

KUOPION ALUEEN KAUPPAKAMARILEHTI

NUMERO 04 MARRASKUU 2024

KAUPPA KAMARI



**YHTEISTYÖTÄ, JOSSA
KAIKKI VOITTAVAT**

MONDI KUOPIO ARVOSTAA KUMPPANUUTTAAN KOULUJEN KANSSA,
SANOO TEHTAAN HENKILÖSTÖN KEHITTÄMISASIAANTUNTIJA EEVA TUOMI.



Menestyksen mahdollistaja

Kasvata yritystäsi luottavaisin mielin – Finnvera on tukenasi, kun tarvitset rahoitusta kasvuun tai kansainvälistymiseen. Olemme rahoituksen ratkaiseva palanen. Yhdessä rakennamme vahvempaa taloutta Suomeen.

finnvera.fi

FINNVERA

Luontaiset vahvuudet ja Valtaväylä 5

Pohjois-Savon kasvu nojaa monipuoliseen elinkeinorakenteeseen, korkeaan osaamiseen sekä kestävään luonnonvarojen hyödyntämiseen. Vuonna 2023 kaikkien toimialojen liikevaihto oli yli 15 miljardia euroa. Tarkasteltaessa kärkitoimialojemme vuosittaista liikevaihtoa, 16 toimialalla liikevaihto on vähintään 100 miljoonaa euroa ja näistä neljällä toimialalla peräti yli 1,5 miljardia euroa. Neljä suurinta toimialaa ovat tukku- ja vähittäiskauppa, metalliteollisuus, rakentaminen sekä koneiden ja laitteiden valmistus.

Seuraavat kolme ovat kukin yli 800 miljoonan liikevaihdon toimialoja: energiateknologia, kuljetus- ja varastointi sekä yrityspalvelut. Näiden jälkeen kymmenen joukkoon kuuluvat myös elintarvike-, puutuote- ja huonekaluteollisuus sekä muu teollisuus.

Kuopion alueen kauppakamarin keväisessä 12 toimialan ja reilun 90 yrityksen investointiselvityksessä (13,1 mrd €) suurimmat investoinnit kohdistuvat energiasektorille (6,2 mrd €), rakentamiseen (2,485 mrd €), kaivosteollisuuteen (1,543 mrd €), alkutuotantoon ja elintarvikkeisiin (1,019 mrd €), metsäteollisuuteen (0,813 mrd €) sekä kauppaan ja palveluihin (0,343 mrd €). Paraikaa selvitämme kärkitoimialojen TKI-suunnitelmia ja tämä data julkaistaan joulukuussa.

On selvää, että vahvuutemme linkittyvät vahvasti globaaleihin megatrendeihin: ilmastonmuutokseen, energiamurrokseen, luontokatoon, digitalisaatioon ja kaupungistumiseen. Alueemme veturiyritykset ovat tunnistaneet vahvaa globaalia liiketoimintapotentiaalia ja rakentavat strategioita sekä kasvua näiden varaan.

Kauppakamarissa uskomme, että menestys tehdään yhdessä. Miten siis yhdessä kehitämme alueemme ja Suomen kilpailukykyä moninapaisessa geopoliittisessa maailmassa huomioiden luontaiset vahvuutemme? Olemme keskeistä Suomea ja tarjoamme ratkaisuja megatrendeihin, huoltovarmuuteen ja turvallisuuteen. Nostamalla Valtaväylä 5:n osaksi eurooppalaista TEN-T-ydinverkkoa vaihtoehtoiseksi logistiseksi reitiksi Valtatie 4:lle sekä Pohjanmaanradalle takaamme kriittisten elinkeinojen, huoltovarmuuden ja Euroopan turvallisuuden tässä haastavassa geopoliittisessa ympäristössä. Valtaväylä 5 käsittää infran laajasti: maantie-, lento- ja raideliikenteen sekä ICT- ja energiainfran.

Kuten jo pelkästään Suomen Nato-päätöksen jälkeen on nähty, Pohjois-Savo on erittäin vetovoimainen investointialue. Valtaväylän 5 rakentaminen tekee toimintaympäristötämme vielä vakaamman houkutel-

len alueelle lisää yrityksiä ja ihmisiä. Pohjois-Savoon ja Kuopion seudulle rakentuukin luontainen logistiikan ja matkustuksen hub sekä elinkeinoelämän ja osaamisen keskittymä luoden uusia työpaikkoja ja verotuloja.

Kuopion alueen kauppakamari on elinkeinoelämän tahtotilan määrittäjä ja muutosvoima, jotta menestymme paikallisesti sekä kansainvälisesti. Olethan sinäkin muutoksentehtäjä?

Kauppakamarimme vision mukaisesti Pohjois-Savo on kiinnostavin ja innovatiivisin investointikohde vuoteen 2030 mennessä. Rohkea, uudistuva ja monimuotoinen elinkeinoelämä houkuttelee parhaita yrityksiä ja osajia. Kasvamme ja kansainvälistymme kestävästi.

KAIJA SAVOLAINEN

Päätoimittaja



Tee tärkeä näkyväksi



Yrityksen menestys perustuu osaavaan ja sitoutuneeseen henkilöstöön.

Palkitse uudella viiden vuoden ansiomerkillä.

ANSIOMERKIT.FI

KESKUS-
KAUPPAKAMARI

KUOPION ALUEEN KAUPPAKAMARI

WWW.KUOPIOCHAMBER.FI

PÄÄTOIMITTAJA

Kajja Savolainen

VASTAAVA TOIMITTAJA

Outi Pasanen

TAITTO

Outi Pasanen

PALAUTTEET

kauppakamari@kuopiochamber.fi

ILMOITUSMYynti

Outi Pasanen

044 513 2905

outi.pasanen@kuopiochamber.fi

SELATTAVA SÄHKÖINEN VERSIO

[www.kuopiochamber.fi/ajankohtaista/
kauppakamarilehti/](http://www.kuopiochamber.fi/ajankohtaista/kauppakamarilehti/)

JULKAISIJA

Kuopion alueen kauppakamari,
Microkatu 1,
70210 Kuopio

ILMESTYMINEN JA JAKELU

Neljä kertaa vuodessa.
Jakelu kauppakamarin jäsenyrityksille.

KANNESSA

Eeva Tuomi, Mondí Kuopio
Kannen kuva: Akseli Muraja

PAINO

Offsetpaino L. Tuovinen Ky

ISSN 2670-3211

- 3** **PÄÄKIRJOITUS**
Luontaiset vahvuudet
ja Valtaväylä 5
- 6** **YRITYSTARINA**
Yhteistyötä, jossa
kaikki voittavat
- 10** **UUSI JÄSEN**
Eläinruokatehdas Lemmikki Oy
on yksi Suomen johtavista
lemmikkieläinruokien
valmistajista
- 11** **ILMOITUSTAU LU**
Kauppakamarien
talouskatsaus
- 12** **KANSAINVÄLISET OSAAJAT**
FinVectorilla keskiössä
ovat ihmiset



- 15** **ALANVAIHTO**
Koodikoulu vetää puoleensa
alanvaihtajia
- 16** **OSAAJAKYSELY**
Yli puolet suomalaisyrityksistä
turvautuu kansainvälisiin osaajiin
- 18** **VIENTI**
Profile Vehiclesin strategia
Olla lähellä asiakasta vauhdittaa vientiä
- 20** **KANSAINVÄLISYYS**
Lehtoniemen Metalli avaa vientiovia
Kanadan klapiikonmarkkinoille
- 22** **PUHEENJOHTAJAKAUDEN PÄÄTÖSSANAT**
Pohjois-Savossa on valtavaa
kasvupotentiaalia



VAROITUS

10T

Yhteistyötä, jossa kaikki voittavat

MONDI KUOPION JA SAVON AMMATTIOPISTON TIIVIS YHTEISTYÖ KANTAA HEDELMÄÄ. ALANVAIHTAJA PIIA LEPPÄSELLE HARJOITTELUPAIKKA KARTONKITEHTAALLA OLI ONNENPOTKU.

