



Suomalaisten vientiyri-tysten asen- nusvalvonta- ja asennuskäytännöt komennuksilla

Alexi Ala-Salomäki

OPINNÄYTETYÖ
Huhtikuu 2024

Sähkö- ja automaatiotekniikka
Automaatiotekniikka

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Sähkö- ja Automaatiotekniikan tutkinto-ohjelma
Automaatiotekniikka

ALA-SALOMÄKI, ALEKSI:
Suomalaisten vientiyriytysten asennusvalvonta- ja asennuskäytännöt
komennuksilla

Opinnäytetyö 39 sivua, joista liitteitä 4 sivua
Huhtikuu 2024

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan suomalaisten vientiyriytysten asennusvalvonta- ja asennuskäytäntöjä työkomennuksilla. Työ on tehty JTA Expert Service Oy:lle talven 2023 ja kevään 2024 aikana, tavoitteena on kehittää yrityksen liiketoimintaa sekä kilpailukykyä alihankkijoiden kesken markkinoilla. Tutkimus tehdään haastattelemalla nykyisiä JTA Expert Service Oy:n asiakkaita laadullisten haastattelujen avulla. Opinnäytetyössä syvennetään ymmärrystä asiakkaiden toimintatavoista ja tarpeista, jotta JTA Expert Service Oy voi tarjota entistä kohdenneumpia ja tehokkaampia ratkaisuja. Haastatteluissa kysyttiin kysymyksiä asennustarpeista ja alihankinnasta, työvoimasta ja haasteista ulkomailla, aliurakoitsijan valinnasta ja yhteistyöstä JTA Expert Service Oy:n kanssa.

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys koostuu vientimarkkinoiden analyysistä, vientimarkkinoiden haasteista Suomessa, kyselyraportin tavoitteista sekä laadusta ja tutkimusmenetelmästä. Vientimarkkinoiden analyysissä tarkastellaan yritysten kilpailua globaaleilla markkinoilla ja suomalaisten yritysten kilpailukykyä. Vientimarkkinoiden haasteista Suomessa tarkastellaan Suomen viennin hidastumista ja siihen vaikuttaneita tekijöitä. Kyselyraportin tavoitteissa ja laadussa määritellään tavoitteet JTA Expert Service Oy:n liiketoiminnan laajentamiseen ja kehittämiseen. Laadussa arvioidaan tutkimuksen laatuun liittyviä käsitteitä, kuten reliabiliteettia ja validiteettia. Tutkimusmenetelmässä esitellään tutkimusmenetelmä, joka perustuu haastatteluihin. Menetelmänä on laadullinen tutkimus.

Opinnäytetyön tulokset osoittavat JTA Expert Service Oy:n vahvan aseman laadukkaana työvoiman tarjoajana. Yhteistyössä korostuvat yrityksen ammattitaito ja kyky vastata erilaisiin projekteihin. Haasteina kuitenkin nousevat työvoiman saatavuus ja hintatason kilpailukyky erityisesti ulkomailla. Kehitysehdotuksena neuvotella JTA:n kanssa näiden asioiden parantamiseksi ja yhteisen kommunikation lisäämiseksi. Tavoitteena on ylläpitää tehokasta ja tuottavaa yhteistyötä.

Asiasanat: asennustarpeet, asennusvalvonta, kilpailukyky, alihankinta

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Electrical Engineering
Automation Engineering

ALA-SALOMÄKI, ALEKSI:
The Installation Supervision and Installation Practices of Finnish
Export Companies during Assignments

Bachelor's 39 pages, appendices 4 pages
April 2024

This thesis investigates the installation supervision and installation practices of Finnish export companies on work assignments. The work was done for JTA Expert Service Oy during the winter of 2023 and spring of 2024, with the aim of developing the company's business and competitiveness among subcontractors in the market. The research was conducted by interviewing current customers of JTA Expert Service Oy using qualitative interviews. The thesis deepens the understanding of customer practices and needs so that JTA Expert Service Oy can offer more targeted and efficient solutions. The interviews included questions about installation needs and subcontracting, workforce, and challenges abroad, the selection of subcontractors, and cooperation with JTA Expert Service Oy.

The theoretical framework comprises an analysis of export markets, challenges of export markets in Finland, objectives of the survey report, and quality and research method. It examines the competition of companies in global markets, the competitiveness of Finnish companies, the slowdown in Finnish exports, and the factors influencing it. The objectives and quality of the survey report outline the goals for expanding and developing JTA Expert Service Oy's business. The research method presents a qualitative research approach based on interviews.

The thesis results highlight JTA Expert Service Oy's strong position as a provider of quality workforce. The company's professionalism and responsiveness to different projects are emphasized in cooperation. However, challenges include workforce availability and price level competitiveness, especially abroad. The development proposal suggests negotiations with JTA to address these issues and enhance communication, aiming to maintain efficient and productive cooperation.

Key words: installation needs, installation supervision, competitiveness, subcontracting

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
1.1	Tausta	6
1.2	Tavoitteet ja tarkoitus	6
2	TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY	8
3	MARKKINOIDEN SELVITYS	9
3.1	Vientimarkkinat	9
3.2	Vientimarkkinoiden haasteet suomessa	9
4	HAASTATTELUJEN SUUNNITTELU	11
4.1	Kyselyraportin tavoite	11
4.2	Kyselyraportin laatu	11
4.3	Tutkimusmenetelmä	12
5	HAASTATTELUKUT	13
5.1	Asiakashaastattelu 1	13
5.2	Asiakashaastattelu 2	15
5.3	Asiakashaastattelu 3	18
5.4	Asiakashaastattelu 4	21
6	HAASTATTELUJEN KÄSITTELY	25
6.1	Analyysi	25
6.1.1	JTA Expert Service Oy:n käytöstä	25
6.1.2	Asennustarpeista ja alihankinnasta	26
6.1.3	Työvoimasta ja haasteista ulkomailla	27
6.1.4	Aliurakoitsijan valinnasta	27
6.1.5	Yritysten trendinäkymistä	29
6.1.6	Yhteistyöstä JTA Expert Service Oy:n kanssa	29
6.2	Kyselyn rakenne	30
6.3	Kyselyn arviointi	30
7	POHDINTA	32
	LÄHDELUETTELO	34
	LIITE	36
	Liite 1. Viennin tuotannollisten palveluiden ulkomaankauppa vuosineljänneksittäin vuodesta 2018	36
	Liite 2. Kyselylomake Microsoft Forms:ssa	37

LYHENTEET JA TERMIT

Region-

Alue-

ERP

Enterprise Resource Planning, eli suomeksi liiketoiminnan resurssienhallinta. Se on integroitu ohjelmistojärjestelmä, joka auttaa organisaatioita hallitsemaan ja integroimaan erilaisia liiketoimintaprosessejaan yhdessä järjestelmässä. Tyypillisiä toimintoja, joita ERP-järjestelmä voi hallita, ovat esimerkiksi taloushallinto, henkilöstöhallinto, varastonhallinta ja tuotannonohjaus

Pooli

viittaa työvoiman saatavuuteen tai tarjontaan tietyn alan tai organisaation käyttöön. Pooli voi sisältää esimerkiksi työntekijöiden tai ammattilaisten joukon, jotka ovat käytettävissä tietyssä tehtävässä tai projektissa.

1 JOHDANTO

1.1 Tausta

Toimeksiantajayritys JTA Expert Service Oy:lla on tarve toteuttaa selvitys asiakkailta, miten yritykset ratkaisevat asennustarpeet ulkomaille sekä kotimaassa asennusvalvonnassa että asennustöissä. JTA Expert Service Oy on yritys, joka on perustettu vientiasennuksen varaan ja yrityksen talous on resursoitu sen mukaisesti. Alalla on useita yrityksiä, joiden välillä on kovaa kilpailua.

1.2 Tavoitteet ja tarkoitus

Toimeksiantajayritys JTA Expert Service Oy:lla on tarve kehittää myyntikulmaansa ja laajentaa liiketoimintaansa kansainvälisellä kilpailualueella. Saadaksemme tarvittavat tiedot ja tilastot, käytämme selvitystä, jonka avulla voimme luoda strategian uusien asiakkaiden hankkimiseksi ja liiketoiminnan kehittämiseksi.

Opinnäytetyö koostuu seitsemästä pääluvusta. Luvussa 2 esitellään JTA Expert Service Oy, sen perustiedot, erikoistuminen teollisuuden automaattoratkaisuihin ja robotiikkaan sekä tarjoamat palvelut. Yrityksen keskeiset arvot, kuten työturvallisuus, vastuullisuus ja työn laatu korostetaan.

Luvussa 3 tarkastellaan markkinoiden selvitystä, erityisesti vientimarkkinoita. Käsitellään kilpailua globaaleilla markkinoilla, huomioimalla työvoimakustannusten kehitys ja suomalaisten yritysten kilpailukyky. Lisäksi tarkastellaan Suomen viennin haasteita, kuten heikkoa suhdannetta, maantieteellisiä esteitä ja kauppapakkotteiden vaikutusta.

Luvussa 4 käsitellään haastattelujen suunnittelua. Tavoitteena on kehittää JTA Expert Service Oy:n myyntikulmaa ja laajentaa liiketoimintaa kansainvälisillä markkinoilla. Kyselyraportin laadun arvioinnissa otetaan huomioon reliabiliteetti ja validiteetti. Tutkimusmenetelmänä käytetään haastatteluja, joissa painotetaan avoimia ja neutraaleja kysymyksiä.

