

# Taustamateriaalia

## Sisältöä

- **Esimerkkejä ja mielipiteitä viimeaikojen lehdistä**
- **Tutkimuksia**
- **Koulutus vs. innovaatiot**
- **Myynti-insinööri työssä**
- **Loppupäätelmä**

### **Esimerkkejä viimeaikojen lehdistä**

- **“Meidän pitää oppia myymään” Mats Jungar, Johtaja, Kemwater/Talouselämä 38/2006**
- **“Pyyry Lautsuo alusti keskustelun ja korosti liike-elämän vaativan hyvää myyntitaitojen osaamista. Hän painotti, että myyntitaitojen opetusta tulisi lisätä...” PRODECO´n neuvottelukunnan kokous Tammikuu 2007 Pyyry Lautsuo / ent. IBM**

### **Esimerkkejä viimeaikojen lehdistä**

- **“Taidetta pitäisi viedä ammattimaisesti niin kuin kännyköitä tai paperikoneita” lasitaiteilija Vesa Varrela, Talouselämä 17/2006**
- **“Ensin pitää oppia myymään” Hanna Sääntti Talouselämä 14/2006**
- **“Suomessa elää vanhanaikainen kuva myynnistä. Sen takia myyntityötä ei arvosteta ammattina” sanoo aiheesta väitellyt Elina Oksanen-Ylikoski..., Talouselämä xx”/2006**
- **“Teollisuus ei osaa myydä. Emme pysty myymään mitään. Katsokaa paperin hintoja, niin näette, miten hyviä myyjiä olemme.” Carl G. Björnberg, Myllykoski Oy, Talouselämä 9/2006**

## Esimerkkejä viimeaikojen lehdistä

- “Insinöörin työ täällä kyllä osataan, mutta markkinointia ei”  
Professori Mai Anttila / HKKK, Helsingin Sanomat Elokuu 2006
- “Yhä useampi DI päätyy myyntitöihin. Palkka on hyvä ja työ haastavaa, mutta myyntityön imago on surkea. Miksi ihmeessä ?”  
Tuotepäällikkö Jani Turku, AWL Kemia T- Lehti 5/2006
- “On hienoa ja akatemisesti uskottavaa puhua markkinoinnista, mutta ei myynnistä”  
Mikko Misukka / myyntijohtaja GapGemini, T-Lehti 5/2006

## Esimerkkejä, tutkimus /Teknologiateollisuus 2007

### Tulevaisuus haastaa osaajat



Kone- ja metallituoteteollisuuden näkemyksiä alan kehittämistarpeista Suomessa ja maailmalla vuoteen 2020

### Tulevaisuus haastaa osaajat

Kone- ja metallituoteteollisuuden näkemyksiä alan kehittämistarpeista Suomessa ja maailmalla vuoteen 2020  
Sami Lappimäki ja Torja Meristo

- “Tulevaisuus haastaa osaajat” 27.2.2007
- Haastateltu 223 Teknologiateollisuuden jäsenyritystä

Tämä on väliraportti Kone- ja metallituoteteollisuus 2020 -hankkeesta, joka on toteutettu Euroopan sosiaalirahaston tuella.

[http://www.teknologiateollisuus.fi/files/14980\\_Tulevaisuushaastaaosaajat.pdf](http://www.teknologiateollisuus.fi/files/14980_Tulevaisuushaastaaosaajat.pdf)

