

BUUSTia

3/2018

LAHDEN SEUDULLE | LAHDEN SEUDUN KEHITYS LADEC OY:N ASIAKASLENTI



2 MATCH MADE
IN LAHTI



10 PREECO.FI – MENESTYVÄ
VERKKOKAUPPA
MUUTTI LAHTEN



Meriklusterin
yritykset
tähtäävät
kansainvälisille
vesille

s. 4



Arttu
Lindemanin
henkilöbrändi
on yritys

s. 9



Heinsuon ja
Kalliolan
koulut ovat
ISKUSSA

s. 12

PÄÄKIRJOITUS

UUTTA TYÖTÄ JA ELINVOIMAA LAHDEN SEUDULLE

Kaupunkien ja kuntien rooli on muuttumassa merkittävästi sosiaali- ja terveydenhuollon siirtyessä uusien perustettavien maakuntien hoidettavaksi. Kuntien tehtävinä jatkossa ovat elinvoiman, hyvinvoinnin ja sivistyksen ylläpito. Lahden kaupunkiseudulla tämä ei riitä, vaan pitkistä ja vaikeasta rakennetyöttömyydestä kärsineen alueen on kyettävä parempaan rakentamalla yrityksille sijoittumispaikka, joka tarjoaa kasvutarpeeseen koulutettua ja motivoitunutta henkilöstöä. Samaan aikaan on rakennettava nykyistä huomattavasti vahvemmat koulutus- ja opiskelupolut, jotka tarjoavat valmistuville kiinnostavaa työtä.

Hämäläisten laulussa sanotaan ”jos toimeen tartutaan”. Toimeen on tartuttu. Lahden seudun ja koko maakunnan elinkeinotointa, sekä -politiikkaa rakennetaan nyt uudelleen. Kevään aikana selvitetään, miten maakunnan kukin kunta hoitaa yrityspalvelut ja matkailumarkkinoinnin. Mitä tehdään yhdessä ja mitä itse. Tavoitteena on nykyistä tehokkaampi kokonaisuus, jossa uuden Lappeenrannan-Lahden teknillisen yliopiston, LUT:n ja LAMK:n, sekä alueen yritysten välille muodostuu vahva yhdessä tekemisen ja kasvun symbioosi.

LADEC on alueen kehitysytönä vahvasti mukana yritysten perustamisessa ja auttamassa yrityksiä niiden kasvutarpeissa sekä tukemassa muutosvaiheita. Tehtävämme on olla mukana luomassa alueellemme uutta yritystoimintaa ja uusia työpaikkoja yhteistyössä eri toimijoiden kanssa.

On ollut hienoa päästä työskentelemään ammattilaisten kanssa, joiden työn fokus on selkeä. Jokainen ladicilainen työskentelee edistääkseen Lahden seudun elinvoimaa ja auttaa yrityksiä luomaan uutta työtä, jota me todella tarvitsemme.

Juha Rostedt
Hallituksen puheenjohtaja
Lahden Seudun
Kehitys LADEC Oy

LADEC

– Kestävän kasvun vauhdittaja –

Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy kehittää Lahden kaupunkiseudun elinkeinoelämän edellytyksiä, kilpailukykyä ja vetovoimaisuutta. Vastaamme aloittavien, toimivien ja sijoittuvien yritysten palvelusta Lahden kaupunkiseudulla sekä seudun markkinoinnista yritys ympäristönä.

BUUSTIA

LAHDEN SEUDULLE

TOIMITUSKUNTA
Tomi Tura (päätoimittaja), Tarja Pellinen, Sauli Zukale
ARTIKKELEIDEN KIRJOITTAJAT
Taru Schroderus, Sauli Zukale
ULKOASU JA TAITTO Petri Koivisto Design
PAINOS 43 500 kpl
KUSTANTAJA Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy
PAINOPAikka Esan Kirjapaino Oy, Lahti 2018
ISSN 2342-740X (painettu)
ISSN 2342-7418 (verkkojulkaisu)

BUUSTIA-nimi on johdettu englanninkielisestä sanasta ”to boost”, vauhdittaa, tukea, edistää. Kerromme lehdessämme Lahden seudun menestystarinoista ja buustista.

OSAAVAT OPISKELIJAT +
PAIKALLISET YRITYKSET =Match Made in
Lahti

**Opiskelijoiden ja yrityselämän
välimaastossa toimiva LADEC järjestää
ympäri vuoden mielenkiintoisia
kohtaamisen areenoita, joissa osaavat
nuoret ja yritysten edustajat pääsevät
tiiviiseen vuoropuheluun toistensa kanssa.**

Yksi niistä, viime marraskuinen Match Made in Lahti, tutustutti Lappeenrannan teknillisen yliopiston opiskelijoita Lahteen ja seudun yrityselämään. Tapahtuman järjestelyihin osallistunut, LUT:n kauppatieteiden maisteriohjelmassa opiskeleva **Sanna Frisk**, kertoo ohessa päivän kulusta.

Varhain matkaan

”Bussimme starttasi aamu kahdeksalta Lappeenrannan teknillisen yliopiston edestä. Matkaan lähti yhteensä 46 opiskelijan puhelias joukko.

Reissun ensimmäinen tunti meni juttellessa ja tutuessa vieruskaveriin. Kouvolasta bussiin kyytiin nousi kaksi LUT:in Lahdessa työskentelevää tutkijaa, jotka toivat meille aamupalaa ja kertoivat, mitä kaikkea Lahdessa voi jatkossa opiskella.

Lahdessa ensimmäinen pysähdyssemme oli Matkakeskuksella, josta kyytiin nousi kaksi LADECin edustajaa: **Tomi Tura** ja **Niina Nieminen** sekä Mooster Denim -farkkukaupan yrittäjä **Aleksi Salminen**. He kertoivat meille lyhyesti itsestään ja esittelivät samalla kaupungin kaunistus keskustaa”.

Lahden parhaat puolet

Johtaja Tomi Tura kertoo, että LADEC on viime vuosina panostanut Lahden seudun ja alueen yritysten tutuksi tekemiseen sekä täällä että muualla opiskeleville.

Yritykset ja opiskelijat yhdistävät Hackathon-ongelmanratkaisua

tapahtumat, Lahti Venture Program sekä Match Made in Lahti on toteutettu tiiviissä yhteistyössä korkeakoulujen kanssa.

Viimeksi mainitussa Lappeenrannan teknillisen yliopiston opiskelijoille esiteltiin kaupunkia ja Lahden seudulla toimivien yritysten tarjoamia päätötyö- ja työllistymismahdollisuuksia. Samankaltainen Lahti-kierros on toteutettu aiemmin yhdessä Lahden Yliopistokampuksen kanssa.

– Yhteisenä pitkän tähtäimen tavoitteenamme on houkutella muualta valmistuvia opiskelijoita töihin Lahteen ja toisaalta saada täällä opiskeleva, korkeasti koulutettu työvoima jäämään seudulle, Tura toteaa.

Iskulta Ace Cornerille

Sanna Friskin ja LUT:in opiskelijoiden bussimatka jatkui keskustakieroksen jälkeen kohti Mukkulaa ja Isku Centeriä

”Saimme Iskulla hyvän tietoisuuden yrityksen toiminnasta. Itseäni kiinnosti erityisesti vientiin suunniteltu ja terveysteknologiset vaatimukset huomioiva, antibakteerinen kalustemallisto. Iskun jälkeen suuntasimme Ace Cornerille, jossa söimme maittavan lounaan. Paikan omistaja **Riku Routo** kertoi meille moottoripyörämuseon syntyhistoriasta ja totesi paikan olevan Trip Advisorissa eniten suositeltu lahtelainen nähtävyys.

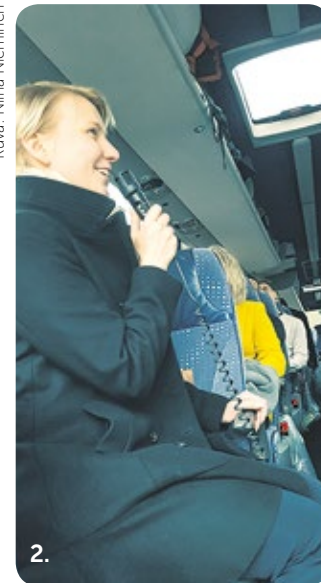
Lounaan jälkeen ajelimme Vesijärven rantamaisemissa kohti Sibeliustaloa, josta kyytiin nousi KOKO Lahden toimitusjohtaja **Emilia Mäki**. Hän ker-

OSAAJAT

Kuva: Mirja Hussain/Etelä-Suomen Sanomat



Kuva: Niina Nieminen



Lappeenrannan teknillisen yliopiston opiskelijoiden marraskuinen bussiretki tutustutti nelikymmenhenkisen opiskelijajoukon Lahteen ja sen yrityselämään sekä yritysten tarjoamiin päätötyö- ja työllistymismahdollisuuksiin. Tapahtuman järjestelyistä vastasi LADEC yhdessä LUT:n ja Lahti Regionin kanssa.

toi johtamistaan tapahtumataloista ja sanoi kaupungissa vallitsevan omanlaisensa yhteen hiileen puhaltamisen meininki.

Kun saavuimme urheilukeskukseen, hyppymäkien juurella seisoi räppäri **Brädi**. Hän kertoi mukaansatempaavasti kotikaupunkinsa hengestä ja sanoi lahtelaisissa olevan aimo annos sitkeyttä ja sisukkuutta”.

Kempiltä Askon alueelle

Urheilukeskuksesta LUT:in opiskelijoiden bussi suuntasi kohti Jokimaalla sijaitsevaa Kempin tehdasta.

”Kempillä kuulumme kattavan yleisesittelyn yrityksen toiminnasta. Siellä olisi viihtynyt kauemminkin, mutta matkamme piti jatkua, sillä ohjelmassa oli jäljellä vielä yksi kiinnostava kohde ja päivän loppuhuipennus.

Tapahtuman päätepusäkki oli Askon alueella. Matkalla Kempiltä Askon-

kadulle saimme LADECin yhteisömanageri **Monna Salmelta** tiiviin infon siitä, miksi yritys kannattaa perustaa Lahteen.

Perillä nautimme kuohuviinilasilliset ja näimme peräti 17 yrityksen parin minuutin esittelyn. Niiden jälkeen pääsimme solmimaan suoria kontakteja yritysten kanssa, mikä oli kaikkien mielestä äärettömän arvokas asia. Oli ilo huomata, että yritykset olivat tapahtumassa aidosti rekrytointimielessä.”

Opiskelijoilta
täydet pisteet

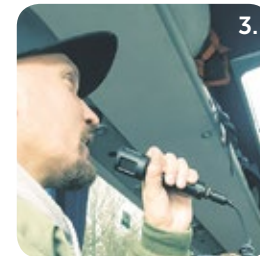
– Match Made in Lahti-tapahtuman tavoitteena oli näyttää opiskelijoille kaupungin parhaita ja yllättäviäkin puolia. Saamamme palautteen perusteella onnistuimme siinä erinomaisen hyvin, tapahtuman käytännön järjestelyistä vastannut LADECin markkinointiasistentti Niina Nieminen iloitsee.

