

BUSINESS INSIGHT

KASVU | INNOVAATIOT | KESTÄVÄ LIIKETOIMINTA

Pilvi valtaa
IT-inframarkkinat **s. 6-7**

Kopioista
kohti PALVELUITA **s. 16**

Strategian kirkastus
TYYTYVÄISYYSTAKUULLA **s. 22-23**

Taksiliitto kehittää
tulevaisuuden
LIKKUMISRATKAISUJA **s. 24-25**

**Mistä
tunnistaa
onnistuneen
DESIGNIN?**
s. 26

**Finnairin
Aurinkomatkojen**

YHTEISTYÖLLÄ
monipuolisempia lomamatkoja

s. 18-19



HUGO BOSS Nordic ApS Phone +45 33 1880090 www.hugoboss.com



BOSS
HUGO BOSS

Helsinki BOSS Store Aleksanterinkatu 44

BUSINESS INSIGHT



TOIMITUKSEN SANAT

Arvoisa lukija, kädessäsi on Suomen ensimmäinen **Business Insight** –lehti, joka tarjoaa näköalapaikan Suomen liike-elämän sisäpiiriin. Toivomme, että jatkossa vuosittain ilmestyvä julkaisumme inspiroi, tarjoaa oivalluksia ja arvokasta tietoa siitä, mitä eri toimialoilla tapahtuu juuri nyt.

Valitsimme lehteen haastateltaviksi omien alojensa asian-tuntijoita ja kärkiyrityksiä, inspiroivia suunnannäyttäjiä ja kasvavia. Tuotannon sykkeessä saimme todistaa sitä mieletöntä energiaa, näkemystä, osaamista ja tarmoa, joka maamme yrityksissä virtaa. Oma suosikkijuttuni lienee Taksiliiton haastattelu alan inno-vaatioihin liittyen. Lahden kaupungin haastattelu designista tulee tiukasti kannoilla.

Kerro minulle, mikä on omasta mielestäsi tämän päättäjä-julkaisun kiinnostavin artikkeli. Samalla voit ehdottaa kevään lehteemme yritystä, jonka tarinasta muidenkin on syytä kuulla kaikkialla Suomessa. Varaamme palstatilaa ainakin yhdelle lukijan ehdottamalle yritykselle kevään julkaisustamme.

Inspiroivia lukuhetkiä ja menestystä alkaneelle vuodelle!

Jasmine Plavsic

Jasmine Plavsic

Päätoimittaja

jasmine.plavsic@presser.fi

Päätoimittaja:
Jasmine Plavsic

Projektipäällikkö & tuottaja:
Kaisa Ylihärtilä
Rosa Welander

Ulkoasu ja taitto:
Virpi Vihervuori

Kansikuva:
Timo Kousa, *Aurinkomatkat*
Kuvaaja:
Jenni Salonen

Paino:
Forssa Print

Jakelu:
Talouselämä, helmikuu 2015

Julkaisija:
Presser Oy
Eteläesplanadi 18B
00130 Helsinki

toimitus@presser.fi
www.presser.fi

PRESSER
We share your story.

5-13
KASVU

Puheenvuoro:

Jyri Häkämies s.5

Pilvi valtaa IT-inframarkkinat s.6

Nopean kassavirran puolesta s.8

Vauhtia Digitaaliseen liiketoimintaan s.9

Q&A: Mika Mäkeläinen s.10

Innovaatioilla on kysyntää Pohjoisilla viestinmarkkinoilla s.11

Nordnet vei sijoittamisen someen s.12

Optimaalinen Orimattila s.13

14-20
KESTÄVÄ LIIKETOIMINTA

Puheenvuoro:

Sanni Grahn-Laasonen s. 14

Tieto on valtaa vastuullisuudessakin s.15

Kopioista kohti palveluita s.16

Hyvin suunniteltu rakennuskohde on turvallinen s.17

Yhteistyöllä monipuolisempia lomamatkoja s.18

Mutkaton ja luotettava Scandic s.20

22-34
INNOVAATIOI

Strategian kirkastaja s.22

Taksi on kuljetuspalveluiden ytimessä s.24

Mistä tunnistaa onnistuneen designin? s.26

Koti on ihmisen turvasatama s.27

Lahden seudulla yritykset ovat tähtiä s.28

Innovatiivisuudesta huolehtiminen muutoksen keskellä s.30

Analyysi paljasti vahvuudet ja kipukohdat s.32

Santen kehittää ja kehittyy s.34

Työmarkkinoiden jäykkyyksiä tulee purkaa, päätöksentekoa siirtää työpaikoille ja sosiaaliturva muuttaa aina työhön kannustavaksi.



Pelastetaan hyvinvointiyhteiskunta

kuva: Magi Viljanen

Toimiva ja turvallinen hyvinvointiyhteiskunta on arvokas myös elinkeinoelämälle. Pohjoismaista hyvinvointimallia ei voi kuitenkaan turvata velalla eikä verotusta kiristämällä. Nämä keinot on jo testattu huonoin tuloksin. Ainoa mahdollisuus on, että luovumme jostakin vähemmän tärkeästä, mitoitamme julkiset menot kantokyvyn mukaan.

Hyvinvoinnin pelastaminen ei onnistu ilman rohkeita keinoja ja ratkaisuja. Julkisen sektorin menoja pitää karsia ensi vaalikaudella reilusti, jopa kolmella miljardilla eurolla. Samaan aikaan työllisyys on saatava kasvuun työmarkkinoita uudistamalla, kuten Ruotsissa ja Saksassa on tehty. Työmarkkinoiden jäykkyyksiä tulee purkaa, päätöksentekoa siirtää työpaikoille ja sosiaaliturva muuttaa aina työhön kannustavaksi.

Tarvitsemme myös työn verotukseen reippaan kevennyksen. Samalla, kun karsitaan menoja, tehtäviä ja velvoitteita, niin tavoitteeksi tulee ottaa, että työn verotusta kevennetään seuraavalla vaalikaudella 4 miljardilla eurolla korottamatta muita veroja.

Verokevennykset tulee kohdistaa kaikkiin tuloluokkiin. Veronkevennykset on tehokas keino kasvattaa taloutta ja toimeliaisuutta.

Hyvinvointivaltion pelastamisen resepti ei ole lopulta tavattoman vaikea. Pitää käydä avoin ja reipas keskustelu, että mitkä jo asetetut tehtävät ja kustannukset ovat ylimääräisiä ja mistä voidaan luopua. Asetetaan julkiseen talouteen tiukka menokuri. Lasketaan ylikireää verotusta ja saadaan sitä kautta talouteen dynamiikkaa ja toimeliaisuutta. Mahdollistetaan ihmisten työllistyminen luomalla hieman joustoa ja paikallista sopimista työmarkkinoille. Hyvinvointiyhteiskunnan pelastamisen resepti on tiivistetysti siinä. Lopulta yksinkertainen. Rohkeutta ja päätöksiä se vaatii. ||

Jyri Häkämies

toimitusjohtaja

Elinkeinoelämän keskusliitto EK

Pilvi

VALTAA IT-INFRA MARKKINAT

Suomessa perustettu Nordcloud on modernin pilvi-infran automatisointiin ja hallintaan keskittyvä yritys. Yhtiöllä on oma edustus jo viidessä maassa.

teksti: Kai Lintinen • kuva: Jenni Salonen

”Haluamme auttaa yrityksiä saavuttamaan huomattavia kustannussäästöjä pilviteknologiaa soveltaen. Samalla täytämme sen pohjalta rakennettujen palvelujen laatu- ja tietoturvavaatimukset”, toimitusjohtaja **Esa Kinnunen** valottaa.

Nordcloud tekee yhteistyötä kolmen suuren alan jätin, pilvi-infraresurssien tarjoavien Amazon Web Servicesin, Google Cloud Platformin ja Microsoft Azuren kanssa.

”Pilviteknologialla rakennetuilla it-palveluilla on monia etuja verrattuna perinteisiin datakeskusratkaisuihin. Uusia toiminnallisuksia kehitetään jatkuvasti suurilla budjeteilla. Toimintavarmat pilviliiketoimintamallit tuovat yrityksille ketteryyttä ja kustannustehokkuutta varmistamaan liiketoiminnan kilpailukyyn kehittymisen”, Kinnunen jatkaa.

”Suuret infrajätit tarjoavat pilvestään resurssit, jonka jälkeen luomme asiakkaan kanssa heidän tarpeidensa mukaisen kokonaisuuden. Vastaamme järjestelmien toimivuudesta 24/7. Skaalautuva pilvi-infra varmistaa verkkopalvelujen toimivuuden kaikissa kuormitusolosuhteissa.”

AMMOTTAVALLE MARKKINARAOLE LÖYTYY TÄYTTÄJÄ Nordcloud on perustettu vuonna 2011 ja sen kasvuvauhti on ollut hurjaa. Vuoden 2014 osalta yrityksen arvioitu liikevaihto on seitsemän miljoonaa euroa. Yhtiö työllistää neljäkymmentä henkilöä. Strategiana on valloittaa Euroopan markkinat tulevien vuosien aikana.

”Haluamme jokaiseen maahan oman tiimin, toimiston ja paikallisen identiteetin. Palvelemme paikallisesti asiakkaitamme heidän omalla kielellään. Varsinaista kehitystyötä voidaan jakaa eri maiden välillä, mikä tuo tehokkuutta ja skaalautuvuutta”, Kinnunen valottaa kasvustrategiaa.

Tällä hetkellä Nordcloudilla on edustukset Helsingin lisäksi Tukholmassa, Kööpenhaminassa, Lontoossa sekä tuoreimpana myös Münchenissä. Yhtiöllä on noin sata yritysasiakasta, jotka edustavat laajasti eri toimialoja, kuten mediaa, finanssialaa, teknologia- ja peliteollisuutta.

”Yrityksemme syntyi selvään markkinatarpeeseen. Pilviteknologiasta oli puhuttu ja halukkaita asiakkaitakin oli, mutta palveluntarjoajia ei löytynyt. Lähdin muutaman muun osakkaan kanssa johtamaan kansainväliseen kasvuun tähtäävää, uuden teknologian yritystä”, Kinnunen taustoittaa.

”Perustimme firman puhtaalta pöydältä ja olemme kasvaneet koko ajan todellisen markkinatarpeen ehdolla. Uusien asiakkuuksien myötä olemme lisänneet resurssia. Tässä työssä tarvitaan raakaa arkkitehtuuri- sekä koodaamisosaamista. Kilpailemme alan ammattilaisista ennen kaikkea peliyrittäjien kanssa.”

”Olemme toimialallamme Euroopan johtavia tekijöitä.”

PERINTEINEN TOIMINTAPA MURTUU PALA PALALTA Nordcloudin asiakastyö on myös uudesta teknologiasta ja sen luomista mahdollisuuksista valistamista. Muutokset koskettavat enemmän tai myöhemmin jokaista.

”Asiakasyrityksistä osa ymmärsi heti alkuun mitä teemme, osa ei. Olemme voittaneet asiakkaita diili diililtä. Samalla kasvoi omakin ymmärrys, kuinka toimia asiakkaan kannalta tehokkaasti ja laadukkaasti.”

Nordcloudin tavoitteena on jatkaa kasvuaan ja vallata Euroopan markkinat maa kerrallaan. Saksan jälkeen tähtäimenä on muu Keski-Eurooppa edeten kohti eteläisempää mannerta.

”Olemme toimialallamme pioneereja Euroopassa. Amazon Web Services myönsi meille ensimmäisenä pohjoismaisena yrityksenä Premier Consulting Partner -statuksen, mikä on todiste ammattitaidostamme ja laadukkaista palveluistamme.”

”Vuoden 2015 tavoitteenamme on kolminkertaistaa liikevaihtomme edelliseen tilikauteen verrattuna ja kasvattaa yrityksen työntekijämäärä yli 100 henkilöön. ||

”Kilpailemme osaajista pelitalojen kanssa”

Pilviteknologia tai sen luotettavuus eivät ole enää tekninen haaste, vaan suurempi haaste piilee modernin koodaustaidon osaajissa. Nordcloud kilpailee rekrytointimarkkinoilla erityisesti muiden kansainvälisten teknologiatalojen kanssa.

”Kilpailemme osaajista esimerkiksi menestyvien pelitalojen kanssa. Meillä tarvitaan samanlaisia taitoja kuin vaikkapa Rovioilla tai Supercellillä. Kyse on koodattavasta it-infrasta eli emme tarvitse mitään ruuvimeisseliporukkaa”, Kinnunen kertoo.

”Palkkaisimme pilviarkkitehteja runsaasti lisää heti, jos heitä vain löytyisi. Oikeaa osaamista on vain työlästä löytää.”

Vaikka Nordcloud ei voikaan vielä kilpailla kansainvälisesti kaikkein tunnetuimmalla brändillä, tarjotaan ammattilaisille muita porkkanoita.

”Meillä saa työskennellä aivan uusimpien teknologioiden kanssa ja olla kehityksen etujoukoissa kaiken aikaa. Osaajamme ovat alallaan maailman ehdotonta eliittiä, mikä tekee meistä kiinnostavan työympäristön liittyä joukkoomme”, Kinnunen summaa.

