

Yritysmaailma

Tavoittaa alueesi yrityspäättäjät  

Savo

| Lokakuu 2021

| www.yritma.fi

WWW.TAITOTUOTE.FI

TERÄSRUNKOISET DESIGNPORTAAT JA LASIKAITEET



perttu.heiskanen@taitotuote.fi * p.040 538 3990

KATSO
S.14

norppa-laiturit.fi

Meiltä laiturit rantaan kuin rantaan!

Pylväslaituri on aina tukeva ja turvallinen valinta kelistä riippumatta. Ponttoonilaiturit ovat helppo valinta monenlaisiin rantoihin. Kokoa ja pituutta voi kasvattaa lisäämällä kulkusiltaelementtejä. Merelle tai järven selälle, missä sääolot esim. tuulien vuoksi ovat haastavia, suosittelemme ehdottomasti koon mukaan räätälöitäviä putkiponttoonilaitureitamme.

Tilaa ilmainen laiturikatselmus!



Paljussa on hubaa ympäri vuoden!

Kutsutpa kylpytynnyriä paljuksi tai huljuksi, tilaa meiltä upea Norppa-palju, joka on suunniteltu ja viimeistelty Kouvolassa ja varustettu tehokkaalla 40 kw ulkokamiinalla ja tyylikkäällä valinnan mukaan sävytettävällä puupaneloinnilla.

Tilaa juuri sinun mallisi!



NORPPA-LAITURIT OY

Ahjopolku 6, 45360 Valkeala
p. 010 666 1515
info@norppa-laiturit.fi
norppa-laiturit.fi

MYynti

Seppo Pöntinen
p. 050 434 6307
seppo.pontinen@norppa-laiturit.fi

MYynti JOENSUU

Tero Hytönen
Tehokone Oy / Raatekankaantie 4
p. 0400 185 111 / tero@tehokone.net
tehokone.net

MYynti POHJOIS-SAVO

Jorma Tukiainen
p. 040 017 7580
jorma.tukiainen@dnainternet.net
polarhouse.com

Sami Pietikäinen

Puhelin: 044 350 2950
sami.pietikainen@saunaco.fi

Kuopiosta kaavoituksen ykkönen

Kuopion kaupunki on vahvassa vedossa. Viimeisten 12 kuukauden aikana, 8. suurin kaupunki, Kuopio, oli 2. muuttovetovoimaisin kunta Suomessa. Samaan aikaan kaupunki houkuttaa myös uusia yrityksiä kuten ICT-alan yrityksiä (Vincit, Unieke, Ambientia ja Nordcloud) sekä investointeja.

Kuopion alueen kauppakamarin yhtenä tärkeänä tavoitteena on vaikuttaa yritysten toimintaympäristöön, jotta elinkeinoelämä kehittyy paikallisesti ja menestyy kansainvälisesti. Kauppakamarin teollisuusvaliokunta on nostonut Kuopion kaavoituksen sujuvoittamisen ykköstavoitteekseen ja puheenjohtaja Petteri Heimosen johdolla kehitystyö etenee kohti kunnianhimoista tavoitetta.

–Uskon, että tiivistämällä yhteistyötä voimme nostaa Kuopion kaavoituksen ykköseksi Suomen suurien kaupunkien vertailussa. Tämä vaatii saumatonta yhteistyötä ja osapuolten ammatitaitoista panosta hienon kaupunkimme kehittämiseksi. Parantunut yhteistyö tarjoaa entistä vaikuttavamman työpaikan Kuopion tulevaisuuden kaavoittajille, tiivistää toimitusjohtaja Petteri Heimonen PetterSteel Oy:stä.

Kaavoitustyöpajoista vauhtia yhteistyöhön

Kuopion alueen kauppakamari on yhdessä kaupungin kanssa järjestänyt kaksi kaavoitustyöpajaa, joiden yhteistyöhenki on ollut positiivinen. Mukana olleet tahot uskovat yhteistyön lisäämisen tuovan ratkaisuita kiihtyvään yhteiskunnan kehitykseen.

–Kuopiossa on vahva yhdessä tekemisen meininki ja kauppakamari on kiitollinen erinomaisen vauhdikkaasti käynnistyneestä kehitystyöstä. Tällaiselle vuoropuhelulle on ollut selvä tarve. Olemme samalla tuoneet Kuopioon mallia Ranskasta, jossa Kauppakamareilla on merkittävä rooli myös kaavoituksen kehittämisessä, toteaa Kuopion alueen kauppakamarin toimitusjohtaja Kaija Savolainen.

–Tämä Kuopion malli on erittäin edistysellinen. Meillä on PlanCity-tutkimusryhmässä todettu, että

yksi keskeinen ongelma on, että kaavoitusprosessi on kankea ja sitä tulkitaan eri lailla eri kunnissa. Siksi on hienoa, että kokeilukulttuurihengessä prosessi on avattu ja eri osapuolet yhdessä tekevät ennakoivia jaideoiviat yhteisesti ratkaisuita. Tämä on tärkeä lähtökohta, jotta kaikki näkevät läpinäkyvästi prosessin. Seuraava kaavoitustyöpaja on suunniteltu hyvin ja se etenee nyt innostaen ideoimaan uutta ”Kuopio-sovellusta”, kannustaa Industry Professor Ari Ahonen, Tampereen yliopistosta.

Kaupungilla vahva tahtotila kasvattaa vetovoimaa

Kuopion kaupungilla on vahva tahtotila kasvattaa vetovoimaansa Suomen kasvukeskusten joukossa. Kuopiossa kaavoitus on tunnustettu pullonkaulaksi, johon panostamalla kaupunkia kasvatavia investointeja saadaan



houkutelua entistä enemmän.

–Yhteiskunnassamme on käynnissä kiihtyvä kaupungistuminen ja alueiden

väläinen kilpailu on selvästi nähtävissä. Kuopio valittiin Suomen toiseksi vetovoimaisimmaksi kaupungiksi, mikä näkyy myös kasvaneena investointihalukkuutena. Haluamme panostaa kaavoituksen vahvistamiseen ja toiminnan kehittämiseen, jotta tulevaisuudessa voisimme olla ykkönen, kiteyttää Kuopion apulaiskaupunginjohtaja Jari Kyllönen.

Kehitystyössä mukana oleva Rakennusteollisuus näkee kehityksen positiivisena.

–Kauppakamari on käynnistänyt kehitystyön, jolla on merkitystä koko Suomen menestykselle. Uusi kaavotus- ja rakentamislaki uhkaa tuoda uuden kaavoitustason myötä lisätöitä ennestäänkin ruuhkaiseen kaavoitukseen. Meidän pitäisi ennemminkin pyrkiä entistä sujuvampaan maankäyttöön, jotta saisimme houkutelua kansainvälisiä investointeja. Kuopiossa tämä on ymmärretty ja kehityssuunta kaavoituksen suju-

voittamiseksi on oikea, kertoo Rakennusteollisuus RT ry:n Itä-Suomen aluepäällikkö Kimmo Anttonen.

Rekrytoinneilla helpotusta resurssipulaan

Kolmas kaavoitustyöpaja pidetään marraskuun alussa ja jo sitä ennen Kuopio tarjoaa töitä kahdelle uudelle vakinaiselle kaavoitusarkkitehdille tai -insinöörille.

–Toivottavasti Kuopion kaavoituksen resurssipula on helpottamassa monen tiukan työvuoden jälkeen. Kehittyvä kaupunki tarjoaa yhä monipuolistuvan tehtäväkentän yhteiskunnan näköalapaikalta. Kilpailutamme myös konsulttitahoa Kuopion kumppanuuskaavoituspiottiin. Kaupungin yhä kiihtyvä kehitystahti vaatii joka tapauksessa vahvan ohjausvastuun kaupungin omilla resursseilla, kommentoi asemakaavapäällikkö Pauli Sonninen Kuopion asemakaavoituksesta.

HammasRasti.fi
Suokatu 33

Varaa aika netistä!

Suuhygienistien ja hammaslääkärin palvelut

www.hammasrasti.fi

Yritysmailma

JULKAISIJA:

Joensuun Kustannus Oy
YRITYSMAILMA
Telitie 1D, 80100 Joensuu
info@yritma.fi | www.yritma.fi

SIVUNVALMISTUS:

Joensuun Kustannus Oy, Yritysmailma
Annika Käyhkö, ilmoitus.annika@yritma.fi

PÄÄTOIMITTAJA/

TOIMITUSJOHTAJA:

Markku Oikarinen,
puh. 050 374 6280
markku.oikarinen@yritma.fi

PAINO:

Suomalainen
Lehtipaino Oy, Kajaani

TOIMITTAJAT:

Eini Kettunen puh. 050 374 6294
Toni Valha puh. 050 531 4745
Pasi Liimatta puh. 050 408 8457
Virpi Kylmä puh. 045 200 5441

ILMOITUKSET:

Jukka Keinänen puh. 044 561 6902
Rauno Härkönen puh. 050 374 6278
Mauri Ronkainen puh. 050 467 4132

OSOITELÄHDE:

Joensuun Kustannus Oy Yritysmailma, markkinointirekisteri, puh. 050 374 6284

Jätä juttuvinkki nettisivuillamme:

www.yritma.fi

eini.kettunen@yritma.fi

toni.valha@yritma.fi

pasi.liimatta@yritma.fi

virpi.kylmala@yritma.fi

keinanenjukka@gmail.com

rauno.harkonen@yritma.fi

mauri.ronkainen@yritma.fi



Officeprolta kaikki toimistossa tarvittava

– yksilöllisellä ja osaavalla palvelulla

– Officepron tunnuslause on: Kaikki mitä toimistoosi tarvitset! Se pitää paikkansa. Palvelemme asiakkaita henkilökohtaisesti. Olemme helposti tavoitettavissa, aina on tutut yhteyshenkilöt asioita hoitamassa. Tuntemme asiakkaamme ja he tuntevat meidät, kiteyttää aluemyyntipäällikkö Merja Jokinen Officepron palveluperiaatteen ytimen.



Officepron Kuopion toimipisteen henkilöstö palvelee tarmokkaasti ja osaavasti.



riarkistonsa digitaaliseen muotoon.

– Esimerkiksi julkisen sektorin organisaatioilla saattaa olla hyvin suuret paperiarkistot, jotka odottavat digitoitua. Se voidaan suorittaa asiakkaan toiveiden mukaisesti joko pienemmissä erissä tai yhdellä kertaa, Merja Jokinen kertoo.

Officepro hallitsee tietoturvalisluuden. Yhtiö toimittaa erilaisia käyttäjätunnistus- ja turvatulosratkaisuja, ja voi myös testata asiakkaan ympäristön tietoturvalisluuden haavoittuvuudet. Tulosten perusteella voidaan ryhtyä korjaamaan havaittuja ongelmia.

– Olemme toimineet täällä jo kymmeniä vuosia. On luontevaa, että pohjoissavolaiset yritykset käyttävät mielellään oman maakunnan yritysten palveluita. Kyse on luottamuksesta, pitkäjänteisestä työstä ja jatkuvuudesta.

– Asiakkaat arvostavat yksilöllistä ja laadukasta palveluamme. Meillä on hyvin paljon pitkäaikaisia asiakaskumppanuuksia, mistä voi päätellä, että teemme asioita oikein. Kyllä yritykset vaihtavat herkästi kumppania, elleivät ole tyytyväisiä. Meillä sopimuskaudet asiakkaiden kanssa eivät yleensä jää yhteen, Turunen sanoo.

Ongelmat asiantuntijoiden hoidettavaksi

Officepro tarjoaa asiakkailleen tuntuvaa lisäarvoa omalla erikoisosaamisellaan. Tietotekniikka ja tulostaminen aiheuttavat yrityksissä ongelmia päivittäin. Kyse on siitä, kuinka tehokkaasti ja nopeasti ongelmat saadaan ratkaistua.

– Officepron päämiesten tuotteet ovat maailman kärkeä, palveluvalikoimamme on laaja, henkilöstömme ammattitaitoista ja helpdesk-tuki on hiottu sujuvaksi. Officepron kokonaisuus on huippulaadukas paketti kansainvälisestäkin vertailutuna, joten sikäli itäsuomalaisen yritysten ei kannata mennä merta edemmäs kalaan, Jari Turunen sanoo.

Officepro Finland Oy:ssä työskentelee eri alojen ammattilaisia yhteensä n. 40, joista myynnissä yli 20. Asiantuntijoita on toista kymmentä.

Officepron verkkosivut osoitteessa officepro.fi ovat juuri uudistuneet. Sivulla toimii myös verkkokauppa, jonka valikoimaan sisältyy tällä hetkellä n. 15 000 tuotetta.

– Asiakas voi esimerkiksi pyytää minulta, että ”laitatko siihen pikkutulostimeen värikasetin tulemaan”, ja minä tiedän jo tuon kuvauksen perusteella, millaisesta tulostinmallista on kysymys ja toimitan oikeanlaisen kasetin, Jokinen kuvailee.

Paikallista palvelua kivijalkamyymälässä

Kopioinnin, tulostamisen, skannaamisen ja asiakirjahallinnan alalla Officepro on perinteikäs edelläkävijä. Yhtiöllä on pitkä historia Xeroxin edustajana, mutta nykyisin tarjolla on kattava skaala muitakin laatumerkkejä.

Monipuolisen tuote- ja laitevalikoiman ohella Officeprolla on Kuopiossa Kinnarps-toimistokalusteiden edustus. Myymälässä on esillä laaja kattaus mallikalusteita.

– Tarjoamme myös laadukkaat liikelahjat ja mainostekstiilit asiakkaan haluamalla painatuksella. Vaatepainatuksiin meillä on ammattitaitoinen ja luotettava yhteistyökumppani, Merja Jokinen mainitsee.

– Saapuminen myymäläämme Tehdaskatu 37:ään on helppoa, tulipa sitten pohjoisesta tai etelästä. Moottoritien liittymä on 400 m päässä. Autolla pääsee oven eteen, ja ilmaista parkkitilaa löytyy riittävästi. Tarvittaessa voimme toimittaa tuotteet perille joko postitse tai Kuopion ruutukaava-alueella lähtien kautta.

Asiakkaalle vaivaton ratkaisu

– On yrityksiä, jotka tarjoavat pelkästään IT-palveluita tai ainoastaan kassajärjestelmiä tai vain tulostamisen ratkaisuja. Meiltä asiakas oikeasti saa kaiken toimistossa tarvitsemansa. Se on meidän valt-

tikorttimme, korostaa Merja Jokinen.

– Jos esimerkiksi aloittava yritys hankkii IT-palvelut, kassaratkaisut ja monitoimilaitteen eri toimittajilta, jokaiselta tulisi oma laskunsa, johon voi sisältyä lisäksi asennusmatkakulut kaikilta erikseen. Samalla ylläpito- ja helpdesk-palvelut olisivat eri paikoissa, mikä on arjen sujuvuuden kannalta hankalaa. Officepro tarjoaa kaiken tuon saman katon alta.

Värikaseteista kahviin

Moderni toimistotarvikkeiden valikoima sisältää kopiopapereiden, värikasettien, klemmareiden ja muiden ensiksi mieleen tulevien tarvikkeiden lisäksi myös mm. kahvittelutarpeita ja muita elintarvikkeita sekä taloustavaroita.

– Mitä ei löydy varastosta, se tilataan, jolloin toimitusaika on yleensä korkeintaan viikko. Meillä on lukuisia tavarantoimittajia, joilta voimme saada harvinaisakin tuotteita. Esimerkiksi äskettäin eräs asiakas ei meinannut todeksi uskoa, kun tilasimme hänelle hänen tarvitsemansa läppärin ranne-tuen, vain yhden kappaleen. Sitä hän oli muualta turhaan yrittänyt saada, Merja Jokinen kertoo.

Officepro vastaa myymistään tuotteista myös kaupan-teen jälkeen. Officeprolla on usean merkin valtuutettu takuuhoito.

– Meiltä tavoittaa aina aidon ihmisen hoitamaan asiaa, jos on kysyttävää tai rek-lamoitavaa.

Helpdesk ei jätä pulaan

Officepro on vahva IT-talo, jonka palveluihin kuuluvat tietotekniikkapalvelut ja

IT-ympäristöjen ylläpito PK-yrityksille. Laite- ja palvelutarjonnan täydentää helpdesk-tuki. Se voi ottaa etäyhteyden asiakkaan ympäristöön, jolloin ongelma voidaan selvittää ja ratkaista puhelun aikana.

Helpdeskissä työskentelee tiivis tiimi, joka oppii nopeasti tuntemaan uudetkin asiakkaat ja heidän laiteympäristönsä. Officepron ammattilaiset pystyvät ratkomaan ongelmia, joiden olemassaolosta asiakkaat eivät välttämättä edes ole olleet tietoisia.

Digitaalinen toimisto

Modernit tulostamisen, skannaamisen ja asiakirjahallinnan työnnkulut voivat sisältää monenlaisia mobiililaitte- ja sovellusyhdistelmiä, mutta Officepro pystyy toteuttamaan vaativiakin ratkaisuja. Toimiston monitoimilaitteesta tulee rajapinta, jossa paperidokumentit siirtyvät digitaaliseen maailmaan yhdellä napinpainalluksella.

Officepro tarjoaa myös digitoitopalvelua, jolla asiakasyritys tai muu toimija voi siirtää pape-



OFFICE PRO

Officepro Finland Oy
Tehdaskatu 37, Kuopio
Avoinna ma–pe klo 8–16

Vaihde 020 781 1510
Tarvikemyynti 020 781 1580
Helpdesk 020 741 0479

myynti@officepro.fi

officepro.fi



NORPPA-LAITURIT OY

Laitureiden, paljujen ja terassien huipputuotantaa palveluksessanne

Norppa-Laiturit Oy on perinteikäs, kotimainen laitureiden ja laituritarvikkeiden sekä vesirakentamisen ammattilainen. Vahvaa yritystoimintaa on takana jo kohta 25 vuoden ajalta; kohteita on kertynyt lukuisia ympäri Suomen, ja Norppa-Laiturit ovat tulleet monille tutuiksi juuri laadukkaina, räätälöitynä alan huipputuotteina. Nykyään mallisto koostuu laitureista terasseihin, portaisiin, paljuihin sekä muihin oheispalveluihin. Lisäksi yritys tekee kattavia katto- ja mökkiremontteja. Päätoimipaikka sijaitsee Kouvolassa.

- Olemme kiertäneet Suomen mökkirantoja jo kohta 25 vuotta ja tiedämme, millainen ratkaisu sopii olosuhteiden puolesta rantaasi. Mökkiranta on jokaisen kesämökin sydän. Siksi suunnittelemme tuotteita, joiden avulla ihmiset voivat nauttia kesän unohtumattomista hetkistä veden äärellä. Tuotteemme kestävät niin käyttöä kuin sään vaihteluita ja ovat näin ollen hyvin pitkäikäisiä, kertoo yrityksen toimitusjohtaja Seppo Pöntinen.

Rakentamista vuosikymmenien kokemuksella

Norppa-Laitureiden tarina alkoi vuonna 1997 yrittäjä ja ideanikkari Seppo Pöntisen omalta pihalta.

- Rakennustöistä oli pitkäaikaisista kokemusta ja välillä tein myös mökkitalokkari hommia. Timpuri naapurin kanssa tehdessä saunaremonttia, idea omasta liiketoiminnasta otti tuulta alleen. Halusin luoda räätälöityjä, laadukkaita ja täysin kotimaisia tuotteita, jotka nostavat mökin tai pihan viihtyisyyttä ja käyttöarvoa. Toiminnan kulmakivenä on myös aina ollut asiakaslähtöisyys:

”asiakas tietää itse mihin laituria käyttää, ja mikä miellyttää silmää. Me toteutamme juuri sen.”, korostaa Pöntinen.

Laitureita joka lähtöön

- Tuotevalikoimassamme on pylväslaitureita, ponttoonilaitureita sekä myös putkiponttoonilaitureita haastaviin kohteisiin. Esimerkiksi järvelle, matalaan tai



kohtuullisen matalaan rantaan, suosittelemme ilman muuta pylväslaituria. Se on aina tukeva ja turvallinen valinta kelistä riippumatta. Pylväslaitureita on meillä monen mallisia ja niitä saa täysin mukailtuna, jos asiakas haluaa siihen vaikka venepaikan, penkkiryhmän tai erillisen auringonottoaikan, jatkaa Pöntinen.

Meiltä myös upeat, räätälöidysti valmistetut paljut!

Norppa paljujen tuotannosta vastaava Tino Väkeväinen kertoo, että yrityksen räätälöidyille paljuille on markkinoilla kysyntää.

- Palju, hulju, kylpytynnyri tai puulämmitteinen ulkoallas - kutsutaan kylpytynnyriä millä nimellä tahansa, meiltä saa varmasti loppuun saakka mietityn vaihtoehdon, joka on suunniteltu ja viimeistelty pääpaikassa Kouvolassa ja varus-

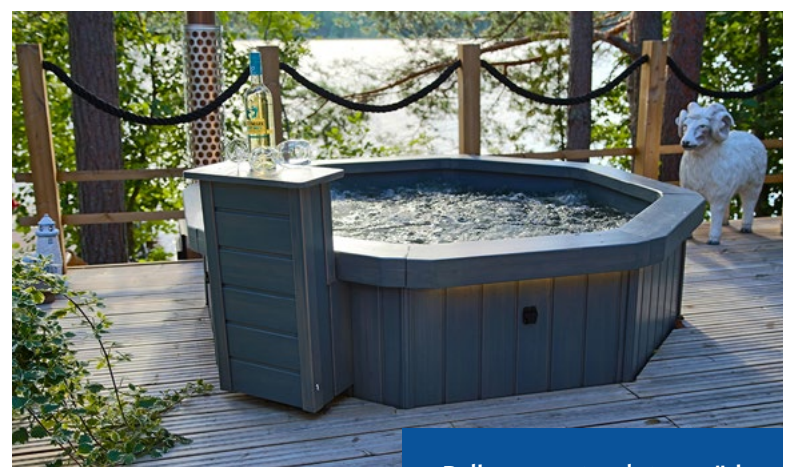
Norppa-laiturit soveltuvat rantaan kuin rantaan. Myös kustomoidut laiturit asiakkaan toiveiden mukaan sekä ylläpitopalvelut.

tettu 40 kw kamiinalla ja tyylikkäällä puupaneloinnilla. Meidän valikoimassamme on kaksi mallia: perus Norppa-palju, sekä lukus paljumme Porepalju. Molemissa malleissa voi tilausvaiheessa vaikuttaa altaan väriin, sekä ulko- vuorilaudoituksen sävyyn. Paljun sisällä on myös askelma, joka helpottaa ikäihmisten ja lasten paljun käyttöä. Lisäksi tarjoamme eristekansia lisävarusteena. Kaikki paljut toimitamme kylpyvalmiina, toteaa Väkeväinen.