Luvussa 5 käsitellään asiakashaastatteluja, jotka keskittyvät yrityksen yhteistyöhön JTA Expert Service Oy:n kanssa, asennustarpeisiin ja alihankintaan sekä työvoiman haasteisiin ulkomailla. Haastatteluissa tarkastellaan myös yrityksen trendinäkymiä ja yhteistyön sujumista. Pääkohdat sisältävät JTA:n palvelujen positiivisen arvioinnin, asennustarpeiden ratkaisemisen myyntivaiheessa, työvoiman hankinnan haasteet ulkomailla, aliurakoitsijan valinnan kriteerit, yrityksen tulevaisuuden näkymät, sekä yhteistyön sujuvuuden arvioinnin.

Luvussa 6 käsitellään haastatteluiden analyysiä. Alaluvuissa tarkastellaan eri teemoja, kuten JTA Expert Service Oy:n käyttöä, asennustarpeita ja alihankintaa sekä työvoiman haasteita ulkomailla. Analyysissä kiinnitetään huomiota havaintoihin ja löydöksiin, jotka perustuvat haastatteluaineistoon. Lisäksi arvioidaan kyselyn rakennetta ja luotettavuutta sekä pohditaan tutkimuksen validiteettia.

Luvussa 7 pohditaan ja kootaan työn tulokset yhteen. Luvussa laaditaan kehittämissuhteita työn tilaajalle ja reflektoidaan, saatiinko halutut tulokset aikaiseksi.

JTA Expert Service Oy pyrkii syventämään ymmärrystään asiakkaidensa toimintatavoista ja tarpeista, jotta se voi tarjota entistä kohdennetumpia ja tehokkaampia ratkaisuja. Selvityksen avulla tavoitteena on saada kokonaisvaltainen kuva siitä, miten eri yritykset käsittelevät asennustarpeitaan sekä kotimaassa että ulkomailla.

Erytishuomio kohdistuu ulkomailla tapahtuvaan asennustoimintaan ja asennusvalvontaan. Pyrimme tunnistamaan parhaita käytäntöjä, jotka voivat parantaa JTA Expert Service Oy:n palveluita ja kilpailukykyä markkinoilla.

Selvityksen tulosten perusteella pystytään tarjoamaan suosituksia ja strategioita, jotka auttavat parantamaan JTA Expert Service Oy:n palvelutarjontaa ja asiakasyytyväisyyttä. Tavoitteena on varmistaa, että yritys pysyy kilpailukykyisenä ja pystyy vastaamaan asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin tehokkaasti ja ammattitaitoisesti.

2 TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY

JTA Expert Service Oy, tytäryhtiönä JTA Connection Oy:lle, on vuonna 2019 perustettu yritys, joka on erikoistunut tarjoamaan laaja-alaisia palveluja teollisuuden automaattoratkaisuiden ja robotiikan parissa. Yritys keskittyy työntekijöiden välitykseen, sekä käyttöönotto-, työnvalvonta-, Asennusvalvonta- ja OEM-kokoonpanopalveluihin, ja se toimii maailmanlaajuisesti. JTA Expert Service Oy on laajentunut useisiin toimipisteisiin. päätoimipisteenä toimii Tampere. (JTA Connection Oy 2021.)

JTA Expert Service Oy tarjoaa asiakkailleen myös kokonaisvaltaista projektinhallintaa laajalla kokemuksella. Työturvallisuus, vastuullisuus ja työn laatu ovat olleet heille avainkäsitteitä. (JTA Connection Oy 2021.)



KUVA 1. JTA Connectionin toimipiste Tampereella

3 MARKKINOIDEN SELVITYS

3.1 Vientimarkkinat

Vientiyritykset kilpailevat globaaleilla markkinoilla ja kotimaiset yritykset eivät kilpaile vain keskenään. Myös muut maailman saman alan yritykset ovat kilpailijoita. Jotta yritys saa myyntiä, täytyy sen olla asiakkaalleen kokonaisuudessa maailman paras vaihtoehto. Kokonaisarvioon liittyy monia seikkoja, mutta hinta on merkittävä tekijä. (Rautaporras 2023.)

Suomalaisten yritysten palvelujen tulee olla kilpailukykyisiä globaaleilla markkinoilla. Työmarkkinoiden näkökulmasta työvoimakustannusten kehitys ei voi olla liian korkea suhteutettuna kilpailijamaiden kehitykseen. Omien työvoimakustannusten lisäksi vientisektorin kotimarkkinayrityksissä, eli suljetulla sektorilla, on tiedettävä miten työvoimakustannukset kehittyvät. Tämä johtuu siitä, että vientiyritykset ostavat merkittävän määrän palveluita kotimarkkinayrityksiltä ja valtaosa kustannuksista syntyy työvoimakustannuksista. (Rautaporras 2023.)

Kansainvälinen kauppa koetaan usein helpoksi, koska se käsittää samoja perustehtäviä kuin kotimaassa tapahtuva liiketoiminta. Rajat ylittävä liiketoiminta on kuitenkin paljon vaikeampaa kuin voisi aluksi luulla, kansainvälisessä toiminnassa on enemmän haasteita ja uhkia kuin kotimaan toiminnassa. (Seristö 2002, 9.)

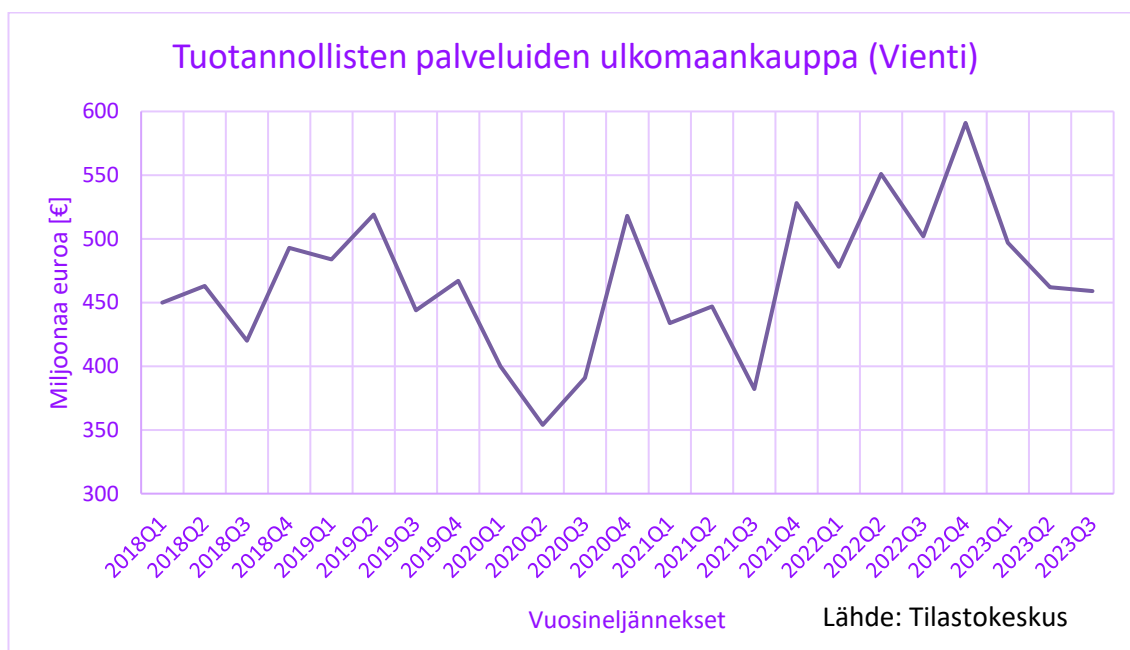
3.2 Vientimarkkinoiden haasteet suomessa

Suomen vientiä on hidastanut heikko suhdanne, jonka perusongelmana on ollut Suomen talouden hidas kasvu. Suomi on jäänyt jälkeen muista pohjoismaista, mutta kaikkiin talouden huonoihin kasvuedellytyksiin Suomella ei ole ollut mahdollista vaikuttaa. (Finnvera 2023).

Finnveran tekemän selvityksen mukaan Suomen viennin taso voisi olla merkittävästi nykyistä suurempi, kun otetaan huomioon kansantalouden ja yhteiskunnan

edellytykset. Suomi on kuitenkin jäljessä muita Pohjoismaita, mutta eroja Pohjoismaiden välillä syntyy jo pelkästään maantieteellisistä haasteista. (Finnvera 2023.) Suomi on syrjäytynyt ja kaukaisempi valtio markkinoilta, koska kauppapakotteet Venäjälle ovat sulkeneet Suomen merkittävän itämarkkinan. Myös Suomen maareitit Keski-Eurooppaan ovat rajalliset, joka lisää logistisia haasteita, sekä lisää kustannuksia.

Tullin tietojen mukaan Suomen viennin määrä on ollut vuonna 2023 karkeasti vuoden 1999 tasolla. Koneet ja laitteet kannattelevat Suomen vientiä. (Tulli 2023). Tilastokeskuksen avoimen tietokannan perusteella Suomen viennin tuotannollisten palveluiden ulkomaankauppa välillä 2018–2023 kolmannella neljänneksellä, kasvua ei ole syntynyt merkittävästi. (Tilastokeskus 2023.) Koronapandemia, sekä Venäjän kauppapakotteet ovat supistaneet maailmantaloutta, sekä Suomen vientiä. (Tilastokeskus 2023)



KUVAAJA 1. Viennin tuotannollisten palveluiden ulkomaankauppa vuosineljänneksittäin vuodesta 2018. Lähde: Tilastokeskus

4 HAASTATTELUJEN SUUNNITTELU

4.1 Kyselyraportin tavoite

Kyselyraportti on suunniteltu tukemaan JTA Expert Service Oy:n pyrkimyksiä kehittää myyntikulmaansa ja laajentaa liiketoimintaansa kansainvälisellä kilpailualueella. Tavoitteena on saada syvälinen käsitys asiakkaiden toimintatavoista ja tarpeista, erityisesti ulkomailla tapahtuvan asennustoiminnan ja asennusvalvonnan osalta. Raportin avulla pyrimme tunnistamaan parhaita käytäntöjä, haasteita ja mahdollisuuksia, jotka voivat parantaa JTA Expert Service Oy:n palveluita ja kilpailukykyä markkinoilla.

