

# Yritysmaailma

Tavoittaa alueesi yrityspäätäjät   

Pohjois-Karjala ja Savo

Joulukuu 2025

[www.yritma.fi](http://www.yritma.fi)

Nappaa tästä  
uusin näköislehti »



## CLEVERSYSTEM

**AUTOMAATTINEN TILAUSJÄRJESTELMÄ.**

CleverSystem varmistaa saatavuuden.

IoT-pohjainen CleverSystem poistaa tuotannosta ja työmaalta hukkan.

Tuotteita on oikea määrä käytettävissä oikeaan aikaan.

► Lisätietoja Ferrometalin myynnistä:

p. 010 308 11, [myynti@ferrometal.fi](mailto:myynti@ferrometal.fi), [www.ferrometal.fi](http://www.ferrometal.fi)



## ferrometal



# Suomalaisodotukset korkealla – maailmancup Suomeen maaliskuussa

## Ampumahiihtotähdet jatkavat kautta olympialaisten jälkeen Kontiolahdella

Vuosi 2026 hemmottelee suomalaisia ampumahiihdon ystäviä. Ensin tuoreet olympiavoittajat kisaavat Kontiolahdella maaliskuussa. Marraskuussa suomalaiset pääsevät avaamaan maailmancup-kauden 2026-27 kotikisoilla. Suomalaiset odottavat kotikisoja poikkeuksellisella innolla. Viime kauden menestys nostaa odotuksia.

Tapahtuman pääsihteeri **Jarno Lautamatti** muistelee lämmöllä edellisiä Kontiolahden kisoja, kun **Suvi Minkkinen** nousi kotiyteisön riemuksi podiumille.

– Suvi kertoi, että oli saanut hiihtää viimeiset osuudet hurmoksessa, kun kärkisijoja ratkottiin. Omien urheilijoiden menestys sytyttää kotiyteisön. Nämä hetket jäävät mieleen paitsi urheilijoille myös yleisölle.

### Sinivalkoisia laajalla rintamalla

Viime talven suomalaismenestys ei kuitenkaan jäänyt vain Minkkinen varaan.

– Suvilla oli upea kausi, mutta on hyvä muistaa, että myös **Tero Seppälä**, **Olli Hiidensalo**, **Otto Invenius**, **Sonja Leinamo** ja **Venla Lehtonen** ylsivät kymppisakkiin MM-kisoissa tai maailmancupin

osakilpailuissa. Ja tulihan Suomeen myös maailmancupin osakilpailuvoitto, Lautamatti sanoo.

Lokakuussa Lautamatti seurasi tarkasti rulla-ampumahiihdon One Loop Festivalia Münchenissä. Siellä sekä Minkkinen että Seppälä taistelivat kärkisijoista – Seppälä aivan voittokamppailussa.

– Tulevan kauden asetelmat ovat suomalaisittain lupaavat. Maajoukkue otti viime kaudella suuren harppauksen kohti terävintä kärkeä. Ensimmäisen kisan jälkeen suomalaisodotukset eivät ole ainakaan viime kautta heikommät.

### Sesonki alkaa Suomesta

Lautamatti on tyytyväinen myös maaliskuun tapahtuman ohjelmaan. Luvassa on kuusi starttia neljän päivän sisällä.

– Tiivis ohjelma palvelee sekä yleisöä että järjestäjää. Viestit, nor-



Kuva: Esa Kinnunen

Suvi Minkkinen palkintopallisijoitus kotikisoissa siivitti maajoukkueen menoa koko viime kauden.

maalikilpailut ja yhteislähdöt ovat viihdyttäviä lajeja, jotka pitävät tunnelman yllä alusta loppuun.

Marraskuun kilpailuohjelmaa

ei ole vielä vahvistettu. Sähköinen tunnelma on kuitenkin taattu silloinkin.

– Kauden avaus kiinnostaa ai-

na hieman enemmän, kun urheilijat pääsevät pitkän harjoittelukauden jälkeen ensimmäistä kertaa ottamaan mittaa toisistaan.



Kuva: Esa Kinnunen

Suomen maajoukkue menestyi mainiosti viime kaudella. Suvi Minkkinen oli kauden kestomenestyjä, mutta myös Tero Seppälä, Olli Hiidensalo, Otto Invenius, Sonja Leinamo ja Venla Lehtonen ylsivät kymppisakkiin MM-kisoissa tai maailmancupin osakilpailuissa.



Kuva: Esa Kinnunen



Kuva: Lauri Kontkanen

Ampumahiihdon maailmancup tuo Kontiolahdelle tuhansia matkailijoita. Kauden 2024–25 tapahtumassa järjestäjien kautta varattiin majoituksia pelkästään medialle ja joukkueille yli 7000 vuorokautta.



Kuva: Esa Kinnunen

Tapahtumajärjestäjä tarjoaa yrityksille ja muille yhteisöille maksuttomat esittelypaikat tapahtumatorilla. Esimerkiksi Joensuun Urheiluautoilijat ovat olleet useammassa ampumahiihtotapahtumassa esittelemässä toimintaansa.

## Ampumahiihdon maailmancup Kontiolahdella 5.-8.3.2026

- Neljä päivää, kuusi starttia: Viestit, normaalikilpailut ja yhteislähdöt.
- Lippuina VIP-liput sekä liput pääkatsomoon ja latukatsomoon.
- Alle 12-vuotiaat ilmaiseksi latu- ja pääkatsomoon, alennetut hinnat eläkeläisille ja opiskelijoille.
- Seuraava maailmancup Kontiolahdella kauden 2026-27 avauksessa marraskuun lopussa.
- Event Park -tapahtumatorilla esittely- ja myyntipisteitä, joista ei peritä paikkamaksua.
- Maksuttomat bussikuljetukset Kontiolahden kirkonkylältä, Lehmosta ja Joensuun keskustasta.

Lisätiedot:

[www.kontiolahtiathlon.com](http://www.kontiolahtiathlon.com)



# Energy avaa Itä-Suomen suurimman kuntokeskuksen Kuopion Litmaseen

Havainnekuva  
Energy Litmasesta

Kuntokeskus Energy rakentaa Kuopion Litmaseen uuden kuntokeskuksen, jonka on määrä avautua keväällä 2026. Keskuksesta tulee Energyn suurin – ja samalla koko Itä-Suomen suurin kuntosalisyksikkö.

Ennestään Energyllä on toimipiste Kuopion Kumpusaassa ja neljä toimipistettä Pohjois-Karjalassa (Metropol, Rantakylä ja Karhunmäki Joensuussa sekä Ylämylly Liperissä).

Toimitusjohtaja **Kari Karhun** mukaan Energy Litmanen on mittava hanke.

– Rakennuksen kokonaispinta-ala on 2 300 neliötä. Treenialaa on enemmän kuin esimerkiksi Energy Kumpusaassa.

– Tilankäyttö on optimoitu uudella tavalla, ja harjoitusalueet ovat selvästi laajempia kuin aiemmissa toimipisteissämme. Toiseen kerrokseen tulee toiminnallinen harjoitusalue sekä tatakäyttöalue, yhteensä lähes 400 neliötä.

Energy Litmanen sijaitsee vilkkaasti liikennöidyn kadun varrella. Pysäköintitilaa on runsaasti. Sisäänkäynnin vieressä on linja-autopysäkki, ja monelle asiakkaalle pyörä on luontevin kulkuväline.

Energy Litmasessa tullaan järjestämään muun muassa itsepuolustus- ja kamppailulajikoulutuksia. Litmaseen tulevat saataville myös ryhmäliikunnat sekä fysioterapia-, hieronta-, työhönuho-, lyhytterapia- ja univalmennuspalvelut.

Kuntokeskus Energy Oy on perheyrittys. Kari Karhun puoliso **Aino Karhu** sekä pojat **Niko** ja **Teemu** ovat vahvasti mukana yrityksen toiminnassa.

## Energy Litmanen tarjoaa monipuoliset palvelut uudella ilmeellä

Palvelutarjonnan osalta Litmaseen tulee laaja kokonaisuus.

– Kahviosta tulee iso. Lapsiparkki ja muut lisäpalvelut toteutetaan, jos asiakkaat niitä haluavat, kertoo Kari Karhu ja korostaa, että Energyllä on tärkeää osallistaa asiakkaat uuden keskuksen suunnitteluun.

– Kuntokeskus on asiakkaita varten. Siksi teemme asiakaskyselyä ja toteutamme niitä toiveita, joita ihmisillä oikeasti on. Kysely on parhaillaan avoinna Energyn verkkosivuilla osoitteessa [kuntokeskusenergy.com/kuopio/litmanen/](https://kuntokeskusenergy.com/kuopio/litmanen/).

Lopullinen laitekokonaisuus julkistetaan alkuvuodesta 2026, ja samalla alkaa jäsenyyksien ennakkomarkkinointi.



Kari Karhu paljastaa, että Litmanen poikkeaa Energyn aiemmasta visuaalisesta ilmeestä.

– Emme tee kopiota muista keskuksistamme. Litmaseen tulee uusi värimaailma ja uudenlainen ilme.

Varustus on Kari Karhun mukaan suunniteltu kunnianhimoisesti. Laitemerkin hän pitää vielä toistaiseksi salassa, mutta valittu on huippuluokan välineet.

– Kokonaisuus tulee olemaan sellainen, jota ei ole missään muualla Suomessa.

Kari Karhu uskoo Energyn kiinnostavuuden kasvavan edelleen.

– Kun ilmoitimme Kuopion uuden keskuksen rakentamisesta, meille tuli yhteydenottoja useista muista kaupungeista. Me emme ole pelkkä kuntosalit – olemme asiantuntijatalo, joka tarjoaa kokonaisvaltaisen hyvinvoinnin palvelun.

– Haluamme, että ihmiset kiinnostuvat itsehoidosta ja oman terveytensä edistämisestä. Meillä on konsepti, joka sopii kaikille nuorista ikäihmisiin, Karhu toteaa.

## Energy Active tukee työntekijöiden työkykyä kokonaisvaltaisesti

Yrityksille suunnattu Energy Active -kuntoutusmalli on tehokas keino vaikuttaa työssä jaksamiseen ja työurien pituuteen.

Energy Active auttaa kuntoutettavaa itseään oivaltamaan, mitä hänen kannattaa tehdä kuntoutuakseen ja miten. Painopiste on yksilöllisessä, aktiivisessa ja toiminnallisessa tekemisessä.

– Ei riitä, että kuntoutujalle annetaan kuntosalikortti käteen ja sanotaan että mene treenaamaan. On huomioitava uni, palautuminen, ravinto ja yksilölliset tarpeet. Rakenname ratkaisun ongelman juurisyyhyhyn asti, Karhu kuvailee.

Jokaiselle kuntoutettavalle tehdään ensin perusteelliset fysioterapeuttiset tutkimukset ja mittaukset. Mittaustulosten pohjalta laaditaan jokaiselle yksilöllinen kuntoutussuunnitelma. Kuntoutuja saa jakson ajaksi käyttöönsä kaikkien Energy-salien ja ryhmäliikuntojen käyttöoikeudet 24/7. Jokaiselle on Energyn puolelta oma terveydenhuollon ammattikoulutettu vastuuhenkilö.

Energy Active voi sisältää asiakkaan tarpeiden mukaisesti Energyn kuntosalien ja ryhmäliikunnan vapaan käytön ohella esim. työhönuhoista, univalmennusta ja/tai lyhytterapiaa. Yhteistyökumppaneiden kautta Energy Activeen voidaan liittää myös psykologin ja/tai neuropsykologin palveluita.



## Pitkäkestoinen kuntoutus auttaa pysyviin elämäntapamuutoksiin

Työntekijän osallistuminen Energy Active -kuntoutukseen ei tarkoita sitä, että työntekijä olisi toistia poissa, vaan Active-kuntoutus tapahtuu pääsääntöisesti työn ohessa. Myöskään isoja ryhmiä ei tarvitse koota työpaikalta, vaan työnantaja voi lähettää Energy Activeen myös yksittäisen työntekijän.

Energy Activea voi käyttää myös yrittäjä itse.

– Yrittäjä unohtaa usein itsensä. Jos yrittäjä voi huonosti, ei yrityskään voi hyvin.

– Yrittäjien hyvinvoinnista keskustellaan Suomen Yrittäjät ry:n järjestämässä Vaikutustajaforumissa Helsingissä 6.-7.2.2026, Karhu vinkkaa.

Laitoskuntoutukseen verrattuna Active-avokuntoutusmalli on paljon intensiivisempi, koska henkilö on aktiivisen kuntoutuksen



piirissä riittävän pitkään, suositeltavimmin 12 kuukautta. Pysyvät elämäntapamuutokset tapahtuvat vähitellen, siksi kuntoutumisen tuen on hyvä jatkua pidempään.

– Pilottiryhmissä saavutettujen tulosten perusteella 6 kk on minimi, mutta 12 kk:ssa vaikutus on paljon parempi.

Energy Active on oivallinen ratkaisu saada kiinnostumaan itsehoidosta ja terveyden edistämisestä myös sellaiset henkilöt, jotka eivät ennen ole olleet asian suhteen aktiivisia.

– Siihen tarkoitukseen Energy Active on loistava palvelukokonaisuus.

– On hienoa, jos työnantaja tarjoaa liikuntaetuja esimerkiksi Epassin kautta, mutta loppujen lopuksi työkyvyn ylläpitäminen on jokaisen oma tehtävä, joka ei voi olla kenenkään toisen vastuulla. Lienee usein niin, että Epasseja eivät käytä liikuntaan ne, jotka liikuntaa eniten tarvitsisivat. Yrityksen verovähennysoikeus liikuntaetuksista on 400 €/hlö/vuosi, mutta työkyvyn ylläpidosta 600 €/hlö/vuosi, Kari Karhu kertoo.

## Energy Active on yritykselle järkevä investointi, ei kuluerä

Energy Active on kustannustehokasta toimintaa. Verrattuna laitoskuntoutukseen hinta jää huomattavasti vähäisemmäksi per kuntoutettava.

Kari Karhu perustelee, miksi yritysten kannattaa hyödyntää Energy Activea:

– Sairauspoissaolojen vähentämisellä saavutettavat säästöt ovat valtavia, ja lisäksi työhyvinvointi ja työyhteisön ilmapiiri paranevat, Karhu sanoo.

Hän huomauttaa, että moni työnantaja näkee palvelut kulueränä, vaikka todellisuudessa ne ovat järkevä investointi. Kuntoutukseen sijoitetut rahat maksavat nopeasti itsensä takaisin yritykselle.

– Yksi sairauspoissaolopäivä maksaa keskimäärin noin 350 euroa, joillakin aloilla yli 500 euroa. Energy Active maksaa usein vain muutaman sairauspoissaolon verran, mutta sen vaikutukset ulottuvat pitkälle tulevaisuuteen.

– Energy Active osana yrityksen työterveysjärjestelyjä voi toimia myös vetovoimatekijänä uusien työntekijöiden rekrytoinnissa.

**energy**

kuntokeskusenergy.com



Fysioterapia ja kuntoutuspalvelut:  
kari.karhu@kuntokeskusenergy.com

Työhönuho, lyhytterapia, univalmennus, Neurosonic:  
aino.karhu@kuntokeskusenergy.com

Litmanen, Punakukonkatu 1, Kuopio  
litmanen@kuntokeskusenergy.com

Kumpusaari, Kumpusaarentie 60, Kuopio  
kumpusaari@kuntokeskusenergy.com

Karhunmäki, Kartanotie 1, Joensuu  
karhunmaki@kuntokeskusenergy.com

Metropol, Torikatu 31, Joensuu  
metropol@kuntokeskusenergy.com

Rantakylä, Ranta-Mutalantie 100, Joensuu  
rantakyla@kuntokeskusenergy.com

Ylämylly, Rännitie 3, Ylämylly  
ylamyly@kuntokeskusenergy.com

# Kylpylähotelli Rauhalahden tekee työhyvinvoinnista elämyksen

**K**un yrityksessä mietitään henkilöstön tyhy- tai virkistyspäivää tai asiakastilaisuutta, on Kylpylähotelli Rauhalahden Kuopiossa oivallinen vaihtoehto. Rauhalahden tarjoaa kokonaisuuden, jossa ohjelma, ruokailut, kokoukset, illan viihde ja majoitus järjestyvät vaivattomasti samankatolta.

Ravintolapäällikkö **Juha Tirkkonen** kuvailee Kylpylähotelli Rauhalahden monipuoliseksi tapahtumien tuottajaksi.

– Meillä on kylpylä, viisi eri ravintolaa sekä paljon majoitus- ja kokoustilaa. Lisäksi meillä on runsaasti tapahtumia. Esimerkiksi vuoden 2025 aikana meillä on 155 tilaisuutta, jossa on elävää ohjelmaa, ja lisäksi karaoke kuutena päivänä viikossa.

Rauhalahden onkin Suomen mittakaavassa poikkeuksellinen kokonaisuus.

– Olemme ympärivuotinen tapahtumatalo. Se on meidän valttikorttimme, Tirkkonen toteaa.

## Räätelöityjä tyhy-päiviä yritysten tarpeisiin

Rauhalahden valikoimasta löytyy valmiita kokous- ja tyhy-paketteja, mutta käytännössä lähes kaikki tilaisuudet räätälöidään asiakkaan toiveiden mukaan.

– Asiakas kertoo meille toiveensa, joiden perusteella ryhdymme rakentamaan asiakkaan tarpeisiin vastaavaa pakettia eri ”paketeista”. Usein asiakkaat toivovat leikkimielistä ohjelmaa tai kevyttä aktiviteettia, Juha Tirkkonen kertoo.

Tarjolla on kokouspäivän kylkeen esimerkiksi ryhmäliikuntaa, vesijumppaa, metsään suuntautuvia elämyksiä ja erilaisia kisailuja, kuten curlingia muistuttava kurlaus. Tapahtumaan voi liittää myös vaikkapa loimulohikurssin tai saunajoogaa.



Yksi suosittu ohjelma on Savolaiset olympialaiset.

– Siellä voi olla vaikkapa pöllin sahausta, tandem-suksilla hiihtämistä hiekassa tai rukkanen kädessä tikanheittoa, Tirkkonen hymyilee.

Ohjelmien suunnittelua tukevat Rauhalahden omat vapaa-ajanohjaajat ja muut ammattilaiset. Lisäksi talolla on laaja kumppaniverkosto monenlaisiin aktiviteetteihin keilauksesta mailapeliin kautta lasertaisteluihin.

– Asiakkaan ei tarvitse haalia useita eri toimijoita toteuttamaan ikimuistoista tapahtumaa, yhteydenotto meihin riittää. Me hoitamme kokonaisvaltaisen ratkaisun.

## Jätkänkämpän savusauna on Rauhalahden timantti

Rauhalahden erikoisuus on Jätkänkämpän alue savusaunoineen. Se on sekä matkailijoiden että yritysten suosikki. Jätkänkämpällä järjestetään kokouksia, illanistujaisia, juhlia ja perinteisiä savusaunailtoja.

– Jätkänkämpä savusaunoineen on meidän timanttimme. Ympäri vuoden siellä on kerran viikossa kaikille avoin perinneilta,

kesäisin kahdesti viikossa. Muut ajat ovat pääosin yritysten käytettävissä, Tirkkonen kertoo.

Jätkänkämpän ”mullin” suurimman savusaunan lempeisiin löylyihin mahtuu kerralla 70 saunojaa, enemmänkin.

Vuonna 2026 Rauhalahden käynnistyy uusi perinnesaunottaja-ohjelma, joka on suunnattu mm. yritysryhmille.

– Perinnesaunottaja on sisällöstä riippuen 1–2 tuntia kestävä kokonaisuus, jossa rentoudutaan savusaunassa saunottajan ohjaamana.

## Luonto, saavutettavuus ja modernit kokoustilat

Juha Tirkkonen korostaa, että Kylpylähotelli Rauhalahden on kaupunkihotelli luonnon keskellä.

– Ympäri on erinomaiset ulkoilumaastot, mutta olemme silti helposti saavutettavissa. Meillä on iso, ilmainen parkkipaikka ihan oven vieressä.

Yritystilaisuuksia varten Rauhalahden on useita monipuolisia kokoustiloja. Tilat soveltuvat perinteisiin kokouksiin, asiakastilaisuuksiin ja seminaareihin. Käytössä on nykyaikainen kokoustekniikka ja nopeat tietoliikenneyhteydet.

– Kokouspalvelut ovat yrityksille tärkeitä, ja haluamme, että ne ovat meillä priimäkunnossa.

## Ketterä ja vastuullinen kumppani työhyvinvointiin

Juha Tirkkonen mukaan yrityksille henkilös-

tön hyvinvointiin panostaminen on fiksu sijoitus tulevaisuuteen.

– Kun henkilökuntaa huomioidaan ja heidän hyvinvointiaan mietitään aidosti, se nostaa yhteishenkeä ja sitouttaa. Kun työntekijä aistii, että minusta välitetään, soutaa koko porukka herkemmin samaan suuntaan.

Rauhalahden valtteja ovat kokonaisvaltaisuus, helppous ja kustannustehokkuus.

– Meillä on hinta-laatu-suhde kohdallaan, ja kaikki on lähellä: majoitus, kokoustilat, ruoat, ohjelma ja iltaohjelma. Asiakkaan on helppo tulla tänne, Tirkkonen sanoo.

– Olemme isoihin ketjuihin verrattuna ketterä toimija, joten pystymme aidosti räätälöimään palvelut asiakkaan haluamalla tavalla.

Kylpylähotelli Rauhalahden painottaa toiminnassaan myös vastuullisuutta. Hotellille on myönnetty Green Key -sertifikaatti, joka ohjaa ympäristöstävällisiin ratkaisuihin. Ruokatarjonnassa hyödynnetään paikallisia tuotteita ja yhteistyö lähialueen toimijoiden kanssa on tiivistä.

Lopuksi Juha Tirkkonen antaa vinkin lähiseutujen yrityspäätäjille:

– Miksi lähteä merta edemmäs kalaan? Meiltä löytyy samat palvelut kuin risteilyltä – paitsi tax free. Kokonaisuus saadaan rakennettua helposti ja kohtuulliseen hintaan. Olemme vielä sopivan lyhyen matkan päässä monesta suunnasta.



www.rauhalahti.fi  
030 608 30  
myynti@rauhalahti.fi



# YEL-uudistuksen pitää vahvistaa yrittäjyyttä – alarajaa ylös ja lisää vapautta



Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja Mikael Pentikäinen

Suomen Yrittäjät haluaa lisätä yrittäjien vapautta päättää eläke- ja sosiaaliturvastaan pakollisen YEL-vakuuttamisen alarajan yläpuolella.

– Pakollisen vakuuttamisen alarajaa on nostettava, jotta usein ahtaalla olevien, pientä yrittäjätöitä tekevien asema helpottuu. Nykyinen, usein mielivaltaisia ehdotuksia tarjoava työtulolaskuri pitää haudata. Osinkoja ei pidä sotkea YEL-maksuun ja yrittäjällä pitää olla vapaus vali-

ta, millä mallilla hän määrittää työpanoksensa arvoa, toimitusjohtaja **Mikael Pentikäinen** Suomen Yrittäjistä sanoo.

Selvityshenkilö **Jukka Rantala** luovutti juuri ministeri **Sanni Grahn-Laasoselle** yrittäjien eläkelain uudistamista käsittelevän selvityksensä. Suomen Yrittäjät kiittää selvityshenkilö Jukka Rantala selvityksestä, mutta katsoo, ettei se voi olla sellaisenaan jatkovalmistelun perustana.

