuvaus:

Osaamattomuus tekee hankalaksi. Juuret projektitoiminnassa, yhteinen näkemys tuotanto - myynti. Ajatusten vaihtoa lisäättävä.

Myyntiennusteiden laadinta

Prosessikuvaus:

Markkinoilla kapasiteetista pulaa.

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Markkinoiden hintojen seuranta parannettava, myyrän työtä.

Myyntibudjetin laadinta

Prosessikuvaus:

Vuosittain laaditaan yritystasolla myyntibudjetti.

2.4 Viestintä

Prosessikuvaus:

Ulospäin viestinnän hoitaa tj. Sopimus tehty "teollisuuden tiedostuslehden" kanssa.

Prosessiarviointi:

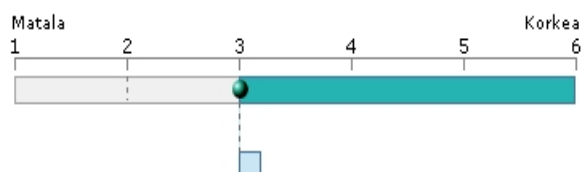
Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 6 - Erittäin korkea

Prosessiarviointi

Kehittämistoimenpide

Suunnitellut

Markkinaselvitys



Prosessiin liittyvä tietojärjestelmä:

- HakoMail

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Juttujen syöttäminen paikallisiin lehtiin.

Tiedottaminen

Prosessikuvaus:

Henkilöstö on priorisoinut sisäisen viestinnän korkealle.

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Intranetin hyödyntäminen.

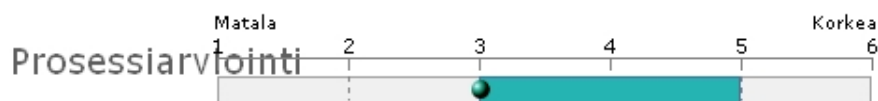
2.5 Kilpailijatiedonhallinta

Prosessikuvaus:

Pitäisikö verstaalle meno kieltää vierailta?

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 5 - Korkea



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Tuotteita kehitetään yhdessä asiakkaiden kanssa. Koska uuden idean voi myydä toiselle asiakkaalle ja koska ei? Ennen yksi tuote/yksi asiakas, nyt yksi tuote, monta asiakasta.

3 Tuotantoprosessienhallinta

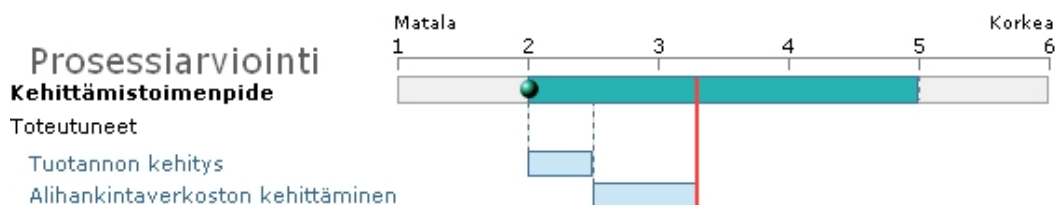
3.1 Hankinta

Prosessikuvaus:

Ei ole ostajia. Logistiikka henkilö haussa.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 2 - Matala Tavoitetaso: 5 - Korkea



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Ostetaan terästä, pintakäsittelyä, koneistusta, teriä, ym. Työkaluja. Tavoitteiden asetanta.

Toimittajaverkoston rakentaminen

Prosessikuvaus:

Asiakkaat toimittaa vähän materiaaleja.

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Toimittajavaihtoehtoja kartoitettava laajemmin.

Toimittajatiedon hallinta

Prosessikuvaus:

Liikevaihto, toimitusvarmuus nähdään helposti Marplesta. Kurinalaisuus.

Toimittajan auditointi

Prosessikuvaus:

Toimittajia ei auditoitu, pitäisi auditoida.

Kilpailutus

Prosessikuvaus:

Make or buy vertailut.

Materiaalitarpeen hallinta

Prosessikuvaus:

Järjestelmä antaa infoa, kunhan varastot, tilaukset ja ennusteet on kunnossa.

Hankintakoulutus

Prosessikuvaus:

Osaaminen varmistettava.

