

NORD PROFFS 2019



SIDAN 3 Finska och svenska företag sporrar varandra



SIDAN 6

YIT | YIT är en av Nordens ledande byggaktörer med erbjudande och expertkunskap inom infrastrukturprojekt.



SIDAN 9

PULLA-PIRTTI | Spannmål som mognat under norra Finlands nattfria nätter är en enastående smaklig och hälsosam råvara för tunnbröd.



SIDAN 2

HAMARI | Hamari Auditorium Furniture Solutions levererar auditorielösningar genom att kombinera planerarens idé och kundens behov..



SIDAN 11

HANASAARI | Hanaholmens kongress- och kulturcentrum har i mer än 40 år främjat samarbetet mellan Finland och Sverige på alla samhällsområden.



SIDAN 14

ENONTEKIÖ | Enontekis är känt för sina stora, karakteristiska vildmarksområden och är också ett populärt resmål för naturturister.



SIDAN 5

NORMET | Säkerhets- och miljöfrågorna står hos Normet överst på prioriteringslistan i såväl daglig verksamhet som nya innovationer.

Skräddarsydda auditorielösningar från tanke ända till åtdragningen av den sista skruven

Hamari Auditorium Furniture Solutions levererar auditorielösningar genom att kombinera planerarens idé och kundens behov till en lösning som implementeras med nordisk kvalitet från början till slut.

Text: Mia Heiskanen

Hamari Auditorium Furniture Solutions levererar auditorielösningar genom att kombinera planerarens idé och kundens behov till en lösning som implementeras med nordisk kvalitet från början till slut.

Hamari hämtar enligt VD Jari Jääskelä sin know-how från finländsk träbearbetningsfärdighet och internationellt uppskattad formgivning. – Nordisk design, lätthet, trä som material och anpassningsbarhet är våra styrkor. Dessutom ingår miljövänlighet i kärnan av vår verksamhet. Det är klart att hög kvalitet på formgivning och material garanterar en lång livslängd och obetydligt underhållsbehov för möblerna.

Hamari verkar enligt principen beställning-leverans. – Vi tillverkar inte produkter på lager, utan projektspecifikt och efter behov. På så sätt minimerar vi materialsvinnet, transport- och lagringsbehovet. Vi beaktar i projektets olika skeden miljöeffekterna och strä-

var efter att minimera produkternas utsläpp. I utrymmes användningen framhävs i dag så kallade allaktivitetsrum, till vilka vi kan leverera en teleskopklätare. Det innebär att samma rum kan fungera exempelvis som föreläsningssal på dagen och för idrott på kvällen.

Varje leverans är unik

Sverige är en bekant marknad för Hamari, då bolaget under årens lopp har levererat auditorieinredningar till bl.a. universiteten i Örebro och Lund, Sveriges riksdag och Akademiska Sjukhuset. – Varje planerare har givetvis sin egen vision och varje rum sina egna proportioner och särdrag. Vår trumf är att vi på ett smidigt sätt skräddarsyr produkterna och lösningarna för varje objekt med beaktande av planerarens och kundens behov. Vår leverans innefattar integrerad planering, produkter och installation ända fram till åtdragningen av den sista skruven.

HAMARI
auditorium furniture solutions



Foto: Mikael Wetterstrand

Vi söker en försäljare till den svenska marknaden

Hamari söker nu en driven försäljare som vill visa framfötterna och ytterligare befästa Hamaris fotfäste på den svenska marknaden. Är du den person vi letar efter? Mer information jari.jaaskela@hamari.pro.

Låter det intressant?

www.hamari.pro/sv

HAMARI Auditorium Furniture Solutions Oy
Runebergsgatan 34 e, FI-06100 Borgå Finland
info +358 50 4641 375 | info@hamari.pro

Dags att göra stressen till en kompis i vardagen med hjälp av Firstbeat!



När vardagen rullar på i sitt snabba tempo glömmar vi många gånger vårt eget mående. Det är först när vi stannar upp, eller tvingas stanna upp, som vi börjar reflektera. På hälsan, på målsättningar, på hur långt den egna orken ska räckas. Ska det verkligen vara så?