4.2 Kyselyraportin laatu

Kun arvioidaan tutkimuksen tasoa ja johtopäätösten pätevyyttä, käytetään usein käsitteitä validiteetti ja reliabiliteetti. Nämä kaksi termiä liittyvät eri tavoin tutkimuksen luotettavuuteen tiedon tuottajana, ja niitä tarkasteltaessa reliabiliteetti on helpommin ymmärrettävissä. (Mykkänen 2006.) Tutkimuksen reliabiliteetti viittaa siihen, että tutkimustyö on suoritettu huolellisesti ja tarkasti, mikä mahdollistaa tulosten toistettavuuden.

Validiteetti puolestaan liittyy siihen, kuinka hyvin tutkimus mittaa sitä, mitä sen on tarkoitus mitata. Validi tutkimus tuottaa luotettavaa tietoa juuri siitä ilmiöstä tai käsitteestä, jota se pyrkii selvittämään. Validiteetin arvioiminen on monimutkaisempaa, koska se vaatii tarkastelua siitä, miten hyvin tutkimus vastaa sille asetettuihin tavoitteisiin ja kysymyksiin.

Validiteetti saa usein laadullisesta tutkimuksesta puhuttaessa enemmän huomiota kuin reliabiliteetti. Lyhyesti sanottuna validiteetissa on kyse siitä, onko tutkimus pätevää; onko se perusteellisesti tehty, ovatko saadut tulokset ja tehdyt päätelmät ”oikeita”. Tutkimuksessa voi ilmetä virheitä esimerkiksi siinä, että tutkija näkee suhteita tai periaatteita virheellisesti, ei näe niitä tai kysyy vääriä kysymyksiä. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2009, 25.)

Seuri toteaa kirjassaan, hänen kokoneen Sawatskyn prinssiipit hyväksi. Lähtökohdat ovat hyvin yksinkertaiset: Kysy avoimia kysymyksiä, neutraaleja, tiiviitä kysymyksiä. (Seuri 2020, 143.) Sawatsky jakaa oppinsa mikro- ja makrotasoon, joista mikrotasoon liittyvät prinssiipit muotoutuvat kysymyksen muotoon. Näistä on helppo tiivistää avainasioita muistilistaksi. Alla esimerkkejä:

- Kysy avoimia kysymyksiä.
- Kysy vain yksi asia kerrallaan.
- Vältä johdattelevia kysymyksiä.
- Älä lataa kysymyksiä liian täyteen

(Seuri 2020, 143.)

4.3 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmänä toimii haastattelu, joka pidetään toimeksiantajayrityksen asiakkaille. Haastateltavat henkilöt ovat toimihenkilöitä, joilla on päätäntävaltaa yrityksen projektien kustannuksista. Seuri mainitsee kirjassaan, että haastattelu-tilanne on rakennettu, eikä se ole keskustelun tapaan vastavuoroinen. Valta kuuluu olennaisesti haastatteluihin ja haastattelijalla on ensisijaisena saavana osapuolena, tavoitteenaan löytää vastauksia kysymyksiinsä. Hyvät, perustellut kysymykset synnyttävät hyviä tai merkityksellisiä vastauksia. (Seuri 2020, 17.)

Haastattelut litteroidaan, sillä teksti- ja puhemassan hallitseminen luonnistuu paremmin, kun aineisto on muutettu tekstimuotoon, eikä sitä tarkastella vain ääninauhoina (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2009, 78).

Kysely pidetään laadullisena tutkimuksena. Laadullisessa tutkimuksessa suositaan ihmisläheisiä metodeja, kuten haastatteluja ja keskustelua. (Asikainen, M. 2016). Laadullinen tutkimus tuo kyselyyn syvyyttä. Kyselyraportin avulla saadaan koottua haastattelujen vastaukset yhteen, jolloin tuloksia on helpompi käsitellä.

5 HAASTATTELUT

Haastattelut sisältävät 18 kysymystä, jotka on tiivistetty kuuteen pääotsikkoon ja johtopäätöksiin. Tämä tekee haastattelujen yhdistämisestä ja lukemisesta helpompaa. Liitteissä on nähtävissä kyselylomake, jota käytettiin tämän tutkimuksen aineiston keräämiseen.

5.1 Asiakashaastattelu 1

1. JTA Expert Service Oy:n käyttö:

Yritys on hyödyntänyt JTA Expert Servicen palveluja, ja he ovat olleet tyytyväinen yhteistyöhön. Yhteinen kieli ajatusmaailmalta ja JTA:n kyky ymmärtää aikataulu-toiminnan haasteet ovat merkittäviä tekijöitä tyytyväisyydessä.

2. Asennustarpeet ja alihankinta:

Yrityksessä asennustarpeet ratkaistaan jo myyntivaiheessa, jossa kirjataan tarkasti ylös kaikki tarvittavat asennustoimenpiteet. Yritys tarjoaa usein asennusvalvojan osaksi kokonaisratkaisua. Sopimuksessa määritellään myös asentajavaatimukset, ja tilaaja vastaa näiden asentajien hankinnasta, mikäli yritys ei tuo omia työntekijöitään tai alihankkijoita asennukseen.

Eryteisesti avaimet käteen -projekteissa yritys tuo omat työntekijänsä tai alihankkijansa asennukseen, mikä takaa täyden kontrollin ja varmuuden projektin laadusta ja aikataulusta.

Asennusvalvojat ovat avainasemassa paitsi itse asennusvaiheessa, myös region- ja huoltokonttoreiden toiminnassa. He suorittavat myös asennusvalvontaa ja osallistuvat käyttöönottoon.

Yritys on laajentanut liiketoimintaansa ulkomaille tunnistaen, että Suomitiimi yksinään ei kykenisi vastaamaan globaalien alueiden tarpeisiin. Tämä laajentuminen on tuonut mukanaan tarpeen käyttää alihankkijoita asennustehtävissä sekä tuo-

tannossa. Aliurakoitsijoita hyödynnetään erityisesti asennusvalvonnan tehtävissä, mikä tuo joustavuutta ja mahdollistaa tehokkaan toiminnan myös ulkomailla.

3. Työvoima ja haasteet ulkomailla:

Suomalaisen työvoiman käyttöä ulkomaan reissuilla ei koeta haasteelliseksi, ja Suomen passin vahvuus helpottaa liikkumista. Kielitaitohaasteita voi esiintyä joissain maissa. Työvoiman hankinta Baltiasta ja muualta Euroopasta ei ole havaittu enää taloudellisesti kannattavaksi. He ovat käyttäneet Suomen työvoiman lisäksi vain puolalaista työvoimaa. Kyseinen alihankkija on ollut asennustöissä halvempi vaihtoehto aikanaan, mutta hintataso on melko sama, kuin suomessa nykyään. Heidän etunansa tosin on helpompi liikkuminen keski-Euroopassa.

4. Aliurakoitsijan valinta:

Aliurakoitsijan valinnassa korostuvat joustavuus, luotettavuus, projektitoiminnan ymmärtäminen, ja osaava työvoima, jolla on tarvittavat paperit ja luvat kunnossa.

5. Yrityksen trendinäköymä:

Yrityksen trendinäköymä on ollut hetkellisesti tasainen, mutta kauppa on nyt taantunut. Kilpailu on kovaa alalla, ja yritys toivoo liiketoiminnan kasvua tulevaisuudessa.

6. Yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa:

Yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa on ollut onnistunutta, ja yritys arvostaa kumppanuutta. JTA:n henkilöt ovat tavoitettavissa, ja työvoiman hankinta on sujunut tarvittaessa nopeasti ja luotettavasti.

Johtopäätökset:

Yrityksen kansainvälisen liiketoiminnan näkökulmasta yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa on osoittautunut positiiviseksi. Alihankinta on tarjonnut yritykselle joustavuutta ja riskien hajautusta, ja suomalainen työvoima on säilyttänyt vahvan asemansa. Yritys odottaa liiketoiminnan kasvua tulevaisuudessa, vaikka kilpailu alalla onkin kovaa.

5.2 Asiakashaastattelu 2

1. JTA Expert Service Oy:n käyttö:

JTA Expert Service Oy on saanut kiitosta asiakkailtaan monipuolisesta palvelutarjonnastaan ja ammattitaitoisesta toiminnastaan. Asiakas on erityisesti arvostanut JTA:n kykyä tarjota tarvittavia resursseja joustavasti ja ajallaan. Heidän toimintansa on ollut sujuvaa ja valmiutta muutoksiin on löytynyt tarvittaessa. Kommunikaatio on ollut avointa ja luottamuksellista, mikä on edistänyt hyvää yhteistyötä. Hinnittelussa JTA on pysynyt asiakkaiden odotuksissa, ja palvelun laatu on ollut asianmukaista.