HACKATHON

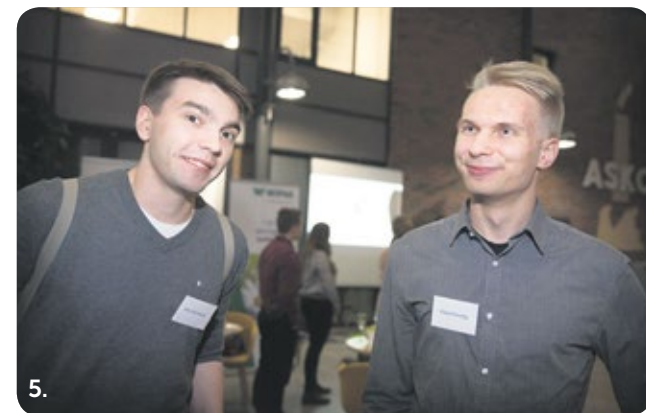
Hackathoneja on järjestetty useita erilaisia. Lahti Aqua, Lahden ammattikorkeakoulu ja Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy järjestivät viime huhtikuussa Hackathon-kilpailun, jossa etsittiin ratkaisuja vesihuoltoverkostojen saneerausprojektien asiakasviestintään. Hackathon-kilpailuun osallistui yhteensä 35 Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijaa seitsemässä tiimissä.

LAHTI VENTURE PROGRAM

Lahden ammattikorkeakoulun, Lappeenrannan teknillisen yliopiston ja Helsingin yliopiston sekä Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy:n toteuttaman Venture Program-ohjelman tavoitteena oli vahvistaa korkeakoulujen ja yritysten välistä koulutusyhteistyötä. Syksyllä 2017 ensimmäistä kertaa toteutettuun, englanninkieliseen ohjelmaan valittiin lähes 50 opiskelijaa noin 15 eri koulutusosalta. Lahden seudulta ohjelmaan osallistui neljä yritystä: Luhta Sportswear Company, Oilon Oy, Wipak Oy ja LähiTapiola Vellamo.



Kuvat: Niina Nieminen



Kuva: Mirja Hussain/Etelä-Suomen Sanomat



6.



Kuvat: Niina Nieminen

1. Opiskelijat Anni Tuominen ja Maria-Magdaleena Taipalus.
2. Emilia Mäki bussissa.
3. Brädi kertoo kotikaupungistaan.
4. Aleksi Salminen Tomi Turan haastateltavana.
5. Opiskelijat Aatu Mertakorpi ja Vilppu Eloranta.
6. Oranssitakit Kempillä.
7. Päätepusäkki Askon alueella.

LUT:in opiskelijat saivat kotimatkalta lähtiessään perinteikkään Lahti Survival Packin, joka sisälsi kaupungin esitteen, paikallista leipää, Lahti Business Region -sateenvarjon ja Vellamo-vettä.

– Tapahtuma antoi opiskelijoille sen mitä pitikin: monipuolisen, positiivisen ja pirteän kuvan monien mahdollisuuksien Lahdesta. Myös tapahtumassa mukana olleet yritykset

kiittelivät päivän antia. Tällaiset kohtaamiset ovat yrityksille oivallisia ja ai-
nutlaatuisia tulevaisuuden tekijöiden rekrytointikanavia, Tura päättää. •



Vain uudistumalla voi kehittyä

LADECin perustamis-, kehittämis- ja sijoittumis- palveluista vastaava johtaja Päivi Leppänen kehottaa yrityksiä ravistelemaan luutuneita toimintatapoja ja pohtimaan keinoja toimintansa kehittämiseen. Hän muistuttaa, että hallittu uudistuminen on avain kasvuun ja menestykseen.

– Menestyvät yritykset aistivat jatkuvasti ympärilleen ja kehittävät toimintaansa systemaattisesti. Ilman jatkuvaa kehitystyötä toiminta polkee paikoillaan. Ympäröivän maailman muutoksessa on tärkeä pysyä mukana, **Päivi Leppänen** toteaa.

LADEC järjestää kuluva vuoden aikana lukuisia yrityksille maksuttomia tapahtumia, joissa pureudutaan mm. digitalisaatioon ja sen mukanaan tuomien työkalujen haltuunottoon, innovointiin ja myyntikonseptien uudistamiseen. LADECin asiantuntijat ovat valmiina haastamaan ja sparraamaan yrityksiä kaikissa edellä mainituissa aiheissa. Leppänen kehottaa yrityksiä tarttumaan rohkeasti auttavaan käteen.

– Olemme aloittelevien yritysten tukena ja autamme seudulla toimivia yrityksiä laajentamaan toimintaansa ja kansainvälistymään. Rakennamme yritysten välistä vuorovaikutusta ja verkostoa mm. klusteritoiminnalla ja sekä kohtautamme paikallisia korkeakouluja, opiskelijoita ja yrityksiä. Toimintamme ydin on Lahden seudulla toimivien yritysten hyvinvointi, kasvu ja kehitys, Leppänen summaa.

Hän peräänkuuluttaa palavaa intohimoa, innostumista ja sydämellistä asiakaspalvelua.

– Asenteen tulee olla kohdillaan. Hyvä palvelu ei maksa mitään, mutta se jättää lähtemättömän jäljen ja on yritykselle parasta mahdollista mainosta.



Meriklusterin yritykset tähyävät kansainvälisille vesille

Lahden seudun meriklusteri on kasvanut muutamassa vuodessa noin 80 yrityksen aktiiviseksi yhteisöksi. Klusterin tavoitteena on lisätä yritysten välistä yhteistyötä ja auttaa niitä solmimaan kontakteja kansainvälisten telakoiden ja kokonaistoimittajien kanssa.

Lahden seudun meriklusterin alkusysäys tapahtui LADECin Lahden Tiedepuistossa vuonna 2016 järjestämän BUUSTin meriteollisuudesta-tapahtuman jälkimainin-geissa. Paikalla olleet yritykset toivoivat LADECilta sparrausta meriteollisuuden toimijoiden lähestymiseen sekä myyntiin.

LADECin liiketoimintakehittäjä **Ville Uimonen** kutsui nelisenkymmentä yritystä koolle. Syntyi Lahden seudun meriklusteri, jonka jäsenistö on kasvanut vajaassa vuodessa lähes puolella, noin 80 yritykseen.

Uimosen mukaan Lahden seudun meriklusteritoiminnassa on mukana iso joukko yrityksiä, jotka tavoittelevat kansainvälisiä meriteollisuuden projekteja: osa kotimaan meriteollisuutta, osa vientiä. – Kokonaistoimittajan kautta ovet ovat auki vaikka Japaniin asti, Uimonen vakuuttaa.

Esimerkiksi laivakeittiöiden ilmastointijärjestelmiä valmistava lahtelainen Halton Marine kertoi kesällä yli 10 miljoonan euron kaupoista Meyerin

useille laivoille. Niin ikään lahtelainen Pedro kalustaa Turussa rakennettavien loistoristeilijöiden Mein Schiff 1:n ja 2:n teatterit.

Lahden seudun meriklusterissa on mukana myös pienempiä tekijöitä, kuten esimerkiksi yrityskaksiko Ecosilva Iitistä ja Oy Woodim Finland Ltd Lahdesta. Ecosilva jalostaa Woodimin hankkimat puut asiakkaiden haluamalla tavalla esimerkiksi kaiteiksi, tuolien käsinojiksi sekä muiksi huonekalujen ja sisustusten osiksi.

– Meriteollisuus ja venevalmistus ovat kasvava toimiala. Niiden osuus liikevaihdostamme on noin viidennes. Klusteritoiminta on avannut meille mahdollisuuden päästä suoraan kontaktiin potentiaalisten asiakkaiden. Olemme arvostaneet sen erittäin korkealle, Woodimin myyntipäällikkö **Jori Majava** toteaa.

Rohkeasti mukaan!

– Klusterin kautta voimme muodostaa eri kokonaisuuksiin sopivia meriteollisuuden vientiverkostoja

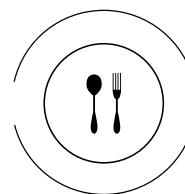
Lahden seudulta. Klusterin yrityksissä on paljon meritoimialaan liittyvää tietoa, osaamista ja suhteita, joita tulemme hyödyntämään jatkossa entistä paremmin, Uimonen toteaa.

Lahden seudun meriklusteri kokoaa parhaillaan jäsenyrityksistä englanninkielistä esitettä, johon uusienkin yritysten on vielä mahdollista päästä mukaan. Klusteriyritysten tuotteista ja palveluista ker- tovaa julkaisua jaetaan sähköisenä materiaalina kansainvälisille meriteollisuuden markkinoille sekä painettuna toukokuisilla NaviGate-messuilla.

– Toimintamme on avointa kaikille meriteollisuudesta kiinnostuneille yrityksille. Mukaan voi tulla vaikkapa kerran kuukaudessa järjestettävälle, vapaa- muotoisille lounastreffeille. Niihin ei tarvitse ilmoit- tautua etukäteen, vaan riittää, kun saapuu Sibeliustalon ravintola Lastuun yhteislounaalle merkittyy lounaspöytäamme ja varaa käyntikortteja mukaan. Lounastreffien ajankohdat löytyvät LADECin tapahtumakalenterista ja Facebookista, Uimonen päättää. •

Kuva: Adobe Stock

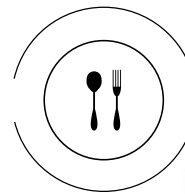
Investoinnit vahvistavat Päijät-Hämeen Viljaklusteria



FAZER

Rakensu Lahden vuonna 2013 oman kauramylyn, jota laajennettiin 2017 viidellä miljoonalla eurolla. Lisäksi Fazer Mylly ja Lahden leipomo tekevät vuosittain merkittävästi korvausinvestointeja. Kauramylyn laajennus lisää merkittävästi kauran ostoja Päijät-Hämeessä ja laajemminkin Etelä-Suomessa.

5 milj.



SINUHE

Teki mittavat investoinnit tuotannon tehostamiseksi ja kasvun hakemiseksi.



TEERENPELI TISLAAMO

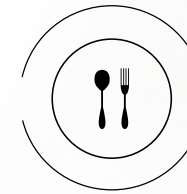
Uusi tislamo otettiin käyttöön vuoden 2015 lopussa vanhan rinnalle. Kahden tislamon voimin viskitisleen valmistus voidaan nelinkertaistaa. Uuden tislamon mittavalla investoinnilla tähdätään myötätulessa olevaan viskin vientiin. Teerenpelin kahden miljoonan investoinnit kattoivat tislamon, viski- ja olutvienteen valmistuksessa käytettävän keittihuoneen ja lämpöenergian tuottamiseen tarkoitettua pellettivoimalaitoksen.

2 milj.



HARTWALL

Moderniin tuotantolaitokseen ja logistiikkakeskukseen on viime vuosien aikana tehty investointeja useamman miljoonan arvosta. Esimerkiksi vuonna 2017 investoi erikoisolutpanimoon, joka rakentui juomatehtaan yhteyteen.



VUOHELAN HERKKU

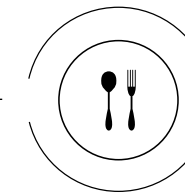
Yritys muuttaa vuoden 2018 aikana Hartolasta Lahden. Tekee noin 6–7 miljoonan euron investoinnin uusiin erikoisleipomon tuotantotiloihin, jotka rakentuvat Jokimaalle.

6–7 milj.



