

Yritysmaailma

Tavoittaa alueesi yrityspäätäjät   

Pohjois-Karjala ja Savo

Helmikuu 2026

www.yritma.fi

Uusin
näköislehti »



FIX master

ULTRA C4/C5

FIX MASTER ULTRA PUURAKENNERUUVIT

– C4/C5 korroosionkestävät hiiliteräsruuvit



Kysy lisää lähimmältä jälleenmyyjältäsi.



Kuopion Rakenna ja Asu -messut 2026:

Ideoita, inspiraatiota ja oivalluksia koko perheelle

Suunnitteletko asunnon hankkimista, rakentamista tai remonttia? Haetko vinkkejä sisustukseen? Onko taloyhtiössä remontti suunnitteilla? Pohditko kotisi energiaratkaisuja?

Itä-Suomen suurin rakennus- ja sisustusalan tapahtuma järjestetään 21.–22. helmikuuta perinteiseen tapaan Kuopio-hallissa. Rakenna ja Asu -messut kokoavat yhteen laajan kirjon rakentamisen, remontoinnin ja asumisen asiantuntijoita sekä yrityksiä.

Messupäällikkönä toimii tuttuun tapaan **Katja Leinonen**, ja messujen juontajana nähdään viihteen ja rakennusalan monitoimimies **Perttu Sirviö**, joka pitää tunnelman sopivan napakkana koko tapahtuman ajan.

Tänä vuonna messuohjelmassa paneudutaan muun muassa arjen ja asumisen kipupisteisiin: lauantaina kuullaan esimerkiksi Kiinteistöliiton ja Isännöinti-liiton yhteisluento, jossa käsitellään taloyhtiöiden riitatilanteita ja niiden ratkaisua. Sisustuskorjaamo **Paula Valta** puolestaan näyttää käytännön esimerkein, miten kodin ilmettä voi uudistaa pienelläkin budjetilla.

Monipuolisesti näytteilleasettaji

Rakenna ja Asu -messut tarjoavat kattavan katsauksen rakennusalan uusimpiin trendeihin, tuotteisiin ja palveluihin.

Tapahtumassa on mukana laaja kirjo näytteilleasettaji, kuten talovalmistaji, rakentamisen ja remontoinnin

yrityksiä, talotekniikan ja sisustamisen ammattilaisia, vakuutus- ja rahoitustoimijoita sekä tehokkaita energiaratkaisujen tarjoajia.

Kaikkille rakentamisesta, remontoinnista ja asumisen parantamisesta kiinnostuneille

Olitpa sitten rakentamassa uutta kotia, suunnittelemassa remonttia tai etsimässä sisustusideoita, tapahtuma tarjoaa sinulle runsaasti tietoa ja inspiraatiota.

Kävijät voivat tutustua uusimpiin sisustustrendeihin, rakennusmateriaaleihin ja energiatehokkaisiin ratkaisuihin. Keskukseluista näytteilleasettajien kanssa voi saada kullannarvoisia

ajatuksia omaan rakentamiseen ja sisustamiseen.

Tapahtuma on suunniteltu koko perheelle, ja lapsille on paljon uutta ohjelmaa, kuten kasvomaalausta ja kierrätysmaailma, jossa pääsee itsekin rakentamaan.

Liput ja messukäynnin suunnittelu kätevästi netistä

Messut ovat lauantaina klo 10–17 ja sunnuntaina 10–16. Verkosta ennakkoon ostamalla saat liput edullisemmin kuin ovelta.

Liput

- Aikuiset Nettilippu 10 €
- Aikuiset 12 € (messuportilta)
- Alle 16 v. ilmaiseksi vanhemman seurassa
- Parkkilippu: 5 €

Messuille on ilmainen bussikuljetus Kolmisopen kauppakeskuksen etäparista ja Kuopion keskustasta.

Tervetuloa inspiroitumaan ja kokemaan elämyksiä!

Käy katsomassa näytteilleasettajamme, voit suunnitella messukäyntiäsi etukäteen osoitteessa kuopionmessut.fi



Katja Leinonen

Perttu Sirviö

**RAKENNA 2026
JA ASU** KUOPIO-HALLI
21. - 22.2.

Messuohjelma

Työnäytöksiä molempina päivinä:

Klo 11.30 Tero Aarni, Taarni Oy, puiden kalasääsken viimeistely sähkösaahalla

Klo 13.30 Jasmin Korhonen, Hyvät Näkymät Oy, efektiseinän teko

Klo 14.30 Jukka Puurunen Oy, homekoiranäytös

Vuoden 2026 -näyttelyn ajankohtaisten luentojen aikataulut

La 21.2. – tietoisuutta ja sisustusvinkkejä

Klo 11 Taloyhtiöissä sattuu ja tapahtuu, miten oikeus on ratkaissut riidat?

Kiinteistöliiton ja Isännöinti-liiton yhteisluennolla käydään läpi aitoja oikeustapauksia.

Klo 12 Maaseutu-asumisen uudet tuulet: mitä mahdollisuuksia maaseudulla asuminen tarjoaa nyt ja tulevaisuudessa.

Klo 13 Sisustuskorjaamo – sisustusarkkitehti Paula Valta. Haluatko uudistaa kotisi ilmettä ilman suurta budjettia?

Klo 14 Renta, Kehityspäällikkö Tomi Uuniemi Renta – paikallinen konevuokraamo

Su 22.2. – tietoisuutta ja sisustusvinkkejä

Klo 11 Taloyhtiöissä sattuu ja tapahtuu, miten oikeus on ratkaissut riidat?

Kiinteistöliiton ja Isännöinti-liiton yhteisluennolla käydään läpi aitoja oikeustapauksia.

Klo 12 Riidaton talokauppa – OKL Sami Toivanen, juristi Niina Kukkonen, Asianajotoimisto Kontturi

Klo 13 Sisustuskorjaamo – sisustusarkkitehti Paula Valta. Haluatko uudistaa kotisi ilmettä ilman suurta budjettia?

Klo 14 Renta, Kehityspäällikkö Tomi Uuniemi Renta – paikallinen konevuokraamo

KELLOSEPÄN KORJAUSPALVELUT AMMATTITAITIDOLLA

KELLO AHJO
EST 2011

SUVANTOKATU 8, JOENSUU P. 050 408 8853
jani.ikonen@kelloahjo.fi | www.kelloahjo.fi

MYÖS SILMÄLASIKEHYSTEN JA KORUJEN KORJAUKSET, KAIVERUKSET

HOIDAMME PERINTÄ- JA LASKUTUSASIA PUOLESTASI

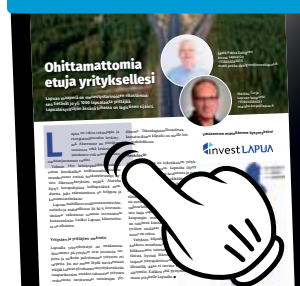
Tiimi-Perintä

Länsikatu 15, Tiedepuisto 4B,
80110 JOENSUU
toimisto@tiimi-perinta.fi
p. 0500 188 605

- Perintäpalvelut
- Laskutuspalvelut
- Maksuistutukset
- Luottoselvitykset

www.perintatoimistojoensuu.fi

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.kylma@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

Pohjois-Karjalan/Savon seuraava numero ilmestyy huhtikuussa 2026.

Yrity maailma

MEDIAT
Yritysten apuna jo **30** vuotta

© Koskee Joensuun Kustannus Oy:n valmistamaa aineistoa.

OSOITELÄHDE:

Joensuun Kustannus Oy
Yrity maailma,
markkinointirekisteri

NÄKÖISLEHDEN LUKIJA!

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



Kimmo Anttonen
Kuva: Salla Seeslahti

– Vuosi 2025 oli jyrkän luisun pysähtymisen vuosi. Syöksylasku saatiin katkaistua, mutta kasvu ei vielä alkanut. Olemme erittäin matalan rakentamisen volyymin tilanteessa, jossa yritykset sopeuttavat voimakkaasti toimintaansa, kuvailee tilannetta Rakennusteollisuus RT ry:n Itä-Suomen aluepäällikkö **Kimmo Anttonen**.

Anttonen mukaan rakentamisen suhdanne on ollut poikkeuksellisen heikko erityisesti asuntorakentamisessa, joka on käytännössä pysähdyksissä. Myös korjausrakentamista jarruttavat rahoitushaasteet.

– Kilpailu on ollut kovaa. Infra-rakentaminen ja julkinen rakentaminen ovat tarjonneet töitä ja pitäneet alan yrityksiä liikkeellä, kun yksityinen kysyntä on ollut

heikkoa.

Yrityksille tällainen tilanne on merkinnyt tiukkaa kustannuskuria ja tarkkaa riskienhallintaa. Samalla markkinatilanne on luonut otollisia mahdollisuuksia tilaajille.

– RT ry:n viesti on ollut selkeä: nyt on hyvä aika rakentaa. Hankkeet kannattaa kilpailuttaa ja investoinnit käynnistää, kun kilpailu toimii ja markkina on tilaajan näkökulmasta edullinen.

Rakentaminen hakee lujaa pohjaa ja suuntaa kasvuun vuonna 2026

Varovainen toivo

Vaikka rakentamisen volyymi on ollut alhainen, kustannuskehitys ei ole pysähtynyt. Rakennuskustannusindeksi nousi vuoden 2025 jälkipuoliskolla melko tasaisesti.

– Se voi olla merkki siitä, että markkinassa on kasvun enteitä, Anttonen arvioi.

Hänen mukaansa suhdannevaihtelut ovat rakentamisessa pitkällä aikavälillä normaaleja.

– Suidanteet tulevat ja menevät, mutta rakentaminen ei lopu. Se, ketkä rakentavat ja millä tavalla, vaihtelee, mutta yhteiskunta tarvitsee rakentamista aina.

Itä-Suomen erityishaasteet ja investointien suunta

Kimmo Anttonen korostaa, että Itä-Suomen tilanne on muuta maata paljon haastavampi. Investoinnit painottuvat Suomessa eteläiseen kasvukolmioon ja länsirannikolle.

– Ilman poliittisia tukitoimia Itä-Suomen ongelmat jatkuvat. Me tarvitsemme investointeja, uutta teollisuutta ja kasvua. Pelkkä sopeutuminen ei riitä.

Hän nostaa esiin uusiutuvan energian ja vihreän siirtymän merkityksen rakentamiselle ja siihen kytkeytyville toimialoille.

– Sinne, missä on uusiutuvaa energiaa, tulevat myös vetylaitokset, datakeskukset ja muu teollinen toiminta. Investoinnit synnyttävät

rakentamista, ja rakentaminen puolestaan luo elinvoimaa.

Anttonen mukaan esimerkiksi Pieksämäellä pitkäjänteinen panostus uusiutuvaan energiaan ja logistiikkaan alkaa nyt realisoitua.

– Ne, jotka aloittivat ajoissa, ovat nyt etulyöntiasemassa. Investointien ympärille syntyy klustereita, joissa yritykset tarvitsevat toisiaan.

Hän muistuttaa myös metsäteollisuuden ja puun merkityksestä rakentamiselle.

– Metsä on edelleen Itä-Suomen kulta. Puurakentaminen, jalostus ja uudet biopohjaiset ratkaisut tarjoavat valtavasti mahdollisuuksia, jos ne osataan tuotteistaa ja viedä maailmalle.

Rahoitus kriittisenä pullonkaulana

Yksi keskeisimmistä huolista liittyy rahoituksen saatavuuteen. Rakentaminen on pääomavaltainen ala, joka perustuu pitkälti velkarahoitukseen.

– Rahoitus ei tällä hetkellä toimi riittävän hyvin. Rakentaminen on tässä pääomaköyhässä maassa aina perustunut velalle. Jos rahoitus kiristyy liikaa, se näkyy suoraan investoinneissa ja työpaikoissa.

Anttonen mukaan asuntomarkkinan hintakehitykseen vaikuttavat vahvasti pankkien linjaukset.

– Kun rahoitus kiristyy, asunto-

kauppa hiljenee. Se heijastuu koko rakentamisen arvoketjuun: suunnittelijoihin, materiaali-toimittajiin ja aliurakoitsijoihin.

Katse tulevaan: osaajat ja kasvu

Kimmo Anttonen mukaan digitalisaatio, tekoäly ja esivalmistus muuttavat toimintatapoja, mutta eivät poista työvoiman tarvetta.

– Uudet välineet auttavat, mutta eivät korvaa ihmistä. Rakentaminen on edelleen vahvasti käsi-työläisala.

– Meillä on huoli tulevaisuuden tekijöistä. Yhteiskuntakehitys ei enää tuota automaattisesti kädentaitajia. Rakentaminen on ikaikainen ala, joka tarvitsee osavia ammattilaisia aina, Anttonen painottaa.

Hän muistuttaa yrittäjiä katsomaan yli suhdanteen.

– Nyt eletään matalaa suhdannetta, mutta kasvu tulee. Yritysten kannattaa käyttää tämä aika toimintansa kehittämiseen, verkostojen vahvistamiseen ja uusiin avauksiin. Kun markkina kääntyy, valmiit toimijat pärjäävät.

RT RAKENNUS-TEOLLISUUS

rt.fi

**YKSILÖLLISTÄ HOTELLIMAJOITUSTA
JOENSUUN KESKUSTASSA**

Huoletonta ja joustavaa – työmatkan parhautta

*Varaa työmatkasi
uniikki majoitus jo tänään.*

Joustavaa ja huoletonta,
jotta työt sujuvat!



Aamiaisella tahi ilman,
mikä parhaiten sopii.



Auto parkkiin ja sie pääset
rentoutumaan vaikka saunaan!

Joensuun Koti Expo 2026 tuo yritykset ja asiakkaat saman katon alle

Joensuun Areena täyttyy 18.–19. huhtikuuta KOTI EXPO -messuista. Suosittu tapahtuma tarjoaa yrityksille poikkeuksellisen mahdollisuuden kohdata asiakkaansa kasvokkain ja esitellä palvelunsa lähes 10 000 kävijälle.

Aitoja kohtaamisia kasvotusten

KOTIEXPO -messujen taustalla vaikuttava Event Makers Finland Oy:n kokenut yrittäjätiimi **Anna Linnanmaa, Niina Palosaari** ja **Tanja Viitala** ovat olleet järjestämässä messuja Joensuussa jo useita vuosia. Heidän mukaansa kodin, asumisen ja arjen ideoiden ympärille kootulle tapahtumalle on tarvetta.

– Joensuun messut ovat kasvattaneet suosiotaan viime vuosina ja nyt meillä on ennätysmäärä yrityksiä mukana ja ihan mahtavaa, että Joensuun tapahtuma on kiinnostanut kymmeniä uusia yrityksiä, kertoo Niina Palosaari.

Monelle näytteilleasettajalle messut ovatkin yksi vuoden tärkeimmistä ja tuottavimmista markkinointiponnisteluista. Paikan päällä syntyy suoraa kaupaa, mutta tapahtuma tuottaa myös runsaasti laadukkaita liidejä tuleville kuukausille. Messuympäristö tarjoaa jotakin, mitä digikanavat eivät pysty korvaamaan. Usein messukävijä saapuu paikalle tietty projekti mie-

lessään ja odottaa löytävänsä siihen ratkaisun.

Elämyksiä ja ohjelmaa, joka tuo yleisön paikalle

Messujen ohjelmatarjonta tuo paikalle monipuolisen yleisön. Tänä vuonna on upea yhteistyö Riveria – kulttuurialan opiskelijoiden kanssa. Tapahtumaan toteutetaan oppilastyönä Mini-Koti, jonka he ovat toteuttaneet yhteistyössä paikallisten yritysten kanssa. Tämä on todellinen työnäytös, jonka messuvieraat konkreettisesti pääsevät kokemaan.

Lisäksi Riverian oppilaiden osaaminen näkyy näyttävässä sisäntulossa sekä viihtyisällä lastenalueella.

– Yhteistyö Riverian kulttuurialan kanssa on toiminut loistavasti ja ihan mahtavaa, että pääsemme tarjoamaan Joensuun messuvieraille, jotain ennennäkemätöntä ja elämyksellistä, kertoo Tanja Viitala.

Esiintyjänä nähdään lisäksi Unelmia Italiassa -sarjasta tunnettu **Ellen Jokikunnas**, joka jakaa ajatuksiaan sisustamis-

ta ja remontoimisesta. Lapsiperheet viihtyvät muun muassa lastenalueella ja Junnutimpurikilpailun parissa, jossa viides- ja kuudesluokkalaiset pääsevät testaamaan nikkarointitaitojaan.

– Messuilla on monipuolinen ohjelmatarjonta koko perheelle, sekä aivan loistava hampurilaislounas ravintola Sulolta, joka varmasti saa lapsiperheet liikkeelle. Tapahtuman houkutellessa suuren kävijämäärän, se toki lisää näytteilleasettajien näkyvyyttä ja kasvattaa myyntipotentiaalia, kertoo Anna Linnanmaa.

Viimeiset messupaikat myynnissä

KOTIEXPO on kohtaamispaikka, jossa yritykset saavat näkyvyyttä, tekevät kaupaa, keräävät liidejä ja ennen kaikkea kohtaavat asiakkaita kasvotusten. Joensuun Areena on täytynyt ennätysvauhtia, vielä on muutama paikka vapaana.

– Varmistathan nopeasti, että teidänkin yritys on mukana Pohjois-Karjalan suurimmassa kodin tapahtumassa, toteavat yrittäjät.

Tapahtumaan on vapaa sisäänpääsy.

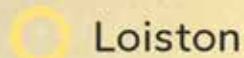
Koti expo.

Lisätietoja:
www.kotiexpo.fi



Joensuun Areena täyttyy ennätysvauhtia. Varmistathan yrityksesi messupaikan nopeasti, muistuttavat messujärjestäjät Tanja Viitala, Anna Linnanmaa ja Niina Palosaari.

HALUATTEKO MODERNISOIDA WINDOWS/TYÖPÖYTÄ-OHJELMISTON KUSTANNUSTEHOKKAASTI?



Loistonin taitava kotimainen yritysohjelmistojen asiantuntijatiimi on valmiina auttamaan teitä kehittämään ratkaisuja nykyisten järjestelmienne parissa. Voimme olla avuksi seuraavilla osa-alueilla:

- Tarjoamme **ylläpitopalvelua** ohjelmistollenne tarvittaessa.
- **Etätöiden** mahdollistamisessa nykyisellä ohjelmistollanne.
- Tarjoamme ohjelmiston **käyttöoikeuksien hallintapalvelua**.
- Autamme nykyisen **IT-arkkitehtuurin** parantamisessa liiketoimintanne sujuvoittamiseksi.
- Oman IT-osaston tai tukihenkilön **kouluttamisessa**.
- Nykyisten ohjelmistojärjestelmien **tietoturvan tehostamisessa**.