Piia Leppänen teki työurallaan täyskäännöksen: teho-osastolta kartonkitehtaaseen ja ison pyöräkoneen puikkoihin.

Alanvaihdon keski-iässä mahdollisti sujuva yhteistyö Leppäsen nykyisen työnantajan Mondin Kuopion ja Savon ammattioiston (Sakky) välillä.

Leppänen työskenteli parikymmentä vuotta sairaanhoitajana KYSin teho-osastolla ja haaveili alanvaihdosta. Pitkän harkinnan jälkeen hän jäi opintovapaalle ja lähti suorittamaan prosessiteollisuuden perustutkintoa.

Keväällä 2023 Leppäsen opettaja vinkkasi, että Mondin Kuopion kartonkitehtaalla Sorsasalossa olisi auki sopiva harjoittelupaikka.

”Harjoittelusta jäi hyvä mielikuva. Sain hyvin ohjausta, ja työtehtävät olivat monipuolisia ja ihmiset ystävällisiä.”

Kesäpestin jälkeen Leppänen jatkoi Mondilla palkkiselä oppisopimuksella valmistumiseensa asti. Hän suoritti tutkintoon vaaditut näytöt työpaikallaan. Opintoihin meni kaikkiaan noin kaksi vuotta.

Millaista on hyvä oppilaitosyhteistyö opiskelijan näkökulmasta?

”Se on tärkeää, että opettajat aktiivisesti kyselevät opiskelijoiden kuulumisia ja jakavat tietoa avoimista harjoittelupaikoista. Sakkylta tieto kulki hyvin.”

Tieto kulkee kumpaankin suuntaan

Mondin Kuopio arvostaa kumppanuuttaan koulujen kanssa

ja pitää sitä tärkeänä tapana kasvattaa paikallisia kykyjä ja tarjota mielekkäitä urapolkuja, sanoo tehtaan henkilöstön kehittämisasiantuntija **Eeva Tuomi**.

”Toimivan yhteistyön ansiosta olemme voineet tarjota harjoittelupaikkoja, jotka johtavat usein pitkäaikaiseen työsuhteeseen. Se on win-win-tilanne – harjoittelijat saavat arvokasta kokemusta, ja me saamme ammattitaitoisia ja sitoutuneita työntekijöitä”, Tuomi selittää.

Vuosittain Mondin Kuopio tarjoaa harjoittelupaikkoja noin 5–15:lle ammatillista perustutkintoa suorittavalle opiskelijalle tuotannon eri osastoilla, tehtaan kunnossapidossa ja laboratoriossa. Tehtaalla on kaikkiaan noin 240 työntekijää.

Yhteistyö on tiivistä etenkin prosessiteollisuuden koulutusalan kanssa, koska sillä alalla tekijöitä tarvitaan yleensä eniten.

Paikkoja tulee Tuomen mukaan tarjolle melko vakiintuneessa aikataulussa, ja niistä kerrotaan suoraan opettajille.

”Kun tiedetään suunnilleen yrityksen tarpeet, yhteistyöhön muodostuu automaattisesti tietty vuosikello”, sanoo ammatti- ja erikoisammattitutkintojen tutkintovastaava, opettaja **Antti Pasanen** Sakkylta.

Tuomi kertoo, että Mondin on pystynyt tarjoamaan töitä noin joka toiselle talossa olleelle harjoittelijalle. Pasanen mukaan se on hyvä tulos.

Mondin aktiivisuus näkyy myös osallistumisena erilaisiin Sakkyn järjestämiin tapahtumiin ja esimerkiksi Taita- ja -kisoihin. Mondin järjestää myös säännöllisesti kesä-



Piia Leppänen (vas.) teki työurallaan täyskäännöksen: teho-osatolta kartonkitehtaaseen ja ison pyöräkoneen puikkoihin. Kuvassa oikealla ammatti- ja erikoisammattitutkintojen tutkintovastaava, opettaja Antti Pasanen Sakkylta.

työinfoja ja tehdasvierailuja ammattiopiskelijoille.

Millainen viesti opiskelijoihin puree parhaiten?

”Usein eniten kiinnostaa se, kun työntekijät kertovat, milaista työ on käytännössä”, Tuomi vastaa.

”Sakkyn Amisarki-kanavalla julkaistiin Tiktok-videoita oppilaitosyhteistyöstä. Eniten katsojia sai video, jolla kerrottiin, paljonko työstä saa palkkaa”, jatkaa Pasanen.

Yhteistyö hyödyttää kaikkia

Yhteistyö ei rajoitu vain harjoittelupaikkoihin. Mondilla työntekijöiden on mahdollista suorittaa myös syventäviä ammatillisia opintoja ja erikoisammattitutkintoja.

”Haluamme tukea työntekijöidemme ammatillisen osaamisen kehittämistä. Se lisää työmotivaatiota ja hyödyttää

myös työnantajaa”, Tuomi sanoo.

Pasasen mukaan Mondin toiminta on kaiken kaikkiaan esimerkillistä.

”Olisi mahtavaa, jos muissakin yrityksissä olisi joku henkilö, jonka rooliin kuuluu yhteistyö oppilaitosten kanssa. Toimiva yhteistyö hyödyttää kaikkia.”

Hyvä yhteistyö auttaa yritystä rekrytoinneissa ja antaa opiskelijalle mahdollisuuden kehittää ja näyttää omaa osaamistaan.

”On parempi, että yhteistyölle on rakenteet valmiina. Ettei aktivoitua vasta sitten, kun huomataan, ettei työntekijöitä löydy. Suhteet ja vuoropuhelu yritysten kanssa ovat meille tärkeitä”, sanoo Pasanen.

Aktiivisuutta vaaditaan myös oppilaitokselta, jotta kaikille opiskelijoille löytyy sopiva harjoittelupaikka. Ne ovat joskus kiven alla, ja suhdanteetkin vaikuttavat. Pasasen mukaan esimerkiksi rakennusalan opiskelijat ovat tällä hetkellä hankalassa tilanteessa.

”Oppilaitosten on pysyttävä kartalla siitä, missä maailma menee. Tulee myös uusia osaamistarpeita, joihin on osattava vastata koulutuksessa.”

Paikkoja myös alaikäisille

Teollisuudessa huolta työvoiman saatavuudesta herättää se, että alanvaihto on hankaloitunut. Vuorotteluvapaan ja aikuiskoulutustuen lakkauttamiset johtanevat siihen, että aikuisopiskelijoiden määrä ammatillisessa koulutuksessa vähenee. Se tarkoittaa, että entistä useampi harjoittelupaikan etsijä on alaikäinen opiskelija.

Tämä on hankala yhtälö, sillä monilla teollisuudenaloilla perussääntö on, että harjoitteluun otetaan vain täysi-ikäisiä. Näin on muun muassa prosessiteollisuudessa.

”Meidän tavoitteenamme on saada kaikki opiskelijat työllistymään. Haasteita voi tulla, jos nuori opiskelija pääsee vasta viimeisenä opintovuonna oman alan harjoitteluun. Säilyykö motivaatio sinne asti?”, Pasanen pohtii.

Mondi Kuopio on jo reagoinut muutokseen. Tuomi kertoo,

YRITYSTARINA

että Kuopion tehtaalla ollaan nyt ensimmäistä kertaa avaamassa harjoittelu- paikkoja myös alle 18-vuotiaille opiskelijoille.

”Vuorotyö on haaste tältä osin, mutta selvitämme parhaillaan päivävuorotehtäviä, joihin voidaan ottaa alaikäisiä.”

Työpaikka löytyi tehtaalta

Kun paperit olivat taskussa, Piia Leppäsen ei tarvinnut etsiä työpaikkaa kaukaa. Nyt Leppänen työskentelee kokopäiväisesti prosessinohjaajana Mondi Kuopion massatehtaalla.

Työ on vastannut odotuksia, hän sanoo.

”Kyllä niin voi sanoa. Jos en viihtyisi, en olisi täällä”, Leppänen pohtii.

Isossa tuotantolaitoksessa on monenlaisia työmahdollisuuksia. Leppänen kertoo, että tulevaisuudessa häntä kiinnostaisivat esimerkiksi työt massan valmistuksessa, voimalassa tai kartonkikoneella.