**Teknologia**  
**teollisuus**



TEKNOLOGIAKESKUS HERMIA  
- Interfacing the Future -

## Esimerkkejä, tutkimus /Tehnologiateollisuus 2007

Toinen keskeinen muutos on kilpailun kiristyminen. Yritykset näkevät kilpailun asiakkaista kiristyvän ja pakottava ne tuottavuuden kasvattamiseen. Kilpailun kiristyminen liittyy osaltaan myös kansainvälistymiseen, sillä nousevat taloudet nähtiin vuosien 2010 ja 2020 aikajänteellä enenevässä määrin myös kilpailijoina. Osaamisessa kilpailun kiristyminen näkyy liiketoiminnan osa-alueella, jossa myyntiosaaminen ja asiakasrajapinnan hallinta nähtiin tärkeinä. Näihin toimintoihin arvioitiin myös rekrytoitavan lisää henkilöstöä. Tuottavuuden kasvattamista voi osaltaan vaikeuttaa energian saatavuus ja hintakehitys, jotka yritykset arvioivat erittäin todennäköisiksi ja merkittäviksi toimintaympäristön muutoksiksi. Tuotannon ja teknologian kohdalla yritykset eivät uskoneet uusien teknologioiden merkityksen merkittävään kasvuun. Bio-, nano- ja ICT teknologioiden kehityksen merkitys arvioitiin melko pieneksi verrattuna kansainvälistymiseen ja kilpailun kiristymiseen, varsinkin vuoden 2020 aikajänteellä. Osaamisalueena tärkeiksi koettiin alaan läheisesti liittyvät valmistusmenetelmät ja teknologiat sekä automaatio, robotiikka ja mekatroniikka. Tuotekehitykseen liittyvä osaaminen arvioitiin yllättävän vähän tärkeäksi. Toisaalta henkilöstöä yritykset arvioivat rekrytoivansa lisää juuri suunnittelu-, tutkimus- ja tuotekehitystehtäviin.

### MYyntiHANKKE

Yritykset arvioivat henkilöstömääränsä muutosta Suomessa tehtävittäin siten, että suurin henkilöstömäärän kasvu vuoteen 2010 mennessä tapahtuu myyntiin ja asiakasrajapinnan hallintaan liittyvissä tehtävissä, markkinoinnissa sekä hankinnassa ja asiakastoimituksissa. Vuoteen 2020 mennessä tilanne muuttuu hieman eli suurin henkilöstön lisätarve nähdään suunnittelussa, tutkimus- ja tuotekehitystehtävissä, myynnissä, asiakasrajapinnan hallinnassa sekä markkinoinnissa.

## Esimerkkejä, tutkimus /Tehnologiateollisuus 2007

### Tiivistelmä

Alan kehityksen vaihtoehdot edellyttävät uutta osaamista, luovuutta ja innovatiivisuutta. Yritysten näkökulmasta osaamisessa korostuvat liiketoiminta, tuotanto, teknologia sekä kumppanuudet ja kansainvälisyys teemat. Yleisten muutostekijöiden vaikutus näkyy yrityksissä tarvittavassa osaamisessa. Tärkeimmät yksittäiset osaamisalueet ovat myyntiosaaminen, asiakasrajapinnan hallinta, ihmisten johtaminen, valmistusmenetelmät ja -teknologiat, kielitaito sekä automaatiikka, mekatroniikka ja robotiikka.

### MYyntiHANKKE

Yritykset arvioivat Suomen henkilöstömääränsä laskevan noin 9 % vuodesta 2006 vuoteen 2020. Ikärakenteen muutos kuitenkin lisää rekrytointitarvetta. Lisää yritykset rekrytoivat tulevaisuudessa myyntiin ja asiakasrajapinnan hallintaan, markkinointiin sekä hankintaan ja asiakastoimituksiin liittyviin tehtäviin. Vuoden 2020 aikajänteellä tuotekehityksen tehtävien merkitys rekrytoinnissa kasvaa. Yrityksien rekrytoinnissa tulevaisuudessa tapahtuvia muutoksia ovat erilaisten palvelu-, elinkaari- ja jälkihuolto tehtävien painoarvon kasvu; kokonaisratkaisujen ja systeemitasen toimitusten roolin korostuminen; kansainväliset tehtävät ja teknologiassa mm. "teknologiasiirtoprojektit". Ulkomailta rekrytointi nähdään yrityksissä yhä enemmän yhtenä varteenolettavana vaihtoehtona.

Yritykset näkevät, että alan koulutus kaipaava uudistamista mm. seuraavien asioiden suhteen. Alan koulutuksessa olisi otettava huomioon erikokoisten yrityksen erilaiset tarpeet. Tarvittava osaaminen ja innovaatiotoiminnan kehittämishaasteet edellyttävät yrityksiltä ja oppilaitoksilta entistä tiiviimpää ja pitkäjänteisempää yhteistyötä. Koulutusta suunniteltaessa olisi otettava huomioon myös se, että tulevaisuudessa suurin kysyntä saattaa olla käytännön osaajista.

## Esimerkkejä, tutkimus / Deloitte

- Basic infrastructure
- Technological infrastructure
- Security
- Access to educate workforce
- Living conditions and quality of life
- R&D and innovation environment
- Finnish attitude and values

Factors behind Finland's competitiveness

- Taxation
- Labor costs
- Inflexible labor market
- Lack of strong sales and marketing expertise
- Small market

Main obstacles of doing business in Finland

“We have difficulties in obtaining enough skilled people especially in marketing and sales.”