Syksy hyvää aikaa suunnitella

Norppa-Laiturit Oy on vapaa-ajan asumisen mukavuuksi-

Rakennamme myös huviloiden ja talojen terassi-, porras- ja patiorakenteet ammattitaidolla.



Paljussa rentoudut ympäri vuoden. Väri vaihtoehtoja on lukuisia.

en erikoisosaa, joten yritys tietää mistä materiaaleista ja miten toteutus on tehokkain ja kestävin tehdä.

- Jos suunnittelet laiturin tai paljun hankintaa, syyskuu on hyvä aika reagoida. Suunnittelemme täydellisen laiturin juuri sinun rantaasi tai valitset sopivan Norppa-mallin juuri siinä koossa ja muodossa kuin haluat. Kannattaakin tilata maksuton katselmus omaan rantaan tai tontille.

Katselmuksessa on mahdollista keskustella asiantuntevien myyjiemme kanssa tarkemmin juuri teille parhaiten sopivista tuotteistamme ja palveluistamme, sanoo Pöntinen.



LAITURIT & PALJUT

www.norppa-laiturit.fi

Savonian hanke parantaa mikro- ja pienyritysten digitaalisia valmiuksia

Savonia-ammattikorkeakoulun Muokattu todellisuus myyntiprosessissa -hanke (MuoToMyy) parantaa mikro- ja pienyritysten digitaalisia valmiuksia koronan jälkeisessä tilanteessa. Muokattu todellisuus myyntiprosessissa on REACT-EU-rahoitteinen ESR-hanke, jonka rahoituksen myöntäjä on Etelä-Savon ELY-keskus. REACT-EU-rahoitus on osa EU:n elpymisvälinettä, jolla tuetaan koronapandemian aiheuttamien vahinkojen korjaamista.

– Hanke hyödyntää digitaalisuutta ja virtuaalisuutta markkinoinnin tukena. Perinteisten webbisivujen rinnalle tuomme kolmiulotteisuutta ja virtuaalimaailmaa. Tavoitteena on, että hankkeessa mukana olevien yritysten tuotesitelyt ja tuotteet erottuisivat positiivisella tavalla muiden yritysten vastaavista, kuvailee projektipäällikkö Kari Kuuspallo.

– Hankkeen kautta pienyrittäjä saa näkemystä ja kokemusta uusista myyntiä ja markkinointia tukevista menetelmistä.

Mukaan mahtuu

Aikaisemmin, 2019–2021, Savonia-AMK toteutti Puu paremmaksi -hankkeen (EAKR), jolla edistettiin digitaalisia ja virtuaalisia menetelmiä paikallisten yritysten viennin tueksi erityisesti Kiinaan. Puu paremmaksi -hankkeen kohderyhmää olivat puurakentamisen ja puutuoteteollisuuden yritykset, mutta MuoToMyy-hankkeen kohderyhmää ovat alasta riippumatta kaikki pien- ja mikroyritykset.

– Tällä hetkellä aiesopimuksen

hankkeen kanssa on tehnyt 10 yritystä ja lisää mahtuu. Mitään aikarajaa hankkeeseen osallistumiselle ei ole, vaan voimme hankkeen edetessä auttaa uusia yrityksiä siitä mukaa, kun olemme saaneet aiempien yritysten sisältöjä eteenpäin. Hankkeen toiminta-aika on 1.5.2021–31.8.2023, Kari Kuuspallo kertoo.

– Yhteistyö yritysten kanssa muodostaa joustavan jatkumon. Katsomme jokaisen yrityksen kanssa heidän tavoitteensa ja viemme ne maaliin saakka. Ensimmäinen askel on kartoittaa ne tarpeet, joita yrityksellä on digitaalisessa markkinoinnissa ja joissa hanke voi olla avuksi.

Testaamista yritysten hyväksi

MuoToMyy-hankkeessa syntyy aitoihin käyttötarkoituksiin sovellettuja demototeutuksia, jotka antavat mikro- ja pienyrityksille osaamista ja pohjaa liiketoiminnan luomiseen digitaalisuuden keinoin.

Hanke alkoi toukokuussa, joten kovin pitkällä ei vielä yritysten projekteissa olla, mutta alku näyttää lupaavalta. Savonia-AMK:n muotoilun lehtori Heikki Nevalainen kertoo, että esimerkiksi eräälle yritykselle hanke on skannannut kappaleita 3D-tiedostoiksi tuotekehitystä silmällä pitäen.

– 3D-tiedostojen geometriatiedon perusteella tuotteita ja valmistusta voidaan kehittää paremmiksi. Testaam-



MuoToMyy -hankkeen tiimistä asiantuntija/muotoilija (tuotekehitys, sisustusarkkitehtuuri) Heikki Nevalainen, projektipäällikkö Kari Kuuspallo ja asiantuntija/muotoilija (virtuaaliset työkalut) Emmi Paananen. Heidän lisäksi tiimiin kuuluu asiakkuuksista vastaava Mauno Multamäki.

me yritykselle, onko kustannustehokkaampaa valmistaa tuotteita suoraan 3D-tulostuksella vai tulostaa muotti, jolla tuotteita valmistetaan muilla menetelmillä. Samalla selvitämme monistettavuuteen tarvittavaa aikaa tuotantoversion valmistamista varten.

– Eräälle toiselle yritykselle olemme tehneet kolmiulotteista tilasuunnittelua. Rakentamisen alalle hanke voi kehittää tietomalleja rakenne- ja arkkitehtisuunnittelun pohjaksi.

– Jos kehittämiskohteeksi nousee nettisivut, voimme hyödyntää virtuaalitodellisuutta esimerkik-

si esittämällä asioita kolmiulotteisena. Yleensähan tuotteita esitellään netissä still-kuvilla tai videoilla, mutta virtuaalista tuotetta voidaan selaimessa pyörittää hiirellä ja tarkastella eri näkökulmista. Jos yrityksellä on lisäksi tuotekehitystarpeita, niin siinä alkaa jo olla kompakti paketti, jota voimme yrityksen kanssa lähteä työstämään. Toteutustapaan ja virtuaalisuuden määrään vaikuttaa tietenkin myös yrityksen kohderyhmä, Heikki Nevalainen kuvailee.

– Puu paremmaksi -hankkeessa loimme virtuaalisia tiloja, joihin voitiin siirtää henkilöitä esittelemään virtuaalisia tuotteita. Vastaavanlaisia digitaalisia toteutuksia voimme tehdä tässäkin hankkeessa. Voimme esimerkiksi kuvata ympäristöjä ja sijoittaa digitaaliseen ympäristöön vaikkapa uuden rakennuksen, Kari Kuuspallo kertoo.

Hankkeen asiakkaana oleva startup-yrittäjä arvostaa kehittämisresurssia

Opilion Oy:lle hanke on jalostanut innovaatioita tuotekehitystyöhön. Opilion valmistaa muunneltavia, ekologisia designhuonekaluja,

joiden materiaali on koivu. Toimitusjohtaja, yrittäjä Niilo Kalsi pitää MuoToMyy-hanketta erittäin hyödyllisenä.

– Opilion on nuori startup, jonka omat voimavarat ovat vielä kovin vähäiset. Hankkeesta saamme joukkovoimaa tuotekehitykseen ja samalla näkyvyyttä. Hankkeiden tarjoamia mahdollisuuksia kannattaa aina hyödyntää.

Kari Kuuspalon mukaan MuoToMyy-hankkeen ajatuksena on selvittää yrityksille niiden puolesta markkinoilla olevia ratkaisuja.

– Tällöin yritysten ei itse tarvitse kokeilla ohjelmistoja tai muita kalliita välineitä. Mikro- ja pienyrityksissä ei useimmiten ole resursseja tällaiseen työhön. Hankkeen kautta yritys voi saada tietoa kiinnostavista vaihtoehdoista ja niiden sopivuudesta omaan markkinointiin.

Hankkeen käytettävissä on laajalti osaamista

Kari Kuuspallo muistuttaa, että hankkeen yksi tärkeä tehtävä on myös verkostoja luominen.

– Aiemmissa hankkeissa olemme perehtyneet kattavasti tämän alueen 3D-, AR- ja VR-palvelujen tarjoajiin. Pystymme ohjaamaan MuoToMyy-hankkeessa mukana olevia yrityksiä suoraan osaavien ammattilaisten puolelle.

Heikki Nevalainen mainitsee, että Savonia-AMK:n eri alojen tietotaito on MuoToMyy-hankkeen käytettävissä.

– Korona-aikana meidän täytyi etsiä alustoja, joilla ryhmätyön tekeminen onnistuu yhdessä virtuaalisesti. Meillä hyväksi havaittua ratkaisua tarjosimme myös eräälle hankkeeseen osallistuvalla yritykselle, jolle siitä olikin suurta hyötyä.

– Yritysten luvalla voimme jalkauttaa projekteja myös opetuksen puolelle. Muotoilun lehtorina opetan mm. tuotekehitystä, 3D-mallintamista ja -tulostamista. Opiskelijoilta saamme tarvittaessa parikymmentä näkemystä valitusta aiheesta, Nevalainen lisää.

Koulutuspäiviä luvassa

Hanke aikoo järjestää koulutuspäiviä, joihin pyritään valitsemaan yrityskenttää kiinnostavia teemoja ja puhujia. Kari Kuuspalon mukaan koulutuspäivien ohjelmat ja ajankohdat tarkentuvat myöhemmin, mutta alustavasti hankkeessa on mietitty esim. videobloggaajien puheenvuoroja.

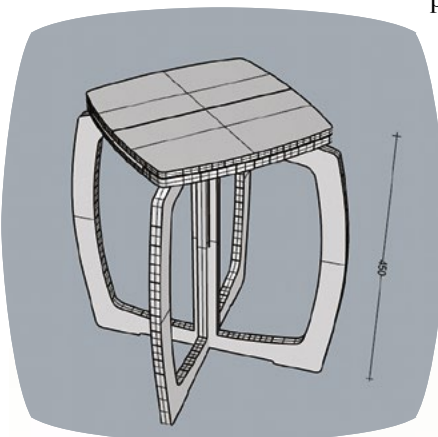
– He voisivat kertoa, mitä videomuotoinen viestintä yritykseltä vaatisi ja mitä se antaisi. Otamme mielellämme yrityksiltä vastaan ehdotuksia koulutusten aiheiksi.

Muokattu todellisuus myyntiprosessissa -hanke

www.muotomyy.fi

Projektipäällikkö Kari Kuuspallo

etunimi.sukunimi@savonia.fi | +358 44 7855513



Kilpailukieltosopimuksia koskeva lainsäädäntö muuttuu – yrityksille voi tulla yllättäviä kustannuksia

Työsopimuslakiin on vireillä muutos, jonka mukaan työsuhteen jälkeiseen aikaan ulottuviin kilpailukieltosopimuksiin liittyy jatkossa työnantajalle aina maksuvelvollisuus. Keskuskauppakamarin lakimies Minna Aalto-Setälä muistuttaa yrityksiä varautumaan muutokseen, tai edessä voi olla yllättäviä kustannuksia.

Kilpailukieltosopimuksia koskevaan lainsäädäntöön on vireillä muutoksia, jotka tulisivat voimaan vuoden 2022 alusta alkaen. Muutokset ovat parhaillaan eduskunnan valiokuntakäsittelyssä. Kilpailukieltosopimuksilla tarkoitetaan työsuhteen ehtoja tai erillisiä sopimuksia, joilla rajoitetaan työntekijän oikeutta siirtyä toihin kilpailevalle työnantajalle.

Lakimuutoksen mukaan työnantajan on maksettava työntekijälle kilpailukieltosopimuksesta korvaus, joka vastaa 40 prosenttia työntekijän palkasta, jos kilpailukieltosopimusta on korkeintaan kuusi kuukautta. Jos taas ajaksi on sovittu yli kuusi kuukautta, on työntekijälle maksettavan korvauksen vastattava 60 prosenttia työntekijän palkasta. Kuten aikaisem-

minkin, kilpailukiellolle on aina oltava erityisen painava syy.

–Lakimuutoksen tarkoituksena on muun muassa karsia muista kuin erityisen painavista syistä tehtyjä kilpailukieltosopimuksia. Erittäin painavaa syytä arvioitaessa huomiota kiinnitetään työnantajan toiminnan laatuun ja suojan tarpeeseen, joka voi johtua liikesalaisuudesta, työnantajan työntekijälle järjestämästä erityiskoulutuksesta tai työntekijän asemasta ja tehtävistä, sanoo Keskuskauppakamarin lakimies Minna Aalto-Setälä.

Työnantajalla olisi lakimuutoksen mukaan oikeus irtisanoa kilpailukieltosopimus. Irtisanomisaika olisi minimissään kolmasosa kilpailukieltosopimuksen pituudesta, kuitenkin vähintään kaksi kuukautta. Jos työntekijä on



Keskuskauppakamarin lakimies Minna Aalto-Setälä.

Kuva: Kimmo Penttinen.

päättänyt työsuhteen, irtisanomisoikeutta ei enää ole. Kilpailukieltosopimus ei sitoo työntekijää, jos työsuhte on päättynyt työnantajasta johtuvasta syystä.

Kilpailukieltosopimuksilla yhä paikkansa

Keskuskauppakamarin Aalto-Setälä katsoo, että kilpailukieltosopimuksilla on yhä paikkansa suomalais-

essa työelämässä.

–Esimerkiksi tutkimuksen ja tuotekehityksen parissa työskentelevillä sekä työnantajan tarjoamaa erityiskoulutusta saaneilla työntekijöillä suoraan kilpailuun yritykseen siirtymistä voi olla aiheellista rajoittaa. Jokaisen työsuhteen vakioehto kilpailukiellon ei tulisi kuitenkaan olla, vaan jokainen tapaus kannattaa harkita erikseen, Aalto-Se-

tälä sanoo.

Kilpailukieltosopimuksen lisäksi yrityssalaisuuksia, kuten esimerkiksi asiakastietoja tai suojattavissa olevia keksintöjä, voidaan suojella myös salassapitosopimuksella tai työsuhteen salassapitoehdolla. Yrityssalaisuuden rikkominen ja väärinkäyttö ovat myös rikoslaisissa kriminalisoituja.

Yritysten kannattaa olla hereillä tai edestä voi löy-

tää yllättäviä kustannuksia.

Uuden säännöksen on tarkoitus tulla voimaan 1.1.2022. Siirtymäaika on yksi vuosi, jolloin ennen lain voimaantuloa sovitun kilpailukieltosopimukseen sovelletaan tällä hetkellä voimassa olevia säännöksiä.

Aalto-Setälä suosittelee vahvasti, että yritykset kävisivät nyt olemassa olevat kilpailukieltosopimukset läpi. Liiketoiminnan kannalta muut kuin tarpeelliset kilpailukieltosopimukset kannattaa irtisanoa lain siirtymäaikana, jonka aikana irtisanomisaikaa ei ole. Mahdollisesti vakioehtona käytössä olevista kilpailukielloista kannattaa luopua.

–Jos nyt ei ole hereillä ja tee tarvittavia korjauksia sopimuksiin, tarpeettomista kilpailukieltosopimuksista voi tulevaisuudessa aiheutua yllättäviä kustannuksia yrityksille, sanoo Aalto-Setälä.

**Niemen® uusi normaali:
se vanha tuttu vanha normaali.
KAIKKI PALVELUMME
pyörivät täysillä.**

Kotimuutot, yritysmuutot,
palvelut omatoimimuuttajille,
paketointi- ja suojauspalvelut,
lyhyt- ja pitkäaikaisvarastoinnit,
vanhojen asiakirjojen ja muiden
tietoaineistojen turvahuomiot,
kaikki tämä tietysti aivan normaalisti:
kerkeästi ja valppaasti.

Pyydä edustajamme ilmaiselle arviokäynnille:
puh. 020 554 5680 | myyntikuopio@niemi.fi



*Tee nyt se mikä jäi
kevällä tekemättä!*



Niemi Kuopio
Kartanonkatu 4
70700 Kuopio



Kuopion Vuokrakonsultti
palvelee yli 20 vuoden kokemuksella niin
asunnon omistajaa kuin vuokraajaakin

KUOPION VUOKRAKONSULTTI on kuopiolainen aluehallintoviraston (AVI) rekisterissä oleva asuntojen vuokrausalan yritys, joka on keskittynyt ainoastaan asuntojen vuokraukseen. Näin toimissamme asunnon omistaja ei jää eriarvoiseen asemaan.

Oheisin kilpailukykyisin hinnoin	
YKSIÖ	390 €
KAKSIÖ	410 €
KOLMIO	420 €

**OTA
ROHKEASTI
YHTEYTTÄ!**
Neuvotellaan juuri
sinulle sopiva ratkaisu
asunnon vuokraamiseen
liittyvissä asioissa.

**Kuopion
Vuokrakonsultti**

Savonkatu 25, 70100 Kuopio

• Avoinna ma-to 9-16.30, pe 9-14 Puh. 040 700 9865

• vkinfo@vuokrakonsultti.com • www.vuokrakonsultti.com



SPR ensiapukoulutukset osana yrityksen työturvallisuutta

Punainen Risti Ensivun koulutusyksy käynnistyy vilkkaana päivitettyjen SPR ensiapukoulutusten myötä. Koko lähi- ja webinaarikoulutustarjontamme on laajentunut uusilla koulutussisällöillä ja toteutustavoilla. Ensiapukoulutus on tärkeä osa yrityksen työturvallisuutta, ja se toimii lisäksi tapaturmia ennaltaehkäisevänä herättäjänä, kun kurssilla käydään läpi eri tilanteita. Punainen Risti Ensipu järjestää avoimien yleisökurssien lisäksi tilauskursseja yrityksille ja organisaatioille eri puolella Suomea. Kaikkien koulutustemme yhteisenä tavoitteena on vahvistaa työpaikkojen ensiapuvalmiutta.

Ensiapukurssit lähikoulutuksena

Lähikoulutuksessa osallistujat pääsevät kehittämään ensiaputaitojaan teorian ja käytännön harjoitteiden avulla. Lähikoulutukset voidaan toteuttaa joko työpaikan tarjoamissa tiloissa tai Punainen Risti Ensivun omissa koulutus-tiloissa. Koulutuksissa on huomioitu alueelliset terveysturvallisuussuositukset, jotta koulutukseen osallistuminen on turvallista kaikille osanottajille.

Webinaari- ja verkkokoulutukset

Perinteisen lähikoulutuksen lisäksi ensiapukoulutuksen voi suorittaa myös webinaari-, verkko- tai yhdistelmäkoulutuksena. Nämä uudet suoritusmuodot tarjoavat joustavan ja kustannustehokkaan vaihtoehdon ensiaputaitojen harjoitteluun työn ohella. Verkossa suoritettavat ensiapukoulutukset mahdollistavat koulutuksen suorittamisen mistä tahansa, missä on toimiva verkkoyhteys. Verk-



kokoulutuksissa hyödynnetään monipuolisesti erilaisia digitaalisia opetusmenetelmiä, kuten videoita, animaatioita ja pohdintatehtäviä.

SPR ensivun koulutusohjelmat

Punaisen Ristin ensivun koulutusohjelmiin kuuluvat SPR Hä-

täensiapukurssi 4 t[®], SPR Hätäensiapukurssi 8 t[®], SPR Ensipukurssi EA 1[®] (16 t) ja SPR Ensipukurssi EA 2[®] (8 t). Kaikki kurssit ovat räätälöityjä yritysten omien tarpeiden mukaan, ja näin ollen koulutusten suunnittelussa voidaan huomioida työpaikan mahdolliset erityistarpeet parhaan hyödyn saavuttamiseksi.

Ensiapukoulutusten lisäksi palvelutarjontamme kuuluu SPR Turvapassi[®] -koulutus, joka on työpaikoille suunnattu turvallisuuskoulutus. Koulutus sisältää hätäensivun perusteet, sekä työ- ja paloturvallisuusosaamisen vahvistamisen. Koulutuksessa käydään läpi työpaikan riskitilanteita ja niihin varautumista, toimintaa

Tutustu lisää

Tutustu SPR ensiapukoulutusten eri suoritusvaihtoehtoihin osoitteessa www.ensiapukoulutus.fi ja pyydä tarjous ensiapukoulutuksesta omalle työpaicallesi.

erilaisissa uhkatilanteissa, sekä alkusammutustoimia. Turvapassin tarkoituksena on edistää niin yrityksen tai toimipisteen henkilöstön, kuin asiakkaiden turvallisuutta.

Sertifioidut koulutukset laadun varmistajana

Punaisen Ristin ensiapukurssit ovat henkilösertifioituja koulutuksia, joka tarkoittaa sitä, että koulutusten laadun arvioinnista vastaa kolmas osapuoli. Sertifiointin avulla varmistetaan laadukkaat ja tasalaatuiset koulutukset ympäri Suomen. Koulutuksista myönnettävät pätevyystodistukset ovat voimassa kolme vuotta kerrallaan. Ensiaputaitoja on hyvä kerrata säännöllisesti, jotta tiedot ja taidot pysyvät ajantasalla.



Punainen Risti
Ensiapu

Punainen Risti Ensipu,
koulutuspalvelut
Ensiapukoulutus.fi



TARPAL-SYSTEEMA pitää yrityksesi arjen pyörimässä



Joulukuussa 2020 joensuulainen yritystarvikeyhtiö Systeema Oy osti kuopiolaisen puhtausalan ekspertin Tarpal Oy:n. Yhdistyneinä ne ovat vuoden 2021 alusta lähtien palvelleet savolaisia yrityksiä nimellä Tarpal-Systeema Oy.

