

Teollisuus uutiset

Marraskuu 2022

|

www.yritma.fi



TEE TUOTANNOSTASI AIDOSTI LEAN - CLEVERBIN

KANBAN-AJATTELUN UUSI AIKAKAUSI



NÄHDÄÄN KONEPAJAMESSUILLA 29.11-1.12 OSASTOLLA A1101

Ferrometal Oy, Karhutie 9, 01900 Nurmijärvi. p. 010 308 4500, myynti@ferrometal.fi. www.ferrometal.fi

Ab Sparal Oy tekee vaativatkin purkutytöt laadukkaasti ja hoitaa kierrätyksen kunnolla

Ab Sparal Oy on vuodesta 1986 toiminut vaasalainen purkualan perheyryitys, jonka alaa ovat purku- ja timanttityöt, asbestia ja muita vaarallisia aineita sisältävien kohteiden purut sekä maarakentamisen sisätiloissa ja muissa haastavissa paikoissa. Timanttiporauksien ja -sahauksien ohella Sparal on erikoistunut vaativiin vaijerisahauksiin.

– Pystymme hoitamaan kaikki osa-alueet purkutöiden suunnittelusta materiaalien loppusijoitukseen ja kierrätykseen. Asiakkaan kannalta on vaivaton ratkaisu, kun kaikki purkupalvelut saa yhdestä paikasta, sanoo **Jonathan Björn** Sparal Oy:stä ja jatkaa:

– Eri palvelumme ovat aika lailla tasapainossa keskenään ja täydentävät toisiaan. Teemme sekä rakennusten kokonaispurkuja että rakennusten sisällä tehtäviä saneerauspurkuja. Timanttisahausta ja -poraus palvelut muodostavat merkittävän osan toiminnastamme, samoin asbestityöt. Teollisuuden purku-urakat ovat kasvava osa-alue.

Eniten työkohteita Sparalilla on Pohjanmaan alueella,

mutta yritys toimii aktiivisesti Varsinais-Suomessa ja Etelä-Suomessa. Asiakkaita pystytään palvelemaan heidän omalla kielellään, suomi – ruotsi ja englanti.

– Asiakkaitamme ovat rakennusliikkeet, teollisuusyritykset ja julkisen sektorin toimijat. Esimerkiksi Wärtsilä ja ABB ovat merkittäviä asiakkaitamme. Omakotitalojen purkuja sekä pieniä asbesti- ja timanttisahauksia ja -porauksia teemme myös yksityisasiakkaille.

Se pidetään, mitä luvataan

Sparal tunnetaan korkeasta työn laadusta sekä luotettavuudesta.

– Se pidetään, mitä luvataan. Työt tehdään hyvin ja aikatauluista pidetään kiinni. Vahvuutemme on myös kyky ratkaista eteen tulevia ongelmia kireiden aikataulujen sisällä. Meiltä löytyy luovaa ajattelua ns. laatikon ulkopuolelta.

Laadukas ja luotettava työ edellyttää osaavaa henkilöstöä ja toimivia välineitä. Sparalin tekijät ovat kokeneita ja ammattitaitoisia.

– Meillä on useita pitkäaikaisia työntekijöitä. Kun vä-



Sparalilta asiakas voi tilata omalle työmaalleen betonimurskaimen, ammattitaitoisen murskaoperaattorin, syöttökoneen sekä alta-ajokoneen.

ki pysyy hyvin talossa, pysyy myös osaaminen talossa. Työnjohtoon ja laskentapuolelle meillä on taitavia insinöörejä. Pätevä töiden organisointi nostaa omalta osaltaan myös työn laatua, toteaa Björn.

Sparalin kalusto on modernia ja sitä uudistetaan jatkuvasti tarpeen mukaan. Viime vuosien Kobelco-konehankinnat saivat jatkoa, kun elokuussa otettiin käyttöön aiempia koneita isompi Kobelco SK550 DLC, jonka pitkäällä puomilla yltää 30 metriin. Koneen ensimmäinen työkohte on Oulussa,

käsittäen kaksi kerrostaloon noin hehtaarin yhtenäisellä pinta-alalla.

Betonimurskain asiakkaiden työmaille

Sparal toteuttaa korkeaa työn laatua myös materiaalien kierrätyksessä. Hyvin suunnitellussa betonirakennuksen purkutöissä poistetaan esipurussa kevyitä jakeita, kuten välivoivia, kattoja ja puurakenteita. Vasta sitten ryhdytään purkamaan jäljelle jäänyttä betonirunkoa. Tällä tavoin kierrätetystä betonista saadaan hyvälaatuista. Sparalin tavoitteena on, että puhdasta betonia ei menisi jätteenkäsittelylaitokselle.

– Kun purku-urakan betoni on pulveroitu, murskaamme betonin työmaalla. Murskattu betoni menee hyötykäyttöön, korostaa Björn.

Esimerkiksi viime vuonna Sparal hankki Kivisampo Oy:ltä siirrettävän Terex Evoquip Cobra 290R -betonimurskaimen, joka pystyy murskaamaan kohteen kuin kohteen betonit. Kyseinen murskain on saatavana myös muille kuin Sparalin omille työmaille.

– Tarjolla on kokonaisvaltainen palvelu, sillä murskaimen mukana tulevat ammattitaitoinen murskaoperaattori, syöttökone sekä alta-ajokone, jollaisena toimii äskettäin hankittu pyöräkuormaaja. Tällä hetkellä murskain on noin 70 % meidän omassa käytössämme, 30 % muilla. Olemme toimittaneet sitä myös kilpailijoiden työmaille. Pyrimme jatkossa lisäämään sen ulkoista käyttöastetta, toteaa Björn.

Materiaalien kierrätys on tärkeää

– Kiertotalousajattelu ja materiaalien uudelleenkäyttö on meillä tärkeässä roolissa varsinkin raskaspurkutöissä. Esimerkiksi hallipurkujen suhteen toimimme usein niin, että puramme hallin ehjänä ja myymme sen uudelleen pystytettäväksi.

Näin toimiessa ei juurikaan synny jätettä verrattuna siihen, että kohteen löisi kouralla läjään.

Purku-urakan tilaajalla ja tekijällä on suuri vastuu siinä, että purku tulee hoidettua tehokkaalla ja kestävällä tavalla.

– On tärkeää, ettei resursseja hukata suotta. Kierrätystalouden ja purkualan edistäminen on Sparalilla keskeisessä roolissa. Olemme mukana muun muassa INFRA ry:n sekä Suomen Purkuliiton toiminnassa, linjaa Björn.

Sparalissa on huomattava, että purku-urakoihista edellytetään nykyisin kierrätyksen huomioimista jo tarjouspyyntöjen vaatimuksissa. Sparal myy kierrätettävää tavaraa esimerkiksi

huutokaupat.comissa, Facebookin kirpputoreilla, tori.fi:ssä ja Finditissä. Kiertotalousajattelun yleistymisen urakoiden kriteereissä nähdään Sparalissa hyvänä asiana, ja toiveena on, että kierrätyksen käytännön toteutus huomioitaisiin myös urakoiden aikatauluttamisessa.

Perheyryitys kehitty jatkuvasti

Vuodesta 2005 veljekset Mikael ja Thomas Sparf ovat jatkaneet isänsä perustamaa yritystä. Toiminnan taustalla on ollut ajatus, aina ei voi olla halvin, mutta voi yrittää olla paras. Yritys haluaakin erottaa parhaalla työn jäljellä.

– Asiakkaatkin ovat panneet merkille, että halvin ei välttämättä ole edullisin. Kokonaislaatu syntyy pienten yksityiskohtien huomioimisesta, esimerkiksi hoitamatta jätetty pölynhallinta aiheuttaa asiakkaalle lisäkustannuksia, muistuttaa Björn.

SPARAL
PURKAA / RIVER

sparal.fi

instagram.com/sparal_oy
facebook.com/sparaloy
P. 050 69 417 /
06 321 3413
tarjous@sparal.fi

PURKUASIA NTUNTIJA



- > Rakennuspurkutytöt
- > Haitta-ainepurkutytöt
- > Saneerauspurkutytöt
- > Kierrätysmurskaus
- > Robotti piikkaukset
- > Timanttisahaukset ja -poraukset
- > Metallirakenteiden purkutytöt

sparal.fi
SPARAL
PURKAA / RIVER

OTA YHTEYS • 050 69 417 • TARJOUS@SPARAL.FI
HUOM. KYSY MEILTÄ ILMAISTA KIERRÄTYSBETONIMURSKETTA



Elokuussa yhtiölle on tullut uusi pitkäpuominen Kobelco SK550 DLC.

Camtronic Oy

Uusilla investoinneilla lisäpotkua tuotantoon

Camtronic Oy jatkaa koneinvestointejaan ja laajentaa uusia FMS-järjestelmäänsä kahdella koneistuskeskuksella. Noin miljoonan euron investointi lisää entisestään tuotantoa, joustavuutta, tehokkuutta ja toimitusvarmuutta.

- Lokakuussa käyttöön otettu kokonaisuus käsittää neljä vaakakaraista koneistuskeskusta ja 44 palttipaikkaa. Samalla se on jatkoa viime syksynä tehdylle investoinnille, jonka käyttöönotto ja hyödyt osoittautuivat arvioitua positiivisemmiksi, kertoo Camtronic Oy:n myyntipäällikkö **Sauli Korkiakoski** ja jatkaa:

- Uuden FMS-järjestelmän ansi-

osta Camtronicilla on saatu vauhditettua tilausten läpimenoa. Koneilla pystytään ajamaan miehittämättömiä työvuoroja, mikä tuo lisää valmistustunteja ja sitä kautta nopeampia toimitusaikoja.

- Koska kyseessä on jo olemassa olevan linjan laajennus, käyttöönotto oli huomattavasti nopeampi kuin edellisellä kerralla. Laitteet saatiin käyttökuntoon



CAMTRONIC OY on vuonna 2001 perustettu hienomekaniikan suunnittelu-, koneistus-, kokoonpano- ja alihankintapalveluja tarjoava yritys. Asiakkaita palvelee laajasti koko Suomen alueella ja heidän kauttaan yrityksen tuotteita on globaalisti käytössä. Kotipaikka sijaitsee Ylivieskässä.

noin 50 henkilöä ja investointien ansiosta Camtronicille syntyy arviolta 3–5 uutta työpaikkaa. Elokuussa päättyneen tilikauden liikevaihto oli ennätyksellinen 6,2 milj. € ja alkaneelle tilikaudelle kunnianhimoinen tavoite on 7 milj. €, joten vapaata kapasiteettia on tarjolla niin vanhoille kuin uusillekin asiakkaille.

- Jatkuvan prosessien kehittämisen ja investointien kautta viestitämme samalla asiakkaillemme ja verkostollemme, että toimintaamme laadukkaiden koneistuspalveluiden tuottajana ja hyvänä työnantajana voi luottaa jatkossakin, korostaa Korkiakoski.

Camtronic tarjoaa laadukkaimmat koneistustuotteet protoista suuriin sarjoihin.

viikossa ja parhaillaan on menossa uusien töiden sisäänajo ja käyntias-teen nostaminen vaiheittain. Uusilla koneilla voidaan myös valmistaa samoja töitä kuin aikaisemmalla järjestelmällä.

Toimintaa kehitetään pitkällä tähtäimellä

- Joulukuussa saamme vielä vahvistusta sorvauspuolelle, kun

Konepajamessuilla esillä oleva kone toimitetaan meille jo tyhjäksi raivatulle paikalle muiden sorvien joukkoon. Siitä kerromme lisää, kun saamme laitteen toimintakuntoon.

Näiden investointien myötä meillä on vuoden loppuun mennessä kaikkiaan 23 koneistuskeskusta ja 6 sorvia, sanoo Korkiakoski.

- Tällä hetkellä työllistämme



Annamme asiantuntemuksemme asiakkaamme käyttöön, jotta koneistus tulisi suoritettua mahdollisimman tehokkaasti. Olemme koneistuksen stressitön kumppani.



Camtronic Oy on myös mukana **Pohjanmaan Teollisuus** - messuilla. Sauli Korkiakosken ja Pauli Puroilan löydätte **osastolta A400**. Tervetuloa!



Pohjanmaan Teollisuus -tapahtumasta virtaa yrityksesi liikevaihtoon ja pitovoimaan

Ilmassa on sähköä, sillä tämänvuotinen Pohjanmaan Teollisuus järjestetään energiakau- punki Vaasassa 23.–24.11.2022.

POHJANMAAN TEOLLISUUS tarjoaa ainutlaatuiset puitteet alan nykyhetken ja tulevaisuuden mahdollisuuksien kartoittamiseen.

Kaksipäiväinen teollisuuden ammattitapahtuma tarjoaa mahdollisuudet tehokkaaseen verkostoitumiseen, rekrytoimiseen sekä ammattitaidon kehittämiseen alan huipputekijöiden kesken. Myöskään ohjelma ei jätä kylmäksi: päivänpoltavissa puheenvuoroissa ja oivaltavissa seminaareissa porau-

dutaan totuttuun tapaan teollisuuden ajankohtaisimpiin aiheisiin ja tulevaisuudennäkymiin.

POHJANMAAN TEOLLISUUS 2022 -tapahtuman teemana jatkaa jopa entistä ajankohtaisempaan kestävä kehitys, jota lähestytään tänä vuonna tapahtumapaikkaan sopivasti muun muassa yritysten energiatuotannon näkökulmasta. Lisäksi messuohjelmassa nousevat esille muun muassa yritysten

pitovoima ja työvoiman saatavuus – tärkeitä aiheita, sillä osaajapula on jo nyt alalla ilmeinen ja ratkaisuja kaivataan nopeasti.

AJANKOHTAISIA OVAT myös kaksi ensi kertaa tapahtumassa mukana olevaa toimialaa, energia ja sähkö. Uudet toimialat on luontaista ottaa mukaan nyt, kun tapahtuma järjestetään pohjoismaiden suurimman energia-alan osaamiskeskittymän ytimessä.

Pohjanmaan Teollisuuden vuoden 2022 tapahtumakaupunki Vaasa on tunnettu energiateollisuudesta: seudulla vaikuttavat muun muassa pohjoismaiden suurin energiaklusteri EnergyVaasa sekä lukuisat huipputeknologi-

an yritykset, korkeakoulut ja tutkimuslaitokset. Nämä toimijat tekevät alueesta erinomaisen kasvualustan myös uusien yritysten perustamiselle, josta esimerkkinä Giga-Vaasa-hankkeen menestykselliset panostukset akkutuotannon etabloimiseksi seudulla.

MUITA ESILLÄ OLEVIA aloja ovat muun muassa automaatio, robotiikka ja digitalisaatio, 3D-tulostus ja ohjelmistot, teollisuuden koneet ja laitteet, komponentit ja sopimusvalmistus, logistiikka ja varastointi, kestävät ratkaisut ja palvelut, tuotekehitys ja innovaatio, huolto ja kunnossapito sekä tutkimus, koulutus ja rekrytointi.

Tule lataamaan yrityksesi akut Pohjanmaan Teollisuus -tapahtumaan.

Messut ovat avoinna:
Ke 10.00–17.00
To 9.00–15.00

Lähde ja lisätietoja
www.pohjanmaanteollisuus.fi

Teollisuus uutiset

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

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

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

PAINO:
Suomalainen
Lehtipaino Oy, Kajaani

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

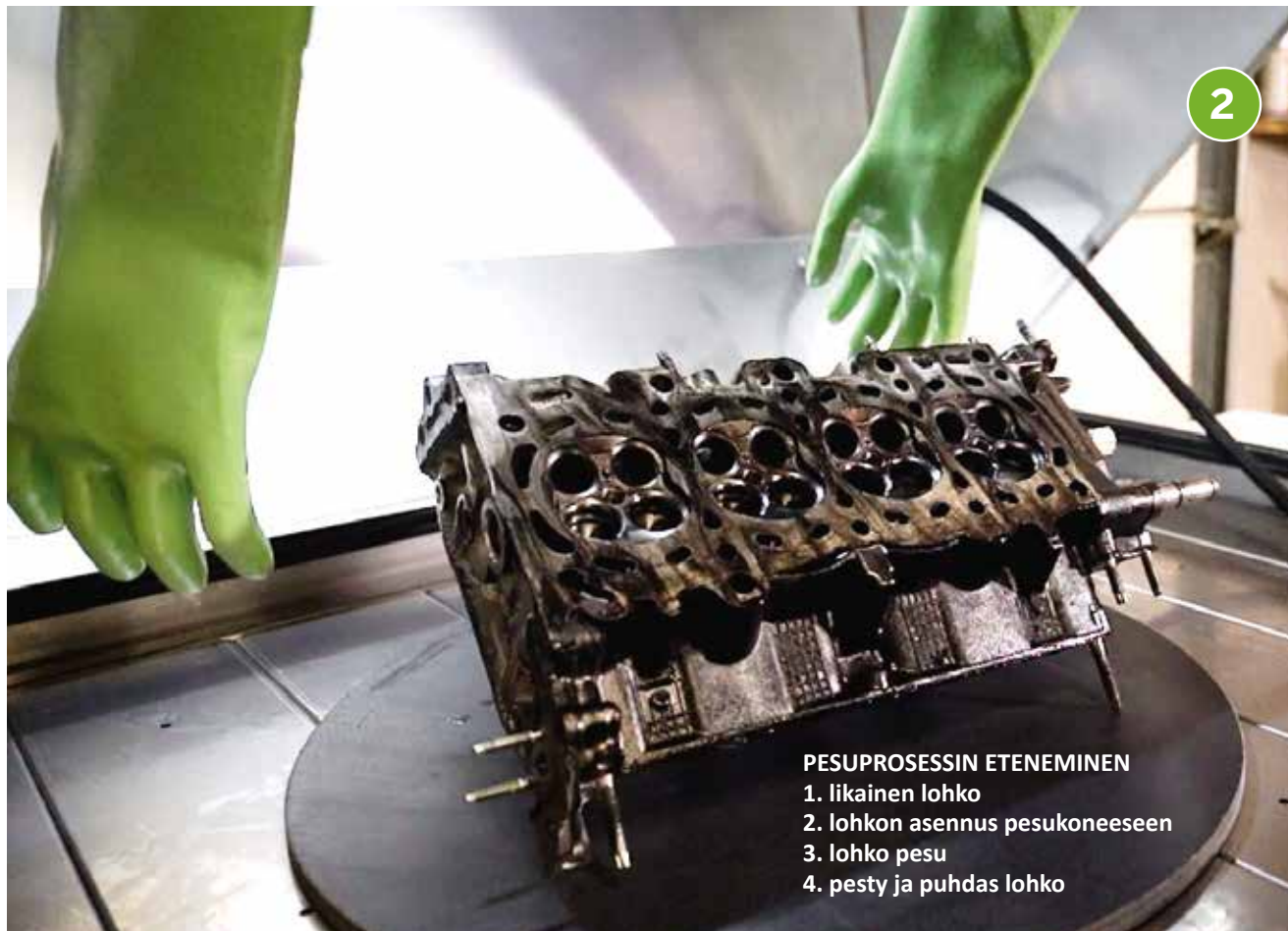
ILMOITUKSET:
Pekka Pelkonen puh. 050 374 6303
Rauno Härkönen puh. 050 374 6278
Jukka Suppola puh. 050 374 6284

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

Jätä juttuvinkki nettisivuillamme:
www.yritma.fi

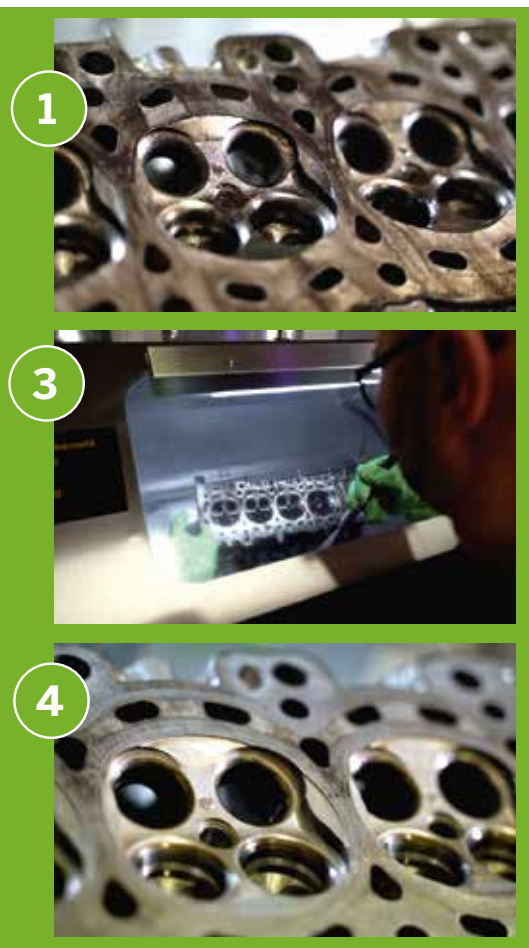


© Koskee Yritysmailma-lehden valmistamaa aineistoa.



PESUPROSESSIN ETENEMINEN

1. likainen lohko
2. lohkon asennus pesukoneeseen
3. lohko pesu
4. pesty ja puhdas lohko



NPY Cobra on tehokas, turvallinen ja ympäristöystävällinen osienpesukone

NPY Machinery Oy:n maahantuoma ja jälleenmyymä NPY Cobra on korkeapainetekniikalla toimiva manuaalinen osienpesukone.

– NPY Cobra sopii kaikille teollisuudenaloille ja kaikkiin teollisiin kohteisiin, joissa tarvitsee pestä ja kuivata osia nopeasti ja tehokkaasti, kiteyttää NPY Machineryn Topi Niemelä.

Tuloksen takaavat

paine, lämpö ja pesuaine

NPY Cobralla voidaan

osista ja komponenteista pestä pois öljyt, rasvat ja pinttyneimmätkin jäämät tarkistusta, huoltoa ja/tai korjaamista varten.

Laadukas pesutulos syntyy NPY Cobralla kolmesta tekijästä: kova paine, korkea lämpötila ja tehokas pesuaine.

Pesupaine on säädettävissä enintään 80 baariin saakka. Myös pesulämpötilaa voidaan säätää, maksimilämpö on 60° C.

Cobrassa ei käytetä myrkyllisiä pesuaineita eikä liuottimia, eikä sen käytöstä aiheudu VOC-päästöjä. Koneessa käytetään siihen tarkoitettuja VOC-vapaita, turvallisia ja ympäristöystävällisiä puhdistusaineita.

– Tarjolla on runsaasti eri pesuainevaihtoehtoja riippuen siitä, mitä kohdetta pestään ja millaista likaa poistetaan, Topi Niemelä kertoo.

Tehokas ja taloudellinen

Ruostumattomasta teräksestä valmistettu NPY Cobra sopii kaikenlaisten materiaalien pesemiseen. Koneessa on laaja työskentelyalue ja pesua helpottavat sisävalot. NPY Cobralla koneiden osien pesut ovat nopeita, mikä osaltaan lyhentää koneiden seisona-aikoja.

– Olemme edustaneet NPY Cobraa jo kolmen ja puolen vuoden ajan ja myyneet yli 250 konetta. Käyttäjät ovat olleet tyytyväisiä Cobran helppokäyttöisyyteen ja erinomaisiin pesutuloksiin.

NPY Cobrassa pesuainekierto on suljettu, joten

vettä ja pesuainetta säästyy. Suljettu pesuainekierto vähentää myös huollon tarvetta.

– VOC-vapaan NPY Cobra -korkeapainepesurin käyttö on yritykselle yksi tapa vahvistaa ympäristö- ja laatusertifioinnin edellytyksiä, Topi Niemelä huomauttaa.