VIKING MALT

Pohjoismaiden suurin maltojen valmistaja vahvisti asemaansa entisestään ostamalla Danish Malting Groupin Carlsbergilta. Viking Malt investoi myös tuotantonsa Lahdessa. Vuoden 2016 maaliskuussa aloitti toimintansa uusi paahdetun maltaan tuotantolaitos, ja mallastamon energialähte vaihtui maakaasusta hakkeeseen.



VIIPURILAINEN KOTILEIPOMO

Ruisleivistään ja Puhtikaurasta tunnettu Viipurilainen kotileipomo jatkaa vahvaa paikallista tekemistä ja pyrkii kansainvälisille näyttämöille Oatlaws kaurabrändillä. Vuonna 2014 tehty mittava investointi (1,1 milj) saa jatkoa vuoden 2018 lopulla, kun uusi laajennus käynnistyy.

1,1 milj.



viljaklusteri.fi

Kuva: Shutterstock

LADECin kanssa maailmalla

Kansainväliset markkinat houkuttelevat monia yrityksiä, mutta niille pääseminen voi olla monen mutkan takana. Miten toimia venäläisessä tai aasialaisessa kulttuurissa ja kuinka päästään oikeisiin neuvottelupöytiin? Kysytään Isto Vanhamäeltä ja Salem Banafalta.

LADECissa liiketoiminnan-kehittäjänä työskentelevä **Salem Banafa** on auttanut Lahdessa ja naapurikunnissa toimivia yrityksiä Venäjän markkinoille jo yli 30 vuoden ajan. Banafan mukaan idän bisneskulttuuri poikkeaa täysin länsimaisesta.

– Suora myyminen on venäläisille kuin punainen vaate. Potentiaalisia asiakkaita on huomattavasti helpompi lähestyä ensin LADECina, jolla ei ole kaupallisia tavoitteita, Banafa ohjeistaa.

– Kun venäläinen yritys kysyy, mitä me LADECina tästä saamme, sanomme, että haluamme edistää alueellista yritystoimintaa ja luoda maakuntaan lisää työpaikkoja. LADECin rooli julkisena toimijana on avata ovia esimerkiksi valtionhallinnon tai viranomaisten kautta ja siten auttaa Lahden seudun yrityksiä mahdollisimman korkeantason neuvotteluihin. Tätä ennen olemme tietysti käyneet läpi asiakasyrityksen valmiudet pitkäjänteiseen kaupankäyntiin Venäjällä, Banafa kertoo.

Hyödyllinen välikäsi

Venäjän kaltainen kättelykulttuuri on tuttua myös liiketoimintakehittäjä **Isto Vanhamäelle**, joka auttaa parhaillaan lähes paria kymmentä Lahden seu-



dulla toimivaa yritystä Japanin ja Kiinan markkinoille. Idässä on kysyntää etenkin terveys-, hyvinvointi- ja liikunta-alan osaamiselle.

– Olemme rakentaneet yhdessä Lahti Regionin kanssa Kiinan talviolympialaisia silmällä pitäen maakunnallisen yrityskonsortion, jossa on liikuntapaikkarakentamisen, urheiluvälinevalmistuksen sekä valmennuksen osaamista. Tämä siksi, että jos kiinalaiset haluavat rakentaa esimerkiksi jäähallin, he toivovat, että urakan saanut taho hoitaa kaiken mikä liittyy hallin rakentamiseen ja opettaa paikalliset vielä luistelemaankin, Vanhamäki kertoo.

Aasialaisetkaan yritykset eivät neuvottele tai sovi ulkomaisten yritysten kanssa tapaamisia ennen virallista, johtajatasen tapaamista.

– Siksi vienninedistämismatkoillamme on yleensä aina mukana joko kaupunginjohtaja, maakuntajohtaja tai kaupunginhallituksen puheenjohtaja, Vanhamäki toteaa. •



Huolellinen taustatyö

Salem Banafa ja Isto Vanhamäki kuvailevat LADECin roolia yritysten kansainvälistymishankkeissa uuden liiketoiminnan mahdollistajaksi.

– Yhteistyön aluksi käymme asiakasyrityksen kanssa läpi tuotetta tai palvelua ja sen markkinapotentiaalia kohdemassa. Yrityskohtaisissa vienninedistämistoimenpiteissä yrityk-

sen valmiuksien tulee olla hyvällä tasolla. Pitää ymmärtää, että pika-voittoja ei ole saatavissa, vaan ensin rakennetaan molemmiin puoliin pitkäjänteisesti luottamusta. Vienniverkostoihin voi sen sijaan lähteä mukaan jo varhaisemmassa vaiheessa, eikä se vaadi jatkuvaa läsnäoloa kohdemaan markkinoilla. •

Wipak uskoo Venäjän kaupan mahdollisuuksiin

Wipak Health on tehnyt terveydenhuollon steriilien pakkausten osalta Venäjän kauppaa jo useita vuosikymmeniä. Runsas vuosi sitten alkanut yhteistyö LADECin kanssa on nopeuttanut toiminnan laajentamista uusille alueille.

Wipakin vientipäällikkö **Jyri Mäkisen** mukaan yhteistyöstä LADECin kanssa on ollut hyötyä erityisesti Tatarstanin tasavallassa, joka on Venäjän liittovaltioon kuuluva vauras tasavalta. Mäkisen mukaan LADECin hyvät suhteet Tatarstanin ministeriöihin auttoivat tapaamisten järjestämistä ministereille, jotka puolestaan or-

ganisoivat Wipakille tapaamiset useisiin sairaaloihin.

– Tutustuimme kaikkiaan neljään sairaalaan ja yhteen apteekkiin. Näimme heidän toimintatapansa ja puitteet sekä kilpailijoidemme tuotteita. Ymmärrys markkinasta kasvoi ja otamme ilolla vastaan paikallisen delegaation tutustumaan niin Wipakiin kuin suomalaisiin sairaaloihin. Olemme tehneet vastaavia tutustumisia myös Pietarin alueella ja uskomme, että myynti Venäjälle vilkastuu huomattavasti, kertoo Mäkinen. •



SUUNTANA KANSAINVÄLISET MARKKINAT?

Saat LADECilta yrityksesi kansainvälistymiseen ja viennin käynnistämiseen. Tarjoamme neuvontapalvelua esimerkiksi kohdemarkkina- ja asiakastiedon hankintaan, oikeiden kumppanien ja asiakkaiden löytämiseen sekä rahoituksen kokoamiseen. Olipa yrityksesi missä tahansa kansainvälistymisen vaiheessa, ota yhteyttä liiketoimintakehittäjimme.



Kuva: Järne Nylänen

ETTONET LÖYSI

UUDET OMISTAJAT LADECIN KAUTTA

Ettonetin tuore yrittäjä **Ari Koskinen** on nykyään tyytyväinen mies. Sattuma puuttui runsas vuosi sitten hänen elämäänsä, ja sitten alkoi tapahtua. Mies oli miettinyt joko oman hyvinvointialan yrityksen perustamista tai valmiin yrityksen ostamista. Siksi hän otti yhteyttä LADECiin.

– Koska minulla oli aika valmiit visiot, minut ohjattiin suoraan **Pasi Kankaan** luo. Teimme yhdessä laskelmia, minkä lisäksi saimme alussa hyviä neuvoja niin yrityksen perustamiseen kuin olemassa olevan yrityksen ostamiseen, kertoo Koskinen.

Se yhteydenotto kannatti, sillä neuvonpidon jälkeen liiketoimintakehittäjä Pasi Kangas ehdotti apuvälineyritys Ettonetin ostamista, koska silloinen omistaja oli tullut eläkeikään. Ettonet on perustettu LADECin kautta vuonna 2009.

Entisistä työkavereista tuli yhtiökumppaneita

– Juuri kun olin menossa tapamaan yrityksen entistä omistajaa hä-

nen pihamaallaan niin kännykkäni soi, muistelee Koskinen.

Soittaja oli Arin entinen yhteistyökumppani, joka hänkin oli suunnitellut yritystoiminnan aloittamista Lahdessa. **Sanna Lampinen, Maaret Parola ja Katariina Wolin** työskentelivät myynnin parissa Helsingissä. Myös

”

HYVINVOINTIALAN YRITYKSILLE ON TÄSSÄ YHTEISKUNNASSA TOTTA TOSIAAN TARVETTA.

he olivat tahollaan miettineet yrityksen perustamista tai ostoa. Siitä alkoi vuoden kestävä prosessi, joka päättyi syksyllä tehtyyn yrityskauppaan.

Pasi Kangas LADECista sparrasi ostajia talousasioissa ja liiketoiminnan kehittämisessä. Tehtiin skenaariolaskelmia myös myynnin kehittämisestä, ja uusia liikeideoita testattiin. Yrityskauppa syntyi, ja uusilla omistajilla on paljon visioita yrityksen tule-

vaisuudesta. Yritys on laajentanut tuotevalikoimaansa ja pyrkii tuotteittensa kotimaisuusasteen nostamiseen.

– Ikäihmiset tarvitsevat paljon apua kotona selviytymiseen. Hyvinvointialan yrityksille on tässä yhteiskunnassa totta tosiaan tarvetta, kertoo Koskinen.

Koskinen katsoo tulevaisuuteen luottavaisena. On yritys, jolla on hyvä maine ja vahva asiakaskunta. Nyt kun uudet ihmiset uusine ideoineen ovat tulleet mukaan, uskon kasvuun ja myynnin lisääntymiseen. •

OMISTAJAVAIHDOS KANNATTAA TEHDÄ HUOLELLA

LADEC on ollut mukana tukemassa useita yritysten omistajanvaihdoksia. Autamme Lahden seudulla yritysten ostajia ja myyjiä löytämään toisensa, mutta erityisesti meiltä saa käytännön neuvoja yritysten omistajanvaihdoksiin liittyvissä kysymyksissä. Palvelumme on neutraalia, luottamuksellista ja maksutonta.

Usein yrityksen omistajanvaihdos vaatii monen alan asiantuntemusta ja verkostoja. Huolellisella valmistautumisella omistajanvaihdoksien onnistumista parannetaan merkittävästi. Kannattaa olla ajoissa liikkeellä!



Yrityskummi tuntee yrittäjän haasteet

”Yhteistyöni yrityskummin kanssa käynnistyi muutama vuosi sitten. Yritykseni kansainvälistyminen tuli ajankohtaiseksi enkä tiennyt, miten mennä eteenpäin. Yrityskummini ymmärsi heti haasteeni. Alkuun tapasimme ahkerasti ja juttelimme pari-kolme tuntia kerrallaan. Koin avoimen keskustelun ongelmakohtista erittäin hyödylliseksi. Parhaan ulkopuolisen näkökulman saa toiselta yrittäjältä eli yrityskummilta, joka ymmärtää yrittäjän ongelmakohdat”.

**yrittäjä Ari Hokkanen
Finnerster Coatings, Lahti**

SUOMEN YRITYSKUMMIT RY

- Yrityskummit auttavat vuosittain yli 1 000 mikro- ja pk-yrittäjää.
- Yrittäjät hakevat keskustelukumppania esimerkiksi yrityksen markkinointiin, mainontaan ja omistajanvaihdokseen liittyvissä kysymyksissä.
- Yrityskummit ovat kokeneita yrittäjiä, liikkeenjohtajia tai liikelämän asiantuntijoita.
- Toiminta on yrittäjille maksutonta.
- Yrityskummitoiminta on luottamuksellista.
- Lahdessa toimintaa koordinoi Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy.