Varaa ilmainen tutustumispalaveri lähettämällä meille s-postia:

hello@loiston.com

+358 (0)10 739 88 00
hello@loiston.com
www.loiston.com



luotettava kumppani


ABLOY® VALTUUTETTU


**TERVETULOA
TURVALLISUUDEN
UUDELLE AIKAKAUDELLE**



KUOPION TURVALUKKO
Maaherrankatu 21, KUOPIO ☎ 017 821 090

VARKAUDEN TURVALUKKO
Kauppakatu 36, VARKAUS ☎ 0400 638 989

SUOMEN TURVALUKKO OY

Lauri Sahranto Oy Kun yrityslahjasta tulee käyttöesine

Yrityslahjojen maailma on murroksessa. Kertakäyttöiset mainostuotteet ja nopeasti unohtuvat esineet eivät enää vastaa yritysten arvoja, joissa korostuvat vastuullisuus, kestävyys ja merkityksellisyys. Yhä useampi organisaatio etsii lahjoja, joilla on oikeaa käyttöä, pitkä elinkaari ja tarina. Itä-Suomessa toimiva Lauri Sahranto Oy vastaa tähän tarpeeseen perinteisellä käsityöllä ja yksilöllisellä valmistuksella.

Yritystä luotsaavat **Marjaana** ja **Jarkko Nisonen**, joiden työssä korostuu ajatus pitkäikäisestä tekemisestä. Heille nahkatuote ei ole kulu-tustavara, vaan käyttöesine, jonka arvo kasvaa ajan myötä. Käsityö, materiaalivalinnat ja yksilöllinen valmistus muodostavat kokonaisuuden, jossa tuotteella on tarkoitus, ei vain ulkonäkö.

– Meille tärkeintä on se, että tuote ei ole kertakäyttöinen. Vuosikymmeniä kestävä nahkatuote on vastakohta pikalahjoille, Marjaana Nisonen kuvaa.

Tuotteet valmistetaan asiakkaan toiveiden mukaan

Lauri Sahranto Oy:n toiminta perustuu mittatilausajatteluun. Tuotteita ei tehdä varastoon, vaan ne valmistetaan asiakkaan tarpeiden mukaan. Tämä koskee niin yksittäisiä asiakkaita kuin yrityksiäkin. Yrityslahjakäytössä tämä mahdollistaa ratkaisut, joissa lahja ei ole geneerinen esine, vaan osa yrityksen identiteettiä. Tuotteisiin voidaan painaa yrityksen logo, teksti tai muu tunnistus, joka tekee lahjasta henkilökohtaisemman ja samalla pitkäikäisen brändinkantajan.



Lauri Sahranto Oy:n tuotteissa yhdistyvät perinteinen käsityö, kestävä materiaali ja yksilöllinen valmistus.

– Painamisessa käytettävä logo tarvitsee teettää kerran, ja sillä voidaan tehdä tuhansia tuotteita, Jarkko Nisonen kuvaa.

Yritysyhteistyö rakentuu vuorovaikutuksen varaan. Asiakkaan kanssa suunnitellaan yhdessä, millainen tuote palvelee parhaiten käyttöä, tarkoitusta ja yrityksen arvoja. Jos valmista mallia ei ole, se



Käsityönä valmistettu nahkatuote ei ole kertakäyttöinen esine, vaan pitkäikäinen käyttöesine, joka patinoituu ja paranee käytössä.

rakennetaan. Tarvittaessa tuotteesta tehdään visualisointeja ja mallikappaleita ennen varsinaista tuotantoa. Prosessi ei ole massatuotantoa, vaan käsityötä, jossa yksilöllisyys on lähtökohta.

– Asiakkaan kanssa pyritään tekemään aidosti yhteistyötä. Se vie aikaa, mutta lopputulos on juuri se,

mitä asiakas haluaa, Marjaana Nisonen kertoo.

Brändilahja jota käytetään parhaassa tapauksessa vuosia

Yrityslahjojen näkökulmasta tämä tarkoittaa sitä, että lahja ei ole vain esine, vaan osa yrityskuvaa. Kun lahja on käyttöesine, se pysyy arjessa mukana – vyönä, avaimenperänä, asusteena tai työvälineenä. Brändi näkyy tässä tapauksessa vuosien ajan.

Materiaalivalinnat tukevat tätä ajattelua. Nahka on kestävä, huollettava ja korjattava materiaali, jonka käyttöikä mitataan vuosikymmenissä. Jäämämateriaaleja ei heitetä pois, vaan ne hyödynnetään pienempiin tuotteisiin. Ajattelu on resurssiviisasta ja vastuullista ilman, että siitä tehdään markkinointitemppua.

– Meillä ei mene materiaalia roskiin. Se, mikä jää, hyödynnetään, Jarkko Nisonen toteaa.

Yrityslahjana nahkatuote edustaa myös ajattomuutta. Se ei ole trendiriippuvainen eikä sesonkituote. Hyvin tehty nahkatuote ei vanhene muodissa samalla tavalla kuin monet muut materiaalit. Se



Yrityslahjaksi suunniteltu nahkatuote voidaan personoida yrityksen logolla tai tekstillä, jolloin lahjasta tulee osa yrityksen identiteettiä.

patinoituu, muuttuu käytössä ja saa käyttäjänsä näköisen ilmeen, mikä tekee jokaisesta tuotteesta yksilöllisen.

Lauri Sahranto Oy:n tuotteissa yhdistyvät suomalainen käsityö, paikallinen osaaminen ja pitkä yrittäjäperinne. Yrityksille tämä tarjoaa mahdollisuuden valita yrityslahja, joka ei ole vain budjettirivi tai markkinointiesine, vaan viesti arvoista, ajattelusta ja suhtautumisesta kestävään tekemiseen.

Lauri Sahranto Oy:n käyttämät materiaalit ovat vastuullisesti tuotettuja ja laadukkaita. Kaikki valmistusmateriaalit tulevat Euroopasta.

www.laurisahranto.fi

ASIANAJOTOIMISTO LAKIPALVELU PETRI SALLINEN OY

Oikeuden asialla vuodesta 1994

- » RIITA- JA RIKOSASIAT
- » PERUNKIRJOITUKSET JA PERINNÖNJAOT
- » KAUPPAKIRJOJEN JA MUIDEN SOPIMUSTEN LAADINTA
- » KONKURSSI JA MUUT MAKSUKYVYTTÖMYYS ASIAT
- » PERHEOIKEUDELLISET ASIAT
- » TYÖ- JA VIRKASUHDEASIAT

Toimistomme on Joensuun keskustassa osoitteessa Malminkatu 5 B 10, 80100 Joensuu

Toimisto myös Mikkelissä, jonne neuvottelu-aika sovittavissa erikseen.

Palvelemme maanantaista perjantaihin klo 8.00-16.00
Tapaamiset muina aikoina sovittavissa erikseen.

Puh. 010 548 8100 (puhelun hinta 8,35 snt/puh + 16,69 snt/min)
asianajotoimisto@petrisallinen.com

Päivystävä lakimies Puh. 050 308 2775



www.asianajotoimistojoensuu.fi



Auktorisoitu tilitoimisto

KITEYTYS OY



Tilitoimisto Kiteytys on läheinen ja laadukas yhteistyökumppanisi

- ✓ Taloushallintopalvelut
- ✓ Sähköinen taloushallinto
- ✓ Asiantuntijapalvelut
- ✓ Palkanlaskenta-palvelut



Rantakatu 26 B, 80100 Joensuu
info@kiteytys.fi • Puh. 0207 661 730
www.kiteytys.fi

talous-
hallintoliiton
auktorisoima

Sähköistyminen ja digitalisaatio uudistavat teollisuuden ja kiinteistöalan

Teollisuuden ja kiinteistöalan sähköistyminen on edennyt yksittäisistä hankkeista rakenteelliseksi muutokseksi, joka vaikuttaa investointeihin, toimintamalleihin ja kilpailukykyyn. Muutosta vauhdittavat samanaikaisesti ilmastotavoitteet, uusiutuvan energian kasvu, teknologinen kehitys ja digitalisaation nopea eteneminen. Sähkö ei ole enää vain energianlähde, vaan keskeinen osa tuotannon ja kiinteistöjen toimivuutta.

Teollisuuden prosessit sähköistyvät vauhdilla

Teollisuudessa sähköistyminen näkyy erityisesti fossiilisia prosesseja korvaavina sähkökäyttöisinä järjestelminä, kuten lämpöpumpuina ja sähköisinä tuotantoratkaisuina. Sähköstä tulee yhä tärkeämpi tuotantontekijä, mikä korostaa toimitusvarmuuden ja ennustettavan sähkön hinnan merkitystä energiantensiivisillä toimialoilla.

Kiinteistöt muuttuvat energiankuluttajista aktiivisiksi toimijoiksi

Kiinteistöissä kehitys näkyy siirtymänä passiivisista energiankuluttajista aktiivisiksi toimijoiksi. Rakennuksiin integroidaan omia energiantuotantomuotoja, kuten aurinkosähköä, ja joustavuutta lisääviä ratkaisuja, kuten akkuvarastoja ja sähköautojen latausjärjestelmiä. Lämpöpumput ja hybridiratkaisut

muokkaavat lämmitysjärjestelmien rakennetta. Kiinteistöistä muodostuu energiantuotannon, varastoinnin ja kulutuksen yhdistäviä kokonaisuuksia.

Digitalisaatio mahdollistaa energian älykkään hallinnan

Digitalisaatio muodostaa sähköistymisen selkärangan. Teollisuudessa dataa hyödynnetään tuotantoprosessien optimointiin, kunnossapitoon ja kuormanhallintaan, kun taas kiinteistöissä älykkäät automaattoratkaisut säätelevät valaistusta, lämmitystä ja ilmanvaihtoa käyttästeen sekä energiahinnan mukaan. Tekoälyyn perustuva analytiikka parantaa ennakoivaa kunnossapitoa ja energiatehokkuutta.

Sähkömarkkinoiden murros lisää jouston tarvetta, kun hinnat vaihtelevat aiempaa enemmän ja uusiutuvan energian osuus kasvaa. Teollisuus ja suuret kiinteistöt voi-



vat osallistua kysyntäjoustoon, jossa kulutusta siirretään markkinatilanteen mukaan. Tämä tukee myös kantaverkon vakautta.

EU:n ilmastopolitiikka vauhdittaa muutosta

Uusiutuvan energian nopea kasvu ja EU:n ilmastopolitiikka, kuten Fit for 55 -kokonaisuus ohjaavat investointeja kohti vähäpäästöisiä ja sähköistettyjä ratkaisuja. Yrityksille tämä tarkoittaa sekä vaatimuksia että mahdollisuuksia kustannuste-

hokkaampaan, vähäpäästöisempään toimintaan ja parempaan kilpailuasemaan.

Datan, analytiikan ja kyberturvallisuuden rooli kasvaa

Samalla datan määrän kasvu ja digitalisaation syveneminen edellyttävät panostuksia kyberturvallisuuteen. Kun teollisuuslaitokset ja kiinteistöt kytkeytyvät entistä tiiviimmin sähkö- ja tietoverkkoihin, myös riskit kasvavat. Sähköis-

tymishankkeiden kokonaisuuteen on siksi sisällytettävä tekniset ratkaisut, tietoturva ja varautuminen.

Kohti vähäpäästöisiä ja älykkäitä kokonaisuuksia

Tulevaisuudessa sähköistyminen syvenyy entisestään. Teollisuudessa sähköpohjaiset prosessit mahdollistavat päästöjen merkittävän vähentämisen ja tukevat tuotannon automaatiota ja joustavuutta. Kiinteistöissä kehitys vie kohti integroituneita, älykkäitä energiakokonaisuuksia, joissa tuotanto, kulutus ja liikkuminen muodostavat yhtenäisen ekosysteemin.

Yritysjohdolle sähköistyminen ja digitalisaatio ovat nyt strategisia valintoja. Päätöksissä korostuvat elinkaarikustannukset, järjestelmien skaalautuvuus ja kyky integroitua tulevaisuuden teknologioihin. Ne toimijat, jotka kykenevät yhdistämään energiatehokkuuden, datan hyödyntämisen ja liiketoimintalähtöisen kehityksen, menestyvät muuttuvassa toimintaympäristössä.

Lähteet: Maailman talousfoorumi (WEF), Kansainvälinen energiajärjestö (IEA), Euroopan unioni, Motiva, Fingrid



Saneeraukseen ja rakentamiseen istuvat värilliset kaapelit nyt saatavilla.

Valitse huomaamattomat kaapeli-asennukset, jotka luovat tyylikkään ja harmonisen tilan.

Värit: punamulta, keloharmaa, ruskea ja musta.

Tutustu valikoimaan kajote.fi.

KAJOTE
Cables since 1960



Säästö alkaa ensimmäisestä suihkusta

- WS800 - suihku säästää heti, takaisinmaksu alle vuodessa.
- Pudottaa taloyhtiön kokonaisvedenkulutusta vähintään 10%.
- Lämpimän veden säästö 7,5% tai enemmän.
- Veden virtaus 7L / minuutissa
- Pesee nopeammin ja vähemmällä vedellä.
- Korjaa heikon pesutehon

Referenssi: Scandic Oulu City säästi ensimmäisenä vuotena 8 500 € asennettuaan suihkumme.



Vai haluatko Premium LUXE suihkun?

[AromaSense.fi](https://www.aromasense.fi)



10-vuotias Valoremontti Oy tuo valaistukseen energiatehokkuutta, älykkyyttä ja huolettomuutta

Yritysten ja julkisen sektorin tilojen valaistustarpeissa on tänä päivänä tarpeen yhdistää energiatehokkuus, käytönmukavuus, turvallisuus ja vastuullisuus. Näihin tarpeisiin vastaa Valoremontti Oy, joka toteuttaa LED-valaistusratkaisuja kaikille Suomeen.

Avaimet käteen -valaistusratkaisut yrityksille ja julkiselle sektorille

Valoremontti Oy:n toimintamalli perustuu kokonaisvaltaiseen palveluun, jossa asiakas voi keskittyä omaan liiketoimintaansa valaistuksen uudistusprojektin ajan.

– Tavoitteenamme on parantaa asiakkaidemme työympäristöjen tehokkuutta, turvallisuutta ja viihtyvyyttä, kiteyttää toimitusjohtaja **Petri Rapeli**.

Valoremontti tekee yrityksille ja kunnille LED-valaistusta sekä sisä- että ulkotiloihin.

– Avaimet käteen -pakettimme sisältää kartoituksen, suunnittelun, energiansäästölaskelmat ja investointilaskelmat, asennustyön henkilöstötoiminnan, valaisimet ja ohjausjärjestelmät sekä kierrätyksen. Kauttamme hoituu kätevästi myös valaistusprojektin rahoitus.

Valoremontti Oy on perustettu helmikuun alussa vuonna 2016. Petri Rapelin mukaan yhtiö juhlii kymmenvuotista taivaltaan työn merkeissä.

Vuosien aikana Valoremontti Oy on toteuttanut lukuisia valaistusprojekteja.

– Toimintamme selkeä pääpaino on korjausrakentamisessa.

Energiatehokkuus on valaistusuudistusten ydin

Sähkön hinnan vaihtelut ja energiatehokkuusvaatimusten kiristyminen ovat tehneet valaistusuudistuksista ajankohtaisempia kuin



Nokian K-Raudan myymälään asennettiin uusi LED-valaistus.

koskaan. LED-valaistukseen siirtyminen on erittäin tehokas keino pienentää kiinteistöjen energiankulutusta.

– Energiasäästö on LED-ratkaisujen ykköshyöty, joka korostuu entisestään nykyisessä sähkömarkkinatilanteessa, sanoo COO ja järjestelmäasiantuntija **Oskari Marttila**.

Pelkkä energiansäästö ei kuitenkaan ole ainoa peruste valaistuksen uudistamiselle. LED-valaisimien pitkä käyttöikä vähentää huoltotarvetta ja materiaalinkulutusta, mikä tukee kestävästä taloudesta ja ympäristöystävällisyyttä.

– Pitkä käyttöikä on LED-valaistuksen valttikortti. Pitkästä elinkaaresta tulee suora liittymäpinta vastuullisuuteen ja ympäristöystävällisyyteen, Marttila muistuttaa.

Älykkäät ohjausjärjestelmät tuovat lisähyötyjä

Valoremontti Oy ei keskity pelkästään valaisimien vaihtamiseen, vaan hyvin usein ratkaisuun liitetään myös valaistuksen älykkäät ohjausjärjestelmät. Näiden avulla valaistuksesta saadaan enemmän irti sekä energiansäästön että käytettävyyden näkökulmasta.

– Tuomme kohteeseen järjestelmän, joka toimii taustalla automaattisesti. Käyttäjän ei tarvitse erikseen miettiä valaistusta, vaan järjestelmä huolehtii siitä ja optimoi samalla energiankulutusta, Oskari Marttila kertoo.

Ohjausjärjestelmät voivat perustua esimerkiksi liiketunnistukseen ja läsnäolotunnistukseen. Parhaimmillaan valaisimissa olevat sensorit voivat mitata myös lämpötilaa tai ilmanlaatua. Näin valaistuksen tuottamaa dataa voidaan hyödyntää laajemmin kiinteistön muussa ohjauksessa.

– Langattomat järjestelmät ovat nyt selvästi yleistymässä myös Suomessa. Tässä asiassa olemme vielä muuta Eurooppaa jäljessä, mutta suunta on selkeä, sanoo Marttila.

Data tukee tuottavuutta ja logistiikkaa

Älykäs valaistus voi tuottaa hyötyjä myös liiketoiminnan kehittämiseen. Esimerkiksi varastokohteissa valaistuksen keräämää dataa voidaan hyödyntää toiminnan ja logistiikan optimoinnissa.

– Valaisimien tunnistusdatasta voidaan muodostaa aktiivisuutta



Petri Rapeli

Philips CoreLine Highbay -valaisin.

kuvaavia visualisointeja eli lämpökartoja. Jos vaikka huomataan, että johonkin varaston nurkkaan mennään toistuvasti enemmän kuin muualle, voidaan pohtia, olisiko tuotteet järkevästi siirtää lähemmäs jakelupistettä, Petri Rapeli kuvailee.

– Yksittäinenkin muutos varaston layoutissa voi vuositasolla tarkoittaa merkittäviä säästöjä ja parempaa tuottavuutta, lisää Oskari Marttila.

Laadukkaat eurooppalaiset tuotteet ja joustavat ratkaisut

Valoremontti Oy toimittaa markkinoiden laadukkaimman valaistuksen uudistuksen kokonaispakettina. Valoremontti Oy toimii Signify Finland Oy:n (ent. Philips) partnerina ja sertifioituna valaistusjärjestelmätoimittajana Suomessa. Valaisimilla on viiden vuoden tehdastakuu, ja lisäksi Valoremontti myöntää itse viiden vuoden vaihtotakuun.