Vi vet alla att det finns både bra och dålig stress i livet. Den positivt laddade stressen hjälper oss att fokusera, men också att prestera bättre. Den negativa stressen leder ofta till oro i kroppen – och i värsta fall till utmattning. Det här är två viktiga faktorer som har en stor inverkan på vår vardag. Det är viktigt att komma ihåg att stress inte bara är en vag känsla av att vi är överarbetade, oroliga eller utmattade. Stressen går att mäta – och den går att åtgärda!



Den positivt laddade stressen hjälper oss att fokusera, men också att prestera bättre. Den negativa stressen leder ofta till oro i kroppen – och i värsta fall till utmattning.

Firstbeats Livsstilsanalys gör det möjligt att mäta och övervaka din dagliga stressnivå. Att leva helt utan stress är inte realistiskt. Det är inte heller målsättningen. Men genom att mäta och analysera kan vi göra stressen hanterbar. När du känner din kropp och hur den reagerar i vardagen kan du göra de förändringar som krävs.

Firstbeats arbete med stresshantering och mätning inleddes för snart 20 år sedan. Då upptäckte vi att fysiologisk forskning gick att kombinera med matematiska modeller. Det var då den idrottsvetenskapliga forskningen kom att se betydelsen av hjärtfrekvensvariabilitet och hur olika nivåer av hjärtfrekvens gick att läsa av och mätas. En hälsorevolution började här!

Vi vet också att andningen är A och O. Minska på alkoholintaget och rör på dig enligt din egen förmåga. Det här är grunden till en fungerande stresshantering. När du mår bra presterar du också bättre på jobbet. Du kan toppa ditt mående och nå dina målsättningar med hjälp av Firstbeats välbeprövade metoder.

Nyckeln till framgången ligger i kombinationen vetenskaplig forskning och sunda värderingar. Ambitionen hos Firstbeat är att ständigt lära oss nytt och hela tiden erbjuda goda förutsättningar till en bättre vardag för våra kunder. Vi fungerar som ett stöd och delar med oss av vår kunskap när människor vill nå nya målsättningar i livet. You have it in you.

Finska och svenska företag sporrar varandra

De nordiska länderna är med sina 27 miljoner invånare en av de mest konkurrenskraftiga och förmögna regionerna i världen. Den sammanlagda bruttonationalprodukten och köpkraften gör Norden till en hemmamarknad som vi inte alltid själva inser värdet av.

”Finska och svenska företag kompletterar varandra eftersom likheterna är många men företagskulturerna delvis är olika.”

Inom näringslivet är likheterna störst mellan Sverige och Finland. Båda länderna har företag som är globalt ledande inom delvis samma sektorer. Spelindustrin är ett färskare exempel på en bransch där Finland och Sverige har nått toppen.

Antalet bolag med verksamhet i båda länderna ökar för varje år som går. Fin-

ska och svenska bolag konkurrerar ofta med varandra. Ofta är de också samarbetspartners som gemensamt driver utvecklingen vidare.

Finska och svenska företag kompletterar varandra eftersom likheterna är många men företagskulturerna delvis är olika. Ju tätare utbytet mellan företagen i båda länderna är desto större är sannolikheten att nya innovationer och företagskonstellationer uppstår. Det skapar i sin tur förutsättningar för välfärd och tillväxt.

Utsikterna för Norden är goda. Länderna hör till föregångarna inom teknologi och har ett utbildnings- och forskningssystem på toppnivå. Hur vi lyckas med att hålla oss kvar i täten beror endast på oss själva. Vår största resurs och konkurrensfördel har vi mellan våra egna öron.

Juho Romakkaniemi, VD

Centralhandelskammaren i Finland



Innehåll

- 2 Skräddarsydda auditorielösningar från tanke ända till åtdragningen av den sista skruven
- 2 Dags att göra stressen till en kompis i vardagen med hjälp av Firstbeat!
- 3 Finska och svenska företag sporrar varandra
- 4 Den ledande filtertillverkaren i Norden är en flexibel partner
- 4 Joros siktar på den nordiska marknaden
- 4 Löpande tillväxt för dataöverföring inom telekommunikation ökar efterfrågan av fiberoptiska kablar
- 5 Normet - en innovativ partner i säkert underjordsbyggande
- 5 Raumaster har lokal närvaro på den svenska marknaden
- 6 YIT bygger framtidens tunnelbanor i Norden
- 7 Skräddarsydda permanenta magneter smidigt och kostnadseffektivt
- 7 Geneset Powerplants erbjuder olika slags