”Elämäkokemus antaa valmiuksia työhön, ja edellisessä työssäni totuin kii- reeseen. On ollut totuttelemista siihen, että välillä pitää istua paikallaan”, Leppänen naurahtaa.

Mondi Kuopion tehtaan henkilöstön kehittämisasiantuntija Eeva Tuomi kertoo, että yritys on pystynyt tarjoamaan töitä noin joka toiselle talossa olleelle harjoittelijalle.

MONDI GROUP

Mondi Group on kansainvälinen pakkausmateriaali- ja paperiyhtiö. Kuopion tehtaalla valmistetaan koi- vuhakkeesta korkealaatuista puo- likemiallista aallotuskartonkia, jota käytetään esimerkiksi hedelmä- ja vihanneslaatikoissa.

Mondi Kuopio työllistää noin 240 työntekijää.

Yritys tekee tiivistä oppilaitosyhteistyötä Savon ammattiopiston (Sakky) kanssa ja tarjoaa vuosittain harjoittelupaikkoja mm. prosessiteollisuuden opiskelijoille. Mondi Kuopion oppilaitosyhteistyöstä vastaa henkilöstön kehittämisasiantuntija Eeva Tuomi.



Eläinruokatehdas Lemmikki Oy

KUOPIOSSA SIJAITSEVA ELÄINRUOKATEHDAS LEMMIKKI OY ON YKSI SUOMEN JOHTAVISTA LEMMIKKIELÄINRUUKIEN VALMISTAJISTA.

Olemme valmistaneet luonnonmukaisia korkealaatuisia lemmikkieläinten ruokia sekä luonnonlintujen ruokaa jo vuodesta 1986 lähtien. Kuulumme The Nutriment Companyyn, joka on Euroopan johtava luonnonmukaisten premium-eläinruokien ja -herkkujen toimittaja. Groupiin kuuluvia yrityksiä löytyy Suomen lisäksi Saksasta, Iso-Britanniasta, Alankomaista sekä Ranskasta. Suomessa merkittävimpiä asiakkaitamme ovat isot vähittäiskauppaketjut. Panostamme vahvasti myös vientimarkkinaan ja toimitamme tuotteitamme noin kymmeneen eri maahan.

Johtavat tuotemerkkimme ovat Oscar, Tintin, Talvilintu ja Leo & Wolf – joiden valikoimasta löytyvät koirien ja kissojen raakaruuat, kuivaruuat, makkarat, herkut ja purutuotteet sekä ainoat Suomessa valmistetut talisiementangot ulkolinuille.

Uudet tuotantotilat Sorsasaloon

Olemme vahvasti laajentamassa toimintaamme Kuopiossa, sillä avaamme uudet tuotantotilat keväällä 2025 Sorsasaloon, jonne siirtyy linnunruokatuotanto. Nykyisiin tiloihimme Kettulanlahteen jää edelleen koiran- ja kissanruokien valmistus sekä tehtaanmyymälämme. Vallitsevan markkinatilanteen vuoksi kysyntä suomalaisille raaka-aineille, työlle ja tuotannolle on vahvassa kasvussa. Erityisesti puruluutuotteiden valikoiman laajentaminen on ajankohtaista, sillä niille on tällä hetkellä vahvasti kysyntää.

Verkostoja ja tukea kansainväliseen kasvuun

Koemme kauppakamarin jäsenenä mahdollisuuden vahvaan verkostoitumiseen sekä pääsemme mukaan osallistumaan alueella järjestettäviin tapahtumiin ja koulutuksiin. Uskomme että kansainväliseen kasvuamme Kauppakamari tarjoaa myös vahvan tukensa.

Moninaista osaamista

Koska toimimme vahvasti päivittäistavarakaupan alalla, on vähittäiskauppaketjujen toiminnan tunteminen hyvin tärkeää. Lisäksi kansainvälisessä toiminnassamme muiden maiden markkinoiden tunteminen ja ymmärrys on erityisen hyödyllistä, ja vientimääräyksiin liittyvän lainsäädännön osaaminen pakollista. Laadukkaiden eläinruokien valmistaminen vaatii sekä teknologista että ravitsemuksellista osaamista, jonka vuoksi sitoutunut ja osaava henkilökunta on yrityksen kulmakivi.

Kansainvälinen yhtiö portti maailmalle

Yhteistyö sisaryhtiöidemme kanssa on vahvaa ja pääsemme hyödyntämään jokaisen groupin yrityksen erityisosaamista toiminnassamme. Ilman sisaryhtiötä kuopiolaisen pienen valmistajan olisi vaikea avata vientikanavia maailmalle, esimerkiksi Iso-Britanniaan. Vielä vuonna 2016 yrityksen viennin osuus oli nollassa, ja nyt se tuo yrityksen liikevaihdosta jo viidenneksen.



Eläinruokatehdas Lemmikki Oy:n markkinointipäällikkö Karoliina Nuutinen (vas.), myyntijohtaja Olli Jartti, B2B manager Carola Haarala ja toimitusjohtaja Janne Räsänen. Kuva: Eläinruokatehdas Lemmikki Oy.

Tuoretta tietoa: talouskatsaus

Kauppakamarien lokakuun talouskyselyn mukaan yritysten näkemykset suhdannetilanteesta ovat kohentuneet. Yhä on matkaa huippulukemiin, mutta arviot ovat parantuneet kaikilla kyselyn osa-alueilla. Yritysten odotukset ovat aiempaa korkeammalla niin liikevaihdon, tilauskantojen kuin henkilöstömäärien osalta. Myös toteutunut liikevaihto on kehittynyt viime kuukausina paremmin kuin alkuvuodesta.

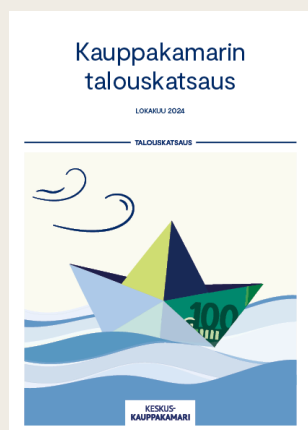
”Kuluvan vuoden mittaan on kotimaisessa talouskeskustelussa toisteltu analyysiä, jonka mukaan Suomen talous on suhdannekuopan pohjalla, mutta kasvu käynnistyy pian. Toistaiseksi myönteisestä kehityksestä silti on ollut niukasti merkkejä, ja usko on ollut koetuksella. Kauppakamarien suhdannekysely tukee tulkintaa siitä, että nousu kuopan pohjalta on vihdoinkin alkanut”, toteaa Appelqvist.

Edelliseen vuoteen verrattuna liikevaihto oli syksyn kauppakamarikyselyssä kasvanut 35 prosentilla vastaajista. Vastaava osuus oli toukokuussa alle 29 prosenttia, eli kesä ja syksy näyttäsivät sujuneen paremmin kuin alkuvuosi. Silti edelleen oli likimain yhtä paljon vastaajia, eli 34,4 prosenttia, joilla kuluvan vuoden kumulatiivinen liikevaihto on edellisvuotta alempana. Vain 22,6 prosenttia vastaajista kuitenkin odottaa liikevaihtonsa laskevan seuraavan kuuden kuukauden aikana.

Jukka Appelqvist

Pääekonomisti
Keskuskauppamari

Talouskatsauksen löydät kokonaisuudessaan osoitteesta:
<https://kauppakamari.fi/julkaisu/talouskatsaus-3-2024/>



Tervetuloa, uudet jäsenet!

• ARE SERVICE OY
• BELLA LAKE RESORT OY
• BEVENIC OY
• HEIMO FILMS OY
• KALA-LAPPI OY
• OMA SÄÄSTÖPANKKI OYJ / KUOPION KONTTORI
• REKRY GROUP OY
• SIILINJÄRVEN PESIS RY
• TAHKO ADVENTURE OY
• TOIVALA GROUP OY

SAVONIA
YRITYSPALVELUT

Tutkimme, kehitämme,
innovoimme.