– Tunnemme valmistajan hyvin ja uskallamme siksi sitoutua tähän, Rapeli sanoo.

Teknologian kehittyessä valaisimista on tullut entistä joustavampia. Yhä useammassa tuotteissa valaistuksen tehoa ja värilämpötilaa voidaan säätää käytön aikana.

– Jos asiakas kokee myöhemmin, että toimistossa halutaan kirkkaampaa tai himmeämpää valoa, säätö onnistuu nopeasti. Sama pätee tilanteisiin, joissa tilojen käyttötarkoitus tai järjestely muuttuu, Oskari Marttila kertoo.

– Tuotantolinjojen näkökulmasta tämä tarkoittaa sitä, että samoilla valaisimilla voidaan palvella useita erilaisia tarpeita. Se on myös ympäristön kannalta järkevää.

Huoleton projekti asiakkaan arkea kunnioittaen

Valoremontti Oy:n toimintamallin ytimessä on asiakkaan arjen huomioiminen. Projektit suunnitellaan ja toteutetaan niin, että asiakkaan toiminta häiriintyy mahdollisimman vähän – usein ei lainkaan.

– Käymme aina etukäteen läpi työnjohdon ja henkilöstön kanssa, miten kohteessa liikutaan ja millä aikataululla työt tehdään, kertovat Petri Rapeli ja Oskari Marttila.

– Meillä on ollut useita kohteita, joissa valaistusremontti on toteutettu keskellä tuotantoa ilman että asiakkaan toiminta on häiriintynyt.

Vanhon valaisimien purku ja kierrätys kuuluvat aina kokonaisuuteen, eikä asiakkaalle jää projektin jälkeen mitään hoidettavaa.

– Kun me poistumme kohteesta,

asiakkaan tehtäväksi jää vain uuden valaistuksen hyödyntäminen.

Luottamus, pitkäaikaiset asiakkuudet ja kuunteleva ote

Valoremontti Oy:n vahvuksiin kuuluu asiakaslähtöinen ja joustava toimintatapa. Yhtiö pyrkii rakentamaan pitkäaikaisia asiakassuhteita.

– Se, että samat asiakkaat tilaavat meiltä useita projekteja, kertoo luottamuksesta, korostaa Petri Rapeli.

Asiakaslähtöisyys näkyy myös pienissä asioissa. Jos asennustyön aikana havaitaan puutteita, ne korjataan usein ilman erillistä veloitusta.

– Jos huomaamme esimerkiksi puuttuvan jakorasian kannen, korjaamme sen siinä samalla, emmekä lähetä asiakkaalle siitä laskua, Rapeli mainitsee.

Lisäksi Valoremontti Oy kuuntelee aktiivisesti myös tilojen loppukäyttäjiä.

– Työntekijät tietävät parhaiten, millainen valaistus tukee heidän työtään. Me viemme heidän palautteensa eteenpäin ja teemme tarvittavat muutokset projektin aikana, Oskari Marttila kertoo.

Osaaminen pidetään ajan tasalla

Valoremontti Oy:n henkilöstö ylläpitää ja kehittää osaamistaan jatkuvasti. Yhtiö on panostanut erityisesti valaistuksen ohjausjärjestelmien koulutuksiin ja sertifiointiin.

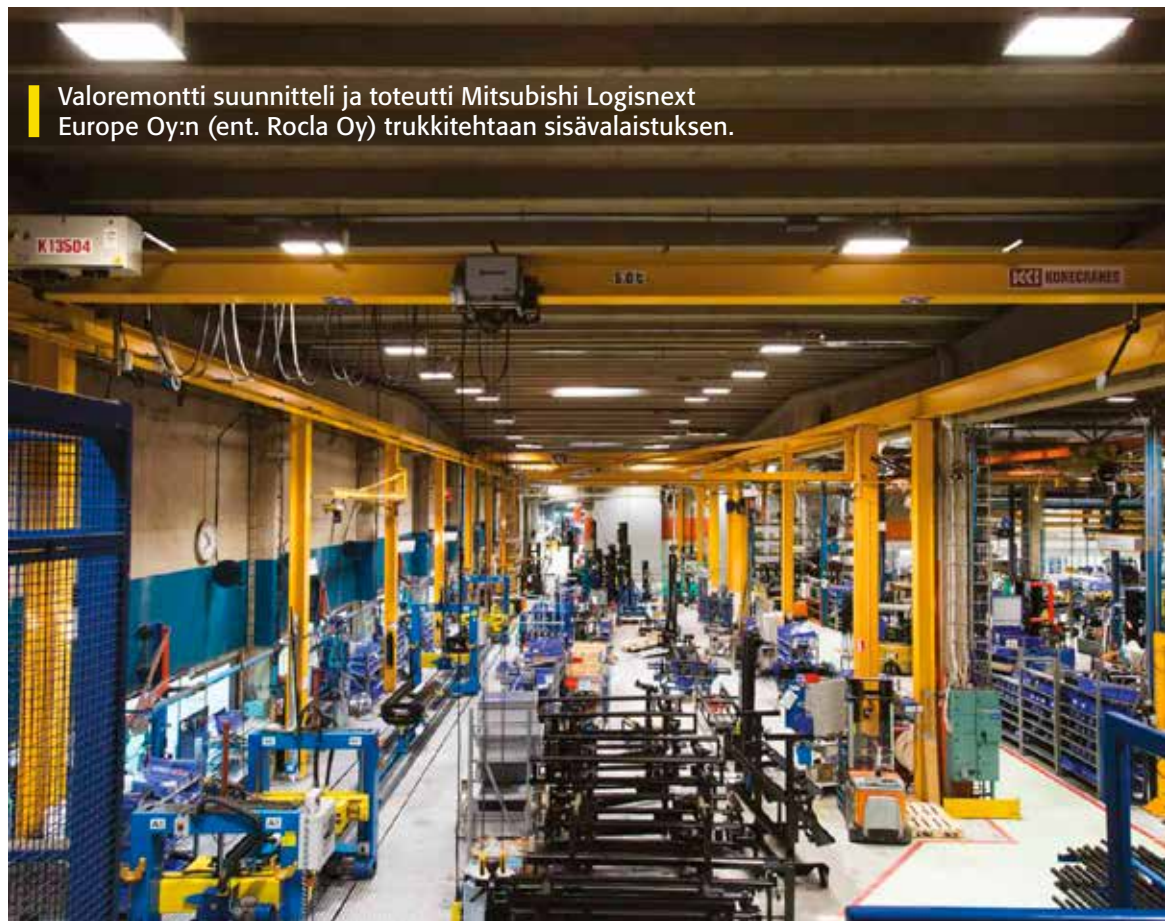
– Meillä on hyvät suhteet järjestelmävalmistajiin, ja saamme usein ensikäden tietoa uusista ratkaisuista jo ennen kuin ne ovat laajemmin markkinoilla, Oskari Marttila täsmentää.

– Olemme käyneet laajasti muun muassa Philipsin koulutuksia sekä Helvar DALI-järjestelmien ja Koolmesh-järjestelmien koulutuksia. Teknologia kehittyä vauhdilla, joten pidämme osaamisemme vähintäänkin ajan tasalla, mieluummin jopa edellä.

Valoremontti

Valoremontti Oy
050 559 2298

asiakaspalvelu@valoremontti.fi
www.valoremontti.fi



Valoremontti suunnitteli ja toteutti Mitsubishi Logisnext Europe Oy:n (ent. Rocla Oy) trukkitehtaan sisävalaistuksen.



Tuomas Viljamaa

KESPAT

- Patentit
- Mallit
- Hyödyllisyysmallit
- Tavaramerkit

Eurooppapatenttiasiamiehet:

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



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

Vasarakatu 23 a
40320 Jyväskylä

Microkatu 1
70210 Kuopio

Tammikuun 2026 asuntokauppakatsaus: Asuntojen kauppamäärät kasvoivat Kuopiossa, Turussa, Vantaalla ja Helsingissä

Tammikuu oli asuntokaupassa totutun vai-
mea, valitettavasti myös asuntojen hintojen
lasku ja myyntiaikojen piteneminen jatkuivat.

– Joulun jälkeen asunto-
kauppa tyypillisesti starttaa
vasta kuun puolen välin jäl-
keen. Tammikuun alussa arkivapaat osuivat vielä kulut-
tajien näkökulmasta muka-
vasti, mikä osaltaan vähensi
aktiivisuutta asuntokaupoil-
la. Positiivista oli kauppa-
määrien kasvu Kuopiossa,
Turussa, Vantaalla ja Hel-
singissä. Muissa suurissa
kaupungeissa kauppamää-
rät laskivat, kertoo Kiin-
teistönvälitysalan Keskus-
liiton toimitusjohtaja **Tuo-
mas Viljamaa**.

– Pitkät myyntiajat ovat
seurausta asuntojen run-
saasta tarjonnasta. Kulut-
tajilla on tällä hetkellä pal-
jon vaihtoehtoja markki-
noilla, mikä hidastaa myös
päätöksentekoa. Myyntiai-
kojen piteneminen tarkoit-
taa sitä, että asuntojen hin-
nat jatkoivat edelleen lasku-

aan. Jotta asuntojen hinnat
kääntyisivät nousuun, pi-
täisi myyntiaikojen lyhen-
tyä ja asuntojen tarjonnan
supistua. Vasta sen jälkeen
asuntojen hinnat isossa ku-
vassa kääntyvät nousuun,
Viljamaa arvioi.

Tarjontaa on runsaasti – tarvitaan lisää kysyntää

Valtio on viime vuosina
elvyttänyt rakentamisalaa
erittäin voimakkaasti pää-
asiassa tarjontalähtöisesti
nostamalla valtion tukemi-
en vuokra-asuntojen raken-
tamisen korkotuet todella
korkealle tasolle. Korkotu-
kivaltuudet ovat olleet sekä
2024 että 2025 ennätysta-
soilla. Samaan aikaan tyh-
jien valtion tukemien vuok-
ra-asuntojen määrä on edel-
leen kasvanut.

– Asuntomarkkinat eivät
korjaannu tarjontaa lisää-
mällä, vaan päätöksenteos-
sa ja ongelmien ratkaisuis-
sa pitää keskittyä kysynnän

vahvistamiseen eli ihmisten
ostovoiman parantamiseen,
Viljamaa painottaa.

Varainsiirtovero on esillä – parempi tehdä päätöksiä kuin olla tekemättä mitään

Keskustelussa on väläytel-
ty varainsiirtoveron pois-
tamista tai määräaikaista
poistamista. Kiinteistön-
välitysalan näkökulmasta
asuntomarkkinoiden kysyn-
nän vahvistaminen vaatii
valtiolta lisää toimenpiteitä.

– Näemme, että varain-
siirtoveron poistaminen oli-
si tarpeellinen sysäys kau-
pankäynnin vahvistami-
seen. Tästä on myös selkeää
tutkimusnäyttöä, Viljamaa
huomioi.

Varainsiirtoveron pois-
taminen voitaisiin ensi
vaiheessa suunnata kotita-
louksien ja perheiden asun-
tokauppoihin jättäen yritys-
ten hankinnat jatkossakin
veron piiriin.

Ensiasunnon ostajien asemaa parannettava

Hallitus parantaa ensiasun-
non ostajien asemaa ASP-
uudistuksella.

– Tämän lisäksi ensi-
asunnon ostajien asemaa
pitäisi vahvistaa ensiasun-
non ostajien omistuslainan
korkovähennysoikeuden
palauttamisella ensimmäi-
seksi viideksi vuodeksi ja
ASP-lainassa pitäisi mah-
dollistaa 5 prosentin oma-
rahoitusosuus nykyisen 10
prosentin sijaan, Viljamaa
sanoo.

Ensiasunnon ostajilla
saattaa olla opintolainaa,
työura alkuvaiheessa ja päi-
vähoitomaksut rasittamas-
sa taloutta. Omistusasunto
tuo vakautta ja myös tilas-
tojen valossa vaurastumisen
polulle pääsee todennäköi-
semmin. Mahdollisuus osta-
taa ensiasunto ei saa jakaa
suomalaisia kahteen eri kas-
tiin.

– Näiden asioiden paris-
sa hallituksen on syytä työs-
kennellä kevään kehysrii-
hessä, jotta lupaavat eväät
kasvuun saadaan aiempaa
vahvemmin käyttöön. Vuokra-
asumisen lisääntyminen ja
kaupunkien kasvu ei ole mikään
luonnonlaki, jota kannattaisi
asuntopoliitikalla Suomessa tavoitel-
la, Viljamaa muistuttaa.

Ved Systems Oy Engineering puh. 040 7676 486
mittarit, mittalaitteet, mittapäät, lokkerit, lämpökamerat
ilmaisimet, lämmittimet, puhaltimet, huolto, varaosat



LOGIC GANN MERLIN TROTEC

puh. 040 7676 486 – myynti@vedsys.com www.vedsys.com

SÄHKÖLASKUT PIENEMMIKSI **elfin**

ILMALÄMPÖPUMPUT

- asennus ja huolto

AURINKOSÄHKÖ- SEKÄ AUTOLATAUSJÄRJESTELMÄT

- suunnittelu ja toteutus

Pyydä ilmainen
suunnittelukäynti!

TEUVON VALO OY

Louhelantie 36, 80330 REIJOLA | 0400 760 395

teuvonvalo@elfin.com | www.teuvonvalo.fi

- sähkösuunnitelmat
- sähköasennukset

TARVITSETKO LATTIALÄMMITYKSEN?



TOTEUTAMME VESIKIERTOISET LATTIALÄMMITYSASENNUKSET OSAAVASTI ASENTAEN RAKENNUS- JA SANEERAUSKOHTEISIIN

Asennuskohteita ovat olleet mm. useat sadat omakotitalot
ja asennusmetrejä on kertynyt Suomen päästä päähän.

Tuotteina käytämme vain laadukkaimpia
lattialämmitysmerkkejä.

OTA YHTEYTTÄ:

Lattialämpö Ville Niskanen Oy

Teollisuustie 13, 79100 Leppävirta

Puh. 040 744 8884

ville.niskanen@llvn.fi



LATTIALÄMPÖ
VILLE NISKANEN OY

www.lattialammitys savo.fi

Kestopellin koneinvestointi avaa julkisivuihin uusia mahdollisuuksia

Kestopelti (Joensuun Kourutuote Oy) on tehnyt koneinvestoinnin, joka mahdollistaa täysin uudenlaisien designprofiilien valmistuksen rakennusten julkisivuihin.

– Uusi sveitsiläinen taivutuskone on juuri asennettu tuotantotiloihimme, kertoo toimitusjohtaja **Anssi Kekäläinen**.

Suunnittelijoiden visioista totta

Kestopellin suunnitelmana on tuoda markkinoille aluksi kymmenen vakiodesignprofiilia, jotka tarjoavat helpon ja nopean tavan hyödyntää näyttäviä peltijulkisivuja myös kiireisissä rakennushankkeissa.

Lisäksi oleellinen uusi asia on mahdollisuus valmistaa täysin räätälöityjä, arkkitehdin suunnittelemaa designprofileja.

– Tämä palvelee erityisesti kohteita, joiden julkisivuihin halutaan muuta kuin tavanomaista peruspintaa.

Uudessa taivutuskoneessa on moderneinta mahdollista teknologiaa, jollaista ei Anssi Kekäläisen mukaan Suomessa vastaavanlaisena löydy.

– Se tarkoittaa pidempiä kappaleita sekä suurempaa tarkkuutta ja nopeutta. Käytännössä tämä tarkoittaa enemmän toteutusvaihtoehtoja ja joustavampaa tuotantoa.

Koneella voidaan taivuttaa jopa 8,2 metrin mittaisia kappaleita ja enimmillään 1,5 millimetrin paksuista terästä.

Vetovoimaisia julkisivuja

Designprofiilit sopivat erityisesti kohteisiin, joihin halutaan arkkitehtonisesti näyttävä julkisivu. Kohteita voivat olla esimerkiksi ostoskeskukset ja muut liikekiinteistöt, tuotantotilat, hallirakennukset sekä koulut ja muut julkisen sektorin rakennukset.

– Liikekiinteistön sisäänkäyntialuetta tai kulkureittiä voidaan elävöittää hienolla julkisivuprofiililla. Esimerkiksi koulurakennuksissa tehostepintoja käytetään usein ikkunoiden väleissä. Tällaiset ratkaisut tuovat erottuvaa ilmettä ja tekevät julkisivusta kiinnostavan, Anssi Kekäläinen kuvailee.

Designprofileissa Kestopellin malli on kaksijakoinen: yhtäältä valmiit designprofiilit helpottavat suunnittelijaa/arkkitehtiä, toisaalta täysin räätälöidyt profiilit tehdään suunnittelijaa konsultoiden.

Valmiiden designprofiilien yhtenä ideoina on tehdä niiden käyttöön-otosta mahdollisimman sujuvaa.

– Laitamme verkkosivuillemme niiden kuvat, mitoitukset ja muut tiedot, ja lisäksi seikkaperäiset tuotekortit. Näitä tietoja suunnittelijat voivat hyödyntää omassa työssään. Yleensä se on sitten urakoitsija, joka pyytää tarjoukset ja tekee tilaukset, kertoo Anssi Kekäläinen.



Sveitsiläisvalmisteinen taivutuskone juuri asennettuna koekäytössä Kestopellin uusissa tuotantotiloissa.



3D-malli designprofiilista.

– Täysin uuden designprofiilin tekemisessä on ensin käytävä läpi huomioon otettavia käytännön asioita yhdessä suunnittelijan kanssa. Sen jälkeen suunnittelija pääsee tekemään työtään.

Kestopellin tuotevalikoima on monipuolinen

Vaikka usein investointi nostaa nyt valokeilaan design-tyyppiset julkisivutuotteet, Kestopellin tuotevalikoima kattaa laajasti myös peltikatteen, peltilistat, kattoturvatuotteet ja sadevesijärjestelmät.

Kestopelti palvelee rakennusliikkeitä, urakoitsijoita, suunnittelijoita ja muita alan toimijoita – sekä tietenkin yksityisiä kuluttajia.

– Yritykset on isoin asiakasryhmä, mutta myös kuluttajat ovat meille tärkeitä. Meillä on aika lailla 60/40-jakauma: noin 40 prosenttia on kuluttaja-asiakkaita, kertoo Anssi Kekäläinen.

Juuri asennettun taivutuskoneen jälkeen tulossa on seuraava investointi, joka laajentaa ratkaisutarjontaa entisestään.

– Sitten astuvat kuvaan mukaan kantavat profiilit. Kerromme tästä asiasta lisää myöhemmin kevääl-

lä, kannattaa seurata viestintäämme, Anssi Kekäläinen vinkkaa.

– Uusien tuotantokoneiden lisäksi olemme investoineet uusiin tuotantotiloihin Joensuussa. Koko investointihankkeen kustannusarvio vuosille 2024–2026 on hieman yli 3,5 miljoonaa euroa. Hanke on EU:n osarahoittama.