Turvallisuus ennen kaikkea

Manuaalinen pesu tehdään NPY Cobrassa suljetun kannen läpi kestäviä pesuhanskoja apuna käyttäen. Paineilma pitää kannen ikkunat avoimina, joten pesutulos on jatkuvasti nähtävissä. Korkeapainepesua ohjataan nopealla ja turvallisella jalkakytkimellä. Pesun jälkeen osat kuivataan vaivattomasti ja tehokkaasti Cobran omalla paineilmapistoolilla. NPY Cobra on näppärän kokoinen. Sen jalat voidaan varustaa pyörillä, jolloin kone on helposti siirrettävissä paikasta toiseen. Kone on suunniteltu turvalliseksi sekä työntekijöille että ympäristölle.

Toimivaksi todettu

Vuosien mittaan NPY Cobraa on kehitetty ensimmäisestä mallista eteenpäin asiakkaiden antaman palautteen perusteella. Topi Niemelä kertoo, että asiakkaiden kokemukset ovat olleet positiivisia.

– Jos ennen käyttöä asiakasta on NPY Cobran toimivuus epäilyttänyt, epäilyt

Esimerkkejä toimijoista, joiden käyttöön NPY Cobra sopii:

- Kaivokset ja rikastamot
- Elintarviketehtaat
- Painotalot
- Paperi- ja sellutehtaat
- Raskaskonekorjaamot
- Ammatilliset oppilaitokset
- Kunnat ja kaupungit (mm. jätevedenpuhdistamot)
- Betoniteollisuus
- Hydraulikkakorjaamot
- Konevuokraamot
- Autokorjaamot
- Maatalouskonekorjaamot



KATSO VIDEO
NPY Cobrasta!

ovat kyllä hälvenneet ensimmäisten käyttökokemusten jälkeen. Kone on hyväksikäyttöön, eikä siitä haluta luopua. Palautusprosentti on vain 0,5 %.

– Meillä on koneita varastossa, joten toimitus onnistuu vuorokaudessa tai kahdessa kaikkialle maahan. Perehdytämme asiakkaan henkilöstön koneen käyttöön, Topi Niemelä korostaa.

– Käyttäjän kannalta NPY Cobra on vaivaton laite. Asiakkaan tarvitsee vain käyttää konetta, me hoidamme huollot. Huoltopalvelumme toimii ympäri Suomen.

– Jossakin vaiheessa tarkoituksemme on laajentaa konetarjontamme esimerkiksi maalipesukoneisiin, Niemelä mainitsee.



NPY Machinery Oy
www.npy.fi | info@npy.fi
020 770 5230



NPY Cobra – Tehokas ja nopea osienpesukone

NPY Cobra

- pystyy pesemään hankalimmat paikat (öljykanavat yms.)
- Ei liuottimia, ei käryjä, ei vaarallisia aineita
 - työturvallisuus paranee
- 80 Bar paine
- 60 asteinen pesuneste
- tarvitsee vain valovirran ja paineilman
- liikuteltavissa
- täysihuoltopalvelu koko Suomessa
- ei tarvitse sitoa pääomaa, laina/leasing vaihtoehdot
- yli 250 kpl koneita toimitettu Suomessa tähän mennessä
- 100% Suomalainen yritys



NPY Machinery Oy
Topi Niemelä
Puh. 020 770 5230
info@npy.fi



We <3 metal -kampanja käynnistynyt

Metallialan työvoimapula on arkipäivää. Oulusta ja lähiseudulta löytyy paljon erilaisia työpaikkoja metallialan ammattilaisille, kuten hitsaajille ja koneistajille. BusinessOulu käynnistikin aiemmin syksyllä We <3 metal -kampanjan, jolla on tarkoitus avata alan positiivisia puolia sekä herätellä työelämävalintoja tekevien mielenkiintoa alaa kohtaan. Tähtäimessä ovat sekä nuoret että vanhemmat uraa tai alan vaihtoa pohtivat henkilöt.

– ME BUSINESOULUSSA haluamme auttaa yrityksiä niiden toiminnassa. Metallialan yrityksiä on tällä seudulla liki 100, ja heidän toiveensa oli nostaa metallialan profiilia osaavan työvoiman saatavuuden parantamiseksi, sanoo palvelupäällikkö **Mari Rautiainen** BusinessOulusta.

– WE <3 METAL -KAMPANJA toteutetaan yhdessä yritysten sekä oppilaitosten kanssa. Toivottavasti annamme mahdollisimman monelle kipinän hakeutua tälle monipuolisia tehtäviä tarjoavalle alalle ja töihin Oulun alueen yrityksiin.

KAMPANJAN INTERNET-SIVUSTOLLA (oulu.com/metal) voi tutustua avoimiin työpaikkoihin, koulutusmahdollisuuksiin ja uratarinoihin – niin suomeksi kuin englanniksi.

MYÖS TYÖN TAITAJAT on mukana We <3 metal -kampanjassa. Työn Taitajien

Työelämäpäiviä ja Työelämäoppitunteja on järjestetty vuodesta 2020. Metall- ja konepajateollisuuden yrityksiä on jo aiemmin ollut mukana toiminnassa, ja tätä toimintaa jatketaan ja yhä useampi alan yritys on tulossa mukaan.

– TYÖN TAITAJAT TUO yritykset lähemmäs nuoria ja avaa alan erilaisia koulutus- ja työmahdollisuuksia. Yrityksen edustajat kertovat oman uratarinansa, kertovat yrityksessä tarvittavasta osaamisesta, yrityksen tuotteista ja palveluista sekä antavat vinkkejä työelämään. Tavoitteena on innostaa alalle avaamalla sitä, mitä tämä toimiala tänä päivänä on, kertoo projektipäällikkö **Tiina Haapaniemi**.

KAMPANJA ON AVOIN kaikille alan yrityksille, jotka toimivat Oulun alueella. **Jos haluat mukaan, ota yhteyttä meihin!**

Teksti- ja kuvalähde BusinessOulu



LIUKULAAKERIT ASiantuntijalta PLAIN BEARINGS FROM THE SPECIALIST

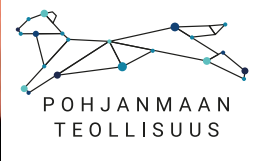
30 vuoden kokemus
30 years experience



juha.mark@laoban.fi
+358 45 7870 5875
www.laoban.fi



laobanoy laobanoy laoban-oy



Olemme mukana messuilla
osastolla A 440
TERVETULOA!

WELDLINE OY METALLIALAN OSAAJA



Hitsaus- ja asenuspalvelut teollisuudelle

- Putkistot
 - prosessiputkistot
 - lämpö-, vesi- ja kaasulinjat
- Painerit (PED)
- Laiteasennukset
- Teräsrakenteet
- Kunnossapitotyöt ja huollot
 - yleisesti
 - teollisuuden palvelut

Korjaushitsaukset eri materiaaleille

- Mustat
- Kuumalujat
- RST/HST
- Duplex
- Alumiini

Tilaukonepaja tuotteet

WELDLINE
www.weldline.fi

OLEMME VUONNA 2016 PERUSTETTU METALLIALAN YRITYS

Tarjoamme laadukkaat ratkaisut teollisuuden kunnossapitoon, asennukseen ja hitsaukseen liittyen. Yrityksemme kotipaikka on Nivala, josta käsin palvelemme asiakkaitamme koko Suomessa.

Henkilöstömme pätevyys yhdistettynä vankkaan kokemukseen takaa työn korkean laadun. Käytössämme on myös asianmukaiset, modernit välineet työntekoon. Meillä myös aikataulut pitää.

Hitsaajien pätevydet EN ISO 9606-1 mukaisesti, täyttäen PED 2014/68/EU vaatimukset.

Pohjoinen on valttia Suomen energiamurroksessa

Uudessa geopolittisessä tilanteessa pohjoinen on avainasemassa valtakunnan energiaratkaisuissa, kun Venäjän eristäminen nopeuttaa murrosta ja pakottaa löytämään ratkaisuja omavaraisuuden lisäämiseen. Ennen vanhaan valjastettiin pohjoisen joet teollistuvan Suomen tarpeisiin, ja nyt pohjoinen tuuli puhalttaa ilmastomuutoksen torjunnassa sekä huoltovarmuuden ja hyvinvointimme vahvistamisessa.

POHJOINEN ON tuulivoiman tuotantoon erinomaisen hyvää aluetta, sillä täällä on tilaa, tuulta ja kykyä toteuttaa tuulivoimainvestointeja. Jo nyt yli puolet Suomen tuulivoimasta tuotetaan pohjoisessa. Pohjois-Pohjanmaalla sijaitsee noin 40 % Suomen tuulivoimasta ja potentiaalia tuotannon lisäämiseen on edelleen merkittävästi. Myös Lapissa ja Kainuussa tuulivoiman rooli kasvaa. Ilmapiiri on tuulivoimainvestoinneille varsin hyvä ja tuotantoon on sopivat olosuhteet. Myös merialueet ovat hyödynnettävissä, joten pohjoisen investoinnit moninkertaistavat tuulivoimatuotannon Suomessa.

KAIKEN KAIKKIAAN hajautetun energiantuotannon tarve kasvaa entisestään. Kestävän kehityksen kannalta on tärkeää, että fossiilisista ener-

gialähteistä luovutaan ja niitä korvataan päästöttömillä vaihtoehtoilla. Maa-, aurinko-, ja tuulienergia ovat jatkossa tärkeitä energiantuotantomuotoja, vesi- ja ydinvoimaa unohtamatta. Myös bioenergialla on paikkansa. Biokaasun tankkausverkoston laajempi kattavuus toisi vaihtoehtoja liikennepolttoaineiden osalta.

VETY ON tulevaisuudessa oleellinen osa päästötöntä energiatuotantoa. Pohjoisessa on vetyyn liittyvää monipuolista huippuosaamista, joka ratkaisee monia tuotantoon liittyviä haasteita. Perämeren ympäristön vetysuunnitelmia on selvitetty ja alueella on jo tuotantoa, valmiutta lisätuotantoon sekä laajaa kiinnostusta vedyn käyttöön. Vedyn tuotanto vaatii runsaasti uusiutuvan energian tuotantoa,



Jari Tuovinen

johon puolestaan on tarjolla tuulivoimaa. Lisäksi alueella on kattava sähkönsiirtoverkko, jota vahvistetaan lähivuosina entisestään.

TUULIVOIMAN lisääminen ja vetytalouteen siirtyminen auttavat irtautumaan fossiilisista polttoaineista. Myös teollisuutta on järkevää sijoittaa lähelle energiantuotantoa, millä vähennetään energian siirrossa tapahtuvaa hävikkiä ja energian siirtoon liittyviä investointeja. Pohjoista osaamista on mahdollis-

ta hyödyntää kestävästi mm. kaivos- metsä- ja elintarviketeollisuuden tarpeisiin samalla varmistaen, että myös erämaita luontomatkailuun riittää jatkossakin.

POHJOIS-SUOMI on nähtävä teollisuuden ja tehtaiden sijoituspaikkana, joissa tuotetaan lähellä tuotetulla vihreällä energialla laadukkaita korkean jalostusarvon tuotteita.

Jari Tuovinen,
toimitusjohtaja
Oulun kauppakamari

Pk-yrityksiä palveleva vientiluotto vihdoinkin toteutumassa

Pk-yritysten käyttöön saadaan uusi rahoitustuote: Finnvera pääsee myöntämään suoria ostajaluottoja pienempiin vientikauppoihin.

EK ON AJANUT SUOMEEN jo finanssikriisistä alkaen vientiluottoa, jota voitaisiin käyttää alle 20 miljoonan euron vientikaupoissa. Uudistus harppasi eteenpäin kohti toteutumistaan eduskunnan talousvaliokunnan kuulemisessa 10.11.

PK-JOHTAJA PETRI VUORION MUKAAN on tärkeää, että päättäjät ovat ymmärtäneet pk-sektorin tarvitsevan nyt kaiken vetoavun vientiponnisteluihinsa:

– Uudistuksen ansiosta Finnvera voi pian rahoittaa suomalaisyrityksen ulkomaista asiakasta pitkällä yli kahden vuoden ostajaluotoilla. Tämä tarjoaa pk-yrityksille ja keskiuurille Mittelstand-yrityksille täysin uuden myynnin työkalun helpottamaan kauppajen solmimista.

UUDISTUS MYÖS TASOITTAA pelikenttää, sillä monilla kilpailijamailla vastaavia pk-sektorin ostajaluottoja on ollut jo aiemmin käytössä.

Petri Vuorio toivoo prosessin mahdollisimman nopeaa loppuun vientiä siten, että Finnvera voisi aloittaa uusien vientiluottojen käyttöönoton vielä tämän vuoden puolella.

EK PALVELEE JÄSENISTÖÄN järjestämällä webinaarimuotoisia tietoisuuksia, joissa kerrotaan tarkemmin vientiluottojen hyödyntämisestä.

Lähde EK

Alussa on idea®

Patentit tavaramerkit hyödyllisyysmallit mallit

Patenttikonsultointi Kangasmäki Oy

Web

Sähköposti

Puh/ Reijo Kangasmäki

Puh/ Ville Pekkanen

www.patenttikonsultointi.fi

info@patenttikonsultointi.com

0400 636475

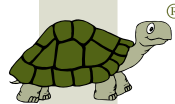
040 6814645

Käyntiosoite

Enqvistinkatu 7A

33400 Tampere

PATENTTIKONSULTOINTI
PATENTCONSULTING



PRESSUHALLIT AMMATTIKÄYTTÖÖN

Myös talviasennukseen.



esim. 15x21x6

alkaen **1039€/kk**

+ alv 24%, 60 kk leasing,
hinta yrityksille, asennettuna
Etelä- ja Keski-Suomeen

**FINEST
HALL**

FinEst-Hall Oy

Amerintie 1, 04320 Tuusula,

Puh. 040 551 4589

harri.moisander@finest-hall.com

www.pvc-halli.fi



Fingrid hakee ratkaisuja kantaverkon siirtokyvyn haasteisiin länsirannikolla

Nopeasti lisääntyvä uusiutuvan energian tuotanto aiheuttaa kantaverkkoon suuria investointitarpeita. Suomessa tämä korostuu länsirannikolla, jossa siirtokapasiteetista on pulaa. Fingrid on tunnistanut alueen ongelmiin useampia ratkaisuja, jotka helpottavat tilannetta lyhyellä tähtämellä ennen uusien voimajohtoyhteyksien valmistumista.

Tuulivoimatuotanto on Suomessa keskittynyt erityisesti länsirannikolle ja kasvaa kaikkia ennusteita nopeammin. Alueella kantaverkkoon on sovittu liitettäväksi vuoden 2024 loppuun mennessä jo noin 5 000 megawattia tuulivoimatuotantoa. Fingrid on vahvistanut alueen kantaverkkoa rakentamalla mm. viisi vuotta sitten valmistuneen Rannikkolinja-yhteyden ja sen varrelle useita sähköasemia, mutta se ei vielä riitä vaan uusia vahvistuksia sekä kokonaan uusia ratkaisuja tarvitaan edelleen lisää.

Verkonvahvistuksia tarvitaan länsirannikolle kolmesta syystä:

- jotta kantaverkon siirtokyky riittää alueen tuulivoimalle erityisesti huolto- ja viikatilanteissa
- jotta alueen tuulivoimalaitokset pysyvät stabiileina verkon eri käyttötilanteissa ja
- jotta kantaverkkoon voidaan jatkossakin liittää uutta sähköntuotantoa.

Keskeinen ratkaisu on lisätä alueen voimajohtoyhteyksiä. Fingridillä onkin valmisteluissa ja ympäristövaikutusten arvioinneissa uusi 400 kilovoltin voimajohtoyhteys Kristiinankaupungista Tampereelle ja kaksi vastaavaa yhteyttä Kalajoelta Keski-Suomeen. Uudet yhteydet valmistuvat vuosina 2027 ja 2028.

Kantaverkon siirtokapasiteetin kasvattamisen ohella länsirannikolla tarvitaan myös nopeammin toteutettavissa olevia ratkaisuja, joita voivat olla esimerkiksi seuraavat:

- Tuulivoimaloiden jännitteensäätäjät viritetään toimimaan tuulivoimavaltaisessa verkossa
- Alueella otetaan käyttöön DLR-tekniikka (Dynamic Line Rating), jonka avulla saadaan tarkempaa tietoa siirtoverkon todellisista kuormitettavuuksista eri sääoloissa



- Selvitetään nopean alas- ja ylössäätöohjauksen mahdollisuuksia

- Hankitaan alueelle verkkoa tasapainotamaan synkronikompensaattori eli iso tahdikone ilman energianlähdettä.

Ratkaisuja uusiutuvan sähköntuotannon teknisen toimivuuden varmistamiseksi tutkitaan niin paikallisella, pohjoismaisella kuin koko Euroopan tasolla. Fingrid etsii ratkaisuja yhteistyössä asiakkaiden kanssa ja tiedottaa työn etenemisestä.

– Energiamurros etenee todella nopeasti. Pohjanmaalle on syntymässä Olkiluodon ja Loviisan ydinvoimalaitosten yhteenlaskettua tehoa vastaava tuulivoimakeskittymä. Kolmen vuoden kuluttua koko Suomen tuulivoimatuotannon ennustetaan olevan lähes 10 000 megawattia ja 2030-luvun alussa jopa yli 20 000 megawattia. Tämä on uusi normaali ja valtavia tehokeskittymiä ja jatkossa myös suuria kulutuskohteita syntyy Suomeen nopeassa tahdissa. Meidän tulee jatkossakin olla erittäin ketteriä, ja olisi hienoa, jos esimerkiksi voimajohtojen lupapro-

sesseja pystyttäisiin nopeuttamaan, johtaja **Jussi Jyrinsalo** sanoo.

Fingrid korotti viime keväänä kymmenen vuoden investointiohjelmaansa kah-

desta miljardista eurosta kolmeen miljardiin euroon.

Teksti- ja kuvälähde Fingrid

I-VALO LUKA®

Valaisinuuteus sisä- ja ulkovalaistukseen teollisuuden haastavissa olosuhteissa. Vaihdeettava LED-tekniikka. Suunniteltu ja valmistettu Suomessa.

VALO

TUOTE ESILLÄ POHJANMAAN TEOLLISUUS-TAPAHTUMASSA, OSASTOLLA A316. Tervetuloa!

Ta-luokka: -40 °C...+60 °C
 Teho: 34 W, 49 W, 68 W
 Valaisimen valovirta: 5100 lm-10450 lm
 Valaisimen valotehokkuus: jopa 165 lm/W
 Väriämpötila: 4000K
 Värintoistoindeksi: CRI 80
 Koteloitiluokka: IP67
 Ilkivaltaluuokka: IK09

Valonjoot: Leveä, keskileveä ja epäsymmetrinen
 Suodatin: PTFE (GORE)
 Runkomateriaali: Polyesteripinoitettu valualumiini
 Kupumateriaali: Kirkas karkaistua tasolasi tai akryyli (PMMA)
 Energiansäästön maksimoimiseksi valaisin voidaan varustaa päivänvalo- ja liiketunnistimella.



I-VALO OY PUH 010 501 3000 INFO@I-VALO.COM WWW.I-VALO.COM

OSTA KONE!

WWW.KV.FI

Suomen Keskusvarikko Oy

kv@kv.fi
0400 665 444

Vaikuttavan varma sopimusvalmistaja

Premetec jatkaa siitä, mihin muut lopettavat

Premetec Production Oy valmistaa metalli- ja muoviosia, osakokonaisuuksia sekä massatuotannon työkaluja. Yritys toimii metalli- ja muovialan sopimusvalmistajana sekä teollisuuden alihankkijana.

Vankalla osaamisellaan Premetec pystyy tukemaan asiakkaitaan tuotteiden suunnittelussa ja valmistettavuuden kehittämisessä. Täysin kotimaisessa omistuksessa oleva yritys toimii Outokummun teollisuuskylässä kahdessa toimipaikassa.

Vahvasti kasvava yritys

Premetec valmistaa komponentteja ja kokoonpantuja laitteita sekä tekee vaativia koneistuksia karkaistuille kovalle materiaaleille ja muille erikoismateriaaleille. Lisäksi Premetec valmistaa mm. leikkaintökaluja, ruiskuvalu- ja painevalumuotteja sekä vetotyökaluja.

Yrittäjä ja toimitusjohtaja **Paavo Linna** huomauttaa, että toiminnan historia yltää pidemmälle kuin mitä Premetecin perustamisvuodesta 2015 voisi päätellä.

– Olemme tehneet sopimusvalmistusta ja alihankintaa 1980-luvun puolivälistä. Vuonna 2015 ostimme 1980-luvulla toimintansa aloittaneen Metalliporaamo Martti Nykänen Oy:n, jota lähdimme kehittämään Premetec-nimellä. Vuonna 2017 ostimme toisen outokumpulaisen yrityksen, pitkän linjan työkaluvalmistaja Toolman Oy:n, joka on perustettu vuonna 1986.

– Ostamamme yritystoiminnan liikevaihto oli n. 0,4 miljoonaa euroa. Siitä olemme vuosien mittaan kasvaneet kuluvan tilikauden noin kuuden miljoonan euron liikevaihtoon. Henkilöstömäärä on noussut neljästä yli 40:een. Olemme edelleen vahvassa kasvussa, Linna kiteyttää Premetecin kehityspolun.

– Nykyisellään valmistusliiketoimintamme on eriytetty Premetec Production Oy:lle, emoyhtiö Premetec Oy hoitaa hallinnon ja suunnittelun.

Nopeasti, varmasti, tuottavasti – myös haastavista materiaaleista

Premetec on erikoistunut pienten ja keskisuurten kappaleiden koneistukseen. Työstettäviksi käyvät karkaistut kovat materiaalit, rakennerakset, ruostumattomat teräkset, nuorutusteräkset, alumiinit ja kuparimetallit sekä muovit ja komposiitit.

Peruskoneistuksen ohella Premetecin palveluihin kuuluvat mm. pikateräksen koneistus, mikroreikien poraus, suurnopeustyöstö, langasahaus ja uppokipinätyöstö. Moderni konekanta soveltuu pienten ja keskisuurten osien sekä osakokonaisuuksien valmistamiseen yksittäiskappaleista suursarjoihin.

– Työstökeskuspuolella teemme yksittäiskappaleita ja piensarjoja, sorvauksessa teemme suuria sarjoja. Tarvittaessa hoidamme myös viimeistelyn ja kokoonpanon asiakkaalle valmiiksi. Valmistettavan yksittäisen kappaleen maksimipaino on meillä viisi tonnia, Paavo Linna kertoo.

”
Olemme luotettava alihankintavalmistaja asiakkaillemme.

Tuotantoketjun varmin lenkki

Premetecin toiminnan peruskiviä ovat jatkuva halu kehittyä, asiakaslähtöinen palveluasenne ja sitoutuneisuus. Premetecillä on asiakkaita hyvinkin erilaisilla toimialoilla, kuten prosessi-, kaivos- ja elektroniikkateollisuudessa sekä elintarvike- ja terveyssektoreilla.

– Olemme luotettava alihankintavalmistaja asiakkaillemme.



He edustavat kotimaisen teollisuuden kärkeä ja toimittavat tuotteitaan kaikkialle maailmaan.

– Pyrimme pitkäaikaisiin kumppanuuksiin, jotka ovat kestäviä ja kehittyviä, ja jotka tuovat lisäarvoa asiakkaillemme. Voimme toimia paikallisesti palvelevana alihankkijana sekä osana globaalia digitaalista toimitusketjua, Paavo Linna kuvailee.

Sopimusvalmistus ja työkalusuunnittelu ovat yhteistyötä, jossa luottamuksen ja tietoturvan merkitys on ratkaisevan tärkeä. Premetec on useiden kansainvälisten suuryhtiöiden erikoistyytökaluvalmistaja, jonka kokemusta ja luotettavuutta arvostetaan.