MONNA SALMI

USKALLA
YRITTÄÄ!

LADECin tehtävänä on toimia vanhojen ja uusien yrittäjien sekä yrittäjyydestä haaveilevien tukena ja neuvonantajana kaikissa yritystoimintaan liittyvissä asioissa. ”Tavoitteenamme on madaltaa kynnystä niin paljon, että jokainen yrittäjyydestä haaveileva uskaltaa ottaa ensimmäisen askeleen”, Monna Salmi ja Mikko Kyle toteavat.

MIKKO KYLE

Kuvat: Petri Kouvisto

Yrittäjäksi ryhtymiselle ei ole olemassa yhtä oikeaa tapaa. Yrittäjyys on juuri sitä, jollaiseksi sen itse tekee, LADECissa yhteisömanagerina työskentelevä **Monna Salmi** vakuuttaa.

Hän sanoo, ettei yrittäjäksi ryhtyminen vaadi välttämättä osakeyhtiön perustamista, toiminnan voi aloittaa toiminimellä tai henkilöyhtiöllä.

Sivutoiminen yrittäjyys, osuuskunta, franchising-yrittäjyys tai valmiin liiketoiminnan ostaminen ovat myös yhtä hyviä tapoja yrittää.

– LADECin liiketoimintakehittäjien juttusille voi tulla jo siinä vaiheessa, kun yritystoiminnan idea on kenties vasta muhimassa. He sparraavat, oivalluttavat ja opettavat yrittämisessä tarvittavia ongelmanratkaisutaitoja, Salmi kertoo.

– Kun idea on kypsytynyt toteuttamiskelpoiseksi, asiantuntijat neuvovat yritysmuodon valinnassa, yrityksen perustamisessa, toimitilojen etsimisessä, työvoiman rekrytoinnissa ja rahoituksen hakemisessa. Sen jälkeen uusi yrittäjä kohtautetaan muiden samalla alalla toimivien yritysten kanssa. Tällä tavoin rakennamme yrittäjälle turvaverkon, josta hän saa maksuttomia neuvoja, vertaistukea ja valtavasti hyvää pohinää.

Voimaa verkostosta

Yrittäjien välisen yhteistyöverkoston rakentaminen on tärkeä osa Monna Salmen työnkuvaa.

– Pyrimme rakentamaan yrittäjille tilaisuuksia, joissa he voivat oppia uutta ja kohdata toisiaan. Yrittäjien aamukahvit ja Starting up! Ideasta yritykseksi -tilaisuudet ovat vetäneet mukavasti porukkaa. Kevään aikana tilaisuuksissa käydään läpi mm. keinoja uuden liikeidean etsintään sekä tapoja muuttaa oma osaaminen rahaksi. Tulossa on myös viestintä- ja vuorovaikutuskoulutusta.

Salmi pyrkii tiivistämään myös yrittäjien parissa toimivien järjestöjen ja toimijoiden välistä vuorovaikusta.

– Kaiken takana on ajatus yhteisöllisyydestä. Haluamme vahvistaa jakamisen kulttuuria ja uskomme, että

yhdessä tekemällä kaikki saavuttavat enemmän ja menestyvät paremmin.

Ideat poikimaan

LADECin liiketoimintakehittäjä **Mikko Kyle** kannustaa kaikkia yrittäjyydestä kiinnostuneita rohkeaan ideointiin.

– Hyvät ideat voivat kummata työelämästä, omasta ammattiosaamisesta, harrastuksista tai muista henkilökohtaisista kiinnostuksen kohteista. Hyvä bisnesidea pohjautuu usein markkinoilla olevan palvelun tai tuotteen puutteeseen. Tarkkailemalla ympäröivää maailmaa ja miettimällä, miten minä tämän asian tekisin, taloudellisesti kannattava liikeidea voi putkahtaa esiin mistä tahansa.

Mikko Kylen mukaan ideointiin ei pidä ryhtyä turhan kriittisesti. Tärkeintä on antaa luovuuden kukkia ja villempienkin ajatusten nousta pintaan. Jos ideointi tuntuu hankalalta, siihen saa LADECista tukea ja sparrausta.

– Aivan alkuvaiheessa on tärkeää, ettei hulluintakaan ajatusta ammuta alas. Idean toteuttamiskelpoisuuden ja -tavan selvittämisen aika tulee myöhemmin, eikä sitä pidä alussa liikaa murehtia. Idean taloudellinen kannattavuus on kiinni hyvästä toteutussuunnitelmasta, jonka määrittely yhdessä asiakkaan kanssa on LADECin perustehtäviä, Kyle sanoo.

Askel eteenpäin

LADEC auttaa joka vuosi yli 200 yrittäjätarinaa alkuun sekä avaa ovia kumppanuuksiin ja aktiiviseen yrittäjäyhteisöön. Mikko Kylen mukaan LADECin liiketoimintakehittäjän luokse voi tulla idean version tai jo toimintansa käynnistäneen yrityksen kanssa.

– Idean arvon ja kehittämispotentiaalin määrittelee loppujen lopuksi asiakas. Uusien bisnesideoiden testaaminen on nykyisin varsin helppoa, joten heti kun tuntuu, että on valmis pukemaan ideansa sanoiksi ja ottamaan seuraavan askeleen, kannattaa tulla juttusille.

LADECin perustamisneuvontaa hyödyntäneiden asiakkaiden tyytyväisyys on korkea, 9,2. Yli 80 prosenttia perustamisneuvontaa hyödyntäneistä yrityksistä toimii vielä viiden vuoden päästä. •

VARAA AIKA
HENKILÖKOHTAISEEN SPARRAUKSEEN

Varaa aika LADECin henkilökohtaiseen ja maksuttomaan sparraukseen soittamalla numeroon **044 702 2700** tai poikkea ajanvarauksettomaan neuvontaan Malskille **Lahti Design Centeriin ti ja to klo 8–16**.

Perustamisneuvonnasta homma rokkaamaan

Tubettamista, musiikkia, oma tv-ohjelma, Läikky-limsaa, karkkia... Lahtelaisen **Arttu Lindemanin** vuonna 2016 perustaman yrityksen liiketoiminta on vahvassa nousukiidossa.

– Firmani kasvaa sitä mukaa, kun henkilöbrändini saa uusia mahdollisuuksia. Olen päässyt muutaman viime vuoden aikana tekemään monia siistejä juttuja. Nöyränä ja kiitolisena täytyy todeta, että niitä näyttäisi olevan tulossa lisää, 21-vuotias Lindeman kertoo.

Yrittäjäperheen vesa kertoo saaneensa vanhemmiltaan tukea ja apua yrittäjyyden alkumetreille.

– Käännyin LADECin puoleen, kun ryhdyin tekemään yritykselleni liiketoimintasuunnitelmaa. Vaikka molemmat vanhempani ovat yrittäjiä ja heidän tietotaidosta on ollut paljon apua, halusin perustaa yritykseni itse.

Lindeman kävi juttelemassa LADECin liiketoimintakehittäjän kans-



Kuva: Ville Juunkkala

sa ja sai hyviä ideoita yrityksensä, Gertox Oy:n, liiketoimintasuunnitelman rakentamiseen. Järkevä liikeidea, hyvin tehty suunnitelma ja hakemus poikivat hänelle starttirahan, joka helpotti liiketoiminnan käynnistämistä.

Tällä hetkellä Lindemanin yritys pyörii hyvin ja uusia kiinnostavia viihdealan töitä on parhaillaan työn alla. Hän teki hiljattain myös uuden päänaavauksen ja perusti veljensä kanssa Somefix-yrityksen, joka suunnittelee ja toteuttaa pk-yritysten sosiaalisen median viestintää ja markkinointia.

– Muutamista projekteista en voi vielä puhua, mutta niistä kuullaan ennen pitkää. Ensi kesänä kierretään kuitenkin festareita ja sitä ennen julkaisen uutta musaa. Ihan hyvin tällä tulee toimeen, hän hymyilee. •

Ideat lentoon

Marko Valkosen, Ismo Vaittisen ja Timo Piironen omistama Maisti Digital tekee livegrafiikkaa tv-lähetysiin. Yritys tuottaa reaaliaikaista informaatiota, tulostietoa ja esimerkiksi pelikelloja muun muassa kaikkiin Hartwall Areenalla pelattaviin KHL-matseihin. Urheilutapahtumien lisäksi Maistin kädellä näkyy viihdeohjelmissa, kuten Possessa ja Putouksessa.

Aiemminkin yrittäjänä toiminut Marko Valkonen perusti Maisti Digitalin vuoden 2016 elokuussa.

– Kun alan suuri kansainvälinen toimija poistui Suomesta, näimme markkinaraon. Me omistajat olimme työskennelleet toimialalla ja tiesimme miten ja millaisilla työkaluilla lähdemme rakentamaan yritystä. Lisäksi olin jo aiemmin perustanut muutama yrityksen, joten tiesin, millaista yrittäjän arki on, Valkonen kertoo.

Kun Maistin liiketoimintaimpaa oli vielä nupullaan, Valkonen kääntyi aiemmista yrityskuvioista itselleen tutun miehen, LADECissa liiketoimintakehittäjänä työskentelevän **Mikko Kylen** puoleen.

– Olen monesti soittanut Mikolle jokin ympäröivä ajatus mielessä-

ni ja työstänyt sitä puhumalla hänen kanssaan. Puhelun jälkeen huomaa, että ajatuksesta on muotoutunut konkreettinen ja järkevä liiketoimintaihio.

Valkonen sanoo, että Kylellä on runsaasti tietoa mm. erilaisista sopimusasioista ja tukimuodoista sekä kattava kontaktiverkosto, josta löytyy asiantuntemusta lähes kaikkeen yrittämistä läheltä liippaavaan toimintaan.

– Henkilökohtaisesti tärkeimpänä hyötynä pidin silti sparrausta. Ilman hyviä ideoita ei synny hyviä ja kannattavia yrityksiä. LADEC ja Mikko ovat taho, joilla on tärkeä rooli Maisti Digitalin kehittämisessä, Valkonen päättää. •



Kuva: Jani Lönnerberg



NUORTEN YRITTÄJIEN PREECO.FI MUUTTI LAHTEN

Neljä nuorta miestä, kolme kotimaista verkkokauppaa ja noin 12 miljoonan euron yhteenlaskettu liikevaihto. Kärkölästä kotoisin olevat Henrik Viitala ja Juho Horkka sekä yhtiökumppanit Juha-Matti Raappana ja Jani Laitinen perustivat opiskeluaikana Oulussa yrityksen, jonka kotipaikaksi vaihtui vuosi sitten Lahti.

Kärkölässä lapsuutensa asunut ja Oulussa kauppatieteitä opiskellut Henrik Viitala, 28, on yritteliäs nuori mies. Myyntivainua karttui kenties jo lapsuudessa, sillä Viitalan isoisä pyöritti paikallista rautakauppaa.

Opettaja-isän ja virkamies-äidin poika aloitti bisneksen teon jo lukioaikana pienistä kalan perukkeista, joita hän ja Juho Horkka tilasivat kiinalaisesta verkkokaupasta ja myivät kotimaassa eteenpäin. Pikkuhiljaa jälleenmyyntituotteiden valikoima alkoi

kasvaa. Ensin Viitala huomasi ohittamattoman tarjouksen säkkituoleista.