Kestävyys, toimitusvarmuus ja asiakaskohtainen räätälöinti

Kestopellin kulmakiviä ovat laadukkaista materiaaleista, osaavasta suunnittelusta ja huolellisesta työstä syntyvä tuotteiden kestävyys, nopeat ja luotettavat toimitukset sekä asiakkaan tarpeen mukaan räätälöity toteutus.

– Olemme aina pyrkineet kehittämään kestävämpiä tuotteita kuin kilpailijoilla. Pyrimme tuotteiden pitkään elinkaareen, olipa kyseessä sitten kattopelti, seinäpelti tai ränni, Anssi Kekäläinen sanoo.

Raaka-aineiden suhteen Kestopelti hakee markkinoilta optimaalisimmat vaihtoehdot ja valitsee toimittajat takuiden ja laadun perusteella. Vastuullisuusajattelu ilmenee mm. siten, että yhdeksi

materiaalivaihtoehdoksi on tulossa fossiilivapaasti tuotettu SSAB Zero -teräs.

– Saamme ensimmäiset erät Zero-terästä tänä vuonna. Todennäköisimmin väri vaihtoehtoksi tulee eniten kysytty eli musta.

Tuotanto- ja työmaapäällikkö **Mikko Kekäläinen** kertoo, että räätälöinti voi yltää myös pieniin yksityiskohtiin, kuten listoihin.

– Jos asiakas haluaa esimerkiksi päätylistat eri mitoilla kuin meidän vakiolistamme, niin se onnistuu.

Mikko Kekäläinen lisää, että myös kiiretilanteissa pyritään joustamaan.

– Jos asiakkaalle tulee kiire tai sattuu jokin ikävä yllätys, vaikkapa pellin ruttaantuminen työmaalla, niin pystymme usein ottamaan työn johonkin väliin.

Ratkaisuhakuisuutta ja kustannustehokkuutta

Kestopellin toimintatapa on käytännönläheinen: asiakkaan tarve ratkaistaan teknisesti oikein ja kustannustehokkaasti. Kestopellin ammattitaidolla tilanne saadaan hoidettua asiakkaan eduksi, vaikka alkuperäinen suunnitelma osoittautuisi turhan kalliiksi, hitaasti toteutettavaksi tai materiaalit hankalasti saataviksi.

– Tarjoamme nimenomaan ratkaisuja. Pystymme tarjoamaan kohteeseen parhaiten sopivan kokonaispaketin, Mikko Kekäläinen toteaa.

Hän antaa konkreettisen esimerkin kustannusvaikutuksista.

– Eräessä kohteessa oli julkisivuun suunniteltu varsin hintava tuote. Tarjosimme asiakkaalle ulkonäöltään ja ominaisuuksiltaan vastaavan ratkaisun, joka oli alkuperäistä merkittävästi edullisempi.

40-vuotias perheyryitys

Kestopellin taustalla on pitkä historia ja vahva perheyrittäjäyys. Kesto-

pelti-tuotteita valmistava Joensuun Kourutuote Oy täytti viime vuonna 40 vuotta.

– Juhlavuosi hujautti työn merkeissä. Katsotaan, tuleeko tänä keväänä jotakin aiheeseen liittyvää spesiaalia asiakkaillemme, Anssi Kekäläinen mainitsee.

Anssi ja Mikko Kekäläisen lisäksi toiminnassa ovat tiivistä mukana kolmannen veljes **Lasse Kekäläinen** sekä yrityksen perustanut isä **Hannu Kekäläinen**.

Perheyrytyksenä toimiminen tuo Kestopeltiin luontaista intohimoa ja jatkuvaa kehityshakuisuutta: alan kehittymistä seurataan aktiivisesti ja toimintaa halutaan viedä koko ajan eteenpäin.

– Yhteinen tekeminen näkyy vahvana sitoutumisena. Jokainen hoitaa oman roolinsa parhaansa mukaan, ja päätöksiä ohjaa ensisijaisesti yrityksen, henkilöstön ja pitkän aikavälin jatkuvuuden etu, ei yksittäisen henkilön oma näkökulma, Anssi ja Mikko Kekäläinen kuvailevat.

He korostavat myös sitä, että ilman luottavaisia, pitkäaikaisia asiakkaita Kestopellin 40-vuotinen taival ei olisi ollut mahdollinen.

– Emme hae pikavoittoja, vaan pitkää yhteistyötä, kumppanuutta. Tällainen ajattelutapa on meillä selkärangassa.

Kestopellillä on toimipisteet Joensuun lisäksi Kuopiossa ja Lahdessa.

K Kestopelti

kestopelti.fi

0207 281 600
myynti@kestopelti.fi



Viisi myyttiä korjausrakentamisesta – ja miksi ne eivät enää pidä paikkaansa

JyPetec Oy

Sähköasennukset, -huollot ja -korjaukset uusiin ja saneerauskohteisiin

Toimialueemme on Koillis-Savo (Juankoski, Kaavi, Riistavesi ja Tuusniemi) ja Pohjois-Savo

www.jypetec.fi • jypetec@saunalahti.fi
Petri Bruun 0400 515 591

RAKENNUSTEKNISET ASIAANTUNTIJAPALVELUT

- ilmatiiveysmittaukset
- lämpökuvaukset
- energiatodistukset
- kosteusmittaukset
- vastaavan työnjohtajan ja valvojan tehtävät
- asuntokaupan kuntotarkastukset ja kosteuskartoitukset

FinnEnergia finnenergia.fi

040 519 7744 | info@finnenergia.fi

Moni taloyhtiö on viime vuosina lykännyt välttämättömiä remontteja vedoten inflaatioon, korkeisiin korkoihin ja materiaalipulaan. Nämä perusteet eivät kuitenkaan enää pidä vaan olosuhteet ovat korjausrakentamiselle suotuisat. Suomalaisen asuntokannan kunto on heikentynyt ja korjausvelka kasvanut, joten lykkääminen lisää kuluja entisestään. Korjaukset tulisi kuitenkin suunnitella pitkäjänteisesti vuosikymmeniksi eteenpäin.

Danske Bankin taloyhtiöiden rahoituksesta vastaava johtaja Ville Roihu kumoo viisi yleisintä myyttiä:

1 Inflaatio on liian korkea. Energiahintojen nousu nosti inflaatiota, mutta viime vuosina se on rauhoittunut eikä poikkea olennaisesti normaalitasosta.

2 Korot ovat liian korkealla. Korkojen nousu oli perusteltu huoli aiemmin, mutta taso on laskenut selvästi huippuvuosis- ta ja tukee nyt investointeja.

3 Taloudellinen epävarmuus estää korjaukset. Kotitaloudet ovat lisänneet säästämistä, velkaantuneisuus on laskenut ja asuntoyhtiöiden talletustaseet ovat vahvat. Paine vastikkeiden korotuksiin on kokonaisuutena kohtuullinen, toki yhtiö- ja aluekohtaisia eroja on.



4 Materiaaleja ja työvoimaa ei ole saatavilla. Pandemian aikainen rakentamisen korkeasuhdanne vaikeutti saatavuutta, mutta tilanne on normalisoitunut: sekä materiaaleja että ammattitaitoisia työvoimaa on hyvin tarjolla.

5 Korjausrakentaminen on liian kallista. Kustannuspiikki koettiin vuonna 2022. Sen jälkeen hinnat ovat tasaantuneet ja nousu on ollut maltillista.

Roihun mukaan “asumismukavuus ei parane odottamalla, eikä rakentaminen halpene”. Nyt on hyvä aika remontoida: inflaatio on rauhoittunut, korot ovat laskeneet, kustannukset ovat hallittavalla tasolla ja rakennusalalla on osaavaa työvoimaa.

Osallistu ja vaikuta yhtiökokouksissa
Taloyhtiön osakas voi omalla osallistumisellaan

varmistaa, että yhtiön talous pysyy tasapainossa ja kiinteistön arvo säilyy. Yhtiökokous on tärkein paikka vaikuttaa tuleviin korjauksiin.

Pitkäjänteinen kunnossapitosuunnitelma, talouden ennakointi ja seuranta, ylläpitäviin kuluihin valmistautuminen ja johdonmukainen päätöksenteko ovat tärkeitä keinoja taloyhtiön talouden ylläpitoon.

E-kuivaus

Kiinteistövahinkojen asiantuntija

- Kosteuskartoitukset
- Rakenteiden kuivaukset
- Saneerauspalvelut
- Lämpökuvaukset
- Asbestinäytteet

Lahti p. 0400 418 939

Mikkeli p. 0400 414 694

Kuopio p. 0400 420 632

Joensuu p. 0400 417 309

a-kuivaus.fi



• Remontit
• Sisä- ja ulkomaalaukset

Ammattitaidolla hoitaa:

MAALAUSLIIKE POJAT OY

Vuokkolantie 13, 82200 Hammaslahti | pojat.oy@gmail.com
Janne Honkanen 050 323 4782
Mika Parviainen 050 323 4783

TIEDÄTKÖ TALOSI KUNNON?

- Kuntotarkastus ja -arvio
- Energiatodistus
- Rakennusterveyspalvelut:
 - Kosteus- ja homevauriot
 - Asbesti- ja haitta-aineet

InsinööriValvonta

www.insvalvonta.fi | 050 493 3300 | info@insvalvonta.fi



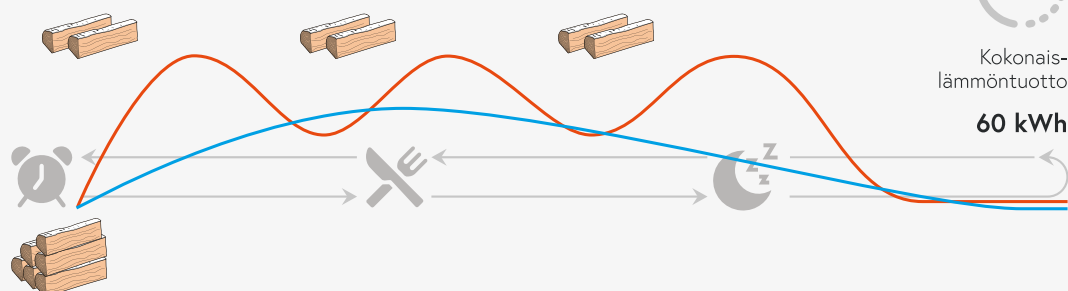
Contura | 60¹⁹⁶⁵⁻²⁰²⁵

Contura Connect 556

Contura on parempi kuin varaava takka

Monen suomalaisen mieleen on juurtunut voimakas käsitys, että varaava takka on ainoa oikea takka. Se ei kuitenkaan pidä paikkansa. Kiertoilmataikka ei ole ainoastaan koriste, vaan todistetusti tehokas lämmönlähde. Kokonaishyötysuhde on tehokkaassa Contura-kiertoilmatakassa jopa parempi kuin useimmissa varaavissa takoissa.

Kiertoilmataikka ■ 8–12 kg polttopuuta



Varaava Takka ■ 15 kg polttopuuta

Ota yhteyttä lähimpään Conturan jälleenmyyjään!

Yhteystiedot löydät kotisivuiltamme:
contura.eu/fi-fi/jalleenmyyjat

Kiertoilmatakan ja varaavan takan olennaisin ero on, miten nopeasti ne tuottavat lämpöä. Varaava takka lämmitetään kerralla kuumaksi, jonka jälkeen se luovuttaa lämpöä tasaisesti pitkään. Kiertoilmataikka puolestaan tuottaa nopeasti lämpöä pienemmällä puumäärällä ja jatkaa lämmittämistään vielä liekin sammumisen jälkeen. Kiertoilmatakan hiillosvaihe pidentää lämmöntuottoa selkeästi.



Jälleenmyynti:



takkahuone.com

contura.eu

Jipon kumppanina yritys verkostoituu ja pääsee lähemmäs asiakkaitaan

Ykkösliigassa pelaava joensuulainen Jippo rakentaa yritys yhteistyötä tavoitteellisesti ja pitkäjänteisesti. Kumppanuus ei tarkoita pelkkää logonäkyvyyttä ottelutapahtumissa, vaan tarpeista lähtevää yhteistyötä, joka voi tukea yrityksen myyntiä, rekrytointia, työnantajamielikuvaa ja verkostoitumista.

Edustusjoukkueen taustalla toimivan Joensuun Edustus jalkapallo Oy:n myynti- ja markkinointijohtaja **Timo Tahvanainen** korostaa vuoropuhelun merkitystä.

– Teemme potentiaalisen yrityskumppanin kanssa perusteellisen tilannekartoituksen. Katsomme yhdessä, mitä voisimme yhdessä toteuttaa ja mikä olisi mielekästä.

Tahvanaisen mukaan onnistunut yhteistyö syntyy siitä, että ensin ymmärretään yrityksen tavoitteet ja vasta sen jälkeen valitaan keinot. Tämä tekee kumppanuudesta yritykselle strategisen työkalun, ei pelkkää markkinointikulua.

Räätälöityä yhteistyötä näkyvyydestä työhyvinvointiin

Jipon kumppanuuksien kirjo on laaja. Yhteistyö voi rakentua sponsoroinnin ja näkyvyyden ympärille, mutta yhtä hyvin se voi liittyä henkilöstötapahtumiin, työhyvinvointiin tai vaikkapa rekrytointiin.

– Mahdollisuuksien kenttä on hyvin monipuolinen. Mietimme aina, mitkä keinot palvelevat kumppania parhaiten ja miten voimme olla mukana viemässä heidän viestitään eteenpäin.

Yritykselle tämä tarkoittaa sitä, että yhteistyö voidaan kytkeä suoraan liiketoiminnan tavoitteisiin. Jippo tarjoaa näkyvyyttä sosiaalisessa mediassa, verkkosivuilta ja ottelutapahtumissa. Edustusjoukkueella on vahva ja aktiivinen seuraajakunta digitaalisissa kanavissa, ja ottelut tavoittavat yleisöä niin paikan päällä kuin suorien lähetysten kautta valtakunnallisesti. Näkyvyys ei rajoitu stadionille, vaan ulottuu laajasti myös digitaalisiin kanaviin ja eri puolille Suomea.

Timo Tahvanaisen mukaan tär-

keää on myös se, että kumppanuus voidaan viedä yrityksen omiin tiloihin.

– Olemme järjestäneet kumppaneille tapahtumia heidän omissa tiloissaan ja tuoneet Jipon pelaajia mukaan. Haluamme olla näkyvästi läsnä kaupungissa erilaisissa yhteisissä.

Kumppanuus tuo uusia kontakteja

Monelle yrittäjälle merkittävä lisäarvo syntyy verkostoitumisesta. Jipolla on noin sata yrityskumppania, ja verkostoa kasvatetaan määrätietoisesti.

– Jipon kumppanina pääsee mukaan kumppaniverkostoon ja verkostoitumistapahtumiin, joita järjestämme useita kertoja vuodessa.

Käytännössä tämä tarkoittaa mahdollisuutta tutustua muihin alueen yrityksiin, keskustella liiketoimintamahdollisuuksista ja rakentaa uusia yhteistyösuhteita. Jippo on järjestänyt myös kumppaniralleja, joissa yritykset kohtaavat strukturoiduissa keskustelutilanteissa.

– Tavoitteena on, että kumppanit löytävät toisistaan yhteistyömahdollisuuksia ja voivat tehdä kauppaa keskenään.

Tahvanainen painottaa, että mukaan lähtemisen kynnyks on matala.

– Keskustelu ei velvoita mihinkään. Etsimme yhdessä sopivan yhteistyömuodon.

Vastuullisuus ja yhteisöllisyys vahvistavat yrityksen brändiä

Jipon toiminnassa vastuullisuus on konkreettinen arvo. Se näkyy muun muassa Jippo Vutis -erityisjalkapallojoukkueessa sekä Tekojakampanjassa, jossa tuodaan esiin yhteiskunnallisesti merkitykselli-



Myynti- ja markkinointijohtaja Timo Tahvanainen.

Kuva: Mikko Kalavainen

Jalkapallon suosio on Joensuussa kovassa kasvussa.

Kuva: Mikko Kalavainen

– Pelipäivät kokoavat ihmiset yhteen. Joukkue ja seura tarjoaa monille merkityksellisen yhteisön.

Me nousta. Yhdessä!

Urheilullisesti Jippo tähtää korkealle. Seura pelaa Ykkösliigassa, ja tavoitteena on nousu Veikkausliigaan. Jippo rakentaa joensuulaisen jalkapallon nousua kentällä ja sen ulkopuolella korostamalla yhteisöllisyyttä. Jipon viesti kuuluu: ”Me nousta. Yhdessä!”

– Viimeinen askel vaatii yrityskumppaneita ja yleisön tukea, Timo Tahvanainen toteaa.

Nousutavoite ei ole vain urheilullinen projekti, vaan myös mahdollisuus yrityksille olla mukana rakentamassa pohjoiskarjalaista urheiluhistoriaa, sillä maakunnasta ei toistaiseksi ole koskaan ollut joukkuetta jalkapallon pääsarjassa. Jipon kärkipään sijoitukset Ykkösliigassa ja nousutaistelu ovat jo lisänneet valtakunnallista kiinnostusta ja medianäkyvyyttä.

Pohjoiskarjalaiselle yritykselle Jipon kumppanuus tarjoaa yhdistelmän mitattavaa tavoitavuutta, paikallista tunnetta, vahvaa verkostoa ja yhteisiä arvoja. Timo Tahvanaisen mukaan kyse on ennen kaikkea yhdessä tekemisestä.

– Jos löydämme keinot, joilla voimme aidosti auttaa yritystä ja samalla kehittää Jipoa, silloin kumppanuus on molemmille osapuolille kannattava.

siä teemoja. Timo Tahvanaisen mukaan vastuullisuus voidaan kytkeä myös kumppanuuteen.

– Jos vastuullisuus on kumppanille tärkeä arvo, mietimme yhdessä, millaisia tekoja voimme toteuttaa vastuullisuuteen liittyen.

Yritykselle tämä voi tarkoittaa positiivisen tunnettuuden kasvua ja erottumista kilpailijoista. Kun yritys näkyy osana merkityksellistä

paikallista yhteisöä, syntyy mieluinen kuva, joka voi vaikuttaa myös ostopäätöksiin.

– Urheiluseurojen ympärillä on paljon tunteita. Ihminen valitsee mieluummin tutun ja turvallisen vaihtoehdon, josta hänellä on ennestään positiivinen mielikuva.

Tahvanainen painottaa, että yhteisöllisyys on jalkapallon suuri voima.

Jalkapallo tarjoaa esikuvia ja yhteisöllisyyttä.

Kuva: Mikko Kalavainen

Kuntotarkastukset myyntiä tai remonttia varten



POHJOIS-SAVOSSA

10 VUODEN KOKEMUKSELLA

+ energiatodistus samalla käynnillä.