- Mark Sutton, 3M Finland toimitusjohtaja,

- “Myynti- markkinointi ja palveluosaamisen lisääminen on selkeä haaste Suomelle” / Jan Sasse, Deloitte

MYNTIHANKE

- tutkimuksessa 56 Amerikkalaisyhtiön Suomen tytäryrityksistä, by Deloitte

## Esimerkkejä, tutkimus / Deloitte

# How can Finland Increase its Competitiveness?

- Revise and improve individual taxation
- Make labor law more flexible
- Keep investing in high education and innovation
- Improve sales and marketing expertise
- Market Finland as an attractive country for doing business

MYNTIHANKE

MYNTIHANKE

MYNTIHANKE

## Esimerkkejä, tutkimus / Deloitte

### Conclusions

How can Finland stay competitive?

This study supports other competitiveness studies that praise Finland's competitiveness.

The studies show Finland to be one of the most developed and most capable countries in the world. In the Perspective study, we found several factors which make Finland especially attractive to American companies:

Increased pricing pressures drive manufacturing companies in developed markets to concentrate more on services. Operating in the service business requires a different skill set and capabilities than those typical to traditional manufacturing. In order to support the growing sales and services operations, Finland must invest in the sales and services capabilities of the workforce.

continue to enhance its innovation environment. Moreover, Finland should more actively commercialize and market its R&D and innovation capabilities.

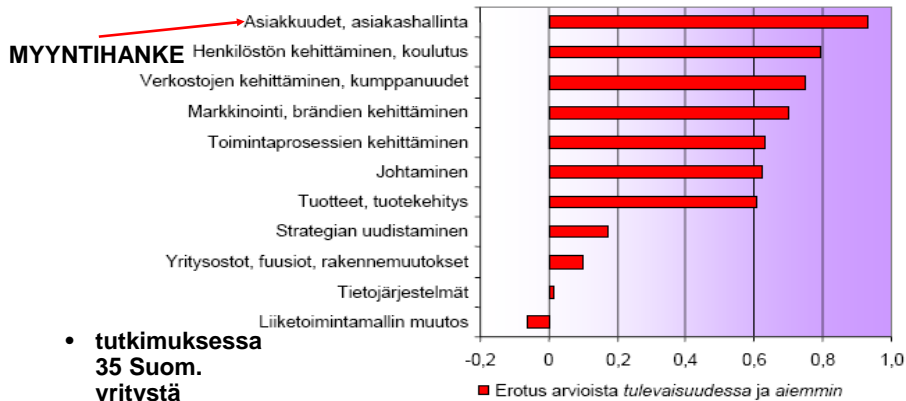
#### Does anyone know how good we are?

Finland should dramatically increase the marketing of its strengths and capabilities abroad and emphasize its resilience without being "too modest." Finland has made extensive investments into innovation and technology centers, education, as well as into technology and collaborative tools, which should contribute to creating a competitive base for American firms to, in the least, base their Nordic headquarters in Finland.

**MYYNTIHANKE**

## Esimerkkejä, tutkimus / Deloitte Compass Management Partners

### Painopistemuutokset ennen ja jatkossa Compass – mitkä kehittämisalueet hiipuvat, missä kasvaa



[http://www.compassmp.fi/kehittamisen\\_haasteet\\_lyhyt\\_yhteenveto.pdf](http://www.compassmp.fi/kehittamisen_haasteet_lyhyt_yhteenveto.pdf)

Esimerkkejä, tutkimus / Deloitte Compass Management Partners

## Compass **Kolme tärkeintä kehittämisaluetta tulevaisuudessa**

Kysymyksenä, valitse lopuksi kolme tärkeintä tulevaisuuden panostusalueetta.



[http://www.compassmp.fi/kehittamisen\\_haasteet\\_lyhyt\\_yhteenveto.pdf](http://www.compassmp.fi/kehittamisen_haasteet_lyhyt_yhteenveto.pdf)

### Esimerkkejä, kommentteja Suomen koulutuksesta

- “ University graduates are better educated than ever before, but they don’t have the knowledge required by the future employers” , Uratie/Tekniikka & Talous Elokuu 2006
- “ Ammattimyyjien löytyminen kiven alla”, “Markkinoilla on jatkuvaa pulaa hyvistä myyjistä. Varsinainen myyjän koulutus on vasta alkutekijöissään. Mistä mahtaa kertoa se, että Suomessa on parikymmentä markkinoinnin professuuria, mutta ei ainuttakaan myyntiin painottunutta ?” Peter Kietz / Mercuri Int. Kauppalehti /Pääkirjoitus 31.8.2006
- ”Seuraavan hallitusohjelman painopisteeksi on nostettava kansainvälisesti kilpailukykyinen korkeakoulujärjestelmä.” Kati Korhonen-Yrjänheikki / TEK