– Raportin ehdotukset nostaisivat laajasti – jopa sadoilla miljoonilla euroilla – yrittäjien eläkemaksuja ja vaikeuttaisivat yrittäjyyttä, mikä ei edistä kasvua. Yrittäjien eläkejärjestelmä kaipaa uudistusta, joka vahvistaa yrittämisen edellytyksiä eikä heikennä niitä, Pentikäinen sanoo.

– Ministeri Grahn-Laasosen johtopäätös Rantalain esityksen vaikutuksista on oikea. Ehdotus ei vahvistaisi

yrittäjyyttä, Pentikäinen lisää.

Yrittäjät ovat vaatineet, että selvitystyössä tulee perusteellisesti kartoittaa nykytilan ongelmia sekä vaihtoehtoja ja uskottavia kehittämisehdotuksia niiden ratkaisemiseksi.

## Yrittäjille lisää valinnanvapautta

Yrittäjät korostaa, että YEL-uudistuksen tulee lisätä valinnanvapautta. Yrittäjät esittää, että pakollisen ala-

rajan yläpuolella yrittäjällä tulee olla mahdollisuus valita, perustuuko vakuuttaminen nykyiseen työtulomalliin vai niin sanottuun todellisten tulojen malliin, jossa eläkemaksun taso katsotaan esimerkiksi tulorekisteristä.

– Yrittäjien tilanteet vaihtelevat, siksi järjestelmän pitää joustaa. Työtulomalli sopii monille, mutta ei sovi kaikille nykymuodossaan, Pentikäinen sanoo.

Osinkoja ei saa millään tavalla ottaa YEL-maksujen perusteeksi, koska ne ovat pääoman tuottoa. Eläkkeen pitää perustua palkansaajilla ja yrittäjillä työpanoksen arvoon.

## Työtulolaskuri pitää kuopata

Eläkeyhtiöiden usein mielivaltaisia esityksiä antava työtulolaskuri pitää kuopata tai vähintään rakentaa uusi apuväline työtulon määrittämiseen.

Rantala esittää selvityksessä myös vaihtoehtoja YEL-rahastoinnin käynnistämiseksi. Rahastoinnin sisällyttäminen YEL-järjestelmään on pitkällä aikavälillä tärkeä keino pienentää valtion osuutta yrittäjien eläkkeistä. Työtä eri vaihtoehtojen kartoittamiseksi pitää jatkaa.

## HOIDAMME PERINTÄ- JA LASKUTUSASIAKAS PUOLESTASI

# Tiimi-Perintä

Länsikatu 15, Tiedepuisto 4B,  
80110 JOENSUU

toimisto@tiimi-perinta.fi

p. 0500 188 605

www.perintatoimistojoensuu.fi

- Perintäpalvelut
- Laskutuspalvelut
- Maksumuistutukset
- Luottoselvitykset

# KESPAT

- Patentit
- Hyödyllisyysmallit
- Mallit
- Tavaramerkit

## Eurooppapatenttiasiamiehet:

Janne Laulainen, Anssi Kurkinen,  
Tuomo Kuivala, Jarkko Karjalainen,  
Kimmo Helke

010 229 2850 | kespap.fi | mail@kespat.fi

Vasarakatu 23 a  
40320 Jyväskylä

Microkatu 1  
70210 Kuopio

## Kukka- ja Viherpalvelu Leinikki Oy

# Monipuolista alan osaamista yli kolmen vuosikymmenen ajan

Joensuun keskustassa sijaitseva Kukka- ja Viherpalvelu Leinikki tunnetaan lämmihenkinä perheyrittäjänä, jonka juuret ulottuvat aina vuoteen 1991. Vuosikymmenten aikana toiminta on kasvanut, se kattaa nykyisin upeista kukkasidonnoista ja asetelmista sidontakursseihin sekä yrityksille räätälöitäviin viherhuoltopalveluihin. Asiakslähtöisyys sekä korkea ammattitaito ovat toiminnan keskiössä.

**Y**rittäjä **Krista Raasio** korostaa sitä, että yrityksen arvot ovat ja pysyvät edelleenkin samoina, vaikka vuosien aikana on tehty sukupolven vaihdosta ja muutoksia omistajuudessa.

– Toimintamme jatkuu perheyrittäjänä ja asiakkaat ovat osa lämmintä perheyhteisöä. Tätä vuosikymmenten hienoa perinnettä haluamme jatkaa. Kukka- ja Viherpalvelu Leinikki on myös osa Joensuun perinteikästä kivijalkayrittäjätoimintaa. Liiketila sijaitsee edelleen samassa, alkuperäisessä kiinteistössä, osoitteessa Kauppakatu 33, kertoo Raasio.

### Ammattilaiset osaavat homman

Kukka- ja Viherpalvelu Leinikki pystyy toimittamaan erilaisiin juhliin, tapahtumiin ja yksityistilaisuuksiin asiakkaan toiveiden mukaisesti kukat.

– Meillä on töissä iloiset ja reippaat alan



Kukka- ja Viherpalvelu Leinikin uudella yrittäjällä Krista Raasiolla on vahvaa perheyrittäjätaustaa ja osaamista yritysmyyntin puolelta. Hän toivottaa kaikki vanhat ja uudet asiakkaat lämpimästi tervetulleiksi.

ammattilaiset, jotka takaavat ihastuttavia kokonaisuuksia niin leikkokukista kuin ruukkukasveista. Toimitamme kukkalähetyksiä niin lähelle kuin kauas. Verkkokaupparamme kautta on helppo ja nopea tehdä kukkatilauksia, toteaa Raasio.

### Kukkaostoksista aina viherkasvihoitosopimukseen

Leinikin laaja asiakaskunta koostuu niin yksityisasiakkaista, yrityksistä, seuroista kuin yhdistyksistä.



– Perinteisten kukka- ja viherkasviostosten sekä toimituspalvelun lisäksi tarjoamme esimerkiksi yrityksille viikkokimppuja ja viherkasvihoitosopimuksia. Yritysten kannattaa huomioida, että näyttävät kukat yrityksen sisä- tai ulkopuolella ovat yksi sen käyntikortteista. Esimerkiksi kukka-asetelmat vastaanottoaulassa tai neuvotteluhuoneissa luovat viihtyisän ja ammattimaisen ilmapiirin, mikä voi vaikuttaa positiivisesti asiakkaiden ja työntekijöiden kokemukseen yrityksestä, sanoo Raasio ja jatkaa:

### KUKKA- JA VIHERPALVELU LEINIKKI TARJOAA KATTAVAN VIHERPALVELUN YRITYKSILLE:

- \* Yksilöllisen suunnittelun / suunnittelukäynnin
- \* Tilan kartoitus
- \* Kasvien valinnat
- \* Kasvien asennukset ja istutukset
- \* Kasvien hoitosopimukset sekä säännölliset kuntoraportoinnit
- \* Keväthuollot
- \* Multienvaihto
- \* Ruukkujen mitoituksien tarkastus
- \* Kasvien leikkaus

– Me autamme suunnittelemaan ja toteuttamaan juuri teidän yrityksenne tarpeisiin sopivat kukka-asetelmat ja viherratkaisut. Palveluumme kuuluu viikoittaiset toimitukset sekä kasvien huoltaminen.

### Talvelle riittää tapahtumia ja monimuotoista toimintaa

Leinikin syys- ja talvi ovat vilkasta aikaa. Yritystä työllistävät monet tapahtumat ja juhlat, messut sekä kukkiin liittyvät kurssit.

– Tämän syksyn kurssitarjonta on jo myyty loppuun, mutta ensivuoden puolella järjestetään esimerkiksi yritysten TYHY-toimintaan sopivia kukka- ja istutuskursseja. Niistä kiinnostuneiden kannattaa nopeasti ilmoittautua, koska paikkoja on rajallisesti.

– Tarkempia tietoja löytyy meidän Instagram ja Facebook-sivuilla tai tervetuloa käymään meillä paikan päällä.



**Kukka- ja Viherpalvelu Leinikki Oy**  
Kauppakatu 33, 80100 JOENSUU  
**050 4018510 | www.leinikki.fi**  
facebook.com/kukkakauppaleinikki  
instagram.com/kukkakauppaleinikki

**MTA**  
MAASEUDUN  
TYÖNANTAJALIITTO

**Maaseutuyrittäjälle asiantuntevaa palvelua työsuhteasioissa**

tyonantajat.fi | puh. 09 7250 4500

Neljä rinnettä  
Snow- ja terrainpark  
Välinevuokraamo  
Rinnekahvio

**RINNEKESKUS PÄÄSKYVUORI**

Vauhdikas laskettelukeskus Heinävedellä

**Oma mäkipäivä Pääskyvuorelle!**  
Varaa koko keskus yrityskäyttöön (arkisin 10-17)

**Yrityskausikortit**  
Henkilöstön vapaaseen käyttöön

**Luonnonläheinen ympäristö tyky- ja virkistyspäiviin**  
Kahvilan nurkalta lähtee valaistu 7,5 km hiihtolatu ja lähistöllä kulkee 160 km moottorikelkkareitit.

Ota yhteyttä:  
Mari Marjokorpi  
puh. 045 609 2790

Rinnekeskus Pääskyvuori  
paaskyresort

www.paaskyvuori.fi

RINNEKESKUS  
**PÄÄSKYVUORI**  
79700 HEINÄVESI  
Pääskyvuorentie 9

# Aisti rakentaa akustiikan uutta aikakautta

## Kiteellä ryhdytään valmistamaan ekologisia akustiikkalevyjä

**M**ateriaaliteknologiayhtiö Aisti avaa vuonna 2026 Kiteelle akustiikkalevytehtaan. Aistin innovatiivinen, vähähiilinen ja kierrätettävä akustiikkalevy valmistetaan puukuidusta. Aisti tarjoaa vastuullisen ja ympäristöystävällisen vaihtoehdon perinteisille akustiikkamateriaaleille.

Aistin ratkaisu vastaa suoraan siihen, mihin rakentamisen määräykset ja loppukäyttäjien odotukset ohjaavat: parempaan akustiikkaan ja puhtaaseen sisäilmaan. Aistin uudenlaisen akustiikkalevyn arvo korostuu tiloissa, joissa viihtyvyys, terveys ja toimintakyky ovat keskeisiä, kuten kouluissa, toimistoissa ja palveluympäristöissä.

### Muoviton tuote

Aistin akustiikkalevyn valmistuksen perustana on vaahtorainateknologia, jonka avulla voidaan valmistaa matalan tiheyden levyjä ilman muovipohjaisia sideaineita. Puukuidut tarttuvat toisiinsa luonnollisten vetysidosten avulla, mikä tekee tuotteesta paitsi ekologisen myös turvallisen käsitellä.

– Vaahtorainatekniikan hienous on siinä, ettei muovisia sideaineita tarvita, kiteyttää toimitusjohtaja **Mikko Paananen**.

Puukuidun ansiosta levy ei pölyä eikä kutise, mikä parantaa huomattavasti asentamisen ja käytön mukavuutta.

Ekologisuus ei rajoitu pelkästään tuotteen puukuitupohjaisuuteen. Myös valmistusprosessi on suunniteltu ympäristöä säästävaksi: tuotannossa ei käytetä lainkaan polttavia



Mikko Paananen

energialähteitä, vaan tehdas toimii täysin sähköllä.

– Valmistuksen hiilijalanjälki on erittäin alhainen, ja itse levy toimii hiilivarastona jopa 50 vuoden käyttöikänsä ajan, Paananen mainitsee.

### Kilpailukykyinen vaihtoehto ilman kompromisseja

Aistin tavoite on ollut kehittää paitsi ekologinen tuote, myös käytännössä täysin toimiva ratkaisu, joka vastaa teknisesti ja taloudellisesti markkinoiden vaatimuksiin.

– Lähtökohtana oli, että tuotteen pitää olla saman hintainen ja ominaisuuksiltaan vastaava kuin perinteiset akustiikkalevyt. Nämä tavoitteet olemme saavuttaneet, Paananen korostaa.

Aistin akustiikkalevyjen asennustapa ja ulkonäkö ovat rakennusalalle tuttuja. Levyjen vahvuudet tulevat esiin elinkaariajattelussa. Aistin levy on kokonaan kierrätettävissä, ja sen voi palauttaa takaisin Aistin tuotantoprosessiin.

– Voimme valmistaa käytetyistä levyistä uusia. Se tekee tuotteesta aidosti kierrätettävän.

### Kysyntää on kovasti

Aistin tuotekehitystä ohjasivat toimijoiden tarpeet, mikä poikkeaa tyypillisestä teknologiavetoisesta etenemisestä. Mikko Paanasella on mittava kokemus akustiikkasuunnittelusta ja -urakoinnista. Hän kertoo, että rakennuttajien edustajat tiedustelivat häneltä jo vuosia sitten, että löytyisikö jostakin akustiikkamateriaali, joka ei ärsytä ihoa kuten mineraalivilla, ja jonka kuitu olisi turvallinen.

– Aisti on perustettu vastaamaan tähän asiakastarpeeseen.

Lähestymistapa on tuottanut tulosta. Aistilla on jo ennen tuotannon käynnistymistä ostosopimuksia Pohjoismaihin noin 50 miljoonan euron arvosta. Ensimmäinen tuotantovaihe tähtää 2,5 miljoonan neliömetrin vuosikapasiteettiin Pohjoismaiden markkinoille. Seuraava askel on Keski-Eurooppa.

– Sitä kauemmas ei kannata rahdata tavaraa Suomesta, joten tulevat tehtaot rakennetaan todennäköisesti lähemmäs kohdemarkkinoita, Paananen avaa kasvustrategiaa.



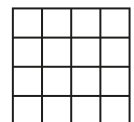
### Kitee voitti aktiivisuudella

Aistin tehdas avautuu Kiteen Puhoksen teollisuusalueelle entiseen huonekalutehtaaseen. Mikko Paanasen mukaan Kitee valikoitui Aistin tuotantopaikaksi kaupungin aktiivisen otteen ansiosta.

– Kiinnostus oli molemminpuolista. Se oli meille tärkeä viesti.

– Saimme myös investointitukea ELY-keskukselta.

Kitee saa investoinnin myötä uuden modernin teollisuustoimijan, ja Aisti pääsee hyödyntämään paikkakunnan pitkää teollista perinnettä ja osaamista.



aisti.com  
+358 2 90020550



Toimittamme asiakkaillemme ja yhteistyökumppaneillemme  
Hyvää Joulua ja menestystä vuodelle 2026!

**RAKENNUSLIIKE KAR.T.O**

Rakennusalan ammattilaisina toteutamme uudistus- ja korjausrakentamista sekä teollisuuskiinteistöjen kunnossapitoa.

Meiltä myös:  
Hiekka- ja soodapuhallukset pieniin ja suuriin kohteisiin.  
Sinkopuhallukset betonilattioille, pölytöntä ja nopeaa.

Kysy lisää p. 0400 387 766

**WWW.RAKENNUSLIIKEKARTO.FI**  
Harkkotie 10, Joensuu

**KIINTEISTÖHUOLTO & Remontti**

**Kinnuset Oy**  
Heinävaarantie 2 C  
81100 Kontiolahti  
**050 5225 308 (24 h)**

• Pihatyöt • Minikaivurityöt

Apu Pesonet Oy:n akku- ja hinauspalvelut saat nopeasti ja vaivattomasti. Toimimme kattavasti Pohjois-Karjalan alueella.

**APU PESOSET OY**

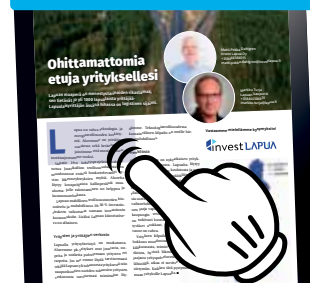
**0400 374 802**

Alasintie 5, 80130 Joensuu  
toimisto@apupesonet.fi - www.apupesonet.fi

**AL** Autopalvelukeskus

**HINAUSPALVELU 24H**

## TAVOITA YRITYSPÄÄTTÄJÄT JA AMMATTILAISET



### Yrity maailma

**JULKAISIJA:**  
Joensuun Kustannus Oy  
YRITYSMAAILMA  
Telitie 1A 80100 Joensuu  
info@yritma.fi | www.yritma.fi

**SIVUNVALMISTUS:**  
Joensuun Kustannus Oy, Yrity maailma  
Annika Käyhkö, ilmoitus.annika@yritma.fi

**PÄÄTOIMITTAJA/ TOIMITUSJOHTAJA:**  
Markku Oikarinen,  
puh. 050 374 6280  
markku.oikarinen@yritma.fi

**PAINO:** Botnia Print

### TOIMITTAJAT:

Pasi Liimatta puh. 050 408 8457 pasi.liimatta@yritma.fi  
Toni Valha puh. 050 531 4745 toni.valha@yritma.fi  
Virpi Kylmä puh. 050 301 6956 virpi.kylmala@yritma.fi

### MEDIAMYNTI:

Rauno Härkönen puh. 050 374 6278 rauno.harkonen@yritma.fi  
Ani Tiirikainen puh. 044 957 2666 ani.tiirikainen@yritma.fi  
Satu Saarelainen puh. 050 532 7655 satu.saarelainen@yritma.fi  
Jukka Keinänen puh. 044 561 6902 keinanenjukka@gmail.com

### NÄKÖISLEHDEN LUKIJA!

Klikkaa tekstin korostettua alkuosaa ja lue artikkelit näppärämmin. Myös asiakkaiden mainokset on linkitetty heidän verkkosivuilleen ja sometileilleen.

Pohjois-Karjalan/Savon seuraava numero ilmestyy helmikuussa 2026.

**Yrity maailma**  
MEDIAT  
Yritysten apuna jo **30** vuotta

© Koskee Joensuun Kustannus Oy:n valmistamaa aineistoa.

**OSOITELÄHDE:**  
Joensuun Kustannus Oy  
Yrity maailma,  
markkinointirekisteri

Uusi yrittäjä, tuttu korjaamo

# AD-Huoltopalvelut Martiskainen jatkaa laadukasta palvelua Joensuussa

Joensuulainen autokorjaamo AD-Huoltopalvelut Juutilainen on yrittäjävaihoksen myötä muuttunut AD-Huoltopalvelut Martiskaiseksi.

**Juhani Juutilaisen** jäätyä eläkkeelle aloitti yrityksen uutena omistajana ilomantsilaislähtöinen **Jarno Martiskainen**. Hän kertoo asuneensa Joensuussa jo nelisen vuotta.

– Täältä käsin olen pyörittänyt autokorjaamo Ilomantsissa. Tiesin, että Juutilaisen Juhani oli siirtymässä eläkepäiville, joten kiinnostuin tästä yrityksestä ja otin yhteyttä häneen vuoden 2025 alkupuolella. Asiat etenivät luontevasti, ja yrityskauppa viimeisteltiin lokakuun alussa.

– Yrityksen nimessä Juutilainen vaihtui Martiskaiseksi, mutta muuten palvelut ja henkilöstö ovat ennallaan, ja autot laitetaan kuntoon tutussa paikassa Tulliportinkatu 53:ssa, Martiskainen kertoo.

## Kaikki huollot ja korjaukset saman katon alta

AD-Huoltopalvelut Martiskainen tekee kaikenlaiset henkilö- ja pakettiautojen huollot ja korjaukset vankalla ammattitaidolla. Palveluihin kuuluvat myös mm. rengastyöt, renkaiden myynti ja kausisäilytys, nelipyöräsuuntauksat, ilmastointikorjaukset sekä autojen sisäpuhdistukset.

– Olipa autossa ongelma mikä tahansa tai auton merkki mikä tahansa, niin meihin kannattaa ottaa yhteyttä. Keksimme ongelmaan ratkaisun, kiteyttää Jarno Martiskainen.

Tarvittaessa asiakkaalle on tarjolla sijaisauto.

– Niitä on meillä useita.

## Palveluita yritysasiakkaiden tarpeisiin

Kokeneena yrittäjänä Jarno Martiskainen haluaa kehittää AD-Huoltopalvelut Martiskaisen toimintaa asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Eräitä investointitarpeita on jo havaittu.

– Pyrimme saamaan lisää yritysasiakkaita.

– Tarjoamme luotettavaa, ammattitaitoista ja ripeää palvelua, mikä on erityisen tärkeää yritysten autokaluston huolloissa ja korjauksissa. Yritykset tarvitsevat autonsa nopeasti takaisin työajoon.

## Valttikorttina kumppanin laaja varaosavarasto

AD-Huoltopalvelut Martiskaisen lähinaapurina samalla tontilla toimii AD VaraosaMaailma Joensuu, jolla on kaupungin laajin varaosavarasto. Käytettävissä on myös Kuurnankadun yritysmyyntipisteeseen varasto.

– Varaosat löytyvät varmasti ja nopeasti.

– Jos esimerkiksi huollon yhteydessä huomataan jotain korjattavaa, se voidaan hoitaa siinä samalla, eikä autoa tarvitse tuoda vara-



Jarno Martiskainen on kokenut korjaamoalan yrittäjä. Rengashotellissa riittää tilaa, ja rengastyöt tehdään reippaasti.

osien puuttumisen vuoksi myöhemmin, Jarno Martiskainen kuvailee kumppanuuden etuja.

## Alkuperäislaatuiset varaosat AD VaraosaMaailmasta

Yksikön päällikkö **Sini Piironen** kertoo, että AD VaraosaMaailma Joensuu palvelee kahdessa toimipisteessä: Tulliportinkatu 55:ssä sijaitsevassa myymälässä sekä Kuurnankatu 1:n yrityspalvelupisteessä Motonetin yhteydessä.

– Meiltä löytyy erittäin kattava valikoima alkuperäislaatuista varaosia. Jos sattuu käymään niin, että jotakin tuotetta ei meiltä omasta varastosta löydy, saamme sen Kervan logistiikkakeskuksesta parhaimmillaan seuraavaksi aamuksi.

Asiakkaat hyötyvät Varaosamaailman laajasta tuotevalikoimasta, joka kattaa varaosat, autotarvikkeet, lisävarusteet sekä työkalut ja erikoistyökalut. Tunnettujen valmistajien tuotteet täyttävät tiukimmatkin laatuvaatimukset.

– Olemme paikallinen, helposti lähestyttävä ja asiantunteva kumppani kaikissa autoalan varaosa- ja tarviketarpeissa, toteaa Sini Piironen.

## Kapasiteettia riittää

AD-Huoltopalvelut Martiskainen on yksi Joensuun suurimmista monimerkkikorjaamoista.

– Meillä on 10 nosturipaikkaa ja seitsemän mekaanikkoa. Tarvittaessa järjestämme kii-reapua, jos asiakasjonot rupeavat venymään, Jarno Martiskainen mainitsee.

– Testilaitteistot mahdollistavat vikojen etsinnät laajalta merkkiskaalalta. Laitekan-taa täydennämme tarpeen mukaan.

Kattava asiakaspalvelu on AD-Huoltopal-

velut Martiskaiselle ykkösasia. Siihen sisältyy myös hyvä tavoitettavuus.

– Kun meille soittaa, puhelimeen vastaa oikea ihminen – tai ellei ehdi, niin takaisinsoittojärjestelmämme toimii. Meillä on molemmille työnjohtajille omat puhelinnumerot, ja minullekin saa soittaa. Asiakkaalle on etu, jos voi suoraan asioida ennestään tutun työnjohtajan tai mekaanikon kanssa.

## AD-ketju korjaamoyrittäjän tukena

Martiskainen kertoo, että AD-ketju ylläpitää ja kehittää mekaanikojen osaamista järjestämällä heille merkki- ja aihekohtaisia koulutuksia.

– Vaatillekin töille löytyy meiltä tekijät. Muutamat mekaniikoistamme ovat olleet talossa jo pitkään, toistakymmentä vuotta, ja heidän lisäkseen on nuorempia osaajia.