044 2371 860
tiina.tanskanen@rak-fix.fi
www.rak-fix.fi



Jalkapallo tarjoaa esikuvia ja yhteisöllisyyttä.

Kuva: Mikko Kalavainen

OK Sähkölaitehuolto Oy

- Antennityöt • sähköasennukset
- sähkötarvikkeet • ilmalämpöpumput

Puh. 0400 352 331

Pielisentie 2-6, 81700 Lieksa
oksahkolaitehuolto@gmail.com • oksahkolaitehuolto.fi

Myynti- ja markkinointijohtaja
Timo Tahvanainen
Puh. 050 5622 066,
timo.tahvanainen@jippo.fi

jippo.fi | jippojuniorit.fi



JIPPO
JOENSUU

Cervi Oy:n tekemä yritysosto tuo Itä-Kylmä Oy:lle vahvan valtakunnallisen selkänojan

Kylmäalan kentällä tapahtui merkittävä järjestely, kun valtakunnallinen Cervi Oy kertoi tammikuussa 2026 ostaneensa joensuulaisen Itä-Kylmä Oy:n. Yrityskauppa vahvistaa Itä-Kylmän toimintaedellytyksiä tilanteessa, jossa kilpailu on kiristynyt ja kylmäalaan kohdistuvat vaatimukset kasvaneet.

Paikallinen palvelukyky vahvistuu entisestään

Itä-Kylmä Oy:n toimitusjohtaja **Tero Ikonen** mukaan kauppa oli luonteva ratkaisu.

– Yrityskaupan taustalla oli ennen kaikkea tarve saada vahva selkänoja nykyiseen kilpailutilanteeseen. Cervi-konsernin tuki tuo hyötyjä monelle osa-alueelle.

Tero Ikonen korostaa, että toimintakulttuurien yhteensopivuus oli yrityskaupassa keskeinen tekijä.

– Cervin toiminta-ajatus ja arvopohja ovat hyvin samankaltaiset kuin meillä. Molemmissa yrityksissä toiminta on joustavaa ja ketterää.

Itä-Kylmä Oy:n asiakkaille muutos näkyy entistä vahvempaan palvelukykyyn, laajempaan asiantuntijaverkostona ja pitkäjänteenä kehittämisenä.

– Jatkamme Itä-Kylmänä kuten tähänkin asti. Ulospäin muutos näkyy kevään aikana käyttöön tulevassa ”Itä-Kylmä – Part of Cervi” -maininnassa. Toimintamme jatkuu entisellään Joensuusta käsin tutun, ammattitaitoisen henkilöstömme voimin.

Laajemmasta näkymästä Cervin taustatuki mahdollistaa kuitenkin uusia asioita.

– Jatkossa voimme ottaa vastaan suurempia työmaita. Konsernilta saamme tarvittaessa tukea ja voimme hyödyntää monipuolista osaamista myös konsernin sisäältä. Se tuo joustavuutta ja mahdollistaa isojen kokonaisuuksien toteuttamisen.

Cervin näkökulmasta yritys-kauppa tukee konsernin kasvustrategiaa ja vahvistaa kylmäpalvelu- ja valtakunnallisesti. Samalla Itä-Kylmä säilyy vahvana paikallisena toimijana Joensuussa ja Itä-Suomessa. Yrityskauppa ei aiheuta muutoksia Itä-Kylmä Oy:n asiakassuhteisiin tai käynnissä oleviin sopimuksiin.

– Yrityskauppa Itä-Kylmä Oy:n kanssa on meille strategisesti tärkeä askel, toteaa Cervi Oy:n toimitusjohtaja **Jarno Hacklin**.

– Se vahvistaa Cervin kylmäpalveluliiketoimintaa ja laajentaa toimintaamme Pohjois-Karjalaan. Näemme kasvupotentiaalia erityisesti kylmäpalveluissa, ja Itä-Kylmä tuo konserniin vahvaa paikallista osaamista ja pitkän linjan asiantuntemusta.

Maakunnan suurin kylmäalan toimija

Itä-Kylmä Oy on kylmä- ja lämpöpumpputekniikan asiantuntija, jonka palveluita ovat kylmä- ja jäähdytysjärjestelmien suunnittelu, asennus ja huolto sekä ympärivuorokautinen vikapäivystys. Yritys palvelee erityisesti teollisuuden, kaupan ja julkisten koh-



Tero Ikonen

teiden kylmä- ja jäähdytystarpeita Pohjois-Karjalassa ja muualla Itä-Suomessa.

– Asiakaskuntamme koostuu muun muassa elintarvike- ja prosessiteollisuudesta sekä julkisella puolella kunnista, kaupungeista ja hyvinvointialueista. Painopiste on suurissa kylmälaitoskokonaisuuksissa, kertoo Tero Ikonen.

Toiminnan ytimessä on huolto- ja liiketoiminta.

– Teemme toki myös asennuksia ja toteutamme projektikokonaisuuksia, mutta huolto on meidän keskeinen vahvuutemme.

Tero Ikonen mukaan kiristyneet kylmäalan säädösvaatimukset ja kylmäaineita koskevat muutokset lisäävät vanhojen järjestelmien uusimistarvetta.

– Vanhoja laitteita uusitaan ympäristöystävällisempien ratkaisujen tieltä. Sekä isoissa että pienissä kohteissa on vielä hyvin paljon tehtävää.

Itä-Kylmä Oy:n juuret ulottuvat 1970-luvun alkuun. Joensuun seudun ensimmäinen kylmäkonealan yritys Esko ja Seppo Hokkanen Ky aloitti toimintansa vuonna 1971. Vuosikymmenten aikana yritys on kokenut yritysmuodon muutoksia ja omistajanvaihdoksia. Vuonna 2021 silloinen yrittäjä **Esa Vattulainen** myi yrityksen Tero Ikoselle, **Joonas Vattulaiselle** ja **Jarno Pakariselle**.

Vuosien varrella yritys on kasvanut Pohjois-Karjalan suurimmaksi kylmäalan toimijaksi. Toimipiste sijaitsee Joensuussa Käpykankaan alueella, ja yrityksessä työskentelee yhdeksän alan ammattilaista.



Cervi-konserni tarjoaa monipuolisia olosuhdepalveluita asumisen, toimitilojen ja teollisuuden tarpeisiin eri puolilla Suomea

Cerviltä saat laajan valikoiman kustannustehokkaita palveluita ilmanvaihtoon, energiankäyttöön, lämmitykseen sekä jäähdytykseen ja erilaisiin kylmäprosesseihin.

• **Ilmanvaihto.** Raikkautta ja energiansäästöä taloyhtiöihin, liike- ja toimitiloihin sekä teollisuuteen. Palvelumme koostuvat ilmanvaihdon urakoinnista, -puhdistuksesta, -mittauksesta ja -säädöstä sekä hormien kuntokartoituksista ja saneerauksista.

• **Energia- ja lämmitysratkaisut.** Tehoa ja säästöä kiinteistölämpöpumppuilla ja hybridiratkaisuilla. Olemme yksi suomen suurimmista toimijoista erilaisissa lämpöpumppuratkaisuissa yli 25 miljoonan euron liikevaihdolla.

• **Jäähdytys- ja kylmäpalvelut.** Cervi pitää kiinteistöt viileinä ja kylmälaiteistot kunnossa. Verkostomme kattavat niin kaupan- ja teollisuuden kylmäratkaisut, kuin ilmanvaihdon erilaiset jäähdytysratkaisut. Cervin sateenvarjon alle kuuluu kymmenkunta vahvaa paikallista kylmäalan yritystä.

Cervi tarjoaa kokonaisvaltaista palvelua, joka kattaa suunnittelun, toteutuksen ja huollon. Palvelut joustavat asiakkaiden tarpeiden mukaan.

Nopeus ja ketteryys ratkaisevat

Kylmälaiteiden toimintahäiriöt ovat usein kriittisiä: elintarvikkeiden pilaantuminen tai tuotantoprosessin keskeytyminen aiheuttaa nopeasti merkittäviä kustannuksia. Siksi vasteaika on ratkaiseva.

– Huoltoliiketoiminnassa tärkeintä on ripeä reagointi. Olemme panostaneet henkilöstöön siten, että pystymme vastaamaan asiakkaiden kiireellisiin tarpeisiin nopeasti. Kylmäalalla se on ehdottoman tärkeää, painottaa Ikonen.

Itä-Kylmä päivystää ympäri vuorokauden.

– Emme rajoita päivystystä vain huoltosopimusasiakkaille, vaan palvelemme kaikkia, joilla on kylmälaiteiden kanssa ongelmia.

Paikallisuus ja tavoitettavuus ovat tärkeitä kilpailuetuja.

– Päivystysnumeroon vastaa suoraan kylmäasentaja. Usein ongelma voidaan ratkaista jo puhelimitse annettavalla ohjeistuksella, mikä säästää asiakkaalta aikaa ja kustannuksia.

Lisäksi Itä-Kylmällä on käytössään siirrettäviä kylmä- ja pakkaskärryjä.

– Jos esimerkiksi pakkahuone rikkoutuu, voimme toimittaa tilapäisen ratkaisun nopeasti ja estää tuotteiden pilaantumisen, Ikonen mainitsee.

Laadukkaat ja kestävät ratkaisut

Itä-Kylmä toimii merkkituotteita käyttäen. Yrityksen tarjoamat tuotteet on valittu niiden toimivuuden ja kestävyuden perusteella.

– Käytämme laitteita, jotka on

todettu toimiviksi ja kestäviksi. Pidämme tärkeänä sitä, että laitteiden elinkaari on pitkä ja toimintavarmuus korkealla tasolla, kuvailee Tero Ikonen.

– Kun laite kestää pitkään, on se ympäristön kannalta parempi valinta kuin edullinen mutta lyhytikäinen vaihtoehto.

Valittaessa kumppania kylmälaiteiden huoltoon tai asennukseen ovat ratkaisevia tekijöitä osaaminen, reagoitukyky ja luotettavuus.

– Pystymme palvelemaan asiakasta joutuisasti. Oma varaosavaramme mahdollistaa nopean reagoinnin yleisimpiin vikatilanteisiin, Ikonen toteaa.

Osaajapula haastaa kasvua

Yrityskauppa vahvistaa Itä-Kylmän toiminnan jatkuvuutta ja luo

edellytyksiä hallittuun kasvuun. Tero Ikonen mukaan markkinassa riittää työtä, mutta potentiaalista kasvua voi hidastaa osaajapula.

– Tarpeisiimme sopivia kylmäasentajia ei juurikaan valmistu suoraan oppilaitoksista, vaan alalle harjaannutaan työn kautta esimerkiksi oppisopimuksilla.

Käytännössä koulutus edellyttää työsuhdetta, mikä tekee rekrytoinnista ratkaisevaa. Yrityskaupan myötä tähän on aiempaa paremmat edellytykset.

– Nyt kun on leveämmät hartiat, uskallamme kenties rekrytoida rohkeammin.

Markkinatilanteessa Ikonen näkee varovaista optimismia.

– Viime vuoden syksystä lähtien kysyntä on selvästi piristynyt.



Itä-kylmä Part of **CERVI**

www.itakylma.fi



013 122 355

asiakaspalvelu@itakylma.fi
Huoltopäivystys 040 539 2335

CERVI

www.cervi.fi



KYSin Uusi Sydän -rakennusprojektin viimeinen vaihe käynnistynyt Kuopiossa



MAASEUDUN
TYÖNANTAJALIITTO



Vuodesta
1945

Vastuullisen
työnantajan
asialla

Liity jäseneksi



tyonantajat.fi

Sivakkalava Oy

**Kertakäyttöiset
kuormalavat, puupakkaukset
ja lavakaulukset**

Puhdistamontie 1, 73500 JUANKOSKI
Puh. 040 583 5682

toimisto@sivakkalava.fi • www.sivakkalava.fi

KAIVUUPALVELU

Parviainen

- Salaojat
- Talon pohjat
- Kaapelikaivuut
- Nurmialueet
- Maansiirtopalvelut



KAIVUUPALVELU PARVIAINEN Oy
Santrantie 9, 82200 Suhmura
Puh. 050 585 8719
antti.parviainen1@gmail.com

www.kaivuupalveluparviainen.fi

KYS Uusi Sydän -rakennusprojektin neljäs vaihe käynnistyi Puijon sairaalakampuksen pohjoispuolella sijaitsevan v. 1985 valmistuneen vuodeosastotornin, KYSin pääsairaalan D-rakennusosan purkutöillä.

Loppukesään kestävien purkutöiden jälkeen paikalla käynnistyvät uudisrakennuksen rakennustyöt. Uudisrakennukseen on sijoittumassa kuvantamisen ja huollon tiloja sekä yhdyskäytävät Kaarisairaalaan.

Uudisrakennus on laajuudeltaan n. 2 800 bruttoneliötä ja hankevaihetta kutsutaan nimellä IC4. Uudisrakennus valmistuu käyttöön syksyllä 2027.

– KYS Uusi Sydän -projektin viimeisen rakennusvaiheen kustannusarvio on 15 M€, kertoo Pohjois-Savon

hyvinvointialueen kiinteistöjohtaja **Petri Pyy** tiedotteessa.

Uudisrakennuksella vastataan radiologian palvelurakennemuutoksen tuomiin toiminnallisiin tarpeisiin. Sen avulla pystytään lisäämään hyvinvointialueen omaa palvelutuotantoa rintaradiologiassa. Uudet tilat tulevat sijoittumaan 2. kerrokseen muun kuvantamisen yhteyteen, jolloin kaikki kuvantamiskeskusten tilat saadaan samantalon alle ja tilojen käyttö tehostuu.

– KYSin sairaala-alueen uudistuk-

sen neljäs vaihe käynnistyy jälleen vaativalla purkutyöllä ja uuden rakentamisella toimivan sairaalan vieressä. Onnistuminen edellyttää sairaalatoimintojen ymmärtämistä ja turvallista, tiivistä yhteistyötä allianssikumppaneiden kanssa, toteaa Laptin aluejohtaja **Noora Sokero** tiedotteessa.

Uusi Sydän -allianssin muodostavat tilaajana toimivan Pohjois-Savon hyvinvointialueen ja päätoteuttajana toimivan Rakennusliike Lapti Oy:n lisäksi A-Insinöörit Rakennuttaminen Oy, A-Insinöörit Suunnittelu Oy, Arkkitehdit Kontukoski Oy, Granlund Oy, Rakennussuunnittelutoimisto Turunen & Räsänen Ky sekä alialianssiosapuolina Are Oy ja Caverion Suomi Oy.



Havainnekuva:
KYS Uusi Sydän -allianssi.
Näkymä koillisesta.

HELPOSTI KASATTAVAT JA PURETTAVAT

BETONIPALIKKA

WWW.BETONIPALIKKA.FI

SEINÄELEMENTIT

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

- RINNETALOJEN TUKIMUURIT • VARASTOT • SILOT
- LIIKENTEEN OHJAUS • NÄKÖ- JA SUOJAMUURIT

- vain mielikuvitus rajana -

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

Huom!
Myös hiekka- ja kaarihallit

Myös Jumbo ja betoni porsaat, L-elementit yms. Katso lisää sivuilta!



KATSO LISÄÄ KOTISIVUILTAMME!

Karjalan Betoni Oy

Puh. 0400 250 015 | www.betonipalikka.fi



VUOKRAKONEET JA LAITTEET ELÄMISEN ERI VAIHEISIIN

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!



MK Martikaisen Konevuokraamo Oy

KONEET - TELINEET - MUUTTOLAATIKOT - HENKILÖNOSTIMET

www.martikaisenkonevuokraamo.fi

Leppälammentie 1, 70420 KUOPIO
Puh. 017 465 3011

ma-pe klo 7.00-17.00
la klo 9.00-13.00





SUOJAUSTUOTTEET RAKENTAMISEEN JA REMONTointiin



Formax
Floorguard
Premium

pro·ace



KAIKILLE PINNOILLE

HEAVY USE

KESTÄÄ KOSTEUTTA

PALOSUOJATTU

KAIKILLE PINNOILLE

ITSEKIINNITTYVÄ

VESTIIVIS, HENGITTÄVÄ

EI LIIMAJÄÄMIÄ

PUHDISTUS JA PYYHINTÄ

IMUKYKYINEN

100% VISKOOSI

YMPÄRISTÖYSTÄVÄLLINEN

**EDELLÄKÄVIJÄ JO
TOISTA VUOSIKYMMENTÄ**



Mitos Oy
Teollisuustie 6, 51200 Kangasniemi
info@mitos.fi mitos.fi

ECONOSTO Oy:n venttiiliratkaisuilla toimintavarmuutta teollisuuteen

ECONOSTO Oy on teollisuusventtiilien maahantuontiin, myyntiin ja myös vientiin erikoistunut yritys. Yritys palvelee laajasti eri teollisuudenaloja ja toimii sekä yksittäisten komponenttien toimittajana että kokonaisratkaisujen kumppanina.

– Moni kilpailija on erikoistunut tiettyyn sektoriin, mutta me palvelemme käytännössä lähes kaikkia teollisia toimialoja, kertoo aluemyyntipäällikkö **Antti Kurvinen**.

Laaja-alainen venttiilitalo teollisuuden vaativiin kohteisiin

1980-luvun lopulla perustetun ECONOSTO Oy:n asiakkaita ovat muun muassa prosessi-, energia-, kaivos-, kemian-, vesi- ja meriteollisuuden toimijat. Yritys toimii ympäristöissä, joissa vaatimustaso on korkea ja toimintavarmuus kriittisen tärkeää.

– Voi sanoa, että toimimme maalla ja merellä – ja tarpeen mukaan ilmassakin, Kurvinen kuvailee.

– Meillä on toki myös projektiliiketoimintaa monella toimialalla. Yksi merkittävimmistä toimialoista meille on meriteollisuus. Sillä sektorilla olemme toimineet yrityksen toiminnan alusta saakka.

– ”Maapuolella” toimimme esimerkiksi vesirakentamisessa, jäteveden hallinnassa, voimalaitosteollisuudessa, valmistavassa teollisuudessa ja kaivosteollisuudessa. Asiakkuudet ja toimialat muodostavat todella laajan skaalan, toteaa Kurvinen.

Vahvuksina nopea reagointi, laaja varasto ja osaava palvelu

ECONOSTO Oy:n keskeinen kilpailuetu on yhdistelmä laajaa varastovalikoimaa, nopeaa reagointikykyä ja teknistä asiantuntemusta.

Yrityksen toimintamalli mahdollistaa sen, että valtaosa asiakkaiden tarpeista voidaan ratkaista nopeasti ilman pitkiä toimitusaikoja.

– Meidän valttikorttimme on päivittäiskaupparentainen toimintamalli: laaja varasto ja nopea reagointi. Sillä tavalla pystymme hoitamaan ison osan kyselyistä heti, Antti Kurvinen sanoo.