## Tutkimus

## Suomalainen unelma

- **Professori Pekka Himanen**
- **Teknolomiteollisuuden 100 v säätöille, Maaliskuu 2007**

### Lisärahoitus on suunnattava kykyymme muuntaa potentiaali tuloksiksi

Himansen mukaan meidän on ennen kaikkea parannettava kykyämme muuntaa innovaatiopotentiaali taloudelliseksi tuloksiksi.

- Tässä suhteessa innovaatiotutkimus osoittaa, että vain yhdistämällä samanaikaisesti viisi innovaation lajia saadaan innovaatiopohjaista tuottavuuden ja tuotannon kasvua aikaan: teknologinen innovaatio on yhdistettävä bisnes-innovaatioon, designinovaatioon sekä organisaatioinnovaatioon – ja näiden päälle vasta rakentuvaan tuote-/palveluinnovaatioon.

Uutta rahoitusta on siksi suunnattava erityisesti nykyisin heikompien kohtiemme eli bisnes-, design- ja organisaatioinnovaatioiden yhdistämiseen vahvuutemme eli teknologiseen innovaatioon.

## Tutkimus

## Suomalainen unelma

Toiseksi kilpailukykyparadoksin ratkaisemisen pitäisi olla Suomen tärkeimpiä tavoitteita uudessa innovaatorahoituksessa, jossa kaikkein ratkaisevinta on lopulta inputin sijaan toteutunut output. Siksi rahoituksen lisäosa pitäisi suunnata kokonaan teknologisen innovaation yhdistämiseen bisnes-, design- ja organisaatioinnovaatioihin eli parantuneeseen kykyyn muuntaa idealuovuus bisnesluovuudeksi. Tämän toteuttamisessa kannattaa käyttää suunniteltuja strategisen huippuosaamisen keskittymän rakenteita, joissa yliopistot, yritykset ja julkinen rahoitus ovat yhteistyössä. Itse julkisen rahoituksen puolella ei tarvitse kuitenkaan luoda uusia organisaatioita tämän rahoituksen jakamiseen, joten Tekes on yhä lisääntyvän rahoituksen luontevin pääjakaja. Kuitenkin Tekesin tarvitsee tässä suhteessa uudistua ja päivittää itseään uuteen tilanteeseen, täydentäen asiantuntemustaan voimakkaasti myös ei-teknologisilla aloilla. Tätä uutta identiteettiä voisi kutsua ”Tekesiksi versio 2.0”, joka tarjoaa myös sen itsensä kannalta entistäkin mielenkiintoisemman ja keskeisemmän roolin suomalaisen innovaation rahoittajana.

- **Professori Pekka Himanen**
- **Teknolomiteollisuuden 100 v säätö**
- **Johtopäätökset Suomelle**

## Tutkimus

## Suomalainen unelma

Yhteen vetäen tämän raportin pohjalta Suomen seuraavan hallitusohjelman tärkeimmät innovaatiojärjestelmän haasteet voi summata seuraaviin kohtiin, joiden toteutumisesta menestyksemme globaalissa kilpailussa riippuu (niiden syyt on eritelty tarkemmin aiemmin tämän raportin osissa):

1. **Innovaatioresurssien parantaminen:** Tutkimus- ja kehitysrahoituksen lisääminen 3,5 %:sta 4,0 %:iin BKT:stä
2. **Kilpailukykyparadoksin ratkaiseminen:** Uusi rahoitus on suunnattava idealuovuuden muuntamiseen bisnesluovuudeksi eli bisnes-, design- ja organisaatioinnovaatioihin.
3. **Koulutuskriisin ratkaiseminen:** Yliopistokoulutuksen rahoitusta on lisättävä niin, että yksiköillä on kansainvälisesti riittävä rahoitus, opettaja-opiskelija-lukusuhte on vähintään 1 opettaja 10 opiskelijaa kohtaan ja että pystytään houkuttelemaan kansainvälisesti aivan kärkitason tutkijoita

- **Professori Pekka Himanen**
- **Teknologioteollisuuden 100 v säätiö**
- **Johtopäätökset Suomelle**