Yhdistymisen myötä asiakkaille on tarjolla monipuoliset tarvikkeet ja palvelut päivittäiseen työhön ja taukohetkiin: siivous- ja puhtaus-tuotteet, toimistotarvikkeet, kalusteet ja niiden asennuspalvelut, kahviolaitteet ja -tuotteet huolto- ja ylläpitopalveluineen, työhyvinvoinnin tuotteet sekä hoito- ja hoivatuotteet. Palveluita ovat lisäksi jakelu yritysasiakkaille sekä toimistotarvikkeiden hyllytyspalvelu, jota varsinkin suuremmat asiakasyritykset kovasti arvostavat.

Hankinnan helppoutta

Toimitusjohtaja Matti Turunen kertoo, että Systeema Oy on 40-vuotias perheyriyys, joka viimeisimmät 6–7 vuotta on kehittänyt voimakkaasti tuotekategorioiden – teemojen – tarjontaan.

– Olemme huomanneet, että yrityksistä löytyy varsin paljon yhteisiä nimittäjiä, eli tuotteita, joita tarvitaan lähes jokaisessa yrityksessä. Niiden hankinta kylläkin voi olla yrityksissä mutkikasta: ehkä maanantaina joku käy ostamassa kahvia, keskiviikkona tarvitaan A4-arkkeja, perjantaina käsipyyhkeitä ja niin edelleen, kaikki vielä eri kaupoista.

– Tällainen hankinta vie aikaa ja on pois keskittymisestä omaan ydintyöhön. Kaupan päälle tulee lukuisia kuitteja, jotka täytyy kirjanpidoitella käsitellä. Ostosreissuista koituukin näin ylimääräisiä kustannuksia, Matti Turunen kuvailee.

– Tarpal-Systeemasta kaiken saa saman katon alta myymälästä tai verkkokaupasta osoitteesta systeema.fi, yhdellä laskulla oman

tilin kautta.

Kuopion myymälä nyt Linjuriissa

Tarpal-Systeema on toiminut Linjuriissa eli Kuopion entisessä linja-autoasemarakennuksessa (Puijonkatu 45) elokuun loppupuolelta lähtien.

– Liiketila on ehostettu näyttävän näköiseksi, enää puuttuvat vain valomainokset ulkoa. Myymälämme on käymisen arvoinen paikka. Asiakas näkee yhdellä silmäyksellä valoisat tilat ja laajan valikoiman. Linjuriin tiloissa meillä on myös iso varasto. Tarpal-Systeemalle on kunnia-asia pystyä tarjoamaan tuote asiakkaalle heti hyllystä, Turunen mainitsee.

Verkkokaupan sujuvuuteen on panostettu

Kivijalkamyymälän ohella asiakkaita palvelee täyden valikoiman helppokäyttöinen verkkokauppa, johon asiakas voi luoda itselleen omia ostoskori, esimerkiksi viikko-ostoskoriin ja kuukausi-ostoskoriin.

– Räätelöityihin ostoskoreihin voi tallentaa valmiiksi sellaiset tuotteet, joita aina määrääjain tarvitsee hankkia. Asiakkaan tarvitsee ainoastaan vaikkapa perjantaina työpäivän päätteeksi painaa Lähetä-painiketta, ja ostoskorin sisältö lähtee meiltä jakeluun heti seuraavan viikon alussa. Niin, ja Kuopion kaupunkialueelle ilman erillistä jakeluvetoa.

Matti Turunen mukaan verkkokaupan valikoimassa on tällä hetkellä noin 10 000 tuotetta. Ajankoh-

taisenä teemana Turunen mainitsee ergonomiatuotteet.

– Koronan vuoksi kotona tehtävä etätyö on huomasti yleistynyt. Valikoimassamme on esimerkiksi järkevän hintaisia pieniä sähköpöytiä ja muita ergonomisesti oikeanlaisia pöytiä kotitoimistoihin.

– Kompressiotuotteiden meneki on kovassa nousussa. Niillä voidaan edistää raajojen verenkiertoa ja aineenvaihduntaa ja siten saada parempaa jaksamista ja työhyvinvointia. Työperäisten rasitusvammojen ennaltaehkäisy on keskeinen etu niin työntekijälle kuin työnantajalle. Kompressiotuotteet sopivat kaikille toimialoille tehdastyöntekijästä rekkakuskiin ja sairaanhoitajasta toimistotyöntekijään. Istumatyöläistä auttavat myös erilaiset tasapaino- ja aktiivointituotteet.

Tarpal-Systeeman verkkokauppa ja myymälä tukevat toisiaan. Esimerkiksi ergonomia-asioissa asiakas voi perehtyä tarjontaan verkkokaupassa ja sitten käydä myymälässä kokeilemassa ja vertailemassa vaihtoehtoja.

– Tuotteita voi saada myös koe-käyttöön, Matti Turunen huomauttaa.

– Myös yksityisasiakkaat ovat tervetulleita ostoksille. Emme ole perinteinen tukku, vaan kaikille avoin monitavaraliike.

Laatutuotteita asiantuntevalla palvelulla

Nopean ja luotettavan toimituksen lisäksi Tarpal-Systeema tunnetaan tuotteiden korkeasta laadusta.

– Meillä on vakiintuneita toimittajia 40 vuoden takaa. Ostotiimim-

me seuraa markkinoita jatkuvasti. Otamme valikoimiimme järkevän hintaisia ammattilaisuutuuksia, emme reklamaatioaltista halpatuotantoa. Tiedustelemme asiakkailtamme aktiivisesti, mitä uusia tuotteita he tarvitsisivat. Ketteränä perheyriyksenä pystymme reagoimaan tarvittaessa nopeastikin, kertoo Turunen.

– Haluamme profiloitua ammattitaitoisina asiakaspalvelijoina. Tarpal-Systeeman riveissä työskentelee huippuosaajia. Esimerkiksi siivous- ja puhtausammattilaisemme löytävät asiakkaalle juuri oikeat ratkaisut. Asiakkaan ei tarvitse muistaa tuotemerkkejä, hänen tarvitsee vain kuvailla ongelma Tarpal-Systeeman ammattilaiselle, joka osaa kertoa millä välineellä, menetelmällä ja aineella puhdistus kannattaa tehdä.

Paikallisten yritysten ja ihmisten asialla

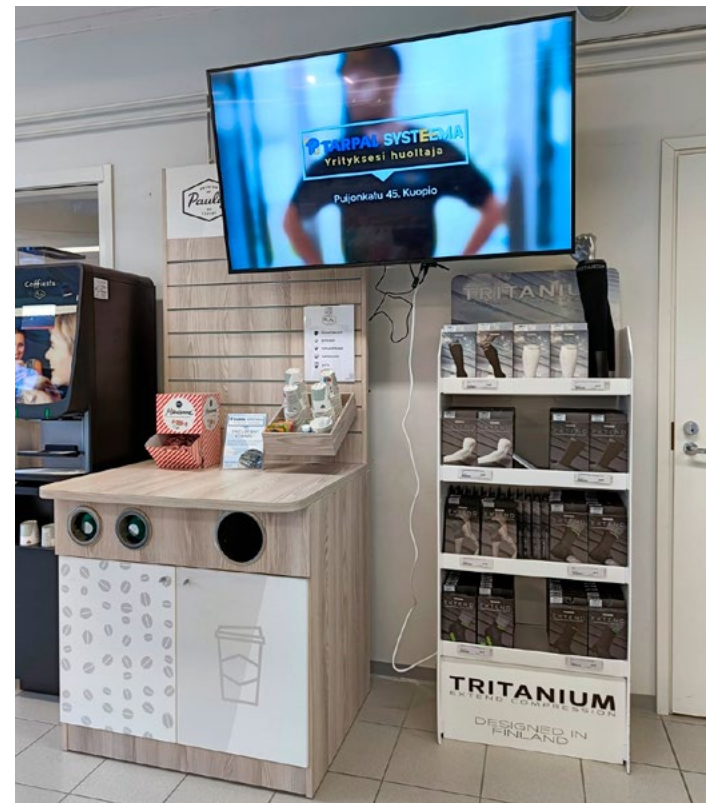
Tarpal-Systeema tarjoaa väli-

töntä palvelua oman seudun osajien voimin. Henkilöstö on hyvin tavoitettavissa, esimerkiksi siivousteknikoille on omat puhelinnumerot.

– Uudetkin asiakkaat tulevat ennen pitkää tutuiksi, ja tutun ihmisen kanssa on mukava asioida. Kannattaa muuten käydä vilkaisemassa Facebook-sivuiltamme lyhyt video, joka kertoo hauskaasti ja osuvasti meidän tavastamme toimia, Matti Turunen vinkkaa.

– Paikallisuus on Tarpal-Systeemalle tärkeä arvo. Olemme ylpeitä voidessamme työllistää itäsuomalaisia ammattilaisia, siten kannamme omalta osaltamme yhteiskuntavastuuta. Tavoittelemme harkittua, vakaata kasvua. Savon alueella tarkoituksemme on rekrytoida vuoden loppuun mennessä uusia työntekijöitä.

www.systeema.fi
Linjuri, Puijonkatu 45
Avoinna ma-pe klo 8–16



TARPAL SYSTEEMA
Yrityksesi huoltaja

Valikoimistamme monipuolisesti tuotteet yrityksesi ja kotisi toimistotarvikkeista toimistokalusteisiin ja puhtauspuolelle.

TOIMISTO

SIIVOUS

KALUSTEET

KAHVIO

PALVELUT

HOITO- JA HOIVATUOTTEET

TYÖHYVINVOINTI

www.systeema.fi

tilaukset@systeema.fi

Aspitie 2, 80100 Joensuu
p. 013 248 9007

Puijonkatu 45, 70100 Kuopio
p. 017 264 2900

ETLA: kilpailu kannustaa yrityksiä investoimaan tutkimukseen ja kehitykseen

Nokian romahduksen aiheuttama pudotus elektroniikkateollisuuden t&k-panostuksissa on ollut merkittävä, tutkimus ja kehitysmenojen yleistä laskua selittävä tekijä Suomessa. Yrityssektorin t&k-intensiteetti laski 2010-luvulla vajaasta kolmesta prosentista 2,1 prosenttiin. Huomionarvoista on, että Nokian lisäksi useiden muidenkin toimialojen, kuten lääkeaineiden ja lääkkeiden valmistuksen, t&k-intensiteetissä tapahtui 2010-luvulla huomattavaa laskua.



Heli Koski

Kilpailupolitiikalla merkittävä rooli

Tutkimus korostaa, että markkinoiden kilpailuolosuhteisiin vaikuttavalla sääntelyllä ja kilpailupolitiikalla voidaan vaikuttaa Suomen yrityssektorin innovaatiotoimintaan ja laajemmin teknologiamurrosten etenemisvauhtiin. Kilpailu pakottaa yritykset uusiutumaan ja investoimaan tutkimukseen ja kehitykseen.

– Markkinoilla, joilla kilpailu on vähäistä, ei ole riittäviä kannustimia tutkimus- ja kehitysinvestointeihin. Kilpailupolitiikka kuitenkin nivoutuu innovaatiopolitiikkaan, ja siksi on syytä olla erityisen tarkkana markkinoiden keskittymistä lisäävien yrityskauppojen sekä suurimpien yritysten valvonnan osalta. Määräävän markkina-aseman väärinkäytöt on pyrittävä estämään, huomauttaa Etlan Heli Koski.

Pyrittäessä kohti hallituksen tavoittelemaa 4 prosentin t&k-intensiteettiä on Kosken mukaan olennaisen tärkeää huolehtia markkinoiden toimivuudesta. Lisäksi myös kilpailullisilla markkinoilla voidaan tarvita lisäkannustimia t&k-investoinneille. Verrattain tehokkaiksi arvioituja keinoja ovat muun muassa suorat t&k-tuet, t&k-verotuet sekä osaavien työntekijöiden maahanmuuton edistäminen.

Suorien t&k-tukien kohdentamisessa ja t&k-verohuojennusjärjestelmän suunnittelussa on tärkeää arvioida myös toimenpiteiden kilpailullisia vaikutuksia. Rakennemuutosta vahvistavilla, markkinoille tulon esteitä purkavilla ja tehottomien yritysten markkinoilta poistumista edistävillä toimilla (esim. uusille, innovatiivisille yrityksille suunnatut tuet tai verohuojennukset) voidaan luoda suotuisa t&k-investointeihin kannustava toimintaympäristö yrityksille.

Kilpailullisessa ympäristössä t&k-investoinnit ovat yrityksille keino välttää tulevaa tuotemarkkinakilpailua ja laskevia tuottoja, eli kilpailu itsessään toimii investointikannustimena, toteaa Etlan tutkimusjohtaja Heli Koski julkaisussa tutkimuksessa.

Etlan tutkimusjohtaja Heli Kosken juuri julkaistu tutkimus ”Kilpailun rooli Suomen t&k-panostusten heikossa kehityksessä 2010-luvulla” (Etlan Raportti 117) osoittaa, että kilpailu on yksi t&k-panostusten kehityksen toimialoitaisista eroja selittävä tekijä. Monilla jo ennestään kilpailullisilla toimialoilla kilpailun kiristyminen 2010-luvulla lisäsi yritysten t&k-investointeja.

– Terveen kilpailun markkinoilla tehokkaimmat yritykset lisäävät osuuksiaan ja tehottomat poistuvat. Lisäksi uudet yritykset pääsevät helposti mukaan kilpailuun

eli markkinoille tuleminen esteet pysyvät riittävän alhaisina. Kilpailullisessa ympäristössä t&k-investoinnit ovatkin yrityksille keino välttää tulevaa tuotemarkkinakilpailua ja laskevia tuottoja, eli kilpailu itsessään toimii investointikannustimena, toteaa Heli Koski.

Tutkimuksen aineistoanalyysi osoittaa, että monilla markkinoilla kilpailun kiristyminen 2010-luvulla lisäsi yritysten t&k-investointeja tai vähintäänkin esti niiden supistumista suhteessa tuotettuun arvonlisään. Sen sijaan joillakin heikosti kilpailluilla toimialoilla – ja kilpailun edelleen vähentyessä – t&k-intensiteetti laski.

RAKENNA ILMAN HOME- JA KOSTEUS- ONGELMIA.

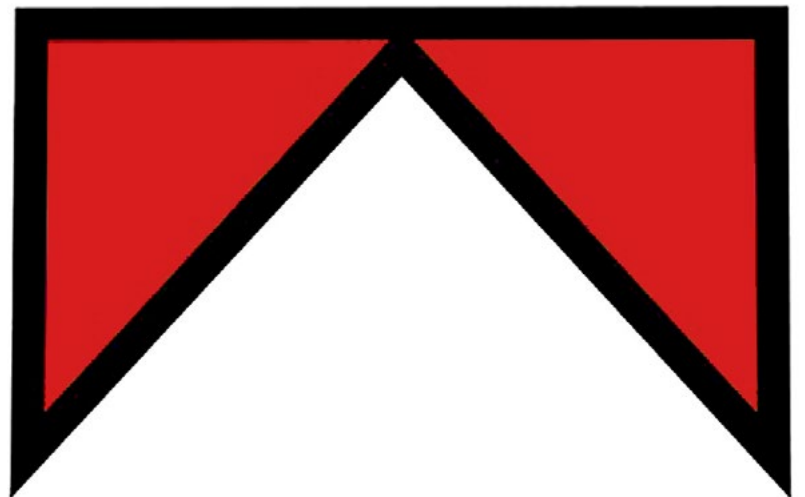
www.elementit.fi

Elemento Oy | Kirjekuorentie 1, 73600 Kaavi

antero.vartiainen@elemento.fi

p. 0400 720 279

ELEMENTO



Elementit-E oy

Hybridirakentamisella on kasvava tulevaisuus

Kesäkuun alusta elokuulle siirtynyt Talonrakennusteollisuus Itä-Suomen piirin perinteinen Rakentajaseminaari selvitteli Kuopion Tahkolla hybridirakentamisen tulevaisuutta tiukentuvien ympäristönormien ja hiilijalanjäljen pienentämisen näkymissä.

Talonrakennusteollisuus Itä-Suomen aluepäällikkö Kimmo Anttonen toivoi talonrakentamisen olevan jatkossa enemmän eri rakennusmateriaalien järkevää yhteensovittamista ja yhteistyötä sekä toisaalta tervettä kilpailua mutta ei vastakkainasettelua. Hänen mukaansa betonilla, puulla ja teräksellä on omat vahvuutensa riippuen rakennuksen käyttötarkoituksesta.

– Runko- ja pintarakenteissa ei tarvitse jäädä joko-tai -asetelmiin esimerkiksi betonin ja puun kesken. Asiaa on hyvä ajatella sekä että -näkökulmasta. Niin uskon jatkossa entistä useammin tapahtuvankin kaikenkokoisissa rakennushankkeissa, totesi Anttonen.

Rakentajaseminaarissa esitelivät Hybridirakentamisen tulevaisuus -teemalla Betoniteollisuus ry:n toimitusjohtaja Jussi Mattila, puurakentamiseen keskittynyt rakennuskonsultti Toni Kekki sekä rakennuspeltiteollisuuden maan eturiviin kuuluvan PetterSteelin toimitusjohtaja Petteri Heimonen. Lisäksi Talonrakennusteollisuus ry:n asiamies Jani Kemppainen kertoi kaavoitus- ja rakentamislainsäädännön sekä niihin liittyvän ympä-



ristöasetuksen valmistelutilanteesta ja rakennusalan kiristyvistä ympäristöhaasteista.

Betoniteollisuus lähti päästövähennystalkoisiin

Jussi Mattilan mielestä betoni on muuntumassa ilmastopäästöjen syyllisestä positiivisen muutoksen mahdollistajaksi hyvässä vauhdissa olevalla tuotekehityksellä. Hän muistutti, ettei betonia voida korvata useinkaan muulla rakennusmateriaalilla. Se on edelleen 95-prosenttisesti, pääsääntöisesti elementtimuodossa kerrostalojen perusrunkomateriaali. Kaikesta Suomen talonrakentamisesta noin puolet tapahtuu betonirungolla, vajaa kolmannes puulla ja loput teräksellä.

Jussi Mattila huomautti, että betonin suurin ympäristökuormittaja on sideaineena käytettävä sementti. Sen valmistus aiheuttaa muun muassa suuria hiilidioksidipäästöjä, joita voidaan jatkossa ottaa huomioon paremmin talteen hyödynnettäväksi. Mattila arvioi, että

betoniteollisuus kykenee vähentämään ilmastopäästöjään ainakin 20 prosenttia kohtuuponnistuksin.

Puurakentamisella kasvunäkymiä, jos...

Toni Kekin mukaan puun osuus talonrakentamisessa voi kasvaa suuremmissakin kohteissa, jos ja kun sen teollinen esivalmistus esimerkiksi tilaelementeissä kasvaa ja kehittyy tehokkaammaksi eivätkä raaka-aineen saatavuus ja hintavaihtelu muodostu suuriksi haasteiksi rakentajille ja tilaajille.

– Puurakentamisessa tulee vaurtua korkeampaan suunnittelukustannukseen kuin betonirakentamisessa. Vastaavasti puurakentamisessa suunnittelu viedään pitemmälle ja tarkemmalle tasolle, jolloin nopeus ja tehokkuus pääsevät rakentamisvaiheessa oikeuksiinsa.

– Lisäksi puurakentamisessa on osattava suunnitella ja suunnitella oikeita asioita. Johtamaton suunnittelu vie liian helposti asioiden pyörittelyyn, jolloin tu-

Itä-Suomen Rakentajaseminaarissa esiintyivät (vas.) Jussi Mattila, Kimmo Anttonen, Pasi Pitkänen, Petteri Heimonen, Jani Kemppainen ja Toni Kekki.

loksena on korkeammat kulut, viivästyvät aikataulut ja lopulta kalliimpaa rakentamista. Puurakentamisen suunnittelijoita olisi saatava lisää ja yhteistyötä lisäävä puutuotealan sisällä sekä rakennusalan muiden tahojen kanssa.

– Myönteistä on, että rakennuslupa- ja -valvontaviranomaiset alkavat tottua puurakentamiseen. Puurakentaminen pysyy kasvurallalla positiivisten tutkittujen terveysvaikutusten myötä, mutta betonin valta-asemaa on erittäin vaikea horjuttaa etenkin suurissa rakennuskohteissa, sanoo Kekki.

Petteri Heimosen mukaan Petter Steel on noussut tuotannon automatisoinnilla, digitalisoinnilla ja muullakin toiminta- ja palveluketjun kehittämisellä maan suurimmaksi rakennusteräspeltien valmistajaksi ja asentajaksi. Hän toivoi, että rakennustyömailla otettaisiin suojapellityksiä kosteudenhallinnan tehostamiseksi käyttöön oikea-aikaisemmin eli usein varhaisemmassa vaiheessa eikä vasta urakoiden lopulla.

Ilmastaselvitysasetus ja päästölaskenta askarruttavat

Asiamies Jani Kemppaisen mu-

kaan suuri kaavoitus- ja rakentamislakiuudistus pyritään saamaan valmiiksi maan nykyhallituksen aikana. Ilmastaselvitysasetus oli 27. elokuuta päättyneellä lausuntokierroksella.

– Tulossa oleva velvoite suunnittelijoille ilmastaselvityksen teosta rakennuksille askarruttaa. Sen laatijoille on saatava selkeät pätevyysvaatimukset, jottei käy kuin aikoinaan energiatodistusten laadinnassa. Alussa ei siihen ollut pätevyysvaatimuksia, mistä seurasi laadullista kirjavuutta.

– Rakentajien kannattaa tutustua huolella päästölaskenta-asiaan, koska yritykset joutuvat jatkossa suunnittelemaan ja ratkaisemaan vähähiilisuuden toteutuksensa tulevien normivaatimusten mukaisesti. Hiilijalanjäljen laskemiseen on jo olemassa pätevä rakentamisen aikaiseen energiankäyttöön perustuva päästölaskuri.