Nopeuden merkitys korostuu



Antti Kurvinen



Olli-Veikko Rähä

erityisesti tilanteissa, joissa tuotantokatkokset ovat vaarassa aiheuttaa suuria kustannuksia asiakkaille.

– Jos esimerkiksi sellu- tai terästehdas pysähtyy vuorokaudeksi, kustannuksia ei lasketa tuhansissa vaan helposti sadoissa tuhansissa euroissa. Siihen verrattuna yksittäisen venttiilin pikatoimitus on täysin toissijainen kustannus, mainitsee Kurvinen.

Ennakoiva kunnossapito vähentää seisokkeja

ECONOSTO Oy vahvistaa ennakoivaa kunnossapitoa osana asiakkaidensa riskienhallintaa. Antti Kurvinen mukaan asiakkaat seuraavat prosessiensa tilaa nykyisin aina vain tarkemmin mittauksen ja automaation avulla.

– Pienetkin muutokset datassa

voivat antaa viitteitä alkavista ongelmista. Virtauksen muutokset, virtausnopeuden vaihtelut tai kavitaation alkaminen voivat kertoa siitä, että putkistossa on jotain muuttunut. Silloin lähdetään selvittämään syytä ennen kuin ongelma kasvaa isoksi.

– Ennakoiva kun-

nossapito ei ainoastaan ehkäise äkillisiä vikoja, vaan tukee myös tuotannon pitkäjänteistä kehittämistä ja laitteiden elinkaaren hallintaa.

Läppäventtiilit yksi keskeinen tuoteryhmä

ECONOSTO Oy:n laajassa tuotevalikoimassa läppäventtiilit ovat volyymiltaan yksi suurimmista tuoteryhmistä. Läppäventtiilejä käytetään hyvin yleisesti eri toimialoilla ja erilaisissa prosesseissa.

– Läppäventtiilit ovat kaikkein liikkuvin tuoteryhmä. Ne ovat hyvin universaaleja ja soveltuvat monenlaisiin käyttökohteisiin, kertoo aluemyyntipäällikkö **Olli-Veikko Rähä**.

Myös läppäventtiileissä ECONOSTO Oy:n vahvuus on tekni-

sen asiantuntemuksen ohella valikoiman laajuus ja syvyys.

– Meillä on laaja repertuaari läppäventtiilejä erilaisilla kumitiivisteillä, runkomateriaaleilla ja pinnoitteilla. Yksi materiaali sopii tietylle väliaineelle, toinen ei. Kokemus on opettanut, mikä toimii missäkin, Olli-Veikko Rähä sanoo.

Varoventtiilien testaus ja huolto omilla säätöpenkeillä

Varoventtiilien testaus on yksi erityisosaamisalue ECONOSTO Oy:n palveluvalikoimassa. ECONOSTO Oy:llä on käytössään omat säätö- ja testauspenkit, joilla venttiilit voidaan säätää ja testata. Tulokset dokumentoidaan tarkasti.

– Pystymme säätämään varoventtiilien asetuspainet tarkasti ja tekemään digitaaliset koestustodistukset sekä avautumiskäyrät asiakkaille, kertoo Olli-Veikko Rähä.

– Teemme myös asiakkaan omille varoventtiileille tarkastuksia ja testauksia. Lisäksi asennustiimimme käy asiakkaiden tiloissa asentamassa ja vaihtamassa venttiileitä ja toimilaitteita, Rähä lisää.

Kartoituskäynnit ja räätälöidyt venttiilipaketit

ECONOSTO Oy suunnittelee ja toimittaa räätälöityjä venttiilipaketteja asiakkaiden tarpeisiin.

– Valikoiman laajuus mahdollistaa hyvin monipuoliset kokonaisuudet. Venttiilit, toimilaitteet ja materiaalit valitaan aina sen mukaan, suljetaanko linjaa vai säädetäänkö virtausta, Olli-Veikko Rähä kuvailee.

ECONOSTO Oy:n huolenpito asiakkaistaan ei pääty toimitukseen. Yritys tarjoaa kartoituspalvelua, jossa arvioidaan huoltotarpeet ja laaditaan suunnitelma laitteiston toimintavarmuuden varmistamiseksi.

Asiantuntemus ja kumppanuus asiakaspalvelun ytimessä

ECONOSTO Oy:n toimintaa ohjaavat vahva asiantuntemus, pitkä



kokemus ja perusteellinen asiakkaan tarpeiden kartoitus.

– Venttiiliä ei voi tarjota kuin apteekin hyllyltä. Kysymme aina mm. väliaineen, lämpötilan, paineen ja käyttöolosuhteet, kertoo Olli-Veikko Rähä.

Pahimmillaan väärä venttiilivalinta voi tulla kalliiksi, jos turvallisuus- tai ympäristöriskit toteutuvat.

– Oikean ja varmasti käyttötarkoitukseen sopivan ratkaisun varmistaminen on meidän työmme ydintä, Rähä korostaa.

Asiakkaalle tällainen toimintatapa näkyy luotettavana kumppanuutena ja helppona asiointina.

– Asiakkaalla on aina tuttu yhteishenkilö, joka tuntee heidän toimintaympäristönsä. Asiakas saa kaiken tarvitsemansa saman katon alta, tiivistää Antti Kurvinen.

Sertifikaatit osana vastuullista kokonaisuutta

ECONOSTO Oy:n toiminta perustuu hallittuihin prosesseihin sekä vastuulliseen ja turvalliseen tapaan toimia. Näitä periaatteita tukee sertifioitu toimintajärjestelmä, joka kattaa laadunhallinnan (ISO 9001:2015), ympäristövastuun (ISO 14001:2015) sekä työterveyden ja -turvallisuuden (ISO 45001:2018).

Sertifikaatit on myöntänyt riippumaton sertifiointilaitos Bureau Veritas.

– Laatu, ympäristövastuu ja turvallisuus huomioidaan osana jokapäiväistä tekemistä ja päätöksentekoa, kertovat Antti Kurvinen ja Olli-Veikko Rähä.

Sijainti Kuopiossa tuo logistista etua

ECONOSTO Oy:n toimipiste Kuopiossa tarjoaa merkittävän logistisen edun erityisesti Itä- ja Keski-Suomen asiakkaille.

– Kuopiosta on lyhyt matka monille teollisuuspaikkakunnille. Toimitusnopeus on meille selkeä kilpailuetu, Olli-Veikko Rähä sanoo.

ECONOSTO Oy on osa KLINGER Finlandia, mikä tuo lisää osaamista, resursseja ja kehityskykyä paikallista palvelua unohtamatta.

– Okeetimme vastavat puhelimeen täällä Kuopiossa. Vainaton tavoitettavuus on asiakkaillemme tärkeää, päättää Olli-Veikko Rähä.



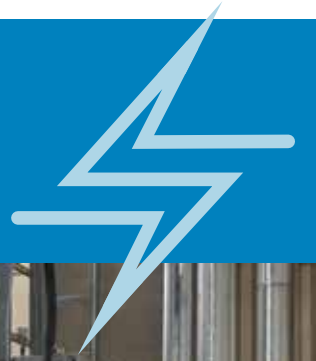
Varaston laaja tuotevalikoima, taitava henkilökunta ja hyvät logistiset yhteydet takaavat ensiluokkaisen toimitusvarmuuden.



Lukkosalmentie 1, Kuopio
Puh. +358 17 2623 555
sales@econosto.fi
www.econosto.fi



Puoli vuosisataa sähkömoottori- ja pumppausratkaisujen ammattilaisena



Vuonna 2026 tulee kuluneeksi tasan 50 vuotta siitä, kun **Taisto Pursiainen** perusti yrityksen, joka on sittemmin vakiinnuttanut asemansa yhtenä Itä- ja Keski-Suomen tunnetuimmista sähkömoottori- ja pumppuhuollon osaajista. Sähkökonekorjaus Pursiainen Oy on pitänyt pintansa alalla, jossa vaaditaan ennen kaikkea laatua, kokemusta ja toimitusvarmuutta.

Yrityksen pitkä historia tiivistyy ajatukseen johdonmukaisesta tekemisestä tinkimättömällä ammattitaidolla.

Palvelu ja laatu toiminnan keskiössä

Yritys aloitti toimintansa yrittäjä Taisto Pursiaisen ja kahden asentajan voimin vuonna 1976. Toimitilojen osoite, Yrittäjätie 26 Kuopiossa, on pysynyt samana läpi koko historian, mutta tilat ovat laajentuneet toiminnan mukana.

– Asiakkaat joskus soittavat kysyäkseen, että oletteko te vielä siellä samassa paikassa. Kyllä, olemme samassa osoitteessa, vielä viisikymmentä vuotta myöhemmin. Se on ollut meille tietoinen valinta, kertoo Taiston poika, **Ari Pursiainen**, joka tuli yrityksen palvelukseen vuonna 2004.

Yrityksen alkutaival keskittyi vahvasti sähkömoottoreiden ja sähkökoneiden huoltoon, korjaukseen ja käämintään. Vuosikymmenten aikana palvelukokonaisuus on kuitenkin laajentunut kattamaan myös pumput ja pumppaamot, erityisesti teollisuuden ja vesihuollon tarpeisiin. Silti perusta on Pursiaisen mukaan sama kuin 1970-luvulla.

– Olemme ylpeitä siitä, että edelleen teemme sähkömoottoreiden ja sähkökoneiden huoltoja, korjauk-

sia ja käämintöjä. Se on edelleen meidän kivijalka.

Vankkaa osaamista ja pitkiä asiakassuhteita

Yrityksellä on asiakkaita, joiden kanssa yhteistyötä on tehty 40–50 vuotta. Mukana on merkittäviä teollisuusyrityksiä ja vesihuollon toimijoita, kuten Mondin Powerflute, Yara Suomi sekä Kuopion Vesi.

– Pitkät asiakassuhteet kertovat siitä, että meihin luotetaan. Laatu, ammattitaito ja palvelun nopeus ovat syitä siihen, miksi yhteistyö on jatkunut vuosikymmenestä toiseen, Pursiainen kuvaa.

Pursiaisen mukaan yksi kilpailukyvyyn ydintekijöistä on nopea reagointikyky ja toimitusvarmuus.

– Pyrimme pitämään asiakkaan tuotannon käynnissä mahdollisimman pienellä viiveellä.

Laadukkaat prosessit ja oikeat korjaamolaitteet

Laadukas korjaus- ja huoltotyö vaatii ammattitaitoista henkilökuntaa sekä oikeat työvälineet ja kaluston. Pursiaisella laatuun on panostettu järjestelmällisesti, aina 1990-luvun lopulla käyttöön otetusta dokumentoidusta laatujohtamisesta lähtien.

Korjaamolta löytyy mm. tietokoneohjattu vyyhtientekokone se-



Yritys tarjoaa teollisuudelle ja vesihuollolle kattavat sähkömoottori- ja pumppausratkaisut 50 vuoden kokemuksella.

kä kuparikäämien polttouuni, joka varmistaa eristeiden ja lakkojen tehokkaan polttamisen kupareiden poistamiseksi ja laadukkaan lopputuloksen saavuttamiseksi. Lisäksi käytössä on muut tarvittavat laitteet sähkökoneiden, sähkömoottorien ja pumppujen asianmukaiseen huoltoon ja korjaukseen.

Yritys toimii merkkituotteiden korjaamona, mikä tuo asiakkaalle selkeää etua. Pursiaisen mukaan tämä tarkoittaa sitä, että korjaukseen voidaan tuoda käytännössä mikä tahansa yleinen moottori- tai pumppumerkki.

Vesihuollon avaimet käteen -ratkaisut

Teollisuuden moottorihuollon ohella vesihuolto on yksi Pursi-



Korjaamalla panostetaan laadukkaisiin laitteisiin: tietokoneohjattu käämien vyyhtientekokone varmistaa moottorien käämien laadukkaan kunnostuksen.

aisen vahvimpiä osa-alueita. Yritys toteuttaa pumppuhuoltojen lisäksi sekä jätevesi- ja perusvesipumppaamoiden huoltoja että laajoja pumppaamoiden saneerauksia – tarvittaessa avaimet käteen -periaatteella.

– Pystymme toimimaan pääura-koitsijana pumppaamoiden saneerauksissa. Teemme yhteistyötä eri alihankkijoiden kanssa, joten voimme tarjota koko paketin kokonaisvaltaisesti alihankkijoita, ohipumppausta ja käyttöönottoa myöten, Pursiainen kertoo.

Perheyrittäjä jatkaa vakaalla pohjalla

Yritys on yhä Pursiainen omistama perheyrittäjä. Veljekset Jani ja Ari Pursiainen ovat luotsanneet yrityksen nykymuotoonsa.

– Meillä on 50 vuoden kokemus,

ja se näkyy meidän työn jäljessä. Osaaminen, oikeat arvot ja palvelun nopeus ovat tekijöitä, joiden ansiosta olemme edelleen alalla.

Ari Pursiainen katsoo tulevaisuuteen rauhallisen realistisesti.

– Näillä valituilla toimialoilla on edelleen paljon työsarkaa, koska teollisuus ja vesihuolto tarvitsevat kaltaisiamme luotettavia tekijöitä. Meillä on osaamista ja halua kehittyä edelleen myös tulevaisuudessa.

Pursiaiset kertovat, että yrityksen toiminnan kulmakiviä ovat laadukas työ, ammattitaito, joustavuus ja asiakasystävällinen palvelu sekä nopea toimituskyky. Nämä yhdistettynä viiden vuosikymmenen kokemukseen muodostavat perustan, jonka varaan yritys on rakentanut asemansa ja jonka varassa se jatkaa tulevaisuuteen.



Sähkökonekorjaus Pursiainen Oy täyttää tänä vuonna 50 vuotta – voimme ylpeänä todeta, että teemme sähkömoottoreiden käämintää edelleen saman katon alla Kuopiossa, Ari Pursiainen toteaa.

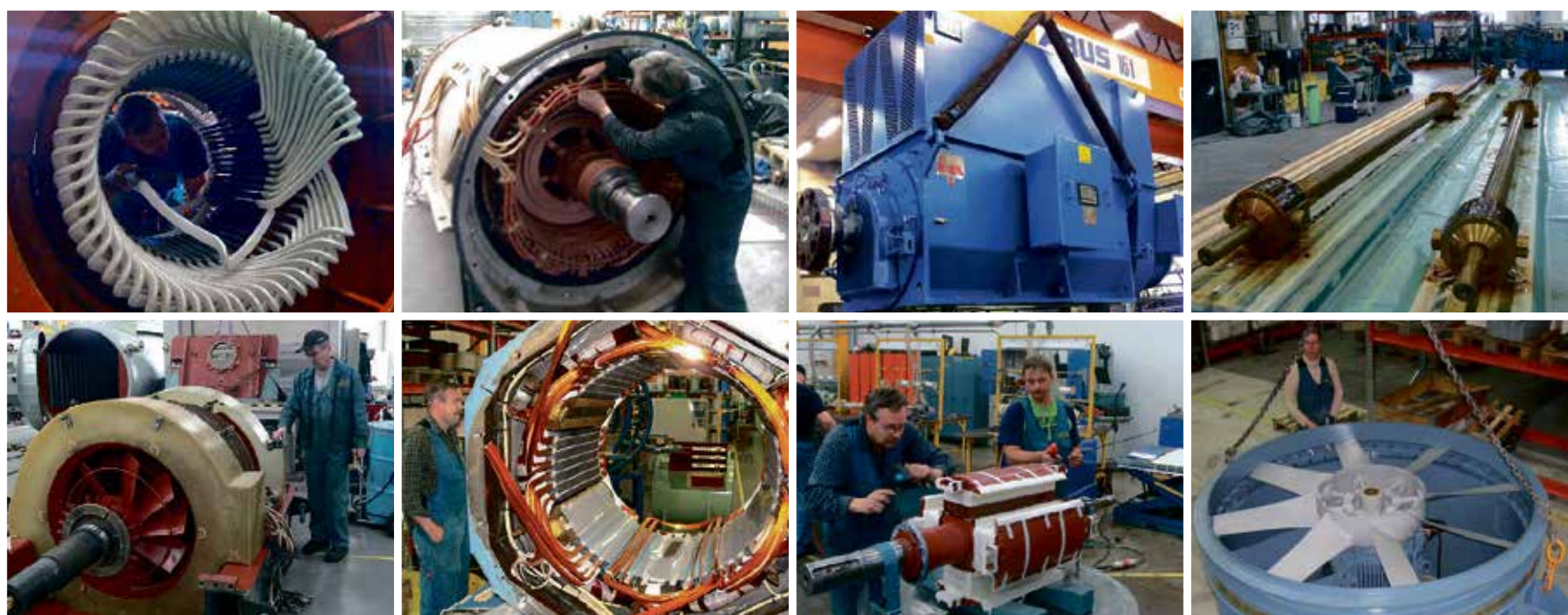
Pursiainen

www.pursiainenoy.fi



Sähköpojat - palveluksessa

100% Suomalaista työtä



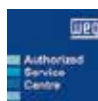


Tornion Sähköpojat Oy palvelee laajasti teollisuuden sähkömekaanisissa korjaus- ja huoltotöissä sekä työstö- ja sorvausongelmissa avaimet käteen -periaatteella. Tarjoamme korkealaatuista, asiakkaiden tarpeita vastaavaa kokonaisvaltaista palvelua, joka pohjautuu pitkään ja luottamukselliseen asiakas-suhteeseen. Tavoitteenamme on, että yhteistyö kanssamme on yrityksellesi taloudellisesti järkevin ratkaisu.

Osaamisemme muodostuu kokemuksesta ja taidosta palvella asiakasta kulloisenkin projektin vaatimusten mukaisesti. Koneet, tilat ja henkilöstön ammattitaito ovat huippuluokkaa, ja kehitämme osaamistamme jatkuvasti. Laatu järjestelmämme on sertifioitu nykyajan tarpeita vastaavaksi (ISO SFS 9001:2015 QAS ja ISO 14001:2015).

50 vuoden kokemuksella

Tornion Sähköpojat Oy on toiminut Suomen ja Pohjois-Ruotsin teollisuuden palveluksessa jo viisikymmentä vuotta. Tänä aikana se on kasvanut muutaman hengen yrityksestä kolmenkymmenen hengen monipuoliseksi teollisuuden osaajaksi. Joustava palvelu teollisuuden kunnossapidossa kattaa Suomen, Ruotsin ja Norjan alueet.