Reaaliaikaista tietoa tuotannosta

Paavo Linnan mukaan Premetec on investoinut vahvasti konekantansa kehittämiseen viimeisimmät kuusi vuotta.

– Tahti on ollut suunnilleen ko-

”

Premetec on investoinut vahvasti konekantansa kehittämiseen.

ne per vuosi. Tuorein hankintamme on uusi 5-akselinen työstökeskus, neljäs laatuaan käytössämme.

– Vuodesta 2016 lähtien olemme satsanneet voimakkaasti myös automaatioon ja digitaalisuuteen, joilla saavutamme parempaa tehokkuutta, tuottavuutta ja läpinäkyvyyttä.

Digitaalisten prosessien ansiosta Premetec pystyy integroitumaan saumattomaksi osaksi asiakkaan hankinta- ja tuotannon ohjausprosesseja sekä tarjoamaan reaaliaikaisesti päivittyvän näkymän yhdessä sovituihin tuotannon mittareihin.

– Parhaillaan on tekeillä investointiohjelma seuraavalle kolmelle vuodelle. Mietinnässä on mm. uutta tuotantotilaa, Linna mainitsee.

Vastuullisuus korostuu

Premetecin tuotannossaan käyttämien materiaalien alkuperä on aina jäljitettävissä. Asiakas saa raaka-ainetodistuksen sekä todistukset tehdyistä pinta- ja viimeistelykäsittelyistä. Premetecin valmistamilla tuotteilla on digitaalinen jäljälki, ts. koko valmistusprosessi on täysin seurattavissa ja varmistettavissa.

Paavo Linna kertoo, että yhdeksi tärkeäksi kehityssuunnaksi on näinä aikoina noussut energi-

ankäytön tehostaminen.

– Pyrimme lisäämään hukkalämmön talteenottoa ja olemme suunnittelemassa omaa aurinkovoimalaa.

Laadukkaita ratkaisuja asiakkaiden parhaaksi

Premetec on pidetty työnantajana, joka jatkuvasti kehittää työntekijöidensä osaamista ja huolehtii heidän hyvinvoinnistaan.

– Henkilöstön vaihtuvuus on meillä vähäistä. Haluamme antaa työntekijöille mahdollisuuden hyödyntää omia vahvuuksiaan ja kehittyä omissa työtehtävissään, Linna sanoo.

Ammattitaitoiset työntekijät ovat laadun tae. Premetecin yrityskulttuuriin kuuluu työntekijöiden omaehtoinen laatu- ja vastuullisuusajattelu. Premetecillä on sertifioitu ISO 9001 -laatujärjestelmä, ja yritys on myös sitoutunut toimimaan vastuullisesti ympäristöjärjestelmä ISO 14001:tä noudattaen.

Paavo Linnan oma työhistoria muodostaa luontevan lähtökohdan menestyksekkäälle yritystoiminnalle. Kone- ja tuotantotekniikan insinööri on työskennellyt mm. Valtran ja Metso Paperin palveluksessa ennen yrittäjäksi ryhtymistään.

– Me Premetecillä teemme jokainen tinkimättömällä asenteella töitä sen eteen, että tuotamme asiakkaidemme tarpeisiin tarkasti sopivia, varmasti laadukkaita ja tuottavia ratkaisuja. Toimimme aina myös vastuullisesti ympäristöä, asiakkaitamme, toimittajiamme ja työntekijöitämme kunnioittaen sekä erilaisuutta arvostaen.

premetec

WWW.PREMETEC.FI

Paavo Linna | 040 123 4567
paavo.linna@premetec.fi



Invest Lapua Oy

Tervetuloa menestymään Lapualle!

Lapua on vahva teknologia- ja energiateollisuuden keskittymä, jonka logistinen sijainti, monipuolinen tonttitarjonta, osaava ja sitoutunut työvoima sekä kustannustehokkaat toimitilat yhdistettynä vahvaan yritysverkostoon ja yrittäjämäisesti toimivaan kaupungin hallintoon tarjoavat yrityksille loistavat puitteet.



- Lapualla on aina ollut paljon yrittäjyyttä ja yrittäjät ovat hyvin verkostoituneita. Me tarjoamme yrittäjillemme kokonaisvaltaista palvelua aina yrityksen perustamisesta toimitilojen rakentamiseen ja yrityksen kehittämiseen saakka. Teollisuusalueiden joustavat kaavat mahdollistavat niin suuret kuin pienetkin tontit. Teollisuustonttimme ovat edullisia ja niitä löytyy moniin tarpeisiin.

- Lapua on myös muuttovoittoinen kaupunki, joten motivoitunutta työvoimaa alueelta löytyy ja Lapuan monipuoliset ympäristöiset harrastusmahdollisuudet ja kulttuurielämä takaavat työntekijöiden viihtyvyyden, sanoo Invest Lapua Oy:n toimitusjohtaja **Matti-Pekka Dahlgren**.

Oikea sijainti mahdollistaa nopeat yhteydet

- Lapualta on erinomaiset yhteydet niin autolla, rekalla kuin junallakin. Esimerkiksi junalla Helsinkiin on alle 3,5 tuntia, kuten myös Ouluun. Kansainvälinen lentokenttä ja satama löytyvät tunnin ajomatkan päästä Vaasasta. Kannattaa myös huomioda, että Lapua sijaitsee valtateiden 16 ja 19 sekä

kantatie 66 risteysalueella. Liikennemäärät noin 16 000 ajoneuvoa vuorokaudessa, korostaa Dahlgren.

Toimitiloja ja tontteja yritysten tarpeisiin

- Toimitiloja on saatavissa useissa eri kokoluokissa sekä lisäksi erikokoisia kovapohjaisia tontteja valtateiden varrelta. Tälle tulevalle yritykselle on myös mahdollisuus tehdä rakennus, johon se pääsee vuokralla. Vuokraajalla on lunastusoikeus rakennukseen.

Tällä keinoin pyrimme tukemaan ja kasvattamaan alueemme vahvaa yritysverkostoa entisestään. Tälläkin hetkellä meillä on 40 vuokralaista erikokoisissa toimitiloissa, kertoo Dahlgren ja jatkaa:

- Kilpailukykyisesti hinnoitellut toimitilamme ja edullinen kiinteistövero sekä mahdollisuus 20 % investointitukeen kasvattavat merkittävästi yritykselle jäävää osuutta sen tuloista.

Osaavaa työvoimaa saatavilla

Alueen koulutusorganisaatiot Sedu, SeAMK ja Yrittäjäopisto tekevät saumaton-

ta yhteistyötä yritysten kanssa sekä täydennuskoulutuksen että nuorten kouluttamisen saralla.

- Osaava työvoima on nykyaikaisen yrityksen tärkein resurssi. Siksi panostamme vahvasti koulutusyhteistyöhön sekä asumisen ja

elämisen laatuun. Meillä on tutkitusti kunnallisiin palveluihin tyytyväisimmät asukkaat ja haluamme panostaa sekä vetovoiman että pitovoiman kehittämiseen, toteaa Dahlgren.

Valitse yrityksesi sijoituspaikaksi Lapua

- Olemme yritysten palveluksessa nopeasti ja joustavasti. Yrityspalvelutiimimme on hyvä neuvomaan ja vielä parempi kuuntelemaan. Aidon kiinnostuksen ja avoimen keskustelun kautta pyrimme tunnistamaan tilanteet ja tarpeet, joita yrittäjät ja yritykset eivät ehkä vielä itsekään tienneet olevan olemassa.

- Kun muualla vasta mietitään, meillä ollaan jo tekemässä. Itsenäinen päätöksenteko ja yhdessä tekemisen kulttuuri mahdollistavat mahtavat kotikenttäedut sekä nopean reagoinnin yritysten haasteisiin.

www.investlapua.fi



TOIMITILAT - SJOITU PARHAILLE PAIKOILLE

TOIMITILAT

Yrityspalvelutiimimme on hyvä neuvomaan ja vielä parempi kuuntelemaan. Aidon kiinnostuksen ja avoimen keskustelun kautta pyrimme tunnistamaan tilanteet ja tarpeet, joita yrittäjät ja yritykset eivät ehkä vielä itsekään tienneet olevan olemassa.

YRITYKSESI SJOITUS-PAIKAKSI LAPUA

- ▶ edullinen kustannustaso
- ▶ tiloja saatavissa useissa eri koko luokissa
- ▶ erikokoisia kovapohjaisia tontteja valtateiden varrelta
- ▶ kilpailukykyiset tonttien hinnat, logistisesti hyvällä sijainnilla
- ▶ mahdollisuus 20 % investointitukeen
- ▶ alhainen kiinteistövero
- ▶ Sedu education, räätälöidyt täsmäkoulutukset nonstoppina
- ▶ meillä on tilaa kaikenlaisille yrityksille
- ▶ alueellamme on vahva yritysverkosto



**invest
LAPUA**

investlapua.fi

Invest Lapua Oy
Toimitusjohtaja
Matti-Pekka Dahlgren
puh. 044 438 4015

Kehityspäällikkö
Jouko Vuolle
puh. 044 438 4050

info@investlapua.fi
www.investlapua.fi



Kuva: Markku Pajunen



Laskurahoitus on oiva työkalu myös rahatilanteen ollessa hyvällä tolalla.

Järjestely vaalii liiketoimintasuhteita, säästää aikaa ja tasainen kassavirta mahdollistaa keskittymisen liiketoimintaan.

Norra Finansissa ymmärretään yrittäjyyttä. Palvelu on joustavaa ja ihmisläheistä. Kuvassa Johanna Salmi ja Rasmus Wahlberg.

Laskurahoitus tuo joustoa ja varmuutta kassavirtaan

Factoring eli laskurahoituspalvelut ovat monelle vielä tuntematonta maaperää, mutta esimerkiksi rakennusalalla niiden hyödyntäminen on suosittua. Jos laskujen maksuajat ovat pitkät, tuo laskurahoitus taloudellista liikkumavaraa ja parantaa kilpailukykyä.

NORRA FINANS
Laskurahoitus - Laskujen osto

Norra Finans osallistuu Vaasan Pohjanmaan Expo messuille 23-24.11. Tule tutustumaan laskurahoitus palveluihin ja hyödyntämään upean messutarjouksen. Norra Finans löytyy osastosta A 215

Lue lisää norrafinans.com

Rakennusala, konepajat tai yleisesti pitkät projektit ovat esimerkkejä tyypillisistä laskurahoitusasiakkaista. Työ aloitetaan ennen kuin rahaa alkaa valumaan tilille, materiaalit ostetaan ennen hankkeiden alkua ja pitkät, jopa 120 päivään venyvät maksuajat hidastavat kassavirtaa. Myös odottamattomat haasteet voidaan hallita joustavalla ratkaisulla.

“Polttoaineiden hintojen nousu ajoi kuljetusalan kriisiin, sillä hintojen nousua ei oltu ennakoitu sopimuksissa”, pohjoismaalaisen rahoitusyhtiö Norra Finansin maajohtaja **Rasmus Wahlberg** selittää.

TORNIONLAAKSOSTA LÄHTÖISIN oleva Norra Finans on omimmillaan tällaisten haasteiden edessä, yrityksen ydintoimintaa ovat laskurahoituspalvelut. Sen yrittäjätaustaista toimintaa ajaa halu auttaa ja ratkoa ongelmia. Wahlberg mainitsee, että on helpompaa keskittyä yrityksen pyörittämiseen, kun ei tarvitse kytätä, tulevatko maksut ajallaan.

“Käytännössä yritys saa rahaa laskujansa vastaan. Työkaluja on kahdenlaisia, laskujen rahoituksessa laskuttava yritys kantaa itse laskutappioriskin ja laskujen ostossa myös riski siirtyy meille. Laskujen myyminen on hyvä vaihtoehto esimerkiksi ulkomaankauppaa tekeville yrityksille.”

ASIAKAS SAA maksun tililleen heti ja Norra Finans hoitaa tarvittaessa muistutuksen ja perinnän. Factoring on oiva työkalu myös rahatilanteen ollessa hyvällä tolalla. Järjestely vaalii liiketoimintasuhteita, säästää aikaa ja tasainen kassavirta mahdollistaa keskittymisen oman liiketoiminnan kehittämiseen.

NORRA FINANS ON verrattain pieni toimija, se antaa yritykselle mahdollisuu-

den olla joustava sekä nopealiikkeinen. Jokaisella asiakkaalla on oma asiakasvastaava eli yhteyden saa tarvittaessa nopeastikin.

“Rahoitamme laskut aina 100 prosenttisesti ja asiakas voi päättää tapauskohtaisesti, mitkä laskuistaan haluaa siirtää meille – kaikkia ei tarvitse ulkoistaa”, markkinointipäällikkö **Johanna Salmi** täsmentää.

ASIAKASKUNTA ON liikevaihdoltaan normaalisti noin 50 000 eurosta sataan miljoonaan, varsinaista minimirajaa Norra Finans ei ole asiakkailleen asettanut. Joustavuus näkyy myös aloitus- ja kuukausimaksuttomuutena.

Wahlberg iloitsee: “On upeaa olla mukana menestyksessä kasvutarinoissa. Eräs asiakkaamme aloitti 100 000 limiitistä ja nyt se on noussut jo yli kymmeneen miljoonaan.”

NORRA FINANSIN pääkonttori on Haaparannassa. Muut toimistot sijaitsevat Helsingissä, Vaasassa, ja Luulajas- sa. Yritys palvelee läpi koko Suomen aina pohjoista ja itää myöten. Vankan rahoitusalan kokemuksen omaava henkilöstö palvelee suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi.

Yritys kasvaa vauhdilla ja ammattilaisten rekrytointi on käynnissä jatkuvasti. Avoimen hakemuksen voi jättää osoitteessa norrafinans.com/ura

Teknisen Kaupan myynti 3Q 2022: myynti ja varastot kasvussa – ennakkotieto

Teknisen Kaupan Liiton jäsenyritysten myynti kasvoi vuoden kolmannella neljänneksellä 12 prosenttia edellisestä vuodesta. Kasvutahti jatkui samana kuin toisella neljänneksellä. Tammi-syyskuun aikana jäsenyritysten myynti on kohonnut 16 prosenttia vuoden takaista suuremmaksi.

- Toimialoista nopeimassa nousussa olivat edelleen raaka-aineet 27 prosentin kasvullaan.

- Teollisuuden tuotteiden ja palveluiden myynti lisääntyi mukavat 13 prosenttia.

- Rakentamisen tuotteiden ja palveluiden myynti kasvoi kymmenen prosenttia.

- Kuluttajatuotteiden myynti jäi sen sijaan 12 prosenttia edellistä vuotta pienemmäksi.

Vuoden kolmas neljännes jatkui jäsenyrityksissä edelleen myönteisissä merkeissä, mutta hintojen nousu kaunistelee lukuja.

– Joillain tuotealueilla myydyt määrät pienenevät selvästi, mutta kovan inflaation vetämänä myynnin arvo kehittyi edelleen hyvin. Selvästi vahvistuva ilmiö on varastomäärien voi-

makas nousu toimitusketjuissa, niin teknisen kaupan yrityksillä kuin myös niiden asiakkailta. Tavaraa on tankattu toimitushäiriöiden

ja -viiveiden sekä hintojen nousun varalta. Kasvavalla varaston määrällä ja tuottajainflaatiolla sekä nousevilla koroilla on valitettavasti myös hintalappu. Käyttöpääomarahoituksen tarve onkin yrityksissä kasvanut merkittävästi, sanoo Teknisen Kaupan Liiton toimitusjohtaja **Markku Uitto**.

Loppuvuosi ja ensi vuoden alku näyttävät kohtuullisen hyviltä tekniselle kaupalle, yritykset investoivat

uuteen tuotantoon.

– Vaikka monien indikaattorien mukaan euroalueen teollisuus olisi jo Q4:lla taantumassa, näyttäisivät loppuvuosi ja ensi vuoden alkukin edelleen kohtuullisen hyviltä tekniselle kaupalle. Yritykset investoivat uuteen tuotantoon, joissa koneiden energiatehokkuus ja sähkön käyttö ovat nousseet aikaisempaa tärkeämmiksi valintakriteereiksi. Uudet energiaratkaisut ja erityi-

sesti tuulivoiman lisääntyminen kasvattavat kysyntää suomalaiselle teollisuudelle ja edelleen tekniselle kaupalle, Uitto toteaa.

Palvellaksemme paremmin ja nopeammin sekä jäseniämme että sidosryhmiämme julkaisemme ennakkotietoja jäsenyritystemme myynnin kehityksestä ennen virallista mark-

kinakatsausta. Ennakkokatsaus perustuu jäsenyritysten antamiin tietoihin ja sen kattavuus on noin kaksi kolmasosaa koko Teknisen Kaupan Liiton jäsenistöstä. Tarkennetut ja yksityiskohtaisemmat tiedot myynnistä sekä toimialakohtaiset analyysit julkaisemme varsinaisessa markkinakatsauksessamme marraskuussa.

Sähkösinkitys, metallityöt
LAXSTRÖM
Elförzinkning, metallarbeten



Laxström Oy Ab
Merjärventie 318, 68500 Kruunupyä

• Kim 050 468 7509 sähkösinkitys
• Jani 040 771 7322 tuotanto/myynti
info@laxstrom.com • www.laxstrom.com

ONKO TUOTANNOSSA TILANTARVETTA TAI YLIMÄÄRÄISIÄ KONEITA?

**Otamme myyntiin tai välitettäväksi
kaikki konepajateollisuuden
koneet ja laitteet.**

Manuaali ja CNC -työstökoneet, levyntyöstökoneet,
särmäys- ja kanttikoneet sekä levyleikkurit.

**Ostamme tai otamme välitettäväksi
konepajojen koneita ja laitteita.**

**Myymme myös isommat
kokonaisuudet ja konekannat.**

Tee hyvät kaupat kanssamme!

Katso uusimmat kohteet verkkosivuiltamme www.endor.fi

ENDOR FINN OY • Vantaa • Since 1989
p. 0400 483 030 Markku Mäenpää
markku.maenpaa@endor.fi



**TOTEUTAMME METALLIPUTKIEN JA
METALLILEVYJEN LASERLEIKKAUKSIA.**

Metalliputkien leikkaukset:

- Putken pituus maksimissaan 6 m
- Putken halkaisija maksimissaan 200 mm
- Putken seinämän vahvuus maksimissaan 12 mm

Metallilevyjen leikkaukset:

- Työalue 1500 x 3000 mm
- RST maksimivahvuus 8 mm
- Fe maksimivahvuus 15 mm
- Alumiini maksimivahvuus 8 mm

**OULUN
PALAMETALLI**

Lumijoentie 8, 90400 Oulu
Henry Korkiakoski 050 4494 993
Henri Korkiakoski 050 381 8006
www.palametalli.fi

MONIPUOLISTA PUTKENTAIVUTUSTA

Taivutamme kaikenlaiset putket tarkasti ja ammattitaidolla. Tarvittaessa hitsaamme putkiin liitoslaipat ja asennamme hydrauliliittimetkin valmiiksi.

Teollisuuden alihankinta

Konekantamme koostuu kahdeksasta eri kokoluokan laadukkaasta ja nykyaikaisesta CNC-putkentaivuttimesta, joihin meillä on olemassa koko ajan laajentuva suuri skaala erilaisia työkalusarjoja.

Putkien taivutukset

Tarjoamme alihankintana ammattitaitoista ja vaativaa CNC-putkentaivutusta asiakkaan vaatimusten mukaan. Erikoisosaamistamme on profiiliputkien, kupariputkien, alumiiniputkien sekä teräsputkien taivutus.

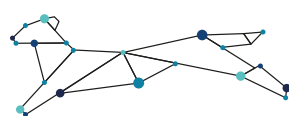
Hitsaus

Meiltä saat putkentaivutuksen lisäksi myös ammattitaitoista ja laadukasta hitsauspalvelua kaikkiin teollisuuden ja yksityishenkilöiden tarpeisiin.

Mittauspalvelu

3D-skannaukseen ja koordinaattimittaukseen liittyvät toimeksiannot voivat olla esimerkiksi:

- Laadunvarmistus
- Kappaleen 3D-digitointi
- Kokoonpano- ja hitsausjigien mittaus
- Protokappaleiden mittaus
- Taivutettujen putkien mittaus
- Liitoslaipallisten putkien mittaus
- Mittaustulosten raportointi



POHJANMAAN
TEOLLISUUS 2022

TERVETULO
osastollemme **A335**

Ota yhteyttä ja pyydä tarjous!

BotniaBend

www.botniabend.fi



etunimi.sukunimi@botniabend.fi
Jokivarsitie 246, 66500 Vähäkyrö

SOMOTEC OY

Työkoneiden myynnistä teollisuuden asiantuntija- ja palveluyritykseksi

Somotec on kulumisen- ja korroosioneston sekä korjaushitsauksen erikoisammattilainen ja alansa johtava toimija. Yritys ratkoo tehtaiden, laitteiden ja monenlaisten prosessi- ja tuotantolinjojen kulutuskestävyyden ja kunnossapidon haasteita 40 vuoden kokemuksella. Lisäksi he toimittavat hitsauslisäaineita ja juotteita, panssariterästuotteita, ruostumattomien terästen peittausaineita ja -tarvikkeita sekä termisiä pinnoitteita omasta tukkukaupastaan, Hitsaajan Kaupasta.

Somotec Oy on vuonna 1983 perustettu kuopiolainen perheyrittys, joka työskentelee päättäväisesti kohti kestävämpää tulevaisuutta. Somotecille se tarkoittaa paitsi yksittäisten tuotteiden pitkää ikää, myös kestävä palvelua. Toiminnan kulmakivinä ovat kestävä asiakassuhde, elinkaariajattelu ja kumppanuus.

Toiminnan taustalla vuosikymmenien tietotaito

Somotecin pitkä historia on täynnä mielenkiintoisia vaiheita,

mutta yksi asia on kuitenkin ollut alusta asti selvää: halu auttaa ja ratkoa teollisuusasiakkaiden ongelmia.

– Kunnossapito on auttamisen halua. Se on ongelmanratkaisua, eli todella psyykkistä hommaa. Päätösten tekeminen on kuluttavaa ja usein myös vaikeaa, ja siinä me Somotecilla haluamme ihmisiä auttaa, kertoo Somotecin toimitusjohtaja ja yrittäjä **Olli Riihiluoma**.

Alunperin Somotec keskittyi teollisuustyökoneiden myyntiin Kuopion alueella. Kun yritys aloitti vuonna 1989 hitsauslisäaineiden

Durmax – panssariteräs

maahantuonnin, perehtyi Riihiluoma myös ruostumattomien terästen peittausprosesseihin.

– Minun peittauksen tietotaito on tullut Euroopan päämiehiltämme sekä konepajoilta. Heidän omien tehtaiden tuotanto, tuotekehitys ja -tutkimus sekä valtava metallurginen ammattitaito on oikeaa tietoa, jota ei ole kirjoitettu oppikirjoihin. Imin kaiken mahdollisen itseäni ja päivitin tietojani edelleen jatkuvasti, koska aina tulee jotain uutta.

Hitsaus- ja peittauspuolen rinnalle syttyi 1990-luvulla uusi kiinnostuksen kohde: terästen kulutuskestävyys. Panssariterästä oli käytetty Suomessa jo kymmeniä vuosia, mutta Somotecin valikoimaan oli juuri saatu tuote, jossa järkevä hinnoittelu ja kestävyys olivat tasapainossa.

– Eräissä projektissa asiakkaan käyttämä kulutusteräs ei kestänyt abrasiivisen kulutuksen haastetta. Somotecilla opiskeltiin juuri panssariteräksen ominaisuuksia ja tuotetietoutta. Koulutuksen perusteella usko uuteen tuotteeseen oli kova ja se piti paikkansa. Siitä alkoi Somotecin kahdeksan vuotta kestänyt tie asiakkaan kulutuskestävyyden kehittämisessä. Asiakkuus oli merkittävä juuri siksi, että se antoi varmuuden panssariteräksestä tuotteena.