– Tilasin niitä kerralla vähän reilummin, mutta unohdin mainita asiasta vanhemmilleni. He olivat hieman ihmeissään, kun pihaan peruutti kuor-

”
SUOMENKIELINEN SIVUSTO JA PUHELIN-SOITON PÄÄSSÄ OLEVA ASIAKASPALVELU ALKOIVAT TUOTTA NOPEASTI HYVÄÄ TULOSTA.

ma-auto, jonka lastina oli satoja säkkituoleja. Hetken aikaa meillä oli niitä kaikki paikat täynnä, hän naurahtaa.

Vahvaa kasvua

Viitala huomasi oman kokemuksen kautta, että verkkokaupassa on imua. Opiskellessaan Oulun yliopistossa kauppatieteitä hän perusti Juho Horkan sekä Kokkolasta ja Kempeleestä kotoisin olevien opiskelukaveri-

densa, Juha-Matti Raappanan ja Jani Laitisen kanssa Preeco.fi vapaa-ajan tuotteiden verkkokaupan. Säkkituolien lisäksi yritys myi alkuun muun muassa puutarhakalusteita, kasvihuoneita ja hierontapöytiä.

Vaikka samoja tuotteita sai tilattua lukemattomista kansainvälisistä verkkokaupoista, suomenkielinen sivusto ja puhelinsoiton päässä oleva asiakaspalvelu alkoivat tuottaa nopeasti hyvää tulosta.

– Tuotenimikkeitä oli aluksi vain muutamia, nykyisin niitä on useita satoja. Preecon liiketoiminta on kasvanut joka vuosi noin 40 prosentilla ja sen alla on nykyisin muitakin verkkokauppoja, kuten kuntosalilaitteisiin ja -varusteisiin erikoistunut gorillasports.fi sekä vauvakulma.fi, josta saa kaikki lastentarvikkeet kotiovelle kannettui-
na. Omistamme osan myös mm. Freddy Suomen liiketoiminnasta sekä muutamista muista brändeistä, Viitala kuvaillee vahvassa kasvussa olevan yrityksen toimintaa.

Viihtyisä kaupunki

Kun Preecon osakkaat saivat opintonsa Oulussa päätökseen, kolmen kauppa-



tieteen maisterin ja yhden hammaslääkärin omistama yritys muutti Lahteen. Viitalan ja yhtiökumppaneiden verkkokaupat ja kaksi varastoa työllistävät tällä hetkellä 28 henkilöä ja niiden yhteen laskettu liikevaihto on noin 12 miljoonaa euroa. Yrityksen toimistotilat sijaitsevat Aleksanterinkadulla, Vaahterasalin naapurissa. Varastokin on vain kymmenen minuutin ajomatkan päässä, vanhan Lasitehtaan kiinteistöissä.

– Ouluun emme halunneet jäädä, eikä kellään meistä ollut hinkua Helsinkiin. Lahti tuntui juuri sopivan kokeiselta, viihtyisältä, hintatasoltaan edulliselta ja logistisesti parhaimmalla vaihtoehdolta. Vuosaaren satamaan saapuvat kontit tulevat Lahteen tunnissa ja toimitukset ovat täältä nopeita kaikkialle Suomeen. Jos asiakas tilaa jonkin tuotteemme tänään, hän saa sen yleensä jo huomenna, Viitala toteaa.

Hän kertoo Preecon yrittäjien hoitavan tapaamiset ja yhteydenpidon asiak-

kaisiin ja yhteistyökumppaneihin pääosin puhelimen, sähköpostin tai Sky-
pen välityksellä.

– Toimimme lähes sataprosenttisesti verkossa ja sähköisesti, aivan kuten asiakkaammekin.

Samanhenkistä porukkaa

Henrik Viitalan mukaan LADEC oli yrityksen apuna sopivien tilojen kartoittamisessa ja edesauttoi muun muassa varastotilojen löytymisessä näppärän välimatkan päässä toimistolta.

– Saimme hyödyllistä tietoa myös mm. rekrytoinnista ja paikallista rekrytapahtumista. Lahdessa on hyvin saatavilla tarvitsemaamme työvoimaa eli IT-alan osaajia ja asiakaspalvelijoita. Palkkasimme juuri vähän aikaa sitten kolme uutta koodaria.

– Tykkäämme siitä, että meillä työskentelevät ovat nuoria tai vähintäänkin saman henkisiä. Kun porukka on samalla aaltopituudella, töihin on kiva tulla. Pidämme kerran kuukaudessa tyhy-päivän, jolloin käymme läpi firman kuulumisia ja teemme yhdessä jotain mukavaa. Viime kuussa kävimme Escape Roomissa ja syömässä, Viitala päättää. •



Business City Never Stops

Lahden seudun edut ja yhteishenki tunnetuksi

LADEC tarjoaa uusille, Lahden seudulle siirtyville tai toimintaansa laajentaville yrityksille heidän tarpeisiinsa räätälöityä Lahti All Inclusive -sijoittumispalvelua ja tekee näkyvää seudullista markkinointia.

Lahti on jatkuvasti uusiutuva ja kehittyvä kasvukeskus, jossa yritys saa sijoittumisvaiheessa LADECin asiantuntijoilta veloituksetta esimerkiksi liike- ja toimitilaneuvontaa, apua henkilökunnan rekrytointiin, markkinaselvityksiä ja yhteydet seudun toimiviin yritysverkostoihin. LADECin asiakkuuspäällikkö **Sari Kesäniemen** mukaan viime vuosien aikana Lahden seudulle on sijoittunut yrityksiä monipuolisesti eri toimialoilta. Tällä hetkellä on erityisen hyvin imua elintarvike-, logistiikka- ja terveystoimialojen yrityksille.

”Uusilla yrityksillä on tutkitusti positiivinen vaikutus alueen talouteen. Neljän viimeisen vuoden aikana LADECin kautta Lahden seudulle sijoittuneen 47 yrityksen ja 233 työpaikan välitön verotulovaikutus on yhteensä noin 1,5 miljoonaa euroa per vuosi. Välillinen verotulovaikutus on hieman vajaa 900 000 euroa ja kulutusvaikutus reilu viisi miljoonaa euroa vuodessa”, summaa LADECin sijoittumispalveluiden vetäjä Sari Kesäniemi tuloksia.

Sijoittuneen yrityksen toiveissa on usein nopea, sujuva ja tehokas toiminnan käynnistäminen uudella paikkakunnalla. LADECin palveluilla pyritään varmistamaan, että liiketoiminta pääsisi heti vauhtiin. ”Valjastamme yritykselle asiantuntijatiimin, joka vastaa käytännön asioiden sujumisesta”, lupaa Sari Kesäniemi.

Positiivista virettä

LADECin markkinointipäällikkö **Tarja Pellisen** mukaan Lahden seudun huippuhyvä sijainti, toimitilojen edullinen vuokrataso, hyvät liikenneyhteydet ja työvoiman saatavuus sekä helposti lähestyttävät yritysverkostot tarjoavat mainiot menestymisen mahdollisuudet uusille tai Lahden seudulle toimintaansa laajentaville yrityksille.

Parhaita alueen äänitorvia ovat seudun omat yritykset, jotka ovat valmiit kertomaan Lahden seudun eduista ja toivottavat uudet yritykset tervetulleeksi. Lahden seudun vetovoimatekijöitä onkin tuotu esille yritysten ja

yritystarinoiden kautta Team Lahti Region -henkisissä kampanjoissa, uutiskirjeissä sekä yhteisillä messu- ja tapahtumaosastoilla.

”Viimeisimmässä kampanjassamme on mukana 14 mielenkiintoista yritystä, jotka muokkaavat omalla toiminnallaan mielikuvaa Lahden seudusta ja osaltaan luovat uutta yritys- ja kaupunkikulttuuria. On ollut hienoa saada kampanjaan mukaan myös uusia yrityksiä, muiden muassa Nepra, joka on rohkeasti lähtenyt mukaan urheiluvaatebisnekseen kestäväällä ideologialla. Mukana on myös ”Lahes ja Losis” toimiva M-Eazy Music, joka pitää sisällään musiikin tuotantoyhtiön, levymerkin, kustannusyhtiön ja ohjelmatoimiston sekä Freerunning-lajiin erikoistunut Herttua Family Orimatilasta”, Pellinen esittelee.

”Space Is Just The Beginning”

Graafikko **Tero O. Nieminen** on yksi Team Lahti Regionin uusista kampanjakasvoista. Hän ideoi ja perusti Lahteen yhteisöllisen työtilan, Dooroomin, jota käyttää vakituksena työtilana noin 20 eri aloilla työskentelevää henkilöä. Lahden keskustaan, Rautatiekadulla sijaitsevaan vanhaan pankkisaliin perustettu työtila sopii myös monenlaisten tapahtumien ja tilaisuuksien näyttämöksi.

”Yhteisöllinen työskentely on tätä päivää. Lahdessa käy päivittäin paljon ulkopaikkakuntalaisia töissä, joten tiloille on runsaasti käyttöä”, kertoo Nieminen.

Graafikkona Nieminen työskentelee omassa Thero Design -yrityksessään, jonka hän on perustanut jo vuonna -94. Hän on kehittänyt myös innovatiivisen, Auto-Taitto-nimisen konseptin taiton automatisointiin.

”Lahdessa on tosi hyvä meininki! Pienyrittäjät tekevät yhtä köyhtä samaan suuntaan ja yhteistyötä tehdään keskenään yhä enemmän. Kaupungin kanssa on helppo tehdä yhteistyötä ja yrityspalveluiden käyttöön on matala kynnyks. Myös kustannustaso varsinkin Helsinkiin nähden on erittäin edullinen. Kaupunki on sopivan kompakti ja kulkuyhteydet ovat loistavat”, Nieminen summaa.

Tutustu kampanjan 14 yritykseen ja lue yritystarinat osoitteesta: www.lahtibusinessregion.fi/yritystarinat

Heinsuon ja Kalliolan koulut ovat iskussa

Hollolan koulukiinteistöt Heinsuolla ja Kalliolassa kalustettiin uuden opetus suunnitelman mukaisiksi. Kalusteratkaisuissa painotettiin toiminnallisuutta ja avoimia oppimisympäristöjä. LADEC sparrasi ja tuki kuntaa hankintaprosessissa.

Hollolan Kiinteistöpalvelut Oy:n rakennuttajapäällikkö **Tuomo Vesikon** mukaan uudelaistisiin, avomiin oppimisympäristöihin haluttiin tiloja parhaiten palveleva kalustus. Siksi kunnassa päätettiin toteuttaa kilpailullinen neuvottelumenettely, jossa kalustevalmistajille kerrottiin etukäteen hankinnan arvo sekä kalusteratkaisujen toiminnalliset ja tekniset tavoitteet.

Menettely toteutettiin puolueettoman toimijan eli LADECin koordinoimana ja koolle kutsumana. Lisäksi LADEC ohjasi ja tuki Hollolaa hankintaprosessin valinnassa ja toteutuksessa.

Kahden kotimaisen kalustetoimittajan välisessä kilpailutuksessa Isku veti lopulta pidemmän korren. Tuomo Vesikko sanoo, että kun noin 1,6 miljoonan euron kokonaishinta oli kaikille osapuolille tiedossa, voitiin toimittajan valinta tehdä puhtaasti arvioimalla

kalustesuunnitelman kokonaisuutta, laatua ja teknisiä ominaisuuksia.

