

17 kokkolalaista tevanake-yritystä matkalla sähköiseen kauppaan

Adapt-ohjelma totutti yritykset tietoverkkoihin

Kokkola (KP)
Juha Heikkilä

Kokkolan edelleenkin runsas tekstiili-, vaatetus- ja nahkateollisuusyritysten joukko on pääsemässä hajulle sähköisestä kaupasta ja sen tuomista uusista mahdollisuuksista. Ensimmäisten joukossa oppia tietotekniikasta ja -verkoista saa 17 tevanake-yritystä, joille Adapt Connect -projektin kylkiäisinä valmistetaan omat www-sivut ja sähköpostiosoitteet.

- Olemme saaneet hyvän koulutuksen tietotekniikan käyttöön ja meidät on saatu innostumaan verkoista. 14 yrityksellä on jo omat www-sivut. Seuraavaksi suunnitellaan sähköistä pörssiä ja yritysapaikkaa. Lisäksi yritysten sekä koulun ja yritysten välinen yhteistyö on lisääntynyt, kiittelee yritysten puolesta Stailer Oy:n toimitusjohtaja Lauri Heikkilä.

Keväällä päättyvä ESR-rahoitteinen koulutusprojekti tarvitsee Heikkilän mielestä jatkoa. - Esimerkiksi voisimme suunnistaa kohti sähköistä kauppapaikkaa ja osaamiskeskusta. Myös markkinoinnin kehittämiseen tulisi panostaa.

Kokkolan seudulla tevanake-yrityksiä toimii toista sataa. Heikkilä heitti toiveen saada vastaavaa koulutusta myös lopuille.

Adaptissa ovat mukana AVA-team Oy, Bene Casa Oy, Foxwear Oy, Jo-Lee Asu, Kokkolan Turkis Oy, käsineleikkaamo Koppinen & Co, kä-

sinetehdas T:mi Markku Tuomala, Menox-Team Oy, Osuuskunta IDA, Pilvi-Vaate, Retriikka Mekko Oy, S-Design Marjo Maijala, Sivas Oy, Stailer Oy, Stenmark Oy Ab, Tapsa Työasut Oy ja T:mi Maija Hautamäki.

Vertailussa ei tarvitse hävetä

Adapt Contact -projekti on kansainvälinen. Omat ohjelmansa pyörivät muun muassa Saksassa, Englannissa ja Portugalissa. Saksaan ja Englantiin verrattuna Keski-Pohjanmaalla ei olla ainakaan kehityksestä jäljessä.

Projektivastaava Linda Stevensonin mukaan englantilaiset pk-yritykset eivät ole internetissä, näin pääsääntöisesti.

- Siksipä meillä pääpaino tammikuussa käynnistetyssä Adaptissa on ollut yritysten ja niiden johtajien koulutus sekä internetin käyttöön tutustuminen, Stevenson kuvasi.

Notinghamista johdettu Adapt-projekti on lähtenyt vaatimattomammin liikkeelle kuin keskipohjalainen. Osallistuvia yrityksiä on kuusi ja neljä harkitsee mukaantuloa.

- Yritykset toimivat hengissä selviämistilassa. Ne eivät juurikaan käytä rahaa koulutukseen, Stevenson harmitteli ja myönsi, että adaptilaisilla on kova työ saada yrittäjät edes kuuntelemaan mitä on tarjolla. - Ei ole aikaa hengähtää tuotannolta.

Pohjois-Saksassa Munsterlandin alueella Adaptilla au-



Clas-Olav Slotte

Toimitusjohtaja Lauri Heikkilä Stailer Oy:stä on tyytyväinen: yrityksellä on omat www-sivut, sähköposti ja keula on kohti verkkomarkkinoita.

tetaan rajusti riutunutta tevanake-teollisuutta.

- Yritysten ongelmana on, että dataa käsitellään liian usein käsin eikä päivittäistä

tiedonkäsittelyjärjestelmää ole olemassa, taustoitti TaT-teknologiakeskuksen Jurgen Reckfort tilannetta.

Saksassa internetin mah-

dollisuudet on tiedostettu ja sähköinen verkko on rakenteilla vaatetusteollisuuteen.

Ennusteista seurantaan

Vaatetusketjussa on tekniikan tohtori Heikki Mattilan mukaan paljon virhemahdollisuuksia. - Kauppojen vaatteiden hankinta perustuu kysyntäennusteisiin, joissa ennustusvirhe on 20-30 prosenttia.

Mattila muistutti, että vaatetehtaan keskusliikkeet ja ketjut hankkivat lähes 90 % tuotevalikoimastaan ennakkostoista pitkällä toimitusajolla ja puolet ostoista tehdään Kauko-Idästä. - Jos ennustus menee pieleen, vaatteet päätyvät alennusmyyntiin eikä kättä juuri jää.

Vaatetusketjun virittäminen sellaiseksi, että virheitä ja sitä kautta tappioita tulee mahdollisimman vähän, vaatii Mattilan mielestä mahdollisuuksia täydennysostoihin kauden aikana.

- Jos kassapäätteeltä kootua myyntitietoa voidaan hyödyntää lisätoimitusostojen suunnittelussa ja jos täydennystoimituksia on mahdollista saada, on kannattavaa lisätä lisätoimitusostoja lähialueilta huolimatta kalliimmasta hankintahinnasta.

Tohtori Mattilan mukaan niin kauppojen kuin valmistajien on saatava lyhennettyä läpimenoaikoja. Se lisää sekä vähittäiskaupan että tevanake-teollisuuden kannattavuutta.