- generatorlösningar från små öppna generatorer till skräddarsydda containerlösningar
- 8 Kombinerad värme och kyla ger miljövänligare energi
- 8 Renlighetsorienterad leverantör av hydraulikkomponenter siktar på den europeiska marknaden
- 9 Helhetsansvar för ASIC projekten
- 9 Med Pilaster siktar husen mot nya höjder
- 9 Pulla-Pirtti sätter smak på vardagen
- 10 Högkvalitativa kapslingslösningar för krävande industriella driftsförhållanden
- 10 Flexibla och pålitliga transporter nära kunden
- 11 Hanaholmens affärsforum lockar ledande beslutsfattare och affärsmän från Sverige och Finland till Esbo
- 12 Nya tidens mässervice
- 12 När tid är dyrbar hjälper affärsflyg
- 14 Nordlig magi i Enontekis

Medföljer som bilaga i Dagens industri mars 2019

Producent: Silja Maimanen
Journalister: Mia Heiskanen, Kati Keturi, Eila Lokka, Timo Mansikka-Aho, Majja-Liisa Saksa, Michaela von Kügelgen
Omställningsbild: Adobe Stock
Layout: Jenni Hyttinen
Tryck: Bold Printing, Stockholm, Bold Printing, Borås, Daily Print, Umeå

Editor Helsinki Oy, Kalevankatu 31 A 6, 00100 Helsingfors, Finland, Tel. +358 40 561 7703
E-post: tuotanto@editorhelsinki.fi
www.editor.fi

Valtteri Rantalainen, tel. +358 40 561 7703
E-post: valtteri.rantalainen@editorhelsinki.fi

editor

TURKU
BUSINESS
REGION

Top destination for innovation

Strong competences, strive for high quality and ability to innovate have attracted many international companies to locate, invest and centralise their R&D activities in Turku Business Region.

The most dynamic region in Finland fosters its innovation capability with strong cooperation across the public, private and academic sectors and offers a predictable, forward-looking and productive environment for SMEs and international corporations.

Networking with impact
www.turkubusinessregion.com



Den ledande filtertillverkaren i Norden är en flexibel partner

Finländska M-Filter har varit leverantör av originalutrustning åt de ledande tillverkarna i Norden i hela 60 års tid.

– Våra produktionsmetoder är skalbara även för mycket små behov och partier, konstaterar verkställande direktör Kai Liesmaa.

M-Filter är i dag Nordens ledande tillverkare av OEM-filter. – Vårt bolags specialområden är luftfilter, filter för ventilationen i hus och fastigheter, luft-, frisklufts- och oljefilter för tunga materiel såsom maskiner och anordningar. Vårt bolag har fabriker i Finland och Litauen, i vilka vi sysselsätter ca 115 arbetstagare. Vi verkar även i Tyskland, där vi betjänar kunder från Mellaneuropa, konstaterar Liesmaa.

M-Filter har specialiserat sig på OEM-filter för utrustningstillverkare. – Oavsett om det är fråga om ett



företag i maskin-, bil- eller arbetsmaskindustri, tillverkar vi filter enligt kundens krav på ett flexibelt och kostnadseffektivt sätt, allt från kundspecifika specialprodukter till massproduktion.

En flexibel produktionsprocess möjliggör kundanpassning.

Vi tillverkar vanligtvis produkter som följer kundens krav och är specifikt märkta med kundens varumärke från serier på några tiotal stycken till hundratusentals om året. Vi vill vara

en långvarig partner till kunden, så vi utför också produktutveckling.

Text: Mia Heiskanen



Intresserad?

m-filter.fi/sv
Export, Mia Aarnio
+358 400 523 842
mia.aarnio@m-filter.fi
eller
CEO, Kai Liesmaa
+358 40 501 7614
kai.liesmaa@m-filter.fi

Proffs på rörbockning

Joros siktar på den nordiska marknaden

Finländska Joros Oy har know-how och moment för att bocka till och med ett metallrör på mer än 200 millimeter. Bolaget som tidigare var känt för sina brygg- och småbåtprodukter har utvidgat sin verksamhet till processindustrin och satsar nu på allvar på den nordiska marknaden.