Räätälöimme palveluratkaisut
yksilöllisesti vastaamaan juuri
sinun tarpeitasi.

FinVectorilla keskiössä ovat ihmiset

KUOPION SAVILAHDESSA VASTIKÄÄN MERKITTÄVÄN TUOTANTOINVESTOINNIN TOTEUTTANUT FINVECTOR ON BIOLÄÄKETIEDEALAN EDELLÄKÄVIJÄ, JONKA KASVU ON OLLUT VIIME VUOSINA HURJAA. TUOREEN TEHDASINVESTOINNIN LISÄKSI YRITYS ON KAKSINKERTAISTANUT TYÖNTEKIJÄMÄÄRÄNSÄ KAHESSA JA PUOLESSA VUODESSA. HR DIRECTOR TIINA BIES JA TRAINING & COMPETENCE DEVELOPMENT MANAGER JENNI MÄKLIN NÄKEVÄT, ETTÄ OSAAMINEN ON KRIITTINEN MENESTYSTEKIJÄ, JOSTA YRITYKSESSÄ HALUTAAN PITÄÄ MYÖS JATKOSSA HUOLTA.

TEKSTIT KUOPION ALUEEN KAUPPAKAMARI

Kun keskustelu kansainvälisten osaajien työllistämisestä käy Suomessa kiivaana, on FinVector jo vuosia palkannut parhaimpia osaajia kansalaisuudesta riippumatta. Yritys työllistää tällä hetkellä yli 500 bioteknologian ja lääketieteellisen ammattilaista yli 50 maasta.

”Kansainvälisyys on meille rikkaus. Toimintamme keskittyy Kuopioon, jossa meillä työskentelee osaajia maailman joka kolkasta. Työkielenämme on englanti, mutta kahvihuoneessa voi kuulla työpäivän aikana monia muitakin kieliä”, kertoo HR Director **Tiina Bies**.

Kansainvälisesti kasvavan yrityksen keskiössä ovat ihmiset. Bies näkee FinVectorin organisaatiokulttuurin muotoutuneen ihmisistä, jotka ovat sitoutuneet yrityksen missioon.

”Työmme ja kulttuurimme kiteytyy elämän arvostamiseen. Tuomme toivoa potilaille ja heidän läheisilleen tukien samalla oman henkilöstömme hyvinvointia ja elämänlaatua.”

Osaamisen johtaminen investointi ihmisiin ja tulevaisuuteen

FinVector on lyhyessä ajassa luonut merkittävän määrän uusia työpaikkoja koulutetulle työvoimalle. Yrityksen Kuopiossa kehittämä täsmälääke pinnallisen virtsarakon syövä hoitoon sai Yhdysvaltain lääkeviranomaisen hyväksynnän joulukuussa 2022.

”On tärkeää tunnistaa, ettei yrityksen menestystä mitata henkilöstömäärällä. Keskeisenä tekijänä on osaavan ja kyvykkään henkilöstön toimeenpanokyky. Osana tätä kehitysmatkaa olemme rakentamassa FinVector Learning Academyä, jonka kautta varmistamme henkilöstön kyvykkyyden ja sen kehittymisen tulevaisuuden kasvun varmistamiseksi”, kertoo Training & Competence Development Manager **Jenni Mäklin**.

Monen kasvuyrityksen tapaan FinVectorilla ennakoidaan jo



Yksi pilareistamme on "Great place to work, lead and learn", jonka strateginen painopiste on osaamisen ja kyvykkyyksien kehittämisessä, taustoittaa HR Director Tiina Bies. Kuva: FinVector Oy.

myös tulevaisuuden osaamistarpeiden muutoksia.

"Olemme parhaillaan luomassa kyvykkyysmallia, jolla tunnustamme organisaatiollemme kriittisen osaamisen. Haluamme varmistua, että kohdennamme paitsi yritys- myös yksilötason osaamisen kehittämisen toimenpiteet vasten tulevaisuuden vaatimuksia," Jenni Mäklin täydentää.

Viime vuosien voimakkaan kasvun myötä osaamisen holistisen johtaminen on noussut strategiseen keskiöön.

"Kun aiemmin keskityimme toimiala- ja tehtäväkohtaisten taitojen kehittämiseen, on nykyisin työelämätaidot ja ihmislähtöinen johtaminen tullut entistä merkittävämmäksi osaksi organisaatiokyvykkyyttä", kuvaa HR Director Tiina Bies osaamisen johtamisen viimeaikaisia muutoksia.

Esihenkilötyö monikulttuurisen työyhteisön voimavarana

Monikulttuurisessa työyhteisössä myöskään haasteilta ei voida kokonaan välttyä. Kun organisaation työkieli, englanti, ei ole useimmankaan työntekijän äidinkieli, asettaa se erityisvaatimuksia myös esihenkilötyölle.

"Tukevan ja valmentavan lähijohtamisen lisäksi esihenki-

lömme nostavat arjessa esiin monikulttuurisuuden tuomia vahvuuksia työyhteisölle. Moninaisuuden viestiminen voimavarana auttaa osaltaan vähentämään ennakkoluuloja ja helpottaa yhteistyötä ihmisten välillä," Tiina Bies taustoittaa.

Tänä päivänä esihenkilötyön vaatimukset ylipäätään ovat korkeat. Monikulttuurisessa työympäristössä työskentely kuitenkin vaatii esihenkilöltä usein vielä erityisen sensitiivistä asennetta.

"Kartoitamme jatkuvasti uusia kouluttamisen tapoja ja trendejä mahdollistaaksemme henkilöstömme jatkuvan kehittymisen, ja ylläpitääksemme intoa oppimiseen. Esihenkilövalmennukset ovat keskiössä, kun pyrimme tunnistamaan myös työympäristön ja -yhteisön osaamisen kehittämisen tarpeisiin liittyviä hiljaisia signaaleja."

Savilahden osaamiskeskittämä pitovoimatekijänä

FinVectorin juuret paikantuvat 90-luvulle silloisen Kuopion yliopiston tutkimusryhmän innovaatioon. Nykyisin yhtiön omistaa sveitsiläinen sijoitus- ja kehitysomistajayhtiö Ferring Ventures S/A. HR Director Tiina Bies näkee, että toimialalle relevanteilla aineettomilla resursseilla on ollut merkittävä rooli yrityksen investointipäätöksille Kuopiossa.



KANSAINVÄLISET OSAAJAT

”Meidän näkökulmastamme on ollut todella tärkeää, että alueella on ollut valmiina osaja-, tutkimus- ja yhteistyökumppaniverkosto. Se on suurin syy myös siihen, miksi toimintamme on keskittynyt nimenomaan Kuopioon ja Savilahteen.”

Training & Competence Development Manager Jenni Mäklin tunnistaa, että oppilaitos- ja sidosryhmäyhteistyöllä on ollut kasvun myötä suuri rooli sekä osajien että osaamisen kehittämisen varmistamisessa.

”Olemme tehneet tiivistä yhteistyötä paikallisten toimijoiden kanssa, mistä hienona esimerkkinä kasvutarpeisiimme vastanneet rekrykoulutukset yhteistyössä TE-palveluiden, ELY-keskuksen ja Savon ammattiopiston kanssa. Kansainvälisille osajillemme olemme puolestaan toteuttaneet kielikoulutuksia yhteistyössä Savonia-ammattikorkeakoulun kanssa.”

Toimivat yhteistyömuodot ja yrityksen tarpeita vastaava tarjonta ovat olleet kasvun edellytys vahvasti reguloidulla toimi-

alalla. Osaamisvaatimukset FinVectorilla ovat moninaiset.

”Se missä tuotannon työssä on tärkeää pystyä työskentelemään säänneltyjen ohjeiden mukaisesti, tukifunktioiden rooleissa on tärkeää olla jo oman alansa asiantuntija. Tuotannon ja laatuorganisaation lisäksi organisaatiokyvykkyyttämme varmistavat tiimit logistiikan, engineeringin, hankintaketjun ja prosessikehityksen puolella; liiketoiminnan tukena osajat talouden, IT:n, HR:n ja projektijohtamisen saralla.”

