

FSD2882 KAUAHOEN YRITTÄJYYSTUTKIMUKSEN HAASTATTELUT 2013

FSD2882 INTERVIEWS ON ENTERPRISE DEVELOPMENT IN KAUAHOKI 2013

---

Tämä dokumentti on osa yllä mainittua Yhteiskuntatieteelliseen tietoaarkistoon arkistoitua tutkimusaineistoa.

Dokumenttia hyödyntävien tulee viitata siihen asianmukaisesti lähdeviitteellä.

Lisätiedot: <http://www.fsd.uta.fi/>

---

This document forms a part of the above mentioned dataset, archived at the Finnish Social Science Data Archive.

If the document is used or referred to in any way, the source must be acknowledged by means of an appropriate bibliographic citation.

More information: <http://www.fsd.uta.fi/>

---

Detta dokument utgör en del av den ovannämnda datamängden, arkiverad på Finlands samhällsvetenskapliga dataarkiv.

Om dokument är utnyttjat eller refererat till måste källan anges i form av bibliografisk referens.

Mer information: <http://www.fsd.uta.fi/>

---

H: Olisko kaivannu julkisilta viranomaisilta tukea tai neuvontapalveluita tai...?

A: Noo, tuo on sen verran erikoinen ala, että ei siihen nyt. Enemmän opetti ja koulutti asiakkaat ja Valio ja vastaavat kotimaiset, että ei oikeen viranomaasilla ollu eres, sanotahan, että ruostumattoman teräksen hitsauskoulutusta tai tällästä, ne piti itte työmaalla opettaa. Eihän sitä eres kuvitellu, että sellasta voi olla. Nyt tänä päivänä on jo sitäki saatavilla. Emmä niin kun oo siinä vaihees kaivannu, ja sitä nyt sai, meillä oli hyvä verkosto, tuttuja kaikenmoista, että ei siinä ollu puutetta.

H: Saiko tältä alueelta osaavaa henkilökuntaa?

A: No kyllä, totta kai. Kato, että ruostumaton puolihan on siitä, että se on ihan hyvä, jos on jotaki peruskoulutusta. Mutta yleensä se on hyvä käsityötaito ja sen sitte työn ohes oppii ja... Että usein meille on tullu ihan, että ei heillä oo mitää metallikoulutusta, vaan on ollu ihan tavallisia, on vaikka rakennusmies ollu koulutukselta, ja siitä on tullu yks parahia metallimiehiä, asentajia. Ja se on niin ku enemmän henkilökysymys ja ajatus. Totta kai koulutus auttaa, mutta meillä on hyvin paljo niitä, montaa oli niistä hyvistä kaveriista, niin ei välttämättä mitää ihimeellistä koulutusta.

H: No miten piti raivata tiensä tämän alan markkinoille?

A: No sehän on sinänsä jämerä tilanne, että jos sä teet yhyren hyvän projektin tai työn, koneen jollekki, niin se yleensä puhuu puolestansa. Seuraavan saanti on aina sitte helepompi. Ei oikeen oo muuta maharollisuutta, että se uskottavuus ja osaaminen pitää olla sitä luokkaa, ilmeisesti se tieto kulukee sielä. Asiakaskunta on kuitenkin, elintarvikepuoli, niin se on kuitenkin, vaikka se on suuri teollisuuden ala Suomeski, niin se kuitenkin kulukee se tieto siellä sitte aika hyvin. Ja tietysti sitte on messut ja selevä esittelytyö asiakkaille, ja sitte jos on jotain uusia keksintöjä, niin kutsutahan sitte niitä toisia asiakkaita katsomahan. Se on semmosta. Ei siinä auta johonki lehtehen panna hirveitä kirjootuksia, koska välttämättä sen leheren avulla, levikillä niin montaakaa asiakasta oo. Ne pitää melekeen hakia sitte. Ja vientihän on omansa sitte.

H: No jos ajatellaan niitä yrityksen toimintavaiheita, niin minkälaisia vaiheita sillä yrityksellä on ollu siitä perustamisesta siihen asti kun oot sen myyny pois, niin pystyksä jaotella tietyt vaiheet, mitä on tapahtunu? Onko ollu jotaki kriisivaiheita tai nousukausia?