– Diagnostiikkaan palkkaamme mahdollisesti vielä yhden henkilön lisää.

AD-ketjuun kuuluminen antaa korjaamoyritykselle jämäkän selkänojan. Asiakkaalle AD-logo merkitsee luotettavuutta.

– Varaosatoimitusten sujuvuus on avainasemassa, Martiskainen korostaa.

– Ketjun kautta hoituvat myös esimerkiksi diagnostiikkalaitteistojen toimitukset ja huollot. Henkilöstön koulutuksista olikin jo edellä puhuttu, mutta niiden lisäksi AD tarjoaa yrittäjille mm. liiketoiminnan koulutuksia.

## Luottamus syntyy rehellisyydestä ja hyvästä asiakaskohtamisesta

Jarno Martiskaisen mukaan terve maalaisjärki on hyvä periaate töiden tekemisessä ja asiakkaiden palvelemisessa.

## PALVELUITA:

- Määräaikais- ja vuosihuollot
- Katsastushuollot ja katsastuksessa käyttö
- Öljynvaihdot
- Jakopäahuollot
- Jarruremontit
- Ilmastoinnin huollot ja korjaukset
- Bensa- ja diesel-päästömittaukset
- Iskunvaimentimien vaihdot
- Kytkinremontit
- Pakoputket
- TEXA- ja BOSCH-vikadiagnostiikka
- VAG-vikadiagnostiikka
- Renkaiden myynti, tarkistukset ja vaihdot
- Rengashotelli
- Nelipyöräsuuntauksat
- Ohjaukskulmien mittaukset ja säädöt
- Vetokoukkujen asennukset
- Lohkolämmittimien asennukset

– Toimimme rehellisesti ja läpinäkyvästi. Sillä tavalla ansaitaan asiakkaiden luottamus.

– Pyrimme minimoimaan virheet huolellisuudella ja ammattitaidolla, mutta jokaiselle ihmiselle voi sattua erehdyksiä. Hoidamme reklamaatiot rehdisti.

Asiakaspalvelutilanne on AD-Huoltopalvelut Martiskaisella leppoisaa.

– Sehän on sosiaalista kanssakäymistä. Meillä voi jutella muistakin asioista kuin autojen vioista.

## AD-HUOLTOPALVELUT MARTISKAINEN

[www.hpmartiskainen.fi](http://www.hpmartiskainen.fi)



**Yrittäjä Jarno Martiskainen**

044 783 5401, jarno@hpmartiskainen.fi

## Työnjohto:

**Jarkko Karilahti,**

044 783 5402, jarkko@hpmartiskainen.fi

**Petri Parviainen,**

044 783 5404, petri@hpmartiskainen.fi



AD-Huoltopalvelut Martiskainen toimii tutussa paikassa Tulliportinkadun päässä.



Vieressä sijaitsevan AD VaraosaMaailman erinomainen varaosavarasto takaa laadukkaat osat nopeasti AD-Huoltopalvelut Martiskaisen käyttöön.

Huoltopalvelut Juutilainen Oy on nyt  
Huoltopalvelut Martiskainen Oy

**TERVETULOA  
TÄYDEN PALVELUN  
AUTOKORJAAMOON**

**ad HUOLTOPALVELUT  
MARTISKAINEN OY**

044 783 5002

Avoinna: ma-pe 8.00-16.30  
Tulliportinkatu 53, 80130 Joensuu  
huolto@hpmartiskainen.fi

**ad Varaosa  
Maailma**

[joensuutiski11@varaosamaailma.fi](mailto:joensuutiski11@varaosamaailma.fi)  
p. 030 621 2550 • Tulliportinkatu 55

# Omena Hotels Joensuu

## Hyvä yö parempi kuin kallis

Kotimaisen Omena Hotels -ketjun kasvu on jatkunut vauhdilla. Kesäkuussa vuorossa oli Itä-Suomen ensimmäinen Omena-hotelli Joensuussa. Uusi hotelli on otettu erinomaisesti kaupungissa vastaan ja asiakkaat ovat kiitelleet itsepalvelukonseptin mukavuutta ja mutkattomuutta, joka vastaa mainiosti nykyaikaisen matkustajan tarpeita. Myös Omenan uudet yritystuotteet, Omena Business ja Omena Flex, edulliset ja joustavat majoitusratkaisut ovat oivallinen valinta työmatkaajille.

– Hyvä yö parempi kuin kallis kiittää meidän liiketoimintamme ydinajatuksen: hotellimme sijaitsevat kaupunkien ydinkeskustoissa, meidät saavuttaa erinomaisesti julkisilla kulkuneuvoilla, kaikissa huoneissa on laadukkaat sängyt ja perusvarustelu. Tarkkaan suunnit-

teltu itsepalvelukonseptimme mahdollistaa myös edulliset huonehinnat. Lisäpalvelut, kuten aamiaiset pystymme tarjoamaan erinomaisen kumppaniverkoston kautta, kertoo Omena Hotellit Oy:n toimitusjohtaja **Erno Launo** ja jatkaa:

– Yritysasakkaat ovat meille

jatkuvasti kasvava segmentti. Vastataksemme huutoon, olemme juuri lanseeranneet yritysasiakkaille selkeät, vaivattomat ja kustannustehokkaat Omena Business ja Omena Flex -majoitustuotteet. Yritysasakas voi saada majoitukselle kiinteän hinnan ja helpon itsepalvelumajoituksen silloin, kun sitä tarvitaan. Riittää kun pyytää meiltä oman yrityskoodin ja varaa majoituksen suoraan verkosta [www.omenahotels.com](http://www.omenahotels.com) tai Omena Hotels -mobiilisovelluksen kautta. Omena Business taas huomioi yritysasiakkaita, joiden matkustamisen volyymit ovat suuremmat.

### Omena-mukavuutta Joensuussa

Joensuun Omena-hotelli noudattaa ketjun tuttua itsepalvelukonseptia, jossa hotelli toimii ilman vastaanottoa ja sisäänkirjautuminen tapahtuu yksinkertaisesti tekstiviestillä ja sähköpostilla toimitettavalla koodilla. Poikkeuksena Omenan muista hotelleista, Joensuussa asiakkaiden käytössä on myös yhteiskäyttökeittiö, joka palvelee erityisesti



### Omena Hotellit Oy

**SUOMALAINEN OMENA HOTELS** on ainutlaatuinen itsepalveluhotelliketju, jonka liikeidea perustuu asiakkaiden itsepalveluun, hotellien sijaintiin kaupunkien keskustoissa ja edullisiin hintoihin. Huone varataan ja maksetaan mobiilisovelluksella tai verkkosivuilla, eikä hotelleissa ole erillisiä sisään- tai uloskirjautumisprosesseja, vaan huoneeseen kuljetaan mobiilisovelluksella tai omalla ovikoodilla. Yhtiöllä on tällä hetkellä kymmenen hotelliä, joista kaksi Helsingissä ja Turussa sekä yksi Jyväskylässä, Porissa, Tampereella, Vaasassa, Hangossa ja Joensuussa. Yritys on perustettu vuonna 2001.

talossa pidempään majoittuvia ja vaikkapa kaupungissa työkomennuksella olevia vieraita. Samoissa tiloissa on myös asiakkaiden käytössä pesu- ja kuivaustorni. Joensuun Ompusta löytyy huoneita yhdelle, kahdelle tai vaikka neljälle hengelle. Lisäksi hotellissa on lemmikkihuoneita, jotta myös karvaiset ystävät voivat matkustaa mukana. Unohtamatta erinomaista ravintolaa, joka tarjoilee maukasta lounasta ja illallista hotellin alakerrassa.

– Joensuu on kaupunkina elinvoimainen ja siellä järjestetään mo-

nenlaista tapahtumaa ympäri vuoden. Meille tämä on ollut hyvin positiivinen yllätys ja olemme iloisia saadessamme palvelua uutta asiakaskuntaa. Sopivan kiinteistön löytäessä, olemme kiinnostuneita laajentamaan toimintaa myös uusiin kaupunkeihin, vaikkapa Kuopion ja Oulun suuntaan, sanoo Launo.

– Olipa kyseessä työ tai vapaa-ajan matka, meihin kannattaa ottaa yhteyttä!

**omenahotels**

[www.omenahotels.com](http://www.omenahotels.com)



Omena Hotels on tunnettu edullisesta ja tehokkaasta itsepalvelukonseptistaan, edullisista hinnoistaan ja vastuullisesta tilankäytöstä. Ketjun hotellit sijaitsevat aina lähellä kaupunkien palveluja, tapahtumia ja nähtävyyksiä, jotta asiakkailta on mahdollisuus nauttia matkastaan vaivattomasti.

## Yli 40 000 yrittäjää etsii juuri nyt ostajaa yritykselleen

Omistajanvaihdos on ajankohtainen 15 prosentille yrittäjistä, mikä tarkoittaa yli 40 000 yritystä, osoittaa Yrittäjägallup. Teollisuudessa omistajanvaihdos on ajankohtainen 29 prosentille ja kaupan alalla joka viidennelle yrittäjälle. Vain noin joka neljäs yrittäjä tietää, kenelle voisi siirtää yrityksensä, jos luopuisi siitä.

– Omistajanvaihdos johtaa tutkitusti usein yrityksen kasvuloikkaan. Luopuva yrittäjä panostaa nostaakseen yrityksen arvoa, ja uusi omistaja kehittää liiketoimintaa, jotta saa investointinsa takaisin. Siksi omistajanvaihdoksen vauhdittaminen on olennainen osa Suomen kasvua, omistajanvaihdostoiminnan päällikkö **Inkeri Sundberg** Suomen Yrittäjistä sanoo.

Kokemukset rahoituksen saatavuudesta omistajanvaihdoksiin ovat heikentyneet: vain 34 prosenttia pk-yrittäjistä kokee, että rahoitusratkaisuja on tarjolla, kun vielä kesäkuussa 2024 osuus oli 38 prosenttia.

– Rahoitus on monesti ratkaiseva tekijä omistajanvaihdoksen toteutumisessa. Siksi on tärkeää, että rahoitusta on tarjolla, yrittäjillä on tietoa eri rahoitusmahdollisuuksista ja neuvotteluihin lähdetään huolellisesti valmistautuneena.

### Vain puolet kehittää yrityksensä arvoa – nuoret selvästi edellä

Pk-yrityksistä 54 prosenttia kertoo tietävänsä yrityksensä arvon. Arvon kehittämiseen panostaa 52 prosenttia, kun viisi vuotta sitten osuus oli 64 prosenttia. Nuoret yrittäjät ovat aktiivisimpia, kun taas eläkeikä lähestyvät panostavat vähemmän.

– Yrityksen myyntikuntoon kannattaa panostaa hyvissä ajoin ennen suunniteltua yrityskauppaa. On merkillepantavaa, että vain hieman yli puolet yrittäjistä tuntee yrityksensä arvon ja pyrkii sen määrätietoiseen kehittämiseen, Sundberg muistuttaa.

Yrittäjistä 70 prosenttia tietää, kenen puoleen kääntyä omistajanvaihdoksen tullessa ajankohtaiseksi. Tämä kertoo tietoisuuden kasvusta ja neuvontapalveluiden paremmasta tavoitavuudesta.

– Parhaat tulokset saavutetaan, kun hyödynnetään alan asiantuntijojen myyntikunnan kehittämisessä ja arvonmäärittämisessä, Sundberg sanoo.

### Jatkajan löytäminen edelleen suurin haaste

Omistajanvaihdoksen suurimpana haasteena pidetään edelleen jatkajan löytämistä. Näin raportoi 49 prosenttia yrittäjistä. Positiivista kehitystä on kuitenkin nähtävissä: 26 prosenttia tietää yritykselleen mahdollisen jatkajan, kun kesällä 2024 luku oli 23 prosenttia.

– Suomessa riittää vielä työtä sen eteen, että jatkajia löytyisi enemmän ja yritysten omistajanvaihdokset onnistuisivat myös pienemmissä yrityksissä. Omistajanvaihdos ei tarvitse aina merkitä koko yrityksen ostoa. Omistajaksi voidaan siirtyä asteittain ja jo pienen vähemmistöomistajan mukaan saaminen voi vaikuttaa ratkaisevasti yrityksen suuntaan, Sundberg sanoo.

## Finnvera jatkaa mikroyritysten lainaa

– laina mahdollinen myös aloittaville yrityksille

**FINNVERA AVAA** uudelleen hakuun lainan mikroyritysten kasvuhankkeisiin. Haku käynnistyy helmikuussa ja lainaa voi hakea heinäkuun 2026 loppuun saakka. Finnveran lainaa voivat hakea nyt myös yritykset, joilla ei vielä ole ensimmäistä tilinpäätöstä takanaan.

**SELVITYKSET MAALISKUUN 2025** päättyneestä mikroyritysten lainapilotista ovat valmistuneet, ja niiden perusteella erityisesti kasvu- ja kansainvälistymishakuisilla sekä pienimmillä, alle 4 henkilön yrityksillä ja nuorimmilla, enintään 5 vuotta toimineilla mikroyrityksillä on vaikeuksia saada pankkirahoitusta kasvun vaatimiin toimenpiteisiin.

**RAHOITUSVAIKEUDET KOSKEVAT** myös juuri aloittaneita yrityksiä. Jotta uudistavien ja kannattavien ideoiden kasvupotentiaali ei jäisi rahoituksesta kiinni, Finnveran lainaa voivat hakea nyt myös aloittavat yritykset.

**FINNVERA MYÖNSI** mikroyritysten kasvuhankkeisiin lainaa kuuden kuukauden määräaikaissessa pilotissa. Laina näyttää selvästi vauhdittaneen pienten yritysten kasvua, alustavien tulosten perusteella lainaa saaneiden yritysten liikevaihto on noussut selkeästi kasvu-uralle, ja yritykset ovat palkanneet uusia työntekijöitä. Suomella ei ole varaa ohittaa tätä kasvupotentiaalia, ja siksi on tärkeää varmistaa mikroyritysten kasvu ja myös alkavien yritysten rahoitus.

Lisätietoja lainasta Finnveran nettisivuilta



Suomen Yrittäjien omistajanvaihdostoiminnan päällikkö Inkeri Sundberg. Kuva: Johanna Erjonsalo.

# GOGO Express tuo Joensuuhun laadukkaan ja edullisen liikuntapaikan

– tavoitteena saada myös yritykset liikkeelle



Kotimainen GOGO Express -kuntosali avattiin Joensuuhun 5.12. Tampereelta ponnistava GOGO on suomalainen perheyritys, jonka ensimmäinen liikuntakeskus perustettiin jo vuonna 1990. Vuosikymmenten aikana GOGO on kasvanut valtakunnalliseksi toimijaksi, jolla on jo 31 liikuntapaikkaa eri puolilla Suomea. GOGO Express Joensuu tuo kaupunkiin täysin uuden, 1000 neliömetrin huippuluokan kuntosalin – laadukkaasti varustellun, mutta silti edullisen ja helposti saavutettavan.

## Liikkumattomuus maksaa miljardeja – GOGO haluaa tarjota yrityksille ratkaisun

GOGO Express Oy:n operatiivinen johtaja **Harri Ilvonen** muistuttaa, että liikkumattomuus ei ole vain yksilön ongelma, vaan koko työelämän haaste.

– Liikkumattomuus maksaa suomalaisille yrityksille vuosittain jopa 3–7 miljardia euroa sairauspoissaoloina, alentuneena työtehona ja kasvavina terveysmenoina. Samalla työntekijöiden liikunta-aktiivisuus laskee, erityisesti hybridityön aikakaudella, Ilvonen sanoo.

GOGO Express haluaa olla osa ratkaisua. Yritys tarjoaa työnantajille valmiita yhteistyömalleja, joilla henkilöstön liikkumista voidaan tukea matalalla kynnyksellä – esimerkiksi yrityskohtaisin alennuksin, jäsenyyden tukimallilla tai yhteisillä treenihetkillä.

– Hyvinvoiva työntekijä on tehokkaampi, energisempi ja pysyy työkykyisenä pidempään. Meidän tehtävämme on tehdä liikkumisesta niin helppoa ja saavutettavaa, että se tulee luonnolliseksi osaksi ihmisten arkea, Ilvonen tiivistää.

## Joensuun uutuussalissa yhdistyvät laatu, tilavuus ja hinta

Lehmon porttiin avattu GOGO Express Joensuu tarjoaa avarat ja modernit 1000 neliön tilat, joissa on monipuolinen valikoima huippuluokan kuntosalilaitteita.

– Toteutamme suuren vapaapainoalueen, kattavan valikoiman painopakka- ja vipuvarsilaitteita sekä runsaasti aerobisia laitteita. Laadun ohella panostamme siihen, että salilla on tilaa hengittää ja treenata omassa rytmissään, Ilvonen kertoo.

Salilla on henkilökuntaa laajasti

paikalla, ja tarjolla on myös Personal Training -palveluita ja kuntosaliohjausta. Ovet ovat avoinna joka päivä klo 5–24, ja ilmaiset parkkipaikat sijaitsevat aivan sisäänkäynnin edessä.

## Kotimainen perheyritys, kolme konseptia – yksi missio: liikkuminen kaikille

GOGO-yhtiöillä on kolme eri palvelukonseptia:

**GOGO Liikuntakeskukset** – täyden palvelun keskuksia, joissa yhdistyvät ryhmäliikunta, hyvinvointi, kuntosali ja yhteisöllisyys.

**GOGO Express -kuntosalit** – laadukkaita mutta edullisia saleja, jotka ovat avoinna laajoin aukioloajoin.

**GYM Anytime -kuntosalit** – pienempiä, henkilökunnon saleja, jotka palvelevat 24/7 pienem-



millä paikkakunnilla.

– Meidän ydinajatuksemme on yksinkertainen: liikunnan pitää olla saavutettavaa kaikille. Emme tee kompromisseja laadun suhteen, mutta pidämme GOGO Expressissä hinnan niin matalana, että jokaisella on mahdollisuus aloittaa, Ilvonen sanoo.

## Tervetuloa tutustumaan

GOGO Express Joensuun uusi sali sijaitsee Lehmon portissa, erinomaisten kulkuyhteyksien varrella

ja vain lyhyen matkan päässä Joensuun keskustasta.

– Haluamme toivottaa kaikki tervetulleiksi tutustumaan uuteen saliin kokeilemaan ja keskustelemaan myös yritysliikunnan mahdollisuuksista, Ilvonen kutsuu.

# GOGO

» EXPRESS KUNTOSALIT

[gogoexpress.fi/kuntosali-joensuu/](https://gogoexpress.fi/kuntosali-joensuu/)



# Ovet, jotka pitävät lupauksensa

## – asiakaskohtaiset oviratkaisut Ovesta Oy:ltä

Ovesta Oy valmistaa tyylikkäitä ja kestäviä sisä- ja erikoisovia vaativiin kohteisiin, kuten julkisiin tiloihin ja saneerausprojekteihin. Ovesta Oy on osa Kiilax-konsernia.

– Teemme ovia tilauksesta. Valmistamme esimerkiksi röntgensuojavia sairaaloihin sekä ääniluokiteltuja ovia kohteisiin, joissa tarvitaan äänieristystä, kertoo toimitusjohtaja **Hanna Valto**.

Ovesta Oy:llä puuseppäosaaminen yhdistyy teolliseen tuotantoon. Tuotteet syntyvät osaavien ammattilaisten käsissä. Jokainen ovi suunnitellaan ja viimeistellään asiakkaan tarpeiden mukaan.

### Asiakkaiden kumppani vaativissa projekteissa

Ovesta Oy:n asiakkaita ovat mm. rakentajat, rakennuttajat, rakennusliikkeet sekä suunnittelijat, joille Ovesta tarjoaa yksilöllisten välivien toteuttamispalvelua.

– Olemme keskisuuri toimija, jonka vahvuudet ovat osaamisen ohella joustavuudessa, luotettavuudessa ja tuotteiden yksilöllisessä räätälöityvyydessä, Hanna Valto kuvailee.

Joustava ja luotettava palvelu konkretisoituvat siten, että asiakkaan haluamassa aikataulussa pysytään. Jos projektin aikana suunnitelmat muuttuvat, tuotteita voituu tai toimittaja tekee virheen, Ovesta Oy ei jätä asiakasta pulaan. Projekti tehdään yhdessä loppuun asti.

– Jos esimerkiksi kuljetuksessa tuotteille sattuu jotakin, reagoimme nopeasti. Asiakkaalle tärkeintä on, että työmaa valmistuu aikataulussa, Hanna Valto sanoo.

Ovestalla asiakkaalle vastaa aina ihminen, ei palveluautomaatti eikä -robotti.

– Meidät tavoittaa aina.

### Räätälöityjä ovia ilman lisäviivettä

Mittatilaus- tai erikoisoven toimitusaika on sama kuin vakio-oven,



Ovesta Oy:n toimitusjohtaja Hanna Valto kertoo, että yrityksen uusin laiteinvestointi on kuvassa näkyvä hiomakone.

koska Ovesta Oy valmistaa kaikki ovet tilauskohtaisesti. Kun kohteet poikkeavat standardimitoista, ratkaisu löytyy usein juuri Ovestalta.

– Valmistamme ovet ja karmit aina tilauksen mukaan. Räätälöinti on meille arkipäivää, Hanna Valto korostaa.

– Suursarjatuotanto on muiden heiniä. Meillä luonteva enimmäisarja on sellaiset satakunta kappaletta.

Yksi Ovesta Oy:n nopeimmin kasvavista tuoteryhmistä on ääniluokitellut ovet.

– Niitä kysytään koko ajan enemmän. Monissa paikoissa tarvitaan hiljaisia tiloja, joissa voi tehdä töitä, asioida tai opiskella.

Yrityksen löytänyt oman markkinarakonsa myös kerrostasovista, joita toimitetaan erityisesti Etelä-Suomen muutostyö- ja korjausrakentamiskohteisiin.

– Meiltä ei löydy huoneistojen kevyitä sisäovia asuntotuotantoon, mutta kerrostasovien menee paljon. Pystymme toimittamaan erikoismittaisia ovia nopealla aikataululla esimerkiksi sellaisiin tilanteisiin, kun poliisin tai pelastuslaitoksen on täytynyt rikkoa huoneiston kerrostasovi, Hanna Valto mainitsee.

### Käsityö ammattitaidon ytimessä

Automaatio on mullistanut teollista tuotantoa, mutta Ovesta Oy:n ydin on edelleen vahvasti ammattilaisten tekemässä käsityössä.

– Puuseppien ammattitaito on meillä korkealla tasolla, toteaa Hanna Valto.

Tämä näkyy esimerkiksi yksilöllisissä projekteissa, kuten kulttuurihistoriallisissa rakennuskoh-teissa.

– Olemme tehneet ovia esimer-

kiksi Alvar Aallon suunnittelemiin kohteisiin. Toteutamme ovet tämän päivän menetelmin, mutta lopputulos näyttää alkuperäiseltä.

Käsityön arvostus näkyy myös työyhteisössä. Ovesta Oy:llä on poikkeuksellisen pitkiä työuria.

– Pisimmät työurat ovat tällä hetkellä 40 vuoden mittaisia, mikä kertoo hyvästä työnantajuudesta ja ammattitilpeydestä, Valto luonnehtii.

Yrityksen tuotanto toimii pitkälti itseohjautuvasti ilman varsinaisia työnjohtajia.

– Henkilöstö tuntee tuotteet ja kantaa vastuuta työn laadusta ja aikataulujen pitävyydestä.

Ovesta Oy:n juuret ovat Tenho Pitkäsän vuonna 1977 perustamassa Puuseppäliike Tenho Pitkäsessä. Vuonna 2007 yrityksen nimi muutettiin Ovesta Oy:ksi. Yritys toimii Heinävaarassa, joka nykyisin kuuluu Joensuuhun.