Asiakkaiden tarpeisiin vastaaminen on ollut menestyksekkästä, ja he ovat arvostaneet sitä, että JTA on ymmärtänyt heidän tuotteitaan ja tarpeitaan. Lisäksi asentajien ammattitaito ja kokemus ovat olleet korkealla tasolla, mikä on ollut tärkeää projektien onnistumisen kannalta. Asiakas on myös toivonut käyttävänsä samoja asentajia jatkossakin, jotta kehitys ja ammattitaidon kasvu voivat jatkua. Kaiken kaikkiaan JTA Expert Service Oy on osoittautunut luotettavaksi ja joustavaksi kumppaniksi, jonka palveluja asiakkaat arvostavat.

2. Asennustarpeet ja alihankinta:

Asiakkaalla on tarve ratkaista asennustarpeet projekteilleen ulkomaille. He käsittelevät näitä tarpeita myyntiprosessin aikana ja miettivät, kuinka työvoima saadaan paikan päälle. He voivat harkita sekä työvoiman tilaamista että alihankintaa asentajien saamiseksi. Lisäksi he voivat tarjota asennuspalveluita itse, mikäli resurssit ja osaaminen siihen riittävät.

Isommissa projekteissa, joissa tarvitaan asennusvalvontaa, asiakas ottaa huomioon erilaiset myyntilaskelmat ja tarpeet. Heillä on johtava asentaja yrityksen sisältä, ja loput asentajista voivat olla joko yrityksen omaa väkeä tai alihankintaa. Valinta riippuu tarvittavista taidoista ja erityisosaamisesta, kuten robotiikka, teräsasennukset, tietotekniikka ja nostotyöt.

Asennusvalvonta on olennainen osa suuria projekteja, ja asiakkaan tapauksessa yritys tarjoaa asennusvalvojan, joka osallistuu asennuksille. Tämä koskee erityisesti monien miljoonien eurojen projekteja. Johtotehtävissä on vahva painotus

talon omalla henkilöstöllä, sillä heillä on oltava syvälinen ymmärrys yrityksen omista laitteista ja tietojärjestelmistä, kuten suunnittelusta ja ERP:stä. He voivat myös tarvittaessa saada tukea suunnittelupuolelta, mikä sujuu paremmin yrityksen omien työntekijöiden kesken.

On tärkeää huomioida, että poikkeuksena voi olla tilanne, jossa asennusvalvoja tai nokkamies tulee alihankkijalta. Tässä tilanteessa kuitenkin voi nousta ongelmia pääsystä yrityksen sisäisiin tietoihin, mikä on huomioitava ja ratkaistava asianmukaisesti.

3. Työvoima ja haasteet ulkomailla:

Suomalaisen työvoiman käyttö ulkomaan reissuilla voi tuoda mukanaan useita haasteita. Yksi näistä haasteista on työvoiman saatavuus. Suomessa ei aina ole mahdollista saada tarvittavaa työvoimaa nopealla aikataululla liikkeelle. Tämä edellyttää sitä, että asiakkaan on oltava ajoissa liikkeellä ja sopivat miehistömäärät on sovittava hyvissä ajoin.

Lisäksi suomalaisen työvoiman käyttö voi olla haasteellista hintatason vuoksi. Suomessa työvoiman hintataso on usein korkeampi kuin monissa muissa maissa, mikä voi aiheuttaa haasteita kasvavien kustannusten kanssa. Tämä voi vaikuttaa projektiin budjetointiin ja sen onnistumiseen, ja se on otettava huomioon ulkomaan reissuilla toimiessa.

4. Aliurakoitsijan valinta:

Viimeisen viiden vuoden aikana tilanne aliurakoitsijoiden valinnassa on muuttunut. Yritys on tehnyt muutoksia käytäntöihinsä aliurakoitsijoiden valinnassa. He ovat laajentaneet aliurakoitsijoiden poolia, mikä oli aiemmin rajallisempi. Aiemmin heillä oli vain muutama aliurakoitsija, mutta nyt he ovat lisänneet määrää useisiin. Lisäksi he ovat ottaneet käyttöön uusia suomalaisia alihankkijoita.

Koronaviruksen vaikutuksesta he ovat oppineet tarpeen paikallisille asentajille ulkomailla asennushaasteiden vuoksi. Tämän seurauksena he ovat hankkineet alihankkijoita kohdemaista, kuten Kiinasta ja Yhdysvalloista. Tämän ansiosta saatavuusongelma on pienentynyt.

Tärkein asia, joka vaikuttaa aliurakoitsijan valintaan, sisältää useita tekijöitä:

- Kommunikaatio ja helppous
- Ymmärrys yrityksen liiketoiminnasta ja tuotteesta
- Ymmärrys yrityksen vaatimuksista komennuksille ja työn laadulle
- Hinta
- Palvelujen saatavuus saman katon alta
- Koulutuksen ja työvälineiden asianmukaisuus

5. Yrityksen trendinäköy:

Yrityksen tulevaisuuden trendinäköy on lupaava. Automatisaatioalan osalta he odottavat vahvan kasvun jatkuvan. Heidän tavoitteenansa on laajentaa toimintaa metallityöstöteollisuuden ulkopuolelle. Heidän näköyensä on, että tulevaisuuden projektit tulevat olemaan entistä monimutkaisempia ja vaativat korkeampaa teknistä osaamista. Siksi reaktiokyky asiakkaiden tarpeisiin on kasvava ja toimitusketjujen on oltava entistä nopeampia ja tehokkaampia.

Liikevaihdon odotetaan kasvavan tulevaisuudessa, sillä myyntiä ja markkinointia on kehitetty merkittävästi, ja he ovat panostaneet vahvasti tuotekehitykseen. Arvioidensa mukaan liikevaihdon kasvu näköy viimeistään kesän 2024 aikana. Vaikka liiketoiminta on ollut aktiivista Yhdysvalloissa, Euroopassa on ollut hieman hiljaisempaa.

6. Yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa:

Yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa on ollut pitkäaikaista ja saumatonta. He mainitsivat kiinnostuksensa sille, että he ovat aina avoimia uusille hyvillä ja lupaaville asentajille, joita JTA voi tarjota komennuksille. Yhteistyössä korostetaan avoimuutta ja avointa kommunikaatiota, mikä on auttanut sulauttamaan JTA:n palvelut saumattomasti osaksi yrityksemme toimintaa.

Johtopäätökset:

Yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa on ollut kiitettävää ja saumatonta, ja he ovat tarjonneet arvokkaita resursseja ja asiantuntemusta komennuksille. Avoimuus ja hyvä kommunikaatio ovat olleet avainasemassa tässä yhteistyössä, mikä on mahdollistanut sujuvan integraation JTA:n palveluiden kanssa.

5.3 Asiakashaastattelu 3

1. JTA Expert Service Oy:n käyttö:

Yritys on käyttänyt JTA Expert Service Oy:n palveluja, ja he ovat olleet tyytyväisiä saamaansa palveluun. Erityisesti he ovat arvostaneet sitä, että he ovat saaneet ammattitaitoisia ja osaavaa työvoimaa. Työntekijät olivat erittäin ammattitaitoisia ja kokemuksensa ansiosta he kykenivät itsenäisesti suoriutumaan tehtävistään ja olivat ajan tasalla alalla. Tämä vastasi hyvin sitä, mitä asiakkaalle oli alun perin markkinoitu, ja heille oli ilo huomata, saavansa kumppaneita, jotka olivat omistautuneita työlleen ja pystyivät tuottamaan laadukasta työtä.

Lisäksi palvelussa onnistui kommunikaatio ja yhteistyö. Expert Service Oy:n kanssa kommunikointi oli helposti lähestyttävää, ja he reagoivat nopeasti mahdollisiin kysymyksiin tai ongelmiin. He olivat avoimia ja valmiita kommunikoimaan kanssanne, mikä edisti projektin sujuvaa etenemistä. Lisäksi palvelussa oli huomioitu tarpeen ja vaatimuksenne, ja työskentely oli joustavaa ja mukautuvaa.

2. Asennustarpeet ja alihankinta:

Asennustarpeet projekteille ulkomaille ratkaistaan tapauskohtaisesti yrityksen toimesta. Vaikka aikataulut suunnitellaan myyntivaiheessa, lopullinen työvoiman hankinta tapahtuu vasta, kun tarve on ajankohtainen. Työvoiman valinnassa otetaan huomioon saatavilla oleva pooli ja tarvittava osaaminen. Kun tarvitaan tietulle projektille asentajia, käytettävissä oleva työvoimapooli tarkastellaan, ja valitaan sopiva yhdistelmä jokaiseen projektiin varmistaen työn sujuvuus ja toimivuus.

Asennusvalvonta isommissa projekteissa voi tapahtua sekä yrityksen oman talon että aliurakoitsijoiden kautta. Usein asennusvalvojat ovat yrittäjiä, joilla on pitkä kokemus kyseisten laitteiden ja tuotteiden asentamisesta. Heillä voi olla oma kokemustausta tai he voivat olla entisiä työntekijöitä, jotka ovat lähteneet yrittäjiksi.

3. Työvoima ja haasteet ulkomailla:

Suomalaisen vientiasennuksen osalta arvostetaan useita tekijöitä. Ammattitaito ja taitotaso ovat keskeisiä, ja suomalainen koulutusjärjestelmä tukee vahvasti ammattitaidon kehittymistä, tarjoten hyvän pohjan ammattitaitoiselle työvoimalle.

