



– Ongelmatilanteiden varalle meillä on olemassa täyden kapasiteetin varavesilaitos, jonka voimme käynnistää etänä, Porin Veden käyttöinsinööri Teppo Tapiainen kertoo.

”Asiakas ei jää koskaan pulaan”

Palvelusopimus turvaa Porin Veden tuotannon.

Porin Noormarkussa toimiva Harjakankaan tekopohjavesilaitos toimittaa vuodessa 6,5 miljoonaa kuutiota juomavettä satakuntalaisille asiakkailleen. Jotta kukaan ei joutuisi odottelemaan kivan hanan alla shampoot päässä, Porin Vesi solmi palvelusopimuksen Siemensin kanssa. Sopimuksella varmistetaan häiriötön vedentuotanto ja nopea apu ongelmatilanteissa.

Siemensin logiikat ohjaavat tekopohjavesilaitoksen puhdistusprosessia, puhtaan veden käsittelyä ja pumppausta. Myös alasemien operointi hoidetaan logiikoiden kautta radioliikenteen avulla.

”Porin Veden tapaus on kuin kirjaesimerkki partneriohjelman hyödyistä.”

– Oma ohjelmointiosaamisemme on raju. Ratkaiseva tekijä palvelusopimuksen solmimisessa oli se, että saamme sen ansiosta joustavasti käyttöömmme Siemensin ohjelmointiammattilaiset, kertoo Porin Veden käyttöinsinööri **Teppo Tapiainen**.

Raportti tehdyistä muutoksista

Porin Veden tarpeiden mukaan rakennettuun palvelusopimukseen kuuluu priorisoitu asiakaspalvelu, joka takaa Siemensin teknisen tuen sovitun vasteajan sisällä häiriöilmoituksesta.

– Sopimukseen kirjattu etäyhteys oli meille tärkeä etu, koska sen ansiosta Siemensin asiantuntijat pääsevät ratkomaan ongelmia heti eikä välimatka ole rasite. Sekin on hyvä juttu, että saamme aina raportin tehdyistä muutoksista.

Palvelusopimus lähti liikkeelle alkutilanekartoituksesta, jossa kierrettiin kaikki Porin Veden ala-asetat. Samalla laitoksilta otettiin viimeisimmät varmuuskopioinnit sekä käytiin läpi toimipisteiden laite- ja komponenttikanta.

Paikallinen partneri tukena

Kartoituksen pohjalta Porin Vedessä tiedettiin, mitä varaosia heidän kannattaisi ostaa.

– Porissa ja Raumalla toimiva Sata-Automaatio konsultoi ja auttoi meitä korvaavien komponenttien etsimisessä. Heidän kattavasta varastostaan saamme tarvittaessa varaosat hyvinkin nopeasti, Tapiainen kertoo.

Sata-Automaatio on Siemensin virallinen myyntipartneri (*Sales Partner*), jonka kautta ostetuille tuotteille saa aina automaattisesti



Porin Vesi Oy

- Hoitaa toiminta-alueensa veden hankinnan, käsittelyn ja jakelun sekä viemäroinnin ja jäteveden puhdistamisen.
- Vedenhankintavesistöt sijaitsevat Noormarkun Harjakankaalla ja Ulvilan Kullaalla.
- 82 000 asiakasta Porissa ja Ahlaisissa.
- 711 km vesijohtoverkosta.
- 70 työntekijää.

Yksilöllinen palvelusopimus

1. Priorisoitu asiakaspalvelu
2. Etäyhteys
3. Ennakkohuollot logiikoille
4. Profibus-DP-väylämittaukset
5. Elinkaarianalyysi
6. Tietoturvatarkastukset PC:ille ja logiikoille

Siemensin asiantuntijoiden teknisen tuen ja nopean takuupalvelun.