– Toivon lisäksi nykyisen energiatodistuskäytännön eli E-lukujen laskennan muuttamista puhtaasti energiatehokkuuden mittariksi. E-lukulaskennasta tulisi poistaa eri energiamuotojen päästökertoimet ja rakennusmateriaalien saamat helpotukset. Tällöin ilmastaselvityksellä laskettaisiin ympäristövaatimusten täyttyminen. E-lukulaskennalla osoitettaisiin rakennuksen energiatehokkuus riippumatta lämmitysmuodosta tai rakennusmateriaalista, huomautti Kemppainen.

STIHL ei jätä sinua pulaan



Stihl MS 231 399,-
Kompakti ja tehokas
2,0 kW moottorisaha. Erinomainen
polttopuita sahattaessa
sekä puita kaadettaessa.

Stihl MS 261

Monipuolinen moottorisaha
uudella terävarustuksella.
Suosittu ammattisaha
kaikkein
metsätöihin. **699,-**



GTA 26 setti 149,-
Vahva ja kätevän
kokoinen akkusaha.

Siilin Pienkone-ekspertit on Siilinjärvellä toimiva STIHL valtuutettu jälleenmyyjä, joka myy ja korjaa myös muita pienkoneita.

Valtuutetun jälleenmyyjän luona olet hyvissä käsissä. Jälleenmyyjä opastaa oikean tuotteen valinnassa ja tarjoaa STIHL laitteellesi käyttöopastuksen, huollon ja korjauksen.

**PIENKONE
EKSPERTIT**

Oppipojantie 3, 71800 Siilinjärvi | puh. 010 666 3880
www.pienkone-ekspertit.fi

**Meiltä myös
lainapeitteet ja
rakennusväline-
vuokraus**

GROLLS

TYÖVAATTEIDEN JA SUOJAIMIEN ASIAANTUNTIJA

TOOLS

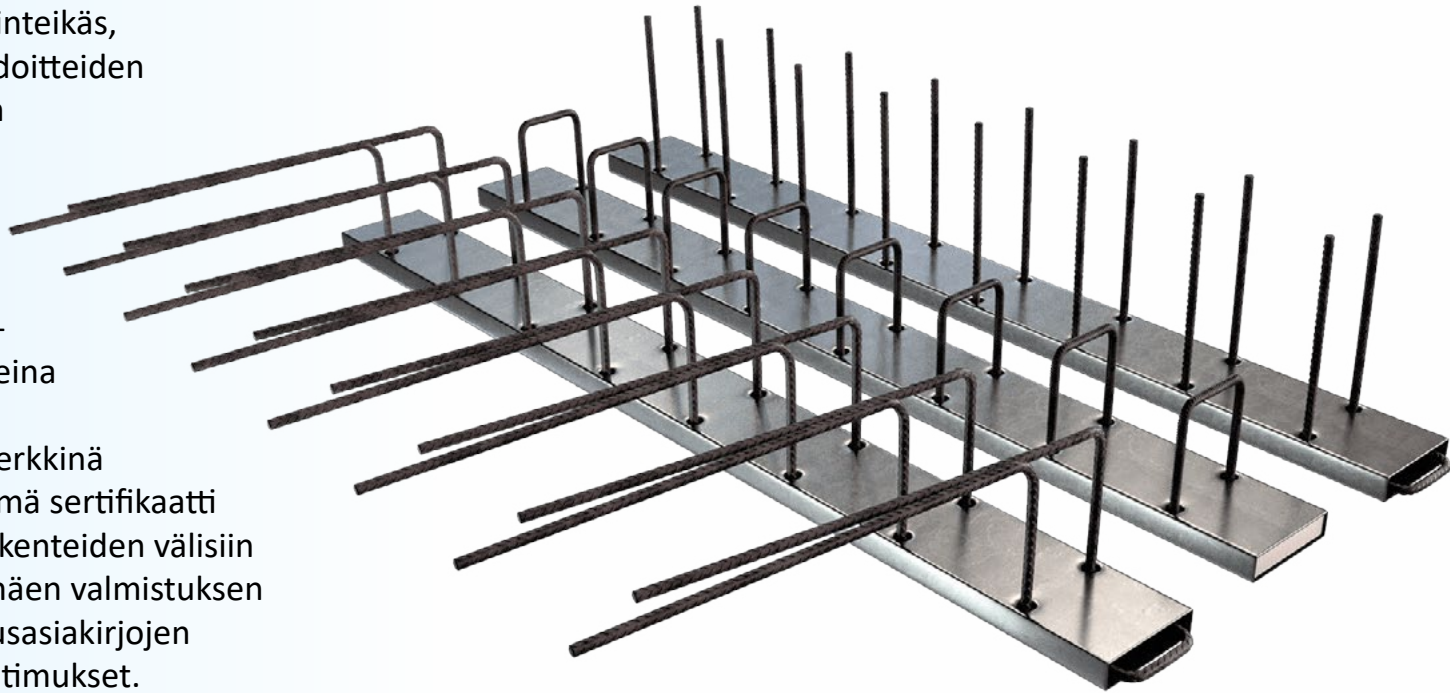
TERVETULO!

SUVANNONTIE 7, 70780 Kuopio

Rakennustuote Ristimäki Oy

Tehokasta betonirakentamista kotimaisilla työsaumaraudoitteilla

Rakennustuote Ristimäki on perinteikäs, asennusvalmiiden työsaumaraudoitteiden valmistaja, jonka asiakaskuntaan kuuluvat maamme johtavat rakennusliikkeet ja elementtitehtaat. Betoniliitoksissa käytettävät työsaumaraudoitteet tehdään aina asiakkaiden tarpeiden mukaisesti, mittatilaustuotteina Lahdessa. Yrityksen rautaiseen ammattitaitoon luotetaan: esimerkkinä tästä on Kiwa Inspectan myöntämä sertifikaatti ”työsaumaraudoitteille betonirakenteiden välisiin liitoksiin”. Rakennustuote Ristimäen valmistuksen laadunvarmistus täyttää vaatimusasiakirjojen TR 392:2010, SFS 1267:2008 vaatimukset.



- Toimintaamme kuvastaa ammattitaito, asiakaslähtöisyys, kotimaisuus sekä tuotteidemme räätälöitävyys ja tehokas asennettavuus. Olemme toimineet alalla jo vuosikymmenten ajan, joten betoniliitoksiin liittyvät haasteet ja ratkaisut ovat yrityksellemme tuttuja. Monien asiakkaiden kanssa yhteistyö onkin jatkunut jo vuosia, niistä esimerkkinä YIT, Skanska ja SRV ja myös monet pienet rakennusliikkeet. Asioimme myös päivittäin rakennustuotteiden ostajien,

kuten rakennusyritysten ja elementtitehtaiden työnjohtajien ja rakennusmestareiden sekä rakennussuunnittelijoiden kanssa, joten tiedämme mitä asiakkaat meiltä odottavat ja miten me saamme parhaan mahdollisen tuotteen valmistettua, kertoo Rakennustuote Ristimäki Oy:n toimitusjohtaja **Teemu Valjento**.

Joustava, kotimainen valmistaja

Rakennustuote Ristimäki Oy on perustettu

jo vuonna 1988.

- Tuotteemme ovat valmistettu kestävästä betonirakentamista varten. Olemme pieni yritys, jonka toiminta on mahdollisimman nopeaa ja joustavaa, laadusta tinkimättä. Juuri nopea reagoitavuus niin tilausten käsittelyssä, valmistuksessa kuin toimituksissa ovat meidän merkittäviä vahvuuksiamme. Korostamme aina myös sitä, että valmistamme kaikki meidän tuotteemme täällä Suomessa. Tuemme samalla kotimaista työtä, toteaa Valjento.

Valmiita varastomalleja löytyy myös

- Pidämme Lahden varastossamme myös laajan valikoiman vakiomallejamme. Varastotuotteina leveydet ovat 95, 115, 145, 175, 205 ja 225 mm. Harjateräsvahvuudet 8, 10 ja 12 mm. Pystymme järjestämään toimituksen jopa seuraavaksi arkipäiväksi.

- Valmistamme tuotteita yhdestä tuhteen kappaleeseen ja yleisin toimituserä on 100–1000 kappaletta. Myös isompien määrien valmistus onnistuu joustavasti. Valmistusmateriaalina käytämme Kotelopelti S280 sinkittyä teräspeltiä. Tilauksesta tehdään



erikoismitaisia tuotteita.

Kannattaa ottaa meihin yhteyttä, korostaa lopuksi Valjento.



est.
1988

Kotimaiset työsaumaraudoitteet

RISTIMÄKI

☎ 0400 625 248



www.rtristimaki.fi



Kysy lisää!

Lisätietoa meistä:

www.rakennustuoteristimaki.fi

Energian kallistuminen uhkaa taloyhtiöiden taloutta

Tänä talvena monessa taloyhtiössä selviää, onko osakkaiden omaisuutta hoidettu hyvin vai vähän sinne päin. Jos taloyhtiön talous ei ole kunnossa, energian hintojen viimeaikainen nousu pakottaa monet taloyhtiöt perimään ylimääräistä hoitovastiketta, uskoo Isännöintiliiton tutkimus- ja vaikuttamisjohtaja Tuomas Viljamaa.

– Tulevissa yhtiökokouksissa osakkaiden maksamia hoitovastikkeita joudutaan nostamaan ja ääritapauksissa perimään ylimääräistä hoitovastiketta. 50 neliön kerrostaloasunnossa yhden kuukauden ylimääräisen hoitovastike tarkoittaisi osakkaalle noin 250 euron lisäkustannusta.

Viljamaan mukaan on selvää, että kaikilla taloyhtiöillä ei ole riittävää puskuria koko EU-aluetta koskevan energian hinnannousun kaltaiseen yllättävään tilanteeseen. Puskurilla hän tarkoittaa kolmen, neljän kuukauden vastikeylijäämää, jonka hyvin hoidettu taloyhtiö on kerännyt yllättäviä tilanteita varten.

– Taloyhtiöiden puskuria voi verrata kotitalouksien tarpeeseen kerätä hieman ylimääräistä, jotta ihmisten ei tarvitse huonoina hetkinä turvautua esimerkiksi pika-vippeihin. Taloyhtiöllä puskurin pitää olla riittävä, muttei liian iso, jotta osakkaiden varoja ei makuuteta turhaan taloyhtiön tilillä.

Taloyhtiöillä mahdollisuus tehdä omia ratkaisuja

Taloyhtiöillä on kuitenkin mahdollisuus kamppailla kasvavia energiakustannuksia monin keinoin.

– Keskitettyjen ratkaisujen, kuten kaukolämmön, rinnalle on tullut yhä enemmän kiinteistötason toimenpiteitä. Näitä ovat yleisimmin maalämpö ja ilmalämpöpumput, mutta monia muitakin vaihtoehtoja on, kuten entistä tehokkaamat aurinkopaneelit, Viljamaa sanoo.

Isännöintiliiton julkaisema Energiabarometri paljasti jo vuoden alussa, että taloyhtiöiden kiinnostus kaukolämpöön pääasiallisena energialähteenä putoaa rajusti. Peräti 30 prosenttia isännöitsijöistä arvioi, että taloyhtiö valitsee maalämmön pääasialliseksi lämmitysmuodoksi, kun lämmityslaitteita seuraavan kerran uusitaan.

– Valtaosa taloyhtiöistä tulee jatkossakin lämpenemään kaukolämmöllä, ja lämpöyhtiöt tulevat varmas-

ti kehittämään omaa toimintaansa, jotta ne pysyvät kilpailussa mukana. Taloyhtiöissä on kuitenkin nyt tärkeää ymmärtää, että ympäristön ja kustannusten takia on oleellista selvittää omat mahdollisuudet tehdä energiatehokkuutta lisääviä toimenpiteitä.

Energian lisäksi myös korjaukset kallistuvat

Taloyhtiön osakkailta perimällä hoitovastikkeella katetaan taloyhtiön hoitokulut, joita tulee energian kulutuksesta, pienistä korjauksista ja hallinnosta. Korjauksia ovat esimerkiksi roskatoksen uusiminen, yleissauunan puuosien vaihtaminen ja piha-aitojen korjaaminen. Vanhoissa kerrostaloyhtiöissä hoitokuista jopa neljännes tulee tällaisista korjauksista.

– Materiaalit ovat kallistuneet, joten energian hinnan nousun lisäksi myös korjauskustannukset nousevat. Tämäkin luo painetta 1–2 kuukauden ylimääräisen hoitovastikkeen perimiselle.

Energian ja materiaalien hintojen nousun lisäksi taloyhtiön talouteen vaikuttaa voimakkaasti myös sää. Vuoden 2020 lämpimän talven jälkeen tuli tämän vuo-



den kylmä talvi. Ne taloyhtiöt, joiden taloudessa ei vaurauduttu kylmän talven aiheuttamiin lisäkuluihin ja joilla on edessä korjauksia, ovat haastavassa tilanteessa.

– Hyvän taloyhtiön toimintakertomuksessa pitäisi lukea, onko taloyhtiön maksuvalmius hyvä. On myös tärkeää, että hallitus ja isännöinti pystyvät selittämään osakkaille sen, miksi talouden tila on hyvä tai heikko, Viljamaa huomauttaa.

Ilmanvaihto on isoin syyllinen taloyhtiöiden energiahukkaan

Energia on yksi taloyhtiöiden suurimmista kuluista ja sen hinnan nousu tuntuu suoraan suomalaisten kukkarossa. Hämmästyttävän paljon energiaa menee hukkaan ilmanvaihdon takia.

– Isännöintiliiton Energiabarometrissa lähes 80 prosenttia isännöitsijöistä näkee, että taloyhtiöt huk-

kaavat eniten energiaa ilmanvaihdon takia. Tällaiset matalan kynnyksen asiat kannattaa ehdottomasti hoitaa heti kuntoon, sanoo Isännöintiliiton lakiasiantuntija Jenni Lauhia.

Koronan takia taloyhtiöissä on lykätty huolto- ja korjaustoimenpiteitä, jotta ylimääräisiltä huoneistokäynneiltä on välttytty. Ilmanvaihtoon liittyvät asiat saattavatkin olla retuperällä monessa taloyhtiöissä. Ti-

lanteen korjaamiseksi taloyhtiössä kannattaa tarkistaa, että nämä asiat on hoidettu. Ilmanvaihtojärjestelmän kunnossapito on kuitenkin taloyhtiöiden vastuulla.

Osakkaallakin on vastuunsa Asunnossa olevien osien puhdistaminen, kun se ilman työkaluja on mahdollista

• Huoneiston sisäpuolella olevat ilmanvaihtoventti-

lit on puhdistettava säännöllisesti, vähintään kaksi kertaa vuodessa. Likainen venttiili toimii huonosti, mikä heikentää ilmanvaihtoa ja sisäilman laatua.

Toimivuuden varmistaminen

• Ilmanvaihtoventtiilejä ei saa peittää tai niiden säätöjä muuttaa, jotta huoneiston ilmanvaihdon toiminta ei häiriinny.

HELPOSTI KASATTAVAT JA PURETTAVAT



BETONIPALIKKA

WWW.BETONIPALIKKA.FI

SEINÄELEMENTIT

Valmistamme ja toimitamme nopeasti kasattavia ja tarvittaessa helposti purettavia betonipalikkaseiniä, rakenteita ja kaarihalleja mm.

• RINNETALOJEN TUKIMUURIT • VARASTOT • SILOT
• LIIKENTEEH OJJAUS • NÄKÖ- JA SUOJAMUURIT • BETONIPORSAAT

— Vain mielikuvitus on rajana —

Meiltä myös katokset ja **KAARIHALLIT**

Kun sinulla on visio, niin autamme myös suunnittelussa ja tarvittaessa myös toteutuksessa. Ota yhteyttä!



Katso lisää kotisivuiltamme!



Karjalan Betoni Oy

Puh. 0400 250 015 • www.betonipalikka.fi

SAVON BETONILATTIAT OY

www.savonbetonilattiat.fi

BETONILATTIAT AMMATTI- TAIDOLLA!

Vuorisentie 847,
73200 Varpaisjärvi
toimisto@savonbetonilattiat.fi
Puh. 0400 278 328 Jari Marin

Näyttävät design-portaat sisä- ja ulkotiloihin

Asiakkaan toiveiden mukaan valmistetut metallirunkoiset sisä- ja ulkoportaat kruunaavat tilan käytännöllisyydestä ja turvallisuudesta tinkimättä. Taitotuotteen koko tuotanto on CE-merkittyä ja tuotteet valmistetaan Suomessa voimassa olevien rakentamismääräysten mukaan. Yhtiön tarjontaan kuuluvat myös yksilöllisesti suunnitellut terassi- ja parvekelasitukset sekä lasikatteet.

Tämän ajan ilmiönä ovat asiakkaat, jotka miettivät hyvin tarkasti mitä portaaltaan haluavat. Porraskaupassa on tullut nyt aiempaa enemmän toteutukseen liittyvää yksilöllistä ideointia asiakkaan suunnalta. Meillä on varsin hyvät valmiudet toteuttaa asiakkaiden suunnalta tulevia viljejäkin ideoita, taitotuotteen toimitusjohtaja Perttu Heiskanen kertoo.

Suosituimmat kaideratkaisut seuraavat sisustustrendejä

Kaideratkaisujen osalta ihmiset seurailevat Heiskasen mukaan kulloinkin voimassa olevia sisustustrendejä, jonka seurauksena suosituimmat kaidemallit vaihtelevat suhteellisen nopealla syklillä.

– Hetki sitten meni todella paljon ruostumattomia osia, mutta nyt käytetään taas enenevässä määrin värikkäiksi maalattuja osia, jotka sopivat sisustukseen.

Portaiden valaistus on tullut jäädäkseen

Heiskanen mainitsee, että portaiden valaistusratkaisuiden kysyntä on jatkuvasti hyvällä tasolla. Portaiden valaistus voidaan toteuttaa valaisemalla askelmat tai käsihohteet.

– Yleisin tyyli on asentaa askelman etureunaan koteloitu ledinauha, jossa on yleensä opaalikannella varustettu alumiinikotelo, joka hajottaa valoa tyylikkäästi. Tarjolla on myös pistemäisiä ratkaisuita. Portaiden valaistuksessa on vain mielikuvitus rajoittamassa erilaisia toteutusmahdollisuuksia.

Heiskanen muistuttaa, että olennainen osa ledeillä toteutettavaa porrasvalaistusta on himmennin, koska himmeimmätkin ledit ovat todella kirkkaita.

– Himmentimen ansiosta porrasvalaistuksen tehokkuutta saadaan säädettyä portaattomasti.

Askelmavaihtoehtoja runsaasti

Askelmissa käytetään Heiskasen mukaan pääsääntöisesti eurooppalaisia puulajeja, joista yleisin on koivu. Paljon kysyttyjä puulajeja ovat myös tammi, saarni ja pyökki. Tarjolla on erikoisempiakin puulajeja.

– Julkiskohteiden porrasaskelmiin toimitamme pääsääntöisesti vinyylipintoja, sillä ne

kestävät aitoa puupintaa paremmin jatkuvaa kulutusta. Noin kuusi millia paksu vinyylilankku liimataan puisen askelmarungon pintaan. Samalla materiaalilla voidaan toteuttaa tilan muutkin lattiat, jolloin kokonaisuudesta saadaan yhtenäinen. Vinyylillä päällystetyn askelman etureunaan tulee kulmalista, joka toimii samalla liukuesteenä. Askelmapintaan voidaan myös jyrä pinoitemateriaalin paksuutta vastaava syvennys, jolloin perusaskelmapintaa jää hiukan näkymään reunoilta.

Heiskanen kertoo, että askelmien pinnoitukset ovat nostamassa päätään myös yksityispuolella.

Portaiden toimitukset hoidetaan kohteen aikataulun edellyttämällä tavalla. Mikäli kyseessä on tarkasti aikataulutettu kohde, valmistetaan mittojen mukaiset portaat jo etukäteen ja asennus hoidetaan heti kun se on mahdollista.

Monipuoliset lasiliikkeen palvelut Varkauden alueella

Vuonna 2007 perustettu Taitotuote Oy on toiminut lasituotteiden kanssa tiiviisti heti toimintansa alusta lähtien, mutta pari vuotta sitten Taitotuotteen rinnalle perustettiin puhtaasti lasituksiin erikoistunut lasiliike.

– Meillä on lasiliikkeen puolella koko ajan peruslasit varastossa, lisäksi varastosta löytyvät laminoidut lasit, peilit, erilaiset muovit, akryylit ja polykarbonaatit. Valikoima täydentyy viikoittain, joten kaikki lasituotteet saadaan asiakkaalle varsin nopeasti. Käymme tarvittaessa myös asentamassa lasituotteet. Meiltä lähtee viikkotasolla aika paljon lasia mm. yrityksille, jotka valmistavat erilaisia tuotteita lasista. Parhaimmillaan saamme toimitettua varastolaatuiset lasit jo muutamassa tunnissa. Peruslasien lisäksi valikoimistamme löytyvät kattavasti lämpölasit sekä karkaistut turvalasit.

Lasiliikkeemme kautta saa myös alumiini- ja alumiinilasiovet sekä palo-ovet. Meiltä saa myös erikoisempia lasia, kuten älylasia, Heiskanen mainitsee.

Älylasit tarjoavat uusia mahdollisuuksia sisustukseen ja tilojen käyttöön

Älylasissa kirkkaan karkaistun tai normaalin lasin väliin laminoidaan älykalvo,



Taitotuote on valmistanut asiakkaan tilauksesta mm. linja-autopysäkkejä. Mallistosta löytyy myös aurinkoenergiaa hyödyntäviä sähköpolkupyörien latauskatoksia.

joka pidetään kirkkaana sähkövirran avustamana. Kun lasiin johdettu sähkövirta katkaistaan, lasien välissä oleva älykalvo aktivoituu ja lasi muuttaa väriään. Erilaisia väri vaihtoehtoja on tarjolla tällä hetkellä vaalea, harmaa ja musta. Älylasia voidaan integroida vaikkapa WC:n ja kylpytilojen lasiseiniin, jolloin näköeste saadaan aktivoitua tarvittaessa.