Esa Kinnusen johtama Nordcloud on kasvanut nopeasti.

Rahoitusmarkkinoilla puhaltavat koleat tuulet. Pankkien likviditeettiriskien hallintaan tähtäävä Basel III -sääntely tekee pankkien lainanantokyvystä tuntuvasti heikomman. Rahoitustoiminta hidastuu ja yritysten käyttöpääoman saatavuus heikkenee. Kasvuhakuisille yrityksille kiristyvät rahoitusmarkkinat tarkoittavat uudenlaisten lähestymistapojen löytämistä.

Nopean kassavirran puolesta

teksti: Vesa Brandt • kuva: Sami Perttilä

”Basel III:n myötä eniten kärsivät rahoitusta tarvitsevat pienet ja keskisuuret yritykset, joiden on välillä vaikeaa todistaa pankeille olevansa vahvalla kasvu-uralla, ja joilla ei ole välttämättä antaa reaalivakuuksia”, toteaa Finance Linkin toimitusjohtaja **Robert Malmström**.

Suomalaisomisteinen rahoitusyhtiö Finance Link nopeuttaa yritysten kassavirtaa tarjoamalla käyttöpääomarahoitusta: laskusaatavien ostoa ja toimittajarahoitusta. Finance Link kantaa myös luottotappioriskin ostetuista saatavista.

”Laskusaatavarahoitus on moderni ja yleistyvä tapa vapauttaa käyttöpääomaa ja mahdollistaa kasvua. Jopa pörssiyritykset parantavat tasettaan myymällä laskujaan ennen strategisia päivämääriä. Tiivistetysti laskusaatavarahoitus helpottaa rahoitussuunnittelua sekä vauhdittaa yrityksen kasvua ja hankintoja.”

”Yrityksen ydintoimintaa on kuitenkin palveluiden ja tavaroiden tuottaminen ja tekeminen, ei asiakkaiden rahoittajana toimiminen”, Malmström linjaa.

”Jopa pörssiyritykset parantavat tasettaan myymällä laskujaan ennen strategisia päivämääriä.”

”Laskusaatavarahoitus on moderni ja yleistyvä tapa vapauttaa käyttöpääomaa ja nopeuttaa kasvua”, Finance Linkin Robert Malmström sanoo.

SEKÄ PÄÄMIEHILLE ETTÄ ALIHANKKIJOILLE

Malmström painottaa käyttöpääoman merkitystä pk-yritysten kasvulle.

”Myyntisaamisten osuus käyttöpääomasta on usein kaikkein merkittävin. Ajan henki kuitenkin on, että maksuajat ovat pidentyneet.”

Finance Link on luonut rahoituspalveluratkaisun, jonka avulla tilaaja saa hyödynnettyä pitkän maksuajan, mutta tavarantai palveluntoimittaja saa maksusuorituksen välittömästi.

”Alihankintaketjuun liittyy usein suuria riskejä yrityksen toiminnan kannalta. Päämiehet haluavat balansoida käyttöpääomaa, mikä venyttää alihankkijoiden saatavia. Samalla halutaan kuitenkin turvata alihankkijaketjun toimivuus.”

Toimittajarahoitusta sai alkunsa päämiesten toiveesta, sillä toimittajan vahva kassatilanne on pitkällä tähtäimellä myös tilaajan edun mukaista.

”Hankintaketjuun kuuluvan pienyrityksen rahavirta pysyy näin vakaana, mikä mahdollistaa nopeamman kasvun ja arvonnousun. Asiakkaamme ovatkin verranneet laskusaatavarahoitusta adrenaliiniruisuksi, joka antaa mahtavan sykäyksen eteenpäin”, Malmström hymyilee. ||

Vauhtia

DIGITAALISEEN LIKETOIMINTAAN

teksti & kuva: Vesa Brandt

ICT-alan kansainvälisesti johtavan konsultointi- ja tutkimusyhtiön Gartnerin mukaan vanhan mallinen prosessityö tietotyössä tulee seuraavan kahden vuoden aikana vähentymään 50 prosenttia. Samassa ajassa Gartner arvioi digitaalisen liiketoiminnan kuusinkertaistuvan ja samalla muuttuvan yhä kansainvälisemmäksi.

Tämä on sekä mahdollisuus että haaste. Monilla yrityksillä on jo kiire uudistaa liiketoimintansa perusteita.

”Haasteena on, että vanhakantaiset järjestelmät, joihin on rakennettu hyvinkin tiukasti kankeita prosesseja, eivät pysty tukemaan uutta liiketoimintaa. Vanhakantaiset tavat ja prosessit johtavat liian hitaastiin lanseerauksiin ja markkina-asemien menetykseen”, pohtii Nitorin toimitusjohtaja **Matti Vilmi**.

Digitalisaatoruuhka tulee vaatimaan veronsa: Gartner ennustaa, että puolet muutoshankkeista tulee epäonnistumaan mm. hankesalkun hallinnan osaamispuutteiden vuoksi.

”Tämä synkkä ennuste johtuu muutoksessa tarvittavien keskeisten kyvykkyyksien puuttumisesta. Sinänsä moni IT-toimittaja tekee digitaalisen liiketoiminnan muutoshankkeita. Mutta se kuinka muutostyötä ohjataan, on hyvin olennainen tekijä niin Suomessa kuin Euroopankin markkinoilla. Oikea osaaminen ratkaisee.”

KETTERYYS VARMISTAA LAATUINVESTOINNIT

”Loppukäyttäjät ovat tänä päivänä hyvin vaativia. Heidät on tunnettava hyvin ja kyettävä ilahduttamaan heitä jatkuvasti uusilla ylivertaisilla ominaisuuksilla. Tällaisen volatiliiteetin hallinta ja asiakaskunnan pitäminen vaatii nopeaa toimitusputkea ja läpinäkyvyyttä sekä oikeanlaista ohjaamista. Missiomme on pelastaa suomalaiset yritykset laittamalla uutta puhtia organisaatioihin. Me nopeutamme, kevennämme ja automatisoimme päätöksenteon prosesseja kaikilla yrityksen tasoilla”, Nitorin ketterien toimintamallien asiakaskoulutuksista vastaava johtaja Maarit Laanti sanoo. Laanti julkaisi vuonna 2013 maailman ensimmäisen väitöskirjan kokonaisvaltaisesta ketterien menetelmien soveltamisesta.

Nitorin kannalta yrityksen laaja-alainen ketteryys takaa, että osaaminen heijastuu oikeiden asioiden nopeina markkinoillevienteinä. Tutkimusyhtiö Onwayn mittausten perusteella Nitorin asiakastytyytyväisyys on toistuvasti Suomen huippua.

”Nitorin kanssa asiakas pystyy priorisoimaan kehityskohteensa niin, että investoinnille saadaan paras mahdollinen tuotto”, Vilmi sanoo. ||

Suomen johtava liiketoimintojen digitalisointiin ja ketteriin menetelmiin erikoistunut ohjelmistoyritys Nitor auttaa asiakkaitaan tekemään ketterästi luovia ja laadukkaita IT-investointeja.

”Osaamisemme ulottuu asiakkaan ongelman ymmärtämisestä siihen, että järjestelmä toimii käytännössä ja tuottaa asiakkaalle liiketoimintahyötyä”, lupaa mm. Vuoden TiVi-yritykseksi 2014 valitun Nitorin toimitusjohtaja ja perustajajäsen Matti Vilmi.

HELPPO JA JOUSTAVA TUKIKOHTA HELSINGIN KESKUSTASSA

32 KOKOUS- JA KOULUTUSTILAA
70 ETÄTYÖ- JA TOIMISTOTILAA
30 RAVINTOLAA JA KAHVILAA
120 ERIKOISLIIKETTÄ

FORUM

Yrjönkatu

Meeting Park CAMPUS

Meeting Park KUKONTORI

Meeting Park FORUM

Simonkatu

Kokous ja Etätyö
24/7
varauksesta



Soita 010 5011 500
www.MeetingPark.fi

Q&A

- 1. Olet sanonut, että Suomi tarvitsee konkreettisia tekoja yrittäjyyden edistämiseksi. Mitkä ovat mielestäsi tärkeimmät askeleet?**
Valtio voi luoda edellytyksiä, mutta ensimmäisen aloite tulee aina yksilöiltä. Yksilöt lopettavat pohutumisen ja aloittavat tekemisen.
- 2. Mitkä ovat kasvuyrityksen kriittisimmät vaiheet ja miten ne käännetään voitoksi?**
Pelkän suunnitelman orjallinen noudattaminen voi usein johtaa onnistuneeseen epäonnistumiseen. Tälle kaikelle on englannin kielessä oma termikin: "Achieved failure". Se tarkoittaa sitä, että noudattaa onnistuneesti liiketoimintasuunnitelmaa, joka olikin virheellinen. On parempi tehdä kymmenen pientä kokeilua päivässä kuin yksi iso pilotti vuodessa. Suunnitelmien sijaan, tee kokeiluja. Pyri tekemään testejä, älä kalvosulkeisia.
Liiketoimintasuunnitelma on toki hyvä väline, mutta epätäydellinen maailma rikkoo täydellisenkin suunnitelman. Tärkeintä on lähteä matkalle, kohdata asiakas, oppia, muuttua – ja myöntää myös olleensa väärässä. Pahin virhe on viedä yhtiö liian pitkälle oletuksilla, jotka on tehty suunnittelukammiossa tai yhtiön alkuvaiheessa. Ellei näitä oletuksia pysty tarvittaessa myöntämään vääräksi itselleen, hallitukselle tai sijoittajille, löytää itsensä todella syvästä montusta.

- 3. Mikä on ollut paras saamasi oppi, jonka haluat jakaa muille yrittäjille?**
Suorat asfaltitiet ovat merkittävästi tylsempiä kuin mutkaiset ja vaihtelevat soratiet. Etsi asioita, joista sytyt. Silloin olet matkalla, joka toki sisältää riskejä, mutta jolla voit edetä intohimosi varassa. Ajattele riittävän isosti, sillä startup-yrittäjän isoin riski on olla ottamatta sitä ensimmäistä riskiä, eli matkan aloittamista. Lähdettyäsi kerran sille tielle, et enää ajattele asioista kuten aiemmin, ja samalla kerrytät tärkeää osaamispääomaa sekä työ- että muuta elämää varten. Luota myös vaistoosi, sillä paljon muuta sinulla ei alussa ole.

Mika Mäkeläinen on pitkän linjan sarjayrittäjä ja yhteiskunnallisesti aktiivinen vaikuttaja. Hänet valittiin 40 lupaavimman eurooppalaisen nuoren johtajan joukkoon vuonna 2012, ja vuonna 2011 hän sai Suomessa Young Entrepreneur of the Year -tunnustuksen. Hän on myös vuonna 2013 aloitetun Taivas+Helveti-hankkeen vetäjä.



Innovaatioille ON KYSYNTÄÄ POHJOISILLA VIENTIMARKKINOILLA

teksti: Juha-Pekka Honkanen • kuvat: Juha-Pekka Honkanen ja BusinessOulu



ICT-ala työllistää Oulussa tulevaisuudessakin, BusinessOulun johtaja Juha Ala-Mursula sanoo.

Suomalaisella teollisuudella ja palveluyrityksillä on runsaasti vientimahdollisuuksia merkittävän talouskasvun maihin, sanoo Oulun kaupungin elinkeinopoliitikasta vastaavan BusinessOulun johtaja **Juha Ala-Mursula**.

Hyvänä osoituksena tästä on pohjoissuomalaisten yritysten voimakkaasti kasvanut vienti Pohjois-Norjaan, minne Oulun kaupunki yhteistyökumppaneineen ryhtyi rakentamaan yrityspalveluita neljä vuotta sitten. Samanaikaisesti alueen asiakkaiden tarpeita on selvitetty määrätietoisesti. Vuonna 2013 pohjoissuomalaisten yritysten vienti alueelle oli noin 20-30 miljoonaa euroa. Vuonna 2014 summa kasvoi 120 miljoonaan euroon.

"Tämä on asiakastarpeen kartoituksen ansiota. Summa voisi kuitenkin olla jopa miljardi euroa", Ala-Mursula sanoo.

Myyntiä ja tarvekartoitusta helpottaa tammikuussa Norjan ja Ruotsin pohjoisten läänien sekä Oulun kaupungin järjestämä lentoyhteys Oulun, Luulajan ja Tromssan välillä viitenä päivänä viikossa. Käytännön yrityspalveluita tarjoava Suomi-talo Tromssassa on vuoden ikäinen. Se tarjoaa suomalaisille yrityksille tiloja palaverien ja kokousten pitämiseen sekä toimistotöihin. "Kotityöt täytyy tehdä hyvin. Esimerkiksi Norja on kilpailtu alue,

mutta Suomella on pohjoismaisuus myyntivalttinaan esimerkiksi Puolaan tai Etelä-Koreaan verrattuna", Ala-Mursula huomauttaa.