Viimeisin muutos omistuspohjassa tapahtui vuonna 2024, kun joensuulainen Kiilax Oy osti Ovesta Oy:n osakekannan. Kiilax Oy on osa ruotsalaista Bergman & Beving-konsernia, johon kuuluu nyt siis myös Ovesta Oy.

### Koneinvestointeja ja kehittämistä

Ovien valmistuksessa käytetään käsityön ohella myös tehokkaita ja tarkoituksenmukaisia koneita.

Hanna Valto kertoo, että viimeisin investointi on uusi hiomakone pintakäsittelylinjastolle.

– Käytössä on myös vanhempaa, mutta toimintavarmaa konekanta.

### Ovesta Oy:n tuotevalikoimaa

- Laakaovet
- Äänieristeovet
- Palo-ovet
- Röntgensuojaovet
- Lujitemuoviovet
- Lasiovet
- Heiluriovet
- Liukuovet
- Karmit ja kynnykset
- Helat ja lisävarusteet

Ovesta Oy seuraa tarkasti alan vaatimuksia ja kehittää prosessejaan jatkuvasti.

– Uudet henkilöt tuovat aina tuoreita näkökulmia. On tärkeää pysyä ajan hermolla.

### Laadukkaat materiaalit

Ovesta Oy toteuttaa tilaajan ja suunnittelijan toiveet kustannustehokkaasti design-tason laadulla massiivipuusta, viilusta ja vanerista tai näiden yhdistelmistä. Ovesta käyttää kestäviä ja vastuullisesti valittuja materiaaleja.

Ovesta-välivien runko on kotimaista mäntyä, ja pintalevyt ovat tuplasti tukevampia tavalliseen laakaoveen verrattuna. Ovesta Oy:n raaka-aineenaan käyttämä massiivipuun on tiheäsyistä tyvipuuta, joka sahataan ja höylätään itse.

– Mäntypuu tulee meille kotimaiselta tuottajalta. MDF-levyt tulevat Euroopasta, Hanna Valto kertoo.

Pintakäsittelyjen suhteen vaihtoehtoja on monia.

– Pinta voi olla maalattu, tai siinä voi olla korkeapainelaminaatti tai puuviilu lakattuna tai petsattuna.

Heloituksissa Ovesta Oy luottaa tunnettuun osaamiseen.

– Lukkorungot ovat Abloyn. Saranat ovat nostosaranoita, jotka ovat kätevästi säädettävissä.

### Ovesta Oy vastaa kasvaviin vaatimuksiin

Ovesta Oy:n toimitusjohtajan mukaan vaatimustaso ovien valmistamisessa nousee vuosi vuodelta.

– Se johtuu osittain asiakkaiden monipuolistuvista tarpeista, joihin suunnittelijat vastaavat suunnittelupöydällä. Osittain vaatimuksia tulee myös säädöspuolelta koskien materiaalien jäljitettävyyttä ja ympäristöystävällisyyttä.

Uusimpana esimerkkinä on näillä näkymin vuoden 2027 alussa voimaan tuleva Euroopan unionin metsäkatoasetus EUDR.

– Ovesta Oy toimii onneksi täällä pienen riskin maassa, ja materiaalituntimmekin tulee EU-alueen sisäpuolelta, joten olemme vahvoilla tässä kehityksessä, Hanna Valto arvioi.



**OVESTA**

**KIILAX**

**Ovesta Oy**

Sorsala 9, Heinävaara

013 737 5411

myynti@ovesta.fi

kiilax.fi/ovesta-valiovet



# KYS Uusi Sydän -projektin 3-vaihe on vuoden 2025 yhteistyöhanke Itä-Suomessa

Rakennusalan tilaajista, suunnittelijoista, konsulteista, viranomaisista ja urakoitsijoista koostuva Yhteistyöllä onnistunut rakennushanke Itä-Suomi -johtoryhmä valitsi KYS Uusi Sydän -projektin 3-vaiheen vuoden 2025 yhteistyöhankeksi Itä-Suomessa.

Talonrakennusteollisuus ry Itä-Suomen aluepäällikkö **Kimmo Anttonen**, yksi raadin jäsenistä tunnustaa, että vuoden yhteistyöhanke valinta oli haasteellinen.

– Kaikki ehdolla olleet rakennushankkeet olivat kyllä palkinnon arvoisia, mutta yksi pitää valita. Kisa oli tasainen, mutta Uusi Sydän erottui edukseen ja asetui omalle tasolle.

KYSin projektin lisäksi ehdokaiden joukossa olivat muun muassa K-Citymarket Haapaniemen, Kuopion kaupungin Minna Cantin koulun sekä Niiralan Kulman Kumoni Oy:n urakoimat ”kääkikelotalojen” hankkeet.

## Uusi Sydän -hanke rakentaa tulevaisuuden sairaalaa

KYS Uusi Sydän -projektin 1. ja 2. vaiheissa rakennettiin kymmenen kerroksinen sairaalatorni vuosien 2018–2023 aikana. Lokakuun 2025 lopussa tilaajalle luovutettu kolmas vaihe sisälsi pääsairaalan kaupunkikuvallisesti tunnetuimman osan, vuonna 1959 valmistuneen vuode-

rakennusosastorakennuksen peruskorjauksen.

Nyt loppuvuodesta vaiheittain käyttöönotettavassa vuodeosastorakennuksessa on tilaa noin 21 800 bruttoneliötä ja sen peruskorjauskustannukset ovat noin 77,4 miljoonaa euroa.

Kaksitoistakerroksisen peruskorjausosan alimpiin kerroksiin on valmistunut poliklinikkatiloja, opeustiloja sekä huollon ja logistiikan tiloja. Toiseen kerrokseen sijoittuu kuvantamisen tiloja. Vuodeosastot sijoittuvat kerroksiin 3.–9.

Peruskorjatuissa tiloissa osastohoitoa tarjotaan 149 potilaalle ja niissä tulee työskentelemään noin 500 työntekijää. Allianssimallilla toteutetun peruskorjauksen sekä aiemmin toteutetun uuden laajennusosan päätoteuttajana toimi Rakennusliike Lapti Oy.

## Peruskorjausvaihe on ollut poikkeuksellisen haastava vaatimukseltaan ja laajuudeltaan

– Uudet tilat mahdollistavat Harkulan sairaalan toimintojen integ-



Kuva: Rakennusliike Lapti

roimisen KYSille, joka tuo merkittäviä toiminnallisia ja taloudellisia hyötyjä. Kaikki hankkeeseen osallistuneet tahot ovat olleet erittäin sitoutuneita yhteisiin tavoitteisiin ja esiintyneitä haasteita on ratkaistu hyvässä yhteistyössä, kiittää kiinteistöjohtaja **Petri Pyy** Pohjois-Savon hyvinvointialueelta.

– Ison vuodeosastorakennuksen peruskorjaus aivan käytössä olevan sairaalan naapurissa oli haastava urakka. Onnistunut ja tiivis yhteistyö kaikkien hankeosapuolten kanssa varmisti peruskorjauksen valmistumisen aikataulussa, laadukkaasti ja tavoitteiden mukaisesti. Iso kiitos sekä allianssi- että työmaaorganisaatiolle, joka teki koko pitkän ja vaativan rakennusajan turvallista ja laadukasta työtä turvallisen ja terveellisen sairaala-

rakennuksen eteen, toteaa aluejohtaja **Noora Sokero** Laptilta.

KYS Uusi Sydän -rakennushankekokonaisuuden vaativuudesta ja rakennustöiden sujuvuudesta kertoo lukuisat hankkeen saamat tunnustukset. Hankkeelle on myönnetty Rakennusteollisuuden Itä-Suomen alueen työturvallisuuskilpailuissa palkintoja vuosina 2018, 2020 ja 2021. Hankkeen toinen vaihe on myös valittu Itä-Suomen vuoden yhteistyöhankeksi vuonna 2023 ja ensimmäinen rakennusvaihe valittiin Rakennuslehden Vuoden työmaaksi vuonna 2019.

## Yhteistyön voimannäyte

Yhteistyöllä onnistunut rakennushanke Itä-Suomi -johtoryhmän tekemä valinta korostaa palkitun hankkeen poikkeuksellista vaati-

vuutta, innovatiivista toteutustapaa ja sen merkitystä alueen sosiaali- ja terveydenhuollon kehittämisessä.

Raati perustelee valintaansa runsassanaisesti. Allianssimallilla toteutettu laaja peruskorjaushanke keskellä KYSin kampusta oli erityisen vaativa. Peruskorjattavat rakennusosat liittyivät useista kohdista toimivaan sairaalaan.

Hankkeessa oli onnistuttu toteuttamaan sote-uudistuksen keskeisiä tavoitteita yhdistämällä perusterveydenhuolto ja erikoissairaanhoidon samaan kokonaisuuteen, tuoden näin merkittäviä toiminnallisia ja taloudellisia hyötyjä niin Pohjois-Savon hyvinvointialueelle kuin alueen asukkaille.

Tekstilähde Talonrakennusteollisuus ry, Itä-Suomi ja Rakennusliike Lapti Oy



## ATLASPOINT

MYydään ja vuokrataan monipuoliset hallit ja varastot joensuun alueella

**HARKKOTIE 5**



**HALLIKIINTEISTÖ 665M<sup>2</sup>  
RAK. OIKEUTTA 2500m<sup>2</sup>**

**PARRUTIE 25**



**TAKSIYRITTÄJÄLLE  
TAI HUOLTOHALLIKSI**

RAATEKANKAAN KÄRKIPAikoILTA HALLI- JA VARASTOTILOJA

**LEKATIE 16**



**KYLMIÄ JA LÄMPIMIÄ  
HALLITILOJA**

**HARKKOTIE 4**



**TILAVIA JA KORKEITA  
HALLEJA**

OTA YHTEYTTÄ

KIINTEISTÖPÄÄLLIKKÖ  
**ARMI HAKKARAINEN**

041 474 2119

WWW.ATLASPOINT.FI



75v

LASIVUORIMAA

VARI® PERINNEIKKUNAT

Vuosikymmenien kokemuksella valmistamme mittatilaustyönä laadun, toimivuuden ja energiatehokkuusvaatimukset täyttävät Vari® perinneikkunat rakennuksiin, joissa halutaan säilyttää talon historiallinen ulkonäkö tinkimättä nykyaikaisen ikkunan ominaisuuksista.

Pyydä maksuton tarjous.

Palveluksessanne luotettava yhteistyökumppani

© 2025

# Yrittäjät esittää rakennusalalle korjaussarjaa – varainsiirtovero ja kotitalousvähennys uusiksi

Suomen Yrittäjät esittää varainsiirtoveron puolittamista määräjaksiksi, kotitalousvähennyksen korotusta remonttien vauhdittamiseksi ja valtiontakausta rakennushankkeiden rahoitukseen.

**R**akentamisen orastava elpyminen on pysähtynyt talouden nollakasvun ja kuluttajien heikon luottamuksen vuoksi. Nyt tarvitaan uusia ratkaisuja, joihin ekonomisti **Petri Malinen** Suomen Yrittäjistä sanoo.

Rakennusala kokonaisuudessaan kärsii edelleen epävarmuudesta, joka näkyy sekä kuluttajien varovaisuutena että yritysten investointihaluttomuutena.

– Korkojen lasku, inflaation hidastuminen ja ostovoiman kasvu ovat tuoneet toivottua vetoapua, silti korkealla pysyvä työttömyys pitää tunnelman varovaisena, Malinen sanoo.

Yrittäjät korostaa, että tässä tilan-

teessa tarvitaan vaikuttavia ja kustannustehokkaita elvytystoimia, jotka eivät sotke markkinoita tai synnytä yllirakentamista, mutta kannustavat kuluttajat ja yritykset liikkeelle.

– Esimerkiksi varainsiirtoveron puolittamisesta on saatu Iso-Britanniassa hyviä kokemuksia. Meidän tulee myös oikeasti sujuvoittaa lupaprosesseja, väljentää vaatimuksia ja tehostaa tonttitarjontaa.

Suomen Yrittäjät julkistaa nyt viisi ratkaisua pääministeri Orpon hallitukselle ja kunnille, joilla rakennusala voidaan vauhdittaa nopeasti ja hallitusti. Rakennusala on keskeinen osa kansantaloutta ja sillä on merkittäviä työllisyysvaikutuksia koko maassa.

## Yrittäjien 5 vaikuttavaa ratkaisua rakentamiseen

### 1. Varainsiirtoveron puolittaminen

Puolitetaan varainsiirtovero määräjaksiksi, esimerkiksi puoleksi vuodeksi. Näin aktivoidaan asuntokauppaa ilman markkinahäiriöitä. Iso-Britanniassa vastaava toimenpide lisäsi kauppaa ja tuotti valtiolle verotuloja maksaen itsensä takaisin 60–75-prosenttisesti.

### 2. Lupaprosesseihin tehokkuutta ja hankkeet kannattaviksi

Helpotetaan rakentamisen aloitusta joustavoittamalla lupaprosesseja ja pitämällä kiinni käsitte-

lyn enimmäisajoista. Hankkeiden kannattavuutta voidaan parantaa väljentämällä sääntelyä, kuten autopaikkavaatimuksia, julkisvunormeja ja sisätilamääräyksiä.

### 3. Tonttitarjonnan tehostaminen kunnissa

Tonttitarjontaa voidaan vauhdittaa huutokauppaamalla tontit ilman pohjahintaa ja edellyttämällä rakentamisen aloitusta vuoden sisällä.

### 4. Kotitalousvähennyksen parantaminen – remonttibuusti

Remonttien liikkeelle saamiseksi

kotitalousvähennys tulisi palauttaa historiallisen keskiarvon tasolle eli 2 000 euroon, ja omavastuu tulisi laskea takaisin 100 euroon.

### 5. Valtiontakausta rakennushankkeiden rahoitukseen

Rakennushankkeiden rahoitus voidaan turvata tuomalla markkinoille määräaikainen valtiontakausta, joka jakaa rahoitusriskiä rahoittajan kanssa. Tämä mahdollistaa rahoittajan osallistumisen hankkeisiin ja ehkäisee rahoituslukkiutumista, joka muuten pysäyttäisi kannattaviakin projekteja.

**Rakennusautomaation  
ja energiansäästön  
palveleva ammattilainen**

- Kaukolämpölaitteistojen korjaukset
- Ilmanvaihtokoneiden korjaukset
- LVI-Säätölaitteet kaikki palvelut

**ILVIS.fi**  
IISALMEN LVI-SÄÄTÖ

**ÄLYKÄSTÄ TALOTEKNIKKAA  
JA RAKENNUSAUTOMAATIOTA**

045 137 1619  
010 574 9960

Teollisuuskatu 15, 74120 Iisalmi

ABLOY® VALTUUTETTU ABLOY

TERVETULOAA  
TURVALLISUUDEN  
UUDELLE AIKAKAUDELLE

**KUOPION TURVALUKKO**  
Maaherrankatu 21, KUOPIO ☎ 017 821 090

**VARKAUDEN TURVALUKKO**  
Kauppakatu 36, VARKAUS ☎ 0400 638 989

**SUOMEN TURVALUKKO OY**

Erikoisovia vuodesta 1977

**OVESTA**

www.ovesta.fi



# 60-vuotias Valveen Sähkökone palvelee vankalla ammattitaidolla

Valveen Sähkökone on teknisen kaupan ja sähkömoottoreiden uranuurtaja Itä-Suomessa.

Eino Valve käynnisti Valveen Sähkökoneen toiminnan vuonna 1965. Alkuvaiheessa yritys keskittyi sähkömoottoreiden myyntiin sekä moottorien käämitys- ja korjaustöihin. Vuosien mittaan valikoimaa laajennettiin: mukaan tulivat tehonsiirtotuotteet sekä vesipumppujen myynti ja huolto.

Einon poika Janne Valve tuli mukaan perheytykseen vuonna 1993 ja otti yrittäjän vastuun vuonna 2008. Tällä hetkellä yritystä pyörittävät kahdestaan Janne Valve ja hänen puolisonsa Johanna Valve asentajien jäätyä eläkkeelle.

Valveen Sähkökone palvelee teollisuusyrityksiä, julkisia organisaatioita, yksityisasiakkaita sekä maatalousyrittäjiä. Pääasiallinen toiminta-alue on Itä-Suomi, mutta asiakkaita on kaikkialta Suomesta.

Yrityksen sijainti on vaihtunut muutaman kerran.

– Ensinnäkin Torikadulla, sitten Ukkolantiellä. Nykyisissä tiloissa täällä Kuurnankatu 37:ssä olemme olleet vuodesta 2002 lähtien, Janne Valve mainitsee.

## Kokonaisratkaisut yhdestä paikasta

Asiakkaan kannalta Valveen Sähkökoneen vahvuus on siinä, että saman katon alta saa paitsi moottorin, myös kiilahihnat ja laakerit.

Sähkömoottorit ja vaihdemoottorit sekä taajuusmuuttajat ovat Valveen Sähkökoneen perinteisiä myyntiartikkeleita. Niiden lisäksi tarjolla on vesipumppuja sekä erittäin monipuoliset tehonsiirron tuotteet: laakerit, kiilahihnat, kiilahihnapyörät, rullaketjut, ketjupyörät, akselilytkimet ja niin edelleen.

– Monelle tulee yllätyksenä se, että meillä on näin vahva tehonsiirron tuotevalikoima. Viime vuosina olemme kehittäneet erityisesti laakeritarjontamme, kertoo Johanna Valve.

Valveen Sähkökone on tietoisesti erikoistunut juuri edellä mainittuihin tuoteryhmiin ja ydinosaamiseen niiden parissa.

– Näille tuotteille on tasaista tarvetta niin lamojen kuin nousukausien aikana, toteaa Janne Valve.



Valveen Sähkökoneella asiakkaita ammattitaitoisesti palvelevat Janne ja Johanna Valve.



Nykyinen toimipiste Kuurnankatu 37:ssä.

## Valveen Sähkökoneen tuotteet

- Sähkömoottorit
- Vaihdemoottori
- Taajuusmuuttajat
- Laakerit ja tiivistet
- Kiilahihnat
- Kiilahihnapyörät
- Rullaketjut
- Ketjupyörät
- Kytkimet
- Kartioholkit
- Vesipumput
- Varaosat



Isosta varastosta löytyvät komponentit ja tarvikkeet monenlaiseseen tarpeeseen.

– Sähkömoottoreiden käämitykset ja huollot järjestyvät edelleen kauttamme, mutta toimintamme pääpaino on uusien komponenttien ja koneiden myynnissä.

## Asiakkaan etu ohjaa toimintaa

Tasokas asiakaspalvelu on keskeinen periaate, joka on kantanut Valveen Sähkökoneetta 1960-luvulta tähän päivään. Johanna Valve kertoo, että pohjoiskarjalainen avuliaisuus saattaa herättää jopa ihmetystä.

– Jos meillä ei satu olemaan asiakkaan tarvitsemää komponenttia, ohjaamme asiakkaan kääntymään täkäläisten samalla alalla toimivien yritysten puoleen – ja heiltä ohjataan vastaavissa tilanteissa asiakkaita meille. Moni varsinkin muualta päin Suomea tullut asiakas on kiitellyt tällaista liikkeen välistä yhteistyötä, joka koituu asiakkaan hyväksi.

## Tekninen tietämys varmistaa oikeat valinnat

Myös tuotetuntemus, tekninen osaaminen ja huolellisuus ovat Valveen Sähkökoneen ehdottomia valtteja.

– Pienet asiat voivat olla ratkaisevan tärkeitä. Yhden kirjaimen tai numeron ero moottorin arvokilvessä voi muuttaa tilanteen täysin. Asiakkaalla ei välttämättä ole tarkkaa tietoa tarvitsemansa koneen tai komponentin yksityiskohdista, jolloin ratkaisuun vaikuttaa myös roo-

liin nousee myyjän osaaminen ja kokemuksen tuoma tietämys. Teknisellä alalla asiantunteva kivijalkakauppa on asiakkaalle turvallinen valinta, Janne Valve kuvailee.

– Jos asiakas ostaa moottorin, emme anna hänelle laatikkoa hyllystä, vaan avaamme pakkauksen ja tarkistamme moottorin, että se on kunnossa ja ehjä, ettei siinä ole esimerkiksi kuljetusvaurioita. Tämä vie ehkä minuutin, mutta se voi säästää reklamaatiolta ja turhalta edestakaisin ajamiselta, jos moottori olisi rikki.

## Aina lähellä asiakasta

Janne ja Johanna Valveen mukaan asiakkaat arvostavat Valveen Sähkökoneen oivallista palvelua ja tavoitettavuutta.

– Viimeksi eilen eräs asiakas kertoi, kuinka mukava hänestä on se, että meidän kanssamme voi keskustella joko täällä paikan päällä tai hoitamalla asiat nopeasti puhelimitse tai WhatsAppilla. Monet muut alan toimijat tavoittaa vain sähköpostitse.

Ketteränä perheytyksenä Valveen Sähkökone voi palvella asiakkaita tarpeen tullen kelloon katsomatta.

– Minulle saa tarvittaessa soittaa myös aukioloaikojen ulkopuolella. Esimerkiksi maanviljelijöille on tärkeää, että sesonkiaikoina, vaikkapa puintiaikaan, apua laiterikkoihin on saatavana myös iltaisin ja viikonloppuisin. En toki aina pysty vastaamaan heti, mutta reagoin kyllä mahdollisimman pian, Janne Valve kertoo.



Yrityksen perustaja Eino Valve ja poikansa Janne 1970-luvun lopulla.



Valveen Sähkökoneen ensimmäinen liike sijaitti 1960-luvulla Joensuussa Torikatu 7:ssä.

1965-2025  
60v  
**Valveen Sähkökone**

Valveen Sähkökone  
Kuurnankatu 37, Joensuu  
0500 374450  
myynti@valveensahkokone.fi  
www.valveensahkokone.fi

# Uusista henkilöautoista puolet ensirekisteröidään yrityksille

## – työsuhdeautot käyttövoimamurroksen vauhdittajana

Tänä vuonna ensirekisteröidyistä kaikista henkilöautoista työsuhdeautojen osuus on noin neljännes ja kaikkiaan 48 prosenttia eli liki puolet uusista henkilöautoista on yritysten hankkimia.

Uusista henkilöautoista 56 prosenttia on tänä vuonna ollut ladattavia. Kasvua viime vuoteen nähden on noin

seitsemän prosenttiyksikköä. Eniten ladattavia autoja rekisteröidään työsuhdekäyttöön. Tänä vuonna ensirekisteröidyistä työsuhdeau-

toista yhteensä 78 prosenttia on ollut ladattavia, kun vastaava luku kaikkien ensirekisteröityjen henkilöautojen osalta on ollut 56 prosenttia, joka sekkin on eurooppalaisessa vertailussa korkea, painottaa Autotuojat ja -teollisuus ry:n toimitusjohtaja **Tero Kallio**.

Täyssähköautojen osuus uusista työsuhdeautoista oli tammi-marraskuussa 54 pro-

senttia ja lataushybridien 24 prosenttia. Kaikista uusista ensirekisteröidyistä henkilöautoista vastaavana aikana täyssähköisiä oli 36 prosenttia ja lataushybridejä 21 prosenttia.

– Työsuhdeautojen merkitys autokannan uudistajana korostuu erityisesti talouden matalasuhdanteessa, jossa kotitalouksien autohankinnat vähenevät. Vaik-

ka työsuhdeautojen osuus koko autokannasta on pieni, on niiden merkitys autokannan uusiutumiseen tärkeä myös siitä näkökulmasta, että työsuhdeautojen keskimääräisen, noin kolmen-neljän vuoden käyttöajan jälkeen ne palautuvat kuluttajamarkkinoille käytettyinä autoina, muistuttaa Autoalan Keskusliiton toimitusjohtaja **Tero Lausala**.