FinVectorin kasvun ja menestyksen kriittisiä tekijöitä pohtimaan Tiina Bies ja Jenni Mäklin palaavat organisaation arvopohjaan sitoutuneen henkilöstön äärelle.

”Viime kädessä henkilöstömme koostuu asenteeltaan kehitys- ja kehittämishaluisista osajista, jotka uskovat missioomme tuoda toivoa. Meillä ihmiset ovat keskiössä ja haluamme olla heille myös tulevaisuudessa Great place to work, lead and learn.”



FINVECTOR OY

Kansainvälisesti tunnettu biolääkealan yritys, joka on erikoistunut viruspohjaisten geeniterapialääkkeiden kaupalliseen valmistukseen.

Perustettu: 1993

Omistus: Sveitsiläinen Ferring Ventures S/A

Henkilöstö: 510 hlöä, 52 eri maasta (11/2024)

Savilahden investointi (neliömäärät): Kokonaispinta-alaltaan 25000 m², sisältäen huipputeknologiaa hyödyntävän puhdistilan, laboratorioita, varaston, toimistotiloja ja ravintolan.

Monet kansainväliset osajamme ovat löytäneet myös vapaa-ajalla tärkeän verkoston kollegojen kautta, kertoo Training & Competence Development Manager Jenni Mäklin. Kuva: Akseli Muraja.

Koodikoulu vetää puoleensa alanvaihtajia

KOOD/SISUN TYÖELÄMÄLÄHTÖISEN KOULUN HAKIJOISSA KANSAINVÄLINEN KOROSTUMA.

Kun koodikoulun ensimmäistä opiskelijahakua valmisteltiin syksyllä 2023, yksi suurimmista haasteista oli tulevien opiskelijoiden profilointi. Tilastotietoa tutkintokoulutusmallin hakijoista on saatavilla, mutta kood/Sisun kaltaisia koulutusvaihtoehtoja on Suomessa tarjolla vain muutama.

Nyt tiedämme, että koodikoulun/kood/Sisun hakijoiden keski-ikä on 33 vuotta. Tyypillinen hakija valintakoejaksolle on usein ollut jo useita vuosia työelämässä ja hänellä on korkeakoulutus.

”Palautteiden perusteella lyhyempi, työelämälähtöinen koulutusohjelma on madaltanut alanvaihtajien kynnystä. Ajatus pidemmästä paikkaan ja aikaan sidotusta koulutuksesta on nähty monen hakijan elämäntilanteessa haastavana, minkä vuoksi kood/Sisun kaltaisen koulutus on näyttäytynyt heille sopivampana vaihtoehtona”, koodikoulun tekninen koordinaattori **Roosa Ritvanen** taustoittaa.

Kansainvälistä osaamista

Viimeisimpien valintakoejaksojen opiskelijat ovat juuri saaneet tiedon opiskelupaikoistaan, ja yli puolet heistä on kansainvälisiä. Koulutukseen hakevilta vaaditaan kuitenkin oleskelulupa Suomessa.

”Englanninkielinen koulutusohjelma koetaan positiivisena. Hakijan on osattava kertoa luomastaan sisällöstä sekä valituista ratkaisuista englanniksi jo valintakoejaksojen aikana. Vaatimus johtuu siitä, että kommunikoinnin englanniksi on oltava sujuvaa sekä koulutusohjelmassa, että työelämässä”, Ritvanen jatkaa.

Valintakoejakso yllättää

Hakijoille kerrotaan ennakkoon, kuinka opiskelu ja tehtävät koulussa toimivat, mutta Sprintiksi kutsutun valintakoejakson ensimmäisen päivän intensiivisyys tulee usein yllätyksenä.

”Erityisesti tiedonhankinnan ja ryhmätyöskentelyn taidot alkavat korostua nopeasti. Yksilötehtävissäkin ihmiset muodostavat ryhmiä ja etenevät samaa tahtia. Se ei ole ainoastaan sallittua vaan toivottavaa. Lisäksi koulutusohjelman projekteista jopa puolet suoritetaan ryhmässä, minkä vuoksi tähän rohkaistaan ja ohjataan vahvasti jo Sprintin aikana”, Ritvanen avaa.

Kolmiviikkoisen valintakoejakson aikana opiskelijat pääsevät tutustumaan koulun projektiluontoiseen opiskelumalliin yksilö- ja ryhmätehtävien muodossa. Hakijat eivät kilpaile toisiaan vastaan, vaan kyse on oman osaamisen kehittämisestä.

Yrityksillä on mahdollisuus sopia koululle vierailu ja tutustua sen koulutusohjelmaan sekä tapahtumiin.

”Näin erilaisen koulutustavan ymmärtäminen avautuu parhaiten yrityksille ja opiskelijoille vasta paikan päällä. Eri yritysten jäseniä vierailee koululla viikoittain ja toivotamme toiminnastamme kiinnostuneet organisaatiot tervetulleiksi kampukselle”, kood/Sisun johtaja **Laura Nykänen** lisää.

Lisätietoa löydät koulun verkkosivuilta, sekä sosiaalisesta mediasta:

www.koodsisu.fi
linktr.ee/koodsisu



Yli puolet suomalaisyrityksistä turvautuu kansainvälisiin osaajiin

KANSAINVÄLISYYS ON JO ENEMMISTÖLLÄ SUOMALAISISTA TYÖPAIKOISTA ARKIPÄIVÄÄ, VAIKKA LISÄVAUHTIA KANSAINVÄLISEEN REKRYTOINTIIN EI VIIME VUOSINA OLE TULLUT. KOKEMUKSET OVAT AIEMPAA MYÖNTEISEMPIÄ.

TEKSTIT JA KUVA KESKUSKAUPPAKAMARI

Kauppakamarien osajakyselyn mukaan 37 prosenttia yrityksistä on rekrytoinut kansainvälisiä työntekijöitä viimeisen viiden vuoden aikana ja 54 prosentissa vastanneista yrityksistä on tällä hetkellä vähintään yksi työntekijä taustaltaan ulkomaalainen. Niiden yritysten kokemukset, jotka ovat kansainvälisiärekrytointeja tehneet, ovat erittäin myönteisiä.

Kauppakamarikyselystä selviää, että 37 prosenttia suomalaisyrityksistä on rekrytoinut tai vuokrannut kansainvälisiä osaajia viimeisen viiden vuoden aikana. Määrä on jopa hie- man laskenut vuoden takaisesta, mihin osaltaan vaikuttaa heikko suhdannetilanne ja rekrytointien väheneminen yleensäkin.

Niillä yrityksillä, jotka ovat rekrytoineet kansainvälistä työvoimaa, on kyselyn mukaan pääsääntöisesti myönteisiä kokemuksia. Erittäin myönteisiä tai myönteisiä kokemuksia on 73 prosentilla. Vain viisi prosenttia kuvaili kokemusta kielteisenä.

”Tässä on tapahtunut selvä muutos edelliseen vuoteen, jolloin positiivinen kokemus oli 59 prosentilla yrityksistä ja huomattavasti useammalla neutraali. Vuonna 2023 kielteinen kokemus oli kahdeksalla prosentilla. Tämän perusteella toivoisikin, että kynnystä ensimmäisen kansainvälisen osajan palkkaamiseen saataisiin yrityksissä edelleen madallet-

tua”, sanoo Keskuskauppakamarin johtava asiantuntija **Suvi Pulkkinen**.

Palkkatukea pitäisi voida käyttää suomen kielen opiske- luun

Kyselyn mukaan tarve osata suomen kieltä on suurin syy olla rekrytoimatta tai vuokraamatta kansainvälisiä osaajia. Näin vastaa 54 prosenttia niistä yrityksistä, jotka eivät ole viimeisen viiden vuoden aika rekrytoineet kansainvälisiä osaajia. Kaikista yrityksistä myös vain 31 prosenttia arvioi, että heillä olisi mahdollisuus tukea kansainvälisen osaajan suomen kie- len oppimista.

