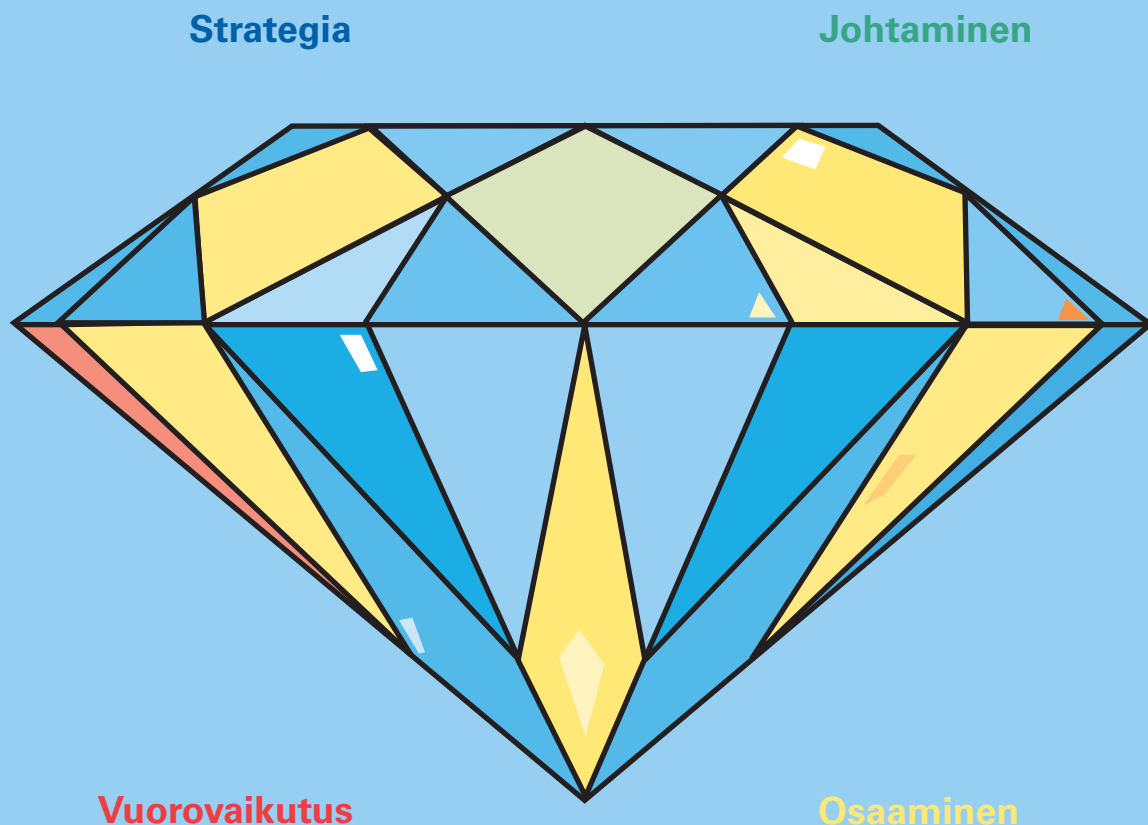


MENESTYKSEN TIMANTTI



Kamensky Consulting auttaa yritysjohtoa luomaan menestysstrategian, joka on helppo toteuttaa tuloksellisesti. Kehittämämme systemaattisen strategia-prosessin avulla asiakkaat pystyvät yhdessä liikkeenjohdon neuvonantajiemme kanssa luomaan menestyksen timantin, jonka jokainen särmä - strategia, johtaminen, osaaminen ja vuorovaikutus - on vahva ja jonka avulla yrityksellänne on mahdollisuus luoda entistä monipuolisempia strategisia kilpailuetuja.

AMMATTIMAINEN STRATEGIATYÖSKENTELY

Ammattimainen strategiatyöskentely edellyttää seuraavien osa-alueiden hallintaa:

- Strategisen johtamisjärjestelmän kokonaishallinta
- Toimiva strateginen arkkitehtuuri
- Oikeat strategiaprosessit ja prosessien ohjaustaito
- Strategiatyöskentelyn pitkäjänteisyys: "Aikaa ja järkeä"
- Menestyksen timantin jatkuva hiominen

Strategisessa johtamisjärjestelmässä on hallittava konsernistrategia ja liiketoimintastrategiat sekä osattava kytkeä ne yhteen. Hallituksen, yritysjohton ja toimialajohton välinen strategiatyöskentely ratkaisee, kuinka hyvin strateginen johtamisjärjestelmä käytännössä toimii.

Strateginen arkkitehtuuri nopeuttaa merkittävästi hyvän joukkue työskentelyn kehittymistä. Se auttaa yhteisen kielen syntymistä ja helpottaa ymmärtämään, mistä strategiassa on kysymys. Se auttaa suuntaamaan joukkueen energian oikeisiin kysymyksiin ja helpottaa soveltamistyötä.

Strategiaprosessin hyvyys vaikuttaa ratkaisevasti strategian sisällön laatuun, strategian toteutumiseen ja uudistamiseen. Hyvä strategiaprosessi mahdollistaa samanaikaisesti sekä luovan että kurinalaisen työskentelyn.

Organisaatiolta vaaditaan **pitkäjänteistä strategiatyötä**, paljon aikaa ja järkeä ennen kuin yritys saavuttaa strategisen johtamisen, ajattelun ja osaamisen kulttuurin. Yrityksen on kiinnitettävä jatkuvasti huomiota kaikkiin **menestyksen timantin** särmiin: strategiaan, johtamiseen, osaamiseen ja vuorovaikutukseen. Menestyminen vaatii kaikkien neljän särmän syvällistä ymmärtämistä sekä jatkuvaa huolenpitoa ja hiomista.