Työsuhdeautokannan sähköistymistä ovat vauhdittaneet erityisesti verokannusteet, jotka tasaavat ladattavien autojen korkeammasta hankintahinnasta johtuvaa korkeaa verotusarvoa. Työsuhdeautoilijan kannalta kyse on merkittävästä ladattavan työsuhdeauton valintaan kannustavasta etuudesta, jonka jatkumista autoala pitää erittäin tärkeänä.

Työsuhdeautokäyttöön ensirekisteröityjen henkilöautojen määrä on Suomessa vuosittain noin 20 000 kappaletta. Työsuhdeautojen osuus ensirekisteröinneistä on säilynyt viimeisten vuosien aikana suhteellisen vakana.

Tammi-marraskuun aikana uusia henkilöautoja ensirekisteröitiin 66 342

kappaletta, eli 2,1 prosenttia vähemmän kuin vuoden 2024 vastaavana aikana. Pakettiautoja ensirekisteröitiin tammi-marraskuussa 9 535 kappaletta, mikä on 6,5 prosenttia enemmän kuin edellisen vuoden vastaavana ajankohtana. Marraskuussa uusia pakettiautoja ensirekisteröitiin 785 kappaletta, eli 12,9 prosenttia enemmän kuin edellisen vuoden marraskuussa.

Kuorma-autojen ensirekisteröintejä oli tammi-marraskuussa 2 675, eli 17,6 prosenttia vähemmän kuin viime vuoden vastaavana ajankohtana. Linja-autojen ensirekisteröintejä on kuluvana vuonna ollut 391, eli 27,6 prosenttia viime vuotta vähemmän.

Käytettynä myytyjen henkilöautojen määrä kasvoi tammi-marraskuussa kokonaisuudessaan 3,9 prosenttia edellisvuoden vastaavaan jaksoon nähden. Autoliikkeiden kautta myytyjen käytettyjen henkilöautojen määrä oli tammi-marraskuussa 0,3 prosenttia suurempi kuin edellisellä vuonna.

Lähde Autoalan Tiedotuskeskus

AUTO- JA PIENKONEKORJAAMO

## A. KAUKHANEN

Sorvaajanpolku 6, 80400 Ylämylly

**Puh. 013 123 555**

- Autokorjaamopalvelut
- Katsastuspalvelut
- Pienkoneiden huollot ja korjaukset
- Kaasulaitteet, ym.

## JR DIESEL

**T:mi Jorma Ritvanen**

- \* **DIESEL-LAITEHUOLTO**
- \* **dieselmoottorikorjaukset**
- \* **ruiskupumppujen korjaukset**
- \* **diesel varaosat**




Vanha Jyväskylän tie 8, **PIEKSAMÄKI**  
Puh. 040 501 4792 | [jrdiesel@co.inet.fi](mailto:jrdiesel@co.inet.fi)

**Fixus** HELPPO KYLLÄ.

# ONKAMON AUTO

p. 040 847 5521

**Autokorjaamo ONKAMON AUTO**  
Lapinahontie 4, Onkamo

Avoimena:  
ma-pe 8.00-16.30  
[www.onkamonauto.fi](http://www.onkamonauto.fi)

**RASKAAN KALUSTON PESULA U. NIVAMO**

**RASKAAN KALUSTON PUHDISTUKSET AMMATTITAITOILLA JYVÄSKYLÄSSÄ, LAHDESSA JA KUOPIOSSA!**

Tarjoamme asiakkaillemme monipuolisia pesupalveluja -jo vuodesta 1998 alkaen. Olemme erikoistuneet raskaan ajoneuvokaluston pesuun, puhdistukseen ja desinfiointiin. Pesuissa käytettävät pesuaineet ovat ympäristöystävällisiä ja täysin turvallisia pestäville pinnoille.

**Yhdistelmät • Moottorit • Kuorma-autot  
Nosturit • Maansiirtokoneet  
Erikoispesut • Sisäpuhdistukset  
Säiliön sisäpuhdistukset • Desinfioinnit**



JYVÄSKYLÄN PESULA	LAHDEN PESULA	KUOPIO N PESULAT
Hallaperäntie 8 41310 LEPPÄVESI Puh: 0440 397 397	Jatkokatu 1 15230 LAHTI Puh: 0440 394 394	Mestarinkatu 3 70700 KUOPIO Puh: 0440 396 396
Ma-Pe klo 7-22 La klo 7-17	Ma-Pe klo 7-21 La klo 7-14	Ma-Pe klo 7-22 La klo 6-15
		Kolmisopentie 7 70700 KUOPIO Puh: 0440 395 395
		Ma-Pe klo 7-22 La klo 6-15

Sopimukset Usko Nivamo 0400 597 819 | [nivamo@raskaankalustonpesula.fi](mailto:nivamo@raskaankalustonpesula.fi) | [www.raskaankalustonpesula.fi](http://www.raskaankalustonpesula.fi)

# Kuljetusyritysten talousnäkymät hieman vuoden takaista myönteisemmät

SKALin Kuljetusbarometrissa loppuvuoden ennusteet liikevaihdosta ja kuljetusmääristä paranivat vuoden takaiseen tilanteeseen verrattuna, mutta odotuksissa liikutaan edelleen pitkän ajan keskiarvon alapuolella. Reilu kolmannes kuljetusyrityksistä hakee kasvua toiminnossaan, haasteina yleinen alavire, heikko kannattavuus ja osaavan työvoiman saanti.

SKALin kesän jälkeeseen toteutetussa barometrissä kyselyyn vastanneiden kuljetusyritysten ennusteet kuljetusmääristä, ajosuoriteista ja liikevaihdosta paranivat toista vuotta peräkkäin syksyn 2023 pohjalukemista. Sen sijaan yritysten arviot kannattavuudesta sekä kalusto- ja henkilöstömäärän kehityksestä kääntyivät laskuun. Kaikkien edellä mainittujen osalta yritysten arviot loppuvuodesta ovat pitkän ajan keskiarvon alapuolella.

## Joka kolmas kuljetusyrittäjä haluaa tietoisesti kasvattaa yritystoimintaa

Kasvuajatukset ovat varovaiset, mutta tulevaisuuden aikeissa on tapahtunut lievää

kohenemista verrattuna kolmen vuoden takaiseen seurantakyselyyn. Merkittävää kasvua tavoittelee nyt kolme prosenttia kuljetusyrittäjistä ja lievää kasvua 31 prosenttia. Puolet vastaajista pyrkii pitämään yritystoimintansa nykyisen laajuisena. Asenteet ovat kaikkien hie man neljän vuoden takaista kasvuhakuisemmat.

## Barometrin perusteella kasvuhaluilla yrityksillä erilaisia kasvun esteitä

Lähes viidenneksellä kasvua estää osaavan työvoiman puute, ja joka kolmannella toiminnan heikko kannattavuus. Näissä oli tapahtunut myönteistä kehitystä kolmessa vuodessa. Sen sijaan rahoitusvaikeudet ovat lisääntyneet. Noin joka kym-



menennellä on vaikeuksia hankkia rahoitusta.

– Monelle perheomisteiselle kuljetusyritykselle toiminnan pitäminen nykytasolla on tarkoituksella valittu strategia. Vastaajista 42 prosentilla kasvun esteenä on oma haluttomuus kasvaa. Määrä on merkittävästi suurempi kuin vuonna 2022, sanoo SKALin toimitusjohtaja **Anssi Kujala**.

Kujalan mukaan kuljetusala on ollut suuressa muutoksessa koko tämän vuosikymmenen. Kuljetusyrityksissä kasvu vaatii investointeja, joiden vaikutus on hyvin pitkälle tulevaisuuteen. Tämän vuoksi poliittisilla päätöksillä tulee luoda vakautta ja päättäjien tulee ymmärtää alan realiteetit esimerkiksi käyttövoimasiirtymän osalta.

## Nuoria yrittäjiä ja työntekijöitä tarvitaan lisää

SKALForumissa 14.–15.11. Jyväskylässä pohdittiin muun muassa kuljetusalan tulevaisuutta ja houkuttelevuutta etenkin nuorille. SKAL Kuljetusbarometrin 3/2025 perusteella tuli selkeästi esille osaavan henkilökunnan löytämisen vaikeudet. Uusille alalle tulijoil-

le on tarvetta, sillä tavaralogistiikassa tarvitaan runsaat 3 000 uutta työntekijää joka vuosi.

– Uusi teknologia, kuten ajonhallintajärjestelmät ja automaatio, voivat parantaa turvallisuutta ja tehokkuutta, mutta eivät korvaa ihmisen ammattitaitoa ja vastuunkantoa. Ratin takana on ihminen tulevaisuudessakin, SKALin puheenjohtaja **Jari Välikangas** vakuuttaa.

SKALin puheenjohtaja Jari Välikankaan mukaan kuljetusala on vakaa ja varma työllistäjä. Työtä on tarjolla eri puolilla Suomea nyt ja tulevaisuudessa. Uusi teknologia, kuten ajonhallintajärjestelmät ja automaatio, voivat parantaa turvallisuutta ja tehokkuutta, mutta eivät korvaa ihmisen ammattitaitoa ja vastuunkantoa. Ratin takana on ihminen tulevaisuudessakin ja ala tarjoaa työtä, jolla on tarkoitus, tulevaisuus ja mahdollisuuksia monenlaisille osaajille.

Lähde Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry

## Dieselpörjäämo Kuopiossa

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



### KUOPION AUTO-DIESEL OY

Mestarinkatu 6, 70700 Kuopio  
Puh: 044 7638 400 / Jukka Mankinen  
dieselmoottori@gmail.com

Avoimna arkisin  
8.00 – 16.30  
(tai sop. mukaan)

[www.dieselmoottori.fi](http://www.dieselmoottori.fi)



KYSY LISÄÄ:  
041 535 5189, LOHJA  
019 383 781

**Pumput, kääntökehät, kääntömoottorit, kääntövaihteistot, sylinterit, vetonavat, sähkö-osat, suodatinsarjat, tiivistesarjat yms. suoraan maahantuojalta.**

Toimitamme joka päivä alkuperäisiä varaosia koko Suomen alueelle. Tilaa sinäkin!

Alkuperäiset varaosat sekä alavaunuosat pitkällä takuulla, edulliseen hintaan maahantuojalta.



**TIESITKÖ! Meiltä saat uuden Kawasakin hydraulipumpun/moottorin kunnostetun hinnalla. Kannattaa kysyä!**

Doosan/Daewoo, Volvo, Samsung, Hyundai, Kobelco, Komatsu, JCB, Hitachi, Case, Yanmar

[www.ustuonti.fi](http://www.ustuonti.fi)

Suomen Rakennuskoneen uusi Kuopion toimipiste tuo Itä-Suomen koneyrityksien ulottuville entistä kattavampia palveluita ja uusinta konekalustoa koeajoon. Komatsuun 11-sarjan pyöräkuormaajien edistyksellinen hydro-mekaaninen vaihteisto tekee työskentelystä entistä sujuvampaa ja taloudellisempaa, samalla kun huolto- ja varaosapalvelut liikkuvat asiakkaan luo. Markkinoiden piristytessä yritys vastaa kasvavaan kysyntään paikallisella osaamisella ja joustavilla ratkaisuilla.

# Suomen Rakennuskone avasi uuden toimipisteen Kuopioon



Kuopion toimipiste

**K**uopion uusi toimipiste on osa Suomen Rakennuskoneen strategiaa vahvistaa asemaansa Itä-Suomen markkinoilla. Alueella on nähtävissä selkeää elpymistä rakentamisen saralla, ja koneiden päivitystarve on kasvanut. Aluemyyntipäällikkö **Tero Hytönen** mukaan tarjouspyyntöjen määrä on kasvanut merkittävästi.

– Rakentaminen on hiljaisempien vuosien jälkeen jälleen käynnistymässä, ja se näkyy suoraan konekysynnässä. Uusi toimipiste mahdollistaa entistä paremman palvelun asiakkaillemme, Hytönen kertoo.

## Modernit tilat ja monipuoliset palvelut

Kuopion toimipiste tarjoaa asiakkailleen nykyaikaiset tilat, joissa yhdistyvät myynti, koeajopiha, huolto ja varaosapalvelut. Komatsuun koneet ovat keskiössä, ja erityisesti uudet 11-sarjan pyöräkuormaajat ovat herättäneet kiinnostusta.

– Komatsuun koneet tunnetaan tehokkuudestaan, hyvästä näkyvyydestä ja luotettavuudestaan. Uudet mallit soveltuvat niin suurille työmaille kuin kiinteistöhuoltoon, Hytönen sanoo.

## Uudella hydro-mekaanisella vaihteistolla pehmeyttä ja tarkkuutta työskentelyyn

Komatsuun uusien 11-sarjan pyöräkuormaajien ytimessä on täysin uudistettu hydro-mekaaninen vaihteisto (KHMT), joka yhdistää hydrostaattisen ja mekaanisen voimansiirron parhaat puolet. Tämä teknologia mahdollistaa pehmeän ja tarkkan ajotuntuman kaikissa työtilanteissa – erityisesti silloin, kun vaaditaan hallittua liikettä ja nopeaa reagoitua.

– Kuljettaja voi säätää koneen nopeuden ja nostotoiminnot toisistaan riippumatta, mikä tekee työskentelystä sujuvampaa ja vähemmän kuormittavaa. Lisäksi vaihteiston ansiosta koneen polttoainetalous paranee, mikä näkyy



Tero Hytönen

suoraan käyttökustannuksissa. Uusi vaihteisto on suunniteltu erityisesti vaativiin työympäristöihin, joissa koneen hallittavuus ja tehokkuus ovat ratkaisevassa roolissa, Hytönen kuvailee.

## Rent To Sell – joustoa konehankintaan

Yksi Suomen Rakennuskoneen tarjoamista asiakaslähtöisistä ratkaisuista on Rent To Sell -konsepti, joka tuo joustavuutta koneinvestointeihin epävarmoina aikoina. Asiakas voi vuokrata koneen ja tehdä ostopäätöksen vasta myöhemmin.

– Voit vuokrata koneen esimerkiksi seitsemäksi kuukaudeksi ja katsoa, jatkuvatko työmaat. Jos päätät ostaa koneen kahden vuoden sisällä, jopa 60–70 % maksetuista vuokrista hyvitetään kaupan yhteydessä, Hytönen kertoo.

Konsepti on saanut asiakkailta erittäin hyvän vastaanoton, sillä se mahdollistaa koneen käytön ilman välitöntä investointipainetta ja tarjoaa samalla mahdollisuuden lunastaa kone ennalta sovitulla hinnalla.

## Vahvat jälkimarkkinointipalvelut

Yksi Suomen Rakennuskoneen kilpailuvalteista on sen vahva jälkimarkkinointiosaaminen. Kuopion toimipisteen yhteyteen on sijoitettu uusi kuorma-autoalustainen huoltoauto, joka toimii käytännössä liikkuvana korjaamona.

– Huoltoauto mahdollistaa sen, että voimme tehdä suurimman osan korjauksista suoraan asiakkaan työmaalla. Tämä vähentää koneiden seisonta-aikaa ja parantaa tuottavuutta, kertoo huolto- ja varaosapalveluiden myyjä **Petteri Karttunen**.



Petteri Karttunen

Alueella toimii yhteensä neljä omaa huoltoautoa ja kaksi sopimushuoltoa. Varaosien saataavuus on nopeaa: osat toimitetaan usein jo seuraavaksi päiväksi joko Suomen varastoista tai Komatsuun Euroopan keskusvarastolta Belgiasta.

## Henkilökohtaista palvelua ja paikallista osaamista

Suomen Rakennuskoneen toimintaa ohjaa asiakaslähtöisyys ja paikallinen palvelu. Kuopion toimipisteen henkilökunta koostuu alueen ammattilaisista, jotka tuntevat asiakkaiden tarpeet.

– Meillä on täällä hyvä tiimi ja laadukkaita tuotteita. Tavoitteemme on palauttaa markkina-asemamme samalle tasolle kuin vuosituhannen alussa, Hytönen toteaa luottavaisena.

Asiakkaita saavat suoran yhteyden huolto- ja varaosamyymiin ilman välikäsiä, mikä nopeuttaa asiointia ja parantaa asiakaskokemusta.

– Me emme ole täällä vain myymässä koneita, vaan tarjoamassa kokonaisratkaisuja, jotka tukevat asiakkaidemme liiketoimintaa pitkällä aikavälillä, Hytönen kiteyttää.



sr-o.fi

**Koneiden myynti ja vuokraus**  
Tero Hytönen  
p. 0400 188 288  
tero.hytonen@sr-o.fi

**Huollot ja varaosat**  
Petteri Karttunen  
p. 040 726 8307  
petteri.karttunen@sr-o.fi

**Kuopion toimipiste:** Kylmämäentie 10, 70800 Kuopio



Havainnekuva Arkkitehtitoimisto OPUS Oy



## Kuopion torin ravintolapaviljonkien suunnittelu etenee

**KUOPION KAUPUNKI** ja Kuopion kaupunkikeskustan kehittämissyhdystys kehittävät torialueen vetovoimaa ja toiminnallisuutta suunnitteleamalla torialueelle väliaikaisia puolikiinteitä ravintolapaviljonkeja, jotka mahdollistavat monipuolisemman ja ympäristöystävällisemmän ja ympäristöystävällisemmän torielämän. Tavoitteena on luoda toriympäristöön sopivia, viihtyisiä, muunneltavia ja kestäväällä tavalla toteutettuja ravintolaympäristöjä.

**RAVINTOLAPAVILJONKIENTEN** suunnitelmat on laatinut Arkkitehtitoimisto OPUS Oy. Suunnitelmat perustuvat Gehl arkkitehtien vuonna 2024 laatimiin torialueen suunnitteluperiaatteisiin sekä torin yleisuunnitelmaan. Ravintolapaviljongit on suunniteltu kevyinä, 1-kerroksisina rakenteina, jotka ovat kooltaan n. 6 x 15 metriä. Rakennelmien ilme on rauhallinen ja läm-

min ja niiden pääasiallisena materiaalina on käytetty puuta. Paviljongit avautuvat torialueelle ja ympäristöön laajoin lasipinnoin. Rakennelmille on suunniteltu yhtenäinen visuaalinen ilme.

**TORIPAVILJONKIENTEN** sekä suunnitteilla olevan esiintymislavan aputilojen sijoittamiselle torialueelle haetaan parhaillaan poikkeamista asemakaavasta. Suunnitelmat ovat nähtävillä 3.12.-19.12.2025 välisen ajan. Suunnitelmia täydennetään kilpailutusvaiheeseen, ja kilpailutusta varten laaditaan erillinen ravintoloiden suunnitteluohje toimijoille. Tavoitteena on, että ravintolapaviljonkien kilpailutus toteutetaan viimeistään keväällä 2026, jonka jälkeen toimijoiden on mahdollisuus aloittaa suunnittelun ja toteutuksen valmistelu. Ravintoloiden toiminta voisi käynnistyä viimeistään kesäkaudella 2027.

## KUN LAATU RATKAISEE Ammattilaisten luottovalinta

OPTIMUM<sup>®</sup>  
MASCHINEN - GERMANY



KÄRCHER



unicraft<sup>®</sup>  
Werkstatttechnik



FACOM



TYÖKALUT

[www.jltyokalut.fi](http://www.jltyokalut.fi)



## VUOKRAKONEET JA LAITTEET ELÄMISEN ERI VAIHEISIIN

PÄIVYSTYS

24/7

SOITA

017 465 3011

### 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 0,9-4t



Martikaisen Konevuokraamo Oy

KONEET - TELINEET - MUUTTOLAATIKOT - HENKILÖNOSTIMET

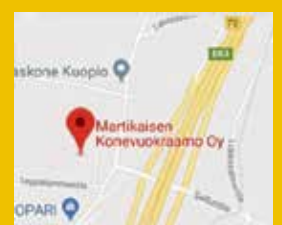
[www.martikaisenkonevuokraamo.fi](http://www.martikaisenkonevuokraamo.fi)

Leppälammentie 1,  
70420 KUOPIO

Puh. 017 465 3011

ma-pe klo 7.00-17.00

la klo 9.00-13.00



# Rakennusteollisuus kiirehtii asuntomarkkinoita ja -rakentamista vahvistavia toimia

Asuntomarkkinat yskivät edelleen, vaikka kotitalouksien ostovoima on kohentunut. Uusi en vapaarahoitteisten asuntojen rakentaminen on ollut halvaannuksissa jo kolme vuotta, mikä heijastuu negatiivisesti kasvuedellytyksiin, työllisyyteen ja verotuloihin. Nyt tarvitaan riipettä toimia kuluttajien luottamuksen ja asuntotuotannon edellytysten vahvistamiseksi, Rakennusteollisuus RT esitti syyskokouksessaan.

Suomi tarvitsee VTT:n selvityksen mukaan vuosittain 31 000–36 000 uutta asuntoa, jotta asuntojen tarjonta pysyy kasvukeskusten väestökehityksen tahdissa. Vuodesta 2026 uhkaa kuitenkin tulla jo neljäs perättäinen, jolloin aloitukset jäävät alle 20 000 asunnon.

– Edes parinkymmenen tuhannen asunnon aloitusmäärään yltyminen edellyttäisi vapaarahoitteisen kerrostaloasuntotuotannon tuplaantumista tästä vuodesta, koska valtion tukema asuntotuotanto vähenee merkittävästi, Rakennusteollisuus RT:n toimitusjohtaja **Aleksi Randell** toteaa.

Asuntorakentamisen poikkeuksellisen huono tilanne ei johdu mistään yksittäisestä tekijästä, vaan useiden merkittävien haasteiden kasaantumisesta ja Suomen asuntomarkkinoiden erityispiirteistä. Markkinoiden toipuminen korko- ja inflaatio-osokista on hidasta heikossa talouskasvussa. Yleinen epävarmuus on pitänyt kuluttajien luottamuksen painuksissa.

Rakennusteollisuus RT odottaa valtion viime keväänä käynnistämältä asuntorakentamisen ja -rahoituksen selvitysryhmältä konkreettisia ja nopeavaikutteisia ratkaisuehdotuksia pullonkauloihin.

– Vaimea talouskasvu ei tue tarpeeksi asuntomarkkinoiden ja vapaarahoitteisen asuntotuotannon käynnistymistä. Kotitalouksiin pitää valaa luottamusta ja luoda kannusteita asunnon ostoon. Rahoituksen saatavuutta tulee helpottaa niin oman kodin ostajille kuin rakentajillekin, mikä mahdollistaisi hankkeiden käynnistymisen, Randell sanoo.

Rahoituksen tarvitaan uusia ratkaisuja – ongelmia myös korjausrakentamisen



luoda kannusteita asunnon ostoon. Rahoituksen saatavuutta tulee helpottaa niin oman kodin ostajille kuin rakentajillekin, mikä mahdollistaisi hankkeiden käynnistymisen, Randell sanoo.

Rahoituksen tarvitaan uusia ratkaisuja – ongelmia myös korjausrakentamisen

rahoituksissa

Rahoituksen saatavuuden tiukentumisen taustalla ovat sääntelyn huomattava kiristyminen ja pitkään jatkuneen huonon suhdanetilanteen vaikutukset rakennusyrityksiin. Rahoituksen ongelmat koskevat myös korjausrakentamista, jonka osalta ollaan jäämässä pahasti jälkeen rakennusten energiatehokkuuden parantamiseen tähtäävistä tavoitteista.