Työn laatu on korkeaa Suomessa, mikä on merkittävä myyntivaltti yritykselle. Suomalaisilla asentajilla on maine korkeasta asennuslaadusta, ja työmaalla sujuvuus on yleensä parempaa. Lisäksi suomalaiset puhuvat usein hyvin englantia, mikä helpottaa kommunikaatiota työmaalla ja mahdollistaa sujuvan työskentelyn.

Suomalaisten johtajuuskulttuuri on myös arvostettu, sillä suomalaiset ovat usein oma-aloitteisempia, mikä edistää työtehokkuutta. Suomalaisilla on myös korkea ammattitilpeys ja sitoutuminen työn lopputulokseen, mikä lisää luottamusta ja vakautta projekteissa.

Alihankinnan käyttö vientiasennuksilla on valittu joustavuuden ja kapasiteetin hallinnan vuoksi. Alihankkijoiden avulla yritys pystyy hallinnoimaan työkuormia ja saamaan tukea esimerkiksi lomakausien paikkauksille. Joustavuus on siten merkittävä tekijä alihankinnan valinnassa.

Haasteita suomalaisen työvoiman käytössä ulkomaan reissuilla voi kuitenkin ilmetä. Yksi haaste on työvoiman saatavuus, sillä Suomessa ei aina ole mahdollista saada tarvittavaa työvoimaa nopealla aikataululla. Tämä edellyttää, että yrityksen on oltava ajoissa liikkeellä ja sovittava miehistömääristä etukäteen. Lisäksi suomalaisen hintatason vuoksi ulkomaan reissujen kustannukset voivat olla haasteellisia, erityisesti nousevien kulujen vuoksi.

4. Aliurakoitsijan valinta:

Yritys on huomannut, että työvoima Baltiasta ja muualta Euroopasta on yleensä halvempaa verrattuna suomalaiseen työvoimaan. Työn luonne vaikuttaa siihen, mikä työvoiman vaihtoehto on parempi. Jos kyseessä on yksinkertainen ja standardoitu tehtävä, kuten sarjatuotantoa, jossa yksikköhinnan on oltava mahdollisimman alhainen, ulkomailta tuleva työvoima voi olla kilpailukykyinen vaihtoehto. Tällaisissa tapauksissa, joissa tehtävä ei vaadi erityisosaamista tai tuotteen spesifistä tuntemusta, ulkomainen työvoima voi tarjota kustannustehokkaamman ratkaisun.

Toisaalta, jos projekti edellyttää erityistä osaamista tai tuotteiden spesifistä tuntemusta, suomalainen työvoima saattaa olla parempi vaihtoehto. Tämä johtuu

siitä, että tarvitaan enemmän työtunteja ja erityistä osaamista, mikä voi tehdä ulkomaisesta työvoimasta kalliimman vaihtoehdon. Näin ollen valinta suomalaisen ja ulkomaisen työvoiman välillä riippuu siitä, kuinka paljon erityisosaamista ja työtunteja projekti vaatii.

Viimeisen viiden vuoden aikana tilanne ei ole muuttunut, eikä käytännössä ole tapahtunut muutoksia. Tärkein asia, joka vaikuttaa aliurakoitsijan valintaan, on ammattitaito. Yritys pyrkii valitsemaan aliurakoitsijoita, jotka ovat päteviä ja osavia tehtävään, jotta voimme varmistaa projektin laadun ja onnistumisen. Aliurakoitsijoiden sitoutuminen työn laatuun ja tehokkuuteen on ensisijainen tekijä valinnassa. Vaikka laskutushinnalla on myös merkitystä päätöksenteossa, ammattitaidon ja kyvyn täyttää projektin vaatimukset pidämme ensisijaisena tekijänä aliurakoitsijan valinnassa. He tutkivat aliurakoitsijat tarkasti ennen kuin otamme heidät asiakkaiksi, ja heidän referensseillään on suuri merkitys päätöksenteossa. JTA Expert Service Oy on tullut aliurakoitsijaksi referenssien kautta.

5. Yrityksen trendinäköy:

Yrityksen trendinäköy tulevaisuudessa on vakaa. He odottavat jatkuvaa kasvua tai pysymistä samalla tasolla. Tämä viittaa siihen, että he eivät odota merkittäviä muutoksia liiketoiminnassamme lähitulevaisuudessa, mutta eivät sulje pois mahdollisuutta myönteiseen kehitykseen tai kasvuun.

6. Yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa:

Yhteistyön parantamiseksi JTA Expert Service Oy:n kanssa, niin JTA voisi jatkuvasti tarjota uusia lupaavia asentajia heidän komennuksilleen. He toivovat ylläpitämään avointa kommunikaatiota ja helposti lähestyttävää ilmapiiriä, jotta yhteistyö sujuu mahdollisimman mutkattomasti. He haluavat myös pitää kynnyksen yhteydenpitoon mahdollisimman matalana, jotta voidaan nopeasti ja tehokkaasti käsitellä mahdollisia kysymyksiä tai ongelmia. Tavoitteena on jatkaa hyvin sujunutta yhteistyötä JTA Expert Service Oy:n kanssa avoimen kommunikaation ja yhteistyöhalun säilyttämisen kautta.

Johtopäätökset:

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa on ollut erittäin positiivinen kokemus. Avoimen kommunikaation ja helposti lähestyttävyyden ansiosta yhteistyö on sujunut hyvin. JTA:n tarjoama ammattitaitoinen työvoima on ollut arvokas resurssi projektien toteuttamisessa, ja heidän tarjoamansa asentajat ovat osoittautuneet päteviksi ja osaaviksi. Yhteistyö JTA:n kanssa on mahdollistanut projektimme sujuvan etenemisen ja onnistumisen.

5.4 Asiakashaastattelu 4**1. JTA Expert Service Oy:n käyttö:**

Yritys on ollut erittäin tyytyväinen palveluun. Erityisesti onnistumiseen vaikutti se, että JTA Expert Service Oy pystyi tarjoamaan johdonmukaisesti laadukkaita ja motivoituneita asentajia, jotka olivat valmiita ja nopeasti oppivia eri projekteissa. Tämä antoi heille mahdollisuuden saada luotettavia työntekijöitä, jotka olivat sitoutuneita oppimaan ja sopeutumaan tarpeisiimme. Lisäksi se, että yritys kouluttaa asentajia omiin tuotteisiinsa ja töihinsä, vahvisti heidän yhteistyötään ja mahdollisti saumattoman yhteistyön. JTA Expert Service Oy:n tarjoama ammattitaitoinen työvoima on ollut arvokas resurssi projektien toteuttamisessa, ja heidän panoksensa on ollut ratkaisevan tärkeä onnistuneiden lopputulosten saavuttamisessa.

2. Asennustarpeet ja alihankinta:

Yrityksellä on useita tapoja ratkaista asennustarpeet projekteille ulkomailla. Myyntiprosessissa voidaan sopia asiakkaan kanssa työvoiman toimittamisesta, mikäli se on tarpeen. Tämä voi sisältää joko oman työvoiman lähettämisen ulkomaille tai sopivan paikallisen työvoiman käytön, riippuen projektin sijainnista ja vaatimuksista.

Toisinaan he tarjoavat asentajat itse, erityisesti jos projekti vaatii erikoisosamista tai meillä on omia resursseja saatavilla kyseiselle alueelle. Tällöin varmistetaan, että asentajilla on tarvittava osaaminen ja kokemus tehtävän suorittamiseen.

Isommissa projekteissa, joissa tarvitaan asennusvalvontaa, voidaan tarjota myös tätä palvelua asiakkaillemme. Asennusvalvonnassa varmistetaan, että asennustyöt suoritetaan oikein ja sovitun aikataulun mukaisesti, ja tarvittaessa he ohjaavat ja kouluttavat paikallista työvoimaa varmistaaksemme projektin laadukkaan toteutuksen. Pienemmissä projekteissa puolalaiset tekevät asennusvalvonnan, jos heidän asennusryhmänsä on työmaalla. Asennusvalvonta ja käyttöönotto tulee kuitenkin yleensä Suomesta.

3. Työvoima ja haasteet ulkomailla:

Suomalaisen vientiasennuksen osalta arvostetaan erityisesti yrityksen kykyä säilyttää osaaminen omista käsissään. Tämä takaa laadukkaan palvelun ja sujuvan kommunikaation suomenkielisessä ympäristössä. Suomalaisilla asentajilla on myös hyvä kielitaito, mikä helpottaa asiakasyhteydenpitoa. Lisäksi suomalaiset työntekijät voivat matkustaa moniin maihin ilman viisumia suomalaisen passin ansiosta, mikä helpottaa lyhyiden työkomennusten järjestämistä.

Alihankinnan käyttö vientiasennuksilla mahdollistaa joustavuuden ja tehokkuuden varmistamisen projekteissa. Ulkoistamalla osan asennustöistä yritys voi hyödyntää erikoisosaamista ja resursseja, jotka eivät välttämättä ole käytettävissä omassa organisaatiossa. Tämä auttaa myös hallitsemaan kustannuksia ja aikatauluja paremmin.

Haasteita suomalaisen työvoiman käytössä ulkomaan reissuilla ei ole tuonut esille. Suomalaisen työvoiman joustava liikkuvuus ja hyvä kielitaito sekä mahdollisuus matkustaa ilman viisumia helpottavat työskentelyä ulkomailla.