– Näköesteohjaukset voidaan liittää esim. saunan kiukaan ohjaukseen, jolloin näköeste aktivoituu, kun sauna on päällä. Älylasiin voidaan laittaa myös lisäatkaisin pesutiloihin, jolla näköeste saadaan aktivoitua vaikkapa suihkun ajaksi. Tarjolla on muitakin hyvin mielenkiintoisia lasituotteita, kuten piilopeililaseja, joita on mahdollista hyödyntää sisustuksessa hyvin monipuolisesti. Jatkossa älylaseille ja muillekin lasituotteille on tarkoitus järjestää erillinen tila, missä tuotteisiin pääsee tutustumaan käytännössä, Heiskanen mainitsee.

Terassilasituksen saa asennettua helposti itsekin

– Viime vuonna terassilasituksia toimitettiin enemmän kuin koskaan aiemmin. Terasilasituksiin liittyvä sesonki on ollut tyypillisesti alkukesä ja kesä, mutta viime vuonna lasituksia tuli paljon toimitukseen vielä joulukuun puolivälissä. Terassilasituksia voidaan tehdä hyvin myös talvella.

Heiskanen kertoo, että lasituksia käydään asentamassa asiakkaan kohteisiin lasiliikkeen toimesta, mutta erityisesti puitteellisten liukulasisitusten asentaminen onnistuu helposti ja nopeasti lähes jokaiselta kotinikkarilta.

– Puitteelliset liukulasisitukset on helppoa asentaa itsekin. Ensin asennetaan ylä- ja alakisko samaan linjaan. Tämän jälkeen nostetaan luukut paikoilleen yksitellen, viimeisenä asennetaan U-profililit lasituksien pätyihin, joihin lasitus sulkeutuu. Mikäli asennusaukko on siisti ja tarkka, eivät kiskot tarvitse erillistä peitelistöitusta lainkaan.

Puitteellisten liukulasisien lisäksi saatavilla on myös puitteetonta.

– Puitteettomat terassilasitukset ovat paksumpaa karkaistua lasia ja näin ollen se on puitteellista vaihtoehtoa kalliimpi ratkaisu. Toimitamme myös parvekelasitukset.

Meiltä saa kaikki tuotteet avaimet käteen -toteutuksin. Käymme tarvittaessa myös mitaamassa asiakkaan kohteen, jolla voimme varmistaa tuotteen täydellisen yhteensopivuuden.

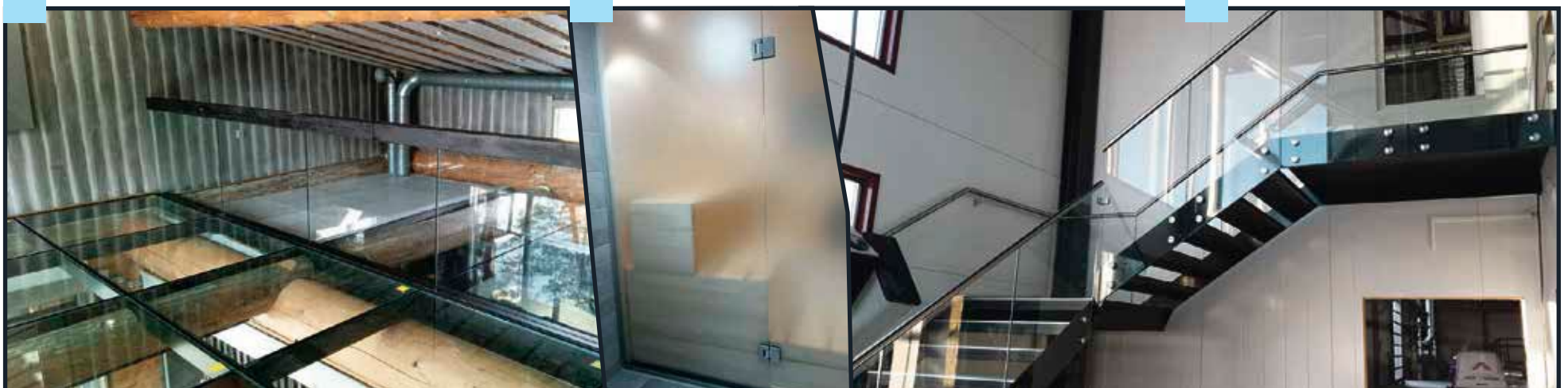
Yhteystiedot:
Taitotuote Oy
Perttu Heiskanen
p. 040 5383 990
perttu.heiskanen@taitotuote.fi

www.taitotuote.fi

Toimittamamme lasilattia ja tolpaton lasikaide. Lasilattiassa käytetään yleisesti karkaistua ja laminoitua lasia 3*10mm.

Saunan seinä on toteutettu optiwhite-lasilla, joka on oksidipuhallettu ja nanopinnoitettu. Pinnoite estää satiinipinnan kastumista ja lasin muuttumista laikukkaaksi kosteuden vaikutuksesta.

Tuotantoiljojen toimistoon johtava porras tolpatomalla lasikaiteella ja 1200 mm kulkeveydellä.



Kuopion Portin A- ja B-vaiheille Gold-tason LEED-sertifikaatti

Rakennusliike Lapti Oy:n rakentamalle Kuopion Portin A- ja B-vaiheiden toimisto- ja liiketiloille on myönnetty LEED Gold-ympäristösertifikaatti. Sertifioitujen tilojen yhteispinta-ala on noin 8,800 neliötä. Myös keväällä 2022 valmistuville C-vaiheen liike- ja toimistotiloille haetaan Gold-tason ympäristösertifikaattia.

Kuopion Portti saavutti erinomaiset pisteet seuraavissa kategorioissa: sijainti- ja yhteydet sekä energia ja ympäristö. Kuopion Portti sijaitsee keskeisellä paikalla Kuopion keskustassa. Kuopion Portissa sijaitsee matkakeskus, jonka ansiosta Porttiin on hyvät julkisen liikenteen yhteydet. Autojen sähköisten latauspaikkojen lisäksi alueella on lähes 1000 polkupyöräpaikkaa.

Rakennusten suunnittelussa on kiinnitetty erityistä huomiota ympäristöystävällisiin energiaratkaisuihin. Rakennusten lämmityksessä ja viilennyksessä käytetään maalämpöä. Pysäköintitalon katolla on 1500 m²:n aurinkopaneelikenttä, jolla tuotetaan sähköä kiinteistön tarpeisiin. Lisäksi tilojen energia-

tehokkuuteen on panostettu vähän vettä kulluttavilla vesikalusteilla ja energiatehokkaalla valaistuksella.

–LEED Gold -tason sertifiointi on merkittävä tunnustus Kuopion Portin energiatehokkuuden eteen tehdyille työlle. Jo hankkeen alkumetreillä asetimme tavoitteeksi LEED-ympäristösertifioinnin. Järkevillä rakentamisen ratkaisuilla pystytään vähentämään ympäristökuormitusta ja kiinteistön ylläpidosta syntyviä kustannuksia. Kuopion Portista tilat vuokranneille yrityksille tämä merkitsee ekologisten valintojen tuomia säästöjä ja viihtyisiä työskentelytiloja, summaa aluejohtaja Risto Pekkarinen Rakennusliike Lapti Oy:stä.

LEED-sertifiointi on yksi maailman tunnetuimmista rakennusten ympäristöluokituksesta, joka tähtää rakentamisen ja rakennusten käytön ympäristövaikutusten vähentämiseen erityisesti energiankulutusta ja hiilidioksidipäästöjä vähentämällä. LEED Gold -tason sertifiointi on LEED-luokituksen toiseksi korkein taso.



Kuopion Portille myönnetty LEED Gold -tason sertifiointi on merkittävä tunnustus Kuopion Portin energiatehokkuuden eteen tehdyille työlle.

Erikoisovet yli 40 vuoden kokemuksella.

www.ovesta.fi

OVESTA 1977 2020



Tilaa kaikki kodin valaisimet...



Sisävalaisimet



Kosteiden tilojen valaisimet



Ulkovalaisimet

Tarjous
Tango
pöytävalaisin
39cm

39€
(49€)



Vaikka suoraan kotiovellesi!

lamppu kauppa.fi
www.lamppukauppa.fi

Joka kodin lamppukauppa
jo vuodesta 2006!
Seuraa meitä



Yli 80€
tilauksiin

**Ilmainen
toimitus!**

PRESSUHALLIT AMMATTIKÄYTTÖÖN



esim. 15x21x6

alkaen **878€/kk**

+ alv 24%, 60 kk leasing,
hintaa yrityksille, asennettuna
Savon alueelle

**FINEST
HALL**

FinEst-Hall Oy

Amerintie 1, 04320 Tuusula,

Puh. 040 551 4589

harri.moisander@finest-hall.com

www.pvc-halli.fi



Rakentamisen suhdanne vaihtoi vauhdilla suuntaa

Rakentamisen suhdannekäännö on ollut nopea. Rakentaminen supistui viime vuonna 4 prosenttia, mutta täksi ja ensi vuodeksi Rakennusteollisuus RT ennakoii reilun prosentin tai parin kasvua. Kasvun suurin vauhdittaja on asuntorakentaminen, joka on noussut jälleen ennätystasolle.



Kuva Rakennusteollisuus RT ry

Rakentaminen kasvu painottuu tämän vuoden lopulle ja ensi vuoden alkupuoliskolle. Vuonna 2023 hidastuva talouskasvu asettaa myös rakentamiselle rajat. Kustannuskehitys on rakentamisen suurin yksittäinen uhka.

–Käännö rakentamisen näkymissä on ollut nopea. Aiempi epävarmuus ja heikko kysyntä on kääntynyt huoleen kovasta kustannuskehityksestä sekä materiaalien ja työvoiman saatavuudesta, Rakennusteollisuus RT:n pääekonomisti Jouni Vihmo sanoo.

Rakennusteollisuus RT arvioi asuntoaloituksia kertyvän tänä vuonna 44 000, mikä ylittää neljänneksellä pitkän aikavälin keskimääräisen tarpeen, ja ensi vuonna noin 40 000. Kerrostalorakentamisessa vuokra-asuntotuotanto vähenee, mutta omistusasuntojen osuus kasvaa. Omakotitalorakentaminen on saanut koronapandemiasta voimakkaan piristysruiskeen, ja aloituksia on 17 prosenttia vii-

mevuotista enemmän.

–Asuntorakentaminen on nyt lähihistorian ennätystasolla, mutta Suomen asuntomarkkinoiden tilanne on vakaa. Korkeat tuotantomäärät vastaavat vähäiseen myynnissä olevien uusien asuntojen tarjontaan ja kovaan kysyntään. Asuntotuotanto hidastuu vähitellen ensi vuodesta alkaen, Jouni Vihmo toteaa.

Toimitilarakentaminen pääsee kasvuun kiinni etenkin teollisuuden investointien sekä verkko-kaupan siivittämien varastojen ja logististen tilojen kysynnän myötä. Myös korjausrakentaminen palautuu parin heikon vuoden jälkeen kasvu-uralle. Infrarakentamisessa on puolestaan vähenemässä ensi vuonna. Rakentamisen työllisyyden ennakoitaan kasvavan tänä ja ensi vuonna viime vuoden notkahduksen jälkeen.

Rakentaminen on Suomessa ääri-ilmiö

–Suomessa rakentamisen mää-

rä kehittyä muihin Pohjoismaihin verrattuna ääripäiden kautta. Rakentaminen kasvaa normaalissa suhdannetilanteessa muita Pohjoismaita vähemmän, ja heilahdus lasku- ja noususuhdanteissa ovat meillä isompia, Jouni Vihmo sanoo.

–Rakentamisen voimakas suhdannevaihtelu ei ole hyväksi kansantaloudelle eikä rakentamiselle. Rakentamiselle pitäisi luoda entistä ennakoitavampi toimintaympäristö pitkäjänteisillä infrahakkeilla, sujuvalla kaavoituksella ja sääntelyn johdonmukaisuudella. Se tasoittai-

si suhdannevaihteluita ja tukisi riittävää asuntotuotantoa pitkällä aikavälillä. Sillä voitaisiin välttää myös tänä vuonna nähdyn kaltaisia kustannuspiikkejä, jotka rasittavat esimerkiksi julkista rakentamista.

Suuret kaupunkiseudut vivuttavat Suomen kasvua

Viime vuosina suurten kaupunkien investoinnit kehitys- ja infra-hankkeisiin ovat saaneet vireille runsaasti asuntojen ja muunlaista rakentamista. Tästä tuoreimpia esimerkkejä ovat Raidejokeri ja Tampereen ratikka.

–Kaupungit eivät odottele kasvua, vaan tekevät sitä. Hyvien sijaintien hankkeille riittää rahoittajia, mutta muuten rahoitus on kiristymässä monin tavoin. Tämä tarkoittaa varsinkin uudisrakentamisen entistä voimakkaampaa keskittymistä kasvuseuduille. Asuntorakentamisen edellytyksistä tulisi käydä kunnon keskustelua. Nyt asuntopolitiikkamme pyörii käytännössä vain valtion tukeman tuotannon ympärillä, mikä on äärimmäisen kapea näkökulma, Rakennusteollisuus RT:n toimitusjohtaja Aleks Randell sanoo.



VUOKRAKONEET JA LAITTEET ELÄMISEN ERI VAIHEISIIN

PÄIVYSTYS

24/7

SOITA

0400 418 208

Martikaisen konevuokraamo on asiakkaan autotalli

Olemme palveleva konevuokraamo moneen tarpeeseen.

Jos emme ehdi vastata asiakkaan puheluun, soitamme aina takaisin.

Martikaisen Konevuokraamo Oy nimestään huolimatta myös myy laatutuotteita.

Tervetuloa tutustumaan ja asioimaan kanssamme!



KAIVINKONEET 0,9-2,7t



Martikaisen Konevuokraamo Oy

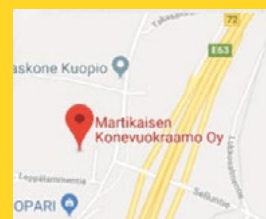
KONEET – TELINEET – MUUTTOLAATIKOT – KANNONJYRSINTÄ

www.martikaisenkonevuokraamo.fi

Leppälammentie 1,
70420 KUOPIO

Puh. 017 465 3011

ma-pe klo 7.30-16.30
la klo 9.00-13.00



Talotekniikka-alalla on vilskettä – kapuloita rattaisiin lyövät työvoimapula ja tarvikkeiden hintojen nousu

Talotekniikka-alan yritysten näkymät ensi kevääseen ovat yleissävyltään valoisat. Suotuisaa virettä synkentävät kuitenkin tilauskantojen merkittävät alueelliset erot, osaavan työvoiman saatavuuden vaikeutuminen ja rakennustarvikkeiden hintojen nousu.

Vastaajien enemmistö näkee asunto-, toimisto- ja liiketila-, teollisuus- ja julkisen rakentamisen pysyvän ennallaan seuraavan puolivuotiskauden aikana. Korjausrakentamisen osalta odotukset ovat korkealla varsinkin asuntojen korjaamisessa.

Erityisen hyvin näyttää menevän sähkösuunnittelijoiden liiketoiminnassa. Vain neljännes heistä arvioi, että liikevaihto jää viimevuotista pienemmäksi. Myös urakoinnissa ollaan optimismin puolella. Reilusti yli 2/3 vastaajista arvioi liikevaihdon olevan tänä vuonna vähintään samaa tasoa kuin vuonna 2020.

Materiaalien hintojen nousu nakertaa kannattavuutta

Talotekniikka-alan urakoitsijoille pitkään jatkunut tarvikkeiden hintojen nousu ja toimitusvaikeudet ovat tuoneet runsaasti kannattavuusongelmia. Yllättävän rajua hintojen nousua ei ole voinut päivittää urakkasopimuksiin, ja se syö monen urakoitsijan katetta. Haastavat toimitusajat puolestaan voivat viivästyttää hanketta, jolloin urakoitsija joutuu maksumieheksi.

Osaavan työvoiman pulasta kasvun este?

Työntekijöiden määrän vastaajat arvioivat pysyvän kutakuinkin nykyisellä tasolla seuraavan puolivuotiskauden ajan. Avoimista kommenteista käy kuitenkin selvästi ilmi, että monissa yrityksissä rekrytointitarvetta ja -halua olisi, jos työmarkkinoilla olisi tarjolla osaavaa työvoimaa.

–Koskaan aikaisemmin ei suhdannekyselyissämme ole ilmaistu ammattitaitoisen asentajatyövoiman saamisesta näin suurta huolta. Lähes 2/3 vastaajista raportoi, että työvoiman saatavuuden tilanne on heikko. Kolmasosa pitää tilannetta kohtalaisena ja vain 5 %:n mielestä osaavaa työvoimaa on tarjolla hyvin. LVI-toimialalla tilanne on vielä aavistuksen huonompi kuin sähköisen talotekniikan parissa, sanoo LVI Tekniset Urakoitsijat LVI-TU:n toimitusjohtaja Mika Hokkanen.

–Toimihenkilöiden osalta erityisesti ammattitaitoisten sähkösuunnittelijoiden saatavuudessa on aikaisempaa enemmän haastetta. Suunnittelutoimistot ratkaisevat työvoimapulaa nyt yritysostojen kautta: isot ostavat pieniä. Mutta ostettava loppuu jossain vaiheessa, sanoo Sähkösuunnittelijat NSS ry:n toimitusjohtaja Markku Säkö.

Talotekniikka-alan järjestöjen nokkamiehet ovat yhtä mieltä siitä, että nykyinen koulutusjärjestelmä on jopa vaarallisen kyvytön tuottamaan riittävästi ammattitaitoista työvoimaa talotekniselle alalle, jonka kasvunäkymät ovat huikeat. Ratkaisuksi järjestöt esittävät tuntuvaa korotusta opetuksen rahoitukseen.

–Oppilaitosten lähiopetuksen määrää ja laatua pitää tukea nostamalla sen yhteiskunnallinen rahoitus huomattavasti nykyistä korkeammaksi. Taloteknisen alan opinnot valitsevien nuorten odotuksia ei saa pettää, sanoo Talotekniikkaliiton ja Sähkö- ja teleurakoitsijaliitto STULin toimitusjohtaja Kai Puustinen.

Korona polarisoi talotekniikka-alaa

LVI-urakointiyrityksistä noin puolella koronaepidemia tulee laskemaan tämän vuoden

liikevaihtoa. Sen sijaan 65 % vastanneista sähkösuunnittelijoista ei koe koronan vaikutukseen millään tavalla liikevaihtoon tänä vuonna. Sama kokemus on 35 %:lla sähkö- ja teleurakoitsijoista; osa heistä kertoo koronan jopa vauhdittaneen kaupantekoa.

–Koronan vuoksi ihmiset olivat pakotettu- ja työtapojen muutoksiin. Työskentelyn vaatimusten takia on havahduttu tarpeeseen kohentaa tilojen ja sähköisten ratkaisujen toimivuutta, sanoo toimitusjohtaja Kai Puustinen.

Poimintoja avoimista kommenteista

- Työtä paljon tarjolla tänä syksynä, huutava pula osaavasta työvoimasta. Eli niin sanotut tekijänmarkkinat. Merkkejä pienimuotoisesta nousukaudesta.
- Tämänhetkinen ongelma on materiaalikustannusten hinnan kehityksen ennustamattomuus.
- Raaka-aineiden hinnannousun myötä kustannukset nousseet olennaisesti ja vaikuttavat negatiivisesti tulokseen, samoin tuotteiden heikko saatavuus.
- Ammattitaitoisen työvoiman puute estänyt uusien kohteiden tarjoamisen, joka taas tulee vaikuttamaan negatiivisesti työkantaan tulevaisuudessa.
- Koronaa isompi taloudellinen ja toiminnallinen huolenaihe on julkisten hankintailmoitusten mielivaltaiset kilpailun osallistumiskriteerit. Tällaiset kriteerit sulkevat pois lukuisia yrityksiä, jotka muuten voisivat kyseiset hankkeet suunnitella.



Mika Hokkanen



SUUNNITTELURYHMÄ KARRAK OY

KUOPIO

Puh. 017 263 2671
Tehdaskatu 16, 70620 Kuopio

JOENSUU

Puh. 013 737 3300
Länsikatu 15, 80110 Joensuu

www.karrak.fi



VENTTIILIT, TOIMILAITTEET JA SÄÄTIMET
teollisuuden, kunnallistekniikan järjestelmien ja laivanrakennusalan tarpeisiin.



www.econosto.fi
info@econosto.fi
Puh. 017 2623 555
Lukkosalmentie 1, Kuopio

Kuljetusalalla on nyt työtä – on raivattava kasvun esteitä

Viennin virkistyminen heijastui tavaraliikenteen kuljetusten kysyntään kesän aikana. Kuljetusyritysten näkymät jatkuvat suotuisina myös syksylle. Kuljetusalalla olisi tarjota työtä isommallekin tekijämäärälle. Osalla kuljetusyrityksistä pula osaavasta työvoimasta nousee kasvun esteeksi. Kuljetusyritysten kannattavuus kärsii voimakkaasta kustannusten noususta.

Kesällä 35 prosenttia yrityksistä onnistui kasvattamaan liikevaihtoaan. Joka neljäs kyselyyn vastanneista ennustaa kuljetusmäärien kasvua syksyn aikana. Liikevaihdon kasvua ennustaa 28 prosenttia. Lähiajan näkymät ovat myönteisimmät ulkomaan liikenteessä, jossa myös kesä oli vilkas. Tullin mukaan Suomen tavaravienti ja -tuonti nousivat heinäkuussa yli viidenneksen viime vuodesta. Myös raskaan liikenteen määrän kehitys Suomen tiestöllä kertoo kuljetusmäärien kasvusta. Sen sijaan kannattavuusennuste ei seuraa kasvavien kuljetusmäärien ja liikevaihtoennusteiden mukana, vaan jää huolestuttavan alhaiselle tasolle.

SKAL Suoritealat ry:n toimitusjohtaja Jari Harjun mukaan ulkomaan kuljetusten kysynnän kasvuun vaikuttaa viennin elpymisen ohella konttipula. Kun Suomeen ei saada riittävästi kontteja vientiin, kuormat viedään laivaan auton päällä.

– Tavara saadaan kyllä kuljetettua, mutta se voi viedä pidemmän ajan. Kesän aikana on viety ulkomaille etenkin metsäteollisuuden ja metalliteollisuuden tuotteita, Jari Harju kuva.