Hallituksen puoliväliriihessä tekemät päätökset muun muassa asuntolainojen enimmäiskeston ja lainakaton nostamiseksi ovat tärkeitä, mutta eivät tässä tilanteessa riittäviä.

Randell mainitsee esimerkkejä keinoista, joilla asuntomarkkinoita voidaan tukea nopeasti. Varainsiirtoveron poisto kannustai-

si asunnon ostamiseen ja vauhdittaisi asuntomarkkinoita. Verohelpotus voitaisiin tarvittaessa kohdentaa ensiasunnonostajiin tai tehdä määräaikaisena, jolloin se ei aiheuttaisi pysyvää menoläisäystä. Myös asuntolainojen valtiontakauksia voitaisiin kasvattaa ja kehittää valitsevassa tilanteessa.

Valtion määräaikainen täytetäkaus omistusasunnon hankkeiden rakentamisen aikaiseen rahoitukseen olisi puolestaan vaikuttava tapa vastata pääomavaatimusten kiristymisen aiheuttamiin markkinapuutteisiin ja tukea riittävän tarjonnan edellytyksiä. Täytetäkaus tasaisi pankkien riskiä ja vahvistaisi varmasti myös kuluttajien luottamusta.

– Asuntorakentaminen tulee saada sellaiselle tasolle, joka tukee Suomen talou-

den kasvua, työvoiman liikkuvuutta ja ihmisten arkea. Jokainen menetetty vuosi uhkaa synnyttää asuntovajetta erityisesti kasvavilla kaupunkiseuduilla. Kun kysyntä kiihtyy, uusia asuntoja ei saada nopeasti lisättyä, koska niiden rakentaminen vie vähintään puolisentoista vuotta.

Asuntorakentaminen on merkittävä työllistäjä ja veroeurojen tuottaja. Uuden asunnon hinnasta verojen ja veronluonteisten maksujen osuus on yli 40 prosenttia. Uudisasuntorakentamisen asiakastytyväisyyssutkimuksen mukaan uuden asunnon ostajat ovat myös hyvin tyytyväisiä hankintaansa.

Teksti - ja kuvälähde Rakennusteollisuus RT

Jo yli 30 vuotta!

**IISALMEN  
KUORMALAVAT OY**

**Ostetaan  
kuormalavoja jatkuvasti.**

**toimisto@iisalmenkuormalavat.fi**  
**Puh. 0500 571 457, 0400 571 457**

**Maansiirto Karvinen Oy**

Maansiirto Karvinen on maa-ainesten myyntiin ja toimittamiseen erikoistunut yritys.

Perheyrietyksemme on toiminut alalla jo 60 vuotta.

**KILPAILUVALTIMME OVAT VANKKA AMMATTITAITO, LUOTETTAVUUS SEKÄ NOPEAT TOIMITUKSET!**

**Palvelumme mm.**

- sora- ja mursketoimitukset
- seulottua multaa toimitettuna
- kaivinkonetyöt 26 tn telakaivinkoneella

**Asiakaskuntaamme** kuuluu julkinen sektori, kotitaloudet ja mökkiläiset.

**Toimitusalueemme** ovat Liperi, Polvijärvi, Outokumpu, Joensuu ja Pohjois-Heinävesi

Häyrylahdentie 53 A 83100 Liperi  
tilaukset **0500 275 130**, laskutus **0400 382 881**  
www.maansiirtokarvinen.fi  
myynti@maansiirtokarvinen.fi

**SOITA JA  
KYSY LISÄÄ!**

**LAADUKKAAT MAA-AINEKSET  
isoille ja pienille rakentajille**

**Kiviainestoimitukset  
ja maanrakennustyöt  
yli 50 vuoden kokemuksella**

**KAIVINKONETYÖT • KAIKKI SORA- JA MURSKELAJIKKEET • KALLIOSEPELIT  
JA MURSKET • OMA MAANLÄJITYSALUE • MULLANSEULONTA JA MYYNTI**

**Kontiolahden Uuroon on avattu uusi kiviainesalue!**

Maansiirto- ja soraliike

**M. LEVY OY**

0400 803 838 / Marko • marko.levy@mlevyoy.fi

www.mlevyoy.fi



# Kierrätysteollisuus ry ohjaa yrityksiä kohti kannattavaa kiertotaloutta

Kierrätys ja resurssiviisaus ovat nousseet viime vuosina keskeisiksi teemoiksi suomalaisessa elinkeinoelämässä. Kierrätysteollisuuden rooli suomalaisessa teollisuudessa näkyy myös sen taloudellisessa merkityksessä. Kiertotalous ei ole enää pelkkä ympäristöteko, vaan strategista kilpailuetua yrityksille tuova kasvava teollisuuden ala.

Romumetallit, muovit, rakennusmateriaalit, rakkujen raaka-aineet ja elektroniikan komponentit ovat esimerkkejä materiaaleista, jotka palaavat tuotantoon sen sijaan, että ne päätyisivät loppusijoitukseen. Tämän ansiosta yritykset voivat pienentää raaka-aineiden hankintakuluja, vähentää päästöjä ja parantaa huoltovarmuutta, mikä on erityisen ajankohtainen näkökulma globaalin materiaalipulan ja geopoliittisten kriisien aikakaudella.

## Uusia liiketoimintamahdollisuuksia

Samalla kierrätys avaa täysin uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Korkealaatuisen kierrätysmateriaalin kysyntä kasvaa nopeasti esimerkiksi akkuteollisuudessa, rakennusalalla ja valmistavassa teollisuudessa. Ne yritykset, jotka kykenevät ottamaan talteen arvokkaat metallit, jalostamaan ne uudelleen tuotantokäyttöön ja varmistamaan materiaalien jäljitettävyyden, ovat tulevaisuuden voittajia. Kierrätysteollisuus ry:n rooli tässä

kehityksessä on huolehtia siitä, että suomalaiset yritykset pysyvät teknologian ja sääntelyn eturintamassa.

## Kierrätyksen panostaminen on järkevä investointi liiketoimintaan

Kierrätysalan kasvun keskeinen edellytys on luottamus. Yritysten on voitava luottaa siihen, että kierrätysmateriaalit täyttävät laatuvaatimukset ja että toimitukset toimivat vastuullisesti. Kierrätysteollisuus ry edistää tätä kehittämällä alan standardeja, tukemalla tutkimus- ja kehityshankkeita sekä kannustamalla avoimeen tiedonvaihtoon. Lisäksi yhdistys pyrkii vaikuttamaan siihen, että kierrätyksen imago muuttuu: kiertotalous ei ole pakollinen kustannus, vaan strateginen kilpailuetu.

Yrityspäätäjille Kierrätysteollisuus ry:n viesti on selkeä. Kierrätykseen panostaminen ei ole ainoastaan ympäristöteko, vaan liiketoiminnan kannalta järkevä investointi. Kun kiertotalousajattelusta tulee osa

yrityksen strategiaa, syntyy uusia palveluja, kustannustehokkaita ratkaisuja ja innovaatioita, jotka vahvistavat kilpailukykyä sekä kotimaassa että kansainvälisillä markkinoilla.

## Vaikuttamista, tutkimusta ja verkostoja

Kierrätysteollisuus ry tekee pitkäjänteistä vaikuttamistyötä sekä Suomessa että Euroopan tasolla. Yhdistys seuraa tarkasti kiertotaloutta, jätehuoltoon, materiaalien hyödyntämiseen ja ympäristönsuojeluun liittyvää lainsäädäntöä ja vaikuttaa siihen, että sääntely tukee alan investointeja. Yritysten kannalta tämä on merkittävää, sillä kierrätysalaa koskevat EU-direktiivit ja kansalliset velvoitteet muuttuvat jatkuvasti. Uudet kierrätystavoitteet, jätteen verotus, tuottajavastuu ja jätteiden rajat ylittävän kuljetuksen sääntely ovat esimerkkejä kysymyksistä, joiden selkeä tulkinta ratkaisee, millaiseksi liiketoimintaympäristö muotoutuu.

Yhdistyksen toiminta ei

kuitenkaan rajoitu pelkkään edunvalvontaan. Kierrätysteollisuus ry kerää ja tuottaa tutkimustietoa alan kehityksestä, markkinoista ja toimintamalleista, joita yritykset hyödyntävät päätöksenteossa. Jäsenille tarjotaan myös verkostoitumismahdollisuuksia, seminaareja ja koulutustilaisuuksia. Niissä käsitellään muun muassa uusien materiaalien markkinäkymmiä, kierrätysteknologioita, digitaalisia ratkaisuja ja standardointia. Yritykset voivat näin saada konkreettisia ideoita liiketoimintansa kehittämiseen.

Yhdistyksen jäsenistö koostuu kierrätysalan yrityksistä ja organisaatioista, jotka käsittelevät, jalostavat ja hyödyntävät erilaisia jätettä ja materiaalivirtoja.

Lähde ja lisätietoja: Kierrätysteollisuus ry

## Romun noudot ja ostot Kaatopaikantie 316.

Noudot nosturiautolla.

Puh. 0400 910 606

[www.metallivalitys.fi](http://www.metallivalitys.fi)

## Metallivälitys Räsänen Oy

Varasto: Kuopio, Kaatopaikantie 316

## ROMUNKERÄYS PULKKINEN

### Metallinkierrätyspalveluita

#### Teollisuusyrityksille:

Metallijätteen kierrätyspalvelut

#### Rakennusyrityksille:

Romumetallin nouto ja kierrätys rakennustyömailta

#### Autokorjaamoille ja -purkamoille:

Romuautojen kierrätyspalvelut

- Kuljetus- ja noutopalvelut vaihtolavoilla ja koneenkuljetuslavalla
- Vaakaus 40t autovaakalla
- 6 metristen merikonttien vuokraus
- Jalometallin osto

### Romunkeräys Pulkkinen Oy

Suonenjoki | p. 0400 175 058  
[www.romunkerayspulkkinen.fi](http://www.romunkerayspulkkinen.fi)

## CHAMELEON CARELIA - Joensuu



Toimitamme yrityksille mm. laadukkaita logomerkattuja mainostuotteita ja kalastustarvikkeita

Tuotemerkeinä mm.

- Raja-kynät
- Tume-vaaput
- Väre-pilkin vieheet ja tarvikkeet, ym.

Soita ja varaa ajoissa! 050 467 4132

**TM**  
— TOIVALAN —  
**METALLI**

Sähkökierto 1 | 70900 Toivala | [toivalanmetalli.fi](http://toivalanmetalli.fi)

## ROMUKAUPPAA JA METALLINKIERRÄTYSTÄ

- Metallromun osto ja kierrätys
- Teräksen ja raudan myynti
- Autojen kierrätys- ja noutopalvelut (rekisteristä poistot ja romutustodistukset)
- Purkupalvelut
- Siirtolavapalvelut



Vanttitie 5, 70460 Kuopio  
Puh. 040 485 8098 • [kuopio@terashaka.fi](mailto:kuopio@terashaka.fi)  
[www.terashaka.fi](http://www.terashaka.fi)

Verdis Oy

# Kiertotalouden ja ympäristöhuollon edelläkävijä

Jätteet ovat osa erilaisten materiaalien kiertoa yhteiskunnassamme ja jätehuolto välttämätön lenkki materiaalivirtojen ketjussa. Suomessa jättopolitiikan tavoitteena on edistää luonnonvarojen kestävä käyttöä sekä ehkäistä jätteistä terveydelle ja ympäristölle aiheutuvia haittoja.

Jätteen kierrätysmahdollisuudet ovat jatkuvasti parantuneet. Useimmat meistä suhtautuvat positiivisesti kierrätykseen - ainakin periaatteessa. On kuitenkin paljolti meidän jokaisen omasta aktiivisuudesta ja vastuullisuudesta kiinni, kuinka hyvin kierrätys käytännössä pelaa.

Jäteongelmien kestävä ratkaisu ei kuitenkaan löydy yksinomaan korkeatasoisesta jätteenkäsittelystä. Sekä yritykset että kuluttajat ovat ratkaisevan tärkeässä asemassa hankkiessaan uusia tuotteita, lajitellessaan jätteitä ja toimittaessaan jätteitä asianmukaisesti jätteen käsittelijälle.

– Me olemme valtakunnallisesti toimiva ympäristöhuollon palvelutoimittaja, joka tuottaa ympäristöhuollon osa- ja kokonaispalveluita kaupan ja teollisuuden sekä julkisen sektorin asiakkaille. Verdis Oy on merkittävä alan toimija Suomessa 70 miljoonan euron liikevaihdolla. Asiakkaita palveluun yli 500 hengen voimin kahdeksakymmenessä toimipaikassa. Kansainvälistä osaamista ja kokemusta tuo Pohjoismaiden emoyhtiö Verdis Nordic, joka työllistää noin 2000 henkeä, kertoo Verdis Oy:n asiakaspalvelujohtaja **Hanna-Liisa Järvinen**.

## Vahvuuksia ovat asiantuntemus ja henkilökohtainen asiakaspalvelu

Verdis Oy:n palveluvalikoima sisältää kaikki jätehuollon osa-alueet

niin pienten, keskisuurten kuin suuryritystenkin tarpeisiin.

– Tarjoamme asiakkaiden kierrätykseen ja jätteenkäsittelyyn turvallisia sekä laadukkaita ratkaisuja alusta loppuun. Asiakkaamme arvostavat toimivaa ja kaiken aikaa kehittyvää yhteistyötä. Verdisin tehtävänä on auttaa yrityksiä saavuttamaan ympäristötavoitteet. Ratkomme päivittäin esimerkiksi hiilijalanjäljen pienentämiseen liittyviä asioita, autamme sertifiointiin valmistautumisessa, lajittelun tehostamisessa tai kustannustehokkuuden edistämässä. Päivittäisien jätteen tyhjennysten lisäksi palveluihimme kuuluvat muun muassa jätehuoltosuunnitelmat, keräysvälineiden kilpailutus, raportointi- ja seurantajärjestelmät ja niiden kehityshankkeet ja ympäristöhuollon rakenteelliset uudistushankkeet, sanoo Järvinen.



Verdis Oy tarjoaa laajasti ympäristöhuollon palveluita myös Pohjois-Savon alueella Kuopion yksiköstä käsin, kertoo aluepäällikkö Jari Hietala.

## Yritysten jätteen hyötykäyttö lisääntyy entisestään

Jätteen synnyn ehkäisy ja hyvin järjestetty jätehuolto kertovat yrityksen ympäristövastuullisuudesta. Ympäristöasioihin kiinnitetään yrityksissä jatkuvasti enemmän huomiota.

– Toimiva jätehuolto on yritykselle etu. Kun jättemateriaalia pystytään hyödyntämään tehokkaas-

ti, niin yritys säästää kustannuksissa ja saa lisäarvoa ympäristöasioiden hyvästä hoidosta, toteaa Järvinen ja jatkaa:

– Tänä päivänä yrityksissä jätehuolto seurataan aktiivisesti ja yritykset myös ottavat selkeästi rohkeammin yhteyttä meihin tarkistaen eri vaihtoehtoja hoitaa jätehuoltoaan. Tässä on tapahtunut selvästi jonkinlainen kulttuurimuutos, mikä on hienoa, kiittelee Järvinen.

Vaikka jätehuolto on yrityksen toiminnasta useimmiten hyvin pieni osa, valtaosa yrityksistä haluaa selvästi viedä toimintaa ympäristöystävällisempään suuntaan. Yrityksille on tärkeää tietää kuinka ympäristö-, kierrätys- ja jätehuoltoala kehittyvät ja kuinka niiden on nämä asiat tulevaisuudessa järjestettävä.

– Me keräämme ja toimitamme kierrätykseen kaupan, yritysten, teollisuuden ja rakennustoiminnan jättemateriaalit. Tarjoamme yrityksille hyvin suunnitellun, räätälöidyn, kokonaisvaltaisen ympäristöhuollon. Kokonaisvaltaisen jätehuoltosuunnitelman lisäksi koulutamme asiakkaamme lajitteluun, neuvomme ja opastamme aina tarvittaessa. Neuvonnan tavoitteena on parantaa yritysten jätehuollon kustannustehokkuutta ja jätehuoltoon liittyvien lainsäädännöllisten velvoitteiden toteutumista, kuvaa Järvinen.

## Ympäristöhuollon kokonaispalvelut

– Palveluihimme kuuluu jätehuollon suunnittelu, mitoitus ja opti-

mointi, keräysvälineet, kuten jäteturistimet, paalaimet, lavat ja jätetoukkaerilaisiin tiloihin ja tarpeisiin. Suoritamme keräysvälineiden tyhjennykset, ja eri jätelajit käsitellään sekä hyödynnetään vaatimusten mukaan. Lisäksi toimenkuvaamme kuuluvat raportointi, ympäristöalan asiantuntijapalvelut ja jätehuoltosuunnitelmat. Viemme erilliskerätyt jätelajit yli 260 automme ja yli 450 kuljettajamme voimin asianmukaisesti käsittelylaitoksiin.

– Merkittävä asia on myös se, että optimoimme tyhjennysrytmiä ja -reittejä. Tavoitteenamme on CO<sub>2</sub>-päästöjen vähentäminen, onhan ympäristömme kaikille meille yhteinen. Seuraamme toimintamme ympäristövaikutuksia ja tavoittelemme koko ajan ympäristön kannalta vielä parempaa.

– Tunneimme hyvin myös vaativien kohteiden erikoiskaluston. Meillä on laaja valikoima erilaisia keräysvälineitä kaikkiin kohteisiin. Lisäksi vuokraamme ja myymme jätteen keräysvälineitä sekä sisä- että ulkokäyttöön.

Verdis Oy palvelee asiakkaitaan sekä julkisella että kaupan ja teollisuuden sektorilla reilun 500 hengen organisaatiolla. Tavoitteena on tuottaa vastuullisesti innovatiivisia ja hiilineutraaleja ympäristöhuolltopalveluita nyt ja tulevaisuudessa.



[www.verdis.fi](http://www.verdis.fi)

# Terästä varastosta ja romut kiertoon

## – Iisalmen Teräs ja Romu Oy on oikea osoite

Iisalmen Teräs ja Romu Oy palvelee Ylä-Savossa yrityksiä ja yksityisasiakkaita kahdella toisiaan tukevalla palvelulla: teräksen myynnillä ja metallien kierrätyksellä.

– Yritykset tarvitsevat terästä ja tuottavat romua kierrätykseen. Meillä hoituvat molemmat tarpeet, toteaa toimitusjohtaja **Tomi Ranta**.

### Laaja valikoima terästä suoraan hyllystä

Iisalmen Teräs ja Romu Oy:n yksi suurimmista vahvuuksista on kattava varasto. Yrityksia arvostavat erityisesti sitä, että materiaalia on saatavilla nopeasti ilman pitkiä toimitusaikoja.

– Kun rautaa tarvitaan heti, sitä meiltä myös löytyy. Meillä on iso varasto, ja jos jotakin tuotetta ei ole hyllyssä, saamme sen tilattua nopealla toimituksella, Ranta kertoo.

Iisalmen Teräs ja Romu Oy:n asiakkaina on paljon yrityksiä, jotka tarvitsevat terästä projektikohtaisesti ja määrämittaan leikatuna.

– Meiltä saa juuri oikean määrän. Leikkaamme teräkset asiakkaan tarvitsemiin mitoihin.

### Nettikauppa tulossa

Iisalmen Teräs ja Romu Oy kehittää palveluitaan jatkuvasti. Teräksen myyntiin on tekeillä verkkokauppa, jonka on tarkoitus avautua ensi vuoden alkupuolella.

– Layoutit on tehty, ja talven tultua on aikaa viedä projekti maaliin. Kannattaa seurata ilmoitteluaamme ja Facebookiamme, Tomi Ranta vinkkaa.

### Kierrätys on sekä palvelua että säästöä

Metallien kierrätys muodostaa yrityksen toisen tukijalan. Palvelu on rakennettu siten, että se on yrityksille mahdollisimman vaihtokäyttöön.

– Meiltä saa keräysastiat pihaan. Noudamme niin pienet kuin isot erät kuorma-autolla ja kouralla, Ranta sanoo.

Romukaupan toimintamalli poikkeaa jätehuolto- ja kierrätyspalveluista siten, että romukauppa maksaa asiakkaalle kierrätysmetallista markkinahinnan.

– Me emme veloita lavoista. Päinvastoin, hyvitämme romusta rahaa. Romumetalli on asiakkaalle resurssi, ei kustannus.

Metallin kierrätyksen merkitys on osa isompaa kiertotalouden kokonaisuutta. To-



mi Ranta muistuttaa, ettei romun säilömisessä piha perällä ole järkeä:

– On helpompaa pitää setelit pankkitilillä kuin romurautaa kuusen juurella. Mitä enemmän kierrätetään metallia, sitä vähemmän sitä täytyy louhia maasta. Metallia voi kierrättää käytännössä ikuisesti.

Iisalmen Teräs ja Romu kierrättää kaikki metalliladut aina säilykepurkeista rosteriteräkseen, kupariin ja messinkiin. Lisäksi yritys vastaanottaa akkuja ja katalysaattoreita sekä toimii sähkö- ja elektroniikkaromun vastaanottopisteenä.

Dokumentointi on nykypäivän yritys vastuussa keskeistä, mihin Iisalmen Teräs ja Romu vastaa tarkasti.

– Jokaisesta kuormasta muodostuu sähköinen siirtoasiakirja, ja asiakkaalle lähtee kuitti, josta selviää materiaalin määrä ja hyvytys.

### Pitkä historia ja paikallinen jalansija

Iisalmen Teräs ja Romu Oy:llä on pitkät juuret Iisalmissa. Jo 1950-luvulla aloitti Urho Eskelinen Rolupa-nimisellä yrityksellä. Myöhemmin Urhon poika Matti Eskelinen jatkoi toimintaa yrityksessä nimeltä Mute. 2000-luvun aikana vetovastuussa oli Kuusakoski Oy vuoteen 2018. Siinä vaiheessa käynnistyi nykyinen yritys, alun perin Iisalmen Teräs ja Metall Oy.

– Toiminnan laajennuttua romupuolelle päätimme vaihtaa nimen paremmin toimin-

taa kuvaavaksi, eli Iisalmen Teräs ja Romu Oy:ksi, Tomi Ranta kertoo.

Tomi Ranta tuli taloon ensin kuljettajaksi. Vuonna 2021 hän osti yrityksestä osuuden ja aloitti toimitusjohtajana.

– Käyn kyllä edelleen meidän kuorma-autoa ajamassa.

Paikallisuus on Iisalmen Teräs ja Romu Oy:lle tärkeä arvo.

– Olemme vahvasti yläsavolainen yritys. Tunnettu alueen, asiakkaamme ja heidän tarpeensa. Meidät tavoittaa helposti ja meille

on helppo tulla.

Tomi Ranta kertoo, että yrityksen työntekijöillä on kosolti osaamista ja kokemusta.

– Esimerkiksi myynnin puolella meillä toimii asiakaspalvelun rautainen ammattilainen. Asiakaspalvelusta saamme positiivista palautetta lähes päivittäin, mikä kertoo, että teemme asioita oikein.

Tomi Rannan mukaan päivittäisessä työssä on yksi tavoite ylittää muiden:

– Haluamme, että asiakas lähtee meiltä hymyssä suin.

- ★ ROMUN NOUDOT
- ★ ROMUTUSTODISTUKSET AUTOISTA
- ★ OSTAMME ROMURAUTAA
- ★ UUDEN TERÄKSEN MYYNTI

**”RAKENNA RAUDASTA JA  
KIERRÄTÄ ROMUSI!”**



**Parkatinkuja 8 • 040 720 8833**

**www.itroy.fi** 

iisalmenteras@gmail.com

**Avoimna arkisin klo 8.00-16.00**



# Motivoitunut opiskelija kasvaa ammattilaiseksi

## Ounevalla

**Abraham Donkoh** opiskelee ammattiopisto Riveriassa kone- ja tuotantotekniikan perustutkintoa. Hän on opiskelijaharjoittelijana Ouneva Oy:n Vilvasen tehtaalla.