Oululaiset vientivaltut eivät ICT-kaupungille ole rakennemuutoksessakaan muuttuneet. ICT-yritysten lisäksi pohjoisilla alueilla odotetaan rakennusalan ja konepajayritysten tarjontaa. Ala-Mursula kuvailee, että 400:n hightech-startupyrityksen määrä on yllättänyt positiivisesti. Oululaisille startupeille on omintakeista globaaliin kehityssuuntaan verrattuna se, että applikaatioiden sijaan Oulussa kehitetään merkittävästi myös IT-hardwarea: laitteita ja elektroniikkaa. Kasvutrendejä ovat terveysteknologia, ajoneuvojen ohjelmistot sekä asioiden internet, eli *internet of things*. Erityisesti langattomalla teknologialla on Oulussa vahva jalansija edelleen.

"Täällä kehitetään paljon perusteollisuuteen ja rakentamiseen sovellettavia uusia ratkaisuja. Terveysteknologialla on oma kehityksikkönsä", Ala-Mursula luettelee.

"Pohjoismaisuus on myyntivalttina esimerkiksi Puolaan tai Etelä-Koreaan verrattuna."

Ala-Mursula laskee, että merkittävän talouskasvun velattomia ja investoivia maita on noin 20 kappaletta, mutta suomalaisten yritysten kynnys niiden markkinoille lähtemiseen vaikuttaa korkealta. Hän peräänkuuluttaakin kasvamisen nälkää. Ruotsin ja Norjan pohjoisosien lisäksi BusinessOulu rakentaa vientimahdollisuuksia myös Saksaan ja Kazakstaniin, minne Oulusta viedään esimerkiksi siemenperunaa. ||



Nordnet vei sijoittamisen someen

Kun astuu sisään Nordnetin Helsingin ydinkeskustan toimistoon, innostuu heti. Värikkäissä tiloissa työskentelee sijoittamisen ammattilaisia – ihmisiä, jotka uudistavat pankkitoimintaa. Heidän yhteinen visionsa perustuu säästämisen yleistymiseen, digitalisoitumiseen ja läpinäkyvyyden merkityksen kasvuun pankkiasiakkaiden silmissä.

teksti: Suvi Tuppurainen • kuva: Naiara Seara

Nordnet on haastanut itsensä tekemään pankkitoiminnasta entistä läpinäkyvämpää. Pankin käyttämä Transparent Banking -käsite korostaa kunnianhimoa keskittyä avoimuuteen, selkeyteen ja läpinäkyvyyteen pankkitoiminnassa.

”Kun puhumme läpinäkyvyydestä, tarkoitamme avoimuutta yleisöä ja asiakkaita kohtaan. Se on aina ollut liiketoimintamme tärkeä kulmakivi. Tavoitteemme on toimia läpinäkyvästi ja avoimesti kaikilla osa-alueilla”, linjaa Nordnet Suomen majohtaja **Niklas Odenwall**.

Suomalaisille säästäjille Nordnet on vyöryttänyt vallankumouksellisia säästämistuotteita, joita muut eivät tarjoa. Vuonna 2014 lanseerattu Superrahasto on Suomen ensimmäinen täysin kuluton indeksirahasto. Se keräsi ensimmäisen kolmen kuukauden aikana yli 10 000 omistajaa. Vuonna 2013 avautui mahdollisuus kuukausisäästää ETF:iin eli pörssinoteerattuihin rahastoihin ilman välityspalkkiota.

Läpinäkyvyyden strategia näkyy myös edelläkävijäyrityksen vahvana läsnäolona sosiaalisessa mediassa. Yhtiön työntekijät vastaavat ja kommentoivat somessa ajankohtaisiin asioihin ja kysymyksiin päivittäin. Nordnetin osakestrategi **Jukka Oksa-harju** ja talousasiantuntija **Martin Paasi** kertovat säästämistä ja sijoittamisesta kansantajuisesti, ilman pankkialalle tyypillistä pönötystä. Suosittu Nordnet Blogi tavoitti viime vuonna jopa 335 000 eri lukijaa. Nettipankille on luontevaa olla siellä missä asiakkaatkin ovat.

”Nordnetissä innovaatio tarkoittaa uuden sijoitustuotteen ohella myös uutta tapaa toimia. Esimerkiksi viime vuonna lanseeratussa sosiaalisessa sijoitusverkostossa, Sharevillessä, käyttäjät voivat anonymisti esitellä salkkunsaa, ja vastaavasti seurata itse muiden sijoittajien ostoja ja myyntejä. Ei pankin tarvitse aina kertoa, mitä sijoittajan pitäisi salkulleen tehdä – virikkeitä voi saada muualtakin”, toteaa Odenwall.

Nordnet on kasvattanut vuosittain asiakkaidensa määrä yli 10 prosentilla, eikä nettipankin tulevaisuus näytä yhtään historiaa huonommalta. ||

Nordnet

- pohjoismainen pankki
- emoyhtiö listattu Nasdaq Tukholmassa
- 432 600 asiakasta, Suomessa 110 400
- asiakasvarat 166 mrd SEK
- avaa maksuton osake- ja rahastosalkku

www.nordnet.fi

Optimaalinen ORIMATTILA

teksti & kuva: Janne Tarmio



”Sijainti ja edullinen kustannustaso ovat Pennalan alueen vahvuuksia”, sanoo kaupunginjohtaja Osmo Pieski.

Ruuhkattomuus ja hyvät yhteydet vaikkapa Vuosaaren satamaan tai Helsinki–Vantaalle tekevät Orimattilan seudusta kiinnostavan myös vientiä harjoittavien yritysten näkökulmasta. Pietarinkin markkinat ovat lähellä.

Pieski laskee Orimattilan tuovan uusille yrittäjille vakautta ja kustannussäästöjä. ”Työvoiman vaihtuvuus alueellamme on vähäistä. Sen lisäksi työvoima on halvempaa, tonttimaasta puhumattakaan. Kustannushyötyä syntyy monin tavoin, yhteensä jopa 30 % pääkaupunkiseutuun verrattuna.”

Valmis maakaasuverkosto, voimajohtolinjat, mahdollisuus maa-lämmön käyttöön ja sijainti pohjavesialueiden ulkopuolella ovat nekin Pennalan vahvuuksia.

MODERNI HENNA JA OMA JUNA-ASEMA

Miltä tuntuisi elää nykyaikaisessa kestävä kehityksen arvoja kunnioittavassa pikkukaupungissa? Orimattilan halki Lahdesta Helsinkiin kulkevan oikoradan varteen kasvaa vuodesta 2016 lähtien luonnonläheisyyttä ja elämänlaatua painottava Hennan puutarhakaupunki. Siellä kotiovelta kulkee vaivattomasti jalkaisin niin omalle juna-asemalle kuin palveluidenkin äärelle.

Tarjoamme yrittäjille jopa 30% kustannushyödyn.

”Työssä käyville Henna avaa uudenlaisia asumisen ja elämisen ulottuvuuksia”, kaupunginjohtaja Pieski lupaa. Junamatka vaikkapa Tikkurilaan tulee kestäämään vain 39, Helsingin keskustaankin ainoastaan 53 minuuttia. Matka Lahteen taittuu puolestaan 13 minuutissa.

Lähityöpaikkojakin tulee aikanaan olemaan tarjolla puutarhakaupungin pohjoispuolelle suunnitellulla yritysalueella, jonne on mahdollista vetää myös pistoraide.

Kevään aikana avataan Hennaan.fi verkkoportaali, joka kertoo Hennasta ja sen mahdollisuuksista. ||

Orimattila on looginen sijaintipaikka niin logistiikkaa harjoittaville yrityksille kuin modernia ja luonnonläheistä asumista arvostaville, kertoo kaupunginjohtaja **Osmo Pieski** alueen uusista mahdollisuuksista.

Kun Nelostietä lähtee ajamaan Helsingistä pohjoiseen, vauhtiin on tuskin päästy, kun vastaan tulee Orimattila. ”Sijainti metropolialueen reunalla ja hyvät yhteydet myös muihin eteläisen Suomen kasvukeskuksiin tarkoittavat sitä, että kaupunki voi ylpeillä logistisilla vahvuuksillaan”, yritykset tervetulleiksi Orimattilaan toivottava kaupunginjohtaja Pieski sanoo.

PENNALA VETÄÄ PUOLEENSA YRITYKSIÄ

Orimattilan ja Lahden rajalla sijaitseva Pennalan yritysalue on jo nyt merkittävä logistinen keskus. Esimerkiksi Posti on keskittänyt tänne osan valtakunnallisista toiminnoistaan. ”Kotimaan tärkeimpien pohjois-etelä- ja itä-länsisuuntaisten pääväylien läheisyys tarkoittaa sitä, että kaikki ilmansuunnat ovat vaivattomasti tavoitettavissa”, Pieski korostaa.

Yritykset

ILMASTOTALKOIDEN VAUHDITTAJINA

kuva: Laura Kotila

Vuosi 2015 tulee olemaan globaalien ympäristö- ja energiapoliittisten linjavetojen aikaa. Marraskuussa alkaa Pariisin ilmastokokous, jossa on tarkoitus sopia kattavasta ja sitovasta kansainvälisestä ilmastopimuksesta.

Ilmastonmuutoksen uhka on todellinen, ja maailma tarvitsee kunnianhimoisen sopimuksen päästöjen vähentämiseksi. Kansainvälinen neuvotteluprosessi etenee hitaasti, mutta heräämisen merkkejä on ilmassa. Suurimmat saastuttajat Kiina, Yhdysvallat ja EU ovat jo kertoneet päästövähennystavoitteistaan. Yritykset ympäri maailmaa ovat aktivoituneet ilmastokysymyksissä ja osalla on kansainvälisiä sopimuksiakin rohkeampia tavoitteita. Maailma on vihdoon havahtumassa ilmastonmuutoksen uhkaan, ja se tulee myllertämään kansalliset ja globaalit energiamarkkinat.

Tarvitaan kunnon markkinointia ja rohkeita avauksia yrityksiltä.

Elinkeinoelämä tarvitaan mukaan ratkaisemaan maailman energia- ja ilmasto-ongelmia. Yritykset ovat lopulta ne, jotka tarjoavat konkreettiset keinot kohti vähähiilistä tulevaisuutta. Ne tuovat markkinoille uudet teknologiat ja näyttävät tietä muuttamalla omia toimintatapojaan vastaamaan tulevaisuuden vaatimuksiin. Suomesta löytyy molemmissa edelläkävijyyttä.

Suomella on edellytyksiä toimia globaalina ongelmanratkaisijana. Cleantechiä kannattaa viedä sinne, missä energiateknologia perustuu fossiilisiin polttoaineisiin ja missä teknologia on vanhentunutta. Lähinaapureina tällaisia maita ovat esimerkiksi Venäjä ja Viro. Suurin markkinapotentiaali on puolestaan Kiinassa ja Intiassa. Näissä maissa maailman ilmastotalkoilla on myös valtavasti voitettavaa.

Meillä on osaamista ja tahtoa, mutta sitä ei ole saatu kunnolla maailmalle. Jotta suomalaiset energiaratkaisut saavat vauhtia, tarvitaan toimivat kotimarkkinat, kannustava toimintaympäristö ja järkevää sääntelyä. Mutta etenkin tarvitaan kunnon markkinointia ja rohkeita avauksia yrityksiltä.

Uusiutuvan energian ja energiaa säästävien ratkaisujen kysyntä tulee vain kasvamaan sitä mukaa kun valtiot sopivat kunnianhimoisemmista tavoitteista. Tänä vuonna tehdään vuosikymmeniä eteenpäin ulottuvia päätöksiä. Ne, jotka voivat tarjota muille keinoja kohti vähähiilistä taloutta, ovat tulevaisuuden voittajia. Suomessa tarvitaan ilmastoherätys, nyt. ||

Ympäristöministeri

Sanni Grahn-Laasonen



TkT Tuula Pohjola, Crnet Oy

Tuula Pohjolan osaamisalueita ovat vastuullinen liiketoiminta ja erityisesti ympäristölaskenta sekä kestävä talous ja vihreä logistiikka. Vahvaan asiantuntemukseen yhdistyy pilkää kouluttajakokemus sekä interaktiivisten oppimisympäristöjen kehittäminen ja toteuttaminen. Tuula Pohjola on WWF Suomen hallintoneuvoston jäsen.

tuula.pohjola@crnet.fi | www.crnet.fi



TIETO ON VALTAA – vastuullisuudessakin

Vastuullinen liiketoiminta, eettinen tehokkuus, ekonomia, ekologia ja eettisyys, ympäristöystävällinen tuote tai palvelu, CSR ja niin edelleen. Paljon termejä, joita käytetään etenkin nyt työn alla olevissa organisaatioiden vuosikertomuksissa ja vastuullisuusraporteissa.

Mutta onko näillä termeillä uskottavaa sisältöä organisaatioiden jokapäiväisessä toiminnassa? Toimivatko organisaatiot vastuullisesti edes minimimäärityksen mukaan eli noudattavatko lainsäädäntöä, joka on perusta vastuulliselle toiminnalle?

