

Finbow Oy teetti kesällä 2010 toimialakartoituksen, jonka käytännön toteutuksesta vastasi Innolink Research Oy. Tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa levitys- ja ulosottoteloja valmistavien yritysten tunnettuutta, asiakkaiden ja potentiaalisten asiakkaiden odotuksia ja tärkeimpänä pitämiä tekijöitä toimittajia kohtaan sekä tulevaa hankintakäyttäytymistä.

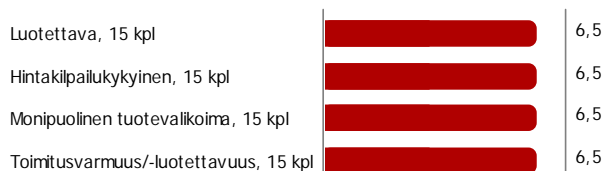
Finbow Oy:llä hyvä maine ja tyytyväiset asiakkaat

Tutkimustulokset osoittavat Finbown olevan toimialallaan tunnettu ja hyvämaineinen yhtiö – kysyttäessä levitys- ja ulosottoteloja valmistavia yrityksiä, suurin osa vastaajista nimesi ensimmäisenä Finbow Oy:n. Finbow myös todettiin esitetyistä yrityksistä kiinnostavimmaksi yhteistyökumppaniksi, ja sillä koetaan olevan muita esitettyjä yrityksiä selkeämpi myönteinen erottuvuus.

Vaikka Finbow onkin toimialallaan tunnettu, kaksi kolmesta vastaajasta ei tiedä Metso Karlstadin välittävän Finbown palveluita. Yhteistyöstä tietoiset vastaajat ovat erittäin tai melko tyytyväisiä Metso Karlstadin kautta hankittuun palveluun.

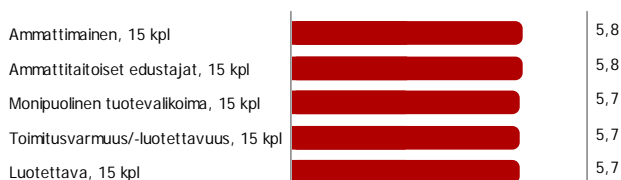
Luotettava toiminta ja monipuolinen tuotevalikoima avaintekijöitä yhteistyössä

Levitys- ja ulosottoteloja valmistavien yritysten toiminnassa on tulosten mukaan tärkeintä luotettava toiminta sekä hintakilpailukykyinen ja monipuolinen tuotevalikoima. Yhtä tärkeinä pidetään ammattitaitoisia edustajia ja tuotteiden toimitusvarmuutta.



Kuva 1: Toiminnan tärkeimmät tekijät

Vastaajat kokevatkin Finbown onnistuneen hyvin nimenomaan luotettavuutensa, edustajien ammattitaidon sekä laajan tuotevalikoimansa osalta. Myös toimitusvarmuus koetaan yhtenä toiminnan onnistuneimmista tekijöistä.



Kuva 2: Toiminnan onnistuneimmat tekijät

Finbow Oy toimialansa ykkönen

Vastaajat arvioivat samoja toiminnan tekijöitä sen mukaan, miten Finbow ja sen kilpailijat ovat niissä onnistuneet. Vertailtaessa Finbown tuloksia kilpailijoiden vastaaviin, on Finbown arvioitu kokonaisuudessaan onnistuneen selvästi kilpailijoihin paremmin. Merkittävimmät erot ovat asiakaslähtöisyyttä, lähesyttävyyttä ja ympäristötietoutta koskevien tekijöiden onnistumisissa.

Vaikka Finbown saama palaute onkin pääsääntöisesti erittäin myönteistä, on tutkimuksen avulla osoitettavissa myös kehittämistä vaativia kohteita. Finbowlle on kehitettävää hintakilpailukyvyssä sekä toimituksissa, vaikkakin ne kilpailijoihin nähden arvioidaan onnistuneiksi.

Finbow tulee jatkossakin panostamaan tuotteissaan innovatiivisuuteen ja kustannustehokkuuteen. Telan suunnittelussa huomioidaankin muun muassa:

- paperiradan ja koneen rungon leveys
- valmistettava paperilaji
- ajonopeusalue (ylin ja alin ajonopeusalue)
- ensimmäinen ja toinen kriittinen värähtelytaajuus sekä niiden kerrannaiset
- positio ja kaarevuuden suunta
- todellinen ajolämpötila (ei aina vastaa suunnittelulämpötilaa)
- mahdolliset halkaisijarajoitukset
- kannakeratkaisut

Tarkan positio- ja tarvemäärityksen pohjalta suunnitellaan kustannustehokas telaratkaisun, jossa vastaan position edellytyksiin:

- Pinnoiteratkaisut
- Laakerointiratkaisut
- Holkkimateriaaliratkaisut
- Kannakeratkaisut

Kiitos!

Saamamme palaute on ehdottoman tärkeää toimintamme suuntaamisessa ja kehittämisessä. Finbow Oy sekä Innolink Research Oy kiittävät, ja toivovat että annatte arvokkaan palautteenne myös jatkossa.

Finbow Oy

Toimitusjohtaja
Jouni Lehtonen

Innolink Research Oy

Myyntijohtaja
Sari Vaajanen