– Positiivista oli, että molemmat kilpailutuksessa mukana olleet toimijat lähtivät tuotekehityspainotteisesti liikkeelle. Toimittajaksi valitulla Iskulla tuotekehitys oli huippuluokkaa. Heiltä oli projektissa mukana sisustusarkkitehti ja kolme tuotekehittäjää, Vesikko kertoo.

Uusia innovaatioita

Kalliolan perinpohjaisesti remontoitussa koulussa on luovuttu perinteisestä kotiluokka-ajatuksesta. Tarkoituksenmukaisesti valituilla kalusteilla avomiin oppimisympäristöihin saatiin luotua oppimisen soppeja ja saarekkeitä. Tila- ja kalusteratkaisuilla mahdollistettiin myös siirtyminen opettaja-keskeisestä luokahuoneopetuksesta oppilaskeskeiseen ja itseohjautuvaan opetukseen.

Koulun kalusteratkaisut ovat Tuomo Vesikon mukaan pedagogisesti, tilallisesti ja miljöönnä erittäin onnistunut kokonaisuus. Ne tukevat joustavaa ryhmittelyä ja opiskelua myös muullakin tavoin kuin pulpetin ääressä istuen.

– Isku kehitti Kalliolaan ja Heinsuolle kymmenkunta täysin uutta kalustetta. Kalliolaan rakentui mm. miljöö, jossa voidaan samanaikaisesti säilyttää, opiskella tai muuten vaan oleilla. Se on koulumaailmassa jotain aivan uutta, Vesikko myhäilee.

Myös Kalliolan koulun rehtori **Aarne Ylipiha** on tyytyväinen projektin aikana syntyneisiin kalusteratkaisuihin.

– Uskon vahvasti, että aktiivisessa ympäristössä lapset ovat motivoituneempia opiskelemaan.

Pääosassa käyttäjät

Iskun toimitusjohtaja **Arto Tiitinen** painottaa, että oppimis- ja innovaatioympäristöihin liittyvässä tuotekehityksessä pääosassa ovat aina käyttäjät.

– Oppimisympäristöjen kehityksessä keskitymme erityisesti kalusterat-

Kalliolaan ja Heinsuolle suunnitellut kalusteet ovat kestäviä, keveitä ja minimalistisesti muotoiltuja.

kaisujen tarkoituksenmukaisuuteen ja pedagogiseen käytettävyyteen. Onnistunut oppimisympäristö on esteetinen, viihtyisä ja oppilaita motivoiva.

Iskun tuotekehitysjohtaja **Mika Tyrväisen** mukaan Kalliolan kalustusta suunniteltiin yhteistyössä koulun idearikkaan henkilöstön kanssa. Prosessi oli kaikkien osapuolien mielestä antoisa ja opettavainen. Sen tuloksena syntyneet kalusteet ovat toiminnallisesti laadukkaita, kestäviä, keveitä ja minimalistisesti muotoiltuja. Ne ovat nopeasti siirrettävissä ja helposti ryhmiteltävissä kulloisenkin tarpeen mukaan.

– Tuotekehitysprojektin innovaatiot näkyvät esimerkiksi säilytyskalusteissa, kaasujousella säätävissä ja pyörillä liikkuvissa pöyissä ja latausratkaisuissa sekä amfiteatterimaisessa ja monipuolisesti muunneltavassa istuinryhmässä, Tyrväinen kertoo.

Paikallista yhteistyötä

Lahdessa vuonna 1928 perustetulle Iskulle kotimaisuus ja paikallisuus ovat tärkeitä arvoja. Arto Tiitinen arvostaa korkealle seudullisen yhteistyön ja ker-

too Iskun tekevän yhteistyötä muun muassa karköläläisen Koskisen Oy:n ja lahtelaisen ER-Pahvityön kanssa.

– Miksi hakea kauempaa, kun osaa-mista löytyy Päijät-Hämeestä. Koskisen Oy toimittaa meille kaiken tarvitsemamme kalustelelyn ja ER-Pahvityö pakkausmateriaalit. Tehdasinvestointiin liittyvä rakennusprojektimme työlisti mittavaa joukkoa paikallisia rakennusalan osaajia. Heidän työnsä jatkuvat vanhassa huonekalutehtaassamme, jonne rakennetaan parhailaan Lahden ammattikorkeakoulun uusia tiloja. Niiden myötä oppilaitosyhteistyömme muodostuu entistäkin tiiviimmäksi.

Työympäristöt, terveydenhoito ja julkisten laitosten kalusteet tuovat valtaosan Iskun 162 miljoonan euron liikevaihdosta. Perinteisistä huonekaluista tulee noin viidennes myynnistä.

Lahden suurimpiin työnantajiin lukeutuva yritys on investoinut tuotannon modernisointiin muutamassa vuodessa lähes 24 miljoonaa euroa. Arto Tiitisen mukaan investoinnilla saadaan Pohjois-Euroopan ja osin jopa maailman modernein tehdas, joka varmistaa kalustevalmistuksen kilpailukyvyyn ja työpaikat Lahdessa.

– Suomalainen osaaminen on maailmalla arvostettua. Olemme kalustaneet Lahdesta käsin kouluja aina Dubai ja Singaporea myöten. •



Iskun toimitusjohtaja Arto Tiitinen ja kehitysjohtaja Mika Tyrväinen sanovat, että onnistunut oppimisympäristö on viihtyisä ja oppilaita motivoiva.



Yhteistyö säästää energiaa



LADECin kohtauttavat Hämeenmaan Kiinteistöjen ja kiinteistöjen hukkaenergian hyödyntämiseen erikoistunut Ecopal aloittivat vuosi sitten yhteistyön, jonka ansiosta Lahden Seurahuoneen vuosittaiset energiakustannukset pienenevät tulevaisuudessa merkittävästi.

Lahtelaisen Ecopalin myyntijohtaja **Jouni Helppolainen** kertoo yhteistyön käynnistyneen vuonna 2015 LADECin koordinoimalla tapaamisella, jossa lahtelaiset energia-alan yritykset esittelevät ratkaisujaan Hämeenmaan Kiinteistölle.

– Teimme Hämeenmaalle esityksen jäteveden hukka-lämmön ja aurinkoenergian hyödyntämisestä kaukolämmön rinnalla. Se sai todenteolla tuulta purjeisiin, kun eräs asiakkaamme suosittelee meitä heille. Hämeenmaan Kiinteistöjen tekninen isännöitsijä Hannu Tauriainen kiinnostui Ecohybridi-ratkaisustamme, joka asennettiin Seurahuoneelle viime marraskuussa, Helppolainen kertoo.



Ecopalin Ecohybridi ottaa lämmön talteen kiinteistön jätevesistä hyödyntämällä lämpöpumpputekniikkaa. Sen avulla on mahdollista tehostaa myös kiinteistön katolle sijoitettujen aurinkokeräimien toimintaa.

– Lämmityskaudella Ecohybridi tuottaa lämpöä kiinteistön lattialämmitykseen ja kattosäteilijöihin niin, ettei kaukolämpöä juurikaan tarvita.

Tehokasta toimintaa

Hämeenmaan tekninen isännöitsijä Hannu Tauriainen kertoo, että investoinnilla pyritään parantamaan Seurahuoneen kiinteistön energiatehokkuutta.

– Tavoitteena ollut vuosittainen 100 000 kilowattitunnin säästö energiankulutuksessa näyttäisi ensimmäisten kuukausien perusteella olevan varsin realistinen. Voi hyvinkin olla, että Ecohybridi on tulevaisuudessa standardiratkaisu kaikissa S-ryhmän hotelleissa, Tauriainen aprikoi.

Hän sanoo, että kumppanusten välinen yhteistyö on sujunut jouhevasti.

– Osuuskaupan toimintaperiaatteisiin kuuluu yhteistyö paikallisten toimijoiden kanssa. Meille on itsestään selvää, että kumppanimme ovat läheltä. Se tekee asioiden ja tapaamisten sopimisesta huomattavasti helpompaa. •



Iskun toimitusjohtaja Arto Tiitinen suosii paikallista yhteistyötä.

Rakokiven monitoimitalosta tehdään ensiluokkainen

Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy:n, Betoniteollisuus ry:n, Talonrakennusteollisuus ry:n ja Lahden Tilakeskuksen kesken on valmisteltu rakennusprojektin yhteyteen kehityshanketta, jonka työnimi on ”Terve koulu”.

Hankkeessa tullaan painottamaan monitoimitalon rakentamisessa erityisesti tiedon saumatonta kulkemista eri osapuolien välillä. Rakennusosalalla usein osaaminen ei ole ongelma, mutta tiedon välitys useiden eri osapuolien välillä ei siirry.

– Monitoimitalon rakentaminen on normaali rakennusprojekti, mutta samalla olisi tarkoitus saada aikaiseksi parempia rakentamisen käytäntöjä. Käytännössä lisäämme resursseja tiedon kulun varmistamiseen projektin aikana, selvittää Lahden Tilakeskuksen rakennuttajapäällikkö **Leena Pirttilä**.

Hankkeeseen on nimetty tietojohdaja, jonka tehtävänä on vastata tiedon siirtämisestä eri osapuolten kesken. Lisäksi Lahden Seudun Kehitys

”

Sisäilmaongelmia pyritään estämään hyödyntämällä alan viimeisimpiä tutkimuksia.

LADEC viestii aktiivisesti rakennusprojektin etenemisestä, joten kaikilla on mahdollisuus seurata monitoimitalon rakentamisen eri vaiheita.

Sisäilmaongelmien ehkäisy

Nastolan Rakokiveen on suunnitella uusi monitoimitalo, jossa tulee toimi-

maan alakoulun ja 1–9 luokkien lievästi kehitysvammaisten opetuksen lisäksi kirjasto, päiväkotit ja Lahden Aterian tuotantokeittiö. Uudelle koululle on todellinen tarve Rakokiven koulun rehtorin mukaan.

– Rakokiven koulussa uutta monitoimitaloa on odotettu innolla jo pitkään. Vanhassa päärakennuksessa on yli vuosikymmenen ajan



1300 kaupunkilaista testikäyttäjäksi

Kaupunkilaiset osallistetaan hankkeeseen alusta lähtien. Hankkeen yksi perusedellytys on kerätä kattavasti tietoa ihmisten liikkumisvalinnoista. Kaupungista kerättävä liikkumisen tieto avataan myös yrityksille ja muille yhteistyökumppaneille. Päästökauppasovellukseen haetaan vähintään 1 300 kaupunkilaista testikäyttäjäksi.

Lahden innovaatiokumppaneita ohjelmassa ovat Lappeenrannan ja Lahden teknillinen yliopisto (LUT), Lahden ammattikorkeakoulu, Lahden seudun kehitys LADEC sekä neljä liikkumisen alueella työskentelevää yritystä: Infotripla, Mattersoft, Moprim ja Coreorient. Hanke jatkuu vuoden 2020 loppuun asti.

kärsitty sisäilmaongelmista ja sen johdosta koulun toimintaa on siirretty evakkoon milloin mihinkin. Monta kertaa näiden vuosien aikana koulun toimintaa ei ole määritelty pedagoginen tarve vaan tilat. On toimittu sielä missä on hyvä hengittää”, kertoo Rakokiven koulun rehtori **Susanna Kulonen**.

Pirttilän mukaan sisäilmaongelmia pyritään estämään hyödyntämällä alan viimeisimpiä tutkimuksia materiaalien sekä työ- ja toimintatapojen valinnassa.