”Kansainvälinen rekrytointi ja jo maassa olevien ulkomaalaisten osaamisen hyödyntäminen työmarkkinoilla on koko yhteiskuntamme etu. Siksi suomen kielen oppimisen tai kotoutumisen tukemista ei pitäisi jättää niin vahvasti yksittäisen työnantajien harteille”, Pulkkinen sanoo.

Keskuskauppakamarin mukaan kotoutumisessa tulisi panostaa enemmän työn ohessa tapahtuvaan kotoutumiseen kurssien sijasta. Tällöin esimerkiksi kielen ja ammattisanaston oppiminen tapahtuisi luonnollisessa ympäristössä.

“Esimerkiksi palkkatukea tulisi voida käyttää suomen kielen opiskeluun työajalla ja työn kautta”, Pulkkinen sanoo.

Yrityksillä on tällä hetkellä hyvät valmiudet englannin kielellä rekrytointiin ja monikieliseen kommunikointiin, kun taas haasteellisimpia osa-alueita ovat suomen kielen oppimisen tukeminen sekä auttaminen Suomeen asettautumisessa, selviää kyselystä.

”Erityisesti pienillä yrityksillä voi olla vaikeaa järjestää työntekijälle suomen kielen kurseja tai auttaa selvittelemään viranomaisten kanssa erinäisiä asioita. Kielitietoisessa työyhteisössä suomea voi kuitenkin oppia, mutta se vaatii panostuksia koko työyhteisöltä ja vie aikaa myös varsinaiselta työltä”, Pulkkinen toteaa

Suhdannotilanteesta huolimatta yrityksillä pulaa osaavasta työvoimasta

Suhdannotilanteesta huolimatta 45 prosenttia yrityksistä

arvioi, että heillä on pulaa osaavasta työvoimasta. Vastaajia pyydettiin myös arvioimaan eri keinojen tärkeyttä osaavan työvoiman turvaamiseksi.

Yritykset pitävät työperäisen maahanmuuton lisäämistä keskeisenä keinona työvoimapulan taklaamiseksi. 54 prosenttia vastaajista arvioi tämän keinoon tärkeäksi tai erittäin tärkeäksi. 66 prosenttia vastanneista penää toimia Suomessa jo olevien maahan muuttaneiden työllistymiseksi.

”Yrityksillä on vahva huoli siitä, miten maahanmuuton hyvä taso saadaan pidettyä myös tulevina vuosina, kun osaajapula syvenee. On tärkeää pitää Suomen ilmapiiri houkuttelevana kansainvälisille osaajille”, Pulkkinen sanoo.

Kauppakamarien osajakysely tehtiin 27.8.–3.9.2024 ja siihen vastasi 986 yritystä eri toimialoilta eri puolilta Suomea. Kyselyn aineisto on kerätty sähköpostitse kauppakamarien jäsenyrityksiltä. Kyselyyn on voinut vastata yhden kerran jäsenyritystä kohden.



Keskuskauppakamarin osaamisen ja maahanmuuton johtava asiantuntija Suvi Pulkkinen. Kuva: Elmo Eklund, Keskuskauppakamari.

Profile Vehiclesin strategia Olla lähellä asiakasta vauhdittaa vientiä

JOS NÄET AUTON, MINKÄ KATOLLA VILKKUU SININEN HÄLYTYSVALO, LIITTYY SE MITÄ TODENNÄKÖISEMMIN IISALMELAISEEN PROFILE VEHICLESIIN. NÄIN SUOMESSA JA MUISSAKIN Pohjoismaissa, MUTTA NYKYISIN MYÖS Baltiassa sekä Unkarissa. Ambulansseja ja erikoisajoneuvoja suunnitteleva ja valmistava konserni on markkinajohtaja kaikissa näissä maissa.

TEKSTIT VUOKKO VILJAKKA KUVA ARTO HOLOPAINEN

Kansainväliseksi konserniksi kasvanut yritys on myynyt tänä vuonna ambulansseja ja erikoisajoneuvoja jo 12 maahan.

”Se on oikein hyvin. Meillä on omat myyntikonttorit viidessä maassa ja kumppaniverkosto muissa maissa”, kertoo Profile Vehiclesin viimeiset neljä vuotta toimitusjohtajana luotsannut **Ville Repo**.

Profile Vehicles Oy:llä on nykyisin tytäryhtiöt Ruotsissa, Virossa sekä Unkarissa ja lisälmen lisäksi tehtaot Virossa sekä Unkarissa. Yritys on suurin ambulanssien valmistaja Pohjoismaissa.

Kuopion alueen kauppakamarin kasvuliokunta palkitsi Profile Vehiclesin Kunnian kukko -kansainvälistymispalkinnolla 2024. Palkinnon juuret juontavat 1990-luvulle. Kunnian kukkoa on jaettu vuosittain vuodesta 2019 lähtien.

Palkinto myönnetään yli 10 miljoonan euron liikevaihtoa tekeville yrityksille. Palkitsemisen perusteita ovat muun muassa rohkea ja innovatiivinen ote kansainväliseen liiketoimintaan sekä sen tuottavuus ja kannattavuus.

”Tänä vuonna meille on tulossa ennätysliikevaihto. Olemme onnistuneet myymään nyt erityisen hyvin Pohjoismaihin.”

Devalvaatio vauhditti vientiä

Profile Vehiclesin, eli silloisen likorin kansainvälistyminen alkoi 1990-luvulla, kymmenisen vuotta yrityksen perustamisen jälkeen. likori teki alussa ambulansseja vain kotimaan markkinoille.

”Meillä oli hyvät tuotteet, millä mennä markkinoille. Ensimmäisiä vientimaita olivat Ruotsi, Norja, Saksa ja Tanska. Markan devalvaatio vauhditti vientiä, sillä hintamme olivat sen vuoksi muille maille edullisia.”

Ambulanssien osuus konsernin liikevaihdosta on edelleen 80 prosenttia, ja erikoisajoneuvojen, pääasiassa poliisi- mutta myös muiden hälytysajoihin tarkoitettujen erikoisautojen osuus loput. Vientiin koko tuotannosta menee 65 prosenttia.

Profile Vehicles suunnittelee ja valmistaa ambulanssit sekä

erikoisajoneuvot autojen tyhjiin koreihin. Autoihin asennetaan tehtailla valmiit katto-, seinä- ja lattiamoduulit sekä hoitolaitteet asiakkaan toiveiden mukaan. Perusvarustellun ambulanssin hinta liikkuu 100 000 eurosta 200 000 euroon.

12 000 ajoneuvoa

Konserni valmistaa vuodessa noin 500 ambulanssia ja erikoisajoneuvoa. Tähän mennessä ajoneuvoja on lähtenyt tehtailta jo 12 000. Jos tilaa ambulanssin tänään, Repo lupaa, että se on valmis puolen vuoden päästä.

Yksi erikoisin, Euroopan ulkopuolella oleva vientimaa on Singapore, minne konserni on myynyt jo 100 ajoneuvoa. Myös esimerkiksi Thaimaan ja Saudi-Arabian kuninkaallisilla, Tanskan kuningattarella ja Viron presidentillä on käytössään Profile Vehiclesin ajoneuvoja.

Iisalmen ja Viron tehtaot työllistävät kumpikin 80 työntekijää, Unkarin tehdas 30. Ruotsin yksikössä työskentelee viisi ja lisäksi muutama myyjä eri maissa. Konserni työllistää myös paljon alihankkijoita Suomessa ja ulkomailla. Merkittävimmät, suurten metalliosien alihankkijat ovat Ylä-Savossa.

”Strategiamme on olla lähellä asiakasta. Valitsimme siksi tehdaspaikoiksi Tallinnan ja Budapestin. Se ei ole alalla tyypillistä. Suurimmat kilpailijamme Euroopassa toimivat suurten autotehtaiden lähellä. He myyvät valmiita tuotteita katalogeista, kun me taas panostamme yksilölliseen markkinointiin ja palveluun. Se saattaa selittää menestystä”, Repo arvelee.

Jokainen tehdas palvelee omia markkinoitaan, mutta jos jonnekin tulee suurempi tilaus, kaikki tehtaot rientävät apuun ja valmistavat ajoneuvot yhdessä.