Kesän aikana kannattavuus oli laskenut 28 prosentilla kuljetusyrityksistä, maa-aineskuljetuksissa jopa 40 prosentilla. Kesä on maanrakentamisen kysyntähuippua. Toisin kuin vientialoilla, maanrakennusala keskittyy kotimarkkinoille ja kilpailu on ankaraa, mikä vaikuttaa myös kuljetusten kannattavuuteen, kertoo Kuljetuskeskusten Liiton puheenjohtaja Mika Laurén. Trendikuvaaja näyttää, että kannattavuusennuste jatkuu alhaisena myös syksylle.

Vain 14 prosenttia kaikista vastanneista odottaa kannattavuuden kasvavan. Kuljetuslajista riippumatta kannattavuuteen vaikuttaa kuorma- ja pakettiautoliikenteen kustannusten voimakas kasvu. Eniten on noussut polttoaineen hinta, osin kansallisten veronkorotusten vuoksi.

Autokauppa käy, dieselkalustoa hankitaan

Useampi kuin joka viides kuljetusyritys aikoo investoida kuorma-autoihin syksyn aikana. Kalustokaupoilla oli käyty ahkerasti myös kesällä. Myös perävaunuja uusitaan. Hankinnoissa on kyse lähinnä kaluston uu-



simisesta, ei määrällisestä kasvusta. Lähes kaikki kuorma-autohankintoja suunnittelevista ovat hankkimassa dieselkalustoa. Paineistettua tai nesteytettyä kaasua hyödyntävää kalustoa on hankkimassa muutama prosentti vastanneista, vaikka kaasuauton ostaja voi saada 15 000 euron hankintatuen. Tuella saa kurottua umpeen kaasuauton kalliimpaa hankintahintaa, mutta tulosten perusteella se ei riitä kannustimeksi.

Pätevän henkilöstön saatavuus voi muodostua kasvun esteeksi

Joka kolmannella kuljetusyrityksellä on ollut vaikeuksia löytää henkilökuntaa viimeisen vuoden aikana. Rekrytointivaikeudet ovat lisääntyneet koronatilanteen helpotettua. Käsittelimme työvoiman saatavuutta myös ajankohtaiskysymyksissä. Vain kuudennes vastanneista on sitä mieltä, että osaavia kuljettajia on hyvin saatavilla. Sen sijaan 43 prosenttia kertoo, että osaa-

van työvoiman heikko saatavuus estää yrityksen kasvua. Peräti 69 prosenttia kertoo, että tuuraajien heikko saatavuus vaikeuttaa yrityksen toimintaa.

Tilanteeseen tarvitaan tehokkaita ratkaisuja. Kun työtä on tarjolla, koulutusmääriä tulisi lisätä ja alalle tuloa sujuvoittaa. Oppisopimuskoulutusta pidetään yrityksissä hyvänä ja sitouttavana mallina, mutta se ei sovellu kaikkiin tilanteisiin.

Osaavien kuljettajien saatavuus on varmistettava ja kehitettävä laajasti alalle tulon eri väyliä:

– Ammattipätevyyden suorittaminen koemallilla tulisi olla jo käytävissä. Säädökset ovat olleet valmiina lähes vuoden, mutta silti koetta ei voi suorittaa, sillä kokeen vastaanottajatahoja ei ole vielä ainoatakaan. Tämä kertoo säädösten toimimattomuudesta, sanoo toimitusjohtaja Iiro Lehtonen.



ENEMMÄN MUKAVUUTTA, ENEMMÄN LIITETTÄVYYTTÄ, ENEMMÄN PALVELUITA KUIN KOSKAAN AIKAISEMMIN. TUNNE ITSESI PYSÄYTTÄMÄTTÖMÄKSI UUDEN IVECO S-WAY:N KANSSA.





Kuopion Rekkahuolto

Iveco Finland Oy

Lukkosalmentie 18, 70420 Kuopio

Martti Säkkinen, p. +358 400 171 842

martti.sakkinen@iveco.fi

WWW.IVECO.FI

Metsäalan Kuljetusyrittäjät ry 50 vuotta yrittäjien asialla

– SKAL Puutavaraseminaari täydensi juhlatiivikonvaihteen

Suomen metsäkuljetusten asiantuntijat koontuivat Virkistys-hotelli Yterissä 24.–25.9. juhlistamaan Metsäalan Kuljetusyrittäjät ry:n (MKY) 50-vuotista taivalta ja pitämään SKAL Puutavaraseminaarin.

Kuljetus Haavisto Oy on Metsäalan Kuljetusyrittäjät ry:n Vuoden 2021 Kuljetusyritys

Metsäalan Kuljetusyrittäjät julkisti juhlaillallisella perjantaina 24.9. vuoden 2021 kuljetusyrittäjien. Kuljetus Haavisto Oy:llä on pitkät perinteet jo 1960-luvulta asti. Yrityksessä on keskitytty pääasiassa raakapuun ja energiapuun kuljetuksiin. Asiakkaita ovat yksityiset, yritykset ja julkinen sektori. Toiminta on pikkuhiljaa laajentunut ja parhaillaan kalustoa on 14 ajoneuvoyhdistelmän verran. Pääasiallinen toiminta-alue on ollut Etelä-Pohjanmaa.

Haavistoille on tärkeää asiakkaan tyytyväisyys, toimintavarmuus ja sovitusta aikatauluista kiinni pitäminen. Yritys toimii useiden

eri laatuja järjestelmien vaatimusten mukaisesti. Omat noin 500 m²:n toimitilat varmistavat autojen nopeat huollot ja korjaukset. Tämä takaa korkean toimitusvarmuuden ja aikataulussa pysymisen. Osayrittäjät lisäävät myös yrityksen toimintavarmuutta.

Aktiivisuus ja menestyminen liiketoiminnassa on tarkoittanut myös aktiivisuutta MKY:n toiminnassa. Perheyrittäjien edustajat ovat tuttu näky yhdistyksen kokouksissa ja matkoilla. Heidän läsnäolonsa on jo lähes tavaramerkki ja niinpä vuoden kuljetusyrittäjien valinta oli helppo päätös MKY:n hallitukselle.

Juhlaillallisella jaettiin myös kaksi muuta huomionosoitusta

Illallisella vastaanotti Suomen Valkoisen Ruusun ansioristin kuljetusyrittäjä Kari Markku Lähivaara Siilinjärveltä.

Kari Lähivaara on toisen sukupolven kuljetusyrittäjä. Vuosien saatossa yhtiön kalustomäärä on noussut yli 20 ajoneuvon ja lisäksi käytössä on useita materiaalin käsittelykoneita. Yrityksessä on yli 40 työntekijää. Kari Lähivaara on yrityksen osaomistaja ja hänen vastuulleen



Kuva: Metsäalan Kuljetusyrittäjät ry

telykoneita. Yrityksessä on yli 40 työntekijää. Kari Lähivaara on yrityksen osaomistaja ja hänen vastuulleen

kuuluu erityisesti henkilöstö- ja taloushallinto monen muun tehtävän lisäksi. Yrityksen liikevaihto oli vuonna

2018 noin 9,0 miljoonaa euroa. Kari Lähivaara on ollut Metsäalan Kuljetusyrittäjät ry:n hallituksen varapuheenjohtaja vuodesta 2019 saakka.

Numeroitu Kolkutin MKY-012 Pekka Valtoselle

Metsäalan Kuljetusyrittäjät hankki uuden liikelahan, kolkuttimen, vuonna 2008. Samalla päätettiin tehdä kolkuttimesta numeroitu lahjasarja ja sijoittaa MKY-001 yhdistyksen toimistolle. Numeroitu lahja on vain harvojen järjestötoiminnassa ansioituneiden jäsenten etuoikeus.

Viikonvaihteen juhla kokouksessa luovutettiin kolkutin rekisterinumerolla MKY-012 Pekka Valtoselle. Hän on toiminut pitkään yrittäjänä ja ollut aktiivinen järjestömiehenä.

Sivakkalava Oy

**Kertakäyttöiset
kuormalavat, puupakkaukset
ja lavakaulukset**

Puhdistamontie 1, 73500 JUANKOSKI

Puh. 040 583 5682

toimisto@sivakkalava.fi • www.sivakkalava.fi

P. 0400 571 457, 0500 571 457

**KULJETUKSIA TÄYSPERÄVAUNUILLA
FIN-, EURO- ja KERTALAVAT ja
MUUTTOKULJETUKSET.**

Savon Kuormalava Ky

Lehtoniementie 7, 74140 IISALMI

savon@kuormalava.inet.fi • www.savonkuormalava.fi

CAMSO

ROAD FREE COMPANY

Maahantuonti ja myynti:

CAMSO

-kumitelat hyllystä-

REOY

HAMRE

Mäkelänkankaantie 2
49490 NEUVOTON
05-3435666 (24h)
info@hamre.fi
www.hamre.fi

Dieselmotori Kuopiossa

- Rivi- ja jakajapumput
- Ruiskutussuuttimet, myös commonrail
- Commonrail ja VP pumput
- Pumppusuuttimet
- DPF pesut
- Varaosat



SIEMENS

ZEXEL



BOSCH



DENSO

KUOPION AUTO-DIESEL OY

Mestarinkatu 6, 70700 Kuopio

Puh: 044 7638 400 / Jukka Mankinen

dieselmoottori@gmail.com

Avoimena arkisin

8.00 – 16.30

(tai sop. mukaan)

www.dieselmoottori.fi

Uusien autojen rekisteröinnit syyskuussa laskusuunnassa

- täyssähköautoilta poistuva autovero lisää loppuvuonna ladattavien autojen kysyntää

Uusien autojen rekisteröinnit jäivät syyskuussa selvästi viime vuoden lukemista

Vaikka uusien autojen kysyntä onkin jo palannut lähes ennallseen koronatilanteen puristuksesta ja tilauskannat ovat korkealla, toimitusviiveet leikkaavat syksyn rekisteröintejä. Pandemian jälkeisen nopean talouskasvun aiheuttama komponenttipula on vähentänyt uusien autojen tuotantoa. Tuotantokustusten aiheuttamien toimitusviiveiden ennakoitua leikkaavan rekisteröintejä syksyllä koko Euroopassa, vaikka autojen kysyntä onkin vahvassa kasvussa. Komponenttien heikko saatavuus on aiheuttanut katkoksia kaikkien ajoneuvolajien tuotannossa.

Tänä vuonna uusia henkilöautoja on ensirekisteröity 78 662, joka on 7,2 prosenttia enemmän kuin vastaavaan aikaan viime vuonna. Syyskuussa rekisteröitiin 6 534 uutta henkilöautoa, joka jää 22,4 prosenttia viime vuoden syyskuun tasolta.

Pakettiautoja on ensirekisteröi-

ty tammi-syyskuussa 10 093, joka on 9,5 prosenttia enemmän kuin vastaavaan aikaan viime vuonna. Syyskuussa kilpiin meni 1 059 uutta pakettiautoa, mikä on 8,5 prosenttia vähemmän kuin viime vuoden syyskuussa.

Myös kuorma-autojen rekisteröinnit kääntyivät syyskuussa laskuun. Kevyitä alle 6 tonnin kuorma-autoja on tänä vuonna rekisteröity 710, joka on 17,5 prosenttia enemmän kuin vastaavaan aikaan viime vuonna. Kesikokoisia

6–16 tonnin kuorma-autoja on tänä vuonna ensirekisteröity 164, joka 4,1 prosenttia vähemmän kuin vuonna. Raskaita vähintään 16 tonnin kuorma-autoja ensirekisteröitiin syyskuussa 161, joka on 20,3 prosenttia vähemmän kuin viime vuoden syyskuussa. Alkuvuoden aikana on rekisteröity yhteensä 1 832 raskasta kuorma-autoa, joka on 7,3 prosenttia enemmän kuin vastaavaan aikaan viime vuonna.

Tammi-syyskuussa on ensirekisteröity yhteensä 336 uutta linja-autoa. Määrä on 39 prosenttia

suurempi kuin viime vuoden tammi-syyskuussa, jolloin koronatilanne jähdytti uusien linja-autojen kysyntää. Linja-autojen alkuvuoden rekisteröinnit ovat noin 12 prosenttia pitkän aikavälin keskiarvon alapuolella.

Käytettyjen henkilöautojen kauppa kävi syyskuussa vilkkaasti

Käytettyjä henkilöautoja myytiin syyskuussa 59 895, joka on 2,4 prosenttia enemmän kuin viiden viime vuoden syyskuun keskimääräinen lukema. Tammi-syyskuussa käytettyä autoa on myyty yhteensä noin 490 000. Käytettyjen autojen kauppaa on tammi-syyskuussa käyty 0,4 prosenttia vilkkaammin kuin vastaavaan aikaan viime vuonna.

Täyssähköautoilta poistuva autovero lisää sähköautojen kysyntää loppuvuonna

Täyssähköautojen kysyntään odotetaan loka-joulukuussa selvää kasvua, sillä täyssähköautoilta poistuu autovero lokakuun alusta alkaen. Syyskuussa rekisteröidyistä henkilöautoista 30 prosenttia oli ladattavia – ladattavien hybridien osuus oli 19 prosenttia



ja täyssähköautojen 11 prosenttia.

–Sähköautojen rekisteröinnit jäivät syyskuussa normaalia alemmas, sillä lokakuun alussa poistuva autovero on siirtänyt täyssähköautojen rekisteröintejä lokakuun puolelle, kertoo toimitusjohtaja Pekka Rissa Autoalan Keskusliitosta.

Autoveron poistaminen alentaa täyssähköautojen hintaa keskimäärin 1 500 eurolla. Yhdessä sähköautojen hankintatuen kanssa kannuste hankkia sähköauto kasvaa suurimmillaan lähes 3 500 euroon. Vuoden vaihteessa päättyvälle hankintatuella olisikin pikaisesti saatava jatkoa, sillä sähköautojen ja polttomoottoriautojen hintaero on keskimäärin vielä lähes 20 000 euroa. Autoala on ar-

vioinut, että yhdessä hankintatuen kanssa autoveron poistaminen lisäisi täyssähköautojen määrää autokannassa vuosina 2022–2030 noin 35 000 autolla. Autokannan hiilidioksidipäästöjen on arvioitu alenevan lähes 75 000 tonnilla vuoden 2030 tasolla.

–Veromuutos tukee myös yritysten siirtymää sähköautoihin ja täydentää kotitalouksille suunnattua edullisiin automalleihin painottuvaa sähköautojen hankintatukea. Yritykset hankkivat hieman yli kolmanneksen uusista henkilöautoista, mutta jäävät nykyisin kokonaan sähköautojen hankintatuen ulkopuolelle, kertoo toimitusjohtaja Tero Kallio Autotuojat ja -teollisuus ry:stä.

YRITTÄJÄ, HUOLLA AUTOSI MEILLÄ!

- ❖ Öljynvaihdot
- ❖ Pikahuollot
- ❖ Autohuollot

Avaa yritystili
toimipisteellämme tai
kotisivuillamme:
www.oilpoint.fi/yrityksille

- Kilpailukykyiset hinnat
- Huollot laskutuksella
- Maanlaajuinen toimipisteverkosto

ÖLJYPISTE

KUOPIO
Nikkelikatu 10
0400 39 66 99
Ma-pe 8-17, La 9-13

IISALMI
Karjalankatu 23
0400 286 230
Ma-Pe 8-17



PRESSUKATOKSET AMMATTIKÄYTTÖÖN

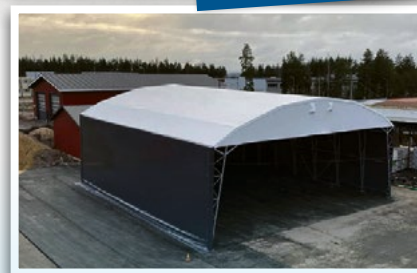
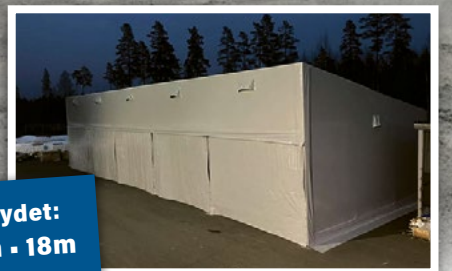
Esim.
8 x 35 x 5 katos

alk. **829 €/kk**
+ alv 24%

60 kk leasing
hinta yrityksille.
asennettuna
Savon alueelle
(sis. verho-ovet)



Pulpettikattojen syvyydet:
• 6m • 8m • 12m • 15m • 18m



FINEST HALL

FinEst-Hall Oy

Amerintie 1, 04320 Tuusula,

Puh. 040 551 4589

harri.moisander@finest-hall.com

www.pvc-halli.fi

Kun pitkän tähtäimen visio puuttuu, voi kumipyörä alkaa liirata – tieverkon ratkaisevat yhteysvälit kannattaa panna kuntoon

Tuore selvitys Nelostiestä näyttää, miten keskeinen merkitys strategisella tieyhteydellä voi olla Suomen toimivuudelle. Pääväyläverkolla on useita avainosuuksia, joiden palvelukyky on jäämässä kehityksestä jälkeen. Niiden modernisointi edellyttäisi kunnianhimoista visiota ja rahaa. Suurista raidehankkeista tutuksi tullut hankeyhtiömalli voisi olla ratkaisu, ehdottaa INFRA ry:n toimitusjohtaja Paavo Syrjö.

Suomen liikenneverkon kehittäminen kaipaa nykyistä kauaskantoisempaa näkymää. Näin arvioidaan INFRA ry:ssä, joka edustaa väylärakentamisen osaamista Rakennusteollisuus RT:n liittoyhteisössä.

–Kolmen vaalikauden yli kurottava Liikenne 12 -suunnitelma on pian valmis ja tulee tarpeeseen, mutta sen sisältämä investointiohjelma on turhan kunnianhimon ja liikkuu operatiivisella tasolla. Nyt tarvittaisiin jopa 30 vuoden päähän kantava visio, johon nostettaisiin Suomen kannalta strategiset pääväylätason yhteysvälit. Se ohjaisi sitten 12 vuoden suunnitelman laatijoita ja tehtäviä investointeja, toimitusjohtaja **Paavo Syrjö** pohtii.

INFRA ry julkisti juuri WSP Finlandin la teettämänsä Nelostie-selvityksen. Selvityksen loppuraportti osoittaa, miten tärkeitä tietyt, strategiset yhteysvälit voivat olla yhteiskunnalle. Jos liikenneverkon kehittämiseen lisättäisiin visiotaso, tällaiset kohteet tunnistettaisiin jatkossa paremmin. Päätäjien olisi otettava kantaa niiden kohtaloon uudella tavalla päivänkohtaisesta keskustelusta riippumatta.

–Ei ole esimerkiksi kovin muodikasta olla tieverkon puolestapuhuja juuri nyt, mutta silti 90 prosenttia meillä kuljetetuista tavaramaareista kulkee yhä maanteilla. Tästä määrästä kovin merkittävä osa ei ole raiteille siirrettävissä, vaikka kuinka haluaisimme, eivätkä raiteet ratkaise kaikkien suomalaisten työ- ja vapaa-ajanmatkoja. Ei tätä asiaa voi oikein maton allekaan lakaista; tiestö on kaikkien suomalaisten asia siinä missä raideverkkokin.

Nelostiestä liikkeelle

Tieinfran uudistukset tyssäävät Suomessa helposti rahoituksen haasteisiin. Suuret raidehankkeet ovat kuitenkin jo näyttäneet toteen hankeyhtiömallin mahdollisuudet. ”Samman mallin sopivuutta myös tiehankkeisiin kannattaisi selvittää. Vt 4 välillä Jyväskylä–Oulu olisi hyvä pilottikohte”, Syrjö ehdottaa.

Kaupan tärkein runkoväylä, osa vientiteollisuuden tuotantolinjaa, työllisyyden ja työvoiman liikkuvuuden edistäjä, huoltovarmuuden taakka. Nelostie on miljoonien suomalaisten palveluksessa ja vaikuttaa moneen. Silti se on jäänyt ajastaan: pääosin kaksikaistaisella tiellä yhdistyy runsas raskas liikenne ja vilkas henkilöliikenne, mikä lisää vaaratilanteita, ruuhkia ja nopeuden vaihtelua, ja sitä kautta myös päästöjä.

–Etenkin Jyväskylä–Oulu-väli kaipaa



Valtatie 4 eli Nelostie vie Helsingistä Lahden, Jyväskylän, Oulun ja Rovaniemen kautta Utsjoelle.

Kuva: WSP Finland

modernisointia. Turvallinen, sujuva ja vähäpäästöinen tieliikenne edellyttäisi muun muassa nelikaistaiseksi rakentamista ja sitä, että osuudelle luodaan uusiutuvien käyttövoimien infrastruktuuri ja automaattisen liikenteen edellytykset, arvioi johtaja **Jorma Mäntynen** WSP Finlandista.

WSP:n INFRA ry:lle tekemä Nelostie-selvitys avaa samalla uusia uria.

–Aiempia, liikennemääriin perustuvista analyyseistä laajentaen tarkastelimme nyt tien yhteiskunnallista roolia eri toimialojen, elinkeinojen ja alueiden sekä työllisyyden ja työssäkäynnin kannalta. Loppuraportissa esittelemme myös joukon ratkaisuja, joilla tie saadaan TEN-T-statusta vastaavaan kuntoon. Nyt tie on osa eurooppalaista TEN-T-ydinverkkoa, mutta täyttää sen vaatimukset vain 40-prosenttisesti, Mäntynen sanoo.

Esimerkiksi tällainen voisi olla valtatie 4 välillä Jyväskylä–Oulu tulevaisuudessa:

- 2+2 kaistaa, eri suuntaan kulkevat liikennevirrat erotettu toisistaan keskikaiteella tai keskialueella
- toimivat liittymät, joista tielle ei tarvitse tulla nollavauhdista
- nopeusrajoitus vähintään 100 km/h
- vaihtoehtoisten käyttövoimien ja automaattisen ajon tarvitsema infra rakennettuna.