Huipputuote syntyi pitkän pohdinnan tuloksena

Somotecilla oli halu kehittää ja valmistaa oma panssariteräsratkaisu. Nyt pohjalla on parikymmentä vuotta näkemystä ja neljä vuotta aktiivista kehitystyötä. Näin syntyi Durmax®-panssariteräsratkaisu sekä kokonainen Durmax-tuotesarja, jota Somotec markkinoi ja

myy teollisuuden kunnossapitoon. Riihiluoma kertoo, että Durmax-panssarilevyjä sekä -panssariterästuotteita on ilo myydä, koska luotto omaan tuotteeseen on sataprosenttista.

– Kestävyys vaikuttaa koko valmistusprosessista johtuvat seikat, muun muassa kovapinnoitteen tiiviys ja kovuus, karbidijakauma, seostuminen ja pinnan tasaisuus. Eli koko hitsausprosessin hallitseminen sekä levyn viimeistely. Durmaxissa olemme ottaneet kaiken huomioon. Siitä muodostuu asiakkaalle uskomatonta lisäarvoa, Riihiluoma vakuuttaa.

– Hioimme valmistusprosessia viimeiseen asti. Tasainen laatu ja kestävyys syntyy huolellisella työllä. Esimerkiksi yhden panssariteräslevyn valmistukseen menee aikaa noin 17 tuntia ja kovahitsaus-täytelankaa kuluu 170 kiloa. Näin voimme parantaa kuluvien osien kestävyttä jopa 5-10 kertaiseksi Durmax-panssariterästuotteidemme avulla, kertoo Somotecin tilaus- ja toimitusketjupäällikkö **Kalle Riihiluoma**.

Tulevaisuuteen kuuluu suuria suunnitelmia ja järkevää kasvua

Somotec on perheyrittys, jossa perhe on vahvuus ja voimavara. Olli Riihiluoman lapset, **Ellinoora** ja **Kalle** ovat kasvaneet yrityksen mukana. He ovat nähneet Somote-

Somotec Oy on ”täyden palvelun – talo” teollisuuden kunnossapidossa. Toiminnassa korostuu kestävä ratkaisut, vastuullisuus sekä ympäristöystävällinen elinkaariajattelu.

cin kehityksen ja muutoksen aitiopaikalta ja kasvaneet yrittäjyyteen. Heidän taustalla on myös vahvaa alan tietämystä, ymmärrystä sekä monimuotoista osaamista.

– Somotecin porukka on tiiviisti hitsautunut yhteen ja jokaisella on oma selkeä rooli projekteissa: Ollilla työnjohdollinen, Kallella käytännöllinen ja minulla hallinnollinen. Rooleista huolimatta suunnittelemme projektikokonaisuuksia paljon yhdessä. Mitä projektissa tapahtuu, millainen kohde on, mitä sinne tarvitaan. Luemme kohteen tekniset piirustukset sekä prosessikuvaukset, teemme suunnitelmat, valitsemme projektitiimin ja tilaamme tarvittavat tuotteet, selvittää asiakaspalvelupäällikkö **Ellinoora Riihiluoma** ja jatkaa:

– Somotecin palveluliiketoimintaa sekä asiantuntija- ja koulutuspuolta kehitetään jatkuvasti vastaamaan tulevaisuuden haasteisiin. Esimerkkinä tästä on meidän KestoRatkaisu, joka on täysin räätälöityssä oleva kunnossapidon asiantuntijapalvelu, johon kuuluu kulumisen ja korroosion eston sekä korjaushitsauksen projektit. Asiakas saa juuri sen mitä tarvitsee: asiantuntijuutta, ongelmanratkaisua, suunnittelua, kohderäätelöidyt tuotteet ja niiden käyttökoulutuksen sekä hitsaus-, asennus- ja peittauspalvelua. KestoRatkaisun avulla asiakas välttyy yllättäviltä korjaus- ja uushankintakustannuksilta. Tuotteiden pitkä elinkaari onkin meille kunnia-asia, siksi KestoRatkaisu liputtaa aina elinkaariajattelun puolesta. Oikeat tuotteet oikeassa paikassa käytettynä tuovat säästöjä pitkällä aikavälillä. Nimensä mukaisesti palvelu on ennen kaikkea kauaskantoinen ratkaisu.



Lisätietoa meistä ja palveluistamme:

www.somotec.fi



Moderni konepaja Tampereella

– tapahtumassa koetaan, kehitetään ja kohdataan

Metalliteollisuuden ammattimessut Konepaja, Pohjoismaiden suurin hitsausalan messutapahtuma Nordic Welding Expo sekä 3D-tulostamisen ja uusien materiaalien 3D & New Materials -messut järjestetään 29. marraskuuta – 1. joulukuuta 2022 Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa. Kolmensadan näytteilleasettajan messukokonaisuuteen on maksuton pääsy rekisteröitymällä.

Metalliteollisuuden koneiden ja laitteiden ykköstapahtuma Konepaja sekä Pohjoismaiden suurin hitsauksen, liittämisen ja leikkaamisen messutapahtuma Nordic Welding Expo tuovat vankan asiantuntijuuden voimalla esiin modernin pajan hengen. Uusimmat laitteet, tehokkaimmat koneet ja kehittyneimmät teknologiat sekä merkittävät kohtaamiset kokoavat alan ammattilaiset, tulevaisuuden osaajat ja kiinnostavimmat yritykset hallien huomaan kuun taitteessa Tampereella.

– Teollisuuden tilauskannat ulottuvat monilla aloilla pitkälle ensi vuoteen. Vihreä siirtymä, hankintaketjujen muutokset sekä tuotannon paluu puhuttavat. Ilmassa on epävarmuustekijöitä, mutta nopeasti muuttunut tilanne luo ennen kaikkea runsaasti hienoja mahdollisuuksia suomalaiselle teollisuudelle. Moderni, energiatehokas tuotanto yhdistettynä automaation ja robotiikkaan luo avaimet menes-

tykselle myös jatkossa. Konepaja-tapahtumassa on mahdollista paitsi nähdä uusimmat koneet ja löytää asiantuntijoiden kanssa se omiin tarpeisiin oikea investointi, myös tavata alan muita toimijoita sekä pysyä ajan hermolla, kiteyttää jottava asiantuntija **Jan Sucksdorff** Teknisen Kaupan Liitto ry:stä.

– Mahtavaa, että odotettu tapahtuma on jälleen käsillä! Nordic Welding Expossa on erityisen hienoa mahdollisuus aidosti kokea miten koneet, laitteet ja työkalut toimivat käytännössä, sekä asiantuntijat löytävät ratkaisut tuotannon haasteisiin. Hitsausalan ykköstapahtuma on ainutlaatuinen ja merkittävä kohtaamispaikka – toivotamme kaikki lämpimästi tervetulleeksi kokemaan menestyksenkäitä messupäiviä, sanoo puheenjohtaja **Jukka Kömi** Suomen Hitsausteknillisestä Yhdistyksestä.

Kohtaamisten metallijuhla kattaa hitsinkovan ohjelman mielenkiintoisia puheenvuoroja, esityksiä

ja näytöksiä, seminaareja sekä työpajoja. Konepaja ja Nordic Welding Expo avaavat näkymän uuden ajan vastuulliseen teollisuuteen, jossa ihminen voi hyvin – teemoinaan kehittyneimmät koneet, moderni konepaja ja rohkeat investoinnit.

Suomen Hitsausteknillinen Yhdistys järjestää messujen yhteydessä ammatillista perustutkintoon suorittaville nuorille hitsauksen SM-kilpailut. SHY ry myös jakaa Lasertyöstetty huipputuote 2022-palkinnon sekä Vuoden hitsaushuippu -tunnustuspalkinnon kolmessa kategoriassa.

Uusia ulottuvuuksia uudessa 3D-tulostamisen ja uusien materiaalien ammattitapahtumassa

Uutuutta henkivä 3D-tulostamisen ja uusien materiaalien 3D & New Materials kattaa teollisuuden innovaatiot ja alan ajankohtaisimmat asiat suunnittelusta valmistuspalveluihin, laitemyyjistä teknologiaan, tutkimukseen ja koulutukseen sekä tulevaisuuden materiaalit. 3D-tulostamisen kokonaisuus on kattavasti esillä kehityksestä lopputuotteeseen, esitellen niin ikään alan uusimmat materiaaliratkaisut valmistavaan teollisuuteen.

– 3D & New Materials järjestetään ensimmäistä kertaa, mikä tarkoittaa, että Suomessa järjeste-



Nordic Welding Expo 2018.
Kuva: Otto Vainio

tään ensimmäistä kertaa kokonaisuus, joka tuo kaikki 3D-tulostuksen pelurit yhteen Tampereelle. Mikäli yrityksessäsi on ollut mielessä 3D-tulostamisen hyödyntäminen, on tämä mahtava tilaisuus saada läpikäymään alasta ja sen mahdollisuuksista. Kannattaa tulla käymään Tampereella ja hyödyntää tilaisuutta tavata kaikki suomalaiset huippuosaajat sekä oppia, miten oma yritys pääsee parhaiten alkuun 3D-tulostuksen kanssa, lausuu FAME Ecosystem Lead **Eetu Holstein** DI-MECC Oy:stä.

Ohjelmassa koetaan ajankohtaisia puheenvuoroja ja mielenkiintoisia työpajoja. Etteplanin workshop messujen keskiviikossa vastaa mietteisiin 3D-tulostettavien kappaleiden suunnittelusta läpikäymällä tyypillisimpiin 3D-tulos-

tustekniikoihin metallien parissa. Lisäävän valmistuksen tutkimus ja kehitys Turun alueella -workshop avaa torstaina alan osajakokonaisuutta, yhteen saattaen opiskelijat, tutkijat sekä asiantuntijat.

Konepajan yhteistyökumppaneina toimivat Teknologiateollisuus ry ja Teknisen Kaupan Liitto ry sekä Nordic Welding Expon Suomen Hitsausteknillinen Yhdistys SHY ry. 3D & New Materials -tapahtuman kumppaneita ovat 3DStep Oy, EOS Finland Oy, Etteplan Oy, PLM Group Finland Oy ja Koneteknologiakeskus Turku Oy.

LISÄTIEDOT:
konepajamessut.fi
nordicweldingexpo.fi
3dnewmaterials.fi
hallituspaikka.fi



Pitkien kappaleiden koneistusta jo yli 30 vuoden kokemuksella.



ROBECORP OY

Robecorp Oy

Vainiolantie 11 28400 Ulvila | p. +358 2 5388572
mail@robecorp.fi | www.robecorp.fi

SMART production

Puhtautta ja energiatehokkuutta konepajaasi

Absolent



KONEPAJA

Olemme Konepajamessuilla osastoilla E100 ja E101

Puhdistaa tehokkaasti yli 99,97% yli 0,3 mikronin partikkelit.

Puhdistettu lämmin ilma voidaan hyödyntää uudelleen näin säästää lämmityksessä.

Kokemuksia jopa 30% vuosittaisista säästöistä.

Suodatinjärjestelmät emulsio- ja öljysumulle

Saatavana myös aktiivihiilisuoatuksella

Lisätietoja: **Jukka Yläpoikelus** | 050 568 5068

MTC FLEXTek OY AB
SHOWROOM
Autokeskuksentie 8 B
33960 PIRKKALA

Työstökoneet 029 030 0120
Robotiikka 029 030 0137
Service 029 030 0125

**MTC
Flextek**

mtcflextek.fi

Vahva tilauskanta kannattelee toistaiseksi teknologiateollisuutta

Teknologiateollisuuden tilauskanta on edelleen vahva, mutta kysyntä on alkanut heikentyä syksyn edetessä. Alan tuotanto ja työllisyys pysyvät vielä loppuvuoden kohtalaisen hyvällä tasolla. Ensi vuoden alkupuoliskolla on kuitenkin odotettavissa muutos heikompaan. Myös hyvä työllisyyskehitys on vaarassa.

– Mitään rajua heikentymistä ei ole näillä näkymin edessä, mutta kasvun hiipuminen maailmalla ja euroalueen erittäin vaisu kehitys eivät voi olla vaikuttamatta teknologiateollisuuden ja Suomen vientinäkyymiin, sanoo johtaja, pääekonomisti **Petteri Rautaporras** Teknologiateollisuudesta.

Tiedot perustuvat Teknologiateollisuus ry:n tuoreeseen tilauskanta- ja henkilötiedusteluun.

Teknologiateollisuuden kolmas vuosineljännes oli edelleen hyvä. Yritysten saamien uusien tilausten arvo oli hivenen suurempi kuin edellisellä kvartaalilla ja 17 prosenttia suurempi kuin viime vuoden vastaavalla ajanjaksolla. Reaalisesti tilauskertymän kasvu oli vuoden takaisesta selvästi vaatimattomampi, sillä osa arvonn kasvusta selittyi kohonneilla tuottajahinnoilla. Tuottajahinnat olivat kolmannella neljänneksellä noin 15 prosenttia korkeammat kuin vuosi sitten.

Heikkenevä suhdanne näkyy etenkin tarjouspyynnöissä. Kysyntätilannetta kuvaava saldoluku painui lokakuussa selvästi pakkaselle

(-7), ja luku on nyt heikentynyt viisi perättäistä vuosineljänneksen. Saldoluku viestii heikentyneestä kysynnästä markkinoilla.

Teknologiateollisuuden tilauskannan arvo oli syyskuun lopussa kuusi prosenttia suurempi kuin kesäkuun lopussa ja 10 prosenttia suurempi kuin vuoden 2021 syyskuussa.

– On lähes varmaa, että euroalueen talous supistuu vuoden viimeisellä neljänneksellä. Tilanne on erityisen vaikea Suomen tärkeimmässä vientimaassa Saksassa. Tilannetta kuvaa sekin, että ostopäällykkeitä indeksien mukaan teollisuuden tilaukset euroalueella supistuvat nyt nopeinta tahtia sitten finanssikriisin 2009, jos korona-ajan pudotusta ei oteta huomioon, Rautaporras sanoo.

– Myös Suomessa tilanteen odotetaan heikkenevän viimeistään alkuvuoden aikana. Vaikka nopeaa käännettä heikompaan ei olekaan odotettavissa, tuotannon kääntymisen laskuun ja työttömyysriskin lisääntyminen ovat ikäviä tosiasioita. Asetelma on taloudelle hyvin vaarallinen, sillä vahva työllisyys on



– On upea saavutus, että suomalaiset teknologiateollisuuden yritykset ovat pärjänneet toistaiseksi verraten hyvin koko ajan hankalammassa markkinatilanteessa. Kasvusta ei saa kuitenkaan säästää tulevaisuudessakaan ja uusiin kasvumahdollisuuksiin kannattaa tarttua rohkeasti, toteaa Teknologiateollisuus ry:n toimitusjohtaja Jaakko Hirvola.

kehitys- ja innovaatiotoiminta ovat itseioikeutetusti asioita, joihin leikkuri ei saa iskeä vaan päinvastoin satsauksia tulee merkittävästi lisää, Hirvola painottaa.

– Jälleen kerran työmarkkinaratkaisut ovat erittäin keskeisessä roolissa. Vaikka inflaatio kurittaa, emme voi juosta sitä kiinni aiheuttamatta lisää ongelmia ja yhä kii-vaampaa hintarallia. Kilpailuky- vystä on pidettävä tässäkin tilanteessa huolta, jotta emme ainakaan omilla toimillamme turmele viime aikojen hyvää työllisyyskehitystä.

Vaikeasta taloustilanteesta huolimatta Suomelle on Hirvolan mukaan avautumassa paljon myös uusia mahdollisuuksia. Digivihreä siirtymä lisää koko ajan puhtaan teknologian kysyntää. Lyhyellä tähtäimellä erityisesti akuutin energiapulan vaatimat energiatehokkuusratkaisut sekä tuleva NATO-jäsenyys lisäävät kysyntää ja mahdollisuuksia sekä puolustus- että siviiliteknologialle. Uusiin kasvumahdollisuuksiin kannattaa tarttua rohkeasti.

kannatellut yksityistä kulutusta kovasta inflaatiosta huolimatta, Rautaporras muistuttaa.

Jaakko Hirvola: Kasvusta ei saa säästää

Teknologiateollisuuden toimitusjohtaja Jaakko Hirvola kuuluttaa talouden kriisitietoisuutta, mutta samalla rohkeaa satsausta kasvuun. Talouden käyrät osoittavat huolestuttavalla tavalla alaspäin. Hirvolan mukaan onkin upea saavutus, että suomalaiset teknologiateollisuuden yritykset ovat pärjänneet toistaiseksi verraten hyvin koko ajan hankalammassa markkinatilanteessa.

– Päättäjien katse alkaa jo suuntautua tulevaan vaalikauteen, mutta istuvallakin hallituksella on mon-

ta haastetta selätettävänä. Yksi on energian korkea hinta, joka on saatava laskemaan kaikkialla Euroopassa. Aivan keskeinen toimi on komission valmistelussa oleva sähkömarkkinamalli. Siitä on saatava mahdollisimman markkinaehtoinen ja tehokas. Kallis sähkö koettelee niin kotitalouksia kuin yrityksiä, ja ennen pitkää tilanne uhkaa heijastua myös työllisyyteen, Hirvola muistuttaa.

Hirvola toivoo, että vaaleihin valmistautuvat puolueet miettivätkin paitsi säästötoimia myös talouskasvun vauhdituslistoja. Kasvusta ei saa säästää, vaikka menojen karsiminen on muuten välttämätöntä kiihtyvän velkaantumisen takia. Osaaminen sekä tutkimus-


KONEPAJA
 29.11.-1.12.2022
 TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS

Tervetuloa tutustumaan näihin tuotteisiin
 OSASTOLLEMME E500



70 BAR
muljupumppu
varustettuna
cyclooni- ja
elementti-
suodattimella

ECOTECH 6000
öljysumuimuri



EASY 50
kangassuodatinyksikkö



KUBE 1200
öljysumuimuri



MICROIL 1200
öljysumuimuri



KUBE 1200
öljysumuimuri


Tekupit Oy
 Jari Vainio 040 7090 509
 jari.vainio@tekupit.fi
 www.tekupit.fi
 Myynti • Maahantuonti • Huolto • Varaosat • Asennukset

**LASTUNKULJETTAMIA
SKIMMEREITÄ**
 Katso lisää: www.tekupit.fi

Parantaaksemme palvelujamme ja kehittyäksemme joustavaksi toimittajaksi, tulkaa keskustelemaan tarpeistanne.

Asiantuntijat näkevät positiivisia signaaleja Suomen viennin tulevaisuudessa

Maailmantalous on murroksessa ja kriisejä tulee eteen ehkä useammin kuin ennen. Toisaalta kriisit tarjoavat tilaisuuden uudistumiseen. Miltä Suomen vienti näyttää lähitulevaisuudessa? Miten vihreä siirtymä muuttaa toimialoja, ja missä ovat tulevaisuuden uudet vientimarkkinat? Mikä on rahoituksen rooli muutoksessa?



Näistä ajankohtaisista kysymyksistä keskusteltiin Finnveran viennin illan paneelissa 3.11.2022. Poikkeuksellisista viime vuosista huolimatta osallistujat näkivät myös positiivisia merkkejä edessä.

– Tätä vuotta on ollut mahdotonta ennustaa. Tavoitteemme on viedä yritystä sinne, missä mahdollisuudet ovat. Aina löytyy uusia markkinoita, sanoi Metso Outotecin talous- ja rahoitusjohtaja ja varatoimitusjohtaja **Eeva Sipilä**. Metso Outotec on Suomen suurimpia vientiyrityksiä, joka toimii globaalisti kaivos- ja metallisektorilla.

– Ajat ovat haastavat, mutta näemme silti valoa, totesi myös Kansainvälisen kauppakamarin ICC:n Suomen maajohtaja **Lenita Toivakka**.

Maailmanlaajuinen pandemia alkaa olla takanapäin, mutta edessä saattaa olla toisenlainen taantuma, kuten paneelikeskustelua moderoinut Finnveran pääekonomisti **Mauri Kotamäki** totesi. Millainen on rahoittajan viesti vientiyrityksille ja markkinoille?

– Koronapandemia on ohi, mutta sen vai-

kutus talouteen tuntuu edelleen jossain määrin. On tärkeää pitää mielessä pitkän tähtäimen näkymä yli talouden syklien, sanoi Finnveran suuryritysten rahoituksesta vastaava liiketoimintajohtaja **Jussi Haarasilta**.

Yhä vahvempi paine vihreään siirtymään

Panelistit olivat yhtä mieltä siitä, että meillä oleva energiakriisi puskee yhä vahvemmin eteenpäin vihreää siirtymää.

– Energiakriisi voi ja se on jo puskenutkin eteenpäin siirtymää. Suomalaiset yritykset ovat investoineet vihreään siirtymään jo varhaisessa vaiheessa, meidän maineemme on hyvä, mutta voisimme tehdä enemmän. Suomalaisille yrityksille on tarjolla paljon liiketoimintamahdollisuuksia. Suomalaiseen teknologiaan ja osaamiseen luotetaan, Lenita Toivakka sanoi.

Toivakka on toiminut aiemmin Suomen ulkomaankauppaministerinä ja Global Compact Suomen pääsihteerinä. Hänen oppinsa vientiyrityksille ovat varautuminen riskeihin

ja toisaalta eri markkinoiden mahdollisuuksien hyödyntäminen. Esimerkiksi, suomalaiset voisivat hyödyntää enemmän vapaakauppa-alueita eri puolilla maailmaa.

Toisaalta kilpailu vihreän siirtymän alueella on kovaa. Onko markkinoilla vielä tilaa? Kyllä on, uskoo Metso Outotecin Eeva Sipilä. Kilpailua on, mutta mahdollisuuksia edelläkävijyyteen on, kun löytää osuutensa markkinoista.

– Vastuullisuus ja kestävyys on strategiamme ytimessä. Suomalaisena yrityksenä kilpailukykyemme perustuu siihen, että tarjoamme teknologiaa, jolla vastata kestävyshaasteisiin.

– Vientitakuulaitoksilla on hyvät mahdollisuudet vauhdittaa muutosta. Me rahoitamme vientihankkeita, jotka liittyvät uuteen teknologiaan, ja Suomessa on hienoja yrityksiä, jotka luovat uusia innovatiivisia ratkaisuja, Jussi Haarasilta sanoi.

Suomi – ”läntisen maailman viimeinen pysäkki”

Nyt eletään hyvin erilaisessa maailmassa kuin vuosi sitten, jolloin tunnelma oli positiivinen kasvuhakuinen pandemian jälkeen. Suomelle aiemmin varsin tärkeä Venäjän vientimarkkina on poissa. Sillä on ollut konkreettisia vaikutuksia suomalaisiin viejiin, mutta vetäytyminen Venäjän-markkinoilta alkoi asteittain jo 2014, Lenita Toivakka huomautti.

– Meillä ei tule olemaan kauppaa Venäjän kanssa vuosikymmeniin, jotkut puhuvat monista sukupolvista. Mutta on muita markkinoita, meidän vain täytyy mennä sinne. Kään-

nytään länteen, Afrikkaan, Lähi-itään, Kaakkois-Aasiaan, hän listasi.

Vientitakuulaitoksen rooliin kuuluu kantaa riskiä ja taata kauppaa myös poliittisen riskin maihin. Miten poikkeuksellinen Venäjän aloittamasta sodasta seurannut tilanne seurauksineen on?

– Tilanne on varmasti poikkeuksellinen muttei ainutlaatuinen, jos katsotaan historiaa. Venäjän osuus Suomen viennistä oli 5 prosenttia vuonna 2021. Se on korvattavissa, Haarasilta sanoi.

