ALIHANKINTA 2015
Kansainväliset teollisuuden alihankinnan ammattimessut
15.–17.9.2015, Tampereen Messu- ja Urheilukeskus
www.alihankinta.fi, @Alihankinta, #Alihankinta

MEDIATIEDOTE 19.8.2015

Alihankinta 2015: Kumppanuuksien ja verkostoitumisen merkitys kasvaa

SUOMEN TEOLLISUUDEN OSAAJAT KOKOONTUVAT TAMPEREELLE SYYSKUUSSA

Alihankinta-messut järjestetään tiistaista torstaihin 15.–17.9.2015 Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa. Suomen suurimmassa teollisuuden tapahtumassa keskitytään tänä vuonna verkostoitumiseen. Asiantuntijoiden johdolla seminaareissa ja tietoiskuissa puhuttaa tapahtuman teemojen mukaisesti myynti, markkinointi sekä uudet materiaalit ja menetelmät. Ohjelmassa on esillä myös tuotannon digitalisoituminen ja siitä saatavat hyödyt teollisuusyritysten näkökulmasta.

Alihankinta-messuilla on ensimmäistä kertaa käytössä *Brella*-verkostoitumistyökalu, jolla kävijät voivat varata tärkeimmät tapaamiset ennakkoon kiinnostavimpien kontaktien kanssa.

– Alihankinta on tärkeä tapahtuma, jonne tulemme joka syksy tapaamaan nykyisiä toimittajia ja toivomme löytävämme myös uusia kontakteja. Tänä vuonna Normet Oy on Alihankinta-messujen kumppaniyritys, joten olemme näkyvästi esillä tapahtumassa ja tulemme messuille oikein isolla joukolla. Verkostoitumiseen tarkoitettu Brella-työkalu vaikuttaa kiinnostavalta uutuudelta ja haluamme kokeilla, saammeko sen avulla sovittua tapaamisia kiinnostavien toimijoiden kanssa messupäivien oheen. Verkostoitumisen merkitys kasvaa koko ajan ja menestyvän liiketoiminnan kannalta on olennaista löytää oikeat kumppanit, kertoo Manager, Global Logistics **Pentti Köylijärvi** Normet Oy:stä.

– Verkostoitumista helpottavat palvelut ovat erittäin tervetulleita. Ponssen hankintaväki kokeilee ainakin mielellään Alihankinta-messuilla uutta Brella-verkostoitumistyökalua. Hankinnoista vastaavana käyn useissa tapahtumissa vuosittain ja oikeiden kontaktien tavoittaminen sekä tapaamisten ennakkosopiminen on yhä tärkeämpää, jotta messukäynti tulee aikataulutettua tehokkaasti. Alihankinta on Suomen suurin teollisuuden tapahtuma, jossa on tuhat näytteilleasettajaa ja rajattu määrä aikaa. Ilman hyvää ennakkosuunnittelua on siis melko hankalaa löytää haluamansa toimittajat ja sopia kaikkien kanssa tapaamisia enää lennossa, sanoo hankinta- ja logistiikkajohtaja **Tommi Väänänen** Ponsse Oyj:ltä.

Markkinoinnilla lisää myyntiä, 3D-tulostuksella kilpailukykyä

Alihankinta-messujen kolmipäiväinen seminaariohjelma tarjoaa runsaasti asiantuntijapuheenvuoroja aina markkinoinnista ja muotoilusta sekä uusista materiaaleista kilpailukyvyn parantamiseen. Tiistaina 15.9. Teknisen Kaupan ja Palveluiden yhdistys ry:n ja Teknologiateollisuus ry:n *Kaikki kaupat kotiin!* -seminaarissa kuullaan case-esimerkkejä onnistuneesta myyntityöstä. Keskiviikkona 16.9. Markkinointiviestinnän Toimistojen Liitto MTL:n *Markkinointiklinikka* käy läpi markkinoinnin uusia keinoja, kuten pelillistämistä, tapahtuma- ja blogimarkkinointia sekä markkinointiautomaatiota. Torstaina 17.9. Teknologian tutkimuskeskus VTT Oy:n ja Tampereen teknillisen yliopiston *Yrityksesi kilpailukyvyn lisääminen 3D-tulostuksen avulla* -seminaarissa pureudutaan tuottavuuden lisäämiseen tietokonejärjestelmien avulla.
Lue lisää www.alihankinta.fi (Ohjelma)

Päivi Myllykangas, Tredea Oy ja Kaija Pöysti, Intosome Oy: Kumppanien merkitys kasvaa