– Porin Veden tapaus on kuin kirjaesimerkki partneriohjelman hyödyistä: Loppuasiakas saa parasta mahdollista palvelua, kun Siemens ja asiakkaan lähellä palveleva partneri tekevät yhteistyötä. Tällä toimintamallilla asiakas ei jää koskaan pulaan, toteaa Sata-Automaation toimitusjohtaja **Esko Pamppunen**.

■ Teksti ja kuvat: Päivi Lukka

Sata-Automaatio varastoi ja myy Siemensin tuotteita Porissa ja Raumalla. Kuvassa varastovastaava Juha-Matti Välimäki.

Pekko Luumi Sales Manager

Voitolla työhön

Viime kesän jalkapallon MM-kisojen kenties mieleenpainuvuin ottelu koettiin välierävaiheessa, kun Saksa voitti isäntämaa Brasilian. Ennen ottelua Brasilian kapteeni **David Luiz** mietti, olisiko voitto parempi omistaa loukkaantuneelle tähtipelaaja **Neymarille** vai Brasilian kansalle. Samaan aikaan Saksan kapteeni **Philipp Lahm** tiesi, että hänen joukkueensa oli valmis tekemään sen, mitä voittoon tarvitaan. Saksan joukkueessa jokainen pelaaja tiesi oman roolinsa joukkueessa, ja keskittyi toteuttamaan tuon roolin mukaista tehtäväänsä jokaisessa pelitilanteessa. Ottelun jälkeen **Belo Horizonten** stadionin tulostaulu julisti yhteistyön jalkapallon voittoa luvuin 1–7.

Saksan jalkapallomaajoukkueen tavoin Siemens on valinnut yhteistyön omaksi toimintamallikseen suomalaisten teollisuusasiakkaiden tarpeiden täyttämiseksi. Tärkeän osan voittajajoukkuetta muodostaa vahva partneriverkosto. Partnerikuntaan on vuosien aikana valikoitunut oman alansa kovimpia suomalaisia tekijöitä projektien toteuttamisen, jälleenmyynnin, varastoinnin, logistiikan, huollon ja korjaamopalveluiden alueilta. Kun joukkueen jokainen osa pääsee keskittymään omaan ydinosaamiseensa, on lopputulos usein ylivoimainen.

Vahvojen pelaajien joukkueessa oikea ja läpinäkyvä roolitus on yksi menestyksen avaimista. Siemensillä työskentelevät n. 30 000 tuotekehityksen ammattilaista ovat luoneet vahvan teknologisen pohjan. He varmistavat, että teknologinen etumatka tulee säilymään myös tulevaisuudessa. Partneriverkostosta puolestaan löytyy sertifioitujen järjestelmäosaamisen lisäksi paljon monipuolista sovellusosaamista erilaisista teollisuuden prosesseista. Yhteisen pelikirjan avulla pystymme toteuttamaan linjoja ja laitoksia, jotka tuottavat omistajalleen voittoa koko elinkaarensa ajan.

Pitkässä juoksussa hyvän joukkueen tunnistaa ennen kaikkea syvyydestä. Pienetkin toimijat voivat menestyä yksittäisissä kisoissa, mutta vahva joukkue, jossa jokaiselle pelipaikalle löytyy useita vaihtoehtoja, on kärjessä vuodesta toiseen. Teollisuudessa pikavoittojen tavoittelun sijasta usein kestävämpi tie on minimoida sattuman osuus ja valita pelikaveriksi sellainen toimija, joka vastaa tekemisistään vielä vuosien päästäkin.

Saksan jalkapallomaajoukkuetta on usein luonnehdittu tehokkuuden maksimointiin keskittyväksi, jopa tylsäksi joukkueeksi. Jalkapallon ystäville on eriäviä käsityksiä siitä, onko tämä hyvä ja tavoiteltava asia vai ei. Sen sijaan teollisuudessa tehokkuus ja ennakoitavuus ovat hyvin yleisesti tavoiteltavia arvoja, joita Siemensin partnereineen muodostama joukkue haluaa asiakkailleen tarjota. Ja tässä pelissä lopussa voittaakin suomalainen teollisuus.