4. Aliurakoitsijan valinta:

Yritys on havainnut, että työvoima Baltiasta tai muualta Euroopasta on usein halvempaa kuin suomalainen työvoima. Vaikka ulkomaalainen työvoima voi tehdä samat työt hieman edullisemmin, he eivät välttämättä ole parempi vaihtoehto kuin suomalainen työvoima. Ulkomaalaiset työntekijät voivat tuoda mukanaan erilaisia taitoja ja osaamista, mutta paikallinen työvoima tuntee yleensä paremmin paikalliset olosuhteet ja asiakaskunnan tarpeet. Yrityksen on tärkeää arvioida tilanne tapauskohtaisesti ja valita sopivin työvoiman vaihtoehto.

Viimeisen viiden vuoden aikana yrityksen ostopolitiikka on saattanut muuttua. Nykyään he käyvät läpi tarkemmin aliurakoitsijoita valitessaan varmistaakseen, että nämä täyttävät kaikki säännöt ja säädökset, erityisesti liittyen työturvallisuuteen. Tämä tarkka arviointi on tärkeää, koska yritys on listattu Helsingin pörssissä, mikä edellyttää huolellisuutta kaikissa liiketoimintaan liittyvissä näkökohdissa.

Tärkein asia, joka vaikuttaa aliurakoitsijan valintaan, on laatu, sopivuus, saataavuus ja mahdollisuus pitkäaikaiseen yhteistyöhön. Yritys pyrkii rajoittamaan aliurakoitsijoiden määrää ja valitsemaan parhaan vaihtoehdon, joka täyttää kaikki tarpeet ja varmistaa työn onnistumisen ja pitkäaikaisen kumppanuuden.

5. Yrityksen trendinäköymä:

Yrityksen trendinäköymä tulevaisuudesta vaikuttaa vakaalta, ja he odottavat jatkuvaa kasvua tai pysymistä samalla tasolla. Tämä viittaa siihen, että yritys ei odota merkittäviä muutoksia liiketoiminnassaan lähitulevaisuudessa, mutta se ei sulje pois mahdollisuutta myönteiseen kehitykseen tai kasvuun. Yritys suuntaa kohti valmiiksi kokonaisina paketteina toimitettavia tuotteita sekä automaation lisäämistä. He ovat kehittäneet ensimmäistä täyssähköistä laitetta ja pyrkivät kasvattamaan automaatiokoneiden myyntiä tulevaisuudessa. Tämä viittaa siihen, että yritys pyrkii innovoimaan ja kehittämään uusia tuotteita sekä parantamaan toimitusprosessiaan.

6. Yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa:

Yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa on ollut pitkäaikaista ja sulautunut hyvin yrityksen toimintaan. Kuitenkin yhteistyön parantamiseksi voisi harkita uusien lupaavien asentajien tarjoamista komennuksille sekä avoimuuden ylläpitämistä. Tämä voisi tuoda uutta osaamista ja resursseja projekteihin sekä varmistaa, että kommunikaatio sujuu tehokkaasti. Vaikka nykyinen yhteistyö onkin ollut positiiivista, uusien mahdollisuuksien ja ideoiden esiin tuominen voisi edelleen vahvistaa yhteistyön laatua ja tehokkuutta.

Johtopäätökset:

Yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa on ollut pitkäaikaista ja vakiintunutta, mikä osoittaa hyvää yhteistyön laatua ja luotettavuutta. Avoimuuden ylläpitämi-

nen ja jatkuva kommunikaatio ovat olleet avainasemassa yhteistyön sujumisessa, ja näitä hyviä käytäntöjä tulisi jatkaa ja vahvistaa tulevaisuudessa. Vaikka erityistä parannettavaa ei ole mainittu, yhteistyön jatkuvaa kehittämistä voidaan pitää tärkeänä, ja uusien lupaavien asentajien tarjoaminen komennuksille voi lisätä yhteistyön monipuolisuutta ja tehokkuutta. Voidaan todeta, että yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa on ollut myönteistä ja hyödyllistä, ja molemmat osapuolet ovat hyötäneet siitä.

6 HAASTATTELUJEN KÄSITTELY

6.1 Analyysi

Analyysiluvussa tarkastellaan haastatteluiden tuloksia ja niistä esiin nousseita teemoja. Ensinnäkin haastatteluiden keskeiset havainnot ja toistuvat aiheet kootaan yhteen ja esitellään systemaattisesti. Esille tulevat mielenkiintoisimmat ja merkityksellisimmät löydökset.

6.1.1 JTA Expert Service Oy:n käytöstä

- **Laadukkaat ja motivoituneet asentajat:** JTA Expert Service Oy tarjoaa johdonmukaisesti laadukkaita ja motivoituneita asentajia, jotka ovat nopeasti oppivia eri projekteissa. Heidän ammattitaitoinen työvoimansa on ollut arvokas resurssi projektien toteuttamisessa.
- **Luotettavat työntekijät:** Työntekijät ovat sitoutuneita oppimaan ja sopeutumaan tarpeisiin. Heidän itsenäinen suoriutumisen tehtävistään ja ajan tasalla oleva tietämys alasta on vastannut hyvin sitä, mitä asiakkaalle oli alun perin markkinoitu.
- **Koulutus ja yhteistyö:** Yritys kouluttaa asentajia omiin tuotteisiinsa ja töihinsä, mikä vahvistaa yhteistyötä ja mahdollistaa saumattoman yhteistyön. Kommunikaatio on ollut avointa ja luottamuksellista, mikä on edistänyt hyvää yhteistyötä.
- **Joustavuus ja mukautuvuus:** JTA Expert Service Oy tarjoaa tarvittavia resursseja joustavasti ja ajallaan. Heidän toimintansa on ollut sujuvaa ja valmiutta muutoksiin on löytynyt tarvittaessa.
- **Hinnoittelu ja palvelun laatu:** Hinnoittelu on pysynyt asiakkaiden odotuksissa, ja palvelun laatu on ollut asianmukaista. He ovat osoittautuneet luotettavaksi ja joustavaksi kumppaniksi, jonka palveluja asiakkaat arvostavat.
- **Ymmärrys asiakkaiden tarpeista:** JTA on ymmärtänyt asiakkaiden tuotteita ja tarpeita. Heidän kykynsä ymmärtää aikataulutoiminnan haasteet on ollut merkittävä tekijä tyytyväisyydessä.

6.1.2 Asennustarpeista ja alihankinnasta

- **Asennustarpeet:** Yrityksessä asennustarpeet ratkaistaan jo myyntivaiheessa, jossa kirjataan tarkasti ylös kaikki tarvittavat asennustoimenpiteet. Asiakkaalla on tarve ratkaista asennustarpeet projekteilleen ulkomaille. He käsittelevät näitä tarpeita myyntiprosessin aikana ja miettivät, kuinka työvoima saadaan paikan päälle.
- **Alihankinta:** Yritys tarjoaa usein asennusvalvojan osaksi kokonaisratkaisua. Sopimuksessa määritellään myös asentajavaatimukset, ja tilaaja vastaa näiden asentajien hankinnasta, mikäli yritys ei tuo omia työntekijöitään tai alihankkijoita asennukseen. He voivat harkita sekä työvoiman tilaamista, että alihankintaa asentajien saamiseksi.
- **Asennusvalvonta:** Asennusvalvonta on olennainen osa suuria projekteja, ja asiakkaan tapauksessa yritys tarjoaa asennusvalvojan, joka osallistuu asennuksille. Tämä koskee erityisesti monien miljoonien eurojen projekteja. Johtotehtävissä on vahva painotus yrityksen omalla henkilöstöllä, sillä heillä on oltava syvä ymmärrys yrityksen omista laitteista ja tietojärjestelmistä.
- **Työvoiman hankinta:** Vaikka aikataulut suunnitellaan myyntivaiheessa, lopullinen työvoiman hankinta tapahtuu vasta, kun tarve on ajankohtainen. Työvoiman valinnassa otetaan huomioon saatavilla oleva pooli ja tarvittava osaaminen. Kun tarvitaan tietyille projekteille asentajia, käytettävissä oleva työvoimapooli tarkastellaan, ja valitaan sopiva yhdistelmä jokaiseen projektiin varmistaen työn sujuvuus ja toimivuus.
- **Poikkeukset:** Poikkeuksena voi olla tilanne, jossa asennusvalvoja tai nokkamies tulee alihankkijalta. Tässä tilanteessa kuitenkin voi nousta ongelmia pääsystä yrityksen sisäisiin tietoihin, mikä on huomioitava ja ratkaistava asianmukaisesti.

6.1.3 Työvoimasta ja haasteista ulkomailla

- **Suomalaisen työvoiman käyttö:** Suomalaisen työvoiman käyttöä ulkomaan reissuilla ei koeta haasteelliseksi, ja Suomen passin vahvuus helpottaa liikkumista. Suomalainen työvoima myös helpottaa kommunikointia. Tämä takaa laadukkaan palvelun ja sujuvan kommunikaation Suomenkielisessä ympäristössä.
- **Kielitaitohaasteet:** Kielitaitohaasteita voi esiintyä joissain maissa. Suomalaiset puhuvat usein hyvin englantia, mikä helpottaa kommunikaatiota työmaalla ja mahdollistaa sujuvan työskentelyn.
- **Työvoiman hankinta:** Työvoiman hankinta Baltiasta ja muualta Euroopasta ei ole havaittu taloudellisesti kannattavaksi kaikissa asennustarpeissa. Yritykset ovat käyttäneet Suomen työvoiman lisäksi esimerkiksi puolalaista työvoimaa. Kyseiset alihankkijat ovat olleet asennustöissä halvempi vaihtoehto aikanaan, mutta hintataso on melko sama, kuin suomessa nykyään.
- **Työvoiman saatavuus:** Yksi haaste on työvoiman saatavuus, sillä Suomessa ei aina ole mahdollista saada tarvittavaa työvoimaa nopealla aikataululla. Tämä edellyttää, että yrityksen on oltava ajoissa liikkeellä ja sovitettava miehistömääristä etukäteen.
- **Hintataso:** Suomalaisen työvoiman käyttö voi olla haasteellista hintatason vuoksi osassa asennuksia. Suomessa työvoiman hintataso on usein korkeampi kuin monissa muissa maissa, mikä voi aiheuttaa haasteita kasvavien kustannusten kanssa.
- **Alihankinta:** Alihankinnan käyttö vientiasennuksilla mahdollistaa joustavuuden ja tehokkuuden varmistamisen projekteissa. Ulkoistamalla osan asennustöistä yritys voi hyödyntää erikoisosaamista ja resursseja, jotka eivät välttämättä ole käytettävissä omassa organisaatiossa. Tämä auttaa myös hallitsemaan kustannuksia ja aikatauluja paremmin. Keski-Euroopalaisten alihankkijoiden etuna tosin on helpompi liikkuminen keski-Euroopassa.