**K**oulussa harjoittelimme sekä luokassa että verstaalla ennen kuin olimme valmiita työpaikalla tapahtuvaan oppimiseen. Pääsin Ounevalle ja olen viihtynyt täällä erinomaisesti, hän sanoo.

Ouneva Oy:n Vilvasen tehdas tekee ohutlevymekaniikan sopimusvalmistusta elektroniikka-, koneenrakennus- ja sähköteollisuudelle. Toimitukset skaalautuvat yksittäisistä komponenteista aina laajoihin kokoonpanoihin saakka. Ouneva Oy tunnetaan myös liittimistään. Yhtiön erikoisosaamista ovat liitosteknologiat. Ouneva Oy:n Tuupovaaran tehdas valmistaa laadukkaita ja asiakaskohdattaisesti räätälöityjä liitin- ja virtatieratkaisuja sähköteollisuuden tarpeisiin.

### Motivaatio on tärkeä asia

Abraham Donkoh kertoo, että Ounevalla hänet perehdytettiin työtehtäviin, joihin liittyi mm. kokoonpanopiirustusten lukemista. Työtehtävät olivat osin koulusta tuttuja, mutta aidossa tehdasympäristössä ja oikeassa työssä ne tuntuvat todellisilta.

– Työelämässä oppii tehokkaammin ja monipuolisemmin kuin koulun pajassa. Joka päivä tulee jotakin uutta opittavaa. Ounevalla työskentelystä on ollut minulle paljon hyötyä.

Abrahamin työpaikkaohjaaja **Seppo Paasanen** toteaa, että hän on hyvin motivoitunut ja oma-aloitteinen työntekijä sekä iloisena ja ystävällisenä tyyppinä pidetty työyhteisön jäsen.

– Hän oppii nopeasti ja tekee kovasti töitä. Suomen kielen taitokin kehittyi vähitellen.

Abraham on samaa mieltä siitä, että motivaatio on työelämässä ykkösasia.

– Se motivoi, kun tuntee todella olevansa töissä ja oppii enemmän kuin osasi odottaa. Riverialla on ollut tärkeä rooli kotoutumi-



Abraham Donkoh kertoo viihtyneensä erinomaisesti opiskelijaharjoittelijana Ouneva Oy:llä ja oppineensa paljon.

sen edistämisessä ja suomalaisen kulttuuriin sopeutumisessa.

– He ovat tehneet hyvää työtä meidän ulkomaalaisten opiskelijoiden ohjaamisessa. Riverialla huolehditaan siitä, että opiskelijasta tulee alansa ammattilainen, Abraham Donkoh mainitsee.

### Monipuolisuus tekee työstä mielenkiintoista

Harjoittelijana Abraham Donkohilla ei ole Ounevalla mitään tiettyjä vakiotehtäviä, vaan hänen on tarkoitus oppia kaikki työvaiheet, joita Vilvasen tehtaalla valmistettavien jakokaappien tuotantoon kuuluu.

– Olen ollut mukana esikokoonpanovaiheessa ja loppukokoonpanossa. Olen esimerkiksi kiinnittänyt metallilevyjä, koonnut virta- ja maadoituskiskoja ja asentanut erilaisia komponentteja. Olen myös työskennellyt lähettämässä pakkaamassa tuotteita. Tarkistan aina vuoron alussa tietokoneelta, mikä on työjononi, eli mitä teen seuraavaksi.

– Työ on monipuolista, mikä tekee siitä kiinnostavaa.

– Haluaisin jäädä valmistumisen jälkeen töihin Ounevalle ja jatkaa asioiden oppimista. Kokeneilla työntekijöillä on paljon hiljais- ta tietoa jaettavaa, heiltä oppii aina jotain

uutta. Kukaan ei ole koskaan täysin valmis ammattilainen.

### Kone- ja tuotantotekniikan ala työllistää tulevaisuudessakin

Abrahamin kiinnostus kone- ja tuotantotekniikkaan juontaa juurensa kiinnostuksesta ajoneuvoihin ja niiden teknologiaan.

– Työskentelin kotimaassani Ghanassa autoalalla. Myimme autotarvikkeita ja varaosia sekä teimme pieniä asennustöitä.

Abraham Donkoh luottaa siihen, että kone- ja tuotantotekniikan alalla riittää töitä tulevaisuudessa.

– Yksittäisen työntekijän kohdalla kyse on aina motivaatiosta ja ahkeruudesta. Vaikka automaatio ja tekoäly yleistyvät, koneita täytyy edelleen ohjata ja niiden toimintaa määrittää. Ihmisiä tarvitaan.

### Monenlaisten mahdollisuuksien työnantaja

Abraham Donkohan mukaan Ouneva Group on merkittävä monialakonserni, joka toimii suurella ammattitaidolla, luottavasti ja liiketoimintalähtöisesti.

– Meidän työyhteisössämme ihmiset kunnioittavat toisiaan, eikä ketään kat-

**POHJOIS-KARJALAN KAUPPAKAMARI** palkitsi Ouneva Groupin vuoden 2025 kouluttajayrityksenä. Palkinto on tunnustus Ouneva Groupin pitkäjänteisestä ja monipuolisesta työstä osaamisen kehittämisen, oppilaitosyhteistyön ja moninaisuuden edistämisen saralla.

sota alaspäin. Kaikki tekevät työnsä hyvin ja ajallaan.

Ouneva Groupiin kuuluu useita yhtiöitä, joten urakehitysmahdollisuuksia on konsernin sisällä runsaasti.

– Täällä on mielestäni loistavat mahdollisuudet sekä opintoihin liittyviin harjoitteluihin että työsuhteeseen.

### Eväitä alan valintaan

Oman alan ja opiskelupaikan valintaa mietti- välle nuorelle Abraham Donkohilla on muutama vinkki.

– Ajattelen asiaa kahdesta näkökulmasta: lahjakkuus ja kiinnostus. Jos olet lahjakas jollakin alalla, seuraa sitä. Jos taas jokin asia kiinnostaa, hanki ensin tietoa siitä. Jos valitset alan, josta et pidä, saatat myöhemmin katua sitä.

– Jos huomaat, ettei joku ala olekaan oma juttu, alaa voi vaihtaa. Minäkin vaihdoin lii- ketaloudesta ja hallinnosta kone- ja tuotantotekniikkaan. Nuorena ei välttämättä tiedä, mitä oikeastaan elämältään haluaa. Siksi uudet mahdollisuudet ovat tärkeitä.

### OUNEVA OY

- Liikevaihto 29,0 milj. €
- Henkilöstöä 152
- Tehtaat Tuupovaaran kirkonkylän lähellä ja Vilvasen yritysalueella Koverossa.

[www.ounevagroup.fi/yhtiot/ouneva-oy](http://www.ounevagroup.fi/yhtiot/ouneva-oy)

### OUNEVA GROUP

- Perustettu 1972
- Liikevaihto 125 milj. €
- 10 tehdasta, 59 500 m<sup>2</sup> tuotantotiloja
- 700 työntekijää
- 100 robottia
- Ouneva Groupin yhtiöistä lähtee joka vuosi toimituksia yli 800 asiakkaalle yli 40 maahan.

### KONSERNIIN KUULUVAT:

- Alsiva Oy (alumiinin ja sinkin painevalu)
- Electro-Hill Oü (elektroniikan sopimusvalmistus)
- Eswire Oü (elektroniikan ja johdinsarjojen kokoonpano)
- Jotwire Oy (elektroniikan ja sähköisten järjestelmien sopimusvalmistus)
- Ouneva Oy (sähköliitoskomponenttien ja ohutlevymekaniikan valmistus)
- Top Speed Oy (pulverimaalaus)
- Valukumpu Oy (ruiskuvalu ja muoviosien sopimusvalmistus)
- Ase Utra Oy (aseiden äänenvaimentimien valmistus)

**OUNEVA GROUP**

[www.ounevagroup.fi](http://www.ounevagroup.fi)



# Vetytalous Suomessa ja Euroopassa

## – missä mennään ja mitä edessä?

Vetytalous on ollut viime vuosina yksi vihreän siirtymän avainsanoista, mutta alkuvaiheen hypen jälkeen kehitys on kohdannut realiteetteja. P2X Solutionsin toimitusjohtaja **Herkko Plit** kertoo, että Suomessa ensimmäiset askeleet on otettu: Harjavallan 20 megawatin laitos on tuotantokäytössä, ja Joensuuun suunnitellaan 40 megawatin metanolilaitosta. Ouluun kaavailaan jo 100 megawatin hanketta.

– Skaalaamme systemaattisesti ja haemme edelläkävijäasiakkaita, Plit sanoo.

Geopoliittinen tilanne ja korkea korkotaso ovat tehneet yrityksistä varovaisia investointien suhteen. Poliittinen keskustelu painottuu puolustusmenoihin, mikä on vienyt huomiota vihreältä siirtymältä. Lisäksi kysyntä ei ole kasvanut odotetusti.

– Perusasiat ovat silti voimassa – vetytaloutta ei ole peruttu, Plit painottaa.

EU:n regulaatio, kuten ilmailun ja meriliikenteen päästöttömyysvaatimukset, luovat kysyntää synteettisille polttoaineille, joissa Suomella on vahva rooli biologisen hiilidioksidin ansiosta.

### Kilpailu kiristyy globaalisti

Kiina ja Intia etenevät nopeasti, hyödyntäen halpaa aurinkoenergiaa ja kehittäen teknologiaa, mikä voi laskea kustannuksia ja parantaa kilpailukykyä. Eurooppa tulee perässä.

– Jos vihreä siirtymä ei onnistu, jääme



Kuva: P2X Solutions Oy

P2X Solutionsin toimitusjohtaja Herkko Plit arvioi, että vetytalouden merkittävä loikka tapahtuu vasta vuosina 2028–2030, kun ilmastotavoitteet ja markkinakysyntä pakottavat investointeihin.

altavastaaajiksi, Plit varoittaa.

Suomen vahvuuksia ovat halpa uusiutuva sähkö, vakaa sähköverkko ja metsäteollisuuden hiilidioksidivirrat. Hallitusohjelman tavoite on kunnianhimoinen: 10 % Euroopan vihreästä vedystä tuotettaisiin Suomessa. EU-tasolla arvioidaan, että yli puolet vihreästä vedystä syntyy Iberian niemimaalla ja Pohjoismaissa.

### Infrastruktuuri ja turvallisuus ovat kriittisiä asioita vetytaloudessa

Vetytalouden kasvu edellyttää vetyputkistoa ja kansallisen sekä eurooppalaisen verkon rakentamista.

– Ensin pilottihankkeita, sitten kansallinen

infra ja lopulta eurooppalainen verkko, Plit kuvaa. Turvallisuus on ehdoton lähtökohta, koska vety on kevyt ja helposti karkaava molekyyli, mikä vaatii monikerroksisia rakenteita ja tiukkaa regulaatiota. Suomessa toimii vetyklusterin turvallisuustyöryhmä, jossa viranomaiset ja yritykset hiovat yhteisiä linjoja.

– Kaiken lähtökohta on, ettei onnettomuuksia pääse tapahtumaan, Plit korostaa.

### Millaiset ovat vetytalouden tulevaisuuden näkymät?

Plit arvioi, että merkittävä loikka tapahtuu vasta vuosina 2028–2030, kun ilmastotavoitteet ja markkinakysyntä pakottavat investointeihin.

– Ensiksi mennään hitaasti, sitten tulee iso hyppäys, hän kuvaa.

Vety ei ole ainoa ratkaisu, joten sähköistämistä kannattaa tehdä niin paljon kuin mahdollista. Ilmastomuutoksen torjunta vaatii kuitenkin myös vetyä ja sen jatkojalosteita. Synteettiset polttoaineet ovat keskeisiä erityisesti meriliikenteessä ja ilmailussa.

Fuusioenergia voi olla tulevaisuuden “game changer”, mutta siihen menee Plitin mukaan vielä aikaa.

### Vetytalouden merkitys Suomelle?

Plitin mukaan arvoketjun maksimointi on ratkaisevaa, sillä pelkkä vedyn tuotanto ei riitä, vaan sen jatkojalosteet, kuten metanoli ja synteettiset polttoaineet, tuovat suurimman arvon. Hän korostaa myös yhteistyötä Saksan kanssa, sillä maa tulee olemaan suuri vedyn ostaja.

– Meillä on mahdollisuus olla vedyn viejä, mutta se tapahtuu vasta 2030-luvulla, Plit arvioi. Lyhyellä aikavälillä painopiste on investointien uskottavuudessa ja infrastruktuurin rakentamisessa.

Vetytalous ei ole sprintti vaan maraton. Suomella on hyvät lähtökohdat, mutta kilpailu ja investointien epävarmuus tekevät pelistä haastavan. Ratkaisevaa on, kuinka nopeasti regulaatio, kysyntä ja infra etenevät, ja kuinka Suomi onnistuu hyödyntämään vahvuutensa.

Valtakunnallinen teollisuuden merkitystä ja arvostusta nostava Vuoden teollisuusteko -tunnustus jaettiin 1. lokakuuta Alihankinta 2025 -tapahtuman yhteydessä Tampereella. Palkinnon voitti Suomen ensimmäinen teollisen mittakaavan vetylaitos P2X Solutions.

## HITSAUSALAN ERIKOISLIIKE

Hitsauskoneet | Suojaimet | Lisäaineet



Tutustu verkkokauppaamme:

[www.pirkkahitsi.fi](http://www.pirkkahitsi.fi)

Valtuutettu  
huolto liike

# PIRKKA HITSI

Tampereen Pirkka-Hitsi Oy

Vesalantie 20, 33960 Pirkkala | puh. 03 3141 4200

Mestarintie 2, 78200 Varkaus | puh. 040 524 9090

## BPI-CHEMPUMP

# PUMPUT KOTIMAISELTA PERHEYRITYKSELTÄ



[www.bpi-chempump.fi](http://www.bpi-chempump.fi)

09 272 6017



# Suurikokoisten kappaleiden 3D-tulostus teollisessa tuotannossa

Lisäävä valmistus eli 3D-tulostus on vakiinnuttanut asemansa monilla teollisuuden aloilla, mutta suurikokoisten kappaleiden tulostus on vasta nousemassa merkittäväksi vaihtoehdoksi. Oulun yliopiston Tulevaisuuden tuotantoteknologiat -ryhmän **Kari Mäntyjärvi** on ollut kehityksen eturintamassa ja näkee menetelmässä huomattavaa potentiaalia erityisesti suomalaisessa teollisuudessa.

– Suomalainen teollisuus valmistaa investointituotteita, joiden kokoluokka on hevoisen kokoluokkaa tai suurempaa, Mäntyjärvi toteaa.

Perinteiset jauhepetimetelmät soveltuvat pienempiin osiin, mutta suurille rakenteille tarvitaan toisenlaisia ratkaisuja. Tässä kohtaa astuu kuvaan WAAM (Wire Arc Additive Manufacturing), joka perustuu hitsauslaitteistoon ja robottiohjaukseen.

– Meillä on Suomessa paljon robottihitsauskapasiteettia, jota voidaan hyödyntää tähän, hän lisää.

## Robottihitsauslaitteistot 3D-tulostuskäyttöön

WAAMin etu on, että se ei vaadi täysin uusia investointeja.

– Perus MIG/MAG-hitsausrobotisolu on jo pitkälti käyttökelpoinen suurikokoisten metallikappaleiden tulostukseen, Mäntyjärvi kertoo.

Käytännössä tarvitaan 3D-tulostusta tukeva etäohjelmointiohjelmisto ja antureita

mahdollisesti tulostusprosessin seurantaan ja hallintaan.

– Jos yrityksellä on robottihitsauskapasiteettia, se voi suhteellisen pienellä panostuksella ottaa ensimmäiset askeleet 3D-tulostuksessa, hän painottaa.

Tämä tekee menetelmästä houkuttelevan erityisesti alihankintayrityksille, joilla on jo valmiiksi hitsausosaamista.

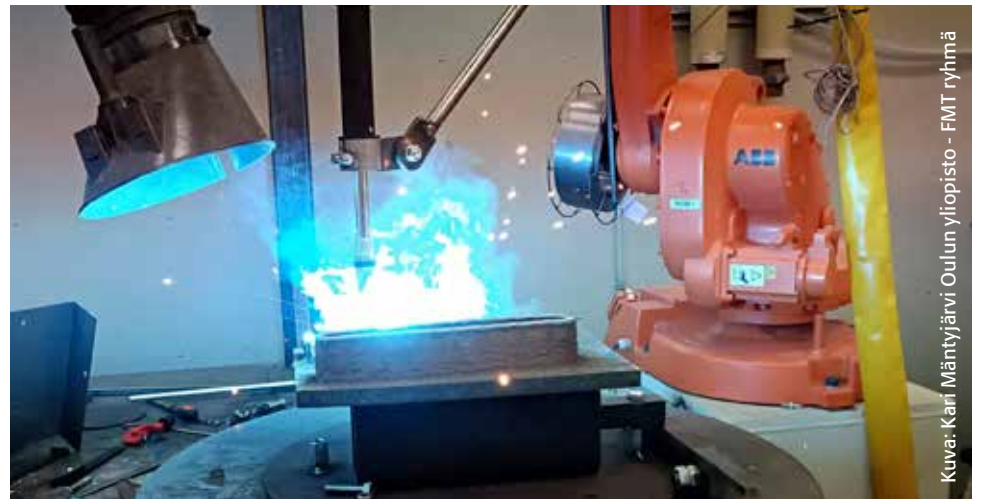
## 3D-tulostuksen edut ja sovelluskohteet

3D-tulostuksen suurin vahvuus on muodonvapaus.

– Monimutkaiset sisäiset muodot voidaan tehdä yhtenä kappaleena, jolloin osien määrä ja kokoonpanotyöt vähenevät, Mäntyjärvi selittää.

Lisäksi materiaalihukka pienenee merkittävästi – erityisen tärkeää, kun käytetään kalliita materiaaleja. Tulostus voi myös lyhentää toimitusaikojä, mikä on kriittistä varaosatuotannossa.

– Jos valukappaleen toimitusaika on kuu-



Kuvassa Oulun yliopiston FMT ryhmän WAAM tulostussolu.



Kuva: Kari Mäntyjärvi Oulun yliopisto - FMT ryhmä

WAAM tulostettu kennolevy/lämmönvaihtimen lohko. Tulostettu 3DTY projektissa Oulun yliopiston FMT ryhmän WAAM tulostussolulla.

kausia ja laatu epävarmaa, 3D-tulostus voi synnyttää ratkaisevan kilpailuedun, hän huomauttaa.

Käytännön esimerkkejä löytyy jo maailmalta: ilmailu- ja avaruusteollisuus hyödyntävät suurikokoisia metallirakenteita, ja autoteollisuudessa 3D-tulostus on yleistymässä erikoisosissa ja varaosissa.

Vaikka kaupallisia palveluntarjoajia on Suomessa vielä vähän, oppilaitokset ovat ottaneet merkittävän roolin teknologian kehittämässä ja osaamisen kasvattamisessa.

– Meillä on erittäin hyvät laitteistot esimerkiksi muovien 3D-tulostukseen roboteilla, Mäntyjärvi kertoo.

Pohjoisessa REDU, Savon ja Tampereen ammattikorkeakoulut sekä Kokkolan Centria ovat investoineet robottipohjaisiin tulostusratkaisuihin. Metallipuolella Oulun yliopisto, LUT ja useat AMK:t tarjoavat yrityksille mahdollisuuden kokeilla WAAM-tekniikkaa ja valmistaa koekappaleita.

## Menetelmän haasteet ja kehityssuunnat

Suurikokoisten kappaleiden tulostus ei ole ongelmatonta.

– Kun tuodaan paljon lämpöä, syntyy läm-

pöjännityksiä ja muodonmuutoksia, jotka pitää ottaa huomioon jo suunnittelussa, Mäntyjärvi huomauttaa.

Ohjelmointi on menetelmän toinen haaste: – Robottien moniakselisuus tekee ohjelmoinnista monimutkaisempaa kuin perinteisessä 3D-tulostuksessa, mutta ohjelmistot kehittyvät koko ajan.

Alan standardointi etenee kuitenkin vauhdilla. Tämä luo pohjaa laadunvarmistukselle ja helpottaa kaupallista toimintaa.

– Kun puhutaan, ettei 3D-tulostukseen ole standardeja, niin kyllä niitä alkaa jo olla – esimerkiksi ASTM-standardeja on liki sata, Mäntyjärvi toteaa.

## Tulevaisuuden näkymät

Mäntyjärven mukaan suurta vallankumousta ei ole luvassa, mutta lisäävä valmistus tulee vakiintumaan yhdeksi tuotantovaihtoehdoksi myös suurien kappaleiden tuotannossa, erityisesti pienissä sarjoissa ja erikoistuotteissa.

– Nyt on oikea aika tutustua mahdollisuuksiin ja miettiä, missä 3D-tulostus voisi tuoda kilpailuetua, hän kannustaa.

Mäntyjärvi näkee erityistä potentiaalia varaosatuotannossa ja suurten valukomponenttien korvaamisessa.



3D tulostettu sohva ja esittelytaso. Tulostettu 3DTY projektissa Savonia AMK:n FGF solulla. (FGF=Fused granulate fabrication) Kuva: Kari Mäntyjärvi Oulun yliopisto



Kaksi metriä leveän sohvan tulostus pystysuorassa asennossa meni Saovian robotin ulottuvuuden ääri rajoille.

Kuva: Antti Alonen Savonia



WWW.FIKSULATAUS.FI  
WWW.VALOREMONTTI.FI

## Valoremontti

Enemmän tulosta,  
vähemmän stressiä.

- Energiansäästö jopa 90 %
- Lisää tuottavuutta ja hyvää oloa
- Huolehdimme projektista alusta loppuun
- Investointi maksaa itse itsensä
- Luomme valoa, jolla on vihreä jalanjälki



ENNEN
JÄLKEEN



Fiksulataus

Sähköautojen latausratkaisut  
fiksusti ja nopeasti.

- Avaimet käteen -toimitus
- Selkeä kokonaistoimitus
- Älykkäät järjestelmät
- Seuranta ja maksuliikenne
- Palvelusopimus investoinnin sijaan

# Yrity maailma

MEDIAT

## KERROMME YRITYKSESI OSAAMISESTA

30

VUOTTA

Avullamme tavoitat  
eri alojen yrityspäätäjät  
ja ammattilaiset.

- Kattava yritys uutissivusto
- Laaja valikoima yritys- ja ammattijulkaisuja
- Laadukkaat teksti- ja mainosisällöt
- Digi- ja somemarkkinointipalvelut

Käy tutustumassa: [yritma.fi/yrity maailma](http://yritma.fi/yrity maailma)



# Robottiikka ja tekoäly mullistavat teollisuus kenttää

Robottiikka ja tekoäly eivät ole enää pelkkää tulevaisuuden visiota – ne ovat jo osa teollisuuden arkea. GIM Roboticsin toimitusjohtaja **Jari Saarinen** näkee, että suomalainen osaaminen on vahvaa, mutta globaalissa kilpailussa tarvitaan rohkeutta investoida ja kykyä omaksumaa uutta ajattelutapaa.

– Meillä on paljon osaamista ja hyviä referenssejä, mutta jos emme uskalla investoida, jääme jälkeen, hän painottaa.

Suomi on monilla aloilla edelläkävijä. Saarinen nostaa esiin esimerkkejä, kuten Sandvikin automatiset kaivoskoneet ja Kalmarin ratkaisut satamien automatisointiin.