Tieto on valtaa vastuullisessa toiminnassakin. Organisaatioiden pitää osata viestiä vastuullisen toiminnan saavutuksista – jos niitä on. Viherpesusta tai ”whitewashingista” on vain haittaa. Kun seuraamme maailman vastuullisuusuutisointia päivittäin niin huomaa, että britit, australialaiset, pohjoisamerikkalaiset ja ruotsalaiset osaavat kertoa vastuullisuusasioista – niin hyvistä mutta myös huonommista esimerkeistä – asiantuntevasti oikeilla termeillä. Näillä alueilla vastuullisuustieto ja -taito ovat hallussa.

Toinen, ehkä vielä tärkeämpi seikka on, että edellä mainituilta alueilta tulevat hiljaiset signaalit eli näytetään suuntaa vastuullisuusasioissa globaalisti. Uusiutuva energia, uudet liikenne- ja ratkaisut sekä kansalaisten tietoisuuden lisääntyminen laajasti niin ruoan kuin kulutustavaroidenkin ekologisuudesta ja eettisyydestä ovat tämän ajan ilmiöitä maailmalla. Meillä ne ovat nyt marginaaliryhmien agendalla, mutta varmasti rantautuvat myös tänne EU:n koilliskulmalle.

Tieto on valtaa. Innovatiiviset yritykset ja organisaatiot seuraavat huolellisesti tämän päivän hiljaisia signaaleja vastuullisuudessa, sillä huomenna ne ovat valtavirtaa. Silloin reagointi on liian myöhäistä. ||

Crnet Oy on 2007 perustettu, Suomen ensimmäinen puhtaasti vastuulliseen liiketoimintaan keskittyvä palveluyritys. Päämääränä on tarjota vastuunsa kantaville yrityksille työkaluja, tietoa ja valmennusta, joiden avulla yritysten on mahdollista nousta edelläkävijöiksi omalla liiketoimintasektorillaan.

Myyntijohtaja Tove Zilliacuksen mukaan Xerox keskittyy paperin sijaan informaatioon.

Tulostuskäytännöt toimistoissa ovat rajussa muutoksessa. Kopiokoneistaan tunnetun Xeroxin Suomen myyntijohtaja **Tove Zilliacus** kertoo, että yritykset haluavat päästä paperista eroon ja tehostaa informaation kulkua.

”Yritykset pyrkivät eroon niin sanotusta huonosta paperista, joka printataan ja heitetään saman tien roskiin. Paperin elinkaari on nykyään todella lyhyt, se voi olla vain pari minuuttia”, Zilliacus sanoo. Xerox on kehittänyt palveluita, jotka vähentävät tulostusta työpaikoilla. Yhtiö on siirtynyt suurin harppauksin tulostinvalmistajasta palveluntarjoajaksi.

Xerox on juuri lanseerannut Digital Alternatives -pilvipalvelun, joka automatisoi yrityksen paperityöt. Palvelua voidaan käyttää esimerkiksi tabletilla.

Digitaalista asiakirjaa voi käsitellä kuten paperia.

”Ohjelmalla voi käsitellä digitaalista asiakirjaa kuten paperia. Kosketusnäytöllä asiakirjaan tehdään alleviivauksia ja kommentteja. Sitä voi tuhria kuten paperia. Kun merkinnät on tehty, sen voi lähettää pdf:nä eteenpäin. Työryhmän viimeinen jäsen voi ottaa siitä halutessaan kopion.”

Zilliacus kertoo itse käyttäneensä sitä hiljattain työmatkalla Barcelonaan.

”Sain tarjouspyynnön, jota piti käsitellä. Tiesin, etten lentokoneessa pysty tulostamaan. Kävin kyseisellä ohjelmalla tekstin läpi, tein merkintöjä ja lähetin sähköpostilla takaisin. Vanhassa maailmassa olisin joutunut käyttämään kynää ja paperia. Tässä säästyi hurjasti aikaa”, Zilliacus toteaa.

TULOSTUSTA MOBIILILLA

Zilliacuksen mukaan nyt on kysyntää palveluille, joiden avulla informaatiota voidaan sujuvasti käsitellä ilman paperia. Xeroxin ratkaisujen avulla asiakkaat säästävät aikaa ja tehostavat liiketoimintaansa. Digital Alternativesin lisäksi yrityksille tarjotaan palvelua, jossa voi tulostaa älypuhelimella.

”Jos palaverissa huomaa, että on unohtanut tärkeän asiakirjan, niin kännykällä voi printata. Aikaa säästyy, kun ei tarvitse lähteä tietokoneelle.”

Zilliacus ennustaa, että tulostimien myynti laskee 5 prosentin vuosivauhtia, mutta sitä kompensoi palveluliiketoiminnan vuotuinen 12 prosentin kasvu.

Vuosia on jo puhuttu paperittomasta toimistosta, mutta milloin se on todellisuutta?

”Uusien softien myötä printtaaminen vähenee paljonkin, mutta täysin paperittomaan toimistoon ei päästä koskaan.” ||

teksti & kuva: Pauli Jokinen

Toimistot käyttävät yhä vähemmän paperia. Katse kääntyy kopiokoneista palveluihin, joilla säästetään paperia ja aikaa.

Kopioista kohti PALVELUITA

Ramirent tarjoaa laadukkaita vuokratuotteita ja -palveluita rakentamiseen.

Hyvin

**Rakentamisen tuki-
palveluita tarjoava
Ramirent haluaa olla
alansa johtava toimija
myös turvallisuudessa.**

SUUNNITELTU RAKENNUSKOHDE ON TURVALLINEN

teksti: Kai Lintinen • kuva: Jenni Salonen

Rhtiö tarjoaa kattavan kokonaisuuden aina laitevuokrista laajoihin palveluratkaisuihin, jotka kattavat projektin kaikki vaiheet suunnittelusta purkuun ja palautteeseen.

Toiminnan punaisena lankana on turvallisuus. Sitä kehitetään esimerkiksi nolla tapaturmaa -foorumissa muiden alan johtavien yritysten kanssa toimivia ideoita vaihdellen.

”Dokumentoimme kohteidemme tapahtumat ja pidämme asiakkaidemme kanssa urakoiden jälkeen palautekeskustelun. Kehitämme siten toimintaamme yhä paremmaksi”, Ramirent Finland Oy:n projektiliikkeenjohtaja **Jorma Korhonen** kertoo.

”Tähtäämme vuosittain 30 prosentin pudotukseen tapaturmien määrässä ja olemmekin saavuttaneet tavoitteemme viime vuosina.”

Ramirent haluaa olla mukana kohteissa jo suunnitteluvaiheessa parhaan lopputuloksen takaamiseksi.

”Tarjoamme turvallisia kokonaisratkaisuja räätälöitynä kullekin asiakkaalle.

”Tuomme monipuolisen ammattitaitomme mukaan heti alusta alkaen. Kohteissa vastaamme tuotteidemme – esimerkiksi telineiden ja säänsuojien – pystytyksistä, ylläpidosta ja puruista”, Korhonen jatkaa.

Uutta toimintatapaa rakennuskohteissa on hankintojen keskittäminen yhdelle toimittajalle, mikä tuo useita etuja.

”Kohteista vastaavat ammattilaisemme räätälöivät parhaat ratkaisut asiakkaidemme tarpeisiin. Valikoimamme on kattava, saatavuus hyvä ja toimitukset nopeita. Tämä mahdollistaa projektien tehokkuuden ja turvallisuuden”, projektiliiketoiminnan myyntijohtaja Risto Toivonen puolestaan kertoo.

PALVELUPAKETTEJA MYÖS KULUTTAJILLE JA PIENURAKOITSIJOILLE

Tärkeitä asiakasryhmiä ovat myös kuluttajat ja pienurakoitsijat, joita palvellaan koko Suomen kattavan myymäläverkoston avulla. Erilaisia palvelutuotteita löytyy myös tältä sektorilta.

”Meillä on esimerkiksi Telinepaketti-palvelu, jossa kaikki tarvittava on valmiina vuokrattavassa peräkärryssä käyttöohjeineen. Myös liikkeidemme asiantuntijat ovat apuna tarvittaessa”, Toivonen jatkaa.

Ramirent kehittää palveluvalikoimaansa edelleen, koska yrityksessä uskotaan tämän johtavan parhaaseen lopputulokseen kaikilta kanteilta.

”Alalla on runsaasti kilpailua, mutta meille laatu on aina ykkösijalla. Tarjoamme turvallisia kokonaisratkaisuja räätälöitynä kullekin asiakkaalle. Näin projektien läpivienti onnistuu ilman turhia yllätyksiä tai ongelmia”, miehet summaavat yhteistuumin. ||



Aurinkomatkat ja sen emoyhtiö Finnair tiivistävät yhteistyötään tarjotakseen yhä parempia matkustusvaihtoehtoja asiakkailleen.

aurinko

teksti: Kai Lintinen • kuvat: Jenni Salonen

Aurinkomatkat on Suomen luotetuin valmismatka-järjestäjä, jolla on pitkä historia toimialallaan. Yhtiön liikevaihdosta 90 prosenttia tulee paketti-matkoista.

Matkailualan kilpailu on kiristynyt ja muuttunut globaaliksi digitaalisen kehityksen myötä. Aurinkomatoissa usko-taan palvelun ja asiakkaan kuuntelun olevan suuri valtti myös tule-vaaisuudessa, ja digitaalisilla kanavilla on tässä oma tärkeä roolinsa.

”Monet kokevat omatoimisen matkojen räätälöinnin stressaa-vaksi ja loma ei ole lomaa, jos määränpäässä aika kuluu erilaisten asioiden junailuun. Valmismatkojen etu on siinä, että matkanjär-jestäjä ottaa vastuun järjestelyistä. Vaivattomuutta arvostetaan, koska loma halutaan käyttää rentoutumiseen”, Aurinkomatkojen toimitusjohtaja **Timo Kousa** kertoo.

Mielikuva perinteisestä pakettimatkastasta istuu lujassa, mutta valmismatkoja on monenlaisia, ajallisesti parista päivästä useiden kuukausien mittaisiin. Vaihtoehtoja löytyy Kanarian all inclusi-ve -rantalomasta Vietnamin ja Kambodzan kiertomatkoihin ja viikonlopun mittaisiin teemamatkoihin. Peruspaketin – lento, kuljetukset, majoitus ja opaspalvelut – päälle saa lisäksi haluamiaan lisäpalveluita.

TIIVISTYVÄ YHTEISTYÖ
LUO UUTTA TARJONTAA
Finnairin ja Aurinkomato-
jen synergian kasvattaminen
tulee näkymään asiakkail-
le lomakohteiden entistä
monipuolisempänä ja kiinnostavampana valikoimana. Finnairilla
on hyvät lentoyhteydet moniin suosittuihin kohteisiin Suomessa,
Euroopassa, Aasiassa ja Pohjois-Amerikassa. Lisäksi Finnair on
tuonut reittilentojen piiriin useita suosittuja lomakohteita, joihin
yhtiö aiemmin lensi vain lomalentoja. Kun asiakas ostaa Finnairin
tai sen yhteistyökumppanin lennon Aurinkomatkojen kautta, hän
pystyy myös täysimääräisesti hyödyntämään Finnairin kanta-asia-
kasetuja.

Finnairin laadukas lentotuote on tärkeä, sillä lento on kiinteä osa lomaa. Aurinkomatoilla puolestaan on pitkä kokemus siitä, mitä suomalaiset lomaltaan odottavat.

”Siirrymme yhä enemmän charter-lennoista reittilentoihin. Tämä tuo ajallista joustavuutta ja voimme myydä esimerkiksi pelkkiä lentoja suosittuihin lomakohteisiin. Loman muokattavuus ja joustavuus tukee nykyajan asiakkaiden tarpeita”, Kousa kertoo. On oletettavaa, että lomamatkustus kasvaa ja kiinnostaa suomalai-sia jatkossakin, mutta asiakassegmenttien tarpeet ja matkustamisen muodot muuttuvat. Valtaosa asiakkaista haluaa lomallaan edelleen

kattavan palvelupaketin ja mahdollisuuden viettää aikaa ladaten akkuja murehtimatta turhia. Toisaalta lomalta halutaan aktiivista ja hauskaa monipuolista tekemistä.

Voimakkaasti kasvava asiakassegmentti on aitoja elämyksiä ja omatoimisia seikkailuja etsivät lomailijat. Yksi suuri asiakasryhmä on myös ikääntyvä ikäluokka, jolla on käytössään aikaa ja rahaa enemmän kuin aiemmilla sukupolvilla samassa elämänvaiheessa.

”He haluavat uusia kokemuksia ja matkustavat jokaisella kerral-la mielellään uuteen kohteeseen”, Kousa kertoo.

AURINKOMATKAT TUOTTA PALVELUITA JUURI SUOMALAISILLE
Aurinkomatkat on Suomessa suuri toimija, mutta kansainvälisesti mitattuna pieni. Yhtiö suunnittelee palvelunsa juuri suomalaisten tarpeisiin toisin kuin pääkilpailijansa, jotka kuuluvat suuriin kan-sainvälisiin konserneihin.

”Olemme ainoa matkanjärjestäjä, joka tarjoaa ympärivuoro-kautista palvelua suomen kielellä. Kiinnostava lomakohde ja hyvät lennot yhdistettynä osaavaan kohdehenkilökuntaamme tuottaa erinomaisen lopputuloksen juuri suomalaiseen makuun”, Kousa kertoo.