Ambulanssien varustelutaso on kasvanut

Ambulanssit ovat Pohjoismaissa aktiivijossa neljä vuotta ja sen jälkeen pari vuotta vara-autoina. Unkarissa ambulanssien elinkaari on sitä vastoin huikeat 13 vuotta. Profile Vehicles myös kunnostaa ja varustelee vanhoja ambulansseja.

Sote- ja hyvinvointialueuudistukset ovat muuttaneet ambulanssimarkkinoita Suomessa. Tilajat olivat ennen yksityisiä yrityksiä, joilta kyydit siirtyivät ensin kuntien ja sitten hyvinvointialueiden vastuulle.

”Tilaukset ja kaupat ovat hidastuneet, kun yksityisten sijaan

niitä tekevät hyvinvointialueet. Kilpailutukset ovat hitaita ja hinnan merkitys on kasvanut.”

Toinen muutos alalla on ambulanssien parantunut varustelutaso. Ennen niitä käytettiin pääasiassa potilaskuljetuksiin. Nykyisin potilaat pyritään hoitamaan, tai ainakin aloittamaan hoito heti ambulanssissa, ja siksi tarvitaan korkeatasoisia varusteita.

Lähes kaikki Profile Vehiclesin sähköparit kestävät nykyisin jopa 300-kiloista potilasta, ja onpahan Ruotsiin mennyt synnytyssambulanssi, missä on keskoskaappi kaksosille ja tilaa molemmille vanhemmille. Yritys on valmistunut myös huippuvarustellut monitoimiambulanssit kaikille Suomen yliopistosairaaloille.

Teksti on lyhennetty versio Kuopion alueen kauppakamarin verkkosivustolla 6.11.2024 julkaistusta artikkelista. Koko viennitarina luettavissa osoitteessa: www.kuopiochamber.fi



Kunnian kukko -palkinnon vastaanotti Profile Vehiclesin osastaja ja hallituksen jäsen Oona Lyytikäinen.

Lehtoniemen Metalli avaa vientiovia Kanadan klapikonemarkkinoille

ENSIMMÄINEN TESTIERÄ VARKAUTELAISIA BILKE-KLAPIKONEITA ON LÄHDÖSSÄ ENSI VUODEN ALUSSA KANADAAN. SIELLÄ, KUTEN POHJOIS-AMERIKASSAKIN OLISI KLAPIKONEILLE MAINIO MARKKINARAKO. BILKE-TUOTTEITA VARKAUDESSA VALMISTAVAN LEHTONIEMEN METALLI OY:N TOIMITUSJOHTAJA UNTO AUVINEN SUHTAUTUU KUITENKIN UUTEEN VIENTIAVAUKSEEN MALTILLISESTI.

TEKSTIT VUOKKO VILJAKKA KUVA ARTO HOLOPAINEN

”Katsotaan nyt ensin, onko Kanadan ja Pohjois-Amerikan viennissä edes järkeä, sillä rahtikulut ovat kovat ja nostavat tuotteen hintaa. Satsaamme sinne, kuten kaikkeen muuhunkin tasan sen verran kuin firmalla on varaa hävitä”, Auvinen sanoo.

Lehtoniemen Metalli valmistaa Bilke-tuotteiden lisäksi Silber-aitaustuotteita sekä Brima-valomainostorneja. Neljäs firman tukijalka ovat alihankintana valmistettavat osat teollisuuden höyrykattiloihin.

Tunnustusta vientiponnisteluista

Yrityksen omien tuotteiden viennin osuus on 63 prosenttia. Viennistä suurin osa on Bilke-tuotteita. Ne kerryttävät yli puolet yrityksen liikevaihdosta. Alihankinta valmistetut höyrykoneen osat lähtevät höyrykoneiden mukana ympäri maailmaa. Jos ne lasketaan mukaan, nousee Lehtoniemen Metallin vientiprosentti 80–85:een.

Yrityksellä on ollut vientiä melkein toimintansa alusta asti.

Vienti kasvoi merkittävästi, kun se alkoi valmistaa klapi-koneita vuonna 1995.

Lehtoniemen Metallin kasvutavoitteet ja onnistuminen vientimarkkinoilla on pantu merkille.

Kuopion alueen kauppakamarin kasvuvaliokunta palkitsi yrityksen Export2X-kansainvälistymistunnuksella 2024.

Nyt kolmannen kerran jaettu tunnustus on alapalkintokategoria Kunnian kukko -palkinnolle. Tunnustuksen tavoitteena on muun muassa kannustaa varhaisemman vaiheen vientipotentiaalisia toimijoita ja nostaa esiin samastuttavia esimerkkiyrityksiä.

Tunnustuksen ensisijainen kohderyhmä ovat vuosiliikevaihdoltaan alle viiden miljoonan euron, varhaisen vaiheen yritykset, kuten startupit. Se voidaan kuitenkin myöntää myös pitempään vientiä harjoittaneelle ja siinä erityisesti viime aikoina ansioituneella yritykselle.

KANSAINVÄLISTYMINEN

Yrittäjäkonkari yllättyi tunnustuksesta.

”Tällaiset ovat aina mukavia ja positiivisia juttuja. Taisi muuten olla ensimmäinen kerta, kun firmamme palkitaan jostain.”

Hän korostaa, että vienti on erittäin tärkeää, mutta pieni firma ei pysty välttämättä panostamaan siihen kerralla valtavasti.

”Jos halutaan mennä uuden tuotteen kanssa nopeasti markkinoille, siihen tarvitaan paljon ulkopuolista rahaa. Se voi olla vaaran paikka, jos tuote ei vedä. Meidän linjamme on satsata tulonhankintaan. Katamme kansainvälisen markkinoinnin kulut omalla rahalla ja hyödynnämme tukimahdollisuuksia, jos niitä on saatavilla.”

Kehittäminen vaatii aikaa ja rahaa

Auvinen vastaa yrityksen tuotteiden suunnittelusta, kehittämisestä ja virittamisestä.

”Kehittämistä ei kannata sotkea firman muuhun toimintaan. Se vaatii paljon aikaa ja rahaa. Muut pyörittävät meillä tuotantoa ja markkinointia. Pojat ovat pystyneet tekemään tulorahoitusta aina sen verran, että minulla on ollut, mitä hävittää tuotekehittelyyn. Kun tuote on saatu markkinoille, voi kestää viisi, jopa 10 vuotta, että alamme saada ideaan satsattuja rahoja takaisin. Riskinä on, että joku keksii tuona aikana vielä paremman tuotteen. Tähän tarvitaan kärsivällisyyttä, malttia ja markkinointia.”

Klapikoneiden vientimarkkinat aukesivat ensin Ruotsiin, Saksaan ja Englantiin. Vienti kattaa nykyisin lukuisia Euroopan maita.

”Olemme myyneet klapikoneita myös Uuteen-Seelantiin ja Etelä-Afrikkaan. Kai ne tekevät siellä klapeja appelsiinipuista.”

Yritys on testannut Amerikan markkinoitakin jo useita vuosia, mutta se ei ole johtanut kauppoihin.

”Löysimme uuden, kanadalaisen kumppanin puoli vuotta sitten. Nyt näyttää lupaavalta.”

Ainutlaatuinen aitaustuote

Alalla on kova kilpailu, ja siksi Lehtoniemen Metallissakin kehitetään koko ajan uutta ja parannetaan nykyisiä kuuntelemalla herkällä korvalla asiakkaiden toiveita.

Hevosaitauksissa ja lypsykarjatiloilta käytettävä, alumiininen Silber-aita tuli tuotantoon 11 vuotta sitten. Kenelläkään muulla ei ole vastaavaa tuotetta, joten sillä voi olla tulevaisuudessa vientimahdollisuuksia myös Kanadaan ja Pohjois-Amerikkaan. Aitaa myydään nyt pääosin Ruotsiin, mutta myös moneen muuhun Euroopan maahan.