Tack vare en ny maskin kan bolaget erbjuda metallrörbockning av upp till 225 millimeter breda rör.

– Med kallbockning av stora rör sparar vi industrins svetsningsbehov och den tid som åtgår till den. När ett rör alltigenom är av samma material, minskar också risken för läckor till ett minimum. Dessutom utför vi elektrolytpolering av rostfria stålprodukter, berättar Joros styrelseordförande Markus Silfverberg.

Den tunga industrin i sikte

Export till de övriga nordiska länderna är ett naturligt drag för den svenskspråkiga Silfverberg också för att kvalitetskraven är likadana i de nordiska länderna. Skillnaden är bara att marknaden är större.

– I Sverige finns det mycket tung industri och därigenom ett intressant klientel. Svenskarna är också vana vid internationell handel och kan erbjuda sina produkter världen runt, vilket gagnar oss underleverantörer.

Text: Eila Lokka

Företagets namn: Joros Oy
Omsättning: 8 M€
Kontaktuppgifter: www.joros.fi/se
+35840 9004265



Joros 70 järnhårda proffs drar försorg om produkternas kvalitet, effektiviteten i verksamheten och försörjningstryggheten. Rörbockningsmaskinen på bilden har bockningskapaciteten DN200 med en 13 millimeter tjock rörvägg.

Löpande tillväxt för dataöverföring inom telekommunikation ökar efterfrågan av fiberoptiska kablar

Trådlös telekommunikation är i ropet idag. Förvisso blir trådlöshet allt vanligare, men det minskar inte på något sätt behovet av kablar – tvärtom. Detta ger Finland-baserade Nestor Cables Oy – som tillverkar fiberoptiska kablar för telekommunikation – fantastiska möjligheter att utveckla och expandera sin verksamhet.

Nestor Cables VD Jarmo Rajala påminner oss om att dagens 4G- och framtidens 5G-dataöverföring i hög grad förlitar sig på fiberoptiska kablar. De enorma datavolymer som överförs via dessa nätverk kräver att fiberoptiska kablar används. Datavolymer skickas via fiberoptiska kablar till basstationer, och endast därifrån skickas de vidare trådlöst.

Enligt Rajala gäller samma sak för hemnätverksanslutningar. ”Snabba nätverksanslutningar levereras i allt större utsträckning till människors hem via fiberoptiska kablar. I hemmen sänds data vanligen trådlöst via ett WiFi-nätverk”, säger han.

Idag kommer den större delen av Nestor Cables omsättning från fiberoptiska kablar, och resten från kopparkablar

och olika fiberoptiska tillbehör. Företagets kunder är främst telekommunikationsoperatörer och grossistföretag, men även entreprenadföretag inom elektronik och telekommunikation, regionala nätverk, industribranschen, vindkraftföretag, tågbolag och militära styrkor.

Nestor Cables kunder finns över hela världen: företaget har levererat kablar till över 50 länder.

Nestor Cables kunder finns över hela världen: företaget har levererat kablar till över 50 länder. Dock ligger de flesta viktiga mälländerna nära Finland: Skandinavien, Baltikum, Tyskland och Ryssland. ”Vi behöver helt klart vända blicken utomlands för att skapa tillväxt, eftersom vår marknadsandel i Finland redan är relativt stor. Den svenska marknaden erbjuder fortfarande lovande möjligheter, även om det i Sverige har gjorts avsevärda investeringar inom fiberoptiknätverk under de senaste åren. Vi kommer att göra vårt yttersta för att bli en av huvudaktörerna på den svenska marknaden. Men för

att lyckas med det behöver vi bra svenska samarbetspartners så att vi enklare kan hitta de lokala kunderna”, säger Jarmo Rajala.

Flexibilitet och snabba leveranser är Nestors konkurrensfördel

Det finns många tillverkare av fiberoptiska kablar världen över. Bland dem finns både internationella jättar och mindre företag som arbetar lokalt. Enligt VD:n Rajala är Nestor Cables konkurrensfördel – förutom hög kvalitet – flexibilitet, snabba och tillförlitliga leveranser, möjligheten att skräddarsy sina produkter och, na-



Nestor Cables fabrik i Uleåborg i Finland.