## Esimerkki

## TEKin koulutus- ja teknologiapoliittiset teesit



### Vaaran merkkejä

- Suomen panostus tutkimukseen ja tuotekehitykseen korkealla tasolla, mutta yksipuolista
- suomalaiset peruskoulut menestyvät kansainvälisessä vertailussa keskimäärin hyvin, mutta yliopistot korkeintaan kesinkertaisesti
- korkein teknillinen opetus kärsii jatkuvasta resurssipulasta, etenkin suhteessa maailman kärkeen
- Suomen kiinnostavuus investointikohteena alhainen
- metsäteollisuuden ja elektroniikan kokoonpanon syvenevä ahdinko

MYYNTIHANKE



[http://www.tek.fi/ci/pdf/koty/tek\\_110teesit\\_esittelykalvot.pdf](http://www.tek.fi/ci/pdf/koty/tek_110teesit_esittelykalvot.pdf)



# Tekniikasta hyvinvointia

## TEK Teknologia- ja elinkeinopoliittinen ohjelma

- Sivu 7

Tämän vahvuustekijän hyödyntämiseksi tulee tavoitteeksi asettaa kotimaisen tuotannon rinnalla nykyistä enemmän t&k-palvelujen myynti kansainvälisille markkinoille ja merkittävän tutkimuspalvelujen vientiin perustuvan liiketoiminnan kehittäminen Suomeen. Kyseessä on olennainen siirtymä tuotannollisesta paradigmasta kohti osaamisintensiivisiin palveluihin perustuvaa lähestymistapaa.

- Sivu 8

tuminen myös teknologiasektorilla on väistämätöntä. Pelkäämään traditionaalisiin kilpailutekijöihin perustuvassa kisassa maallamme ei ole mahdollisuuksia menestyä. Suomi voi menestyä kehittämällä osaamista ja vahvuuksia, joita näillä mailla ei ole. Pienen

[http://www.tek.fi/ci/pdf/koty/teknol\\_ohj06\\_netiv.pdf](http://www.tek.fi/ci/pdf/koty/teknol_ohj06_netiv.pdf)



# Tekniikasta hyvinvointia

## TEK Teknologia- ja elinkeinopoliittinen ohjelma

- Sivu 14

### 4.4 T&K-tulosten hyödyntäminen, alkavat yritykset

Aivan erityisen huomion kohteeksi tulee asettaa t&k – toiminnan tulosten siirto yritysten hyödynnettäväksi. Yritystoiminta muodostaa pääasiallisen t&k- tulosten hyödyntämisen kanavan. Teknologisen- ja liiketoimintaosaamisen sekä palvelujen yhteen-  
nivominen on entistä tärkeämpää.

[http://www.tek.fi/ci/pdf/koty/teknol\\_ohj06\\_netiv.pdf](http://www.tek.fi/ci/pdf/koty/teknol_ohj06_netiv.pdf)

## Innovaatiot vs. kaupallistaminen

- “Suomessa rahoituksen järjestäminen, tuotteistaminen ja markkinointi on ollut vaikeaa, ei innovaatio. Monet hyvät keksinnöt on hukattu, kun ideoita ei ole pystytty kaupallistamaan tai taloudelliset oikeudet on jouduttu myymään ulkomaille ja hyödyn ovat korjanneet muut” Petteri Järvinen / Talouselämä 31/2006
- “ Perinteinen tapa on puhua innovaatioista tuotekehityksenä. Minun tapani on kysyä, miten voimme kilpailla paremmin kuin kukaan muu ja miten asioita voi tehdä toisella tavalla.” Jouko Karvinen / CEO Stora Enso , Talouselämä 35/2006
- “Suomessa yritysten ja yliopistojen välinen vuorovaikutus toimii erinomaisen hyvin teknologia-alueella. Sen sijaan liiketoiminta- ja johtamisinnovaatioissa meiltä puuttuu systemaattinen lähestymistapa” Mikko Kosonen / juuri valittu Sitran innovaatiotoiminnan johtaja, HS 5.3.2007