6.1.4 Aliurakoitsijan valinnasta

Aliurakoitsijan valinnassa korostuvat seuraavat tekijät:

- **Joustavuus:** Aliurakoitsijan on pystyttävä mukautumaan muuttuviin olosuhteisiin ja tarpeisiin.
- **Luotettavuus:** Aliurakoitsijan on oltava luotettava ja noudatettava sovit-
tuja aikatauluja ja laatuvaatimuksia.
- **Projektitoiminnan ymmärtäminen:** Aliurakoitsijan on ymmärrettävä pro-
jektin vaatimukset ja tavoitteet.
- **Osaava työvoima:** Aliurakoitsijalla on oltava tarvittavat taidot ja kokemus
tehtävän suorittamiseen.
- **Koulutukset ja luvat:** Aliurakoitsijalla on oltava kaikki tarvittavat luvat ja
sertifikaatit.

Viimeisen viiden vuoden aikana osa yrityksistä on tehnyt muutoksia aliurakoitsijoiden valintaprosessiin. He ovat laajentaneet aliurakoitsijoiden poolia ja ottaneet käyttöön uusia suomalaisia alihankkijoita. Koronaviruksen vaikutuksesta he ovat myös hankkineet alihankkijoita kohdemaista, kuten suurissa valtioissa Kiinassa ja Yhdysvalloissa.

Työvoiman valinnassa osa yrityksistä on huomannut, että työvoima Baltiasta ja muualta Euroopasta on usein halvempaa kuin suomalainen työvoima. Kuitenkin, jos projekti vaatii erityistä osaamista tai tuotteiden spesifistä tuntemusta, suomalainen työvoima saattaa olla parempi vaihtoehto.

Yritykset pyrkivät valitsemaan aliurakoitsijoita, jotka ovat päteviä ja osaavia tehtävään, jotta voidaan varmistua projektin laadusta ja onnistumisesta. Vaikka las-
kutushinnalla on myös merkitystä päätöksenteossa, ammattitaidon ja kyvyn täyt-
tää projektin vaatimukset pidetään ensisijaisena tekijänä aliurakoitsijan valin-
nassa. Isommat pörssiyritykset tutkivat yleensä aliurakoitsijat tarkasti ennen kuin
ottavat heidät asiakkaiksi, ja heidän referensseillään on suuri merkitys päätök-
senteossa. JTA on tullut valituksi aliurakoitsijaksi osalla yrityksillä referenssien
kautta

6.1.5 Yritysten trendinäkymistä

- **Trendinäkymä:** Kaikkien neljän yrityksen trendinäkymä on ollut hetkellisesti tasainen tai vakaa, mutta kauppa on nyt tasaantunut tai odotetaan kasvua.
- **Kilpailu ja kasvu:** Kilpailu on kovaa alalla, ja yritykset toivovat liiketoiminnan kasvua tulevaisuudessa. Jotkut yritykset odottavat vahvan kasvun jatkuvan automatisaatioalalla ja tavoittelevat toiminnan laajentamista oman sektorinsa ulkopuolelle.
- **Markkinat:** Yritykset pyrkivät laajentamaan markkinoitaan ja etsivät uusia mahdollisuuksia. Vaikka liiketoiminta on ollut aktiivista joissakin maissa, muilla alueilla on ollut hieman hiljaisempaa.

6.1.6 Yhteistyöstä JTA Expert Service Oy:n kanssa

- **Yhteistyön onnistuminen:** Kaikki neljä yritystä kuvaavat yhteistyön JTA Expert Service Oy:n kanssa onnistuneeksi. He arvostavat kumppanuutta ja ovat tyytyväisiä JTA:n henkilöstön tavoitettavuuteen ja työvoiman hankinnan sujuvuuteen.
- **Pitkäaikainen yhteistyö:** Kaksi yritystä mainitsee yhteistyön JTA Expert Service Oy:n kanssa olleen pitkäaikaista ja saumatonta. Yhteistyö on sulautunut hyvin yritysten toimintaan.
- **Avoimuus ja kommunikaatio:** Yritykset korostavat avoimuuden ja avoimen kommunikaation merkitystä yhteistyössä. He haluavat ylläpitää avointa kommunikaatiota ja helposti lähestyttävää ilmapiiriä.
- **Uusien asentajien tarjoaminen:** Kaksi yritystä näkee parannusmahdollisuuksia yhteistyössä ja toivoo, että JTA voisi jatkuvasti tarjota uusia lupauksia asentajia heidän komennuksilleen.
- **Kehittymisen ja kasvun mahdollisuudet:** Yritykset näkevät yhteistyössä JTA Expert Service Oy:n kanssa mahdollisuuksia kehittymiseen ja kasvuun. He korostavat jatkuvan kehittymisen merkitystä yhteistyössä.

6.2 Kyselyn rakenne

Kyselyn rakennetta muutettiin haastattelujen myötä, joka paransi haluttujen tulosten saatavuutta reflektoinnin avulla. Reflektiolla tarkoitetaan oman toiminnan kriittistä analysoimista. Kyse on tutkimuksen tarkastelemisesta, mitä on tullut tehtyä ja mitä puolestaan on jätetty tekemättä. Reflektiota tulisi tehdä koko ajan, ei vain koko projektin päätteeksi. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2009, 27.)

6.3 Kyselyn arviointi

Tutkimuksen reliabiliteetin arviointi on haastavaa, koska vastaavanlaista tutkimusta ei ole aiemmin tehty, mikä estää tulosten vertailun aiempiin tutkimuksiin. Tässä työssä useita eri yrityksiä on haastateltu, mikä lisää tulosten luotettavuutta. Lisäksi haastattelut on jaettu eri teemoihin, ja nämä teemat on käsitelty systemaattisesti analyysin aikana. Tämä lähestymistapa antaa johdonmukaisen ja kattavan kuvan kunkin teeman esiintymisestä ja merkityksestä yrityksille. Lisäksi osa havainnoista on perusteltu esimerkein ja havainnollistettu yritysten omista näkökulmista, mikä lisää tulosten luotettavuutta ja vahvistaa niiden reliabiliteettia. Kysely voidaan toistaa, mikä lisää sen luotettavuutta ja antaa mahdollisuuden tarkastella tuloksia ajan myötä.

Analyysi-luku on kattava ja tarjoaa syvällisen ymmärryksen haastatteluiden tuloksista. Siinä esitetään selkeästi ja jäsennellysti eri teemat ja löydökset, jotka ovat nousseet esiin JTA Expert Service Oy:n käytöstä, asennustarpeista ja alihankinnasta, työvoimasta ja haasteista ulkomailla, aliurakoitsijan valinnasta, yritysten trendinäköymistä sekä yhteistyöstä JTA Expert Service Oy:n kanssa.

Analyysi perustuu haastatteluiden tuloksiin ja antaa kattavan kuvan siitä, miten eri yritykset kokevat yhteistyön JTA Expert Service Oy:n kanssa ja mitä haasteita ja mahdollisuuksia he näkevät. Tämän perusteella analyysi vaikuttaa luotettavalta ja validilta, sillä se on perusteltu ja pohjautuu haastatteluiden sisältöön.

Kuitenkin vastaavanlaista tutkimusta ei ole aiemmin tehty, mikä voi vaikuttaa analyysin validiteettiin. Vertailut muihin tutkimuksiin voivat tuoda lisää vahvistusta

löydöksille. Lisäksi, jos mahdollista, olisi hyödyllistä käyttää useampaa tutkimusmenetelmää ja eri aineistoja vahvistamaan tuloksia ja lisäämään analyysin luotettavuutta. Mielestäni kuitenkin validiteetti toteutui, koska tutkimuksessa saavutettiin halutut tulokset, jotka JTA Expert Service Oy voi hyödyntää tulevaisuudessa.

7 POHDINTA

Pohdittaessa tutkimuksen tuloksia ja niiden merkitystä käytännön toiminnalle voidaan todeta, että JTA Expert Service Oy:n tarjoama laadukas työvoima ja luotettavuus ovat keskeisiä tekijöitä, jotka edistävät sujuvaa yhteistyötä asiakkaiden kanssa. Yritysten havainnot asennustarpeista ja työvoiman hankinnasta korostavat joustavuuden ja osaamisen merkitystä projekteissa, erityisesti ulkomailla toimiessa. Analyysin perusteella voidaan todeta, että yhteistyö JTA:n kanssa on useimmille yrityksille positiivinen kokemus, mutta samalla haasteita työvoiman saatavuudessa ja hintatasossa on tunnistettu verrattuna ulkomaisiin aliurakoitsijoihin.