”Myyntihenkilökunta sekä oppaat päivittävät koko ajan koh-detietämystään. Palvelut on valittu huolella parhaan hinta-laatusuhteen takaami-seksi ja lomalla voi keskittyä lomailuun. Siitä tähän tässä on kyse.”

Aurinkomato haluaa tuoda valmismatkojen iloista viestiä myös uusille sukupolville, jotka varaavat tottuneesti matkoja itse. Nuorien aikuisten keskuudessa omatoimimatkat ovat yleisiä, mutta monet eivät välttämättä edes ole kokeneet pakettimatkan vaivattomuutta ja iloa.

”Kokeilu kannattaisi, ja sitä paitsi pakettimatalla matkan-järjestäjä huolehtii myös lomalaisten turvallisuudesta. Olemme monikanavaisesti tavoitettavissa sekä kotimaassa että kohteissa eri poikkeustilanteiden varalta”, Kousa tähdentää.

Kousa näkee, että palveluntarve ei tule katoamaan jatkossakaan vaan muuttavan vain muotoaan yleisen kehityksen mukana.

”Asiakkaat määrittelevät tulevaisuudessa yhä enemmän, mitä palveluja he haluavat. Me tarjoamme heille siihen kattavat vaihtoeht-dot. Syvenevä yhteistyö Finnairin kanssa monipuolistaa molempien tarjoamaa vastaamaan yhä paremmin matkailijoiden tarpeita”.

”Olemme tehneet työn asiakkaan puolesta, jotta loma on suju-va ja vaivaton.” ||

MUTKATON & LUOTETTAVA

”

Markkina on Suomessa edelleenkin haasteellinen. Taloudellinen epävarmuus heijastuu myös hotellialalle, ja alaa piristäviä poliittisia päätöksiä joudutaan todennäköisesti odottamaan”, pohtii Scandic

-hotelliketjun myyntijohtaja **Antti Karjalainen**.

Karjalainen kertoo, että vaikka Suomessa hotelliyöpymisten määrä on laskenut noin kaksi prosenttia, Scandic on onnistunut kasvamaan muuhun markkinan nähdessä.

”Uskon, että osaltaan Scandicin brändi on vaikuttanut menestykseen. Me olemme tehneet paljon systemaattista työtä sekä hotelleissa että tukitoiminnoissa. Me keräämme vuosittain noin 200 000 asiakaspalautetta. Tätä kautta pystymme vastaamaan siihen, mitä asiakkaat nyt ja tulevaisuudessa meiltä odottavat.”

POHJOISMAINEN BRÄNDI TUNNETAAN LUOTETTAVANA JA TURVALLISENA

Markkinointi&Mainonta-lehden kyselyssä viime vuonna Scandic nousi kolmanneksi arvostetuimmaksi brändiksi, ja Scandicin Suomessa edustama Hilton oli listan toinen.



”Pohjoismaiden johtavana hotelliketjuna me pystymme aidosti tarjoamaan Scandic-kokemuksen kaikissa 230 hotelleissamme kansainvälisesti ja kaikille.”

Menestykseen ei voi tuudittautua. Karjalaisen mukaan yksilöllisten elämysten trendi haastaa ketjuhotellien tasalaatuisuuden. Tätä silmällä pitäen Scandic on viimeisen kolmen vuoden aikana toteuttanut historiansa suurimman, 170 miljoonan euron investointiohjelman yhdessä kiinteistönomistajan kanssa. Scandic on avannut

Suomeen kaksi uutta hotelliä: Scandic Paasi Hotellin Hakaniemeen ja Scandic Tampere Stationin.

Investointeja on tehty myös valikoitujen hotellien ilmeen ja tarjonnan uusintaan. Esimerkkinä Karjalainen mainitsee Mannerheimintielle sijaitsevan Scandic Parkin. Yksilöllisten interiöörien lisäksi ravintolassa tarjotaan nyt lähiruokaa ja baarissa hotellin omaa olutta.

DIGITAALISUUS NÄKYVÄ KULUTUSKÄYTTÄYTYMISESSÄ

Yksilöllisyyden trendin lisäksi y-sukupolven kulutuskäyttäytyminen haastaa vanhoja rakenteita. Varaukset tehdään netissä ja älypuhelimella, usein nopealla aikataululla. Mutkaton asiointi on kasvavassa määrin alan vaatimus.

Scandic oli ensimmäinen hotelli Suomessa, joka lanseerasi online-checkout-palvelun.

”Digitaalisuus on jatkossakin tärkeä osa kehitystyötämme niin päätelaiteyhteensopivuuden kuin vaikkapa vertaisarviointien saralla. Myös digitaalisiin myyntikanaviin panostetaan.”

Varauskäytäntöjen nopeutuminen tarkoittaa liidiaikojen lyhentyä.

”Esimerkiksi illallispakettien kysynnän vähenemistä. Tämä muuttaa kaupan rakennetta meilläkin. Ennustettavuus vähenee. Siksi nopeus ja joustavuus ovat tulevaisuudessa olemassaolon ehdot hotellialallakin.” ||

”Nopeus ja joustavuus ovat hotellialallakin olemassaolon ehdot.”

”Jokainen asiakaskohtaaminen on yksilöllinen, ja tähän meidän on pystyttävä vastaamaan parhaalla mahdollisella tavalla”, Scandicin Antti Karjalainen sanoo.



Tulipalon tuhkasta
Ravintola Demo
- upeampana ja herkullisempänä
kuin koskaan.

”

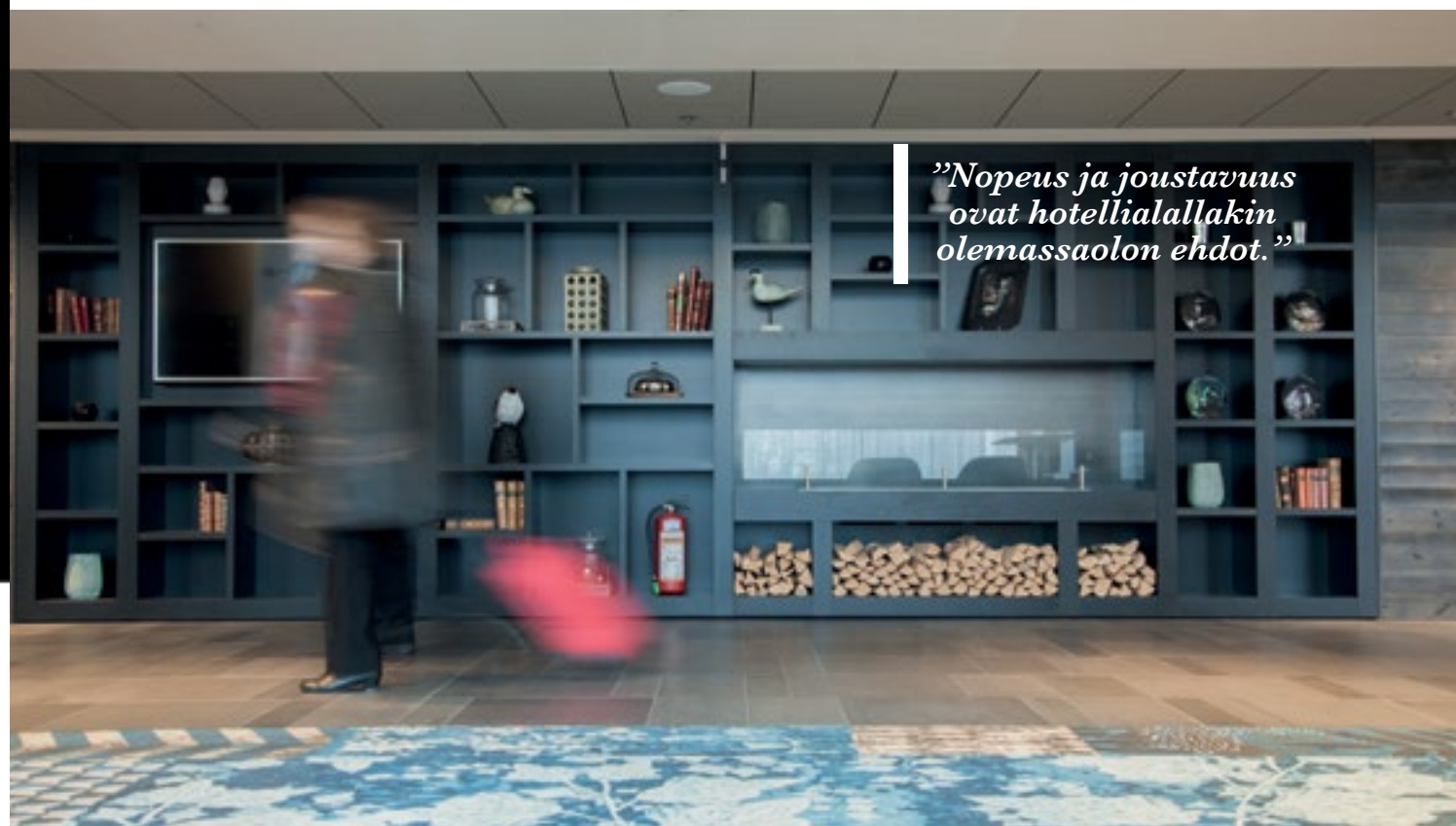
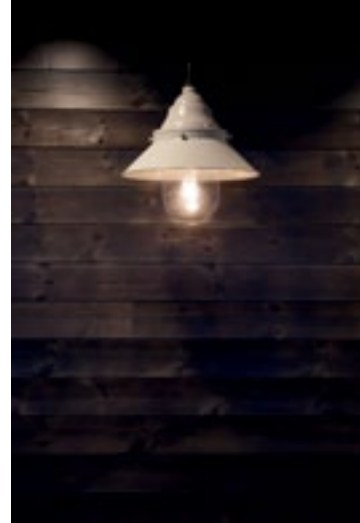
Jos et kestä
kuumuutta,
pysy poissa
Demosta.



Tommi Tuominen, ravintoloitsija

Taloudellinen epävarmuus kiristää kilpailua myös hotellialalla. Haasteisiin vastataan mittavilla investoinneilla ja tarjoamalla hotelli-kohtaisia uniikkeja kokemuksia.

teksti: Vesa Brandt • kuvat: Jenni Salonen



Ravintola Demo
Uudenmaankatu 9-11
00120 Helsinki
p. 09 2289 0840
www.restaurantdemo.fi



Strategian KIRKASTAJA

teksti: Pauli Jokinen • kuvat: Jere Hietala

Nordberg sanoo sen suoraan: yrityksillä on haaste tehdä strategiastaan ymmärrettävää ja käytännönläheistä. Se johtuu siitä, että lähelle on vaikea nähdä. Siksi ulkopuolisen avun turvin saadaan usein parempi lopputulos.

Markkinoinnin konsultointitoimisto Reeperbahn auttaa yrityksiä kirkastamaan omaa strategiaansa. Vuonna 2009 perustetun yrityksen referensseistä löytyy mm. Delete, Animagi, Talentum, Dittmar, PwC, Siili Solutions, Inwido.

”Jokaisella yrityksellä on liiketoimintastrategia, mutta usein se on niin vaikeaselkoinen, ettei ole helppo ymmärtää mitä se tarkoittaa käytännön toiminnassa ja kommunikaatiossa. Tämä tuo haasteita strategian jalkauttamiselle niin sisäisesti kuin asiakkaiden ja sidosryhmien suuntaan. Oma ohjeeni on se, että yrityksen strategian pitää olla kirjattu niin pragmaattiseen ja ymmärrettävään muotoon, että minun äitinikin tajuaa, mitä firma tekee, mitä heiltä voi ostaa, ja miksi asiakkaan kannattaa valita juuri se firma”, Nordberg sanoo.

”Minua ei kannata palkata, jos kaipaa pelkkää selkään taputtelua.”

Yrityksen strategian pitää ohjata yrityksen toiminta- ja johtamiskulttuuria joka päivä. ”Kliseinen tapa toimia oli joskus ennen se, että lähdettiin johtoryhmän kanssa Lappiin ryypäämään viikonlopuksi ja luotiin siellä strategia yritykselle. Sitten strategia vietiin toimiston kassakaappiin ja laitettiin yksi tiedote intraan ja kuviteltiin, että kaikki ymmärtävät miten pitää toimia ja kommunikoida”, Nordberg kärjistää.

Christoffer Nordberg auttaa yrityksiä kirkastamaan oman strategiansa pragmaattiseen ja ymmärrettävään muotoon nopeasti, helposti ja osumatarkasti. Hänen johtamansa liikkeenjohdon konsultointi-yritys Reeperbahn on omalla osaamisalueellaan Suomen paras, tyytyväisyystakuulla.

Yritykset pyytävät Nordbergilta apua, kun omat ajatukset ovat solmussa. Lähes aina yhteydenotto tulee yrityksen ylimmältä johdolta, jolla on tarve saada yrityksen strategia kirkastettua ymmärrettävään muotoon. Nordberg on kuin lääkäri, joka tekee potilaalle diagnoosin: hän kartoittaa yrityksen tilanteen, kilpailijat ja markkinat. Hän tekee haastatteluja ja pitää työpajoja.