Pentti Ahola
Hallintojohtaja
Boliden Harjavalta Oy

Boliden Harjavalta Oy toimii Harjavallassa kuparin jalostajana ja nikkelirikasteiden sulattajana sekä Porissa kuparikatodien tuottajana. Yhtiömme kuuluu ruotsalaiseen Boliden-konserniin.

Olemme tehneet yhteistyötä Mika Kamenskyn kanssa yli 20 vuoden ajan aina Outokummun ajoista tähän päivään. Olemme verkostoituneen liiketoiminnan edelläkävijä suomalaisessa perusteellisuudessa, ja Kamenskyn malli ja toimintatapa ovat olleet meille erinomainen työväline luodessamme toimivan ja vahvan pohjan strategiatyöskentelyymme laajassa kumppanuusverkostossa.



Markku Saranpää
Toimitusjohtaja
Veikon Kone Oy

TeliaSoneran omistama kodintekniikkayhtiö Veikon Kone oy aloitti yhteistyön Mika Kamenskyn kanssa jo vuonna 1998.

Perusteellisen ja jatkuvan strategiaprosessin tuloksena olemme luoneet vahvan ja menestyvän ketjukonseptin erittäin kilpailullalla toimialalla.

Veikon Kone on kasvanut paikallisesta toimijasta valtakunnalliseksi ketjuksi moninkertaistaen liikevaihdon ja tuloksen.

Mikan panos strategiatyömme ohjaajana on ollut erityisen merkittävä.

Mika Kamensky ja Veikon Kone Oy voittivat PKT -säätöön valtakunnallisen Vuoden konsultointityö -kilpailun v. 2005 Veikon Koneen strategiaprosessilla ja sillä aikaansaaduilla tuloksilla.



Teemu Aho
Toimitusjohtaja, professori
Teemuaho-konserni,
Navita Solutions Oy

Teemuaho tukee yli 6.200 asiakkaan päätöksentekoa tuottamalla konsulttoivia tilitoimistopalveluja ja Navita-taloussuunnitteluohjelmistoja. Palvelemme yli 6.200 asiakastamme 240 laskentatoimen ja atk-ammattilaisen voimin.

Toteutimme 2000-luvun alussa ensimmäisen strategiaprosessimme Mika Kamenskyn kehittämän mallin mukaisesti ja Mikan vetämänä. Saimme synnitettyä uudentyyppisen strategian. Mikan myötä myös strateginen ajattelumme kirkastui ja se näkyy myös kehittämässämme Navita-yrityssuunnittelu-työkaluissa. Nykyisen kasvustrategiamme sekä osaamis- että tuottavuustrategiamme juuret ovat Mikan strategisissa kirjastuksissa. Strategia ratkaisee! Siksi suosittelen lämpimästi Mikaa Teemuahon tyyppisille, nopeasti kasvaville palveluyrityksille.

YRITYKSEN STRATEGINEN ARKKITEHTUURI





Heikki Marttinen

Heikki Marttinen on kauppatieteiden maisteri, jolla on lähes 40 vuoden monipuolinen kokemus sekä kotimaisesta että ulkomaisesta teollisuudesta sekä finanssimaailmasta.

Hän on ollut toteuttamassa lukuisia kansainvälisiä yritysjärjestelyjä ja fuusioita sekä toiminut monien yritysten hallituksissa ja johtoryhmissä Suomessa, Ruotsissa, Englannissa, Saksassa, Ranskassa, Espanjassa, Kanadassa, Yhdysvalloissa ja Kiinassa.

Heikki Marttisen erityisosaamisalueita ovat hallitustyöskentely, strateginen johtaminen ja monikansallisten johtoryhmiäimien muodostaminen. Vapaa-aika ja osa työaikaakin kuluu seniiori-tenniksen, golfin ja lastenlasten parissa.

Mika Kamensky

Kauppatieteiden maisteri Turun kaupakorkeakoulusta. Tehnyt liiketoiminnan, organisaation ja henkilöstön kehittämistyötä 38 vuotta sadoissa yrityksissä ja liiketoiminta-alueilla tuhansien ihmisten kanssa.

Kamensky Consulting Oy:n perustaja (1980) ja pääomistaja. Laaja kirjallinen tuotanto ja kehittänyt mm. yrityksen strategisen arkkitehtuurin, joka on Suomen 500 yritysten eniten käytämä strategiamalli.

Yksi Suomen Strategisen Johtamisen Seuran perustajista. Toimi seuran puheenjohtajana 1997-1999. Vuoden konsultointityön voittaja 2005. Aktiivinen urheiluharrastus kulkenut läpi elämän: hiihto, yleisurheilu, jalkapallo, koripallo, jääkiekko, laskettelu ja viime vuosina golf.

Markku Nihti

Markku Nihti on valmistunut diplomi-insinööriksi ja MBA:ksi Teknisestä korkeakoulusta. Hänellä on lähes neljänkymmenen vuoden kokemus työskentelystä kansainvälisissä yrityksissä kuten Fläkt, ABB ja Hagemeyer.

Useiden toimitusjohtajuuksien lisäksi Markku on toiminut lukuisissa hallituksissa vuodesta 1986 lähtien. Tasavallan Presidentti myönsi hänelle kauppaneuvoksen arvon vuonna 2004.

Markku Nihtin erityisosaamisalueita ovat: Strateginen suunnittelu ja johtaminen, Kansainvälistymisstrategiat erityisesti Pohjoismaissa ja Baltia-Venäjä alueilla, Arvojohtaminen ja Palkitsemisjärjestelmät sekä Turn-Around Management.

- Menestysteos vuodesta 2000 lähtien



- Uutuusteos marraskuu 2008