Teksti on lyhennetty versio Kuopion alueen kauppakamarin verkkosivustolla 6.11.2024 julkaistusta artikkelista. Koko viennitarina luettavissa osoitteessa: www.kuopiochamber.fi



Export2X-kansainvälistymistunnustuksen vastaanotti Lehtoniemen Metallin toimitusjohtaja Unto Auvinen. Palkinnon luovuttivat Kuopion alueen kauppakamarin kasvuvaiokunnan puheenjohtaja Mikko Jalakanen ja varapuheenjohtaja Kirsi Räikkönen.

Kuopion alueen kauppakamarin vahva tulevaisuus

HALLITUKSEMME VÄISTYVÄN PUHEENJOHTAJAN PETTERI HEIMOSEN MUKAAN
POHJOIS-SAVOSSA ON VALTAVAA KASVUPOTENTIAALIA.

Takana on kaksi erittäin mielenkiintoista ja mieleenpainuvaa vuotta. Kauteni alussa ilmaisin, että alueellamme on vahvaa kasvupotentiaalia. Tänä päivänä hämmästelen, kuinka paljon sitä lopulta löytyikin.

Kun aloitin puheenjohtajakauteni vuoden 2023 alussa, maailmaa kohtasivat poikkeuksellisen suuret haasteet. COVID-19-pandemia oli myllertänyt taloutta jo kaksi vuotta, ja heti kauteni alussa Ukrainassa syttyi sota, joka toi epävarmuuden aivan Suomen rajojen tuntumaan. Kauppasuhteet Venäjään katkesivat, ja lopulta koko raja suljettiin, mikä vaikutti erityisen voimakkaasti Itä-Suomen talouteen. Oli selvää, että vanhoilla toimintatavoilla ei enää pärjättäisi, vaan meidän oli löydettävä uusia keinoja varmistaa alueen elinvoimaisuus. Tässä emme halunneet jäädä odottelemaan valtiovoimien apuja, vaan totesimme, että tähän tulee tarttua itse.

Näiden haasteiden keskellä Kuopion alueen kauppakamarin strategia päivitettiin vastaamaan muuttunutta maailman tilannetta. Strategia valmistui vuoden 2023 lopulla, ja siitä tuli erinomainen. Strategiayötä tehtiin laajalla rintamalla, osallistaen kauppakamarissa vaikuttavat valiokunnat sekä elinkeinoelämän, kaupunkien ja kuntien johtoa. Haluan tässä vaiheessa kiit-

tää kaikkia, jotka antoivat panoksensa tämän työn onnistumiseksi. Strategian elinkeinoelämän kasvuvision asettaa rohkeasti tavoitteeksi haastaa muun Suomen menestyneet kaupungit ja vahvistaa Kuopion alueen kilpailukykyä niin paikallisesti kuin kansainvälisesti.

Strategian keskiössä ovat ihmiset, investoinnit ja infra, jotka ovat avainasemassa alueen tulevaisuuden kannalta. Pohjois-Savon kokonaissuunnitelmat investointien osalta eri toimialoille ovat yhteensä 13,1 miljardia euroa, mikä luo valtavia mahdollisuuksia alueemme kasvuun. Erityisesti infrainvestoinnit, kuten Leppävirta—Kuopio-väylän parantaminen, tulevat parantamaan saavutettavuutta ja kilpailukykyämme entisestään.

Kuopion alueen kauppakamari on ollut ja tulee jatkossakin olemaan alueen muutosvoima, joka määrittää elinkeinoelämän tahtotilan. Tämä rooli on kriittinen erityisesti nyt, kun kohtaamme suuria kansainvälisiä ja kansallisia muutoksia. Yhteistyön merkitys korostuu entisestään, ja rohkeus kokeilla uusia ratkaisuja on avainasemassa, kun eteneimme kohti tulevaa.

Pohjois-Savon tulevaisuus näyttää lupaavalta ja alueen yrityksillä on vahva kasvupotentiaali. Investoinnit tunnis-

tetuille 12:lle toimialalle avaavat myös täysin uusia mahdollisuuksia. Haluamme tarttua näihin mahdollisuuksiin ja viedä Pohjois-Savon talousalue uudelle tasolle, olemalla rohkeampia kuin Tampere.

Lopuksi haluan kiittää tiimiämme, joka on Kajjan johdolla tehnyt uskomattoman upeaa työtä. On ollut ilo tehdä kanssanne töitä. Lisäksi haluan kiittää kaikkia kauppakamarilaisia hallituksissa ja valiokunnissa sekä jäsenistöämme. Ilman hyvää yhteistyötä, vaikuttamista ja myös taloudellista panosta, työmme ei olisi mahdollista.

Työ jatkuu, ja toivotan uudelle valitulle puheenjohtajalle paljon onnea ja menestystä tulevalle puheenjohtajakaudelle.

Illoisin terveisin,

Petteri Heimonen

Kuopion alueen kauppakamarin
väistyvä puheenjohtaja



Kasvua osaamisesta – koulutuspoimintoja vuodelle 2025

HHJ® – Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssit:

19.2.–25.3.2025 Kuopio
7.5.–4.6.2025 Kuopio
17.9.–22.10.2025 Iisalmi
29.10.–26.11.2025 Kuopio

Koulutus hallitustyön tärkeimmistä teemoista hallitusammattilaisille ja johdolle.

HHJ-puheenjohtajakurssit:

10.–11.6.2025 Kuopio
18.–19.11.2025 Kuopio

Perusta hallituksen puheenjohtajan työlle.



Kasvun rahoittaminen: Investointi- ja projektilaskennan iltapäivä, 15.4.2025 Kuopio

Koulutus antaa runsaasti käytännöntyökaluja taloushallinnon ammattilaisille mm. malliluku- ja tehtäväharjoitteiden kautta – laskimet ja omat luvut mukaan! Koulutuksen jälkeen osallistujilla on syvällistä ymmärrystä ja osaamista investointi- ja projektilaskennasta.

Jäsenetuhinta:

1 050 € + alv 25,5 %
(norm. 1 350 € + alv 25,5 %)

Strateginen HR: Henkilöstöjohtamisen tuloksellisuus, vaikuttavuus ja vastuullisuus & Talent Management, 22.–23.4.2025 Kuopio

Koulutus syventyy HR-johtamisen ajankohtaisiin teemoihin kuten henkilöstöjohtamisen tuloksellisuuteen, vaikuttavuuteen ja vastuullisuuteen sekä lahjakkuuksien hallintaan (Talent Management). Koulutus antaa työkaluja HR-ammattilaisille organisaation menestyksen ja vastuullisuuden rakentamiseen.

Jäsenetuhinta:

1 195 € + alv 25,5 %
(norm. 1 595 € + alv 25,5 %)

Etäkoulutuksia

ChatGPT ja generatiivinen tekoäly assistentin työssä 3.2.2025

Tietosuojariskien sekä tietovuotojen hallintaa 4.2.2025

Remburssi maksutapana - turvaa kauppaasi ja hallitse kassavirtaasi 5.2.2025

Incoterms® 2020 -toimituslausekkeet ja logistiikan pullonkaulat 2.4.2025

Tietosuojavastaavan täydennyskoulutus 15.4.2025

**Lue lisää ja ilmoittaudu:
www.kauppakamarikauppa.fi**



Tervetuloa kauppakamarin syyskokoukseen!

Kuopion alueen kauppakamarin sääntömääräinen syyskokous järjestetään ti 10.12.2024 klo 8.30–11.15 Scandic Kuopiossa.

Kokousaineistot ovat tutustuttavissa viikkoa ennen kokousta kauppakamarin verkkosivuilla osoitteessa kuopiochamber.fi.

Tilaisuuden yhteydessä julkistetaan kauppakamarin TKI-investointiselvityksen tulokset. Tämän lisäksi kuulemme kommenttipuheenvuoron Itä-Suomen yliopiston akateemiselta rehtorilta Tapio Määtältä sekä aiheeseen liittyvän yrityspuheenvuoron Ponselta FORWARD '27 -veturihankkeen näkökulmasta.



Tutustu ohjelmaan ja ilmoittaudu mukaan QR-koodin kautta.

**KUOPION ALUEEN
KAUPPAKAMARI**