3.2 Logistiikka

Prosessikuvaus:

Kuuluu rekrytoitavalle logistiikkahenkilölle.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 2 - Matala Tavoitetaso: 5 - Korkea

Prosessiarviointi Kehittämistoimenpide



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Sisäisessä logistiikassa parannettavaa.

Kuljetuspakkauksien suunnittelu

Prosessikuvaus:

Projekti menossa.

3.3 Tuotanto

Prosessikuvaus:

Laatukoneistus Oy:n fokus on valmistuksessa (vaativammassa osassa), raaka-aineiden aihiointa, pintakäsittely, ym voidaan ulkoistaa. Itse tehdään viimeistely eli hienoin työ. Alihankinta kuitenkin paikallisesti.

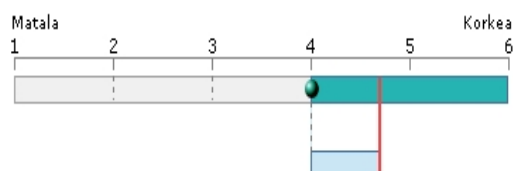
Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 4 - Melko korkea Tavoitetaso: 6 - Erittäin korkea

Prosessiarviointi Kehittämistoimenpide

Toteutuneet

Tuotannon kehitys



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Sekamelskaa, tavaroiden etsiskelyä, siirtelyä, tunnistamista.

Tuotantotilas suunnittelu

Prosessikuvaus:

Robottien käyttö tulee kasvamaan, koneistus ja hionta. Haaste vuodesta 2008 eteenpäin. FMS-linjan hankinta aikataulutettu.

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Tiloihin tarvitaan ja tulee muutos, karkea lay-out on olemassa.

Tuotantos suunnittelu

Prosessikuvaus:

On tarvetta automaation kasvattamiseen, koneistajien määrä tulee laskemaan, tulee lataajia, pakkaajia, ym. Ohjelmointia ja suunnittelua pitää kasvattaa. Laatu otettava huomioon. Yhteistyötä tehty Fastemsin kanssa. FMS linjasta tarjoukset, ensimmäinen robottisolu tilattu, muista tehty lay-outeja. Leimaus tullaan tekemään roboteilla, RFID ei ratkaisu. Ensimmäinen robottilinja hankittu Fastemsilta avaimet käteen periaatteella, kauppaan kuuluu myös tuotteiden sisäänajo. Kysy Jarkko Vuorelalta SAMK:n robottiasiantuntijaa (tehnyt simulointeja yrityksille).

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Kuormitusryhmät "poikittaisia". Töitä tehdään etukäteen, jonka sulattelussa menee aikaa. Monitaitoisuus yhdistettynä työaikajoustoihin!!! Palkitsemisjärjestelmä joustoihin kannustamiseen.

Tuotannon toiminnan ohjaus

Prosessikuvaus:

Herjaa ylikuormasta, mutta ei limitä tai vast. Marple pienillä parannuksilla ok. Päivitetään noin 2 kertaa vuodessa.

Siivous ja järjestys

Prosessikuvaus:

Ongelmia.

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Tunti viikossa käytäntö?

Tuotantokoulutus

Prosessikuvaus:

Automaation kasvattaminen on haaste tuotannon johtamiselle, ihmisiltä puuttuu näkemyksiä kehittämisestä, ei osata kustannuslaskentaa. Koneistajan kustannus 40 k€ vuodessa, robotin investointikustannus noin 100 k€. Robotti voi hoitaa kaksi konetta koneistaja yhden.

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Tuotantoon työhönopastaja (sovittu jo)

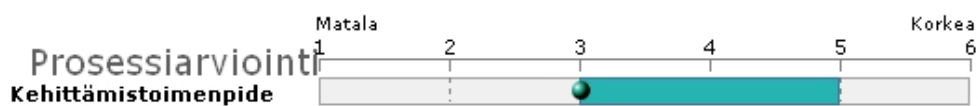
3.4 Ylläpito ja huolto

Prosessikuvaus:

Nosturit, kiinteistö, koneet, sähkö. Fastemsilla huollon suunnittelu.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 5 - Korkea



3.5 Laadunhallinta

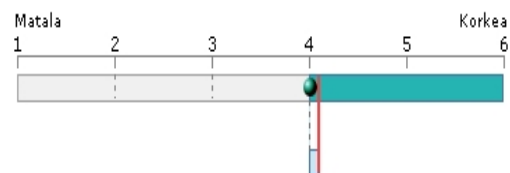
Prosessikuvaus:

Kiinnittimet tärkeitä: laatu ja laadun toistaminen, lämpötilat ym. Pitää olla kunnossa.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 4 - Melko korkea Tavoitetaso: 6 - Erittäin korkea

Prosessiarviointi
Kehittämistoimenpide
Toteutuneet
Tuotannon kehitys



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Perehdytyskoulutus tuotelinjapäälliköille.
Korjaushiontojen hallinta?

