

DYNASET Oy:n perustaja Reijo Karppiselle yrittäjäneuvoksen arvonimi

Tasavallan presidentti Sauli Niinistö on myöntänyt yrittäjä Reijo Tapani Karppiselle yrittäjäneuvoksen nimen ja arvon. Reijo Karppinen on Dynaset-tuoteperheen keksijä ja yrityksen perustaja. Karppinen on sinnikkäästi luonut uusille teknologiainnovaatioille markkinat niin koti- kuin ulkomaillakin. Dynasetista on yli 30-vuotisen taipaleen varrella kehittynyt alansa johtava yritys, joka toimii ympäri teollistuneen maailman. Yrityksen ja Karppisen kunniakkaasta matkasta kertovat lukuisat huomionosoitukset niin yrittäjyyden, innovatiivisuuden kuin kasvuyrittäjyyden saralta.

Reijo Karppiselle myönnetty arvonimi perustuu pitkälti hänen ansiokkaaseen elämätyöhönsä yrittäjänä ja tuotekehittäjänä, mutta myös ansioituneena vaikuttajana erilaisissa yhdistyksissä ja yhteisöissä. Arvonimianomuksen takana olivat eri teollisuusyritysten ja yrittäjäjärjestöjen vaikuttajat.

Karppisen tie yrittäjänä alkoi vuonna 1986 omassa autotallissa. Perustettuaan Dynaset Oy:n, aiemmin hydraulikkasuunnittelijana toiminut autoinsinööri kehitti laajan tuoteperheen työkoneisiin integroitavia hydraulilaitteita. Jo yrityksen alkuvaiheessa oli selvää, että yritys tähtäisi kansainvälisille markkinoille. Uusille, urauurtaville tuotteille oli kuitenkin rakennettava markkinat omatoimisesti.

Koska teknologia oli täysin tuntematonta ja tutkimusten mukaan kysyntää ei ollut, suuntasi Karppinen ennakkoluulottomasti vienninedistämismatkoille Eurooppaan, Aasiaan ja Pohjois-Amerikkaan. Tuntemattoman teknologian integroiminen osaksi kalliita työkoneita vaatii paljon kouluttamista, demoamista ja neuvotteluita. Karppisen onnistui kerta toisensa jälkeen vakuuttaa niin asiakkaat kuin jälleenmyyjätkin uusien innovaatioiden toimivuudesta. Rohkeudella, periksiantamattomuudella ja suoraviivaisella lähestymistavalla hän sai luotua markkinat uusille innovaatioille kaikille mantereille. Karppinen on juurruttanut samat perusarvot osaksi Dynasetin toimintaa. Nyt oppi leviää yhä laajemmalle yrityksen osaavan henkilöstön, jälleenmyyjien ja asiakkaiden myötävaikutuksella.

Tänä päivänä Dynaset vie tuotteitaan yli 70 maahan ja työllistää Ylöjärvellä yli 100 henkeä. Lisäksi yrityksellä on laaja kansainvälinen jälleenmyyntiverkosto. Vakaan talouspohjan omaavan perheyrityksen liikevaihto on kasvanut n. 20% vuosivauhdilla. Dynaset Oy:n ohella Karppinen on perustanut myyntiyhtiöt USA:n Texasiin, Kiinan Hangzhouhun ja Venäjän Pietariin viennin edistämiseksi. Karppinen on perustanut yritykset omatoimisesti ilman konsultointiapua.

Suurena Enduro-harrastajana tunnettu Karppinen on kilpaillut lajissa SM-tasolla Veteran Cup:ssa. Viimeiset 13 vuotta hän on osallistunut ISDE 6-päivän MM-endurokilpailuihin, jonka suorituspaikka vaihtelee eri puolilla maailmaa. Karppinen on aktiivisesti mukana paikallisten kerhojen toiminnassa, hallituksen jäsenenä tai puheenjohtajana. Karppinen on ollut rakentamassa ja luvittamassa useita endurokuntoilureittejä sekä avannut vuonna 2007 Suomen ensimmäisen sisä-motorcrosshallin ja perustanut sen ympärille Dynergia Oy:n, DYNASET Offroad Areenan. Areena on palvellut kuntoilijoita ympäri vuoden 24 tuntia vuorokaudessa. Areenalla on järjestetty erinäisiä tapahtumia ja koulutuksia lajin parissa.