Adress: Mittarikuja 5, FI-90620 Uleåborg
Telefon: +358 20 791 2770
e-post: info@nestorcables.fi
Webbsidor: www.nestorcables.com
Kontaktperson: Jarmo Rajala, VD, +358 400 847 837

Normet - en innovativ partner i säkert underjordsbyggande

Bolagets passion har i mer än 50 år varit att kontinuerligt utveckla byggnads- och gruvprocesser under jorden. – Vi vill erbjuda kunderna tekniska helhetslösningar, som skapar kostnadsbesparingar med hjälp av snabbare, säkrare och miljövänligare processer, konstaterar Patrik Jakas.

Text: Mia Heiskanen

Normet Group har bokstavligen djupgående expertis i underjordsbyggande, för bolaget har redan i mer än ett halvsekel fokuserat på sitt kärnkompetensområde. – Vårt tjänste- och produktbud är fördelat på tre områden: utrustning för underjordsbyggande, byggnadskemikalier och bergförstärkningsteknologier, preciserar Jakas, som är chef för bolagets nordiska affärsverksamhet.

Säkerhets- och miljöfrågorna står hos Normet överst på prioritetlistan i såväl daglig verksamhet som nya innovationer.

Megatrender ökar behovet av underjordsbyggande

Underjordsbyggande är en egen vetenskapsgren, av vilken det i ljuset av globala megatrender finns ett växande behov. – Befolkningstillväxten och urbaniseringen ökar ofrånkomligen underjordsbyggandet. Konsumtionen ökar i och med befolkningstillväxten, varför man i allt högre grad måste leta

efter råmnerna under jord. Urbaniseringen accelererar och i och med den behövs det infrastruktur, parkeringsplatser, väg- och järnvägsnät under jord.

Högsta prioritet säkert och miljövänligt underjordsbyggande

Säkerhets- och miljöfrågorna står hos Normet överst på prioritetlistan i såväl daglig verksamhet som nya innovationer. – Vi producerar alltid tjänster och utvecklar lösningar med människornas och miljöns välbefinnande i sikte. Vi vill vara en föregångare i branschen, som gör nya innovationer med ovanstående i åtanke.

Ett bra exempel på innovation är Normet SmartSpray – en automatiserad betongsprutningslösning, med hjälp av vilken man enligt Jakas ansenligt kan effektivisera arbetsprocessen i sprutbetongmetoden, förbättra kvalitén på arbetet, optimera råmnesanvändningen och avsevärt minska materialsvinnet. – På så sätt sparar man inte bara på kostnaderna, utan även på miljön.

Normet – din lokala partner i Sverige

Förutom sitt omfattande produkt- och tjänstesortiment är Normet en partner åt kunden i alla skeden av sprutbetongprocessen på den svenska marknaden.

– Vår lokala personal är redo att betjäna i närhet till våra kunder. Vi har även i Sverige en kemikaliefabrik, där

vi tillverkar fästmaterial bl.a. för sprutbetong för att tillmötesgå det lokala behovet.



Låter det intressant?
www.normet.com



Raumaster har lokal närvaro på den svenska marknaden

Raumaster är en globalt ledande aktör i materialhantering och har en stark närvaro på den svenska marknaden. Service- och kundbetjäningcentret i Västerås betjänar de lokala kunderna och servar också andra leverantörers materialhanteringssystem.

Text: Mia Heiskanen

Raumaster Oy som grundades 1984 är en välkänd global leverantör av materialhanteringssystem och -utrustning. Bolaget har rankats som den ledande aktören i branschen över hela världen och sysselsätter i dagsläget nästan 300 professionella yrkesutövare. – Sverige är en mycket viktig marknad för Raumaster, då bolagets export först var inriktad mot Sverige 1985. Sedan dess har vi bedrivit framgångsrik affärsverksamhet i Sverige och i jämn takt levererat projekt i olika storlek till kraftverk och cellulosafabriker från söder till norr, konstaterar VD John Bergman.

Kundorientering har alltid varit kärnan i Raumasters verksamhet. – Vi eftersträvar inte tillväxt för tillväxtens skull, utan vi vill betjäna alla våra kunder så väl som möjligt. Jag tycker att detta tar sig uttryck i att vi i Sverige har mycket långvariga kundförhållanden och partnerskap, några har till och med pågått ända sedan 80-talet.