## Innovaatiot vs. kaupallistaminen

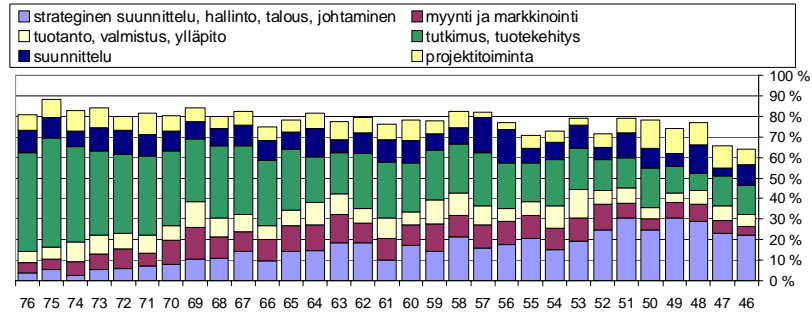
**Bisnesinnovaatio** tarkoittaa liiketoimintamalleja, brändien luomista ja markkinointia koskevaa luovuutta. Michael Porter – kilpailukykyindeksin toinen pääkehittäjä ja Harvard Business Schoolin professori – on korostanut, että kilpailukykyindeksissä ei pitäisi tuijottaa niinkään maiden välisiä sijalukuja. Sijan 1 ja 5 välillä ei ole käytännössä suuriakaan eroja. Sen sijaan kilpailukykyindeksin pääidea on osoittaa kullekin maalle sen kilpailukyvyyn vahvat ja heikot kohdat. Michael Porterin näkemyksen mukaan Suomen vahvuus on idealuovuudessa, mikä näkyy vahvana kilpailukyky potentiaalina, mutta heikkous on tämän potentiaalin muuntaminen taloudelliseksi tuloksiksi yrittäjyyden ja liiketoimintamallien eli bisnesluovuuden kautta. Viesti Suomelle on: Parhaat ideat eivät voita vaan parhaat käytäntöön vietyt ideat voittavat (tuotteet/palvelut). Ja oikeastaan lopulta edes tuotteet eivät kilpaile keskenään vaan liiketoimintamallit kilpailevat.

[http://www.teknologiateollisuus.fi/files/15064\\_suomalainen\\_unelma.pdf](http://www.teknologiateollisuus.fi/files/15064_suomalainen_unelma.pdf)

## Diplomi-insinöörit myyntitehtävissä

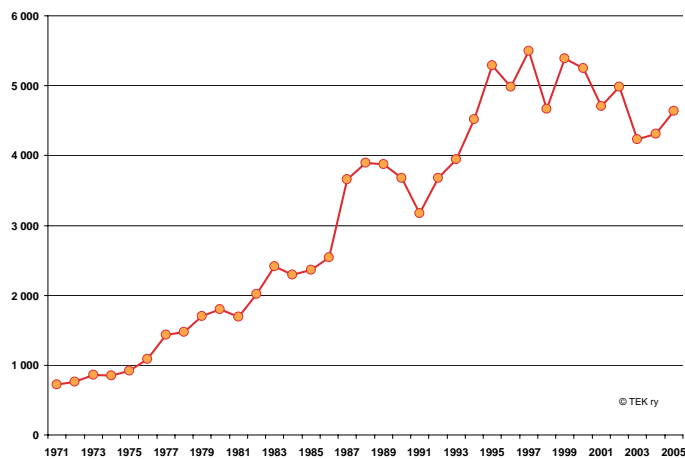
- 20 % Diplomi-Insinööreistä on myyntitehtävissä. T- Lehti 5/2006
- Kati Korhonen-Yrjänheikki, TkL Projektipäällikkö, Tulevaisuustutkija / Tekniikan Akatemisten Liitto TEK:

Työtehtävät syntymävuosittain vuonna 2004  
(TEKin työmarkkinatutkimus)



## Diplomi-insinöörit myyntitehtävissä

DIA myyntitehtävissä 1971-2005



## **Myyntihankkeen edut**

- **Suomelle / Suomen teollisuudelle:**
  - tavoitteena on pystyä rekrytoimaan yhtä ammattimaisesti koulutettuja myynti-insinöörejä ja myyntijohtajia kuin tuotekehitysinsinöörejä
  - jakaa ja parantaa suomalaisen teollisuuden parhaita käytäntöjä suomalaisen teollisuuden keskuudessa
- **Opiskelijoille:**
  - mahdollisuus kiinnostua myyntitehtävistä ja kehittyä nissä jo opiskeluaikana
  - saada kontakteja suomalaiseen teollisuuteen jo opiskeluaikana
- **Organisoijille:**
  - mahdollisuus palkata koulutuksen saaneita myynti-insinöörejä ja -johtajia
  - oppia muilta myyntijohtajilta ja, jakaa kokemuksia (Round Table)