Metso Outotecille vuosi on merkinnyt vetäytymistä Venäjän-markkinoilta.

– Olemme olleet yllättyneitä, miten nopeasti olemme löytäneet korvaavia markkinoita. Työ jatkuu vielä. Jokainen maa on erilainen, mutta pienenä maana me suomalaiset olemme yleensä neutraaleja. Se helpottaa toimintaa eri markkinoilla, Eeva Sipilä sanoi.

Suomen viennin menestyksen avain?

Pandemia vei läpi nopeasti yhteiskunnissa sellaisia uudistuksia, joista oli puhuttu vuosia. Seuraavien muutosten luulisi olevan helpompia. Mikä on ”avaintekijä”, jonka avulla Suomen vienti nousee talouden laskusuhdanteesta voittajana?

– Luottamus. Se on suomalaisten yritysten tärkein voimavara, Lenita Toivakka kiteytti.

– Se, että varaudumme sekä kriiseihin että mahdollisuuksiin. Kyky muuttua, keksiä itsensä uudelleen on avain, Jussi Haarasilta sanoi.

Teksti- ja kuvallähde: Finnvera

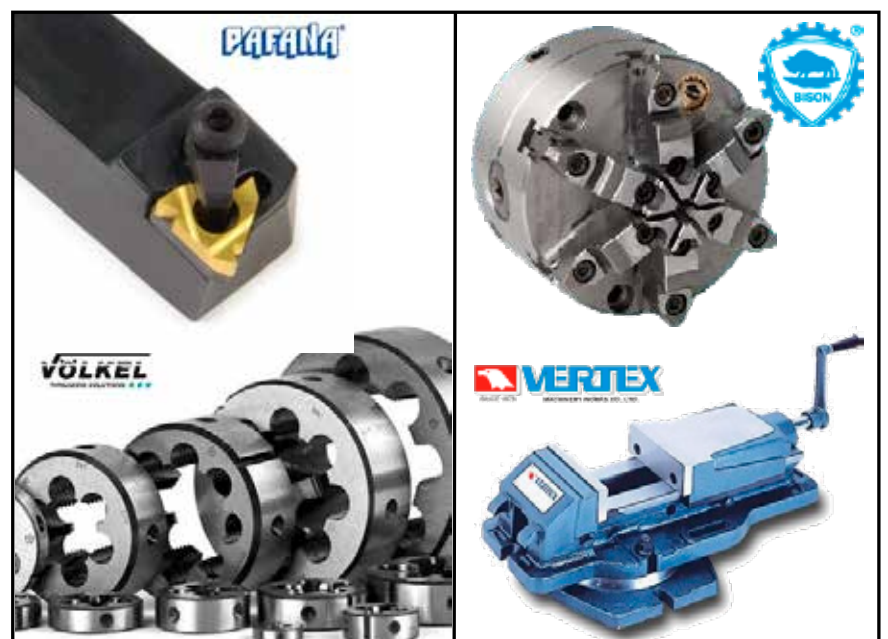
Metalli- ja muovikomponenttien valmistuksen ammattilainen jo yli 40 vuoden ajan.

NOKIAN RUISKUPURISTE

www.nrp.fi

Pasi Tanner 0400 - 836 886

1918-2018
KAUPPA-OYHTIO
OSAKE
100 VUOTTA



Osasto A 581

www.kauppa-oy.fi

• Metallityöstön työkalut ja tarvikkeet • Puristimet ja kiinnitys • Koneet ja laitteet • Mittausvälineet

Suomi takaisin kasvu-uralle: nyt tarvitaan läpimurtopatentteja, innovaatioita ja kilpaillut markkinat

Uusien, erityisesti läpimurtoon johtavien patentoitavien ideoiden ja innovaatioiden luominen on heikentynyt ja se näkyy Suomen paikallaan polkevassa tuottavuudessa. Juuri julkaistun Etla Muistion mukaan innovaatioiden tuotanto putosi merkittävästi 2000-luvun taitteessa. Kehitys



Tutkimusjohtaja Tero Kuusi.
Kuva: Matti Rajala/ETLA

johti tuottavuuden hidastumiseen seuraavalla vuosikymmenellä, ja pudotus oli erityisen raju ICT-alalla. Läpimurtoon johtavien innovaatioiden tunnistaminen voi jatkossa auttaa kohdentamaan politiikkatoimia ja näin parantamaan tuottavuutta. Lisäksi olisi tärkeää huolehtia kilpailullisista markkinoista.

Koronapandemia, Venäjän hyökkäyssota, ilmastonmuutos ja viimeisimpänä energia-kriisi ovat koettelleet yhteiskuntien resilienssiä eli kriisinsietokykyä. Yhteiskuntien selviäminen myös tulevaisuudessa vastaavanlaisten kriisien yli edellyttää paitsi investointeja kriisinsietokykyyn, myös innovaatioita tuottavuuskasvun kiihdyttämiseksi.

Suomessa tuottavuuskehitys on kuitenkin viime vuosina junnannut paikoillaan. Yritysten t&k-intensiteetti laski 2010-luvulla edelliseen vuosikymmeneen verrattuna.

Yksi heikkoa tuottavuuskasvua selittävä tekijä voi olla yhteiskuntien heikentynyt tarmo uusien innovaatioiden luomisessa. Erityisesti läpimurtoihin johtaneiden innovaatioiden tuotanto tipahti merkittävästi 2000-luvun taitteessa, todetaan tänään julkaistussa Etla Muistiossa. Pudotusta tapahtui varsinkin tieto- ja viestintätekniologiassa. 2000-luvun alkupuolen innovaatiotoiminnan hidastumisella on myös selvä ajallinen yhteys myöhempään tuottavuuden hidastumiseen 2010-luvulla.

Tutkimuksessa kohdistettiin huomio erityisesti eri alojen globaaleihin läpimurtopatentteihin. Yksittäinen läpimurtopatentti on yhteydessä noin kahden prosentin lisäykseen toimialan työn tuottavuudessa 10 vuoden ku-

luttua. Uusilla innovaatioilla on siis enemmän potentiaalia muuttaa yhteiskuntaa ja johtaa merkittävämpään tuottavuuden kasvuun, huomauttaa tutkimushanketta vetänyt Etlan tutkimusjohtaja **Tero Kuusi**.

- Suomi on menestynyt hyvin läpimurto-tekniologioiden käyttöönotossa. Erityisesti tällaisten läpimurtoihin johtavien innovaatioiden tunnistaminen voi auttaa jatkossa innovaatiopolitiikan kohdentamisessa, sillä läpimurtoja kokevilla aloilla investoinnit t&k:hon voivat olla tuottavampia kuin muilla aloilla vielä pitkään läpimurron jälkeenkin, Etlan Kuusi arvioi.

Kilpailun puuttuminen vähentää kannusteita t&k-investointeihin

T&k-intensiteetti laski 2010-luvulla Nokian lisäksi pääosin toimialoilla, jotka olivat keskittyneitä ja joiden markkinoilla kilpailu oli heikkoa. Vastaavasti kilpailullisilla markkinoilla t&k-intensiteetti ei laskenut vaan jopa kasvoi. Hankkeessa saadut tulokset viittaavatkin siihen, että markkinoilla, joilla kilpailun aste on vähäinen ei ole riittäviä kannustimia tehdä t&k-investointeja.

- Markkinoiden kilpailuolosuhteisiin vaikuttavalla sääntelyllä ja kilpailupolitiikalla voidaan selvästi vaikuttaa suomalaisyritysten innovaatiotoimintaan. Terve kilpailu pakottaa yritykset uusiutumaan ja investoimaan tutkimukseen ja kehitykseen. Myös kilpailullisilla markkinoilla voidaan tarvita lisäkannustimia. Tehokkaita keinoja ovat esimerkiksi suorat tuet sekä verotuet ja osaavan työvoiman maahanmuuton edistäminen, toteaa



Tutkimusjohtaja Heli Koski.
Kuva: Matti Rajala/ETLA

Etlan tutkimusjohtaja **Heli Koski**.

Erityisesti läpimurtoihin johtaneiden innovaatioiden tuotanto tipahti merkittävästi 2000-luvun taitteessa, todettiin juuri julkaisussa Etla Muistiossa.

Tervetuloa messuosastollemme E351



Mukana messuilla:

brother
at your side

BBT30 -kartiolla varustetut pystykaraiset koneistuskeskukset

VCMZ

CNC-sorvit sekä monitoimisorvit

ESPRIT
CAD/CAM SOFTWARE

CAM-ohjelmistot

MAKINO

Koneistuskeskukset ja kipinätyöstökoneet

TSUGAMI

CNC-pitkäsorvausautomaatit sekä tarkkuusluokan B-akselisorvit työkalunvaihatajalla

Tavataan Tampereella!
Crontekin myyntitiimi

Crontek

Cron-Tek Oy | www.crontek.fi | p. 09 549 4660
Ormuspellontie 7, 00700 Helsinki

Imupöytä sähköisellä korkeussäädöllä

UFH-E imupöydän keskiössä on hyvä työergonomia – pöytä on suunniteltu sekä seisoma- että istumatyöhön runsaalla polvitilalla. Sähköisellä korkeussäädöllä saadaan ideaalinen työskentelykorkeus. Pöytä on helppo käyttää ja se on säädettävissä etupaneelisti.

Periaatteena on, että haitalliset savut ja pölyt poistetaan mahdollisimman lähellä syntypistettä ja estetään niiden leviäminen muihin tiloihin. Kun ilmassa ei leiju pölyä, parane myös käsiteltävän tuotteen laatu ja laitteiden huoltotarve vähenee. Imupöydän sähköinen säätö parantaa huomattavasti myös työhyvinvointia, toteaa Ourexin tekninen myyjä Jarkko Rikala.

”

Kun ilmassa ei leiju pölyä, parane myös käsiteltävän tuotteen laatu ja laitteiden huoltotarve vähenee.

Konepajoilla ja teollisuusprosesseissa syntyy hitsaus, leikkuuneste- ja maa- lihöyryjä sekä pölyä. Ourex Oy ratkaisee työympäristön ilmanpuhtauteen liittyvät haasteet suunnittelemalla juuri tarpeen vaatiman pölynpoistojärjestelmän. Toimiva ratkaisu etsitään yhteistyössä asiakkaan kanssa. Yritys tarjoaa asiakkaalle tarvittaessa myös kokonaisratkaisun; mitoituksen, asennuksen, käytönopastuksen sekä

huolto- ja varaosapalvelun.

– Meidän vahvuutemme on nopea ja joustava suunnittelu- ja mitoituspalvelu. Voimme käydä paikan päällä kartoittamassa tilanteen yhdessä asiakkaan kanssa, sillä pyrimme antamaan tarjouksen järjestelmästä ja tuotteista jopa parin päivän sisällä suunnitteluineen, tiivistää tekninen myyjä Jarkko Rikala.

Lisätietoa antavat:

Jarkko Rikala
050 555 5595

Mikko Rajala
050 408 5640

www.ourex.fi



NORDIC WELDING EXPO -messuilla osastolla **A323** esittelyssä imupöydät, suodatinyksiköt, kohdepoistot ja puhaltimet.

Kuvassa UFH-E imupöytä.



MUKANA
MESSUILLA OSASTOLLA:

A100

RETco
welding products

Ojantie 36, Pori | Puh. 02 634 1900
retco@retco.fi | www.retco.fi

Lankapaja Oy on metalliteollisuuden joustava sopimusvalmistaja

Metallialan sopimusvalmistajien edelläkävijä Lankapaja Oy on viime vuosina kehittänyt toimintaansa entistä vaativampien tuotteiden ja kokonaisvaltaistempien asiakkuuksien suuntaan. Yrityksen kehittämisen punaisena lankana on kyvykkyys palvella asiakkaita.

– Käytännössä se on tarkoittanut prosessien hiomista ja monimutkaisempien tuotteiden valmistamista. Todistaaksemme osaamisemme olemme hankkineet tarvittavia hitsaussertifikaatteja. Aina vain haastavampia töitä tekemällä olemme pystyneet erottautumaan kilpailijoistamme. Voimme todeta, että olemme siirtyneet uudelle tasolle vaativien osien tekemisessä, kertoo toimitusjohtaja **Kari Timgren**.

Lankapaja Oy investoi vuosittain 2–4 miljoonaa euroa tuotannon modernisointiin ja tehokkuu-

den parantamiseen. Investoinnit ovat olennaisen tärkeitä yrityksen kilpailukyvyyn kannalta.

– Uskomme siihen, että investoimalla korkealuokkaiseen tuotantotekniikkaan pystymme palvelemaan asiakkaita laadukkaasti ja kustannustehokkaasti.

Monipuolisesti suunnittelusta valmistukseen ja pintakäsittelystä pakkaukseen palveleva Lankapaja Oy tarjoaa kullekin asiakkaalle tämän tarpeiden mukaisen ratkaisun. Koska Lankapaja tuntee asiakaidensa tarpeet, voidaan tulevai-



suuden investoinneista keskustella luottamuksellisesti usean vuoden aikajänteellä. Luottamuksellinen kumppanuus mahdollistaa Lankapajan tuotannon kehittymisen asiakkaan mukana.

Kaikki mitä asiakas tarvitsee

Lankapaja tunnetaan tehokkaina, joustavana ja luotettavana valmistajana, jonka tuoteskaala ylittää pienistä komponenteista isoihin kokonaisuuksiin. Lankapajan valmistamia tuotteita ovat mm. kylmäkalusteiden, varastoautomaattien, kiukaiden, henkilönostimien, ajoneuvoteollisuuden ja myymäläkalusteiden komponentit sekä rullakot ja muut logistiset ratkaisut.

Valmistusmateriaaleina käytetään ohutlevyä, teräsputkea ja -lankaa sekä kaikkien näiden yhdistelmiä. Tuotannossa hyödynnetään korkeaa automaatiotasoa sekä viimeisintä tuotantoteknologiaa. Yhtiöllä on mm. ISO 9001 -laatusertifikaatti ja ISO 14001 -ympäristösertifikaatti.

Lankapajan palvelukonseptina on tarjota asiakkaalle kaikki tarvittava helposti yhdestä ja samasta paikasta. Toimintamalli kiteytyy käsitteeseen ”one-stop-shop”. Lisäpalveluina Lankapaja voi huolehtia asiakkaan tuotteen tuotekehityksestä, kokoonpanosta, puskurivarastoinnista sekä logistisista palveluista.

Taustalla tehokas tuotannonohjausjärjestelmä

Tuotantotilaa yhtiöllä on 29 000 m² ja tuotantokoneita satoja. Yhtiön pitkälle automatisoitu konekanta on Pohjoismaiden moni-

LANKAPAJA on metallialan sopimusvalmistaja Nummelassa, Lahdessa ja Ruotsin Skillingarydissä.

Perusprosesseja ovat:

- levytyöstö laserleikkuulla, lävistämällä ja niiden yhdistelmäkoneilla miehittämättömällä ajolla, jota tukee FinnPowerin NightTrain automaattivarasto
- särmäys taivutusautomaateilla, roboteilla ja tietenkin manuaalikoneilla
- putkityöstö laserilla, automaattisahalla ja taivuttamalla
- hitsaaminen roboteilla ja manuaalisesti
- maalaus neljällä automaattiradalla
- puskurivarastointi ja logistiikkatoiminnot

puolisin ja henkilöstö erittäin ammattitaitoisia.

Lankapajan vahva kilpailuetu on oma tuotannonohjausjärjestelmä, joka mahdollistaa laajan tuotevalikoiman valmistuksen hallinnan. Kun tuotetta on valmistettu kerran, ovat tuotteen valmistustiedot ja -kustannukset saatavissa reaaliajassa tuotannonohjausjärjestelmän kautta.

Suomessa Lankapajalla on oma kuljetuskalusto, jonka ansiosta logistiikka toimii sujuvasti.

Reifer Oy:n osaaminen täydentää tarjontaa

Syksyllä 2021 Lankapaja Oy hankki omistukseensa Reifer Oy:n vahvistamaan raskaamman valmistuksen osaamista. Reifer Oy on Kangasniemellä toimiva palvelukonepaja, joka on erikoistunut levypohjaisten piensarjojen sekä raskaiden kappaleiden valmistukseen. Yrityskaupan myötä asiakkaille tarjottavien palvelui-

den skaala laajeni.

– Yhteistyö on lähtenyt lennokkaasti liikkeelle, olemme uudistaneet Reiferin toimitiloja ja laitekanta. Kuluneen kesän aikana olemme yhdistäneet kyvykkyksiämme ja jakaneet valmistamista yhtiöiden osaamisen ja vahvuuksien mukaisesti, Kari Timgren kertoo.

Syvää kumppanuutta

Kari Timgren mainitsee Lankapajan asiakaskunnan olevan vakaalla pohjalla. Useissa tapauksissa Lankapaja osallistuu asiakkaan tuotteen valmistuksen lisäksi myös sen teollistamisprosessiin.

– Meillä on useita varmoja avainasiakkuuksia jo kymmenien vuosien ajalta. He ovat tukipilarimme. Myös uusasiakashankintamme on vahvaa.

Kari Timgren kuvailee Lankapajaa menestyväksi kasvuyritykseksi, joka ui vikkellä vastavirtaan.

– Lankapaja on menestynyt yhdessä asiakkaidensa kanssa.

– Olemme erittäin kiinnostuneita asiakkaidemme menestymisestä ja heidän kilpailukyvyystään. Moni Lankapajan avainasiakkaista on kansainvälistynyt, ja monesti tässä tapahtumaketjussa on mukana uusi kansainvälinen emokonserni. Näemme, että Lankapajan on kuljettava mukana ennakoimalla ja tukemalla tätä kansainvälistymisprosessia.

– Lankapaja arvioi jatkuvasti mahdollisuuksia nopeaan kasvuun myös yritysostoin.

lankapaja.fi

myynti@lankapaja.fi
Puh. +358 9 819 0020



LANKAPAJA CORPORATION

Me Lankapajalla tarjoamme maailmanluokan osaamista viimeisimmällä teknologialla omalla toimialueellamme

Suomessa valmistettu on kilpailukykyistä kun:

- Käytämme uusinta tuotantoteknologiaa
- Teemme nopeasti, joustavasti ja kerralla oikein
- Hoidamme puskuroinnin, varastoinnin ja logistiikan toiminnot

ONE-STOP-SHOP



Teräksiset ratkaisut teollisiin tarpeisiin



Ohutlevystä



Teräslangasta



Teräsputkesta



Koneistusosat

Omistajanvaihdosten vuosivolyymit selvitetty ensi kertaa

– lähes 4000 yritystä siirtyy vuosittain uusiin käsiin

Tilastokeskus on tuottanut ensimmäistä kertaa tärkeää numerotietoa siitä, kuinka moni yritys saadaan vuosittain siirtymään uuden omistajan käsiin joko yrittäjäperheen sisäisen sukupolvenvaihdoksen tai yrityskaupan muodossa. Kriisivuosien myötä omistajanvaihdosten lukumäärä on laskenut alle 4000 kappaleen tasolle. Tilastointi on ollut kansallisen Omistajanvaihdosfoorumin esitys ja nyt huutoon on vastattu.

Tilastokeskus on tuottanut Omistajanvaihdosfoorumin toimeksiannosta tilaston, joka tarjoaa ensimmäistä kertaa tietoa omistajanvaihdosten lukumääristä. Aineistona on käytetty Verohallinnon tietoja.

Keskeiset havainnot vuosilta 2018–2021:

- **Omistajanvaihdoksia tehtiin** kaiken kaikkiaan vuonna 2018 yhteensä 4 188 ja seuraavana vuonna 4 248 kappaletta. Määrä kääntyi laskuun ensimmäisenä koronavuonna 2020, jolloin tehtiin 3 750 omistajanvaihdosta. Ennakotietojen perusteella sama suunta näyttäisi jatkuneen myös vuonna 2021.

- o Yrittäjäsuvun sisällä tapahtuvien sukupolvenvaihdosten lukumäärä oli korkein vuonna 2018, yhteensä 770 kappaletta. Vuonna 2019 sukupolvenvaihdoksia tehtiin 684 ja vuonna 2020 yhteensä 536 kappaletta. Sukupolvenvaihdosten osalta vuoden 2020 määrä voi tosin vielä täsmentyä kaikkien veropäätösten valmistuttua.

- o Paljon useampi osa omistajanvaihdoksista tehtiin myymällä yrityksen osakkeet perheen ulkopuolelle. Tällaisia yrityskauppoja tehtiin vuonna 2018 yhteensä 3 418. Vuonna 2019 määrä oli 3 564 ja vuonna 2020 kauppia toteutui 3 214 kappaletta. Vuonna 2021 yrityskauppojen lukumäärä olisi jäämässä ennakkotietojen mukaan noin 3 000:n tasolle.

- o Tässä tilastossa hyödynnetty yrityskauppatilasto koskee vain osakekauppoja eli liiketoimintakaupat eivät sisälly näihin lukuihin.

- **Maakunnittain omistajanvaihdoksia** on tapahtunut viime vuosina eniten Uudellamaalla, Pirkanmaalla ja Varsinais-Suomessa.

- **Sukupolvenvaihdoksissa** kolme aktiivisinta toimialaa ovat olleet tukku- ja vähittäiskauppa, teollisuus ja rakentaminen. Yrityskauppoja tehtiin eniten ammatillisen, tieteellisen ja teknisen toiminnan toimialalla, tukku- ja vähittäiskaupassa sekä rakentamisessa.



Suomen Yrittäjien projektipäällikkö Mika Haavisto
Kuva: Johanna Erjonsalo

Tilastolle tarvitaan jatkoa – hyödyntäjiä riittää

Omistajanvaihdosfoorumin puheenjohtaja **Jari Huovinen** Elinkeinoelämän keskusliitosta on ajanut pitkään omistajanvaihdostilaston saamista Suomeen:

- Omistajanvaihdosten eteneminen on Suomen pk-sektorin kohtalonkysymyksiä. Siksi elinkeinoelämän kehittäjät, poliittiset päättäjät ja elinkeinopoliitiikan valmistelijat tarvitsevat dataa siitä, missä tahdissa omistajanvaihdoksia saadaan toteutettua. On arvokasta, että Tilastokeskus vastasi tähän tarpeeseen. Yhtä tärkeää on, että omistajanvaihdostilasto jäisi sen pysyvään tarjontaan ja että omistajuuden tilastointiin panostettaisiin muutoinkin. Ilmiö on olemainen ja tiedon tarve suuri.

Omistajanvaihdosfoorumilla tutkitaan uutta tilastotietoa tarkkaan, kertoo projektipäällikkö **Mika Haavisto** Suomen Yrittäjistä:

- Luvut kertovat, että kriisivuodet ovat vaikeuttaneet omistajanvaihdosten etenemistä. Nyt on tärkeää saada kehityksen suunta uudestaan nousuun. Suomella ei ole varaa menettää yhtäkään elinkelpoista yritystä ja siksi on entisestään lisättävä yhteisiä ponnistuksia omistajanvaihdosten vauhdittamiseksi. Työmaata riittää – Suomessa on arvioiden mukaan lähes 50 000 yritystä omistajanvaihdoksen edessä lähimmän 10 vuoden sisällä.

Putkilaserpalvelut Ylivieskasta



www.jks-pro.fi

Seuraa meitä
sosiaalisessa mediassa:



FLEXIBELT I METALL • JOUSTAVASTI METALLISTA



Yli 40 vuoden kokemus

• Joustavuus • Innovatiivisuus • Konerakennus- ja metallitöitä

F Emet Ab Oy
Öjentie 118, Pännäinen • www.femet.fi

0500 363 782 • folke.emet@femet.fi



TECNA – työkalukeventimet

TECNA – pistekoneet ja kärjet

IBEDA – kaasuturvatuotteet

MESSER – kaasunjakelujärjestelmät

Pultinhitsauslaitteet ja hitsattavat kiinnikkeet

PLYMOTH – kohdeilmastointi



Maahantuonti ja markkinointi

Teknoexpertit Oy

www.teknoexpertit.fi

TEOLLISUUDEN TUKKUKAUPPAA JO VUODESTA 1990

Kestääkö alihankintaketjusi poikkeusoloissa?