– Meillä on vahva maine luotavuudesta ja laadusta, mutta myös teknologiajohtajuudesta. Se on se pieni siivu, joka pitää meidät edellä muita, hän sanoo.

Tämä on ollut kilpailuetu, joka on pitänyt suomalaiset yritykset kansainvälisessä kärjessä. Silti valmistavassa teollisuudessa automaation hyödyntäminen ei ole edennyt toivotulla vauhdilla.

## Kiinan vauhti huolestuttaa Euroopassa

Kun katse siirretään globaalille tasolle, Kiina investoi automaatioon aggressiivisesti. Saarinen kertoo, että eurooppalaiset toimitusjohtajat ovat huolissaan markkinaosuuksien menetyksestä.

– Kiinassa drive on kova. Siellä investoidaan aivan hävyttömästi automaatioon, ja ympäröivä ekosysteemi tukee sitä. Kun Eu-



roopassa mietitään ensin riskejä, Kiinassa mietitään ensin, mikä voi onnistua, hän kuvaa haastetta.

Tämä asenne, yhdistettynä valtion vahvaan tukeen, tekee Kiinasta kovan kilpailijan, joka pystyy valmistamaan kustannustehokkaasti ja haastamaan hinnalla ja laadulla.

## Autonomiset järjestelmät muuttavat tuotantolinjoja

Automaatio on jo mullistanut tehdassuunnittelua.

– Ennen hitsari tiesi, mitä tehdään, nyt suunnittelijan pitää tietää, miten hitsaava robotti toimii, Saarinen sanoo. Joustava automaatio ja älykkäät konfigurointiratkaisut ovat keskiössä, sillä nopeus ja muokattavuus ratkaisevat teollisen

kilpailukyvyn.

Tulevaisuudessa ihmisen ja robotin yhteistyö lisääntyy, kun kielimallit ja konenäkö tekevät vuorovaikutuksesta aiempaa luonnollisempaa.

– Kommunikointi laitteiden kanssa tulee koko ajan luonnollisemmaksi, joten se muuttaa koko tuotannon logiikkaa, Saarinen arvioi.

## Tekoälyn rooli kasvaa

Tekoäly tuo teollisuuteen uusia ulottuvuuksia. Saarisen mukaan merkittävin muutos liittyy joustavaan automaatioon ja tuotantolinjojen nopeaan konfigurointiin.

– Ne ovat monimutkaisia kokonaisuuksia, ja tekoäly voi helpottaa niiden hallintaa, hän sanoo.



Kun robotit siirtyvät ihmisten ympäristöön, haasteena on niiden turvallisuus ja regulaatio.

Lisäksi optimointi eri tasoilla parantaa tehokkuutta, ja vuorovaikutus koneiden kanssa muuttuu, kun AR- ja VR-teknologiat yhdistyvät kielimalleihin.

– Kun dokumentaatiota voidaan purkaa ja hyödyntää tekoälyn avulla esim. huoltotilanteissa, se on iso muutos, Saarinen lisää.

Konenäön kehittyminen mahdollistaa osaltaan monimuotoisten kappaleiden käsittelyn ja laadunvarmistuksen aivan uudella tasolla.

## Robotit huolehtivat raskaista ja vaarallisista töistä

Robottiikka vähentää tarvetta ihmisten tekemille raskaille ja vaarallisille töille.

– Kaivos on hyvä esimerkki vaarallisista töistä. Kaivoksen työs-

GIM Roboticsin toimitusjohtaja Jari Saarinen näkee, että tulevaisuudessa ihmisen ja robotin yhteistyö lisääntyy, kun kielimallit ja konenäkö tekevät vuorovaikutuksesta aiempaa luonnollisempaa.

– se on valtava parannus, Saarinen painottaa. Samalla ihmisten osaamisvaatimukset siirtyvät suunnitteluun, laadunvalvontaan sekä järjestelmien hallintaan.

Haasteena on kuitenkin turvallisuus ja regulaatio, erityisesti kun robotit siirtyvät ihmisten ympäristöön.

– Alepan kuljetusrobotti ojassa voi olla huvittava juttu, mutta jos sama tapahtuu useiden tonni painoiselle ihmiselle kuljettavalle laitteelle, se ei ole enää hauskaa, Saarinen muistuttaa.

Tohtori Jari Saarisenella on yli 30 vuoden kokemus robotiikan ja automaation tutkimuksesta ja kehityksestä. Saarinen on erikoistunut robottien navigointiin ja paikannukseen, ja hänen uransa juuret ulottuvat Aalto-yliopiston automaatiotekniikan laboratorioon. Saarisen GIM Robotics on suomalainen asiantuntijayritys, joka kehittää liikkuvan robotiikan ratkaisuja ja tarjoaa insinööripalveluita työkaluvalmistajille.

[www.gimrobotics.fi](http://www.gimrobotics.fi)



## TUOTETEKNO

LIFTING EQUIPMENT



**GIS-SÄHKÖNOSTIMET JA SIIRTOVANUT**  
heti varastosta aina 5000 kg kuormille saakka.



Myös radio-ohjauksella varustettuna.

- GIS-sähkönostimet ja siirtovaunut 100 - 6300 kg
- Siltanosturit
- Kääntöpuominosturit
- Kevytnosturijärjestelmät

Asennukset, huollot ja nosturitarkastukset

tuotetekno.fi • info@tuotetekno.fi • 09-279 0820

GIS-varaosat nyt myös helposti Suomen nettikaupasta.



Käy tutustumassa osoitteessa [gisspars.fi](http://gisspars.fi)

Hitsausalan tarvikkeita ja laitteita suoraan maahantuojalta!

# Huippumerkit ammattilaisille

– meiltä saat laatua, palvelua ja kilpailukykyiset hinnat.



**TECNA – työkalukeventimet**  
**TECNA – pistekoneet ja kärjet**  
**IBEDA – kaasaturvatuotteet**  
**MESSER – kaasunjakelujärjestelmät**  
**Pultinhitsauslaitteet ja hitsattavat kiinnikkeet**  
**PLYMOTH – kohdeilmastointi**

## Teknoexpertit Oy

[teknoexpertit.fi](http://teknoexpertit.fi) Tukkuliike ja varasto Turussa, luotettavat toimitukset koko Suomeen

# EKO 100 – suomalaista voiteluvoimaa luonnosta

**Toukokuusta 2024 alkaen Metsä Groupin sopimusyrittäjät käyttävät teräketjuöljyinä vain kasviöljypohjaisia tai synteettisiä, biohajoavia öljyjä nykyisten fossiilisten öljyjen sijaan.**



**H**ieno, että vastuullisuus etenee Metsä Groupin kaltaisen ison yhtiön voimin, Ekosata Oy:n toimitusjohtaja **Juhani Turpeinen** sanoo.

– Suurten metsäteollisuusyritysten tuotteiden ja jalosteiden ostajat edellyttävät tänä päivänä vastuullisuutta ja kestävän kehityksen toteutumista koko tuotantoketjulta.

Harvestereiden ja moottorisahojen teräketjuöljy päättyy joka tapauksessa luontoon, joten Juhani Turpeisen mukaan olisi joka tapauksessa järkevää käyttää luonnosta hyvin hajoavaa ja myrkyttöntä bioöljyä.

– Suomessa korjataan vuositasolla valtavan paljon puuta. Luontoa kuormittamaan leviää runsaasti teräketjuöljyä, josta hyvin suuri osa on edelleen puhdistamatonta jätemineraaliöljyä.

## Myrkytön ja biohajoava vaihtoehto

Ekosata on suomalainen yritys, joka jalostaa kaupallisessa mittakaavassa voiteluaineita tarkoitukseen soveltuvista raaka-aineista.

– Valmistamme rypsiä myrkyttömiä, biologisesti hajoavia teräketju-, muotti- ja voiteluöljyjä, joiden voiteluominaisuudet ovat moninkertaisesti paremmat kuin mineraaliöljyjen. Kehittämämme teknologian avulla voiteluöljy on suoraan hyödynnettävissä teollisuuden, metsäteollisuuden ja maatalouden erilaisiin käyttötarkoituk-

siin, Juhani Turpeinen kertoo.

Teräketjuöljyjen osalta useat tutkimukset ovat osoittaneet kasviöljypohjaisten tuotteiden biohajoavan maaperässä paljon perinteisiä mineraaliöljyjä nopeammin. Mineraali- ja jäteöljypohjaiset öljyt eivät ole hyvä ratkaisu myöskään niiden myrkyllisyyden vuoksi. Sen lisäksi, että ne aiheuttavat suoria terveyshaittoja käyttäjälleen, ne myrkyttävät luontoa ja pohjavettä.

– Biohajoavien voiteluaineiden käyttö on tärkeää erityisesti silloin, kun toimitaan alueilla, joilla on riski saastuttaa luontoa. Yleensä kyseessä ovat maa- ja vesialueet sekä teollisuuslaitokset, joissa on erityisiä ympäristöriskejä.

## Kasviöljypohjaisissa tuotteissa kulutus on vähäisempää

Öljytuotteita koneisiinsa valitsevan haasteena on löytää teknisesti korkeatasoinen ja ympäristöä säästävä voiteluaineratkaisu, joka pidentäisi tehokkaasti huolto- ja öljynvaihtovälejä.

EKO 100 -tuotteet ovat riittoisia ja tehokkaita. Öljyjen voiteluominaisuudet perustuvat rypsiöljyn kykyyn pysyä öljyttävässä nivelessä hyvin.

– Voiteluaineemme on suunniteltu ja sovitettu täyttämään nyky-

aikaisten koneiden vaatimukset. Voiteluominaisuuksien ansiosta säästöä saadaan myös kulutuksen kautta, koska huoltokustannukset alentuvat ja kuluminen vähenee, Turpeinen kuvailee.

EKO 100 -tuotteiden käyttäjäkunta koostuu metsäkoneyrittäjistä, metsä- ja betoniteollisuuden toimijoista sekä maatalousyrittäjistä.

– Koska valmistamme öljyn itse, tiedämme tuotteen alkuraaka-aineen. EKO 100 tuotteiden alkuperä on teknisissä kasviöljyissä, elintarvikkeiksi sopivia öljyjä emme käytä.



## Biohajoava EKO 100 voiteleva Greasoil rasvavoitelu teräketjun rasvavoitelujärjestelmiin

Esimerkiksi EKO 100 Voiteleva Greasoil rasvavoitelu on ylivoimainen tuote voiteluominaisuuksiltaan ja tarttuvuudeltaan.

Harvesterin teräketjun rasvavoitelujärjestelmään tarkoitettu Greasoil tunkeutuu hyvin kaikkialle ketjuun ja voitelee laippaa, terää ja kärkipyörää vaativissakin olosuhteissa. Voiteleva Greasoil vähentää ketjun ja laipan kulumista. Lisäksi kulutus on jopa 90 % pienempi kuin mineraaliöljypohjaisten teräketjuöljyjen.

Juhani Turpeinen kertoo, että testissä olleilla kantokäsittelylaipalla ja tavallisella laipalla sahatiin yhteensä 8142 m.

– Molemmat laipat olivat testin jälkeen hyvässä kunnossa ja työt jatkuivat.

Tuotteelle suositellaan SKF:n täyttölaitetta. EKO 100 Voiteleva Greasoil rasvavoitelu on myrkytön ja turvallinen käyttäjälle. EKO 100 Voiteleva Greasoil rasvavoitelu toimitetaan 18 kg astiassa ja 190 kg tynnyrissä.

## Korkeaa laatua ja luotettavuutta

Valitessaan EKO 100 -voiteluaine-

ratkaisun asiakas voi olla varma siitä, että tuotteet ovat konevalmistajien erittelyjen mukaisia, ja että tuotteet ovat valmiita täyttämään sekä tämän päivän että tulevaisuuden määräykset ja vaatimukset.

Perinteisiä mineraaliöljyjä on pidetty korvaamattomina, mutta EKO 100 -voiteluaineet korvaavat mineraaliöljypohjaiset täysin.

– Olemme kehittäneet teräketjuöljyn myös ympärivuotiseen käyttöön. Teräketjuöljyn toiminta ja voitelukyky pysyvät korkealaatuisena niin kesällä kuin talvella. Öljy täyttää kaikki vaativimmatkin ympäristökriteerit, Juhani Turpeinen toteaa.

## Kokenut kotimainen valmistaja

Juhani Turpeisen mukaan pienemiltäkin yrityksiltä vaaditaan tulevaisuudessa toimia kestävän kehityksen edistämiseksi.

– Ongelman olemassaolon kieltäminen ei ole menestyksenkäsitteitä. On oletettavissa, että fossiiliset voitelu- ja polttoaineet täytyy jonain päivänä korvata kokonaan muilla aineilla. Jos päätöksiä koko ajan siirretään hamaan tulevaisuuteen, niin voi olla, että jossakin vaiheessa siirtymä on tehtävä isolla kertarysäyksellä. Se tulisi monin tavoin kalliimmaksi kuin vähittäinen uusien ratkaisujen käyttöönotto.

Ekosata on valmistanut voiteluaineita 1990-luvun puolivälistä lähtien. EKO 100 -voiteluaineet sopivat niin vaativalaan ammattikäyttöön kuin kotitalouksien pienkoneiden voiteluun.

– Vienti on ollut meille erittäin tärkeää koko yrityksen toiminnan ajan. Markkina-alueemme ulottuu tällä hetkellä kotimaan lisäksi Baltiaan, Tanskaan, Skotlantiin, Saksaan sekä Ruotsiin, jossa toimii yhteisyritys Scandinavian Bio-Tech AB.

– Ekosata toimittaa myös asiakkaan omalla tuotemerkillä olevia öljyjä, Turpeinen mainitsee.



# EKO 100

[www.ekosata.fi](http://www.ekosata.fi) | [www.facebook.com/ekosata](https://www.facebook.com/ekosata)



# Joensuusta maailmalle

## John Deeren metsäkoneet tuottavaan puunkorjuuseen

Katso YouTube-video Joensuun tehtaalta »



Harvesteri 1470H.

John Deeren valmistamat metsäkoneet tunnetaan laadustaan, suorituskyvystään ja luotettavuudestaan. John Deere Forestry Joensuun tehdas vastaa konsernin kaikkien pyörälustaisten kuormatraktoreiden ja harvesterien valmistuksesta.

Joensuussa aloitettiin uusien isojen H-sarjan koneiden valmistus tänä vuonna (2025). Tuotannossa ovat harvesterit 1270H ja 1470H ja kuormakoneet 2010H ja 2510H.

– H-sarjalaiset ovat nyt täydessä tuotannossa, kertoo Joensuun tehtaan johtaja **Pasi Volotinen**.

– Tilauksenta on vahva, meillä on tuotantovolyymi täydessä käytössä. Suomessa metsäteollisuus on paikoin hiljentynyt, mutta toisaalta elpymistäkin on näkyvissä. Tilauksentamme on pysynyt hyvänä osittain uuden H-mallisarjan ansiosta.

Lähes 190 vuotta sitten perustettu John Deere on nykyisellään iso ja vakaa kansainvälinen konserni, joka toimii yli 30 maassa. Työntekijöitä on n. 75 000. John Deere Forestry valmistaa huipputuotteita, jotka ovat täynnä teknologiaa. Joensuusta lähtee koneita ympäri maailmaa. Tampereella toimivat tuotekehitys, myynti ja markkinointi.

– Vaikka maailmantilanteen epävakaus on tuonut haasteita, meillä on tilanne pysynyt tasaisena, Volotinen toteaa.

### Laatu ja turvallisuus ohjaavat kaikkea tekemistä

John Deere tarjoaa puunkorjuun kokonaisratkaisun, eli koneen lisäksi varaosat ja huoltopalvelut.

– Toimittajaverkostollamme on korkeat laatuvaatimukset, samat kuin itsellämme. Me vastaamme jokaisesta koneen osasta riippumatta siitä, tuleeko se omasta tuotannosta vai toimittajalta, korostaa Pasi Volotinen.

Suurin osa komponenteista tulee Suomesta ja lähialueilta. Volotisen mukaan laatu syntyy nimenomaan yhteistyöstä ja yhteisestä kunnianhimmasta.

– Monelle yritykselle toimittajaverkostoomme pääseminen on arvokas referenssi. Meillä suunnittelu on täysin omaa. Valmistus tapahtuu osin toimittajilla, mutta pääosin meillä Joensuun tehtaalla. Kokonaisuus on joka tapauksessa John Deeren laatua.

Laatu ja turvallisuus kulkevat John Deerellä käsi kädessä, ne ovat yhtiön toiminnan kivijalka.

– Laatu ja turvallisuus eivät ole toisiaan poissulkevia, vaan toisiaan tukevia.

– Työturvallisuus ja koneiden käyttöturvallisuus ovat keskeisiä asioita tuotekehityksessä ja tuotannossa. Prosessit ovat kehitty-

John Deere Forestry valmistaa Joensuussa konsernin kaikki pyörälustaiset katkotun puutavaralajin kuormatraktorit ja harvesterit sekä kuormaimet.

neet vuosien aikana, ja pienetkin havainnot käydään tarkasti läpi. Jokainen tuotannon aamupalaveri alkaa turvallisuusasioilla. Kaikki havainnot – positiiviset ja negatiiviset – raportoidaan, ja niiden pohjalta tehdään korjauksia. Tavoitteena on vahinkojen ennaltaehkäisy, Volotinen painottaa.

### Älykkäät järjestelmät ja erinomainen ergonomia nostavat tuottavuutta

Koneiden ergonomiaan ja käytettävyyteen panostaminen näkyy suoraan urakoitsijan ajassa: kuljettajien jaksamisessa, työn tuottavuudessa ja työurien pituudessa.

– Ergonomia ja käytettävyys ovat tärkeitä, jotta kuljettaja jaksaa tehdä työnsä. Esimerkiksi kääntyvä ja tasaava hytti lisää mukavuutta. Avustavat järjestelmät tukevat kuljettajaa. Tuotekehityksessä ergonomiaa testataan jatkuvasti, Pasi Volotinen kuvailee.

Älykkään kärkehjauksen eli IBC:n John Deere toi kuormakoneisiin jo vuonna 2013. IBC:n (Intelligent Boom Control) avulla puomin ohjaus on tarkkaa, nopeaa ja helppoa, koska kuljettaja voi keskittyä kouran ohjaamiseen puomin nivelten liikuttelun sijasta. Vuonna 2017 puomin kärkehjauksen esiteltiin myös harvestereihin. Harvesterissa kärkehjauksen on sovitettu työsykliin: puomin liikeraidat ja toiminta mukautuvat automaattisesti harvesterin työvaiheeseen.

Älykäs harvesteripään ohjaus IHC (Intelligent Harvester Head Control) helpottaa kuljettajan työtä ja parantaa karsinnan laatua. Karsimateriaalin paineiden oikea säätö on harvesteripään hyvän ja tarkan toiminnan



perusedellytys. Oikeat säätöarvot riippuvat mm. puun koosta, puulajista ja hakkuolosuhteista, ja niiden säätäminen vaatii kokemusta ja asiantuntemusta. IHC osittain automatisoi näitä säätöjä ja helpottaa kuljettajan työtä. Harvesteripäässä oleva anturi mittaa millä voimalla puu puristuu harvesteripäätä vasten ja sopeuttaa yläkarsimateriaalin puristusvoimaa niin, että karsimatulos on paras mahdollinen.

Ohjelmistot ja automaatio ovat metsäkoneissa yhä merkittävämpi kilpailutekijä. Pasi Volotisen mukaan John Deere panostaa vahvasti kotimaiseen ohjelmistokehitykseen. – Ohjelmistot ja koneiden välinen liitettävyys ovat erittäin tärkeitä. Koneet ovat yhteydessä toisiinsa ja järjestelmät tietoa esimerkiksi sääolosuhteista ja puun laadusta. Iso osa John Deeren ohjelmistokehityksestä tehdään Suomessa, Tampereella. Asiakkaat haluavat tietoa koneen tilasta ja suorituskyvystä, se on tärkeää työn suunnittelun kannalta.

Automaation rooli kasvaa koko ajan, mutta täysin autonomisia koneita ei kuitenkaan ole näköpiirissä.

– Meillä on jo autonomisia liikkeitä esimerkiksi kuormakoneen puomissa, mutta ammattilaista tarvitaan jatkossakin ohjaamiseen. Puhutaan edelleen monimutkais-



John Deeren metsäkoneissa on huolella suunniteltu ergonomia.

ta prosessista, jossa kuljettajan osaaminen on ratkaisevassa roolissa, Volotinen sanoo.

– Pohjoismaissa kuljettajat ovat maailman parhaita, ja oppilaitokset tekevät erinomaista työtä heidän kouluttamisessaan.

### Räätälöity kone, vahva jälki-markkinointi ja jatkuva tuotekehitys

Kun urakoitsija harkitsee uuden koneen hankintaa, taustalla on aina sekä teknisiä että taloudellisia kysymyksiä. John Deeren toimintatapa perustuu vahvaan jälleenmyyntiverkostoon ja räätälöitäviin ratkaisuihin.

– Meillä on Suomessa kattava jälleenmyyntiverkosto. Koneet ovat erittäin hyvin räätälöitävissä asiakkaan tarpeiden mukaan, optiovalikoima on laaja, Pasi Volotinen kertoo.

– Myyjien osaaminen on tärkeää, jotta asiakkaalle osataan tarjota hänen tarpeitaan vastaava kokonaisuus. Usein asiakkailla on vankkoja mielipiteitä ja kokemuspohjaa, mutta osa myyjien ammattitaitoa on esitellä uusia ominaisuuksia ja perustella niiden hyödyllisyyttä.

Pasi Volotinen muistuttaa, että asiakkaan menestys on lopulta myös John Deeren menestyksen perusta.

– Meidän etumme on asiakkaan menestys. Siksi kehitämme ratkaisuja, jotka tuovat asiakkaalle kilpailuetua. Olemme täysin samassa veneessä asiakkaan kanssa.

Kokonaisuuteen kuuluu olennaisena osana myös huolto ja varaosapalvelu. Ne vaikuttavat suoraan kaluston käyttöasteeseen ja investoinnin kannattavuuteen.

– Jälleenmyyntiverkostossa on myös huolto. Varaosatakuu on kattava: 15 vuotta siitä, kun mallin valmistus on lopetettu. Tavoitteena on pitää asiakkaan koneet toimintakuntoisina ja minimoida käyttökatkot. Huolto ja varaosat ovat iso osa kokonaispalveluamme.

Katse on jatkuvasti eteenpäin, tuotekehitys ei pysähdy. Yksityiskohtia ei aina voida kertoa etukäteen.

– Uutta on tulossa, kannattaa seurata viestintäämme. Tuotekehitys on jatkuvaa: uusia optioita, uusia ominaisuuksia ja parannuksia olemassa oleviin tuotteisiin kehitetään koko ajan, toteaa Pasi Volotinen.



**JOHN DEERE**

[www.deere.fi/fi/metsakoneet/](http://www.deere.fi/fi/metsakoneet/)





**Formax**  
**Floorguard**  
**Premium**  
 Itsekiinnittyvä pintasuoja

**KAIKKI OMINAISUUDET YHDESSÄ TUOTTEESSA!**

**NOPEAA SUOJAUSTA KAIKILLE  
 PINNOILLE JA LATTIOILLE!**



**LATTIASUOJAT KOVAAN KÄYTTÖÖN!  
 KAIKILLE LATTIAPINNOILLE**

**4 X NOPEAMPI KUIN KOVALEVY!**

Katso video  
 YouTube -sivuiltamme!

Jälleenmyynti rautakaupat ja  
 hyvinvarustellut alan liikkeet!