Laatujärjestelmän rakentaminen

Prosessikuvaus:

Mari vastaa ylläpidosta, laatuinsinööri haussa (vastaisi enemmän tuotteiden laadusta). On palkattu.

Laadun suunnittelu

Prosessikuvaus:

Asiakas määrittää laatutason.

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Laatukustannuksista ei olla tietoisia. Mielletään pieniksi, mikä todellisuus?

Laatuohjeiden laatiminen

Prosessikuvaus:

Mari vastaa, menettelyohjeita laatii useampikin.

Laadunmittaus

Prosessikuvaus:

Kappaleita "ultrataan", kuukaudeksi sivuun, jos ei ole tullut pintaan asiakkaalle.
Laatupoikkemien käsittelyssä kolme eri tasoa Marplessa (sisäiset., asiakkaat, toimittajat).

Suunnitellut kehittämistarpeet:

Marpleen tarvitaan päivityksiä, virheiden toistamisen estäminen.

Laatuauditointi

Prosessikuvaus:

Auditoitu järjestelmä ISO 9001, ISO 14001 haussa.

4 Tutkimus & tuotekehitys

4.1 Tutkimus

Prosessikuvaus:

Ei omia tuotteita. Tällä hetkellä P osallistuu VTT:n pintakarkaisuprojektiin (ionisointi). Verkosto-projekti loppusuoralla.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 4 - Melko korkea

Prosessiarviointi
Kehittämistoimenpide



Suunnitellut kehittämistarpeet:

On keskusteltu laajemmasta osallistumisesta asiakkaiden tuotekehitykseen.

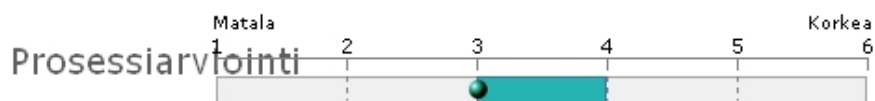
4.2 Teknologian testaus

Prosessikuvaus:

Yritys hyödyntää olevassa olevaa teknologiaa

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 4 - Melko korkea



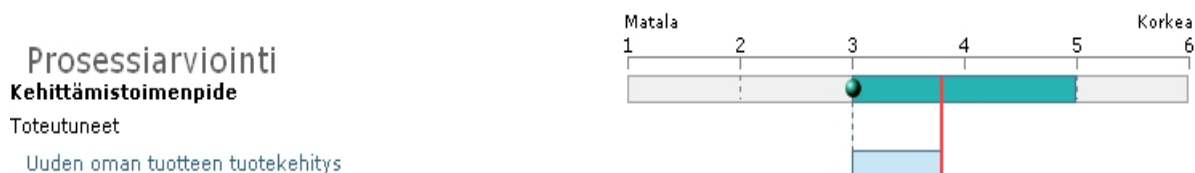
4.3 Tuotesuunnittelu

Prosessikuvaus:

Yritys ostaa kaiken tuotesuunnittelun

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 5 - Korkea



Prosessiin liittyvä tietojärjestelmä:

- Catia CAD-ohjelmisto

4.4 Tuotetestaus

Prosessikuvaus:

Tuotteen tarkistetaan laatukontrollissa

Prosessiarviointi:

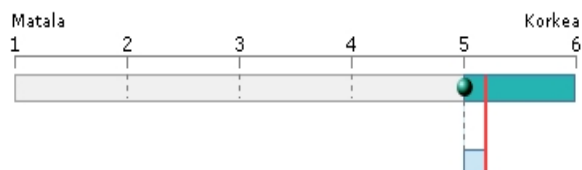
Lähtötaso: 5 - Korkea Tavoitetaso: 6 - Erittäin korkea

Prosessiarviointi

Kehittämistoimenpide

Toteutuneet

Uuden oman tuotteen tuotekehitys



4.5 Muotoilu

Prosessikuvaus:

Yrityksen tuotteissa ei hyödynnetä muotoilua

Prosessiarviointi:

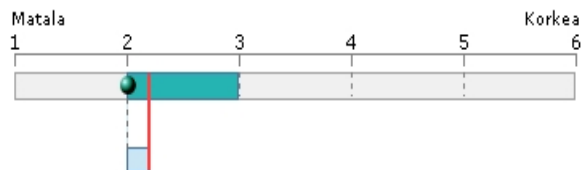
Lähtötaso: 2 - Matala Tavoitetaso: 3 - Melko matala

Prosessiarviointi

Kehittämistoimenpide

Toteutuneet

Uuden oman tuotteen tuotekehitys



Prosessiin liittyvä tietojärjestelmä:

- Catia CAD-ohjelmisto

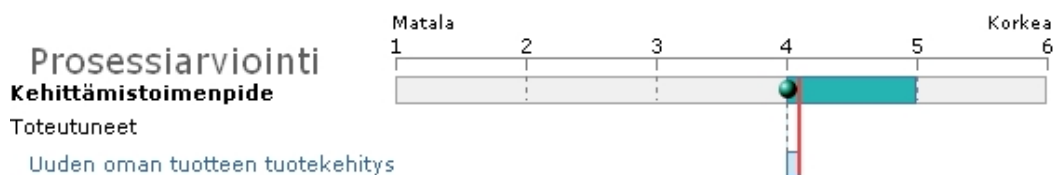
4.6 Prototyyppivalmistus

Prosessikuvaus:

järjestelmätoimittaja + protojen valmistus + tuotekehitys = Systeemi-integraattori (Pirkkalassa).

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 4 - Melko korkea Tavoitetaso: 5 - Korkea



5 Yritysinfrastruktuuri

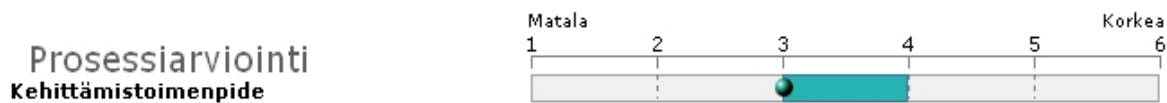
5.1 Tila- ja laitehankinta

Prosessikuvaus:

Nykyinen volyymi saadaan sopimaan nykyisiin tiloihin. Lämpökäsittelyn ulkoistaminen aiheuttaa uusia vaatimuksia. Organisaatio alkaa olemaan kunnossa nykyisen strategian toteutusta varten.

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 4 - Melko korkea



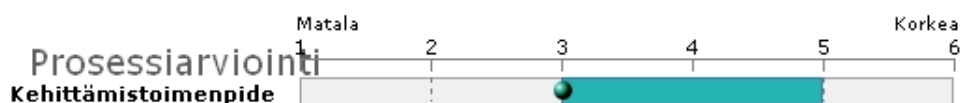
5.2 Yhteistyökumppanien hankinta

Prosessikuvaus:

Kiinan selvityksiä on tehty (JV Kiinaan). Tulevaisuus riippuu, löydetäänkö yhteistyökumppania/markkinantekijää ja koska Kiinasta voidaan hankkia raaka-aine. Löytyykö Kiinasta länsimaista yhtiötä (konealalta), jolla on jo toimintaa Kiinassa? Yritysrakenteet valmiina: konekanta, johto, ym. Tulos riippuu koneiden käyttöasteesta. Konepaja Seiko?

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 3 - Melko matala Tavoitetaso: 5 - Korkea



Suunnitellut kehittämistarpeet:

Kiina on tulevaisuuden pääsuunta. Asiakkaiden siirto liiketoiminnan oston yhteydessä. Aikaisemmin tietyt komponentit ovat olleet "pyhiä", jotka tehdään aina itse, nyt tilanne muuttunut. Useat asiakkaat hakevat Kiinan yhteistyöllä ennen kaikkea halvempaa hintaa.

Yhteistyökumppanien tunnistaminen

Prosessikuvaus:

Uudet asiakkaat Euroopasta hankitaan hyvän laadun avulla.

Yhteistyökumppanin valinta

Prosessikuvaus:

Kerran vuodessa käyty Kiinasta etsimässä kumppaneita.