Kotimaista huoltovarmuutta ja alihankintaketjujen luotettavuutta on koeteltu 2020-luvulla ensin koronaviruspandemian ja sitten Ukrainan sodan myötä. Kansainväliset kriisit ovat paljastaneet, että pitkät globaalit alihankintaketjut ovat haavoittuvia.

Alihankkijat ovat nykyään usein erikoistuneet hyvin kapeaan alaan ja toimitusketjut ovat venyneet pitkiksi. Samalla häiriötilanteiden riski on kasvanut. Kaluston ja koneiden lähetys ulkomaille tuo epävarmuutta aikatauluihin ja nostaa kustannuksia. Koska varustamojen liikennöinti on aikataulutettu hyvin tiukaksi, osien saatavuuteen tai huoltoketjuihin ei saisi tulla häiriöitä. Muun muassa EU on havahtunut siihen, että pitkät, globaalit hankintaketjut ovat haavoittuvia.

Valtioneuvoston selvityksen mukaan koronapandemia sai osan yrityksistä jo tekemään muutoksia, joilla ne pyrkivät välttämään toimitusketjujen häiriöitä. Monet yritykset ovat etsineet vaihtoehtoisia toimittajakumppaneita ja kohdistaneet ostojaan Suomeen, ja Ukrainan sodan sekä varautumissuunnittelun yleistymisen myötä tämän kehityksen voidaan odottaa vain kiihtyvän.

Suomessa uudislaivojen rakentaminen ja meritekniikan huoltopalvelut ovat kuitenkin toistaiseksi pitkälle ketjuttuneita, ja Suomen suurimmilla telakoilla palveluita tuotetaan lähes yksinomaan alihankintana ja usein ulkomaisen työvoiman turvin. Normaalioloissa palvelu on jatkuvaa, mutta kestääkö vallitseva tilanne häiriötilanteita?

Halpa hinta vai luotettavuus?

Kansainvälisiltä markkinoilta hankittu kunnossapitopalvelu saattaa olla hinnaltaan edullisin, mutta huokea hinta ei kompensoi huoltokumppanin luotettavuutta poikkeusoloissa, toiminnan ja



Millog Marine & Powerin toimitusjohtaja Janne Sirviö uskoo, että yhdeltä kumppanilta saatavalle kokonaisvaltaiselle palvelulle on kysyntää meri- ja moottoritekniikan toimijoiden parissa.

hinnoittelun läpinäkyvyyttä tai vaikkapa puutteellisesta kielitaidosta johtuvia epäselvyyksiä. Valinta on myös eettinen: kotimaisia kumppaneita suosimalla raha pysyy Suomessa.

Syyskuussa 2022 toimintansa aloittanut Millog Marine & Power asettuu koluokaltaan pienten ja erikoistuneiden tekijöiden sekä monikansallisten huoltajien välimaastoon. Millog Marine & Power syntyi, kun pitkän linjan asiantuntijayritykset Western Shipyard, Laivakone ja Hämeen Diesel yhdistyivät.

– Tämän kokoista meri- ja moottoritekniikan asiantuntijaa ei Suomessa ole aiemmin ollutkaan. Olemme ainoa suo-

malainen tämän profiilin ketterä toimija, jolla on oma telakka, dieselmootto- reiden ja vaihteistojen huolto sekä laivakonekorjaamo. Palvelumme on Suomen tasolla ainutlaatuisen kokonaisvaltaista: kauttamme saa yhden luukun periaatteella likipitään kaikki laivojen ja moottorien kunnossapitoon liittyvät palvelut, Millog Marine & Powerin toimitusjohtaja **Janne Sirviö** kertoo.

Ketterä kenttähuolto vastaa akuutteihinkin tarpeisiin

Millog Marine & Powerin erityinen vahvuus on ketterä kenttähuolto, jonka ansiosta yrityksen asiakkaat saavat tarvitsemiaan palveluja suoraan liikenteessä, satamissa tai missä tahansa myös telakointien ulkopuolella.

– Meillä on avainpalveluissamme oma kotimainen henkilökunta, ja voimme tarjota turvaselvitettyä työntekijäitä sitä edellyttäviin projekteihin. Työntekijämme palvelevat myös poikkeusolojen aikana. Laadukas kumppaniverkostomme täy-

MILLOG MARINE & POWER

on ketterä ja kokonaisvaltaisen kumppani meri- ja moottoritekniikan kunnossapitoon. Palveluihimme kuuluvat alusten huolto- ja kuivatelakoinnit, kenttähuollot, konversioprojektit, meritekniset rakenteet sekä moottorien ja voimalaitosten huollot.

Millog
Marine & Power

Lue lisää:

www.millog.fi/marinepower

dentää palveluamme ja osaamistamme. Valitsimme verkostoomme vastuullisia kumppaneita, jotka sopivat palvelumal- liimme – nopeus, joustavuus ja läpinäkyvyys ovat arvoja, joista emme tingi kumppaneidemme kohdalla, Millog Marine & Powerin projektipäällikkö **Markus Mäkinen** kertoo.

Laivojen henkilöstömäärät ovat maailmanlaajuisesti olleet laskussa jo pitkään. Kauppalaivoilla on vuosi vuodelta vähemmän omaa kone- ja huolto-osaamista. Laivoja huolletaan liikenteessä tarpeen vaatiessa oman henkilöstön voimin, mutta tämä voi muuttua Millog Marine & Powerin kenttähuollon kaltaisten palvelujen yleistessä.

– Tekniikan kehittyessä oman huoltohenkilöstön tarve on vähentynyt, ja varustamoille on monessa tapauksessa kustannustehokkaampaa hankkia huolto ostopalveluna. Vaikka laivat liikkuisivat itsestään, tarvitaan silti osaavaa työvoimaa pitämään huolta koneista ja alusten toimintavarmuudesta, Mäkinen kertoo.

Varustamojen oma huoltohenkilöstö on vähentynyt vuosi vuodelta, mikä alleviivaa luotettavan huoltokumppanin merkitystä.



Krooninen osaajapula vaatii välittömiä toimenpiteitä

Yrityksiä vaivaa vakava pula osaavasta työvoimasta. Merkillepantavaa on, että osaajapula on edennyt pisteeseen, jossa se ei enää entiseen tapaan seuraa talouden suhdannevaihteluja, vaan se vaivaa yrityksiä myös laskusuhdanteessa vaikeuttaen niiden toimintaa ja rajoittaen kasvua. Työperäisen maahanmuuton lisääminen on yksi keskeisimmistä keinoista helpottaa osaajapulaa. Maahanmuuttoa on helpotettava viranomaistoimin, mutta myös asenneilmasto yrityksissä kaipaava tuuletusta.

Kauppakamareiden jäsenyrityksilleen tekemän kyselyn mukaan 71 prosentilla pohjalaisyrittäjistä on pulaa tai paljon pulaa osaavasta työvoimasta. Peräti 78 prosenttia yrityksistä kertoi työvoiman saatavuuden rajoittavan yrityksensä kasvua ja liiketoiminnan kehittämistä.

Pohjalaisyrittäjistä 56 prosenttia arvioi rekrytointitarpeensa kasvavan seuraavan kuuden kuukauden aikana ja 70 prosenttia arvioi rekrytointitarpeen kasvavan 2-3 vuoden aikajänteellä. Pohjanmaan alueen yritysten rekrytointitarve on lähikuukausina selkeästi isompi kuin muualla Suomessa.

– Venäjän hyökkäyssota on suistanut Suomen talouden heikkenevään suhdan-

teeseen. Yleensä laskusuhdanteessa työvoiman kysyntä hiipuu ja työttömyys kasvaa, mutta ei tällä kertaa, pohtii Pohjanmaan kauppakamarin johtaja **Mikael Hallbäck**. – Mikäli korjaa-via toimia osaajapulaa helpottamiseksi ei tehdä nopeasti, yritykset ajautuvat vakaviin ongelmiin seuraavan nousukauden alkaessa, jatkaa Hallbäck.

Suurin tarve ammatillisista osaajista

Kyselyn mukaan kovin pula on ammatillisista osaajista. Peräti 61 prosenttia yrityksistä tarvitsee eniten ammatillisesta koulutuksesta valmistuneita työntekijöitä. Eniten ammattikorke-

koulusta valmistuneita osaajia tarvitsee 27 prosenttia ja yliopistosta valmistuneita 11 prosenttia vastanneista. Koulutusaloittain tarkasteltuna suurin tarve on teknikan alan, kaupan, hallinnon ja oikeustieteiden, IT-alan, sekä palvelualojen osaajista.

– Yksi keskeisimpiä keinoja osaajapulaa taltuttamiseksi on työperäisen maahanmuuton lisääminen. Osaajapulasta puhuttaessa keskustelu keskittyy kuitenkin liikaa korkeasti koulutettuihin ja toimiin heidän lupaprosessiensa helpottamiseksi. Heitäkin tuki tarvitaan, mutta ammatillisten osaajien tarve on paljon suurempi ja heidän maahantulonsa parantamiseksi tarvitaan toimia välittömästi, linjaa Pohjanmaan kauppakamarin toimintajohtaja **Paula Erkkilä**.

Yritysten on aika ottaa päätöksiä

Yritykset pitävät tärkeimpinä keinoina osaavan työvoiman turvaamiseksi yritysten ja oppilaitosten yhteistyön tiivistämistä, koulutuksen sisältöjen kehittämistä paremmin työelämän tarpeita vastaaviksi sekä tutkintokoulutuksen määrän lisäämistä alueen oppilaitok-



sisä.

Kansainvälisiin osaajiin liittyvät toimenpiteet sijoituivat selvityksessä työvoimapulan taklaamisen keinoina epäsuosituimpien joukkoon. – Yleisesti on tiedossa, että ikäluokat pienenevät, työikäinen väestö vähenee merkittävästi eivätkä omat nuoremme riitä kaikkiin tulevaisuuden tarpeisiin. Silti yritysten mielestä parhaita keinoja ovat ne, joissa tekevien käsiparien ja ajattelevi-

en aivojen määrä ei kasva. Nyt on yritysten aika herätä todellisuuteen. Se päivä, kun joka ikisen yrityksen on palkattava ulkomaalaistaustainen henkilö, on kulman takana, herättelee Erkkilä.

Kansainvälisiä osaajia rekrytoineet yritykset erittäin tyytyväisiä rekrytointeihinsa

Kyselyn tulokset ulkomaalaisten osaajien rekrytoinneista ovat rohkaisevia.

Ulkomaalaisia osaajia rekrytoineista tai vuokranneista pohjalaisyrittäjistä ei yksikään kerro negatiivisista kokemuksista. Vieläkin positiivisempia ovat kokemukset niillä yrityksillä, jotka ovat työllistäneet sotaa paenneita ukrainalaisia.

Pedersöreläinen Elho on jo pitkään työllistänyt kansainvälisiä osaajia.

Teksti- ja kuvalähde Pohjanmaan kauppakamari

Suomi tarvitsee 28 vuoden ajan vuosittain yli 50 000 maahanmuuttajaa

Suomi tarvitsee 28 vuoden ajan vuosittain vähintään 50 000 maahanmuuttajaa, kirjoittaa Teknologiateollisuuden puheenjohtaja Jaakko Eskola blogissaan.

– Jos haluamme palauttaa huoltosuhteemme hyvinvointivaltion edellyttämälle tasolle, esimerkiksi vuoteen 2010, tarvitsemme yhteensä noin 1,3 miljoonaa työkäistä lisää. Jotta tämä olisi mahdollista, tulee tavoitteemme olla vuosittaisen nettomaahanmuuton kasvattaminen 50 000 ihmiseen jo vuoteen 2030 mennessä. Kasvua tarvitaan jatkuvasti lisää tämän jälkeenkin, toteaa Teknologiateollisuuden puheenjohtaja Jaakko Eskola.

Vientiteollisuuden luoma arvonnäkökulma on noin puolta koko Suomessa syntyvästä arvonnäkökulmasta. Eskola muistuttaa, että pelkästään merkittävin vientialamme teknologiateollisuus tarvitsee kymmenen vuoden sisällä 130 000 uutta osaajaa – ja heistäkin vain puolet eläköityneiden tilalle.

Pitkjänteisellä maahanmuuttopolitiikalla maahanmuuttomaaksi

– Millainen Suomi meillä on vuonna 2030 tai 2050, jos vientiteollisuudessa on avoinna kymmeniä tuhansia työpaikkoja mutta niihin ei riitä tekijöitä? Tai terveydenhoidossa? Kouluissa?

Teknologiateollisuus esittää vaalitavoitteissaan, että Suomelle on heti seuraavalla hallituskaudella rakennettava pitkjänteinen ja yli hallituskausien ulottuva maahanmuuttopolitiikka, joka mahdollistaa kasvumme

menestyväksi maahanmuuttomaaksi.

– Tarvitsemme myös vision tulevaisuuden suomalaisesta yhteiskunnasta. 50 000 työntekijää vuodessa tarkoittaa joka vuosi 0,8–1 miljardia uutta veroeuroa, mutta maahanmuuttajat eivät saa olla pelkkä työvoimareservi. Heidän on tunnettava olevansa tervetullut ja vakiintunut osa palapelissä nimeltä Suomi, Eskola kirjoittaa.

Tavoitteena TKI-panostusten nosto 4,4 prosenttiin

Teknologiateollisuus muistuttaa poliitikkoja, että työllisyys, osaaminen, kestävä kasvu ja hyvinvointi on kehä, joka ei toimi ilman aktiivista tutkimusta, tuotekehitystä ja innovaatioita (TKI). Niistä syntyy yrityksiin uutta kilpailukykyistä ja kestävästä liiketoimintaa sekä työpaikkoja.

Suomessa on ollut vuosien konsensus siitä, että yritysten ja valtion TKI-panostusten tulee olla yhteensä neljä prosenttia bruttokansantuotteesta.

– Me Teknologiateollisuus ry:ssä olemme nostaneet kunnianhimon tasoa ja sitoutuneet nostamaan tavoitetta siten, että Suomen TKI-panostukset ovat vuoteen 2030 mennessä 4,4 prosenttia. Julkisen sektorin osuuden tulee olla tästä vähintään 1,33 prosenttia eli hie- man alle kolmannes, kuten tähänkin saakka, Eskola kertoo.

Ratkaisut teollisuuden melunhallintaan



Tutkimme melun aiheuttajan sekä ympäristön, suunnittelemme ja valmistamme asianmukaiset tuotteet meluongelmien ratkaisemiseksi.

- TEOLLISUUSVALVOMOT
- TYÖNJOHTO- JA TAUOTILAT
- MELU- JA LAITESUOJAT
- KONEKOTELOINNIT
- TOIMISTOTILAT
- LABORATORIOT JA MITTALAITETILAT
- ÄÄNENERISTYSSEINÄT
- MELUNTORJUNTAELEMENTIT
- SIIRRELTÄVÄT SEINÄKKEET

Teollisuuden meluntorjuntaan erikoistunut asiantuntija-yritys jo vuodesta 1988.



Rakenne-Ahlfors Oy

Puh. 019 485 205

info@rakenne-ahlfors.fi

www.rakenne-ahlfors.fi

Teräshallit kaikenlaisiin toimi- ja tuotantotilatarpeisiin

Trutec Oy:n valmistamat teräsrakenteiset hallit soveltuvat erinomaisesti konepajojen sekä alihankintateollisuuden tarpeisiin. Halleja käytetään myös varastomyllyinä, varastoina, urheilu-, rekka- sekä logistiikkahalleina. Jo yli sata teräshallitoimitusta tehnyt Trutec on perustettu vuonna 2008. Viime vuosina kasvu on ollut nopeaa, yhtiön toimittaessa jo yli 20 hallia vuodessa yrityksille/sijoittajille sekä teräsrakenteita ja julkisivuja rakennusliikkeille.

– Teemme yli 500 neliömetrin suuruisia halliratkaisuja, joiden toimitussisältö optimoidaan yhdessä asiakkaan kanssa. Olemme luoneet hallimallistomme toteuttamiemme projektien pohjalta, mikä

auttaa oman hallin suunnittelussa ja eri ratkaisuvaihtoehtojen vertailussa. Hallimallisto on ladattavissa www.sivuilltamme. Tarjouksen laskemiseksi meillä riittää tieto hallin käyttötarkoituksesta, hallin koko sekä muut huomioitavat asiat, kuten tarve sosiaali- ja toimistotiloille sekä mahdolliselle siltanosturille, toimitusjohtaja **Jukka Kapela** esittelee.

Hallien toimitussisällöt vaihtelevat, tilaajan tarpeet huomioiden, työmaatoimituksesta kokonaisvastuullisiin avaimet käteen -toimituksiin. Suosituin toimitussisältö on hallipaketti.

– Asiakkaan näkökulmasta ajateltuna, hallipake-



Trutec on toimittanut Prima Powerin hallin teräsrakenteet tuoteosakauppana.

tilla päästään nopeasti yhdellä vastuurajapinnalla ulkoa täysin valmiiseen hallikokonaisuuteen. Hallipaketti sisältää kaikki tuotteet asennettuna, jolloin kohde on ulkoa tarkasteltuna täysin valmis. Toimitussisältöön kuuluu tässä tuotepaketissa suunnittelu, anturat, teräsrunko, sokkelit, seinäelementit, ikkunat, ovet, nosto-ovat, kantava katto, vesikatto, sadevesijärjestelmät

sekä kaikki listoitukset. Tämän jälkeen voidaan sopia vastuut talotekniikan, lattian ja mahdollisten sosiaalitilojen osalta, että niiden toteuttaminen olisi asiakkaalle optimaalisinta, Kapela toteaa.

Vahvuutena nopea pystytys

– Hallituotteidemme selkeisiin etuihin kuuluu niiden nopea pystytettävyyden. Olemme pystyttäneet esimerkiksi

2000 neliöisten hallien runkoja kolmessa päivässä, Kapela toteaa.

Trutec-hallien elementit tulevat valmiina tehtaalta, missä yhtiön oma suunnitteluosasto vastaa rakenteiden suunnittelusta, konepajasuunnittelusta, mitoituksista ja laadunvarmennuksesta.

– Kun kaikki on hyvin suunniteltua ja mitoitettua, työmaalla tehtävä asennus on sujuvaa. Ohjaamme toimitusprosessia täysin läpinäkyvällä toiminnanohjausjärjestelmällä ja pystymme tuottamaan asiakkaallemme täsmällisen tiedon projektin tilasta.

Enemmän sisätilaa ja sirompia rakenteita

–Teräsrakenteisten hallien merkittäviin etuihin kuuluu ristikkorakenteiden avoimuus, joten niitä pystytään hyödyntämään esim. LVI- ja sähköputkitusten sekä valaisinjärjestelmien osalta. Hallien suunnittelu teräsrakenteisena mahdollistaa myös kattokorkeuden hyväksikäytön kehien välissä, jolloin kehäjako voidaan muuttaa sen suhteen optimaaliseksi. Kapela mainitsee, että

Trutec on toimittanut hallipaketin Korimekaanikot Pirkkanen Oy:lle Nokialla.



Kuvassa seinäjokelaiselle Jucat Oy:lle tehty hallipakettitoimitus.



Trutec pystyy aloittamaan hallipaketin asennuksen keskimäärin 6–9 viikon kuluessa tilauksesta.

Kapela kertoo, että Trutec tekee töitä asiakkaan ehdoilla ja rakentaa hallipaketin toimitussisällön asiakkaan tarpeisiin sopivaksi. Tässä yhtiö hyödyntää laajaa kokemustaan sekä vakiorakenteita.

– Autamme asiakkaitamme käynnistämään liiketoimintansa mahdollisimman nopeasti heidän tarpeidensa mukaisessa hallissa.

Trutec on toimittanut jo yli sata teräsrakenteista hallikokonaisuutta

– Yli sata toteutettua pro-

jektia luo meille vahvan kokemuspohjan asiakkaille optimoiduista halliratkaisusta. On hienoa olla osa asiakkaidemme menestystarinaa, kun he investoivat omaan liiketoimintaansa ja sitä kautta kasvuun. Toimimme sloganimme mukaisesti: “Teemme tilaa menestyksellesi.”

Trutec palvelee asiakkaitaan hallitarpeissa koko Suomen alueella. Kuluneen vuoden aikana yhtiö on toteuttanut projekteja Haminasta Pudasjärvelle.

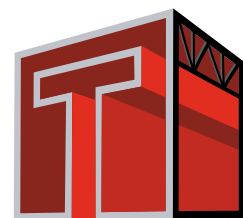
Kapela rohkaisee ottamaan yhteyttä kaikenlaisissa hallitarpeissa, olipa kyse hallilajajennuksesta tai kokonaan uudesta hallista.

www.trutecoy.fi

HALLIPAKETIT nopeasti



LATAA MALLISTO SIVUILTAMME
PYYDÄ TARJOUS TALVIEDUIN!



TrutecOy

TEEMME TILAA MENESTYKSELLESI

Rakenna huolettomasti, nopeasti ja kustannustehokkaasti:

- ➔ Teräshallipaketit suunnittelusta asennukseen
- ➔ Hallit yrityksesi tarpeisiin: tuotantohallit, konehallit, rekkahallit, korjaamohallit, logistiikkahallit
- ➔ **TRUTEC-HALLIMALLISTO** tarjoaa asiakkaiden kanssa parhaiksi todetut halliratkaisut; valitse sopivin ja ota yhteyttä, suunnitellaan yrityksesi tarpeita vastaava optimaalisin halliratkaisu!

TEEMME TILAA MENESTYKSELLESI, OTA YHTEYTTÄ:

Trutec Oy | Seinäjoki | Helsinki

HALLIPAKETIT: Jukka Kapela p.050 506 6757

Tuomas Anttila p.050 400 9057

ETELÄ-SUOMI: Oscar Peltomäki p.040 164 7704

TERÄSRAKENTEET: Markus Nokua p.050 526 2452

JULKISIVUT: Joonas Kleimola p.040 533 8851

tarjoukset@trutecoy.fi

TRUTECOY.FI

Valaisinremontti on nyt ajankohtaisempi kuin koskaan

Hyvä valaistus vaikuttaa niin työtehoon, turvallisuuteen kuin viihtyisyyteenkin. Kun ratkaisu toteutetaan moderneilla ledivalaisimilla, saavutetaan samalla merkittäviä energiansäästöjä.

– Valaistusremonteissa haetaan lähtökohtaisesti aina energiansäästöä. Kun vanhan teknologian valaisimia vaihdetaan ledeihin, saavutetaan 50–70 % energiansäästö, jota voidaan lisätä vielä 10–30 % verran valaistuksen ohjausjärjestelmillä. Säästöä tuo osaltaan myös ledien huoltovapaus ja pitkäikäisyys, Valoremontti Oy:n avainasiakaspäällikkö **Anssi Hangas** kertoo.

Valoremontti Oy on erikoistunut kiinteistöjen sisä- ja ulkovalaistuksiin, esimerkiksi tuotanto-, varasto- ja logistiikkahalleihin. Käytännössä moderni ledivalaistus kannattaa toteuttaa mihin tahansa yrityskiinteistön tilaan, jossa on vielä käytössä vanhaa valaistusteknologiaa.



Valoremontti toteutti Lempäälän Hammaslääkäriaseman uuden ledivalaistuksen.