– Me pyrimme joka vaiheessa saamaan mahdollisimman hyvät tekijät sekä suunnitteluun että urakointiin. Vaadimme pätevyyksiä, Pirttilä lupaa.

Rakennusteollisuus ry:stä kehityshankkeessa ovat mukana Betoniteollisuus ry ja Talonrakennusteollisuus ry:n Lahti-Kymin aluepäällikkö **Jukka Lempiäinen** sanoo, että he haluavat olla mukana kehittämässä rakentamisen laatua. Rakennusteollisuus on mukana hankkeen sisältöä määrittävässä työryhmässä ja osittain rahoittamassa sitä.

– Tavoitteena on uusien toimintamallien jalkauttaminen perinteisellä kokonaishintaurakalla toteutettuihin rakennusprojekteihin. Keihäänkärkinä ovat kosteudenhallinta ja betonitöiden laatu, Lempiäinen sanoo.

HENKILÖKUVA
JUKKA RANTANEN

LADEC



Kuva: Petri Kovisto

Jukka Rantanen on työskennellyt LADECin toimitusjohtajana kesästä 2013 lähtien. Haastoin Rantasen vastaamaan työkalujen keksimisiin kysymyksiin ja selvitimme, mikä miehelle maistuu parhaiten: Helmi-mummon keitinpiirakka, perinteinen lihamuki vai Karirannan kahvilan juustosarvi.

Mikä työssäsi inspiroi?

Innostun uuden oppimisesta ja uusista kokemuksista. Vaikka rutiinejakin on, pääsen työssäni lähes päivittäin uusien asioiden äärelle.

Millainen joukkue LADECissa on töissä?

Meillä on huipputiimi! Toimintamme on vuosien saatossa muuttunut erilaisten hankkeiden vetämisestä ja hallinnoinnista asiakastarveohjautuvaksi tiimityöksi. Joukkueemme on kasvanut ja kehittyntynyt muutoksen mukana ja hioutunut viimeisen päälle hyvin yhteen hiileen puhaltavaksi porukaksi.

”

MEILLÄ ON HUIPPUTIIMI

Miten LADECin arvot näkyvät työssäsi?

Pyrin siihen, että luotettavuus, avoimuus ja asiakaskeisyys sekä halu ja rohkeus toteuttaa uusia asioita ovat läsnä kaikessa tekemisessäni.

Mistä saat virtaa työhösi?

Perheestä ja rentouttavasta vapaa-ajasta. Kolmen 7–13-vuotiaan pojan isänä illat kuluvat pitkälti lasten ja heidän harrastustensa parissa. Viikonloppuisin käyn hiihtämässä ja toisinaan menemme koko

perheen kanssa laskettelemaan. Kesällä veneilemme ja viihdymme mökillä, jossa puuhailen monenlaisten piha- ja remppahommien parissa.

Jos pitää valita, niin menetkö mieluiten Pelicansin, Lahti Basketballin vai FC Lahden matsiin?

Kaikki käy! Olen urheilun suhteen lähes kaikkiruokainen. Lisään listalle vielä kesän yleisurheilukisat sekä formulat, sillä etenkin erään lahtelaisen kuskin otteita tulee seurattua lähes ympäri vuoden.

Mikä näistä maistuu sinulle parhaiten: torimummo Helmi Mynttisen keitinpiirakka, perinteinen lihamuki vai Kahvila Karirannan juustosarvi?

Näitä on kerrassaan mahdotonta laittaa paremmuusjärjestykseen. Viikonlopun luisteluretken päälle voisin hyvinkin syödä juustosarven. Helmin lihipiirakka voisi maistua pikaisena lounaana ja lihamuki vaikkapa illanvieton jälkeisenä hiukopana.

Millaisen menovinkin antaisit Lahteen ensi kertaa tulevalle?

Lahdessa on niin paljon tekemistä ja nähtävää, että tässä iskee runsauden pula! Tässä vieressä on Suomen moottoripyörä museo, joka on TripAdvisorinkin mukaan Lahden suosituimpia turistikohteita, joten suosittelen ehdottomasti vierailemaan siellä. Myös Vesijärvi, Lahden satama sekä Salpausselän huikeat ulkoilualueet ovat ehdottomasti näkemisen ja kokemisen arvoisia. •

Kuvat: Petri Kovisto



ALAN VAIHDOSTA SYNTYI

UPWOOD DESIGN

Jokimaan Yrityspuistossa toimiva Upwood Design on osoitus luovuudesta, rohkeudesta ja uskosta omiin kykyihin. Se on myös tarina yrittämisen palosta ja hypystä tuntemattomaan. Kertojina toimivat perheyrittäjien omistajat, Harri Talvio ja Leena Kypärä-Talvio.

Ensimmäisenä lahtelaisen Upwood Designin toimitiloissa silmiin osuu katosta roikkuva Atomi-valaisin. Sen takaa kurkistaa perheyrittäjien toinen omistaja, puuseppä **Harri Talvio**, jonka käsialaa valaisin on.

– Atomin muodon on suunnitellut Melissa-tyttäremme. Hän oli meillä TET-jaksolla ja halusi tehdä jotakin konkreettista, Talvio kertoo.

Upwoodin designvalaisimien ja kalusteiden myynnistä ja markkinoinnista vastaavan **Leena Kypärä-Talvion** selän takana roikkuu **Tapio Anttilan** suunnittelema Punnus-valaisin, jota myydään myös Vepsäläisellä. Seinällä esillä olevat lukuisat valaisimet ovat Harrin, **Simo Heikkilän** ja sisustussuunnittelija **Marika Kurjen** käsialaa. Marikan valaisimet valmistettiin alun perin tilaustyönä jyvaskyläläiseen Hotelli Versoon.

– Tuotantomme alkoi valaisimista, mutta jatkossa se on paljon muutakin. Pysymme kuitenkin designhuonekaluissa ja -sisustuselementeissä, joiden suunnitteluun, valmistukseen ja alihankintaan meillä on täällä Jokimaalla erittäin hyvät resurssit, Leena Kypärä-Talvio kertoo.

Jyväskylästä Lahteen

Upwood Designin tarina on vasta alussa. Yrityksen toiminta alkoi vuonna 2013 ja paria vuotta myöhemmin sen tuotantokoneisto muutettiin perheen muun omaisuuden kanssa Jyväskylästä Lahteen.

– Olemme alusta alkaen määritelleet toimialueeksemme koko maan ja laajemmassa mittakaavassa koko maailman. Tavoitteemme on päästä mahdollisimman pian tuotteidemme kanssa kansainvälisille markkinoille.

– Muutimme Jyväskylästä Lahteen, koska täältä on hyvät ja nopeat kulkuyhteydet kaikkialle Suomeen ja etenkin Helsinkiin. Päijät-Hämeessä on myös erittäin vahvoja ja tunnettuja puusepänalan yrityksiä ja osaajia. Näimme täällä hyvät mahdollisuudet verkostoitumiseen ja yhteistyöhön alan toimijoiden kanssa, Kypärä-Talvio toteaa.

Upwoodin tavoitteet ovat korkealla, mutta Talvion pariskunta ei olekaan yrittäjinä keltanokkia. Perheen ensimmäinen yritys, terveydenhuoltoalan ohjelmistoihin erikoistunut Visiotiimi Oy ja sen kehittämä Softmedic-tuote myytiin suurelle kotimaiselle toimijalle vuonna 2002.



Melissa-tyttären suunnittelema Atomi-valaisin.

– Aloitimme Visiotiimin kanssa samalla tavoin nollasta vuonna 1991. Yritys kasvoi vuosi vuodelta, työllisti parhaillaan 13 henkilöä ja palveli lähes 200 asiakasta. Vuonna 2002 olimme tilanteessa, jossa markkinat olivat kypsät. Kasvua olisi pitänyt hakea kansainvälistymisellä, joka näimme liian suurena riskinä. Sen sijasta päätimme tarttua saamamme ostotarjoukseen ja siirtää ohjelmiston kehittämisen uusiin käsiin, Harri Talvio kertoo.

Rohkeasti eteenpäin

Menestyksekkään yrityskaupan jälkeen pariskunta veti hetken aikaa henkeä ja pohti elämänsä suuntaa. Leena työskenteli ohjelmistoalan konsulttina, mutta Harri halusi tyystin pois vanhoista kuvioista.

– Olen aina tykännyt suunnitella asioita ja työskennellä käsilläni, joten lähdin opiskelemaan puuseppäksi. Kiinnostuin etenkin koneellisesta ja CNC-ohjelmoidusta puuntyöstöstä.

Valmistumisen jälkeen Talvioden suunnitelma puusepänalan yrityksestä toteutui. Yhtiön liikeidean testannut ELY-keskus auttoi yritystä järjestämällä EU:n aluetukirahastolta tukea raskaisiin laiteinvestointeihin.

– Puun ja siitä valmistettujen tuotteiden arvostus on kasvussa. Näemme siinä uusia mahdollisuuksia. Kysyntä tulee ylittämään tarjonnan vielä lähivuosina, Harri Talvio uskoo.

Upwood Design on saanut Lahteen siirtymisen jälkeen LADEC:ta tukea ja neuvontaa.

– **Isko Lappalainen** on auttanut meitä etenkin verkostoitumisessa. Käynnissä on myös kehityshanke, jossa LADEC tukee yrittäjiä monin eri tavoin. Upwood on myös mukana tulevilla Habitare-messuilla LADECin kokoamalla lahtelaisella muotoilua ja kalusteosaamista esittelevällä osastolla, Leena Kypärä-Talvio päättää. •



”Muotoilu ei ole kulmien pyöristämistä – se on mahdollisuus liiketoiminnan kehittämiseen



MUOTOILU JA ERITYISESTI PALVELUMUOTOILU ovat nykypäivänä yhä useammille yrityksille tärkeä työkalu erottautumisessa markkinoilla. Tähän on johtanut muun muassa digitaalisuus, joka on tehnyt maailmasta läpinäkyvän. Kuluttajilla on entistä enemmän mahdollisuuksia verrata ja valita erilaisia palveluita ja tuotteita, mikä näkyy yrityksille entistäkin kireämpänä kilpailuna.

Muotoilu näkyy kaikkialla. Harvoin kiinnitetään huomiota asiaan, joka on hyvin muotoiltu, mutta huonosti muotoiltu tuote tai palvelu saa kylä taatusti huomiomme.

Kyse on siitä, että aina ei tarvitse kilpailla pelkästään halvemmalla hinnalla, vaan yritys voi keskittyä luomaan kilpailuetua esimerkiksi paremmalla asiakaskokemuksella tai tuotteiden käytettävyydellä. Muotoilun hyödyntämisessä onkin syytä korostaa liiketoiminnan kannattavuuden ajureita, jotka vievät yritystä eteenpäin pitkällä aikavälillä.

Luovat ja innovatiiviset yritykset osaavat hyödyntää muotoilun menetelmiä yrityksen kehittämisessä. Tärkeintä on hallita kokonaisuus, jossa ratkaisut tehdään liiketoimintalähtöisesti, mutta suunnittelu käyttäjän ehdoilla. Menestyvät yritykset hyödyntävät myös usein suunnittelussa muotoilun ratkaisuvälineitä, kuten palvelumuotoilua ja -konseptointia tai rakentavat prototyyppejä, jotka tuovat kustannustehokkuutta ja antavat mahdollisuuden testata erilaisia vaihtoehtoja ennen palvelun tai tuotteen markkinoille viemistä.