”Asiakkaamme ovat oman alansa huippuja, joten vaatii niin itseluottamusta kuin timanttista osaamista mennä sanomaan, mikä heillä on pielessä ja mitä pitäisi tehdä toisin. Molemmipuolinen avoin kommunikaatio on kuitenkin edellytys hyvälle lopputulokselle”, Nordberg sanoo.

Reeperbahnin valtti on käytännönläheisyys. Asiat kerrotaan ymmärrettävästi ja tehdään tehokkaasti.

”Nopeus on nykypäivän vaativalle asiakkaalle helppouden lisäksi erittäin tärkeä päätöksentekokriteeri. Teemme neljässä viikossa saman työn, johon on perinteisesti mennyt monta kuukautta. Avustuksellamme uusi strategia jalkautetaan nopeasti koko henkilöstölle”, Nordberg vakuuttaa.

Christoffer Nordberg tekee yritysten strategioista ymmärrettäviä.

REEPERBAHN ANTAA ASIAKKAILLEEN TYYTYVÄISYYSTAKUUN

”Annamme kaikelle työlle sataprosenttisen tyytyväisyystakuun. Jos asiakas on tyytymätön, hänen ei tarvitse maksaa mitään. Kertaakaan ei ole tarvinnut edes neuvotella asiasta”, Nordberg kertoo ylpeänä.

Nordberg on strategiatyössä Suomen paras. Häntä on luonnehdittu Pulp Fiction -elokuvasta tutuksi Mister Wolfiksi, joka saapuu paikalle ratkaisemaan ongelmia. Ongelman ratkaistuaan hän siirtyy taka-alalle ollen kuitenkin asiakkaan käytettävissä hänen niin halutessaan. ||

www.christoffernordberg.com
www.reeperbahn.fi

Ikkunoille uudet sielut

Ikkunoita valmistavan Inwido Finland Oy:n kaksi ikkunabrändiä, Tiivi ja Pihla, kilpailivat keskenään. Molemmat olivat ominaisuuksiltaan ja hinnaltaan samankaltaisia eikä asiakas erottanut brändejä toisistaan. Inwido pyysi konsultointi-yritys Reeperbahnilta apua strategian kirkastamiseen.

”Reeperbahnin kanssa teimme molemmille brändeille strategian, joka on selkeää yleis-kieltä ja avautuu meidän kaikille työntekijöille ja asiakkaille”, kertoo Inwidon markkinointi- ja tuotekehitysjohdaja **Markku Uotinen**.

Pihla pidettiin hyvänä perustuotteena, Tiivistä tehtiin kalliimpi premium-tuote. Molemmille luotiin uusi sielu, jonka myös Inwidon henkilöstö tunnistaa.

”Strategiatyössä luodaan nuoit. Nyt meillä on orkesteri, joka soittaa samaa kappaletta ja jokaisella soittajalla on oma roolinsa”, Uotinen vertaa.

Myös asiakkaiden näkökulmasta brändit erottuvat toisistaan.

”Kummallakin on omat asiakasryhmänsä.

Tämän onnistuneen kokemuksen myötä päätimme tehdä Reeperbahnin kanssa myös kolmannelle brändillemme, Eskopuulle, oman brändistrategian”, Uotinen kertoo.



Taksi on kuljetus- palveluiden ytimessä

Taksi on perinteinen ja perin suomalainen tapa liikkua. Suomalaiset taksit pysyttelevät vuodesta toiseen luottamus-indikaattoreiden kärjessä. Taksiliiton koordinoima taksipalveluiden jatkuva kehittäminen varmistaa, että taksit kykenevät vastaamaan sekä julkisen sektorin säästöpainaisiin että asiakaskunnan muuttuviin tarpeisiin ja liikkumistottumuksiin.

teksti & kuva: Vesa Brandt

Pienistä ajoista syntyy suuri rahavirta. Taksien yhteenlaskettu liikevaihto on noin miljardi euroa, ja ala työllistää noin 20 000 ihmistä Suomessa. Taksit ovat paitsi kansantaloudellisesti merkittävä tekijä, myös vuodesta toiseen luotettu ja turvallinen tapa liikkua. Laajojen Omnibus-tutkimusten mukaan suomalainen taksi on toistuvasti luotettavuudeltaan ja turvallisuudeltaan maailman ykkösluokkaa.

”Suomalainen taksijärjestelmä on pysynyt turvallisena ja luotettavana osaltaan myös lupakäytäntöjen ansiosta, mikä varmistaa että sellaisia ylilyöntejä tai epärehellisyyttä ei ilmene kuten esimerkiksi liberaalissa Ruotsissa on käynyt”, kommentoi Taksiliiton toimitusjohtaja Lauri Säynäjoki.

Taksiiyrittäjien valtakunnallisen etu- ja palvelujärjestön Taksiliiton tehtävä on varmistaa, että suomalaiset taksipalvelut pysyvät jatkossakin laadukkaina.

Myös saatavuus on saanut kyselytutkimuksissa hyvän arvostuksen. Taksiala on johdonmukaisesti panostanut asiakaslähtöisten tilausjärjestelmien kehittämiseen. Uudet ratkaisut tuovat taksien tilaamiseen yhä joustavampia ominaisuuksia. Taksiliiton kehittämä valtakunnallinen Valopilkku-mobiilisovellus tekee taksin tilaamisesta entistäkin vaivattomampaa. Älypuhelimien paikannusominaisuutta käyttäen ohjelma tilaa taksin nopeasti ja automaattisesti oikeaan osoitteeseen. Taksiliiton osastopäällikkö Jouni Mutanen kertoo, että tällä hetkellä Valopilkku on edennyt pilotointivaiheeseen Tampereella.

”Tavoitteena on, että palvelulla on valtakunnallinen kattavuus vuoden loppuun mennessä.”

”Valopilkku-mobiilisovellus paikantaa taksin tilaajan.”

ROOLI JULKISEN LIIKENTEEN VAHVISTAJANA

Taksiajoista 40 prosenttia on yksityisiä kyytejä ja yritysasiakkaiden ajot muodostavat 20 prosentin osuuden. Taksilla on siten verrattain suuri rooli osana julkista liikennettä ja yhteiskunnan palvelurakennetta. Kuljetuksista 40 prosenttia on yhteiskunnallisten toimijoiden tilaamia. Takseja työllistävät Kelan korvaamat kiireettömät sairauskuljetukset ja kuntien sosiaalitoimen kuljetukset. Myös koululaiset ovat taksille tärkeä asiakasryhmä.

”Taksiliitto on reagoanut julkisen sektorin säästöpainaisiin. Taksiliitto sai äskettäin valmiiksi yhteisprojektin Kelan kanssa, jossa olemme tehostaneet matkojen tilaamista ja laskutusta”, Säynäjoki kertoo.

Uudessa Kela-matkojen suorakorvausjärjestelmässä kaikki kyydit tilataan suoraan taksikeskuksesta ja mahdollisuuksien mukaan yhdistetään muihin kyytitarpeisiin. Tilitys menee sähköisesti suoraan Kelalle. Sulavampi prosessi ja tarkoituksenmukainen matkojen yhdistely merkitsee tuntuvia kustannussäästöjä verorahoilla maksettuihin kyyteihin.

”Kela säästää järjestelmän käyttöönoton myötä kuljetuskustannuksissa yli 20 miljoonaa euroa tänä vuonna”. Säynäjoki lupaa kustannussäästöjä myös muihin yhteiskunnan vastuulla oleviin kuljetuksiin. Taksiliiton johdolla on käynnistetty pilottihanke kolmen sairaanhoitopiirin alueella. ”Kuluvan vuoden aikana luomme keilujen kautta käytännössä toimivan mallin, jossa Kelan ja muiden maksajatahojen matkoja hoidetaan tehokkaasti yhteiskuljetuksina”.

LIKKUMISPALVELUSTA UUSI NOKIA?

Keskitetty toiminta avaa mahdollisuuksia suurten visioiden toteuttamiselle. Yhteistyössä Älykkään liikenteen verkoston ITS Finland ry:n kanssa kehitettävä Liikenne palveluna -hanke pyrkii yhdistämään kaikki kuljetusmuodot yhden palvelumallin alle.

”Palvelussa asiakas voisi myös ostaa kuljetuksen haluamaansa paikkaan käyttäen vapaasti kaikkia saatavilla olevia kuljetusmuotoja. Laatu ja luotettavuus varmistetaan kokoamalla yhteen vuokra-autojen, junien, bussien, lentoyhtiöiden ja taksien tarjonta helposti asiakkaiden saataville. Tämä olisi viisasta ja taloudellisesti kestävä resurssien käyttöä, jonka ansiosta moni kakkosauto voisi jäädä hankkimatta kaupunkialueilla”, Mutanen sanoo.

Hanke toisi taksipalvelut entistä voimakkaammin osaksi julkisen liikenteen infrastruktuuria. Kehitysvaiheessa olevalle idealle odotetaan ensimmäisiä todellisia käytännön sovelluksia vuoden 2016 aikana. Mutanen näkee, että Suomi tarjoaa hyvän testialustan palvelulle. Suomen etäisyyksillä testattu palvelumalli olisi valmiiksi hapotestattu myös vientiä ajatellen. ||

Taksiliiton Lauri Säynäjoki (oik.) ja Jouni Mutanen viitoittavat tietä taksien tulevaisuuteen.



**GOLF-
TUOTTEET
& PALVELUT
YRITYKSILLE**

LOGOTUOTTEET
GOLFKILPAILUT
TYKY-PÄIVÄT
GOLFOPETUS
AAMIAISGOLF

TARJOUKSEN PYYTÄNEILLE
GOEXPO-MESSULIPUT

TILAUKSET JA TIEDUSTELUT:
HANNU SUOMALAINEN
hannu@golfbalance.fi
p. 050 572 9956

www.golfbalance.fi | ESPOO | VANTAA

GOLF BALANCE

Huippukokki **Ferran Adrià** on todennut, että parhaimmillaan ruoka koskettaa kuudetta aistia – eli tuottaa asiakkaalle elämyksellisen yllätyksen! Myös onnistunut design yllättää käyttäjänsä positiivisesti. Se tekee tuotteesta tai palvelusta mieleenpainuvan kokemuksen. Onnistunut design ratkoo arjen ongelmia ja pulmia tuoden käyttötilanteeseen ja -tarpeeseen yksinkertaisuutta ja oivaltavuutta ja helppokäyttöisyyttä ilman turhia kustannuksia. Hyvä muotoilija osaa suhtautua käyttäjänsä ja käyttötilanteeseen empaattisesti, arvostaen ja ymmärtäen. Onnistunut design on aina käyttäjälähtöistä – ei muotoilijavetoista.

Mitkä ovat suurimmat työssäsi kohtaamat haasteet?

Vaikeinta muotoilujohtamisessa on saada muut organisaatiossa ymmärtämään miten tulevaisuuden muutokseen ja mahdollisuuksiin tulisi valmistautua. Muotoilijan työssä ennakoidaan luovalla tavalla makro- ja megatrendejä sekä niiden aiheuttamia haasteita tuotteissa ja palveluissa. Yleensä muotoilijat ovat aikaansa edellä ja tämän viestin vieminen organisaatioon on haasteellista. **Ray Kurtzweil**, eräs aikamme suurista keksijöistä, aloitti kerran luentonsa sanomalla: ”*Timing, timing, timing*.” Jos on liikaa edellä aikaansa, muut eivät yleensä ymmärrä mistä puhutaan ja jos on aikaansa jäljessä, innovaatiolla ei enää ole merkitystä. Toinen suuri haaste on löytää yhteinen kieli puhuttaessa ammatillisesti muotoilusta ja sen erityispiirteistä monialaisissa ja monikulttuurisissa tuotekehitysryhmissä.

Mikä on ollut tähänastisen urasi huippuhetki?

Huippuhetki on tietoisuus siitä, että ympäri maailmaa asennetaan joka vuosi yli 100.000 uutta KONE-hissiä ihmisten käyttöön. Se tarkoittaa, että olemme onnistuneet parantamaan aika monen ihmisen päivittäistä hissien käyttökokemusta kodeissa, toimistoissa, hotelleissa, julkisen liikenteen keskuksissa, kauppakeskuksissa ja lentokentillä. Henkilökohtaisesti koen, että olen edelleen oppimassa tulevaisuutta varten – jokainen päivä, kun voi oppia uutta, on hyvä päivä! ||

Mistä tunnistaa ONNISTUNEEN DESIGNIN?



Anne Stenros työskentelee KONEen muotoilujohtajana. Hän vastaa yhdessä KONE Design -yksikön kanssa KONEen ratkaisujen designista globaalisti.

**Koti on ihmisen
tärkein paikka.
Kun työelämä tuo
omat kiireensä
ja vapaa-ajalta
odotetaan elämyksiä,
ihmiset haluavat
kodilta rauhaa ja
mukavuutta.**



teksti: Kai Lintinen • kuva: Edvard Enqvist

ON IHMISEN TURVASATAMA

Heikki Schemeikan johtama
Westpro luo kehittyviä
standardeja asumiseen.