Korkea sähkön hinta vauhdittaa ledivalaistukseen siirtymistä

– Sähkön korkea hinta puhuttaa yhä enemmän asiakkaitamme. Energian hinta on jyrkässä nousussa ja nousu näyttäisi jatkuvan edelleen, eikä hinnan laskusta ole vielä tietoaakaan. Sanoisin että nyt kannattaa viimeistenkin teollisuuskohteiden lähtöä miettimään valaistuksen vaihtamista ledivalaistukseen, Hangas painottaa.

Valaisinremontin takaisinmaksuaika lyhenee nopeasti nousevilla sähkön hinnoilla merkittävästi ja hintojen palautumista normaaliselle tai lähelle sitä, on haastavaa kenenkään tässä vaiheessa ennustaa.

– Teemme asiakkaillemme aina tarjouksen yhteydessä energiansäästölaskelman, josta selviää takaisinmaksuaika sen hetkellä kulutuksella ja saavutettavalla energiansäästöllä. Näillä hinnoilla keskimääräinen takaisinmaksuaika on asennettuna 2–4 vuoden paikkeilla. Valoremontti käyttää kohteissaan Philipsin valaisimia. Philips valmistaa valaisimet aina tilauksesta, joten asiakas saa kohteeseensa aina tuoreimman teknologian omaavat tuotteet.

Turvallinen avaimet käteen -ratkaisu

Valoremontti tekee maksuttoman kartoituksen asiakkaan kohteeseen, jonka jälkeen tehdään kohteen valaistussuunnitelma sekä tarjous avaimet käteen -ratkaisusta.

– Kun projekti käynnistyy, puramme vanhat valaisimet pois, kierrätämme ne asianmukaisesti ja asennamme uudet valaisimet tilalle. Myös asennuksessa tarvittavat nostimet tulevat kauttamme, Hangas toteaa.

Hangas suosittelee ammattilaisen hyödynämistä valaistuksen uusintoissa.

– Viitisen vuotta sitten oli menossa aika villi ledibuumi, jolloin yritykset menivät monissa tapauksissa halpaan, eli ostettiin jotain ledejä, mutta ei tiedetty mitä, jolloin saatettiin saada liian vähän tai liian paljon valotehoa. Valaisinten laadussa on todella paljon eroja, riippuen valmistajasta.

Philipsin laadukkailla ledivalaisimilla on pitkä käyttöikä

– Olemme Philipsin virallinen partneriyriutus, joten me käytämme kohteissamme Philipsin laadukkaita ja turvallisia tuotteita, joilla on viiden vuoden takuu. Suurin osa ledivalaistuksista kestää 50 000 käyttötuntia, tosin ulkovalaisimilla käyttöikä on vieläkin pidempi. Otetaan esimerkkinä ns. perustila,

jossa valaistus palaisi vaikkapa kahdeksan tuntia päivässä, viitenä päivänä viikossa, ledivalaisimien käyttöikä olisi silloin noin 24 vuotta. Toki jokaisessa kiinteistössä valot palavat eri aikoja, joten ensimmäisen ledivalaistuksen hankinnan jälkeen sen uusimista täytyy tarkastella tiloittain – milloin valotehon alenema on sitä luokkaa, että ledivalaistuksen uusimiseen täytyy ryhtyä vuosien päästä, Hangas mainitsee.

Älyvalaistuksella merkittäviä lisäsäästöjä

– Kun varastoon asennetaan vaikkapa liiketunnistimia, valot syttyvät ja sammuvat tarpeen mukaan. Valaistuksella voidaan toteuttaa erilaisia rajattuja alueita ja tiloja, joihin voidaan ryhmitellä erilaisia valaisinryhmiä – näin valaisimet syttyvät vain tarpeen mukaan. Älyvalaistus voi esimerkiksi tiputtaa valaistustehon ensin kahteenkymmeneen



Kuvassa Philipsin laadukas CoreLine Highbay valaisin.

Avainasiakaspäällikkö Anssi Hangas kertoo että Valoremontin tarjoama avaimet käteen -ratkaisu on asiakkaalle helppo ja turvallinen ratkaisu päivittää toimitilojen valaistus tämän päivän vaatimuksiin.



prosenttiin ja mikäli määrätyn ajan jälkeen sinne ei tule edelleenkään liikehdintää, valaistus sammuu kokonaan.

Hangas kertoo, että ledi soveltuu hienosti älyvalaistukseen, koska sytyttäminen ja sammuttaminen ei rasita sitä samalla tavalla kuin esimerkiksi loisteputkia tai monime-tallilampuja.

Loisteputket poistuvat käytöstä EU:n alueella

– EU:n energiatehokkuusdirektiivin myötä T5- ja T8-loisteputket tulevat poistumaan markkinoilta 24. elokuuta 2023. Hyvä uutinen on, että samoihin loisteputkirunkoihin voidaan kuitenkin asentaa uudet lediputket. Lediputkilla saavutettava energiansäästö on

loisteputkiin verrattuna noin 60 % ja säästöä lähtee syntymään välittömästi. Suositte-lisin vaihtamaan vanhojen loisteputkien tilalle suoraan lediputket, eikä ostaisi enää loisteputkia, Hangas opastaa.

Rahoitus mitoitetaan asiakkaan tilanteeseen

Valoremontin rahoitusyhteistyökumppanina toimii Siemens. Tämä mahdollistaa, että asiakasyritys voi hankkia tarvittaessa valaistuksen leasingrahoituksella.

– Leasing sopimuksen saa jopa kuudeksi vuodeksi, mutta yleisimmät rahoitusten kestoajat liikkuvat kolmen ja neljän vuoden välillä. Asiakas maksaa valaistusremonttia kiinteillä kuukausisummilla. Kun leasing-ai-

ka tulee täyteen, asiakas kuittaa valaistuksen itselleen viiden prosentin jäännösarvolla.

Hangas mainitsee, että vaikka avaimet käteen -asennettujen valaistusprojektien takaisinmaksuajat liikkuvat keskimäärin 2–4 vuoden välillä, voidaan joissakin erityiskohteissa päästä jopa vuoden takaisinmaksuaikaan.

Valoremontti on toteuttanut modernin ledivalaistuksen mm. Roclalle, Haltonille sekä Tibnorille. Lisätietoja näistä ja muistakin referenssikohteista löydät osoitteesta: www.valoremontti.fi



Nokian K-Raudan myymälään asennettiin viime vuonna uusi ledivalaistus.

Valoremontti poistaa stressiä ja pimeyttä.

Me hoidamme valaistuksen uusimisen täsmällisesti ja tehokkaasti **yrityksille ja julkisen sektorin toimijoille**, jotka haluavat parantaa kiinteistön tai ulkoalueiden valaistusta ja siirtyä huoltovapaaseen LED-valaistukseen.

Selkeä ja varma kokonaistoimitus. Energiasäästö jopa 90%.

OTA YHTEYTTÄ

050 559 2298
petri.rapeli@valoremontti.fi

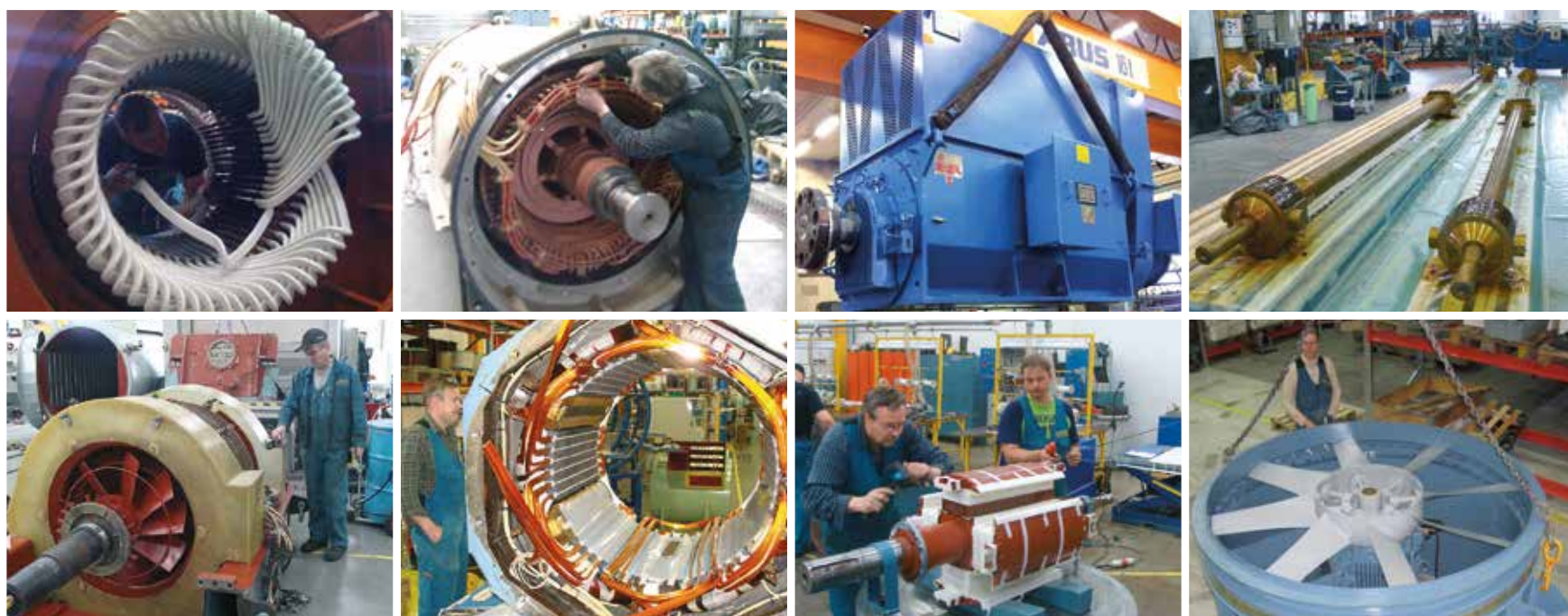
Valoremontti

valoremontti.fi



Sähköpojat - palveluksessasi

✚ 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 asiakassuhteeseen. 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

huippuluokka, ja kehitämme osaamistamme jatkuvasti. Laatu järjestelmämme on sertifioitu nykyajan tarpeita vastaavaksi (ISO SFS 9001-2008 QAS ja ISO 14001).

Yli 40 vuoden kokemuksella

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



SÄHKÖPOJAT

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

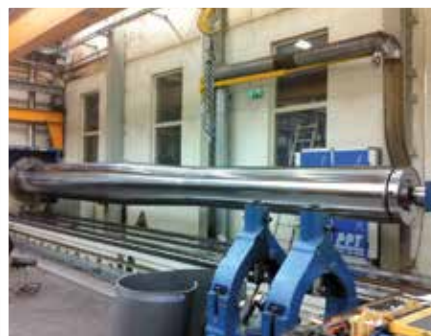
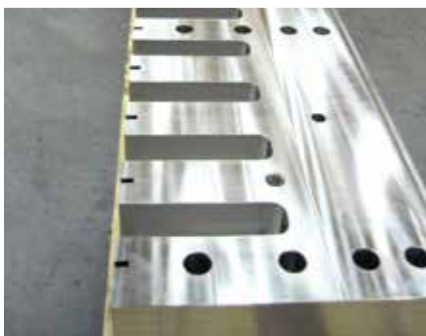
Tornion Sähköpojat Oy

Perustettu 1974
 Henkilöstö 30

Tornion Sähköpojat Oy
 Raidekatu 29
 FI-95420 Tornio

TVaihde +358 400 222 401
 Fax +358 16 446 853
 Päivystys 24 h +358 400 300 511
 GSM +358 400 692 926
 markku.rantapaa@sahkopoizat.fi

www.sahkopoizat.fi



Sähkönkulutuksen lasku kiihtyi lokakuussa

Suomi oli seitsemän päivän ajan sähkön nettoviejä. Energiakriisi on saanut kuluttajat entistä tietoisemmiksi omista energiakuluisistaan, ilmenee Energiateollisuus ry:n kuukausitilastoista. Prosessiteollisuuden kulutus väheni lähes kahdeksan prosenttia edellisen vuoden lokakuuhun verrattuna, muiden sähkönkäyttäjien kulutus laski lähes 13 prosenttia. Yhteensä kulutuksen lasku oli kaikki käyttäjät huomioiden yksitoista prosenttia. Tämän vuoden lokakuu oli monin paikoin jopa edellistä vuotta viileämpi, joten kulutuksen lasku ei selity vähäisemmällä lämmöntarpeella.

Energianhinnostusta ja saatavuudesta on keskusteltu paljon, ja se varmasti näkyy kulutuksessa. Oma vaikutuksensa on myös lokakuussa käynnistyneellä Astetta alemmas-kampanjalla, jolla on haluttu tukea kuluttajia energiankäytön tehostamisessa, toteaa Energiateollisuus ry:n toimitusjohtaja **Jukka Leskelä**.

Kulutuksen lasku väheni kotimaista sähköntuotantoa, joka väheni vuoden 2021 lokakuun 6,3 terawattitunnista 5,9 terawattituntiin. Eniten laski vesivoiman tuotanto (1,3TWh/2021–0,7 TWh/2022), samalla kun Olkiluoto kolmosen osittaisen käyttö kasvatti ydinvoiman tuotantoa. Tuulivoiman tuotanto jatkoi kasvuaan.



Jukka Leskelä

– On monellakin tavalla hyvä asia, että vesivoimaa

on nyt tarvittu vähemmän kuin edellisenä syksynä, Leskelä sanoo. – Vesivoimaa käytetään tasapainotamaan kulutuksen ja tuotannon vaihteluita, ja nyt kulutuksen lasku yhdessä muiden tuotantomuotojen kasvun kanssa mahdollistaa sen, että vettä jää talveksi varastoon, Leskelä jatkaa.

Sähkön tuonti laski edelliseen vuoteen verrattuna 1,7 terawattitunnista 1,3 terawattituntiin. Suomi oli

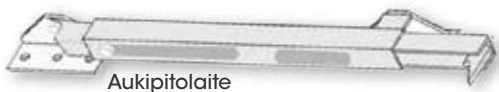
seitsemänä päivänä jopa sähkön nettoviejä. Tuonti Ruotsista nousi vajaasta terawattitunnista 1,3:een, kun tuonti Venäjältä on päättynyt. Sähkön viennin suuntautui erityisesti Viroon, jonne vietiin 0,7 terawattitunnin verran sähköä, hieman enemmän kuin edellisenä vuotena.

– Se kannattaa muistaa, että emme ole sähkön suhteen omavaraisia, vaikka tuotaisimme määrällisesti sähköä

yhtä paljon kuin kulutamme, Leskelä toteaa. – Yhteiset sähkömarkkinat jakavat sähköä sinne, missä sitä tarvitaan. Sähköä tuodaan ja viedään joka päivä, jonka seurauksena kuluttajat saavat edullisempaa sähköä. Tuontia tarvitaan myös sähkön riittävyyden varmistamiseksi jatkossakin erityisesti silloin kun ei tuule, ja silloin, kun kulutus on esimerkiksi säiden takia huipussaan, Leskelä jatkaa.

OVET JA IKKUNAT

Lehti-, pari-, taitto-, liuku-, liukupalo-ovet ja -ikkunat. Maatalouteen kuumasinkittynä.



Aukipitolaite



VAHVA KOTIMAINEN,
KOTIMAISTA TYÖTÄ.



MIEDON METALLI
Teräs-ovet ja ikkunat

020 787 9650

www.miedonmetalli.fi

UUDENMAAN TERÄSLEIKKAUS

- Poltto- ja plasmaleikkauspalvelu • Teräsmyynti
- Myös kulutusteräksset ja huulilevyt

Työkyrintie 18, 05400 JOKELA

Puh. (09) 4257 9321, Fax (09) 4257 9323

www.uudenmaanterasleikkaus.fi

HELPOSTI KASATTAVAT JA PURETTAVAT



BETONIPALIKKA

WWW.BETONIPALIKKA.FI

SEINÄELEMENTIT

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

- RINNETALOJEN TUKIMUURIT • VARASTOT • SIILOT
- LIIKENTEEN OHJAUS • NÄKÖ- JA SUOJAMUURIT • BETONIPORSAAT

— Vain mielikuvitus on rajana —

Meiltä myös katokset ja **KAARIHALLIT**

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



Katso
lisää koti-
sivuiltamme!

Karjalan Betoni Oy

Puh. 0400 250 015 • www.betonipalikka.fi

PRESSUKATOKSET AMMATTIKÄYTTÖÖN

Myös talviasennukseen.

Esim.

8 x 35 x 5 katos

alk. **918 €/kk**

+ alv 24%

60 kk leasing
hinta yrityksille,
asennettuna Etelä-
ja Keski-Suomeen
(sis. verho-ovet)



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

**FINEST
HALL**

FinEst-Hall Oy

Amerintie 1, 04320 Tuusula,

Puh. 040 551 4589

harri.moisander@finest-hall.com

www.pvc-halli.fi



Markkinointi osaksi tuloksellista ja vahvaa liiketoimintaa

Suomalaiset yritykset ovat tuotteliaita luomaan tuoteinnovaatioita ja ratkaisuja. Oulun alueella on pitkät perinteet tuotekehityksen saralla ja alueella on paljon startupeja. Uusia tuotteita ja innovaatiota tarvitaan, mutta suuresti toivoisin, että myös niiden kaupallistamiseen ja löydettävyyteen panostettaisiin kunnolla ja pitkäjänteisesti. Valitettavasti pitkän linjan markkinoinnin ammattilaisena joudun edelleen vuonna 2022 ihmettelemään ja harmittelemaan markkinoinnin vähäistä strategista roolia suomalaisissa yrityksissä.

MEILLÄ ON PERINTEISESTI vaatimattomat markkinointibudjetit ja lisäksi markkinointi nähdään usein kulueränä ja siitä ollaan usein ensimmäisenä säästämässä. Menestyksekkäät ja pitkäikäisimmät tunnetut brändit kuitenkin näkyvät ja kuuluvat säännöllisesti.

Jatkuvassa kilpailussa täytyy olla kuluttajien mielessä ja läsnä – näkyä, löytyä, ilahduttaa ja kommunikoida. Markkinointi on pitkäjänteistä työtä ja jatkuvaa tekemistä – ei pelkkiä mainoksia, lyhyitä kampanjoita kerran tai pari vuodessa tai pelkkää logoa ja slogania.

MARKKINOINTI KATTAA koko ostoprosessin – johon liittyy mm. löydettävyyttä, mainontaa, myyntitilanne ja toimitus/jälkimarkkinointi. Lisäksi siihen osallistuu usein iso määrä henkilöstöä, jossa jokainen kohtaaminen vahvistaa (tai ei) asiakaskokemusta ja brändiä. Markkinointi on näin osa suurempaa kokonaisuutta, joka kietoutuu tiukasti yrityksen liiketoiminnallisten tavoitteiden ja strategian ympärille.

MARKKINOINNIN AVULLA yritys pyrkii edistämään tuotteidensa tai palveluidensa myyntiä. Markkinointi pitäisi nähdä investointina ei kulueränä, joka vahvistaa yrityksen kasvua ja menestymistä. Markkinointiin investoiminen näkyy usein nopeastikin positiivisesti liikevaihdossa ja tuo pitkällä

tähtäimellä merkittävästi lisää kannattavuutta.

MARKKINOINTI ON AVAIN yrityksen kasvuun ja kehitykseen, ja parhaimmillaan hyvin toteutettu markkinointi voi muodostua myös yrityksen tärkeimmäksi kilpailu-etuksi. Vahva ja arvostettu, ammattimaisesti rakennettu brändi ja sen mukaan toteutettu markkinointi auttaa yritystä menestymään ja erottumaan kovassakin kilpailussa.

Kaikki tämä vaatii sitä, että yritysjohto uskoo markkinointiin, ymmärtää sen merkityksen, haluaa panostaa siihen ja tekee sitä pitkäjänteisesti. Markkinoinnin avulla rakennetaan pitkäkestoista ja kasvavaa liiketoimintaa. Markkinoinnin pitää tuottaa tuloksia ja tuloksia tulee myös mitata oikeilla mittareilla.



Let's bring the marketing to the next level – finally!

Tiina Koskela

Oulun kauppakamarin
viestintävaliokunnan
puheenjohtaja
Account Director, Avidly

Erikoisovet yli 45 vuoden kokemuksella.

www.ovesta.fi



nomo®

www.nomo.com

asiakaspalvelu@nomo.com



PORI | VANTAA | TURKU | TAMPERE | LAHTI | OULU | www.nomo.com

Suomi tarvitsee lisää yritystoimintaa ja investointeja hyvinvointiyhteiskunnan rahoittamiseksi

Keskuskauppakamarin mukaan yrityksillä on merkittävä rooli hyvinvointiyhteiskunnan rahoittamisessa. Yritykset maksoivat yhteisöjen tuloveroa viime vuonna 7,3 miljardia euroa. Yritysten verojalanjälki on kuitenkin tyyppillisesti jopa kymmenkertainen yhteisöjen tuloveron määrään nähden. Yritystoiminnan yhteydessä maksettavien ja tilitettävien verojen määrä nousee vuosittain kymmeniin miljardeihin euroihin.

YRITYKSET MAKSAVAT ja tilitävät vuosittain veroja ja veronluonteisia maksuja kymmenien miljardien eurojen edestä. Vuonna 2021 yrityksen maksamien yhteisövero- ja veronluonteisten maksujen määrä nousi 7,3 miljardiin euroon. Keskuskauppakamari muistuttaa,

että yritystoiminnasta syntyy Suomeen muitakin merkittäviä verotuottoja kuin yhteisöverotuottoja.

– Yritysten maksamilla ja tilitämällä veroilla ja veronluonteisilla maksuilla kustannetaan hyvinvointiyhteiskunnan palveluja, kuten terveyden- ja sairaanhoitoa, koulutusta, sosiaaliturvaa ja liikenneverkostoa. Hyvinvointiyhteiskunnan ylläpitämisen kannalta on välttämätöntä, että Suomeen saadaan lisää yritystoimintaa ja investointeja, sanoo Keskuskauppakamarin johtava veroasiantuntija **Emmiina Kujanpää**.

NOIN PUOLET yritystoiminnan synnyttämistä verovirroista liittyy suoraan työnantajana toimimiseen eli työllistämiseen.

– Mitä enemmän Suomessa on yrityksiä, jotka työllistävät ja investoivat, sitä enemmän valtio ja kunnat saavat verotuloja hyvinvointivaltion ylläpitämiseksi. Yritysten investointiedellytykset Suomessa on turvattava. Kilpailukykyinen ja ennakoitava verotus on siinä tärkeässä asemassa,



Keskuskauppakamarin johtava veroasiantuntija Emmiina Kujanpää. Kuva: Liisa Takala.

Kujanpää sanoo.

OSAN YRITYSTOIMINNAN yhteydessä kertyvistä veroista maksaa yritys, kuten yhteisöveron, ympäristöverot, kiinteistöveron ja työnantajan vakuutusmaksut. Osa veroista peritään asiakkailta osana tuotteen hintaa, kuten arvonnä-

verot ja valmisteverot, osa pidätetään työntekijöiden palkoista ja osa omistajille jaetuista osingoista.

– Vaikka kaikki yritysten maksamat ja tilitämät verot eivät jää yritysten kustannuksiksi, näitä verotuottoja ei syntyisi ilman yritystoimintaa, muistuttaa Kujanpää.

KESPAT Patenttitoimisto

PATENTIT • HYÖDYLLISYYSMALLIT •
MALLIT • TAVARAMERKIT

Koulutuksella kärkeeseen!

Eurooppapatenttiasiamiehet: Kimmo Helke, Anssi Kurkinen, Tuomo Kuivala, Jarkko Karjalainen (uusi)

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

Vasarakatu 1
40320 Jyväskylä
Microkatu 1
70210 Kuopio

SYLINTERIEN TIIVISTEVAIHDOT, HUOLLOT JA VARAOSAT. MÄNNÄNVARSIEN KORJAUKSET JA KROMAUKSET.