TMT-AUTO

TMT-Auton huollosta:

- Huollot, korjaukset ja vianhaku
- Hitsaustyöt
- Katsastusremontit
- Vikakoodien luku ja nollaus
- Rengastyöt ja rengasmyynti
- Ilmastointihuollot ja korjaukset
- Automaattivaihteiston öljynvaihdot huuhtelumenetelmällä
- Pakokaasumittaukset bensiiniautoihin
- Lisälaitteasennukset, kuten vetokoukut ja moottorinlämmittimet

Mestarinkatu 12, 70700 Kuopio | 045 275 0333
www.nettiauto.com/tmt-auto

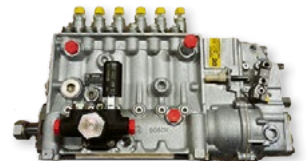
JR DIESEL

T:mi Jorma Ritvanen

* DIESEL-LAITEHUOLTO

- * dieselmoottorikorjaukset
- * ruiskupumppujen korjaukset
- * diesel varaosat

DEUTZ
Varaosat, huollot ja korjaukset



Vanha Jyväskylän tie 8, **PIEKSÄMÄKI**
puh./fax (015) 341 490, gsm 040 501 4792

www.jrdiesel.fi



**TOIVALAN ST1:LLÄ
TANKKOOT IHTES JA AATOS!**

- Ravintolapalvelut: Kotipizza, Rolls, aamiainen, lounas noutopöydästä, à la carte ja grilliannokset
- Kahvio
- Myymälä ja Lahjatavarapuoti
- Autotarvike

TERVETULOA
AUTO PESUUMME!

Huoltopalvelustamme myös renkaan- ja öljynvaihdot sekä muut huoltotyöt.

RAVINTOLA-ANNOKSET
MYÖS KOTIINKULJETETTUNA
Lisätietoja löydät:
www.toivalanliikenneasema.fi



www.toivalanliikenneasema.fi



Yrittäjät perustaa työpaikkasopimisen osaamiskeskuksen

Suomen Yrittäjät vahvistaa jäsenpalveluaan paikallisessa sopimisessa perustamalla työpaikkasopimisen osaamiskeskuksen.

–Työmarkkinat ovat murroksessa. Haluamme tukea yrityksiä paikallisessa sopimisessa neuvonnalla, koulutuksella ja laajalla tietopan-

killä. Paikallisen sopimisen onnistuminen on Suomen kilpailukyvyn kannalta kohtalonkysymys, toimitusjohtaja Mikael Pentikäinen sanoo.

Yrittäjien työpaikkasopimisen osaamiskeskus tarjoaa neuvontaa kokeneiden työmarkkinajuristien voimin, koulutusta niin työnantajille kuin -tekijöille, tukea neuvotteluun sekä lainsäädäntömuutosten ja sopimusten myötä jatkuvasti päivittyvän tietopankin.



Kuva: Markus Sommers

KONEURAKOINTI S. VESTERINEN

Puh. 0400 172 722 / Seppo | SUONENJOKI

- vesakoitten raivaus (esim. tonteilta ja maa-alueilta)
- tienvarsien niitto • mullan myynti
- kaivinkonetyöt • kaivojen tyhjennyspalvelu
- vesikaivojen puhdistukset ja desinfiointit
- korjaamopalvelut

www.koneurakointivesterinen.fi

–Emme voi emmekä halua olla neuvotteluosapuoli, mutta tuemme yrityksiä heidän paikallisissa neuvotteluissaan. Valmistelemme osaamiskeskukseen myös lisäpalveluita, joita toteutetaan tarpeen mukaan, johtaja Janne Makkula Suomen Yrittäjistä toteaa.

–Paikallisen sopimisen lainsäädännöllinen kehikko on hankala eikä ole merkkejä siitä, että hallitus sitä uudistaisi. Siksi on tärkeää, että yrittäjille on tarjolla apua, Makkula sanoo.

Yrittäjiin paljon yhteydenottoja

Työmarkkinat ovat voi-

makkaassa muutoksessa erityisesti metsäteollisuuden ja teknologiateollisuuden toimialoilla. Yrittäjiin on tullut paljon kysymyksiä uuteen tilanteeseen liittyen ja siihen, miten työehdot jatkossa määräytyvät.

Suomen Yrittäjät haluaa tukea jäseniään uudessa tilanteessa. Yrittäjät avaa tietopankin, jossa käydään läpi keskeisiä kysymyksiä ja seikkoja, jotka on otettava huomioon, kun nykyiset valtakunnalliset työehtosopimukset päättyvät.

Tietopankki on suunnattu erityisesti niille yrityksille, jotka tällä hetkellä noudattavat mekaanisen metsäteol-

lisuuden työehtosopimuksia ja teknologiateollisuuden työehtosopimuksia. Tietopankissa käsiteltävät asiat hyödyttävät kuitenkin myös kaikkia niitä yrityksiä, jotka eivät ole velvollisia noudattamaan mitään työehtosopimusta.

Yrittäjien kokeneet, työoikeuteen erikoistuneet juristit ovat valmistautuneet vastaamaan jäsenyritysten kysymyksiin ja antamaan apua. Yrittäjien neuvonta palvelee numerossa 09-229 222 arkisin kello 8-18. Lisäksi yritys voi olla suoraan yhteydessä asiantuntijoihin, joiden tiedot ovat Yrittäjien verkkosivuilla.

VAHVAT OSAT KONEESEEN KUIN KONEESEEN.

HITACHI • DOOSAN

VOLVO • LIEBHERR

CAT • JCB • BOBCAT

KOMATSU • KOBELCO

KIRISTYSJOUSIPAKETIT

HYUNDAI • CASE

KYSY KONEKOHTAINEN TARJOUS!



ENTRACK

TAMPERE:
KOKKOLA:

JUKKA HYVÄRINEN 040-4185180
JUSSI PELTONEN 050-4076976
KENT HÄGGBLÖM 0400-568797
ANDRÉ BERGDAL 050-4424555
etunimi.sukunimi@entrack.fi

HYLLILÄNKATU 10, 33790 TAMPERE
LEVYTIE 11, 67800 KOKKOLA

010 3266 880

www.entrack.fi

Metsäalan tapahtumille onnistunut avaus Kalajoella

Metsäalan ammattilaiset kokoontuivat pitkästä aikaa yhteen paikkaan. Kalajoen lentokentällä järjestetyssä Proforest-tapahtumassa koettiin kohtaamisen riemua ja nostettiin katseet kohti metsäalan tulevaisuutta.

Järjestyksessään kolmas Proforest-tapahtuma keräsi metsäalan ammattilaiset ja alasta kiinnostuneet Kalajoen lentokentälle syksyisenä viikonloppuna.

–Tapahtumassa oli erittäin hyvä ja positiivinen tunnelma! Näytteilleasettajien tarjonta oli monipuolista ja kiinnostavaa. Metsäalan koneet olivat hyvin edustettuina, ja ne olivatkin yleisölle tapahtuman vetovoimatekijä, Expomark Oy:n toimitusjohtaja Tomi Niemi kertoo.

Uusilla tuotelanseerauksilla kohti uutta normaalia

Tapahtumaan saapui näytteilleasettajia metsäalan huipulta. Mukana olivat mm. John Deere Forestry Oy, Komatsu Forest Oy, Metsä Group, Nisula Forest Oy ja Ponsse Oyj.

Tapahtumassa nähtiin paljon uutuustuotteita ja tuoreita lanseerauksia.

Esimerkiksi Black Bruin Oy lanseerasi tapahtumassa tuttuun raskaan sarjan harvesteri- ja kuormainrotaattoreidensa rinnalle uuden tuotteen, VRF3010-kuormainrotaattorin. Ponsse Oyj järjesti osastollaan hakkuunäytöksiä sekä esitteli uudistuneen Ponsse Scorpion-harvesterin ja hiljattain lanseeratut ajokonekuormainuutuudet.

Komatsu Forest Oy esitteli messuilla metsätalousteknologiaa. Yrityksen uusi

myynti- ja markkinointijohtaja Tommi Virta on ensimmäistä kertaa Komatsu Forest Oy:n mukana suuremmilla messuilla Proforestissa ja kehui tunnelmia jo ensimmäisenä tapahtumapäivänä.

–Ihmisiä on mukava tavata pitkästä aikaa kasvatusten, sillä poikkeusaikana on jäänyt paljon alan tapahtumia välistä. Metsäkonepuolella asiakaskunta on tiivis, joten messut ovat tärkeä osa alaa ja niitä on vaikea korvata millään muulla, Virta kertoi perjantaina.

John Deere Forestry Oy esitteli Proforestissa 1010G-kuormatraktoria sekä 1170G-harvesteria viimeisimmällä tuoteuutuudellaan, H423-harvesteripäällä.

–Emme ole päässeet messuille toviin. Mikään ei voita kasvokkaisia tapaamisia: vanhoja tuttuja on kiva nähdä ja yhteistyökumppaneita tärkeä tavata, kertoo John Deere Forestry Oy:n Suomen jälleenmyynnin markkinointipäällikkö Paula Saarinen ja kehuu tapahtumatunnelmaa.

Katse kohti tulevaisuutta ja Proforestia 2023

Kun vuoden 2021 Proforest on nyt saatu onnistuneesti maaliin, kääntyvät katseet jo kohti seuraavaa tapahtumaa. Proforest 2023 järjestetään seuraavan kerran 12.–13.5.2023 Kalajoen lentokentällä.



Mikään ei voita kasvokkaisia tapaamisia, kertoi John Deere Forestry Oy:n Paula Saarinen.
Kuva: Visit Kalajoki/Vesa Rönty

AMMATTITÄIDÖLLÄ



MAANRAKENNUS

- Piha-alueiden ja rakennusten pohjaukset

SALAOJITUKSET

- Talojen sekä kiinteistöjen salaojien uudistaminen ja sokkelin kosteuseristykset

VIHER- ja KIVITYÖT

- Kivi- ja nurmialueiden pohjaustyöt
- Kivien ja siirtonurmien asennukset

MUUT PALVELUMME

- Remonttipalvelut
- Roska/jätelavojen vuokraus ja kuljetukset
- Kiinteistöjen talvihoidot
- Vuokraamme kalustoa myös ilman kuljettajaa



H. Raatikainen

KYSY TARJOUS

044 766 9142 tai 044 086 8254

| H. Raatikainen Oy | Mestarinkatu 16, 70700 Kuopio |
| posti@h-raatikainen.fi | www.h-raatikainen.fi |



**MAASEUDUN
TYÖNANTAJALIITTO**



**Maaseutuyrittäjälle
asiantuntevaa palvelua
työsuhdeasioissa**

www.tyonantajat.fi

PEHMEIDEN MAASTOJEN TELA

**NYT ON TELOISSA
OMINAISUUDET
KOHDILLAAN**

- Kantavuus
- Vetopito
- Sivuttaispito
- Sisäpito
- Telamalli on hyödyllisyysmallisuoja



Finnraiva Oy

Matti Malinen 0400 308 998

Katso esittelyvideo kotisivuiltamme

www.finnraiva.fi

Kuopion Energia ja Savon Voima toteuttavat yhdessä Korkian kanssa selvityksen vetytalouden mahdollisuuksista ja alueen teollisuuden tarpeista

Kuopion Energia ja Savon Voima selvittävät vetytalouden mahdollisuuksia Savo-Karjalan -alueella. Työssä arvioidaan teollisuuden käyttötarpeita ja kehityssuunnitelmia sekä alueen vetytalouden tuotantomahdollisuuksia. Tavoitteena on tunnistaa, miten energiayhtiöt voivat kytkeytyä osaksi vetytalouden arvoketjuja ja kehittää Suomen sekä Savo-Karjala -alueen päästötöntä energiatuotantoa.

Vetytaloudesta ja etenkin vihreästä päästöttömästä vedystä on muodostumassa keskeinen osa ener-

giajärjestelmää ja teollisuuden vähähiilisyteen siirtymistä. Vähäpäästöisellä vedyllä voidaan korvata monia fossiilipohjaisia ja runsaas-

ti päästöjä aiheuttavia energiamuotoja ja raaka-aineita teollisuudessa, sähköistää yhteiskuntaa sekä kehittää energian varastointia. Vety-



talous tarjoaa mahdollisuuksia myös raskaan liikenteen käyttövoimaksi.

Vaikka päästöttömän vedyn laaja-alainen hyödyntäminen ja teknologinen kehitys ovat vasta alussa, Kuopion Energia ja Savon Voima haluavat selvittää tulevaisuuden käyttötarpeita ja mahdollisuuksia. Työssä keskitytään alueen teollisten toimijoiden tarpeiden tunnistamiseen ja olemassa olevien kehityssuunnitelmien arvioimiseen energiayhtiöiden näkökulmasta.

- Yhtiönä ja keskeisenä yhteiskunnallisena toimijana haluamme tehdä kaikkemme päästöttömän energijärjestelmän ja teollisuuden rakentamiseksi. Vihreä vety voi olla tärkeä osa alueemme energiataloutta tulevaisuudessa, sanoo Savon Voiman toimitusjohtaja Arto Sutinen.

Päästöttömän vedyn hyödyntäminen on globaalistikin vielä varhaisessa vaiheessa. Teknologian kehitys alalla on kuitenkin nopeaa, mikä tekee vedystä potentiaalisen

ja kustannustehokkaan tulevaisuuden energiaratkaisun. Suomen Kestävän kasvun ja EU Green Dealin ohjelmassa vetytalous on keskeisessä asemassa ja siihen kohdistuu isoja odotuksia.

- On tärkeää kartoittaa alueemme tarpeita ja mahdollisuuksia hyvissä ajoin, jotta kykenemme parhaalla mahdollisella tavalla hyödyntämään vetytalouden avautuvia mahdollisuuksia, kertoo Kuopion Energian toimitusjohtaja Esa Lindholm.



- **GIS-nostimet**
- **siltanosturit**
- **puominosturit**
- **Teknowinch vintturit**

Valmistus, asennus, tarkastukset ja huollot.



Tutustu uudistuneisiin verkkosivuihimme!

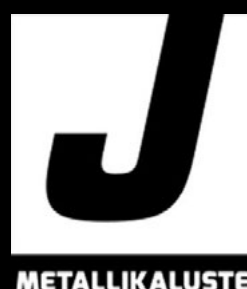
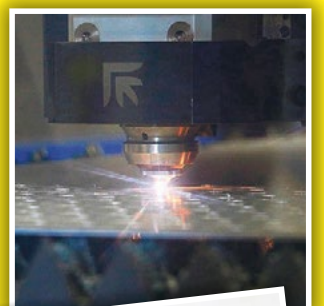


TUOTETEKNO OY
NOSTO- JA SIIRTOLAITTEET
Puh. 09-279 0820 • www.tuotetekno.fi

J-Metallikaluste Oy

on kuopiolainen metallialan moniosaaja. Kuopion Kylmämaässä toimiva yritys valmistaa metallista mittatilaustyönä yksittäiskappaleita ja pidempiä sarjoja. Yritys valmistaa modernein menetelmin metallituotteet junttakoneen ohjaamoista huvipuistojen erikoistuotteisiin.

Monipuoliseen tuotevalikoimaan kuuluvat mm. kalusterungot ja kaapit, ohutlevytyöt, kevyet teräsrakenteet, pulverimaalaus, alumiinityöt, osavalmistus ja hitsauskokoontimet. Haponkestävät ja ruostumattomat teräkset ovat nekin yritykselle tuttuja materiaaleja. 19 vuotta toiminut yritys tekee tuotteet kunkin asiakkaan yksilöllisten tarpeiden mukaisesti.



METALLIKALUSTE

J-Metallikaluste Oy

Hakekatu 14, 70800 Kuopio
Jarno Hiltunen 044 582 2566
etunimi.sukunimi@j-metallikaluste.fi
j-metallikaluste@j-metallikaluste.fi
www.j-metallikaluste.fi

Valmistavan teollisuuden osaamis- ja innovaatioverkosto FAMN käynnistyy – Yrityksiä kutsutaan mukaan

Teknoliateollisuuden jäsenyritysten aloitteesta suunniteltu valmistavan teollisuuden FAMN-verkosto (Finnish Advanced Manufacturing Network) käynnistyy nyt, ja yrityksiä kutsutaan liittymään mukaan. Yrityslähtöinen ja -johtoinen verkosto perustetaan teollisuuden yhteistyöalustayhtiö DIMECC Oy:n isännöimänä.

– Nyt perustettava FAMN-verkosto on suunniteltu erinomaisia työkaluja yritysten globaalin kilpailukykyyn parantamiseksi. Teollisuuden uudistuminen ja teknologinen edelläkävijäys ovat erittäin tärkeitä teemoja, jotta suomalainen valmistava teollisuus on maailman huipulla, sanoo Teknoliateollisuuden toimitusjohtaja Jaakko Hirvola.

FAMN-verkosto on pitkän valmistelutyön tulos. Viimeisimmässä vaiheessa Teknoliateollisuus kokoosi keväällä yrityksistä valmisteluryhmän, joka laati toimintasuunnitelman perustettavalle verkostolle.

– FAMN-verkosto on valmisteltu jäsenyritystemme aloitteesta ja heidän johdolla. Valmisteluryhmä kirjasi verkoston yhdeksi tavoitteeksi, että 'Maailmanluokan osaamiskeskittymät ja laatuinfra inspiroivat suomalaisia ja houkuttavat ulkomaalaisia'. Tämä tavoite asettaa riman sopivan korkealle.

Hirvola toivoo, että mahdollisimman moni toimialan yritys tai kumppaniyritys perehtyy aloitteeseen ja pohtii vakavasti liittymistä verkostoon.

Tarkoituksena yhteiset verkostot, projektit ja jopa hankinnat

Jotta kirjattuun tavoitteeseen päästään, FAMN-verkosto pyrkii saattamaan yh-

teen olemassa olevat ja uudet valmistavan teollisuuden ja ICT-alan verkostot. Verkosto käynnistää ja johtaa aloitteita esimerkiksi automaation, datan, tekoälyn ja koneoppimisen ympärillä.

Tarkoituksena on myös, että verkostossa suunnitellaan ja toteutetaan yhteisiä TKI-projekteja, jaetaan tietoa sääntelystä ja teollisista standardeista sekä vahvistetaan yhdessä valmistavan teollisuuden vetovoimaa, diversiteettiä ja brändiä.

– Yritysten keskinäinen yhteistyö sekä yritysten, korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten välillä tapahtuva yhteistyö ovat mukana toiminta-ajatuksessa, kertoo Teknoliateollisuuden innovaatiopolitiikan päällikkö Heikki Kuutti Uusitalo, joka toimii valmisteluryhmän sihteerinä.

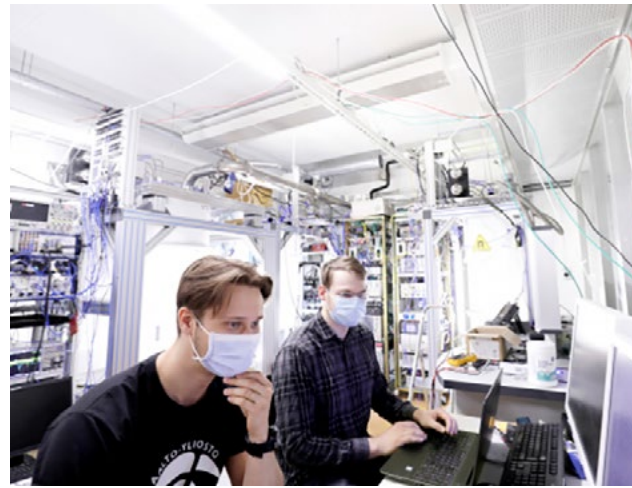
– Ajatus on, että FAMN-verkosto ryhtyy aktiivisesti paikkaamaan niitä aukkoja, joita yritysten näkökulmasta ekosysteemeissä on. Verkoston yritykset voisivat hankkia yhdessä uutta teknologiaa ja tutkimuslaitteistoja yhteiseen käyttöön. Tähän on rahoitusta saatavilla osana EU-elpymispakettia.

Uusitalon mukaan pk-yritysten tuotekehityksen nopeuttaminen, innovaatio-toiminnan käynnistäminen ja digitalisaation hyödyntäminen on läpileikkaava teema verkoston toimintasuunnitelmassa.

Verkoston toiminnan toteuttaa Dimecc Oy

Tarjouskilpailun perusteella FAMN-verkostosta vastaavaksi tahoksi valittiin teollisuuden yhteistyöalustayhtiö DIMECC Oy. DIMECC rakentaa FAMN-verkoston laajentamalla jo aiemmin perustettua Intelligent Industry -ekosysteemiä.

– Löysimme tähän mielestäni erinomaisen ratkai-



sun, jolla vältetään päällekkäisten tai kilpailevien uusien rakenteiden luomiselta. Pienen Suomeen ei mahdu liian monta toimijaa. Tämä

on ollut tärkeä viesti yrityksiltä koko FAMN-valmisteluprosessin ajan, Uusitalo sanoo.

Verkoston toiminnan

rahoittavat ja toiminnasta päättävät yritysjäsenet. Jäsenmaksut on porrastettu yrityksen koon mukaan, ja ne riippuvat osallistuvien yritysten määrästä. Toimintaan haetaan rahoitusta myös Business Finlandilta. Teknoliateollisuus ry on verkoston tukena taustatoolissa ja osallistumalla FAMN-johtoryhmän työskentelyyn.

Ilmoittaakseen kiinnostuksesta liittyä verkostoon tai saada tarkempia tietoja yrityksen kannattaa nyt olla yhteydessä DIMECC Oy:n yhteyshenkilöihin. Verkoston konkreettisen toiminnan on määrä käynnistyä vuodenvaihteessa.

LUOTETTAVA JA TUNNETTU SÄÄDIN
TURVAA KÄYTTÖKOHTESI JATKUVAN TOIMINNAN.

Uutta teknologiaa edustavat ja kehityksen kärjessä olevat säätimet erilaisiin käyttökohteisiin suoraan varastosta. Kaikki vaihtoehdot voidaan lisäksi varustaa sopivalla sähkötoimilaitteella.

Omavoimaiset LÄMPÖTILANSÄÄTIMET
pitävät prosessin lämpötilan tasaisena.

Omavoimaiset PAINEENALENTIMET
höyrylle, vedelle, öljylle ja ilmalle säätävät käyttöpaineen prosessille sopivaksi.