INNOMOTICS

SÄHKÖPOJAT

VUODESTA 1974
SÄHKÖMEKAANISET KORJAUKSET,
KÄÄMINNÄT, TYÖSTÖT,
TASAPAINOTUKSET JA SORVAUSTYÖT,
TEOLLISUUDN VARAOSAT JA TARVIKKEET,
KUNNOSSAPITOPALVELUT
AVAIMET KÄTEEN -PALVELUNA 24/365

Tornion Sähköpojat Oy

Perustettu 1974
Henkilöstö 30

Tornion Sähköpojat Oy
Raidekatu 29
FI-95420 Tornio

TVaihde +358 400 222 401
Päivystys 24 h +358 400 300 511
GSM +358 400 692 926
markku.rantapaa@sahkopojat.fi

www.sahkopojat.fi



Motivoitunut opiskelija kasvaa ammattilaiseksi

Ounevalla

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

Koulussa 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 liittosteknologiat. Ouneva Oy:n Tuupovaaran tehdas valmistaa laadukkaita ja asiakaskohdattaisesti räätälöityjä liitin- ja virtatieratkaisuja sähköteollisuuden tarpeisiin.

Motivaatio on tärkeä asia

Abraham Donkoh kertoo, että Ounevala 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 hiljaista tietoa jaettavaa, heiltä oppii aina jotain

uutta. Kukaan ei ole koskaan täysin valmis ammattilainen.

Kone- ja tuotantotekniikan alayöllistää 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 miettiessä 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 liikeloudesta 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

OUNEVA GROUP

- Perustettu 1972
- Liikevaihto 125 milj. €
- 10 tehdasta, 59 500 m² 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



Teknologiaateollisuuden tilauskannat vahvistuneet merkittävästi

Teknologiaateollisuuden tilauskannat ja uudet tilaukset ovat vahvistuneet merkittävästi, vaikka kauppa- ja geopoliittinen tilanne on ollut poikkeuksellisen epävakaa. Kasvun ajurina on ollut selkeästi telakka-teollisuus, mutta vuoden 2025 viimeinen neljännes oli koko toimialalla yllättävänkin positiivinen.

Suomen suurimman vientialan tilauskertymissä näkyy kauan kaivattu valoilmio, kertoo Teknologiaateollisuus ry:n tilauskanta- ja henkilöstötiedustelu, jonka tiedot perustuvat tilanteeseen 4.2.2026.

Saatujen uusien tilausten arvo oli lokajoulukuussa 45 prosenttia suurempi kuin edellisellä neljänneksellä ja 8 prosenttia suurempi kuin vuoden 2024 vastaavalla ajanjaksoilla. Tilausten voimakasta nousua selittää muun muassa erittäin suuri laivatilaus.

Tilauksien vahvistuminen ei joutunut kuitenkaan vain isoista yksittäisistä tilauksista. Vuoden viimeinen neljännes oli yllättävän positiivinen laajemmin teknologiaateollisuudessa. Jopa 61 prosenttia yrityksistä raportoi tilauskertymänsä vahvistuneen vuoden kolmanteen neljänneksen verrattuna. Selkeää käännettä talouden suhdanteeseen ei uskalla vielä luvata, mutta odotukset kuluvan vuoden kasvusta ovat vahvistuneet selvästi, iloitsee johtava ekonomisti **Hanne Mikkonen**.

Epävarmuudesta huolimatta aktiivisuutta

Tarjouspyyntökyselyn saldoluku oli tammikuussa +6 ja pysyi melko samalla tasolla ko-



– Selkeää käännettä talouden suhdanteeseen ei uskalla vielä luvata, mutta odotukset kuluvan vuoden kasvusta ovat vahvistuneet selvästi, iloitsee johtava ekonomisti Hanne Mikkonen.

ko viime vuoden ajan. Saldoluku saadaan, kun positiivista kehitystä kuvanneiden yritysten osuudesta vähennetään negatiivista kehitystä kuvanneiden osuus.

– Kysyntä ei siis vielä ole lähtenyt reippaaseen kasvuun, mutta huomattavasta kauppapolitiikan epävarmuudesta huolimatta markkinoilla on aktiivisuutta ja yrityksillä näyttää olevan kykyä toimia kovan turbulenssin keskellä, Mikkonen sanoo.

– Kone- ja metallituote-teollisuudessa henkilöstömäärä on jo kääntymässä hienoiseen nousuun. Jos uusien tilausten määrän vahvistuminen jatkuu tämän vuoden puolella, kasvaneen henkilöstön määrä koko teollisuudessa. Se puolestaan yleensä lupaa hyvää työllisyydelle myös muilla toimialoilla sekä ennen pitkää koko kansantalouden virkistymiselle, Mikkonen toteaa.

Suomen on vastattava hurjaan valtioneuvoston kilpailuun

Globaali toimintaympäristö on kuitenkin edelleen hyvin epävakaa. Yhdysvaltain presidentti Donald Trump teki tammikuussa useita tulliuhkauksia ja Euroopan teolli-

suus kituuttaa nollassa. Suomalaisen teknologiaateollisuuden viennistä yli puolet suuntautuu Eurooppaan ja vajaa viidennes Yhdysvaltoihin. Pitkittynyt epävarmuus painaa erityisesti yritysten pitkän aikavälin näkymiä ja investointipäätöksiä, ja riskit odotuksia heikommalle talouskasvulle ovat merkittäviä.

– Vientiyrietykset joutuvat toimimaan täysin uudenlaisessa toimintaympäristössä. Siksi niin kansallisten kuin EU-päättäjien tärkein tehtävä on huolehtia yritysten toimintaedellytyksistä ja taloudellisesta turvallisuudesta. Ulkoisia riskejä on vähennettävä turvaamalla EU:n ja Suomen globaali kilpailukyky vihreässä ja digitaalisessa siirty-

mässä sekä vahvistamalla yhteiskunnan resilienssiä, sanoo toimitusjohtaja **Minna Helle**.

Suomalaisella teknologiaateollisuudella on vahvuuksia ja kasvumahdollisuuksia, joita on hyödynnettävä määrätietoisesti, kun totuttu maailmanjärjestys on murroksessa.

– Suomella on kriittisiä raaka-aineita ja laivanrakennuksen lisäksi maailmanluokan osaamista muun muassa tekoälyssä, kvanttiteknologiassa sekä puolustus-, ilmailu-, avaruus- ja turvallisuusteollisuudessa. Samalla meillä on vastassa Euroopassa käynnistynyt äärimmäisen kova valtioneuvoston kilpailu. Suomi ei voi uida vastavirtaan, kun kilpailijamaat tukevat omaa teollisuuttaan massiivisesti, Helle muistuttaa.



HITSAUSALAN ERIKOISLIIKE

Hitsauskoneet | Suojaimet | Lisäaineet



Tutustu verkkokauppaamme:

www.pirkkahitsi.fi

Valtuutettu
huolto liike

PIRKKA HITSI

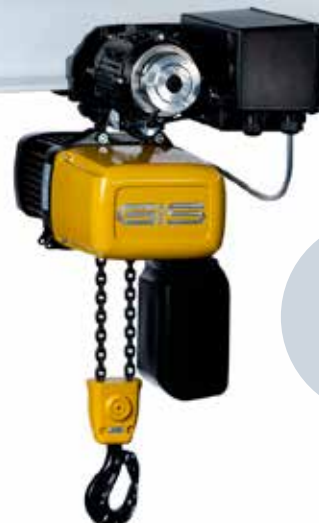
Tampereen Pirkka-Hitsi Oy

Vesalantie 20, 33960 Pirkkala | puh. 03 3141 4200

Mestarintie 2, 78200 Varkaus | puh. 040 524 9090



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
gisspares.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 Tukkuliike ja varasto Turussa,
luotettavat toimitukset koko Suomeen

Merkittävän toimitilahankkeen rakentaminen Kuopion keskustaan käynnistyi purkutöillä

Rakennustoimisto K.Tervo ja KPY Novapolis ovat solmineet sopimuksen Kuopion ydinkeskustaan rakennettavasta uudesta liike- ja toimitilakiinteistöstä. Loistavalle paikalle Kuopion ydinkeskustaan, Vuorikatu 21:een nouseva, noin 8000 neliömetrin kokonaisuus on arvoltaan lähes 30 miljoonaa euroa ja kuuluu alueen merkittävimpiin tuleviin rakentamishankkeisiin.



Havainnekuva Vuorikatu 21

Sopimuksen mukaisesti K.Tervo on myynyt hankkeelle perustamansa kiinteistöyhtiön Novapolikselle ja toimii kokonaisuuden KVR-urakoitsijana. Rakennustyöt ovat jo käynnistyneet purkutöillä ja uuden kiinteistön arvioidaan valmistuvan vuoden 2027 lopulla. Rakennettava kohde vahvistaa Kuopion keskustan yritystarjontaa ja tukee kaupungin kasvua modernien toimitilojen kysynnän kasvaessa.

Hankkeen päävuokralaiseksi tulee Mehiläinen Oy, joka keskittää palvelunsa uusiin tiloihin. Lisäksi kiinteistöön rakennetaan muita modernin tason toimistotiloja Novapoliksen vuokrattavaksi.

– Saimme pitkän ja monivaiheisen kehitysvaiheen päätökseen ja pääsemme nyt toteutusvaiheeseen. Vuorikatu 21 on erinomainen

esimerkki siitä, että hyvillä hankkeilla on mahdollisuus toteutua haastavinakin aikoina. Pitää vain löytää oikeat kumppanit, joilla on yhteinen tahtotila hakea ratkaisuja, kommentoi Rakennustoimisto K.Tervon Kuopion aluejohtaja **Marko Onttinen** tiedotteessa.

Hanke on strategisesti merkittävä myös KPY Novapolikselle.

– Hanke on Novapolikselle merkittävä kasvun askel ja mahdollistaa laajentumisemme Kuopion keskustaan. Se on myös tärkeä investointi koko Kuopion alueelle vuonna 2026 ja osoittaa kyvykkyytemme kehittää ja investoida pitkäjänteisesti, Novapoliksen toimitusjohtaja **Kyösti Karhunen** toteaa tiedotteessa.

ROMUKAUPPAA JA METALLIN- KIERRÄTYSTÄ

- 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
www.terashaka.fi

J&J Kuormalavat Oy

Toimitamme laadukkaat kuormalavat

KÄYTETYT LAVAT JA KAULUKSET



UUDET KUORMALAVAT



KUORMALAVOJEN KIERRÄTYS



Kuormalavat kaikkiin tarpeisiin
Soita 050 551 9111

Ostamme ja
noudamme
kuormalavat!

info@jjkuormalavat.fi | www.jjkuormalavat.fi
Rokkakankaantie 9, 41350 Laukaa As

EKO 100 – suomalaista voiteluvoimaa luonnosta

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

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

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

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

– Suomessa korjataan vuosittain valtavan paljon puuta. Luontoa kuormittamaan leviää runsaasti teräketjuöljyä, josta hyvin suuri osa on edelleen puhdistamatonta jäte-mineraaliöljyä.

Myrkytön ja biohajoava vaihtoehto

Ekosata on suomalainen yritys, joka jalostaa kaupallisessa mittakavassa 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 käyttötarkoituks-

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 voiteluaineratkaistu, joka pidentäisi tehokkaasti huolto- ja öljynvaih-
tovälejä.

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

– Voiteluaineemme on suunniteltu ja sovitettu täyttämään nyky-



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 karkkipyörää vaativissakin olosuhteissa. Voiteleva Greasoil vähentää ketjun ja laipan kulumista. Lisäksi kulutus on jopa 90 % pienempi kuin mineraaliöljypohjaisten teräketjuöljyjen.

Juhani Turpeinen kertoo, että testissä olleilla kantokäsittelylaitilla ja tavallisella laipalla saatiin 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 tynnyriä.

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 vaatimattakin ympäristökriteerit, Juhani Turpeinen toteaa.

Kokenut kotimainen valmistaja

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

– Ongelman olemassaolon kieltäminen ei ole menestyksenkäs taktiikka. 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 vaatimaan 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 | www.facebook.com/ekosata



Huippuluokan metsäkoneet tehdään Joensuussa – tule osaajaksi John Deerelle

John Deere Forestry valmistaa Joensuussa konsernin kaikki pyörälustaiset katkotun puutavaramallit ja kuormatrukkorit sekä harvesterit ja kuormaimet.

John Deeren Joensuun tehtaalla 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**.

– Tilaukset ovat vahvat, meillä on tuotantovoimaa täydessä käytössä. Suomessa metsäteollisuus on paikoin hiljentynyt, mutta toisaalta elpymistäkin on näkyvissä. Tilaukset ovat pysyneet hyvänä osittain uuden H-mallisarjan ansiosta.

Vuosisuhteet vaihtelevat, mutta pitkällä aikavälillä (10–15 vuotta eteenpäin) puun käyttö erilaisiin tarkoituksiin on nousussa. Puupohjaiset ratkaisut ovat erinomainen vaihtoehto korvaamaan fossiiliperäisiä polttoaineita, joista halutaan luopua. Maailmalla tutkitaan, mitä kaikkea puukuidusta voitaisiin tehdä ja kehitetään uusia tuotteita. Pakkausmateriaalien tarve kasvaa nettikaupan kasvun myötä. Myös puurakentaminen on vahva trendi.

– Puunkorjaukseen ja metsän hoitoon tarkoitettuilla koneilla on kovaa kysyntää myös tulevaisuudessa, Volotinen näkee.

Monenlaisia ammattilaisia tarvitaan

John Deere Forestryn Joensuun tehtaalla osavalmistuksessa valmistetaan koneiden rungot, kuormainten osia ja kuormatiloja. Eniten työntekijöitä työskentelee kokoonpanossa, jossa tarvitaan asentajia. Tehtaalla on mm. hitsareita, robottooperaattoreita, koneistajia, logistiikan ammattilaisia, laaduntarkastajia ja kunnossapidon työntekijöitä.

Toimihenkilöinä on esim. ostajia, suunnittelijoita sekä laatu- ja valmistusinsinöörejä. John Deerellä on paljon työtehtäviä, joissa tekninen koulutus ei ole tarpeellinen.

– Koneiden valmistuksessa on pulaa työntekijöistä, ja kun ikäluokat pienenevät ja konkareita jää eläkkeelle, niin alalla riittää var-



masti töitä. Tällä hetkellä eniten tarvitaan ammattilaisia hitsaukseen ja koneistukseen, Volotinen sanoo.

– Asenne työntekijä kohtaan on ykkösasia. Uuden työntekijän kohdalla työhön perehdyttämiseen panostetaan todella paljon, ja työtaidot varmasti oppii jokainen, jolla on motivaatio kunnossa.

Pasi Volotinen kannustaa naisia hakeutumaan tekniikan alalle.

– Teollisuudessa on hyviä työpaikkoja tarjolla, ja yritykset mielellään näkevät henkilöstössään monimuotoisuutta.

Moderni konepaja on turvallinen, puhdas ja valoisa työympäristö. Asentamistyössä ei tarvita hirveästi fyysistä voimaa, kun käytössä on nostimia, keventimiä ja muita ergonomisesti oikeanlaisen työn mahdollistavia välineitä.

– Ammattilaisia tarvitaan, vaikka automaatioaste kasvaa. Ihminen valmistelee, ohjelmoi, valvoo ja viimeistelee.

Houkuttelevan hyvä työnantaja

John Deere Forestry on positiivinen työnan-

taja, jolla on työntekijöihin sekä veto- että pitovoimaa. Työterveyshuolto on kunnossa ja muutkin henkilöstöedut ovat erinomaiset. John Deere Forestry tukee henkilöstöään monin tavoin esim. vapaa-ajan harrastuksissa. Deerellä on myös bonusjärjestelmä. Toimihenkilöillä on etätömahdollisuus, jos henkilön työtehtävät sen sallivat.

– Henkilöstön vaihtuvuus on meillä pientä, mikä on erinomainen asia. Silti meillä on myös paikkoja avoinna.

– Vaikka maailmantilanteen epävakaus on tuoneet haasteita, meillä tilanne on pysynyt tasaisena.

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.

– Pystymme tarjoamaan työntekijöille uusia haasteita yhtiön riveissä niin kotimaassa kuin kansainvälisillä areenoilla.



Oppilaitosyhteistyö ja osaamisen kehittäminen ovat tärkeitä

John Deere Forestry tekee tiivistä yhteistyötä oppilaitosten, kuten Riverian, kanssa. Oppilaitosyhteistyön kautta harjoitteluihin tulee motivoituneita opiskelijoita ja valmistumisen jälkeen tarjolla on osaavia työntekijöitä.

Myös Karelia-ammattikorkeakoulu on Joensuun tehtaalle tuttu kumppani, ja Itä-Suomen yliopistossa syksyllä 2023 alkanut tekniikan alan koulutus on John Deere Forestrylle ja muille itäsuomalaisille yrityksille tärkeä asia.

– Suomalainen koulutus on laadukasta ja kansainvälisesti arvostettua. Tietenkin käytännön työskentely muokkaa koulusta tulleen osaamista työnantajayrityksen käytäntöjen mukaiseksi, Pasi Volotinen toteaa.

John Deere Forestry järjestää itse koulutuksia työntekijöilleen ja tukee monin tavoin työntekijöitään, jotka haluavat opiskella urallaan eteenpäin. Tehtaalla on paljon henkilöitä, jotka ovat aikanaan tulleet tehtaalle kokoonpano- tai hitsaustöihin ja muutaman työvuoden jälkeen ryhtyneet opiskelemaan esim. ammattikorkeakoulussa insinöörin tutkintoa. He ovat edenneet toimihenkilöiksi ja päälliköiksi saakka.

– Työntekijämme ovat sitoutuneita ja taitavia. He ovat avainasemassa kovassa kansainvälisessä kilpailussa pärjäämisen kannalta. Olemme pärjänneet hienosti ja aiomme pärjätä jatkossakin.



JOHN DEERE

www.deere.fi/fi/metsakoneet/



Harvesteri 1470H ja kuormakone 2510H.



Katso YouTube-video
Joensuun tehtaalta »



Pohjois-Karjalan kauppakamari: Yrityksissä on uutta nousun henkeä

Pohjois-Karjalan kauppakamarin toimitusjohtaja **Antti Toivanen** näkee maakunnan yritysmaailmassa vahvaa kehittämissä halua ja kasvun vireyttä. Vaikka julkinen keskustelu painottuu usein epävarmuuteen, yrityksissä tehdään määrätietoisesti työtä kilpailukykyyn vahvistamiseksi.

– Viime vuosi oli meillä ennätysellisen tilaisuuksien määrässä. Se kertoo siitä, että yritykset haluavat kehittää toimintaansa ja ovat valmiita ottamaan seuraavan askeleen, Toivanen sanoo.

Tekoälyä arkeen ja hallitustyö kuntoon

Yksi viime vuoden keskeisistä teemoista oli tekoäly.

– Yritykset kaipaavat tietoa siitä, miten tekoäly juurrutetaan jokapäiväiseen arkityöhön ja miten se konkretisoidaan liiketoiminnan kehittämisessä ja markkinoinnissa, Toivanen sanoo.

Myös hallitustyöskentely ja strateginen johtaminen kiinnostavat. Esimerkiksi vuoden 2026 ensimmäinen Hyväksytty hallituksen jäsen -koulutus täyt-

tyi nopeasti, halukkaita oli enemmän kuin paikkoja.