PYSTYME KÄSITTELEMÄÄN KAPPALEITA – PAINOLTAAN 20 t

KOVAKROMAUS KAPPALE KOOLLE

- Ø 2000 x 2700 mm
- Ø 1200 x 4500 mm
- Ø 1000 x 12000 mm

- HIONNAT KAPPALE KOOLLE

- 1200 x 3000 mm
- 600 x 11500 mm



**ENNEN
KROMAUSTA**



**KUNNOSTUKSEN
JA KROMAUKSEN
JÄLKEEN**



**PINTAKÄSITTELYÄ & KORJAUSPALVELUA
AMMATTITAITIDOLLA VUODESTA 1988**

TELOJEN JA MÄNNÄNVARSIEN KORJAUS, KROMAUS JA HIONTA

- NIVELTAPIT
- HYDRAULI LÄPIVIENNIT
- TUKIJALAT
- KIPPIEN SYLINTERIPUTKET
- TELESKOOPPIPUTKET

MYÖS IRROITUS JA ASENNUS PALVELU

**TOIMITUKSET 5 työpäivää
PIKATOIMITUS 2 työpäivää**

Tarjouskyselyt:
pasi.kerola@turunkovakromi.fi

Toimisto +358 (0)2 2510 321
Pasi Kerola +358 (0)40 5033 717
Sulevi Muurinen +358 (0)40 5146 946



**TURUN
KOVAKROMI**

**Käyntiosoite
Kuparitie 5
28330 PORI**

www.turunkovakromi.fi

Finnish SpecialGlass Oy

Yksilöllisesti räätälöidyt lasituotteet teollisuuden tarpeisiin

Finnish SpecialGlass Oy on vuonna 1974 perustettu perheyrittys. Yrityksen erityisosaamista ovat mm. keraamisten osien, optisten sekä erikoislasien työstö, laboratoriolasituotteiden puhallus sekä tuotteiden kehitys yhdessä asiakkaan kanssa. Erikoistuotteet valmistetaan asiakkaan yksilöllisten toiveiden mukaan, yksittäisistä kappaleista aina suuriin sarjoihin saakka.

Finnish SpecialGlass Oy:n korkealuokkaiset työvälineet, raaka-aineet sekä ammattitaitoinen henkilöstö takaavat tarkan ja kaikkein korkeimmatkin laatuvaatimukset täyttävän työnjäljen. Menestyksen takana ovat tuotteiden korkea laatu, kyky vastata joustavana toimijana yksilöllisiin asiakastarpeisiin sekä jatkuva kehitystyö asiakkaan kanssa.

Konsultoivaa valmistusta

Yhtiö palvelee asiakkaitaan monipuolisesti erilaisissa tarpeissa lasisten ja keraamisten osien osalta. Yhteyttä kannattaa ottaa heti suunnitteluvaiheessa.



– Meillä on asiakkaita mittalaittevalmistajien puolella, kemianteollisuudessa sekä laitevalmistajien puolella.

Tarkastelemme tuotteita jo niiden suunnitteluvaiheessa, jolloin voimme keskustella asiakkaan kanssa sopivista valmistusmenetelmistä. Pystymme ohjeistamaan asiakasta kustannus-

tehokkaimman valmistusmenetelmän valinnassa.

Keskustelemme mm. tärkeistä mitoista ja niiden toleransseista, onko niillä käytön kannalta merkitystä, joka voi näkyä asiakkaan suuntaan säästönä valmistuskustannuksissa, toimitusjohtaja **Tuomo Latopelto** toteaa.

Korkealaatuinen kumppani

Finnish SpecialGlass on nopea ja joustavasti toimiva yritys, joka pystyy reagoimaan tarpeisiin tarvittaessa hyvin nopeastikin. Yrityksen referenssilistalta löytyy paljon tunnettuja Suomessa ja maailmalla tunnettuja yrityksiä.

– Tuotteiden valmistuksessa on mukana käsityötä. Erityisesti laboratoriolasinpuhalluksessa on muita tuotteita enemmän käsityötä. Toki koneet tekevät osansa, mutta käsityöosaaminen on meillä vahvassa roolissa, Latopelto toteaa.

Yritys on valmistanut historian aikana tuotteita laidasta laitaan, joita menee erityisesti tutkimuspuolelle. Finnish SpecialGlassin valmistamia on tuotteita mennyt avaruuteen asti.

Aika iso osa tuotteistamme menee suomalaisten asiakkaidemme kautta maailmalle, erityisesti sairaala-analysilaitteiden osalta. Vuosikymmenten saatossa meil-



le on kertynyt iso määrä työkaluja ja erilaisia materiaaleja varastoon. Pyrimme pitämään varastossa erikoisempiakin materiaaleja mahdollisimman kattavasti, että tuotanto olisi mahdollisimman joustavaa ja nopeaa. Keskitymme suurelta osin erikoistuotteisiin, Latopelto mainitsee.

Pojat jatkavat vanhempiensa viitoittamalla tiellä

Latopelto ja hänen veljensä ovat käyneet opiskelemaan alaa ulkomailla. Veljesten vanhemmat valmensivat poikia alalle jo pienestä pitäen.

– Opiskelimme ammattitaitomme Saksassa. Ammattitaitomme ja pitkän kokemuksen pohjalta olemme opettaneet työntekijöitämme itse. Työntekijöidemme vaihtuvuus on hyvin pientä, pisimpään meillä olleet ovat olleet talossa jo yli 25 vuotta. Siirryimme vuonna 2019 uusiin toimitiloihin ja otimme vaiheittain käyttöön sisäisen laatujärjestelmän. Uudet 850 neliön toimitilamme sijaitsevat Espoon Nupurissa. Uusiin tiloihin saimme mahtumaan uusia tuotantokoneitakin, Latopelto toteaa.

www.finnishspecialglass.fi



Finnish SpecialGlass

Industrial components since 1974

Finnish SpecialGlass Oy on vuonna 1974 perustettu perheyrittys, joka jatkaa vuosisatoja vanhaa lasinpuhalluksen käsityötaitoa korkeatasoisin laatuvaatimuksin.

Erityisosaamistamme ovat muun muassa keraamisten osien, optisten sekä erikoislasien työstö, laboratoriolasituotteiden puhallus sekä tuotteiden kehitys yhdessä asiakkaan kanssa.

Valmistamme kaikki erikoistuotteet asiakkaan yksilöllisten toiveiden mukaan yksittäisistä kappaleista aina suuriinkin sarjoihin asti. Korkealuokkaiset työvälineet ja raaka-aineet sekä ammattitaitoinen henkilöstö takaavat tarkan ja kaikkein korkeimmatkin laatuvaatimukset täyttävän työnjäljen.

Finnish SpecialGlass Oy

Nupurintie 4b, 02820 Espoo / Tel. +358 9 8018450

info@finnishspecialglass.fi / www.finnishspecialglass.fi

Yritykset huolissaan vastavalmistuneiden ammattiosaamisesta

Kauppakamarikyselyn mukaan lähes puolet yrityksistä kokee vastavalmistuneiden ammattiosaamisen heikentyneen ja hieman yli 60 prosenttia kokee, että oppilaitokset eivät tuota tarpeeksi osaajia yritysten tarpeisiin. Jos ammattiosaaminen rapautuu, on se huolestuttavaa Suomen kilpailukyvyyn kannalta. Osaavan työvoiman saatavuuden varmistamiseksi yritykset tiivistäisivät oppilaitosten ja yritysten yhteistyötä sekä kehittäisivät koulutuksen sisältöjä vastaamaan paremmin työelämän tarpeisiin.

Kauppakamarikyselyn mukaan noin 43 prosenttia yrityksistä kokee, että vastavalmistuneiden ammattiosaaminen on heikentynyt viime vuosina. Noin 30 prosenttia kokee ammattiosaamisen pysyneen samalla tasolla ja noin 14 prosenttia parantuneen.

Kauppakamarit näkevät tarpeelliseksi selvittää ilmiötä tarkemmin kansallisella tasolla, sillä korkea osaaminen on Suomelle tärkeä kilpailukykytekijä.

– Yritysten kokemus vastavalmistuneiden ammattiosaamisen heikentymisestä on todella huolestuttava uutinen. Tarvitsemme enemmän tietoa ilmiöstä, sen laajuudesta ja syvyydestä. Jos ammattiosaamisen lasku ilmenee myös tarkemmista tutkimuksista, pitää kor-



Keskuskauppakamarin johtava asiantuntija Mikko Valtonen.

Kuva: Liisa Takala.

jaavien liikkeiden tapahtua nopeasti. Kauppakamarikyselyn tuloksien perusteella hälytyskellojen tulisi soida, sillä Suomella ei ole varaa siihen, ettei koulutusjärjestelmämme enää tuottaisi yhtä hyvää ammattiosaamista, kuin aiemmin, sanoo Keskuskauppakamarin johtava asiantuntija **Mikko Valtonen**.

60 prosenttia yrityksistä kokee, etteivät oppilaitokset kouluta tarpeeksi osaajia

Kauppakamarikyselyn mukaan noin 70

prosenttia yrityksistä ilmoittaa, että heillä on pulaa tai paljon pulaa osaavasta työvoimasta. Kun yrityksiltä kysytään keinoja osaavan työvoiman saatavuuden turvaamiseksi, nousee kärkeen kaksi asiaa. Hieman yli 70 prosenttia piti tärkeänä tai erittäin tärkeänä yritysten ja oppilaitosten yhteistyön tiivistämistä ja hieman alle 70 prosenttia koulutuksen sisältöjen kehittämistä vastaamaan paremmin työelämän tarpeita.

– Yritykset ja oppilaitokset tekevät jo nyt yhteistyötä, mutta kauppakamarikyse-

lyn tulokset osoittavat selvästi, että yhteistyötä on vielä syytä syventää. Oppilaitokset eivät voi elää tyhjiössä, vaan niiden on palveltava myös elinkeinoelämän tarpeita. Siksi aktiiviset ja mutkattomat suhteet alueen yrityksiin ovat välttämättömiä, sanoo Valtonen.

Keskuskauppakamarin mukaan yksi keskeinen keino vastata osaajapulaan tulevaisuudessa on varmistaa riittävät koulutusmäärät ala- ja aluekohtaisten tarpeiden mukaan. Kauppakamarikyselyn mukaan hieman yli 60 prosenttia kokee, että oppilaitokset eivät kouluta tarpeeksi osaajia yritysten tarpeisiin. Valtonen muistuttaa, että koulutusmäärien kasvattaminen vaatii myös riittävän rahoituksen, jotta koulutuksen laatu ei kärsi.

Yrityksillä on vaihtelevat kokemukset oppilaitosten tuottaman koulutuksen sisältöjen vastaavuudesta yritysten tarpeisiin. Noin 20 prosenttia yrityksistä on sitä mieltä, että koulutusten sisällöt vastaavat hyvin yritysten tarpeisiin ja noin 30 prosenttia kokee koulutusten sisältöjen vastaavan heikosti yritysten tarpeisiin.

– Tilanne, ei ole huono, mutta parannettavaa löytyy. Tarvitsemme lisää joustavuutta koulutusjärjestelmään, jotta oppilaitokset ja yritykset voivat yhteistyössä suunnata alueen koulutustarjontaa tarpeen mukaan. Olemme esittäneet koulutusvastuiden ja koulutusmäärien sääntelyn keventämistä, jotta koulutusjärjestelmän reagoitokykyä ja -nopeutta voidaan parantaa, sanoo Valtonen.

Kauppakamarien kysely toteutettiin 20.-23.9.2022 ja siihen vastasi yhteensä 1780 yritystä eri toimialoilta ja eri puolelta Suomea.

PCS Engineering Oy - Reliable Partner

PCS Engineering Oy on asiantunteva teollisuuden automaation ja sähköistyskokonaistoimittaja.

Olemme toteuttaneet suoraan ja yhdessä yhteistyökumppaniemme kanssa kotimaisia ja kansainvälisiä automaatio- ja sähköistysprojekteja jo vuodesta 2004 saakka.

PCS Engineering Oy edustaa ja tekee yhteistyötä merkittävien kansainvälisesti tunnettujen laitetoimittajien kanssa (mm. Siemens, ABB, Valmet, Beckhoff).

Olemme valtuutettu ABB Value Provider sekä Siemens System, Service & Solution Partner.

Meillä on toimipisteet Oulussa, Jyväskylässä, Seinäjoella ja Rovaniemellä.

Value Provider for Your Success



PCS-Engineering Oy
Paulaharjuntie 20 B1
90530 OULU

PCS-Engineering Oy
Ahlmankatu 2 E
40100 JYVÄSKYLÄ

PCS-Engineering Oy
Matti Visannin kuja 10 A11
60100 Seinäjoki

PCS-Engineering Oy
Lampelankatu 4 C1
96320 Rovaniemi

pcs@pcs-engineering.fi
<https://pcs-engineering.fi>



Clever-järjestelmä automatisoi pientarvikelogistiikan

Ferrometal Oy:n kehittämät Clever-ratkaisut on tarkoitettu yrityksille, jotka haluavat keskittyä ydinliiketoimintaansa ja ottaa kaiken hyödyn irti automatisoidusta tilaus-toimitusketjusta.

Täydennystilaukset lähtevät ennakkoidusti

Ainutlaatuinen suomalaisinnovaatio hyödyntää keinoälyä ja vapauttaa resursseja. Ennakoiva tilausjärjestelmä tehostaa toimintaa, sillä se tilaa tavarantäydennykset ennen kuin tavara on loppu.

Kaikissa Clever-ratkaisujen sovelluksissa on älykäs lukijasilmä, joka tarkkailee tavaramääriä. Tavara voi olla ottolaatikossa, ja järjestelmä laskee myös kappaleita. Ei ole väliä, ovatko tavarat laatikoita, pulloja, kiekkoja, komponentteja tai vaikka kuormalavoja. Järjestelmä on myös paikkariippumaton ja toimii vaikka asennuspisteellä tai asennusautossa.

Kun tilauspiste alittuu, järjestelmä generoi ostotilauksen automaattisesti ERP-järjestelmään mobiiliyhteyden kautta. Ferrometal tai joku muu tavarantoimittaja toimittaa täydennyksen, ja hyllytys hoidetaan sovitusti.

Älyratkaisu eliminoi viiveet ja virheet

– Kaikki tuotteet, joita tuotantoympäristössä voidaan imuohjauksella hallita, voidaan helposti liittää ennakoivan Clever-järjestelmän piiriin. Järjestelmä varmistaa, että tuotteita on riittävästi, mutta ei liikaa, konkretisoi Clever-järjestelmän etuja toimitusjohtaja **Mika Brandt**.

– Ennakoivan järjestelmän ansiosta voidaan kaksilaatikko- tai monilaatikko-ohjauksesta siirtyä yksilaatikko- ja tilauspisteohjaukseen, jolloin säästyy tilaa. Samalla varastoarvo pienenee, koska suuria puskurivarastoja ei enää tarvitse ylläpitää.

– Perinteisessä viivakoodiohjauksessa ja myös RFID-maailmassa on aina olemassa inhimillinen tekijä: jonkun pitää muistaa laittaa jotakin jonnekin tai lukea koodi. Clever-järjestelmässä inhimillisen

virheen mahdollisuus on minimoitu, Brandt korostaa.

Järjestelmää ohjataan etänä

Clever-järjestelmän monitorointi on hallinta- ja vuorovaikutustyökalu, jolla pystytään ohjelmoimaan sensoreita ja muuttamaan mittausetäisyyksiä. Monitorointi toimii yksinkertaisesti verkkoselaimessa selkeällä käyttöliittymällä.

– Sensoreille voidaan määritellä kappaleiden kokoja, jolloin ne osaavat laskea kappaleiden lukumääriä ja niiden muutoksia. Kun tilauspiste alittuu, tilaus täydennys-erästä lähtee automaattisesti, Mika Brandt kertoo.

– Monitoroinnissa voidaan asettaa raja-arvoja nopeasti ja hitaasti kiertäville tuotteille. Kertyvän datan pohjalta voidaan tarvittaessa muuttaa raja-arvoja ja asettaa varaston kierto halutunlaiseksi.

Mika Brandt huomauttaa, että oikeastaan termi ”monitorointi” ei enää aivan tarkasti kuvaa kaikkia ominaisuuksia, sillä Clever-järjestelmä on kehittynyt jo monitoroinnin käsitteen yli.

– Monitorointi toki toimii, mutta lisäksi tulevat uusina, innovatiivisina ominaisuuksina vuorovaikutteisuus ja järjestelmän tarkka säätäminen etänä.

– Sensorit ovat erittäin toimintavarmoja. Noin kahden vuoden aikana olemme tehneet satakunta asiakastoteutusta tuhansine sensoreineen. Tekniikka on toiminut moitteetta.

Järjestelmä räätälöidään asiakkaan tarpeisiin

Clever-järjestelmästä kiinnostuneet voivat ottaa yhteyttä Ferrometalin myyntiin (myynti@ferrometal.fi), josta löytyy aina asiantunteva ammattilainen viemään asiaa eteenpäin ja miettimään järjestelmän toteutusta yhteistyössä asiakkaan kanssa.



– Ensimmäisessä asiakkaan prosessien nykytilan, sen jälkeen lähdimme suunnittelemaan optimoituja. On huomioitava, millaiseen layoutiin ja toimintaan asiakas haluaisi mennä, ja millaisia kiertotavoitteita nimikkeillä on. Selvittämme, mitkä ovat nykyiset pulonkaulat.

– Yhdessä asiakkaan tuotannosta ja kehittämisestä vastaavien henkilöiden kanssa määrittelimme tavoitteet, suunnitteleimme uuden toimintamallin ja sovimme sen jalkautuksesta hallitusti roadmapin avulla.

Huima kehitys vuodesta 2020

Ensimmäisenä vuonna 2020 oli älykkään CleverBin-ottolaatikon lanseeraus. Siitä Ferrometal on menettänyt ainoastaan harppauksin eteenpäin ja rakentanut kokonaisen Clever-infrastruktuurin.

– Internet of Things

–teknologiaa ja sensoreita voidaan hyödyntää asiakkaan koko tuotantoympäristössä. Kulutusta ja kappalemäärien muutoksia voidaan seurata hyllyillä, lattiapaikoilla, ottolaatikoissa – missä tahansa! Järjestelmä skaalautuu isoihinkin volyymeihin ja toimii kustannustehokkaasti myös pienemmissä määrittämissä, Mika Brandt kuvailee.

– Alkuvaiheessa Clever-ratkaisuille asettamamme toiminnalliset tavoitteet ovat toteutuneet: pystymme tuottamaan asiakkaalle aidosti kestävä lisäarvoa reaaliaikaisuudella, läpinäkyvyydellä ja ennakkoinnilla kyeten samalla pienentämään varaston arvoa luotettavasti, ilman tavarapuitteita.

Asiakkaan asialla

Ferrometalin missiona on ensinnäkin toimittaa asiakkaille korkealaatuisia teollisuuskäyttöön soveltuvia kiinnitystarvikkeita ja pienkomponent-



Nopeus & ennakointi



Tarkkuutta tuotantoon



Toiminnan tehokkuus



Prosessin läpinäkyvyys



Pienemmät varastoarvot



Virheiden eliminointi

teja, mutta myös tarjota lisäarvoa tuottavia palveluratkaisuja.

– Haluamme siten auttaa asiakkaitamme menestymään. Tavoittelemme pitkäaikaisia kumppanuuksia, jotta voimme yhdessä kehittyä, oppia ja onnistua. Meille on tärkeää, että asiakkaat luottavat meihin sekä tänään että vuosienkin kuluttua, Mika Brandt painottaa.

– Vaikka ajat ovat nyt vaikeat globaaleilla hankintamarkkinoilla, olemme silti onnistuneet erittäin hyvin toimituksissamme asiakkaille. Meidät tunnetaan nopeana ja luotettavana kumppanina, ja Clever-järjestelmä entisestään korostaa vahvuksiamme.

Automaattiset ja tehokkaat prosessit ovat kilpailuetu

Ferrometal tekee omaa työtään, jotta suomalainen teollisuus pärjäisi mahdollisimman hyvin. Mika Brandtin mukaan automaatio on tärkeä tulevaisuuden menestystekijä kotimaiselle teollisuudelle ja kansalliselle kilpailukyvyllä.

– Meille ei riitä, että olemme toimittajana tehokkaita ns. asiakkaan lattialla, vaan meidän on oltava tehokkaita koko tilaus-toimitusketjussa lähtien valmistajalta aina asiakkaan tuotantoon saakka. Koko ketjun liinaaminen on kantava lähtövalaisuuden teema.

– Tämä aika asettaa haasteita meille kaikille, mutta Ferrometal on yrityksenä valmistautunut hyvin. Tekemämme strategiset ratkaisut ovat osoittautuneet oikeiksi. Katsomme luotettavasti eteenpäin.



CleverBin soveltuu käyttöön myös varastoautomaateissa. Luenta lähtee suoraan automaateista.

TAMREX

**UNOHDA
NAUHAT**
MUKAVA • SIISTI • TURVALLINEN

Ota BOA!



PAINA
JA LUKITSE

KIERRÄ
JA KIRISTÄ

NOSTA
JA VAPAUTA

Shore

Boa® S3 HRO SRC ESD
talviturvakengät

SG61004

234 €



Erittäin kevyet, joustavat, mukavat ja kestävät talvikengät. Käytä töissä, luontoretkellä tai kaupungin kaduilla.

BOA®



- BOA®-kiinnitysjärjestelmä
- Nilkkaa tukeva varsi
- Hengittävä, vettä hylkivä päällinen
- Iskunkestävä ulkopohja
- Komposiittinen naulaanastumissuoja välipohjassa
- Lasikuituinen turvakärki (200 J / 15000 N)
- Öljyn- ja lämmönkestävä pohja (HRO)
- Sähkövastus (0,1-1000 MO)
- Energian absorptio kantapäässä (testattu 20 J)



Thinsulate™ B600
INSULATION

BOA®

CORDURA®
FABRIC

Odoacre®

Boa® S3 WR CI HRO SRC
talviturvakengät

13670 **223 €**

+



Kun ostat
mitkä tahansa
normaalihintaiset
BOA®-kiinnitys-
mekanismilla, tai

**-kalvolla varustetut
talviturvakengät tai nilkkurit,**
saat Snickers Workwear
PIPON (9084/0400 arvo 23 €)

ILMAISEKSI



COFRA
BORN TO WORK
Annar
S3 WR CI HRO SRC
talviturvakengät
13640 **155 €**



COFRA
BORN TO WORK
Brimir
S3 HRO WR CI SRC Gore-Tex
vedenpitävät talviturvakengät
13530 **242 €** +



SOLID GEAR
Sparta
S3 SRC
talviturvakengät
SG74001 **259 €**



SOLID GEAR
Talus
S3 WR HRO SRC ESD Gore-Tex
vedenpitävät talviturvakengät
SG61010 **260 €** +

Hinnat sisältävät alv:n 24 % ja ovat voimassa toistaiseksi.

TAMREX OY

www.tamrex.fi

UUSI MYYMÄLÄ
on AUKI!

TAMPERE
Kuokkamaantie 4

TAMPERE
Turvesuonkatu 7
p. 03 3142 1522

HÄMEENLINNA
Parolantie 10
p. 03 3142 1560

JYVÄSKYLÄ
Alasinkatu 5
p. 03 3142 1565

LAHTI
Ansiokatu 2
p. 03 3142 1545

TURKU
Leipäläntie 71
p. 03 3142 1555

PORI
Satakunnankatu 38
p. 03 3142 1530

VANTAA
Tikkurilantie 68
p. 03 3142 1505

ESPOO
Koskelontie 15
p. 03 3142 1507