JTA Expert Service Oy:n tarjoama laadukas työvoima ja luotettavuus ovat tärkeitä tekijöitä, jotka edistävät sujuvaa yhteistyötä. On merkille pantavaa, että useimmat yritykset ovat tyytyväisiä yhteistyöhön ja arvostavat JTA:n tarjoamaa ammattitaitoista työvoimaa. Yritysten havainnot joustavuudesta ja osaamisesta korostavat, että JTA Expert Service Oy pystyy vastaamaan erilaisiin projekteihin ja tarpeisiin. Tämä voi auttaa yrityksiä saavuttamaan projektiensa tavoitteet tehokkaasti ja ammattimaisesti.

Haasteet työvoiman saatavuudessa ja hintatasossa ovat tunnistettuja, erityisesti ulkomailla toimiessa. Tämä voi vaikuttaa projekteihin ja niiden kustannuksiin. Olisi tärkeää löytää keinoja parantaa työvoiman saatavuutta ja samalla hallita kustannuksia paremmin. Lisäksi, vaikka yhteistyö JTA:n kanssa koetaan pääosin positiivisena, on tärkeää kiinnittää huomiota mahdollisiin kehityskohteisiin. Esimerkiksi, jos yritykset kaipaavat lisää tukea tai resursseja tietyissä osa-alueissa, olisi hyödyllistä löytää tapoja vastata näihin tarpeisiin paremmin.

Kehitysehdotuksena yritykset voivat harkita neuvotteluita JTA:n kanssa työvoiman saatavuuden parantamiseksi ja hintatason kilpailukyvyn säilyttämiseksi. Keskustelut voivat avata uusia mahdollisuuksia ja löytää ratkaisuja haasteisiin, joita molemmat osapuolet kohtaavat. Lisäksi jatkuvan kommunikaation ja palautteen avulla voidaan tunnistaa mahdolliset kehityskohteet ja parantaa yhteistyön

laatua entisestään. Tämä voi auttaa rakentamaan vahvempia ja kestävämpiä suhteita JTA:n ja yritysten välille.

Yhteenvetona voidaan todeta, että vaikka yhteistyö JTA Expert Service Oy:n kanssa on pääosin positiivista ja tarjoaa arvokasta tukea yritysten toiminnalle, on tärkeää tunnistaa ja käsitellä esiin tulevat haasteet ja kehityskohteet rakentavasti ja proaktiivisesti. Tällä tavoin voidaan varmistaa, että yhteistyö säilyy tehokkaana ja tuottavana pitkällä aikavälillä.

LÄHDELUETTELO

Painetut lähteet:

Seristö, H. 2002. Kansainvälinen liiketoiminta. 1. painos. Vantaa: WSOY

Seuri, O. 2020. Avoin kysymys. Haastattelun käsikirja. Tampere: Vastapaino

Sähköiset lähteet:

JTA Expert Service Oy. Verkkosivusto. Viitattu 28.12.2023. <https://www.jtaconnection.fi/expert-service/>

Kauppalehti. Verkkosivusto. Viitattu 05.01.2024. <https://www.kauppa-lehti.fi/kumppanisallot/finnvera/suomen-vienti-jaa-pohjoismaista-mutta-tanskaan-ei-kannata-verrata-asiantuntijat-listaavat-keinot-suomen-viennin-nousuun/>

Kauppinen, A., Puusniekka, A., Kuula, A., Rissanen, R. ja Karvinen, I. 2009. Menetelmäopetuksen tietovaranto KvaliMOTV. Kvalitatiivisten menetelmien verkko-oppikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen Tietoarkisto (FSD). Viitattu 25.03.2024. Saatavilla: <https://www.fsd.tuni.fi/fi/tietoarkisto/julkaisut/kvalimotv.pdf>

mv.helsinki. Verkkosivusto. Viitattu 10.01.2024. <https://www.mv.helsinki.fi/home/jmykkane/tutkielma/Tutkimusmenetelmat.html>

Teknologiateollisuus. Verkkosivusto. Viitattu 05.01.2024. <https://teknologiateollisuus.fi/fi/tyoelama/tyomarkkinajarjestelman-kehittaminen/suomalaisen-tyon-kilpailukyvyysta-pidettava-huolta>

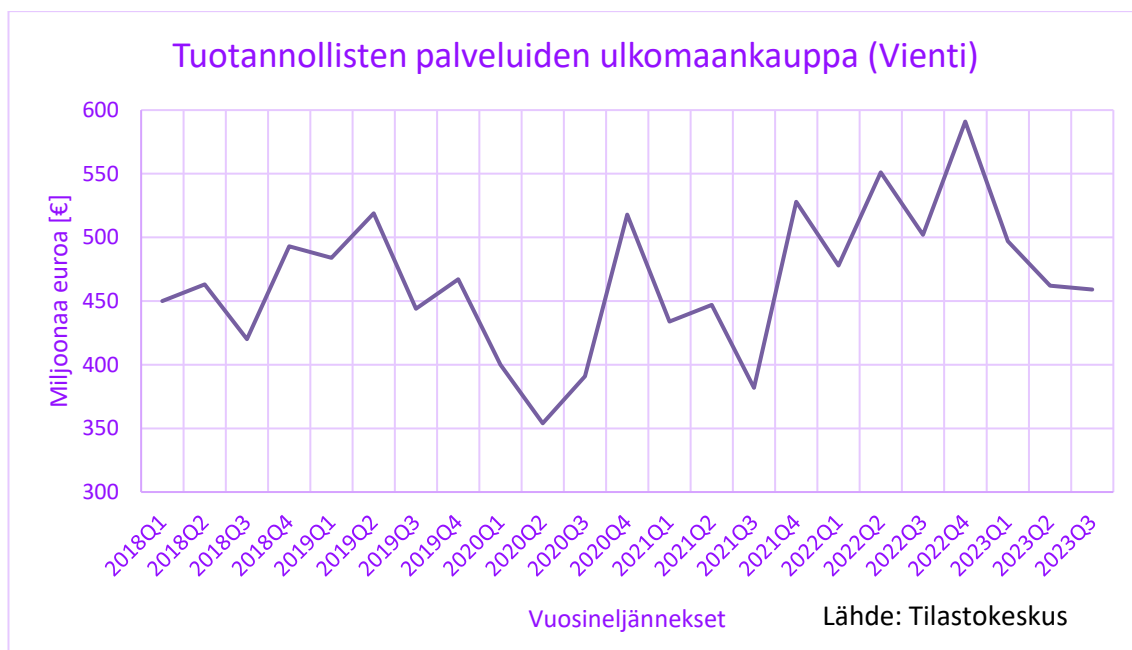
Tilastokeskus. Verkkosivusto. Viitattu 09.01.2024. <https://www.stat.fi/julkaisu/cl8n1kadw35lx0cw1al397i6l>

Tilastokeskus. Verkkosivusto. Viitattu 09.01.2024. <https://stat.fi/tilasto/tpulk>

Tulli. Verkkosivusto. Viitattu 05.01.2024. [https://tulli.fi/-/deflaatio-alkanut-ulko-
maankaupasta](https://tulli.fi/-/deflaatio-alkanut-ulko-
maankaupasta)

LIITE

Liite 1. Viennin tuotannollisten palveluiden ulkomaankauppa vuosineljänneksittäin vuodesta 2018



Liite 2. Kyselylomake Microsoft Forms:ssa

Asiakaskysely - Asennusvalvonta- ja asennuskäytännöt komennuksilla

* Required

Yrityksen tiedot

1. Yrityksenne nimi *

2. Haastateltavan nimi *

3. Onko yritystoimintanne kansainvälistä?

Kyllä

Ei

Kysymykset

4. Oletteko käyttäneet JTA Expert Servicen palveluja? *

Kyllä

Ei

5. Onko JTA Expert Service teille tuttu toimija? *

Kyllä

Ei

6. Olitteko tyytyväisiä palveluun? - Jos kyllä, niin mikä erityisesti onnistui? *

7. Miten ratkaisette asennustarpeet projekteille ulkomaille (Sovitteko myyntiprosessissa työvoiman/kukaa tilaa asentajat/ tarjoatteko itse ne). Entä asennusvalvonnan, kun kyseessä on isompi projekti? *

8. Mitä suomalaisen vientiasennuksen osalta arvostetaan? *

9. Miksi olette valinneet käyttää alihankintaa vientiasennuksilla? *

10. Mitä haasteita on käyttää suomalaista työvoimaa ulkomaan reissuilla? *

11. Oletteko huomanneet baltiasta tai muualta euroopasta tulevan työvoiman olevan halvempaa? *

Kyllä

Ei

12. Ovatko he parempi vaihtoehto suomalaisen työvoimaan verrattuna?

13. Onko tilanne muuttunut viimeisen 5 vuoden aikana? Oletteko muuttaneet käytäntöjanne aliurakoitsijoiden valitsemisessa?

Kyllä

Ei

14. Millä tavoin?

15. Mikä on tärkein asia, joka vaikuttaa valintaanne aliurakoitsijaa valitessa? *

16. Mikä on teidän yrityksen trendinäkömä tulevaisuudesta? *

17. Miten parantaisitte yhteistyötä JTA Expert Servicen kanssa? *

18. Päivämäärä

This content is neither created nor endorsed by Microsoft. The data you submit will be sent to the form owner.