– Hinta on ollut alihankintaverkostoille keskeinen kilpailutekijä ja on toki edelleenkin. Uudistuvassa teollisuudessa kumppanuuden merkitys kuitenkin kasvaa, sillä verkoston suhteiden toimivuus ja liiketoiminnan arvon luominen perustuvat luottamukseen ja tietojen jakamiseen. Vain harvat yritykset pystyvät saavuttamaan liiketoiminnan tehokkuudet ja hyödyt yksinään. Digitaalisuutta tehokkaasti hyödyntävä alihankintaverkosto voi olla yksi uudistuvan suomalaisen teollisuuden kilpailukyvyn perustoista, sanovat toimitusjohtaja **Päivi Myllykangas** Tredea Oy:stä ja Senior Partner **Kaija Pöysti** InsoSome Oy:stä.
Päivi Myllykankaan ja Kaija Pöystin kolumni: Alihankinta tehostaa digitaalisesti uudistuvaa teollisuutta

Mikko Reinikka, Albert Hall Finland Oy Ltd: Markkinointi ei ole kulu

– Kiitos runsaan insinöörikoulutuksen, Suomessa on satoja nerokkaita keksintöjä, joissa varmasti olisi potentiaalia. Mutta vain ammattimaisesti markkinoimalla niiden ylivoimatekijöitä ja ainutlaatuisuutta saamme ne maailmalle. Markkinointi ei ole kulu, vaan kiinteä osa tuotteen toimitusketjua asiakkaalle, sanoo mainostoimistoyrittäjä **Mikko Reinikka** Albert Hall Finland Oy Ltd:stä. *Mikko Reinikan kolumni: "Ei auta itku markkinoilla"*

Timo Rask, Normet Oy: Millä kilpaillaan tulevaisuudessa menestyksellisesti?

– Vuosikymmenten varrella yritysten tavoissa erilaistua ja parantaa siten omaa kilpailuasemaansa, ovat korostuneet erilaiset teemat. Viimeisimpinä tulokkaina digitalisaatio ja IoT, joiden nimeen nyt vannotaan. Virtaukset tulevat ja menevät ja kaikki edellä mainitut ovat edelleen tärkeitä. Käytännössä useimmat niistä ovat nykyään myös itsestään selviä vaatimuksia, joilla ei enää suuresti pystytä erottautumaan globaalissa yritysten välisessä kilpailussa. Mistä sitten löytyy se viisasten kivi? Millä kilpaillaan tulevaisuudessa menestyksellisesti ja mikä on meidän kaikkien rooli siinä tilanteessa? Ehkä olisikin parempi keskittyä asiakkaan prosesseihin ja heidän todellisiin tarpeisiinsa, sanoo toimitusjohtaja **Timo Rask** Normet Oy:stä.
Timo Raskin kolumni: "Ismeistä arvoketjuihin"

Ajankohtaisia ajatuksia Suomen teollisuudesta ja taloudesta: www.alihankintakolumni.fi

Vuodesta 1988 lähtien järjestetty Alihankinta esittelee koko Suomen teollisuuden ja sen kärkiyritykset. Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksen kaikki viisi hallia täyttävillä messuilla on noin tuhat näytteilleasettajaa paristakymmenestä maasta. Uusia innovaatioita nähdään vuosittain yli 2000. Esillä on alihankintateollisuuden tuotteet, palvelut ja ratkaisut metalli-, elektroniikka-, muovi- ja kumiteollisuuden, teollisuuden ICT-ratkaisujen sekä näiden alojen suunnittelun ja konsultoinnin osalta. Alihankinta 2014 -messuihin tutustui 16 893 teollisuuden päättäjää ja asiantuntijaa. Tampereen Messut Oy:n pääyhteistyökumppaneita ovat Teknologiateollisuus ry, Kumiteollisuus ry, Muoviteollisuus ry ja Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry.

Twitter: Seuraa @Alihankinta ja osallistu keskusteluun hashtagilla #Alihankinta.
Videokirjasto ja mediamateriaalit: www.alihankinta.fi (Medialle).
Alihankinta-kolumnit: www.alihankintakolumni.fi

LISÄTIEDOT: www.alihankinta.fi

Tampereen Messut Oy, www.tampereenmessut.fi
facebook.com/tampereenmessut, @TampereenMessut
Jani Maja, tuoteryhmäpäällikkö, p. 050 356 1325, jani.maja@tampereenmessut.fi
Tanja Järvensivu, viestintäpäällikkö, p. 050 536 8133, tanja.jarvensivu@tampereenmessut.fi, @TanjaJarvensivu
Meri Mattila, tiedottaja, p. 0400 914 877, meri.mattila@tampereenmessut.fi, @Meritma