– Hallitustyöhön, strategiaan ja toimintamalleihin halutaan panostaa. Samalla vastuullisuus on noussut vahvasti esiin.

Antti Toivanen mukaan vastuullisuus tarkoittaa muutakin kuin taloudellista vakautta.

– Se ei ole pelkästään sitä, että talousasiat ovat kunnossa. Siihen kuuluvat yhteiskuntavastuu, ekologisuus, läpinäkyvyys ja hyvä hallintotapa. Peruskivet halutaan laittaa kuntoon, jotta niiden päälle voidaan rakentaa kestävä menestystä.

Maakunnan brändi uuteen tarkasteluun

Tänä vuonna Pohjois-Karjalan kauppakamarin yksi keskeisistä teemoista on matkailun kehittäminen. Helmikuun lopulla järjestettävä Matkailun Sampo -seminaari kokoaa alan toimijoita pohtimaan kasvun mahdollisuuksia.

– Haluamme nostaa matkailun arvostusta samalle tasolle kuin vaikkapa teollisuuden. Se tuo alueelle viennin ja tuottoa, kun tänne tullaan, yövytään ja käytetään palveluja.

Keskeistä on Toivanen mukaan matkailijoiden viipymän pidentäminen.

– Ei riitä, että käydään päivän retkellä Kolilla. Jos viipymä saadaan viikoksi, vaikutus aluetalouteen on aivan eri luokkaa.

Matkailun edistämisen rinnalla tarkastellaan Pohjois-Karjalan maakunnan brändiä.

– Meillä on brändi laadittuna, mutta nyt haluamme pohtia, miten brändiä voisi kirkastaa niin, että saamme alueelle enemmän investointeja, osajia ja matkailijoita.

Toivanen toivoo myös yrityksiltä aktiivisuutta.

– Olisi tärkeää, että yritykset itse toisivat rohkeasti esiin, että ne toimivat Pohjois-Karjalassa. Toinen toisiansa buustaava viestintä esimerkiksi sosiaalisessa mediassa mahdollistaa laajan näkyvyyden, mikä vahvistaa koko maakunnan vetovoimaa.

Investointeja ja vientiä vaikeuksista huolimatta

Vaikka maailmantalouden epävarmuus näkyy uutisissa, maakunnassa tapahtuu paljon myönteistä. Metsä- ja biosektori on edelleen viennin selkäranka, ja myös fotonikka sekä muovi- ja metalliala ovat hyvässä iskussa.

– Monet yritykset tekevät tällä hetkellä ennätysvientiä, myös Yhdysvaltoihin. Meillä on maailmanluokan yrityksiä.

Investointipuolella on käynnissä useita merkittäviä hankkeita, kuten vetytehdas, teollisuuslaajennuksia ja uusia tuotantolaitoksia.

– Koko ajan tapahtuu positiivisia asioita, vaikka ne eivät aina nouse otsikoihin.

Edunvalvonnassa keskeinen kysy-

mys on energian saatavuus.

– 400 kilovoltin suurjännitelinjat on ratkaiseva investointien kannalta. Sen eteneminen on meille erittäin tärkeää.

Lähemmäs yrityksiä

Kauppakamari on uudistanut strategiansa vuoteen 2030 ja tiivistänyt jäsenlupauksensa: yhdistämme verkostot, vaikuttamme päätöksiin ja vahvistamme jäsenyritysten kestävä kasvua ja menestystä.

– Haluamme olla yhä lähempänä yrityksiä. Kuuntelemme tarkasti, mitä kentällä tarvitaan, ja rakennamme ratkaisuja valiokuntiemme ja verkostojemme kautta, Antti Toivanen kertoo.

Erityisesti vientiä halutaan vahvistaa sparrausmallilla, jossa kokeneet asiantuntijat tukevat yrityksiä kansainvälistymisessä.

– Vienti on koko Suomen elinehto. Meidän tehtävämme on varmistaa, että mahdollisimman moni yritys uskaltaa ja osaa lähteä kansainvälisille markkinoille.

Toivanen viesti yrittäjille on, että Pohjois-Karjalassa on osaamista, investointeja ja kasvun mahdollisuuksia.

– Niitä kannattaa hyödyntää rohkeasti.

**POHJOIS-KARJALAN
KAUPPAKAMARI**

pohjoiskarjalankauppakamari.fi



CAMSO

ROAD FREE COMPANY

Maahantuonti ja myynti:

CAMSO

-kumitelat hyllystä-

HAMRE OY

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

KATTAVA ERIKOISKALUSTO VAATIVAA KONEHAALAUKSEEN



Haalaamme mm.

- sorvit
- työstökoneet
- kattilat
- sähkökeskukset

Kalustoamme esim.

- porraskiipijä
- ilmatyynyjärjestelmä
- sähkötrukki
- Normet-kurottajatrucki

Palvelemme myös yksityisasiakkaita.

Rekkojen purut ja lastaukset



Palvelumme on kokonaisvaltaista ja asiakkaan kannalta vaivatonta.

Soita ja kysy lisää!

Puh. 0500 171 224 | konehaalaukset.fi

SKAL: Dieselautojen päästövähennyslaitteiden jäätymisongelmat vaativat ratkaisua

Dieselautojen päästövähennyslaitteistot eivät kestä Suomen talviolosuhteita. Kova pakkanen on myrkkä laitteistolle, jossa käytettävä neste jäätyy 11 pakkasasteessa. Ongelma pohjautuu EU-säädöksiin, joissa ajoneuvojen valmistajia ei riittävästi veloiteta ottamaan huomioon päästövähennysjärjestelmien toimintavarmuutta erittäin kylmissä olosuhteissa.

Dieselautojen haitallisia lähipäästöjä vähennetään suihkuttamalla pakokaasujen sekaan urealiuosta. Kun tämä urealiuos, kaupalliselta nimeltään AdBlue, valmistetaan sen ominaisuuksia määrittävän standardin mukaisesti, on sen jäätymispiste noin 11 pakkasastetta. Kuluva talven pakkasolosuhteissa dieselautojen urealiuossäi-

liöt ovat jäätyneet umpijään, mikäli auto on ollut pitempiä aikoja käyttämättömänä ulkona. Tämä jäätymisen lisäksi merkittävästi riskiä kalliin järjestelmän rikkoutumiselle. Ongelma koskee autojen lisäksi myös työkooneita. AdBlue ongelmaan etsittiin ratkaisua Pohjoiset liikenneväylät koetuksella -tilaisuudessa Brysselissä 3.2.2026.

Ongelmista aiheutunut merkittäviä kustannuksia yrityksille

Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry:n vuonna 2024 tekemän selvityksen perusteella 80 prosentilla kuljetusyrityksistä oli normaalia poikkeavia ongelmia päästövähennyslaitteiden toiminnassa. Vikaantumiset painottuivat talvikauden kausiin ja niistä aiheutui merkittäviä kustannuksia yrityksille.

Tilanne vaatii muutosta. Suomalainen kuljetusala ei voi olla maksajan roolissa tilanteessa, jossa sääntely edellyttää Suomessa normaalia pakkasta kestävämmien laitteiden käyttämistä, SKALin johtaja Petri Mur-



Kuvassa tilaisuuteen osallistuneet SKALin Petri Murto, MEP Merja Kyllönen ja INFRA ry:n toimitusjohtaja Paavo Syrjö.

to vaatii.

SKAL ja suomalaiset europarlamentaarit ovat pitkään käyneet asiasta keskustelua komission kanssa, mutta ratkaisua ei ole löytynyt. Komissio on ollut halu-

ton näkemään rooliaan asian ratkaisijana, vaan on nähnyt ongelman ratkeavan markkinaehtoisesti.

Komissio ei säädösten valmistelijana voi paeta vastuutaan asiassa. Nykysään-

tely on johtanut kohtuuttomaan tilanteeseen ja sääntelyllä sekä sen viranomaistulkinnoilla on väistämättä rooli myös asian korjaamisessa, SKALin Murto toteaa.

Suomessa kehitetty paremmin pakkasta kestävä liuos

Ongelma ja sen ratkaisuvaihtoehdot olivat esillä Brysselissä 3.2.2026 järjestetyssä Pohjoiset liikenneväylät koetuksella -seminaarissa. Tilaisuuteen osallistui myös keskeisiä komission virkamiehiä. Tilaisuudessa esiteltiin Suomessa kehitettyä vaihtoehtoista, paremmin pakkasta kestävä liuosta autojen SCR-järjestelmiin.

SKAL esitti tilaisuudessa kaksi konkreettista vaatimusta komissiolle, joilla tilannetta saataisiin helpotettua:

- Paremmin pakkasta kestävä reagenssin käyttäminen on sallittava autoissa riippumatta siitä, millaiseen liuokseen perustuen auton tyyppihyväksyntä on tehty.

- Auton teho- ja nopeusrajoitusten ei tule aktivoitua, mikäli päästövähennyslaitteisto vikaantuu kylmissä olosuhteissa, jotta kuljetustoimintaa ei jouduta keskeyttämään vikaantumiseen.

SKAL odottaa, että sekä suomalaiset viranomaiset että EU-komissio lopulta tarttuvat tähän kuljetusalaa vuosia vaivanneeseen ongelmaan.

Parcat

Sortimo ajoneuvokalusteet
Hyötyajoneuvovarustelut
Alihankintatyöt
Tarvikemyynti



Ratapellonkatu 4, Iisalmi
Puh. 050 361 0570 Jorma /
0500 274 449 Pasi

www.parcat.com
pasi.kanninen@parcat.com

CHAMELEON CARELIA - Joensuu



Toimitamme yrityksille mm. laadukkaita logomerkkattuja mainostuotteita ja kalastustarvikkeita

Tuotemerkeinä mm.

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

Soita ja varaa ajoissa! 050 467 4132

Täyden palvelun matkailuajoneuvoliike Joensuussa.

MYynti - VUOKRAUS - HUOLTO - TARVIKKEET

Liity kanta-asiakkaaksi netissä tai myymälässä ja hyödy eduista! Liittyminen on ilmaista!

WEINBERG
KNAUS

POKSI
Dethleffs

Hobby

Sunlight

Kuurnankatu 20, Joensuu
Puh. 0290 010 160
www.jokicaravan.fi
myynti@jokicaravan.fi
ma-pe 9-17, la 10-14



JOKI CARAVAN

AUTO- JA PIENKONEKORJAAMO

A. KAUMANEN

Sorvaajanpolku 6, 80400 Ylämylly

Puh. 013 123 555

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

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

APU PESOSET OY

0400 374 802

HINAUS-
PALVELU
24H

Alasintie 5, 80130 Joensuu
toimisto@apupesoset.fi | www.apupesoset.fi

HK KOLARIKORJAAMO JA AUTOMAALAAMO OY

Kaikki kolarikorjaus- ja maalaustyöt, maalaukset myös raskaalle kalustolle!

Tuulilasi korjaukset ja vaihdot.

Puhdistamontie 6, 73500 Juankoski • Puh. 0400 170 702
www.hkautomaalaamo.fi

Autokauppa odottaa kasvua romutuspalkkiosta ja sähköautokannustimista

Vuonna 2025 uusien henkilöautojen ensirekisteröinnit laskivat ennustetusti, pakettiautojen ensirekisteröinnit puolestaan kasvoivat. Vuodelle 2026 kasvua odotetaan käynnissä olevasta romutuspalkkiokampanjasta, tuloveron alennuksista ja täyssähköisten työsuhdeautojen hankintakannustimen jatkumisesta.

Suomalaisten autokanta on edelleen yksi Euroopan vanhimmista. Vuonna 2025 henkilöautojen keski-ikä oli 13,9 vuotta, ja Itä-Suomessa sekä Pohjanmaalla keski-ikä ylitti 15 vuotta. Tilastoihin vaikutti Traficomien toimenpide, jossa liikennekäytöstä poistettiin yli 100 000 pitkään käyttämättä ollutta ajoneuvoa. Ilman tätä kertaluonteista toimenpidettä autokannan vertailukelpoinen keski-ikä olisi noussut edelleen. Samalla liikennekäytössä olevan henkilöautokannan koko laski noin 71 000 autolla edellisvuodesta.

Autotuojat ja -teollisuus ry:n toimitusjohtaja **Tero Kallion** mukaan uusien autojen myynti jäi vuonna 2025 alimmalle tasolle sitten vuoden 1994. Uusia henkilöautoja rekisteröitiin vain 12 kappaletta 1 000 asukasta kohden, kun EU-maiden keskiarvo on 24. Suomi on tässä tilaston häntäpäässä.

Romutuspalkkio ja täyssähköisten työsuhdeautojen hankintakannustin piristävät henkilöautomarkkinaa

Vuonna 2026 romutuspalkkio piristää henkilöautojen markkinaa. Tammikuun alkuvuokoina Traficomille oli jätetty 244 romutuspalkkiohakemusta, joista yli puolet täyssähköisten autojen hankintaan. Myös täyssäh-

köisten työsuhdeautojen verokannustimen jatkuminen vuoteen 2029 tukee myyntiä. Ladattavien autojen osuus uusista henkilöautoista oli 2025 lähes 60 %, ja työsuhdeautoissa niiden osuus nousi jopa 79 prosenttiin.

Pakettiautot olivat vuoden 2025 valopilkku autokaupassa

Pakettiautojen ensirekisteröinnit kasvoivat vuonna 2025 7,2 %. Erityisen vahvaa oli nolla- ja vähäpäästöisten pakettiautojen myynti: ladattavien osuus oli 22,5 %. Kasvun odotetaan jatkuvan myös vuonna 2026. Kuorma-autojen markkinoille odotetaan varovaista piristymistä, erityisesti kevyiden kuorma-autojen segmentissä ajokorttilain muutoksen myötä.

Käytettyjen autojen kauppa oli vilkasta. Vuonna 2025 myytiin noin 643 000 käytettyä henkilöautoa, mikä on 4,1 % enemmän kuin edellisvuonna. Kasvu kohdistui erityisesti edullisemman hintaluokan autoihin ja yksityisten väliseen kaupankäyntiin. Auto-liikkeiden kautta myytiin noin 325 500 käytettyä autoa, hieman enemmän kuin vuonna 2024.

Lähde Autoalan Tiedotuskeskus

KOTIMAISET KAUHAT MINI JA MIDI-KONEISIIN

Muut tuotteemme:

- routa- ja esiaurauspiikit
- lammelliharjat
- kaapeliaurat
- täkkäyspuomit
- laikkumätästimet
- telan kitkapalat
- kantoharat



2-35 tn Koneet



SONES OY

Järvenpääntie 69 • 91910 Tupos • p. 040 5377 829 • esa@sones.fi • www.sones.fi

Dieselmotori Kuopiossa

- Rivi- ja jakajapumput
- Ruiskutuslaitteet, myös commonrail
- Commonrail ja VP pumput
- Pumppusuittimet
- DPF pesut
- Varaosat



KUOPION AUTO-DIESEL OY

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

Avoimena arkisin
8.00 – 16.30
(tai sop. mukaan)

www.dieselmoottori.fi



HELPPO KYLLÄ.



HENKILÖ- JA PAKETTIAUTOJEN

- Huollot ja korjaukset
- Rengasmyynti

JÄÄHDYTINKORJAUKSET JA KENNOTUKSET

p. 040 847 5521

Autokorjaamo
ONKAMON AUTO
Lapinahontie 4, Onkamo

Avoimena:
ma-pe 8.00-16.30
www.onkamonauto.fi



Tarjoamme maanrakennus- ja konetyöt niin yksityisille kuin yritysasiakkaille. Nykyaikaisen kaluston ja ammattitaitoisen henkilökunnan avulla takaamme luotettavan palvelun kilpailukykyiseen hintaan.



Maanrakennus

Toteutamme maanrakennustyöt joko tunti-perusteisella laskutuksella tai kokonaisurakkana. Meidän tehtävämme on suorittaa työ sinulle mahdollisimman vaivattomasti, huolellisesti ja luotettavasti.

Kiinteistöjen salaojitukset ja kosteuseristystyöt

Salaojat estävät kosteuden nousun perustuksiin. Ne ovat usein unohdettu osa rakennusta, mutta niiden toimimattomuuden huomaa ajan kuluessa. Meillä on usean vuoden kokemus erilaisten kiinteistöjen salaojituksista.

- Kiinteistöjen salaojitukset
- Sokkeleiden kosteuseristystyöt
- Sokkelin Germi huopa-asennukset
- Jätevesijärjestelmien asennukset

Kiinteistöjen lumityöt ja talvikunnossapito

Talvikunnossapitoon kuuluu lumenluonti ja liukkauden torjuminen hiekoittamalla. Talven kiinteistöhuoltoon kuuluu tärkeänä osana kattolumikuorman tarkkailu sekä kasaantuvan lumen poiskuljetus.

- Auraustyöt ja lumien poiskuljetukset
- Hiekoitukset ja hiekoitushiekkosten poiskuljetukset
- Kattolumien pudotukset



Kivityöt, viherrakentaminen ja kiinteistöjen ulkoalueiden hoitotyöt

Toimiva ja kaunis piha toteutetaan yhdessä asiakkaan ja viherrakentajan kanssa.

- Kivi- ja asfalttialuiden pohjaukset
- Muurikiveysten, laatoitusten, noppakiveysten ja graniittikivien asennustyöt
- Tukimuurirakenteet • Asfaltoinnit
- Nurmialueiden rakentamiset ja kunnostustyöt: kunnan asennus, siirtonurmet, leikkaus ja vuosihoidot
- Istutustyöt (puut ja pensaat)

Pyöräkuormaajatyöt ja kaluston vuokraus

Hoidamme puolestasi pyöräkuormaajatyötä kuten kappaletavara-kuormien purkamiset ja lastaukset trukkipiikeillä.

Vuokraamme kalustoamme erilaisiin tarpeisiin.

Siirtolavat

Tarjoamme siirtolavojen vuokrausta.

Hoidamme myös siirtolavojen kuljetukset, jolloin sinun ei tarvitse etsiä kuljetusta muualta.

Kuljetukset / lavatilaukset numerosta: 040 487 0613



Mestarinkatu 16, 70700 Kuopio
Puh. 044 5959 246
sami.raatikainen@h-raatikainen.fi
www.h-raatikainen.fi

Toiminta-
alueemme on
Kuopio ja sen
lähialueet.



EST 2015
PELTIKII
AITOKATTO

OIKEIN AIKA KATTOJEN UUDISTAMISELLE

Tämä vuosi on edullista aikaa teettää kattoremontti. Materiaalikustannukset ovat normalisoituneet ja työvoimaa hyvin saatavilla.

Pienet ja Suuret katot ammattitaidolla. Aito konesaumakatto kestää isältä pojalle.

Tiedustele helposti kustannusarvio meiltä.

Petri **050 339 6105** | Markus **044 546 0253**
palvelu@peltikii.fi | www.aitokatto.fi