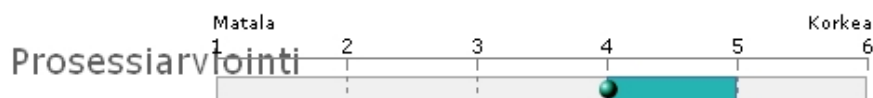
5.3 Teknologian hankinta

Prosessikuvaus:

Yrityksen teknologian hankinnan tekee toimitusjohtaja yhdessä tuotantojohtajan kanssa

Prosessiarviointi:

Lähtötaso: 4 - Melko korkea Tavoitetaso: 5 - Korkea



Tietojärjestelmät

Tietojärjestelmät		
Tietojärjestelmä	Kuvaus tietojärjestelmästä	Prosessit
1. Basware	Ostolaskujen verkkopohjainen hallintajärjestelmä	- Ostolaskutus
2. Catia CAD-ohjelmisto	3D pintamallinnus 3D pintamallien renderointi	- Tuotesuunnittelu - Muotoilu
3. HakoMail	Verkkopohjainen uutiskirje	- Viestintä
4. HakoSurvey	Asiakaskyselyjärjestelmä	- Asiakaspalvelu
5. Progress	Liiketoiminnan suunnittelu- ja johtamisjärjestelmä	- Strategia
6. Sympa	Osaamiskartoitus ja kehityskeskustelujen hallintajärjestelmä	- Henkilöstöhallinto
7. Taika	Työajanseuranta ja matkalaskujen laadinta sisältäen sähköisen hyväksynnän	- Henkilöstöhallinto
8. Yrinet 3	Asiakastiedon hallinta ja asiakastapahtumien ilmoittautumiset.	- Johtaminen - Asiakaspalvelu

PÄIVÄKIRJA

Tapaaminen 16.2.2007

Projekti:	TRIOplus aktivointi
Paikka:	Pori, Laatukoneistus Oy
Tapahtumateema:	Tutustuminen analyysityökaluun, perustiedot, liiketoimintakortti ja yrityshallinto
Kesto:	3 h 15 min
Yritysosallistujat:	Esa Takkinen Harri Harjula Kalle Salminen Pirjo Ojala Ajankäyttö yhteensä: 13 h
Yrityskehittäjät:	Jari Järnstedt Ajankäyttö yhteensä: 3 h 15 min

Tapaaminen 26.2.2007

Projekti:	Pk-yritysten kansallinen kasvuohjelma
Paikka:	Pori, Laatukoneistus Oy
Tapahtumateema:	Perusanalyysin tekoa
Kesto:	2 h 30 min
Yritysosallistujat:	Esa Takkinen Harri Harjula Kalle Salminen Pirjo Ojala Ajankäyttö yhteensä: 10 h
Yrityskehittäjät:	Jari Järnstedt Ajankäyttö yhteensä: 2 h 30 min

Tapaaminen 19.3.2007

Projekti:	Pk-yritysten kansallinen kasvuohjelma
Paikka:	Pori, Laatukoneistus Oy
Tapahtumateema:	Peruanalyysin loppuunvieminen ja sopimuksen allekirjoitus
Kesto:	2 h
Yritysosallistujat:	Esa Takkinen Harri Harjula Kalle Salminen Pirjo Ojala Ajankäyttö yhteensä: 8 h
Yrityskehittäjät:	Jari Järnstedt Ajankäyttö yhteensä: 2 h

Tapaaminen 18.5.2007

Projekti:	Pk-yritysten kansallinen kasvuohjelma
Paikka:	Pori, Prizztech
Tapahtumateema:	Kehittämisohjelman läpikäynti ja jatkosta sopiminen
Kesto:	2 h
Yritysosallistujat:	Esa Takkinen Kalle Salminen Pirjo Ojala Ajankäyttö yhteensä: 6 h

Yrityskehittäjät: Jari Järnstedt
Ajankäyttö yhteensä: 2 h

Taustatyö 15.11.2012

Paikka: pori
Tapahtumateema: testattu uusia menetelmiä

Kesto:

Yritysosallistujat: Pirjo Ojala
Ajankäyttö yhteensä:

Yrityskehittäjät: Jari Järnstedt
Raija Vilponen
Ajankäyttö yhteensä:

Kesto yhteensä: 9 h 45 min 4 eri hlöä

Yritysosallistujien ajankäyttö yhteensä: 37 h 2 eri hlöä

Yrityskehittäjien ajankäyttö yhteensä: 9 h 45 min