INNOVAATIOITA ASUMISEEN
Asumisen perusratkaisuissa olomuodot muuttuvat vähitellen – keittiöt ovat jo avartuneet, ikkunapintoja suurennetaan; laajat parvekkeet tai terassit tuovat etenkin kerrostaloasumiseen toivottua valoisuutta, kertoo rakennusyritys Westpron toimitusjohtaja **Heikki Schemeikka**.

Tekniikkaa piilotetaan yhä enemmän rakenteisiin – lattialämmitys mahdollistaa paremmin avarien ikkunapintojen visuaalisen hyödyntämisen; viime aikoina on yleistynyt myös ilmanviilennys, jolla saadaan helpotettua kesän lämpöpiikkejä. Kehittyvä digitekniikka tuo mahdollisuuksia esim. valaistuksen ohjaukseen tai taloautomaatioon. Energiataloutta parannetaan jo miltei poikkeuksetta toteutettavalla ledivalaistuksella, energiapiheilä kodinkoneilla tai vaikka vedenvirtausta säästävillä vesikalusteilla.

Tunnisteteknologian kehityksestä esimerkkinä on meidänkin tuotannossamme käytössä oleva hissitekniikka, jossa tunnisteiden avulla hissi tilaa itsensä asukasta varten autohalliin ja kuljettaa hänet automaattisesti omaan kerrokseensa. Julkisista tiloista asuntoihin ovat löytäneet tiensä myös kosketusvapaat hanat, jotka hygienian lisäksi myös säästävät energiaa ja vettä.

**”Koti on ihmiselle
tärkein paikka elämässä.”**

”Tekninen kehitys on mielenkiintoinen haaste meille. Valtavasta tarjonnasta meidän rakennuttajana täytyy valita ne innovaatiot, jotka oikeasti tuovat lisäarvoa ja asumisen helppoutta asukkaalle”, Schemeikka kertoo.

KUNNIANHIMO VAATII YHTÄLAILLA AJATTELEVIA KUMPPANEITA
Westpron ajatusmaailmassa asiakkaan saaman palvelun on oltava mahdollisimman mutkatonta. Tässä koko kumppaniverkoston tulee olla samalla aaltopituudella.

”Kumppaniemme on ymmärrettävä mitä haluamamme palvelun taso vaatii heidän toiminnaltaan. Näin tuotetaan asukasta parhaiten palveleva lopputulos.”

SIJAINNILLA MERKITTÄVÄ ROOLI ASUNNON VALINNASSA
Sijainti on yleisesti ensisijainen valintakriteeri asunnolle. Hyvillä alueilla on aina kysyntää. Kaupunkien kehittyessä ja laajentuessa syntyy myös uusia primääripaikkoja – kuten muuttovoittoisessa Helsingissä Kalasatama, Jätkäsaari ja Verkkosaaren alue. Myös totuttu ympäristö vaikuttaa valintoihin asuntoa etsittäessä. ”Asuntoihimme muuttaneet ihmiset tulevat usein läheltä. He ovat hakeutuneet alueille, jotka tuntuvat heille kotoisilta ja missä he haluavat olla. Arvomaaailmaan ovat entistä enemmän tulleet vapaa-ajan arvostaminen, halu matkustaa ja kokea aktiivisia elämyksiä. Kaiken sen ohessa tai keskellä koti on ihmisen turvastama, jonka eteen me teemme kovasti työtä”, Schemeikka summaa. ||

LAHDEN SEUDULLA yritykset ovat tähtiä

teksti: Päivi Piispa • kuva: LADEC

Aktiiviset yritysverkostot houkuttavat seudulle uusia yrityksiä.

Lahden seudulta lähti liikkeelle viime syksynä ainutlaatuinen markkinointikampanja, jossa alueen yritysten edustajat kertoivat seudulle sijoittamisen hyödyistä elokuvamaailman hengessä. Lahden seudun kehitysyhtiön LADECin kehitysjohtaja **Tomi Tura** kertoo, että yrityksiä ei tarvinnut houkutella mukaan. Ne kertovat Lahden seudun parhaista puolista mielellään muillekin yrittäjille.

”Lahden seudulla on erittäin aktiivinen yritysverkosto. Seudun elinkeinorakenne on monipuolinen, ja muotoilu- ja ympäristöosaamista käytetään hyvin laajasti hyödyksi liiketoiminnan kehittämisessä. Tähän on helppo uudenkin yrittäjän tulla ja päästä mukaan yritysten yhteistyöverkostoon”, Tomi Tura toteaa.

Muotoilusta ja ympäristöosaamisesta tunnetulla seudulla yritykset hakevat vahvasti uusia, rohkeita ratkaisuja.

”Historiastammekin kumpuava tekemisen meininki ja uudistus-halu näkyvät edelleen alueen yrityskulttuurissa”, Tura kertoo.

LAHTI ON LÄHEMPÄNÄ KUIN USKOTKAAN

Kun Tomi Tura esittelee Lahden seutua alueen ulkopuolisille yrityksille, kuulijat hämmästyvät yleensä kolmea asiaa: kaupungin sijaintia, kokoa ja kustannustehokkuutta.

Lahti sijaitsee vain tunnin päässä pääkaupunkiseudusta. Kustannukset yritystoiminnassa ovat silti noin 30-40 prosenttia edullisempia kuin pääkaupunkiseudulla, vaikka Lahti on ihan oikea kaupunki, 150 000 asukkaan keskus.

”Lahti on Suomen ainoa kaupunkiseutu, joka pystyy tarjoamaan nämä ja toimivan yritysverkoston samassa paketissa”, Tura sanoo.

VALMIS PALVELUPAKETTI YRITYKSILLE

Lahden seudulla on nykyään noin 8000 yritystä ja määrä on kasvussa. Viime vuosina alueelle on siirtynyt erityisesti yrityksiä, joille logistiikka, työvoiman saatavuus ja vahvat yhteistyöverkostot ovat tärkeitä.

Siirtyminen seudulle on tehty helpoksi LADECin palvelupaketin avulla. Kehitysyhtiön avulla yritys löytää toimitilan tai tontin seudun kuntien alueelta, työntekijöitä, yhteistyökumppaneita ja alihankkijoita, ja jopa rahoitusmahdollisuuksia. LADEC tarjoaa apua myös kaavoituslupaprosessiin ja muihin viranomaisprosesseihin.

”Meillä on tiimi, jossa on mukana sekä kehitysyhtiön että kuntien edustajia. Se nopeuttaa prosessia huomattavasti, sillä yrityksillä ei ole aikaa odotella päätöksiä”, Tura sanoo. ||

”Etsimme toimitilavaihtoehtoja, työvoimaa, rahoitusmahdollisuuksia ja yhteistyöverkostoja”, kertovat LADECin Sari Kesäniemi (vas.), Tomi Tura ja Essi Alaluukas.

Monipuolinen toimitila- ja yritysaluejärjestelmä

Lahden seudun kunnat ovat panostaneet yritysalueiden kehittämiseen. Hollolassa valmistuu kaksi uutta yritysalueita, Paassilta ja Hopeakallio, joissa kunta rakentaa infran mahdollisimman valmiiksi yrityksille. Lahdessa Kujala, Orimattilassa Pennala ja Nastolassa Ritomäki ovat kasvavia yritysalueita erinomaisten yhteyksien päässä. Muun muassa Lahden Tiedepuisto, Isku-Center ja Askon alue tarjoavat valmiita, korkeatasoisia toimitilaratkaisuja yrityksille.

www.lahtibusinessregion.fi

Tapio Anttila kertoo ympäristöystävällisten tuotteiden kiinnostavan maailmalla.

Muotoilija Tapio Anttila: "LAHTI ON OIKEA MUOTOILUKAUPUNKI"

Anttila on suunnitellut tuotteita Iskun lisäksi myös monille muille Lahden seudun yrityksille, esimerkiksi Askolle, Stalalle, Pedrolle, Selkalle, Koskisen Oy:lle, ja Kera Interiorille. Uusin Anttilan hanke on Nordic Hysteria, jonka valaisimet ja pienhuonekalut tähtäävät suoraan kansainvälisille markkinoille. Sen tuotekehityksessä Anttila etsi älykomponenttia Koreasta ja Kiinasta asti. Aasiasta komponenttia ei löytynyt, mutta taas kerran oli turha lähteä merta edemmäs kalaan.

”Lopulta haluamamme komponentti löytyi reilun kilometrin päästä Lahdesta”, Anttila naurahtaa.

CLEAN DESIGN ON NYT KYSYTTYÄ

Muotoilutuotteissakin ympäristöystävällisyys on noussut myyntivaliksi. Anttilan yrityksen Nordic Hysterian tuotteissa ympäristöystävällisyys on otettu huomioon tuotteen elinkaaren kaikissa vaiheissa eli ne ovat Clean Designia.

”Suunnittelupöydällä mietitään tuotteen pitkäikäisyys ja kierätettävyyttä, mutta myös materiaalien ja valmistusmenetelmien ekologisuus”, Anttila selittää.

Lahden seudulla on helppo siirtyä Clean Designiin, sillä alue on kansainvälinen edelläkävijä sekä ympäristöasioissa että muotoilun hyödyntämisessä. Ympäristöosaamisesta hyvä esimerkki on jätteiden hyötykäyttö, joka on Lahden seudulla huippuluokkaa. Uusia Clean Design -tuotteita on syntynyt yritysten suunnittelupöydillä.

”Esimerkiksi huonekaluvalmistaja Pedro on tehnyt jo pitkään työtä verhoiltujen kalusteiden puolella. Heidän huonekalujensa pehmustemateriaali on tehty PET-pulloista rouhitusta kierrätyskuiduista. Ne ovat olleet hyvin kysyttyjä huonekaluja esimerkiksi Saksassa ja USA:ssa”, Anttila kertoo. ||

Clean Design huomioi koko tuotteen elinkaaren.

Lisätietoa Lahden seudusta muotoilukaupunkina:

www.designlahti.fi

Kirjoittaja Lauri Hyry auttaa Baronan huikeaa yhteisöä uusien palveluiden kaupallistamisessa.



INNOVATIIVISUUDESTA HUOLEHTIMINEN muutoksen keskellä



Hakijan osaamista ja persoonaa voi kuitenkin arvioida nopeasti kännykällä tai tabletilla vaikkapa kotisohvalta.

Työn tekeminen ja teettäminen muuttuu tulevaisuudessa, kun teknologioiden ja talouden muutosnopeus kiihtyy. Talouden äkilliset suhdannevaihtelut ja kysynnän heilahtelut tekevät päivittäisestä työn teettämistä yhä haastavampaa. Työvoiman tarve voi vaihdella voimakkaasti minuutista, tunnista ja päivästä toiseen. Talouden syklien heilahtelu lyhentää myös työsuhteita, mikä vaikeuttaa työyhteisöjen osaamisen turvaamista. Muutoksesta seuraa myös, että kohtaamme tulevaisuudessa täysin uudenlaisia ongelmia. Niiden ratkaiseminen voi vaatia jatkuvaa kouluttautumista ja radikaaleja, uusia uravalintoja.

HETKESSÄ ELÄMINEN

Palveluiden ja digitaalisten ratkaisujen kehittämisen raja hälvenee. Enää ei riitä, että ympärivuorokautisesti toimivan help-deskin työvoiman tarvetta seurataan neljän viikon välein excel-raporteista. Sen sijaan tilannetta tulee seurata reaaliaikaisesti ja ennustaa jatkuvasti. Kun henkilöstön määrä on optimoitu tunnin tarkkuudella, tuottavuus kasvaa. Lisää suorituskykyä saadaan myös ottamalla käyttöön esim. räätälöity myyntijärjestelmä, jonka avulla tuotteita ja palveluita myydään niin, että tilaajalla on jatkuva käsitys palvelun tilasta ja tuottavuudesta.

HUOMISESTA HUOLEHTIMINEN

Onnistunut reagointi huomisen haasteisiin vaatii onnistuneet henkilövalinnat. Nopeat kysynnän vaihtelut ja ajanpuute yhä harvemmin mahdollistavat uusien tekijöiden tapaamiset kasvotusten. Hakijan osaamista ja persoonaa voi kuitenkin arvioida nopeasti kännykällä tai tabletilla vaikkapa kotisohvalta. Apuna on ainakin tehtäväkenttää tunteva asiantuntijan arvio hakijasta, videohaastattelu ja keskeiset referenssit. Myös hakijan sosiaaliset verkostot ja henkilöhistoria ovat yhä enemmän läsnä valintoja tehtäessä.

INNOVATIIVISUUDEN VARMISTAMINEN

Vastuullista on myös varautua tulevaisuuden ongelmien ratkaisemiseen. Suhdannevaihtelut vaikeuttavat pitkien työsuhteiden ja organisaatioiden toiminnan ytimessä olevan kiteytyneen tietotaidon ylläpitämistä. Yksittäisten työnantajien ja toimialojen suhdannevaihteluissa keskeisiä tulevat olemaan ulkopuoliset, henkilöiden urakehitystä tukevat palvelut.

