



Tähtäimessä kansainvälistyminen – Case Hetitec

Ville Moilanen, Hetitec Oy - Toimitusjohtaja (11.05.2022)

Hetitec Oy - Historia



Perustettu 2013

- Aloitti hiekkamuottien 3D-tulostuspalveluna
- Valujen myynti (alihankintana) aloitettiin 2018 (3 työntekijää)
- 2020 vuoden alusta ns. digitaalinen valimo Tampereella (TAKK)
- Maailman nopein valimo
- 5/2022: 24 työntekijää

Liikevaihto (vienti %)

2020: 0,8m€ (vienti 1%)

2021: 2,4m€ (vienti 30%)

Q1/2022 (vienti 50%)

Spare parts in one week



ELY Kehittämisyhteistyö

- **Teräsvalujen valmistamisen kehitysprojekti**
 - **Korona-ajan ”pakottamana”**
- **Osaamisen kehittäminen: Toimitusjohtajakoulu**
- **Esiselvitys tuotannonohjausjärjestelmän valintaan**
- **Esiselvitys koneistukseen liittyen (alihankinta/yrityskaupat/investointi?)**

Market Explorer 2kpl (Ruotsi 2021, Keski-Eurooppa 2022)

- *Markkinatutkimusta (konsultti)*
- *Potentiaalisimpien toimialojen kartoitusta.*
- *Potentiaalisten asiakkaiden listausta (30kpl) ja haastattelut (10kpl).*
- *Tuloksena ymmärrystä asiakkaiden ostokäyttäytymisestä ja markkinatilanteesta.*

Tempo käynnistymässä

- *Tavoitteena saada syvempää ymmärrystä asiakkaiden ongelmista, konseptimme kilpailuvalteista ko. markkinoilla, sekä myöskin kehityskohteistamme.*
- *Lokalisaatiotarpeiden selvitystä.*
- *Luoda tämän pohjalta kansainvälistymisstrategia jatkoa varten.*

Kiitos mielenkiinnostanne!

Ville Moilanen (CEO)
Sales & Projects
ville.moilanen@hetitec.com
+358 (0) 40 574 0066



Heikki Kantola (CFO):
Sales and Financing
heikki.kantola@hetitec.com
+358 (0) 40 513 3724