Pitkän yrittäjäkokemuksen ansiosta Karppinen on ollut mukana tukemassa yrityksiä kansainvälistymisessä, erilaisissa luottamustoimissa ja bisnesenkelinä. Hän on motivoinut yrityksiä sekä henkilöitä useissa tilaisuuksissa puhuessaan yrittäjyydestä ja viennistä. Karppisen tavoitteena on madaltaa yritysten kynnystä kansainvälistyä.

”Aina kannattaa mennä ulkomaille kontaktoimaan asiakkaita ja kertoa tuoteinnovaatioista, vaikka lomamatkalla, koska lentoliput eivät ole kovin kallis markkinointi-investointi,” sanoo Reijo Karppinen, yrittäjä, toimitusjohtaja, DYNASET Oy.

Rohkeudella teknologiaosaamista Japaniin

Markkinan rakentaminen uudelle teknologialle vaatii rohkeutta. Tätä Karppisella on aina ollut roppakaupalla. Vuonna 1994 Dynaset oli laajentamassa toimintaansa Japaniin. Pitkien kirjeenvaihtojen ja neuvotteluiden jälkeen, japanilaisen jälleenmyyjän avustuksella, oltiin myyty hydraulinen magneettigeneraattori suurelle paikalliselle urakoitsijalle.

Urakoitsijalla oli kuitenkin suuri kynnyksensä asentaa laite kaivinkoneeseen. Karppinen sai faksilla tiedon, että asennus oli tehty ja hän suuntasi Japaniin pitämään koulutusta asiakkaalle. Saavuttuaan paikalle, magneettigeneraattori oli edelleen hallin lattialla. Asennusta ei uskallettu suorittaa. Japanilaisen kulttuurin tyyllillä aloitettiin pitkä istunto neuvotteluhuoneessa, jossa käytiin tarkasti läpi magneettigeneraattorin ja kaivinkoneen yhteensopivuus. Aika alkoi käydä vähiin, jotta laite ehdittäisiin asentaa ennen Karppisen paluuta Suomeen. Näinpä Karppinen nousi kesken neuvotteluiden ylös ja rohkeasti ilmoitti, että asennus alkaa nyt. Tässä vaiheessa asiakkaat halusivat tietää tarkan ajan, milloin asennus olisi valmis. Karppinen ilmoitti sen valmistuvan seuraavana päivänä tasan klo 12, vain tietäen, että juna lentokentälle lähtisi klo 15. Yhteistyö paikallisten asentajien kanssa oli vielä suuri kysymysmerkki, koska yhteistä kieltä ei ollut. Asentajat kuitenkin osoittautuivat erittäin päteviksi.

Lisähaasteita kuitenkin tuli japanilaisen kulttuurin kautta, jossa Karppisen piti osallistua isäntäväen kanssa illalliselle syöden samalla asennusaikaa. Hänen palatessa asennuspaikalle aamulla hydraulikka-asennukset olivat hyvällä mallilla. Hän suoritti magneettigeneraattorin sähköasennukset ja valmista tuli etuajassa.

Sana kiiri pelonsekaiseen neuvotteluhuoneeseen, josta toimihenkilöt valuihin alas asennuspaikalle. Kaivinkone käynnistettiin ja kaikki toimi loistavasti. Asiakkaiden toimihenkilöt, jälleenmyyjä mukaan lukien, hyppivät tasajalkaa hallin lattialla. Karppinen pakkasi laukkunsa ja suuntasi takaisin Suomeen. Kynnyksensä oli ylitetty. Rohkeudella vietiin teknologiaosaamista Japaniin, jossa oppia alettiin jakaa. Samaa rohkeuden kulttuuria Karppinen on juurruttanut oman yrityksensä henkilöstölle sekä jakanut toisille yrittäjille.