Emme myöskään tiedä, mihin kysymyksiin nyt valmistuvat nuoremme tulevat vastaamaan. On mahdollista, että selkeät työurat ja kapeat asiantuntijaroolit vähenevät tulevaisuudessa. Tähän on syytä varautua rakentamalla palveluita, joiden avulla suuntautuminen uusille tehtäväkentille on helpompaa. Tämä vaatii myös vahvaa asenneilmaston muutosta.

Epävarmuuden rakentava huomioiminen työnteossa ja -teettämisessä voi myös johtaa pitkällä aikavälillä meidän kaikkien kannalta arvokkaampaan todellisuuteen, kuin mitä tasaisesta kasvusta ja henkisestä sammaloitumisesta seuraisi. ||



Tulevaisuuden
Työpaikat

**TULEVAISUUDEN TYÖ-
PAIKOISSA EDISTETÄÄN
IHMISTÄ KUNNIOITTAVAA
JA AVOINTA YRITYS-
KULTTUURIA.**

Tulevaisuuden työpaikat ovat organisaatioita, jotka tavoitteellisesti rakentavat parempaa ja tuottavampaa työelämää.

**MIKÄ
ON TEILLE
TÄRKEÄÄ?**

tulevaisuudentyopaikat.fi
info@tulevaisuudentyopaikat.fi

Parempaan työelämän
puolesta

		Affecto	DIACOR	EIKA LAUKAISEMA • SARAJALA
enfo	FINGRID	KARTTAKESKUS	K70	LEIJONA CATERING
NCC	OVENIA	Punda. LIVE BRANDS	gato	sectoautomotive
SOFIGATE	SOLTEQ	SVEA EKONOMI	TEKLA A TRIMBLE COMPANY	T

Analyysi paljasti VAHVUUDET JA KIPUKOHDAT

Barona-konsernin palkkalistoilla on Suomessa yli 3 000 työntekijää. Terveystalo Kustannusanalyysi osoitti yhtiölle, mistä löytyvät organisaation työkykyjohtamisen kipukohdat – ja mitä asioita tulee vaalia jatkossakin.

teksti: Heli Pessala • kuva: Aki Rask

Barona on valtakunnallinen monialayritys, jonka työntekijöistä suurin osa toimii työvoimavaltaisilla aloilla. Konsernin yritysten toimialoihin kuuluvat johdon suorahaku, majoituspalvelut, henkilöstöpalvelut sekä palveluratkaisut.

”Oli arvokasta, että Terveystalon asiantuntijat keräsivät ja tulkitsivat yhtiömme avainlukuja pitkältä aikaväliltä ja suhteuttivat niitä toisiin suomalaisiin yrityksiin. Toki meillä olisi kaikki tämä tilastotieto myös omassa käytössämme, mutta ei samanlaista kykyä analysoida ja nähdä numeroiden taakse”, Baronan henkilöstöjohtaja **Marita Paajaste** kiittää.

Analyysi teki Paajasten mukaan näkyväksi asioita, joita yrityksen tulisi vaalia jatkossakin, ja toisaalta paljasti myös kehityskohdat. Yhtiön tekemättömän työn kustannukset ovat 5,8 prosenttia palkkasummasta, ja vastaavat toimialan keskiarvoa. Tulosten yksityiskohtainen läpikäynti on Baronassa meneillään, ja ensimmäiset kehitysaskeleet on jo otettu.

”Terveystalon tehtävä työterveyden kumppanina on edistää kilpailukykyä.”

”Kustannusanalyysi paljasti, että joissain yhtiöissämme tapaturmien määrä ja niistä aiheutuvat vakuutusmaksut ovat jokseenkin korkeat. Vakuutusmaksuista aiheutuu konsernille vuosittain kohtuullisen suuret kustannukset. Istuimme alas tapaturmavakuutusyhtiön kanssa miettimään tilannetta, ja paikansimme taustalta tiedonkulun ongelmia, joita olemme nyt lähteneet kehittämään.”

Paajaste muistuttaa, että työkykyriskien hallinta ei ole pehmeää asiaa, vaan sisältää paljon taloudellisia mahdollisuuksia. Analyysi on myös konkreettinen väline HR:lle viedä henkilöstöasioita johtoryhmätasolle.

”Talouden lisäksi nämä ovat toki myös jokaisen työntekijän kannalta merkittäviä asioita.”

”Tehtävämme työterveyden kumppanina on edistää Baronan kilpailukykyä. Parhaiten teemme sen tukemalla Baronan henkilöstön työ- ja toimintakykyä oikea-aikaisin toimenpitein”, sanoo Terveystalon työkykyjohtamisen palveluista vastaava kehitysjohtaja **Hanna Puhakka**.

Ymmärtämällä asiakkaan liiketoimintariskit, jotka henkilöstön tekemättömään työhön liittyvät, voidaan työterveyden toimet kytkeä osaksi asiakasyrityksen tavoitteita henkilöstöjohtamisessa, esimiestyössä, työsuojelussa tai vakuutuslaitosyhteistyössä, kiteyttää Puhakka.

NISKALENKKI TYÖKYVYTTÖMYYSRISKISTÄ

Baronan ja Terveystalon vuonna 2008 alkanut työterveyden tiivis yhteistyö on kantanut hedelmää. Viimeisen kolmen vuoden ajan Baronan toiminnassa on panostettu merkittävästi työkyvyttömyysriskien hallintaan, mikä näkyy positiivisena kehityksenä myös tutkimustuloksissa ja konsernin kustannuksissa – konsernin työntekijän eläkelain (TyEL) mukaiset työkyvyttömyysmaksut ovat lähes puolittuneet vuoden 2008 tasosta.

”Työkyvyttömyysriskien minimointi on meille todella tärkeää, aina ensimmäisistä sairauspoissaoloista eläkeriskien hallintaan. Eläköitymisvaarassa olevia henkilöitä paikannetaan systemaattisesti, ja asian hoitaminen on esimiehen sijaan vastuutettu konsernissa toimiville työkyvyttömyysriskin asiantuntijoille – he kontaktoivat työntekijän, työterveyshuollon sekä työeläkeyhtiön ja vievät prosessia eteenpäin”, sanoo Paajaste.

Tärkeässä roolissa työntekijöiden työkykyjohtamisessa ja työkyvyttömyyden ennaltaehkäisemisessä Paajaste näkee kuitenkin esimiestyön ja arjessa kohtaamisen.

”Työkykyjohtaminen alkaa esimiestasolta, ja tässä tulisi esimiehiä myös tukea. Nykyään esimiehelläkin on monta eri roolia, ja esimiestyölle ja työkyvyn johtamiselle on myös allokoitava aikaa.”

www.terveystalo.com/tyotulevaisuus

Baronan tavoitteellinen työkykyjohtaminen on palkkasummaan suhteutettuna liki puolittanut konsernin TyEL-maksujen mukaiset työkyvyttömyysmaksut.

Santen

KEHITTÄÄ JA KEHITTYÄ

teksti & kuva: Santen

Silmälääkeyritys Santen valjastaa innovaatiovoimansa maailmanlaajuisesti entistä tehokkaampien ja turvallisempien lääkkeiden kehittämiseen. Santen on tuonut useamman tuotteen markkinoille viime vuosien aikana.



Santen käyttää silmälääkkeiden tuotekehitykseen maailmanlaajuisesti vuosittain noin 15 prosenttia liikevaihdostaan.

”Uusilla lääkkeillä on iso merkitys potilaille. Kehitämme jatkuvasti mahdollisuuksia parantaa silmälääkkeen tehoa, turvallisuutta, käytettävyyttä ja siedettävyyttä. Tarjoamme myös laajan lääkevalikoiman, ja esimerkiksi noin joka toinen Suomessa käytetty silmälääke on Santenin tuote”, kertoo Santen Oy:n toimitusjohtaja **Jyrki Liljeroos**.

Santen keskittyy erityisesti kuivansilmän lääkkeisiin ja glaukoomaan, joka on teollisuusmaissa yksi eniten näkövammaisuutta aiheuttavista sairauksista ja myös suurin silmälääkeliiketoiminnan alue. Vastikään Santen vahvisti asemaansa ostamalla suuren globaalin lääkeyrityksen MSD:n glaukoomalääkkeet.

”Kauppa parantaa kilpailukykyämme tärkeässä glaukoomalääkesegmentissä. Se laajentaa tuotevalikoimaamme, vahvistaa markkinajohtajuuttamme Suomessa ja kasvattaa Santenin yhdeksi merkittävimmistä silmälääketoimijoista Euroopassa. Kaupan ansiosta myyntimme kaksinkertaistuu”, Liljeroos arvioi.

LÄÄKE ON OSA HYVINVOINNIN KETJUA

Silmälääkemarkkinaa kasvattaa myös yhteiskuntamme ’visualisointuminen’, näkökykyä ja sen merkitystä korostava kehitys. Samaan aikaan väestö ikääntyy niin Suomessa kuin muuallakin Euroopassa. Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2000 Suomen väestöstä yli 65-vuotiaita oli noin 750 000. Vuonna 2030 heitä on jo 1,4 miljoonaa.

”Näkökyky on aivan kriittinen osa toimintakykyä ja arjessa selviytymistä – hahmottamista, tasapainoa, kommunikointia, mielialaa. Lääkeyritys onkin osa terveydenhuollon ja ihmisten hyvinvoinnin ketjua – ilman lääkkeitä terveydenhuollon ammattilaisten olisi vaikea auttaa potilaita”, Liljeroos muistuttaa. ||

Santen Oy on Pohjoismaiden johtava silmälääkkeiden kehittäjä ja valmistaja. Sen päätuotteita ovat glaukooman, silmätulehduksen, allergian ja kuivansilmän lääkkeet. Yrityksen liikevaihto on noin 100 miljoonaa euroa. Santenlaisia on Suomessa noin 300. Santen Oy kuuluu japanilaiseen Santen Pharmaceutical Co. Ltd. -konserniin.

Kuivasilmäisyyden hoidossa uusi innovaatio on Novasorb®-hoitoteknologia, joka parantaa lääkkeen imeytymistä silmän pinnassa. Taflotan puolestaan oli maailman ensimmäinen säilöntäaineeton prostaglandiiniiläke glaukooman hoitoon. Taflotan-perhettä on laajennettu edelleen. Sen uusi jäsen on innovatiivinen yhdistelmäiläke Taptiqom niille glaukoomapotilaille, joille yksi valmiste ei takaa riittävää tehoa.

Me teemme kaiken, mitä Leif Johanson lupaa.

Ruotsin Viaredissa käy kuhina koko ajan. Täällä, Borásin kupeessa on Elloksen keskusvarasto, josta lähetetään päivittäin kymmeniä tuhansia paketteja asiakkaille kaikkialle Pohjoismaihin. Jotta tämä toimisi, tekee Ellos yhteistyötä PostNord Logisticsin kanssa.

”Meillä ei ole fyysisiä kohtaamisia asiakkaiden kanssa, joten on erityisen tärkeää, että pidämme lupauksemme”, sanoo Leif Johanson, **Ellos Groupin** operatiivinen johtaja.

”Meidän on toimitettava oikeaan paikkaan ja oikeaan aikaan. Jos sanomme, että tuote tulee seuraavana päivänä, niin sen on tultava. Jotta tämä toimisi, tarvitaan todella hyvä logistiikkakumppani. Onneksi meillä on sellainen.”

Tutustu yhteistyöhömmme osoitteessa **postnordlogistics.fi/ellos**

PostNord on johtava Pohjoismaihin, Pohjoismaista ja Pohjoismaissa tarjottavien viestintä- ja logistiikkaratkaisujen toimittaja. Varmistamme myös postipalvelut yksityishenkilöille ja yrityksille Ruotsissa ja Tanskassa.

postnord

AJA EDELLÄ. AJATTELE EDELLÄ.



OUTLANDER PHEV



- Nelivetoinen ladattava hybridi
- CO₂-päästöt 44 g/km
- 5 vuoden takuu ja 5 vuoden tiepalvelu

Koe uusi uraauurtava OUTLANDER PHEV -neliveto-hybridi, joka tekee ekologisesta ajamisesta taas jännittävää. Se yhdistää tehokkaan suorituskyvyn ja tilavan ajonautinnon alhaisiin päästöihin ja juottaa ne saumattomaksi kokonaisuudeksi. Tuloksena on kiihkeä ja polttoainetehokas tulevaisuuden katumaasturi. Se on suunniteltu ajajille, jotka eivät tyydy tavanomaiseen.



**MITSUBISHI
MOTORS**
Drive@earth

www.mitsubishi.fi Mitsubishi Suomi



Outlander PHEV -malliston hinnat alkaen: autoveroton hinta 45 839,32 € + arvioitu autovero 4 155,68 € = kokonaishinta 49 995 €. CO₂-päästöt 44 g/km, EU-yhdistetty kulutus 1,9 l/100 km. Mitsubishi-henkilöautojen takuu 5 vuotta tai 100 000 kilometriä, kaksi ensimmäistä vuotta ilman kilometrirajaa. Mitsubishiin MAP-ajoturvapalvelu 5 vuodeksi veloituksetta. Kuvan auto erikoisvarustein.