Muotoilu ei ole pelkästään sitä, miltä lopputulos näyttää vaan ennen kaikkea, miten se toimii ja miten se tuotetaan. Muotoiluprosessissa voidaan myös miettiä tuotteiden tai palveluiden käytännöllisyyttä, erottautumista kilpailijoista ja tarkastella materiaalivalintoja. Usein muotoiluprosessin aikana kehitetään myös tuotantoa suuntaan, jossa se on edullisempaa, tehokkaampaa ja ympäristöystävällisempää.

Muotoilun hyödyntämisessä tarvitaan poikkeuksetta asiakasymmärrystä ja ruohonjuuritason tietoa alasta. Me LADECissa haluamme vahvistaa alueen kilpailukykyä ja olla mukana luomassa uusia työpaikkoja. Muotoilu on kilpailuvälittäjä, jota eteenpäin pyrkivien yritysten kannattaa ehdottomasti hyödyntää. Se on myös keino erottua kilpailijoista ja kulkea rohkeasti omaa latua.

Isko Lappalainen
Muotoiluliiketoiminnan kehittäjä
LADEC



Suosi paikallista!



LADECin johtaja Tomi Tura pöimi parhaita paloja Lahden seudulta.



"Helsingin trendikkäin katu"

Kuulin tämän arvion eräältä hesalaiselta – eikä hän suinkaan tarkoittanut Rööperiä vaan Lahden Rautatiekatua, Rautsikkaa. Matka Helsingistä Lahden Rautsikalle kestää alle tunnin. Reitti Rautatieasemalta Aleksille on ollut aina värikäs, mutta nykyään Rautsikan vanhat kivijalat ovat täyttyneet design-, vaate- ja sisustusliikkeistä, ravintoloista ja katutapahtumista. Lahtelaisenkin kannattaa kävellä katu päästä päähän, tutkia ja yllättyä siitä mitä kaikkea sen varrelta löytyy. Ehdottomia käyntikohteita ovat esimerkiksi Suomen paras farkkukauppa Mooster Denim, yhteisöllinen työskentelytila Dooroom sekä Support your Local -vaatteiden koti Petit St. Louis.



Teinin ykkösmakkarat

14-vuotiaamme on ruuan suhteen kranttua vain yhdessä asiassa: makkaran pitää olla Merosta. Mieluiten lammasta tai willisikaa, mutta viljapossuakin käy. Orimattilalaisen perheyriksen tuotteita saa nykyään hyvin Lahden seudun lähikaupoista, mutta suosittelin ehdottomasti käväisemään myös Merosten maatilan puodissa Virenojalla.

www.maatilalihameronen.fi



Fasetti.fi

Suomalaisen käsityötaidon tulevaisuus

Yksi kotimme tärkeimmistä esineistä on äidin kotalta Sysmässä periytynyt 200-vuotias arkku. Haluan entisöidä sen arvoaan vastaavalla tavalla: Fasetin huippuosaajien käsissä. Suomesta ja Lahden seudulta todellakin löytyy nuoren polven kovan luokan käsityöaitoa. Valtavan antiikki- ja vintagekalusteiden myymälän sekä entisöinti-, verhoilu- ja mittatilaustöiden lisäksi Fasetilla on myös omaa tuotantoa. Pari vuotta sitten se hankki oikeudet ja aloitti uudelleen perinteikkäiden Ornäs-kalusteiden tuotannon yli 30 vuoden tauon jälkeen – käsityönä Hollolan Salpakankaalla. Kannattaa tsekata se nojatuoli, joka näkyy myymälän valaistusta ikkunasta Messiläntietä iltahämärissä ajellessa.

www.fasetti.fi



Kun jatkaa Ideaverstaan pajalle, löytyy ällistytävä valikoima koneita ja työkaluja sirkkelistä laserleikuriin ja 3d-tulostimeen, yhtä lailla tavallisen ihmisen värkkäilyyn ja nikkarointiin kuin yritysten tuotekehittelyyn ja prototyyppien valmistukseen. Matalan kynnyksen paikka, jonne voi kuka tahansa tulla toteuttamaan itseään – siellä pystyy tekemään vaikka ruokapöydän tai eräpuukon. Nykyään tällä Suomen suurimmalla protopajalla toimii myös tee-se-itse -henkisten ja teknologiaa kokeilevien yhteisö HackLab Lahti. Ja Ideaverstaan mahdollisuuksiin voi mennä ihan vapaasti tutustumaan vaikkapa Puro Cafen vegaanilounaalle tai kahville.

ideaverstas.wixsite.com/tee-se-itse



Kuva: Aatu Heikkonen

Maailman lahtelaisin korisseura

Okei, myönnetään, tässä kohtaa olen koripalloisänä vähän puolueellinen. Mutta silti: Lahti Basketball on muutamassa vuodessa luonut Lahteen ihan uuden paikallisen koriskulttuurin. LaBa on reilusti ylpeä lahtelaisuudestaan ja yhteishengestään. Edustusjoukkue vetää 1A-divisioonan otteluihin tuhatpäisen yleisön, josta moni Korisliigaseurakin olisi kateellinen. Junnujoukkue Lahti Basketball Juniorit puolestaan on yksi nopeimmin kasvavia korisseuroja Suomessa. Ala-asteen korisliigan kautta on helppo päästä kokeilemaan lajia Lauri Markkasen jalanjäljissä – koriksessa lajin aloittamisen kynns on matala.

www.lahtibasketball.fi ja www.lbj.fi

Hallitus antaa suuntaviivat LADECin toiminnalle

Kolme kuntaa, kolme korkeakoulua ja alueen yritykset. Niiden edustajista muodostuu LADECin hallitus, jonka tehtävänä on antaa suuntaviivat yhtiön toiminnalle. LADECin porukkaa sparraa ja ohjaa siis melkoinen joukko aluekehittämisen, elinkeinoelämän ja tutkimuksen asiantuntijoita. Finnsonicin toimitusjohtaja Tea Lehto ja Helsingin yliopiston vararehtori Pertti Panula kertovat, mitä he itse ajattelevat tehtävästään ja Lahden seudun tulevaisuudesta.



HALLITUSKASVO TEA LEHTO

"Työskentelen lahtelaisen FinnSonic Oy:n toimitusjohtajana. FinnSonic on Pohjoismaiden johtava älykkäiden ultraäänipesuratkaisujen toimittaja ja merkittävä globaali särötarkastusjärjestelmien toimittaja ilmailuteollisuudelle.

LADECin hallituksessa olen toiminut keväästä 2016 lähtien. Pyrin tuomaan esiin hallituksessa Lahden seudun yritysten näkökulmia. Myös verkostoituminen eri muodoissaan on yrityksille hyödyllistä, sillä se antaa mahdollisuuden mieliteiden vaihtoon, benchmarkingiin ja monenlaisen yhteistyöhön.

Pidän seudullista kehittämistä ja koko Lahden seudun kehittymistä erittäin tärkeänä, sillä työpäivät ja asuinalueet eivät ole kuntarajariippuvaisia. Tarvitsemme talousalueellemme lisää positiivista säpinää, jota LUT ja LAMK sekä alati kehittyvät yritykset varmasti tuovat.



Kuvat: Petri Kouvisto

Kuvassa esittäytyy osa LADECin hallituksen kokoonpanosta. Hallituksen puheenjohtajana toimii Lahden kaupunginhallituksen varapuheenjohtaja Juha Rostedt (keskellä).

Muita jäseniä ovat yrittäjä Juha Aalto Orimattilasta (ylhäällä vas.), yrittäjä Teemu Kinnari Hollolasta, Lappeenrannan teknillisen yliopiston professori Hannu Rantanen, Helsingin yliopiston vararehtori Pertti Panula, Levypyörä Oy:n hallituksen puheenjohtaja Pertti Lemettinen, Finnsonic Oy:n toimitusjohtaja Tea Lehto, Hämeen TE-toimiston asiantuntija Hanne Savolainen ja Lahden ammattikorkeakoulun vararehtori Maarit Fränti.

Kuvasta puuttuvat Peikko Finland Oy:n toimitusjohtaja Esa Rusila sekä johdon konsulttina toimiva Kari Salmi.

HALLITUSKASVO PERTTI PANULA

"Työskentelen vararehtorina ja neurotieteiden professorina Helsingin yliopistossa, joka on Suomen suurin laaja-alainen yliopisto. Helsingin yliopistolla on 11 tiedekuntaa ja lisäksi erillisiä laitoksia. Yliopisto koordinoi Lahden ja Mikkelin yliopistokeskuksia ja on lisäksi mukana Seinäjoen yliopistokeskuksessa.

Olen toiminut LADECin hallituksessa noin neljä vuotta. Oman osaamiseni ja taustani kautta pyrin lisäämään, edistämään ja tuomana esille yliopiston alueellista vaikuttavuutta. Tämä ilmenee parhaimmillaan elinkeinorakenteen kehittymisenä uuden yliopiston piirissä tehtävän tutkimuksen osoittamaan suuntaan.

Hallituksessa pyrin myös selvittämään, minkä alojen osajia Lahden alueen elinkeinoelämässä tarvitaan, jotta voimme tuoda alueen mahdollisuudet kaikkien tiedekuntien opiskelijoiden tietoisuuteen.



LADEC PALVELEE



Voit kääntyä puoleemme missä tahansa yritystoimintaan liittyvässä asiassa. Olemme sinua ja yritystäsi varten!

LADEC LUKUINA

Toimimme

3 kunnan
Hollola, Lahti, Orimattila
alueella

**Liiketoiminnan
kehittämispalveluita**

1000
yritysasiakkaalle vuosittain

Perustamisneuvontamme kautta Lahden seudulle syntyy vuosittain

yli
200
uutta yritystä

**Asiakkaidemme meille
antama kouluarvosana**

9+

LADECIN PALVELUT

IDEASTA LIIKETOIMINTAA

Siisteimmätkin liikeideat tarvitsevat sparrausta. Testaa liikeideasi ja yrittäjyyden valmiudet asiantuntijamme kanssa.

TOIMIVALLE YRITYKSELLE

Tarjoamme laadukkaita ja maksuttomia yrityspalveluita Lahden seudulla toimiville yrityksille. Tuemme yrityksiä monella tavalla. Meiltä saat apua viennin edistämiseen, osaamisen jalostamiseen, rahoituksen suunnitteluun ja verkostoitumiseen.

YRITYKSEN PERUSTAJALLE

Meiltä saat henkilökohtaista yritysneuvontaa yrityksesi alkumetreille. Rakastamme yrittäjän kannalta tärkeitä yksityiskohtia ja se näkyy – yli 80 prosenttia neuvonnassamme käyneistä yrityksistä toimii vielä viiden vuoden jälkeen.

SIJOITU LAHDEN SEUDULLE

Sijoittuvalle yritykselle tarjoamme kattavan ja tarpeiden mukaan räätälöidyn sijoittumispaketin Lahden seudulle. Autamme myös alueella toimivia yrityksiä löytämään uusia toimitiloja tai yritystonttivaltoehtoja Lahden seudulla.

**Tutustu myös
sähköisiin palveluihimme
uusilla nettisivuillamme**

www.ladec.fi/sahkoiset-palvelut

