

Rakentaminen vetää teräs

Rakennusvetoinen kasvu ei jatku pitkään, Teknisen kaupan liitto murehtii

KULUTUS / Teknisen kaupan myynti elpyy, mutta taluskriisin syyttämä palo on osittain väärin sammutettu. Suomi rakentaa hullun lailla asuntoja ja kauppakeskuksia, mutta teollisuustuotanto junnaa paikallaan, kertoo Teknisen kaupan liiton vuoden toisen neljänneksen markkinakatsaus.

Kiivas rakentamisen tahti käänsi teräksen hinnat tammikuussa nousuun neljä vuotta kestäneestä alamäestä. Betoniteräksen kysyntä on kasvanut alkuvuonna 50 prosenttia. Vauhti on vetänyt koko teknisen kaupan nousuun, vaikka työstökoneiden myynti on pysynyt ennallaan.

Myös pitkä teräs ja palkit myyvät hyvin.

Teräksen levykauppa on kohutuullista, tosin osa ostoista menee suoraan varastoon.

-Suomen talous on kahtiajakautunut. Teollisuus ei vielä kukaan investoi. Rakennusvetoinen kasvu ei yleensä jatku pitkään, Teknisen kaupan liiton toimitusjohtaja **Markku Uitto** murehtii.

Rakentamista palvelevat tuoteriikot kasvoivat alkuvuonna 19 prosenttia, autovaraosien ja renkaiden myynti kasvoi 9 prosenttia.



ANNAMARI TOLONEN

HYVIN MENEE. Rakentamisen lisääntyminen on saanut teknisen kaupan kasvuvauhdin 5,9 prosenttiin viime vuodesta.

Altogame kehitti virtuaalipelin innovointiin

Uusi hahmo vapauttaa ryhmäpaineista

RYHMÄTYÖ / Valmentaja-pariskunta **Eija Mäkirintala** ja **Olli-Pekka Mäkirintala** huomasivat työssään, että ihmiset eivät useinkaan keskustele ja ideoi riittävästi keskenään.

-Innovatiivisuus, luova ongelmanratkaisu ja aito keskustelu tuntuvat olevan aika lailla haksessa monissa organisaatioissa, sanoo Olli-Pekka Mäkirintala.

Pariskunta alkoi miettiä, miten ongelmaan voisi tuoda helpotusta.

-Lähtökohtana on periaate "väline on viesti". Kun haluat saada muutosta tai uutta aikaan, vaihda toimintatapaa ja välineitä.

Olli-Pekka oli uransa aikana toiminut ohjelmistotoiminnan kehittäjänä kansainvälisissä organisaatioissa, joten liike-elämä ja ohjelmistot sekä pelimaailman ratkaisut tuntuivat luontevilta kehityskohteilta.

-Halusimme luoda ympäristön, joka houkuttelee esiin piilevän uuden ajattelijan ja ideanikkarin.

Niinpä Altogame-yhtiön tuoteidean perustana on Eijan kehittämä valmennusmenetelmä, josta hän teki Suomen ensimmäisen



JUSSI HELTTUNEN

TOSIELÄMÄN HAASTEITA. Vaikka Altogamessa on rakenne, niin meidän ei tarvitse käyttää ennaltakäsikirjoitettuja tarinoita, sanoo valmentaja Olli-Pekka Mäkirintala.

coaching-aiheisen väitöskirjan vuonna 2008.

Taidelähtöinen valmennus

Valmennusmalli on alunperin kehitetty huippumuusikoille, sillä Eija on toiminut esiintyvänä taiteilijana, ammattilähtöviulistina.

Hän pohti, miksi jotkut muusikot onnistuvat ja toiset eivät samalla taitotasolla. Niin syntyi Huippusuoritus ja hyvinvointi -valmen-

nusmalli yhdistettynä taidelähtöiseen lähestymistapaan. Luovuus oli taidemaailmassa sisäänrakennettuna.

Valmennusmallista syntyi virtuaalimaailmassa toimiva ja hyötypelejä kehittävä yritys Altogame vuonna 2013. Se lähti alusta alkaen kansainvälisille markkinoille.

Sovellusta on kehitetty Suomen lisäksi Isossa-Britanniassa ja Tanskassa. Kehityksessä on käytetty myös taiteilijoita yhteistyökumppaneina.

Varsinaisen ohjelmistotyön teki TribeStudios oman Dramagame-alustansa päälle.

Irti ryhmäpaineista

Pelin avulla jokainen ryhmätöihin tai tiimien ideointiin osallistuva saa hahmon, jonka anonymiteetti ja hierarkiattomuus vapauttaa työrooleista ja ryhmäpaineista.

Lisäksi pelissä käytetään taidetta luovan ajattelun katalysaattorina.

Toinen peli on simulaattori, jolla voi harjoitella ketterää toimintamallia, korvata perinteisen "palautepalaverin" ja muuttaa sen eteenpäin katsovaksi.

Yhtiölle syntyy liikevaihtoa lisensseistä ja yrityspaketeista. Asiakkaita ovat muun muassa Suomen ympäristökeskus ja brittiläinen Anglia Ruskin -yliopisto. &

VIIKON STARTUP

Altogame Oy

Mitä tekee:

Valmennuspelejä

Perustettu 2013

Työntekijöitä: 2

Liikevaihto: ei ole vielä



Mahdollisuudet: Uniikki valmis tuote



Uhat: Hidas päätöksenteko, uuden selittäminen vanhoilla sanoilla on aina haastavaa.

Lähetä startup-vinkki: harri.junttila@almamedia.

HELENA RAUNIO @almamedia.