Katso laaja venttiili- ja säädinvalikoimamme skannaamalla oikein koodi.

ECONOSTO OY | Lukkosalmentie 1, PL 1330, 70421 KUOPIO, Finland | Tel. +358 (0)17 262 3555 | www.econosto.fi

GearWatch

Kunnonvalvonnan tulevaisuus

Älykäs ja kompakti ratkaisu vaihteiden ja muiden pyörivien laitteiden etävalvontaan

- Havaitsee viat varhaisessa vaiheessa partikkelilaskurin ja öljynlaatumittausten avulla
- GearWatch Vibration Easy, langattomat värähtelyanturit satojen ja jopa tuhansien käyttökohteiden valvontaan
- Mahdollistaa suunnitelmallisen ja kustannustehokkaan kunnossapidon
- Analysointi ja toimenpidesuosituksat vaihteistojen kunnonvalvonta-asiantuntijoilta
- Helppokäyttöinen visuaalinen käyttöliittymä
- Mittausdata voidaan integroida turvallisesti myös asiakkaiden omiin järjestelmiin

Lisätietoja: gearwatch.center@dbasantasalo.com

Santasalo

David Brown Santasalo

www.dbasantasalo.com

Suomalaisen tuotannon kilpailukyvyistä on pidettävä huolta

Käynnissä olevan pandemian vuoksi teollisuudella ja muillakin liike-elämän osa-alueilla on takanaan haastava vuosi takana. Suomi on pärjännyt haastavassa tilanteessa monia kilpailijamaitaan paremmin ja tuotanto on saatu pidettyä pääosin käynnissä. Tästä huolimatta eri toimialat ovat uusien haasteiden edessä, joita ovat mm. kansainvälinen komponenttipula sekä alihankintaketjun häiriöt, joiden aiheuttamia vaikutuksia on nähty myös Suomessa.

– Suomen hyvinvoiva alihankintakapasiteetti kannattaa pitää vitaleena, koska paikallisen tekemisen merkitys on korostunut entistä enemmän pandemian aikana. Finanssikriisistä lähtien Suomessa on jääty investointitasoissa kilpailijamaista jälkeen. Nyt on entistäkin tärkeämpää, että pysymme kilpailussa mukana, kun kansainvälisen tilanteen johdosta maailmalla on kapasiteettia runsasti vapaana, Iscar Finland Oy:n myynnistä ja markkinoinnista vastaava Jaakko Luotonen painottaa.

Suomessa teollisuuden investoinnit ovat olleet Luotosen mukaan monissa tapauksissa korvausinvestointeja, joissa korvataan vain välttämättömät vanhemmat osakokonaisuudet uudemmilla, eikä niinkään panosteta itse tuotannon kehittämiseen ja tuottavuuden parantamiseen.

– Koneiden ja työkalujen valmistajilta tulee jatkuvasti yhä tehokkaampia ratkaisuita, joita muualla maailmassa otetaan hyötykäyttöön varsin ripeästi. Suomen pitäisi pystyä olemaan tässä ihan kärkimaita ja ottamaan sitä kautta muuta maailmaa kiinni tuotannon tehokkuudessa.

Vasta laadukkaat työkalut ulosmittaavat tuotantolaitteiston täyden potentiaalin

Luotonen on pistänyt merkille, että kalliisiin ja tehokkaisiin koneisiin investoitaessa, päädytään säästöä hakemaan työkalupuolelta, jolloin uuden koneen tarjoamia mahdollisuuksia ei saada täysimääräisesti ulosmitattua.

– Tilannetta voisi verrata siihen, että ostetaan uusi tehokas auto, mutta siihen asennetaan vanhan auton kuluneet renkaat. On tärkeää tiedostaa, että kaikkien tuotannon osatekijöiden pitää olla kunnossa, jotta tuottavuutta pystytään oikeasti parantamaan.

Työkaluja yhä tehokkaampaan työstämiseen

Iscar tuo markkinoille satuja uusia tuotteita vuodessa.

Tänäkin vuonna julkaistaan toistasataa uutta tuotepohjettua, jotka soveltuvat yhä tehokkaampaan työstämiseen.

– Laadukkaiden työkalujen kautta, pyrimme tuomaan loppukäyttäjälle etua niin tuotantovarmuudessa kuin tuottavuudessaakin, eli viime kädessä siinä viivan alle jäävässä summassa, eli paremmassa katteessa.

Luotonen myöntää, että nyt eletään varsin haastavassa tilanteessa, käynnissä olevan pandemian takia, kun perinteinen kaupan tekeminen ja konsultointi, etenkin työkalupuolella, on muuttunut.

– Emme voi olla nyt samalla tavalla paikan päällä auttamassa asiakasta, kuin aiemmin. Tähän Iscar on konsernina panostanut maailmanlaajuisesti todella voimakkaasti, tuoden uusia toimintamalleja teollisuus 4.0:n ja digitaalisen puolen ratkaisuihin. Näihin kuuluvat mm. uudistunut nettikauppa, ITA-työstöarvolaskimet, Matrix-työkaluhankintajärjestelmät, pilvipohjaiset työkalukirjastot sekä lukuisat mobiilisovellukset. Olemme pyrkineet luomaan Suomessa täysin uusia toimintamalleja, joiden kautta pystymme auttamaan asiakkaitamme entistäkin kokonaisvaltaisesti.

Uusia ratkaisuita edustavat Luotosen mukaan mm. virtuaalinen konsultointi, jonka puitteissa alan asiantuntijat pääsevät näkemään netin välityksellä työstötapauksen reaaliajassa ja pystyvät näin antamaan vä-



litöntä konsultaatiota.

– Suomessa on monipuolinen konepajateollisuus ja valtava määrä osaamista. Yhdessä voimme varmistaa meille kaikille kilpailukykyisen paikan maailmanmarkkinoilla.

Uusi NeoLogiq-tuote-linja tarjoaa entistäkin parempaa tuottavuutta

Luotonen kertoo, että kuluvan vuoden aikana lanseerataan uusi NeoLogiq-tuotelinja, joka kattaa käytännössä kaikki työstön osa-alueet. Uutuutta tulee niin poraukseen, jyrskintään kuin sorvaukseenkin.

– Siihen kuuluu toistakymmentä uutta tuotepohjettua, jotka tulevat saataville pitkin vuotta.

Näillä tuotteilla pyritään nostamaan asiakkaan tuottavuutta sekä parantamaan tuotteiden käytettävyyttä sekä helppoutta.

Luotonen kertoo, että

Suomessa on monenlaisia asiakkaita. Suomessa tehdään paljon myös pieniä proto- ja nollasarjoja, joihin ei välttämättä kannata kehittää täysin uusia toimintamalleja.

Näissä tilanteissa käytettävien työkalujen monipuolisuus korostuu entistä enemmän.

– Ratkaisullamme pystytään työstämään laajaa skaalaa erilaisia materiaaleja, ei tarvita erillisiä työkalurunkoja eri materiaalityypille, vaan pystytään kattamaan vain teräspaloja vaihtamalla hyvin laaja skaala eri työstö materiaaleja.

Työkalun kestoikä on Luotosen mukaan yksi tärkeä osatekijä, mutta yhtä lailla työkalun kestoikä hyödyn- taminen niin, että sitä kautta pystytään parantamaan työstöarvoja ja nostamaan tuottavuutta.

– Jos voidaan vapauttaa tehokkaammalla työstöllä minuutteja tuotannosta, silloin voidaan myydä vapaata kapasiteettia enemmän loppukäyttäjälle ja sitä kautta asiakkaalle jää enemmän rahaa käteen. Työkalun pitkä käyttöikä ei tuo yksistään tuo tuottavuutta, vaan kun se kestää paremmin, voidaan tuotannon nopeutta kasvattaa. Korkean työstöarvon kanssa tästä saadaan ulosmitattua paras tuotto.

Globaali tietotaito käytettävissä paikallisesti

– Meillä yhdistyy maailmanlaajuiseen, maailman toiseksi suurimman, valmistajan resurssit sekä pitkäaikainen paikallinen tunte-

mus. Ymmärrämme Suomen teollisuuden tilanteet ja tarpeet paikallisesti, mutta pystymme samalla tuomaan globaalin toimija vahvuudet, eli olemassa olevan tietotaidon paikalliselle tasolle. Pitkäaikaiset ja avoimet asiakassuhteet mahdollistavat tuotannon kehittämisen yhdessä asiakkaan kanssa, Luotonen mainitsee.

Iscar Finlandin paikalliseen toimintafilosofiaan kuuluu oman alansa huippuosaajien rekrytointi, jotka pystyvät paikan päällä tai etänä ratkomaan asiakkaan ongelmia ja auttamaan oikeiden työkaluratkaisuiden löytämisessä mahdollisimman tehokkaasti.

Pitkäkestoisesta yhteistyöstä suurimmat hyödyt

– Parhaat onnistumiset on saatu aina siitä, kun olemme pystyneet tuomaan asiakkaalle uuden tuotteen tai ko-

neen investoinnin yhteydessä kokonaisvaltaisen uuden ratkaisun. Ratkaisun kautta asiakkaat pystyvät saamaan itselleen pitkäaikaisen tukijalan omaan toimintaansa ja sitä kautta omiin asiakassuhteisiinsa. Pitkäaikaisen asiakassuhteiden osalta yhteydenpidon frekvenssi on tarvittaessa päivittäistä, mutta tavallisesti viikoittais- ta, Luotonen toteaa.

Iscar Finlandin palveluksessa on tällä hetkellä 12 teknistä myyjää, jotka ovat asiakkaiden kanssa jatkuvassa yhteydessä.

– Pandemia-aikana yhteydenpito on hyvin eri tyyppistä kuin normaaliaikaan, kun välttämättä ei voida mennä paikan päälle. Tällöin käytetään uusia netin mahdollistamia ratkaisuita sekä perinteistä puhelinkonsultaatiota, Luotonen kertoo.

www.iscar.fi



Hydroline Services JA TAAS TOIMII!

Hydroline Services on jo vuosien ajan huoltanut ja kunnostanut hydraulisyntereitä. Kasvavana palveluna on uusien, asiakkaalle räätälöityjen sylintereiden valmistus.

Hydroline Services -liiketoiminnasta vastaava Antti Kerppilä kertoo, että kokonaan uuden sylinterin valmistus voi tulla kyseeseen, jos entinen on niin huonossa kunnossa, että sen korjaaminen ei kannata.

– Tai sitten asiakas haluaa meiltä suoraan uuden, hänen tarkoituksiinsa räätälöidyn sylinterin tai muutamia sylintereitä. Sellaisia, joita ei valmiina ole tarjolla ”kaupan hyllyltä”, ja joissa tarvittava kappalemäärä on niin pieni, että teolliset valmistajat eivät voi niitä ottaa valmistaakseen.

– Hydroline Services tarjoaa kilpailukykyisen vaihtoehdon sylinterin valmistukseen. Tarvitsemme ainoastaan mitat ja vaadittavat suoritusarvot. Hydroline Servicesin oman suunnitteluosaamisen lisäksi voimme hyödyntää Hydroline-yhtiölle kymmenien vuosien aikana kertynyttä sylinterivalmistuksen tietotaitoa. Räätälöidyt sylinterit Hydroline Services valmistaa pääsääntöisesti itse.

Peruskivenä huolto ja kunnostus

Hydroline Servicesin toiminnan perustan muodostavat edelleen huolto- ja korjaustyöt, joiden prosessin yhtiö on hionut sujuvaksi.

– Asiakas saa meiltä aina kustannusarvion ennen työtä. Lisäksi annamme raportin tekemästämme työstä. Huollamme ja kunnostamme kaikkien valmistajien hydraulisyntereitä. Annamme työllemme takuun, Antti Kerppilä toteaa.

Kun asiakkaalle tulee sylinteriongelma, hän ottaa yhteyttä Hydroline Servicesin asiakaspalveluun, joka selvittää, mitä tilanteessa kannattaa tehdä.

– Viallinen sylinteri tulee meille yleensä rahdilla tai asiakkaan tuomana. Jos sylinterin kunto sallii, koeajamme sen ensin testipenkissä, jonka jälkeen puramme sen, puhdistamme osat ja teemme kunnostus- ja kustannusarvion aikatauluineen, Kerppilä kertoo.

– Keskimääräinen aika sylinterin vastaanottamisesta kunnostusarvion lähettämiseen asiakkaalle oli viime vuonna alle kolme työpäivää. Monissa tapauksissa puhutaan ainoastaan tunneista, mutta jos täytyy suunnitella kokonaan uuden sylinteriputken tekemistä, sylinterin männän varren kromauttamista tms., aikaa tarvitaan enemmän. Näinä aikoina myös komponenttien saatavuus maailmalta voi olla työlästä.

Asiakas päättää

Kerppilä korostaa, että asiakas päättää, kuinka edetään.

– Asiaan vaikuttaa tietenkin hinta. Pienen ja yksinkertaisen sylinterin korjaaminen ei välttämättä ole

taloudellisesti järkevää, suuren tai muuten erikoisemman sylinterin korjaaminen sen sijaan usein on. Toinen tärkeä tekijä on aika. Suhteellisen yleisenkin uuden sylinterin toimitusaika valmistajalta voi olla useita kuukausia, jolloin rikkoutuneen sylinterin korjauttamisesta tulee perusteltu vaihtoehto.

– Jos asiakas päättää korjauttaa sylinterin, hankimme tarvittavat osat ja tarvittaessa koneistamme ne. Hitsaustöitä yleensä tarvitaan putken ja varren korjauksissa, hitsaukset teemme omassa hitsaamossamme. Kokoonpanon jälkeen jokainen korjattu sylinteri koeponnistetaan testipenkissä.

Kohti kumppanuutta

Hydroline Servicesin asiakas-kunta ulottuu maa- ja metsätalous-yrittäjistä ja pienistä koneyrityksistä aina Suomen suurimpiin maansiirtoyrityksiin ja kaivosteollisuuden toimijoihin.

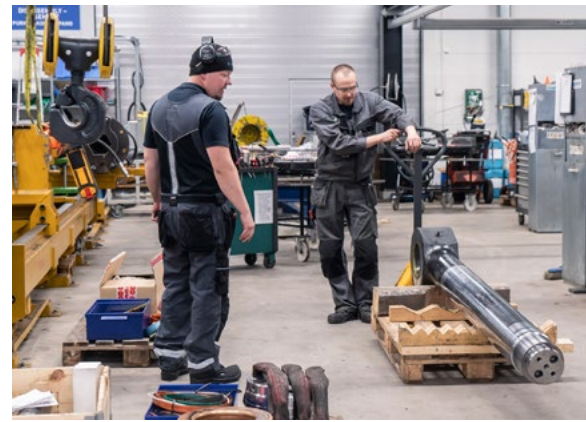
– Kasvava sektori on teollisuus, varsinkin terästeollisuus. Metsäteollisuudessa asiakkaitamme ovat paperi- ja selluhytiöt sekä mekaanisen metsäteollisuuden yritykset ja laitokset. Energia-alalta palveluitamme käyttävät mm. voimalaitokset, Antti Kerppilä listaa.

– Meillä on useiden asiakkaiden kanssa Hydroline Servicesin koko historian mittainen yhteistyösuhde. Pyrimme asiakkaidemme kanssa kumppanuuteen, joka tukee heidän ydintoimintaansa parhaalla mahdollisella tavalla.

Nopeasti ja luotettavasti

Antti Kerppilän mukaan Hydroline Servicesin periaatteita ovat palvelun nopeus ja luotettavuus.

– Asiakkaissamme on paljon perheyriä, joiden leipä on kiinni siitä, että koneet toimivat. Itsekin perheyriksenä tunnemme asiak-



kaidemme tarpeet ja palvelemme heitä mahdollisimman ripeästi.

– Hydroline Servicesillä on toimipisteet Siilinjärven Vuorelassa ja Hämeenlinnassa. Molemmissa toimipaikoissa toimintatavat ovat yhtäläisen tehokkaita ja järjestelmällisiä. Meille on myönnetty laatusertifikaatti ISO 9001, työterveyden ja työturvallisuuden sertifikaatti ISO 45001 ja uusimpana ympäristösertifikaatti ISO 14001.

– Ammattitaidon suhteen tilanne on hyvä, sillä meillä työskentelee Hydrolinen sylinteritehtaan puolelta tulleita henkilöitä, joilla on vahva halu ja kyky ratkaista eteen tulevia ongelmia. Kohteiden skaala on hyvin laaja yhdellä kädellä nostettavista sylintereistä neljän–viiden tonnin jättiläisiin. Meillä on toki monipuolinen valikoima työkaluja sylintereiden purkamiseen ja kokoamiseen, mutta välillä joudumme improvisoimaan, esimerkiksi valmistamaan itse erikoisavaimia. Tällaiseen työhön henkilöstöllämme on motivaatiota, kokemusta ja osaamista, Kerppilä kuvailee.

3D-skannaus tuottaa tarkat mitat

Hydroline Servicesillä on laitteistot ja ohjelmistot hydraulisyntereiden ja muidenkin kappaleiden 3D-skannaukseen.

– Mallinnusdokumentit asiakas saa halutessaan itselleen. Hyödynämme mallinnusta tietysti myös omassa sylinterien valmistuksessa, Kerppilä kertoo.

– Ehjistä sylinteristä saadaan 3D-skannerilla suoraan koneistukseen käyvä malli. Jos kyseessä on sylinteri, josta on jokin osa hajonnut korjauskelvottomaksi, voimme ottaa koko sylinteristä mitat 3D-skannerilla ja täydentää valmistukseen tarvittavaa mallikuvaa rikkoutuneen komponentin osalta Hydroline Servicesin omalla suunnittelulla.

Elinkaaritehokkuutta ennakoivalla kunnonvalvonnalla

Uudenlainen palvelumuoto Hydroline Servicesillä on hydraulisynterin ennakoiva kunnonvalvonta eli LEO (Lifecycle Efficiency Online).

Se on järjestelmä, jonka avulla saadaan kerättyä dataa koneen tai laitteen hydraulisyntereiden toiminnasta ja kunnosta. LEO-dattaa voidaan käyttää hyödyksi kunnossapidon ja huollon suunnittelussa.

– Kehitämme LEO-järjestelmää voimakkaasti. Ennakoiva kunnonvalvonta helpottaa prosessien tehostamista. Voimme asentaa esimerkiksi kaivoksen kaivinkoneeseen LEO-mittausantureita, joiden tuottamaa dataa kuljettaja voi nähdä re-

aaliajassa ja selkeässä käyttöliittymässä. Datan perusteella kuljettaja pystyy optimoimaan työskentelyään polttoainetta ja koneen kulumista säästäväksi suhteessa mahdollisimman hyvään tehokkuuteen, Antti Kerppilä sanoo.

– Data-analytiikka ja ennakoiva kunnonvalvonta ovat näkemyksemme mukaan asiakkaitamme hyödyttävää jälkimarkkinointia, joka tulee kasvamaan kokonaisvaltaiseksi sylintereiden huolenpitopalveluksi.

Huolto- ja kunnostuspalvelu on kestävä kiertotaloutta

Vahvana ja ketteränä perheyriksenä Hydrolinella on ollut kykyä ja rohkeutta investoida Services-liiketoimintaan merkittävästi viime vuosina.

– Hydroline Servicesillä työskentelee tällä hetkellä reilut 20 henkeä, olemme tällä alalla Suomessa huomattava osaamisyritys. Hydroline Services tekee vuodessa yli 1 200 huoltotyötä. Tarkastelemme laajentumismahdollisuuksia Suomessa ja ulkomailla, Antti Kerppilä mainitsee.

– Hydroline Services on hydraulisynterien tehdasvalmistuksen luonteva lisä, mutta samalla se on kasvupotentiaalia omaava kiertotaloutta, jota asiakkaat nykyäänä jopa edellyttävät.



Hydroline Services Vuorela

Katekuja 9, ovi S1
+358 17 265 7090
service@hydroline.fi
hydrolineservices.fi





KUIRIN TAKSIPALVELU

PALVELUN VERRAN PAREMPI

p. 0300 30 30 30
info@kuirintaksipalvelu.fi
www.kuirintaksipalvelu.fi

TKR
Plastic *by* nature

Kotimaiset TKR tuotteet ja menetelmät

Pinnoitukset, vesieristykset,
korroosiosuojaukset,
tiivistyskorjaukset ja kapseloinnit

Pitkä käyttöhistoria
2-komponenttinen
Tutkitusti päästötön
Kestää kosteusrasituksen



www.tkr.fi



VOITA ILMAINEN
TURVATARKASTUS!

TIESITKÖ,

leikkipaikkaturvatarkastus pitää tehdä joka vuosi.

Leikkiturva Oy on leikkipaikkojen turvallisuusasioihin
erikoistunut yritys. Teemme mm.

- leikkipaikkatarkastukset
- huollot/asennukset
- meiltä myös leikkikenttävälineet
ja ulkokalusteet

Kaikki tarkastajamme ovat **sertifioituja**, ISO 17024 mukainen sertifiointi perustuu yleiseurooppalaiseen tarkastajien pätevyysmääritykseen TR 17207 ollen puolueeton pätevyyden varmistamis- ja ylläpitojärjestelmä turvallisuudesta huolehtiville ammattilaisille. Yli 8500 tarkastettua leikkipaikkaa kertovat asiakkaidemme vahvasta luottamuksesta ja tarkastajiemme korkeasta laadusta. Raportistamme löydät selkeät kuvat, korjausehdotuksen ja kustannusarvion.



Leikkiturva Oy
TURVAA LASTEN LEIKIT

Soita niin kerromme lisää:
Puh. 0400 211 221 • www.leikkiturva.fi

TUO SYLINTERISI MEILLE
KORJATTAVAKSI

JA TAAS TOIMII!

Kunnostamme kaikki hydraulisylinterit
valmistajasta riippumatta.

Osaava huoltopalvelumme jatkaa
käytetyn sylinterin elinkaarta uuden
hankintaa edullisemmin.



HYDROLIN
Services

Katekuja 9
70910 VUORELA
+358 17 265 7090

Konepajantie 9
13300 HÄMEENLINNA
+358 44 765 7005

www.hydrolineservices.fi | service@hydrolin.fi