Snabb betjäning från centret i Västerås

Den lokala närvaron understryks av Raumasters service- och kundbetjäningcentret i Västerås, som betjänar den svenska industrin och de svenska kunderna. – Centrets verksamhet har fått ett kraftigt uppsving under de senaste åren. För oss

är det här en mycket viktig, lokal position, varifrån vi kan betjäna våra kunder med kort svarstid.

Centret sysselsätter ett tjugotal medarbetare; från försäljare till monteringskontrollanter och montörer. På samma adress hittar man också en liten verkstad, där Raumasters proffs servar och reparerar utrustning. – På centret kan man, förutom Raumasters egna leveranser, också serva materialhanteringssystem som levererats av andra, poängterar Bergman.

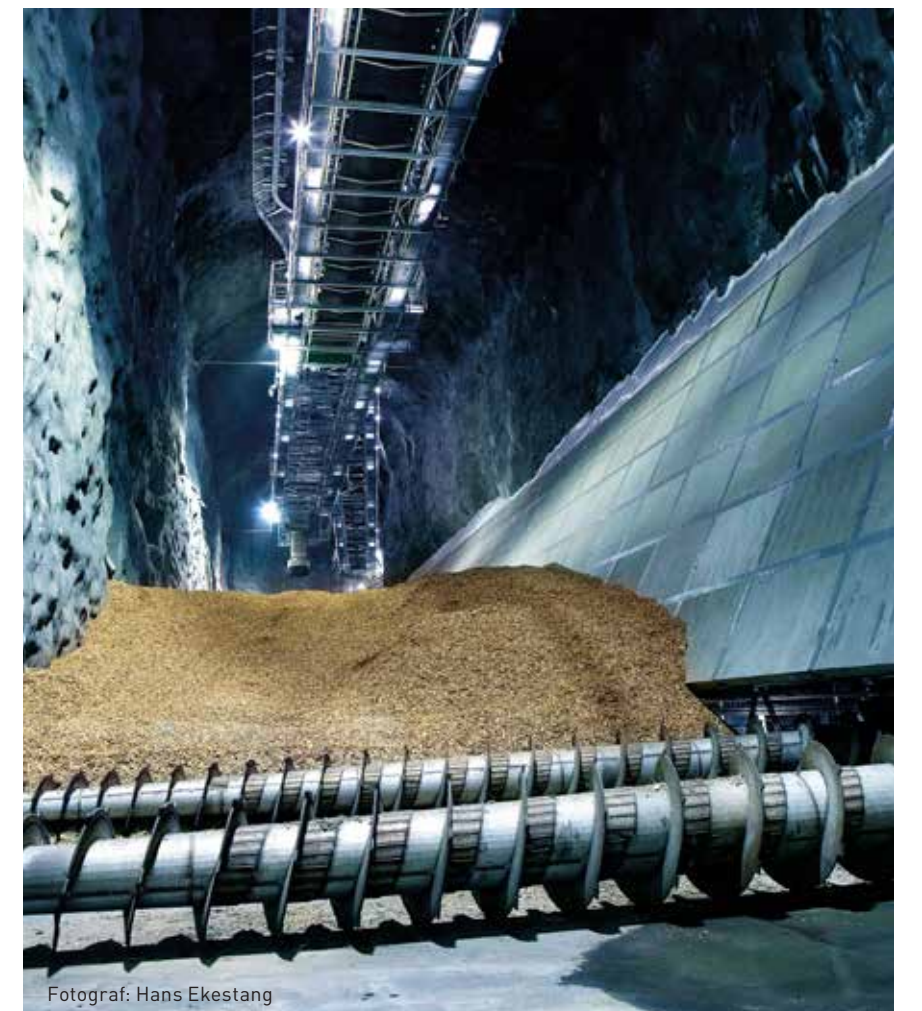
Starkt fokus på förnybara energikällor och hantering av biomassa

Raumaster levererar materialhanteringsanläggningar till kraftverk, cellulosafabriker och gruvindustrin, men bolaget har också starkt fokus på förnybar energi och hantering av biomassa. – Det innebär att allt trä- och biobaserat bränsle som kan matas in i kraftpannor hör till vårt kärnområde.

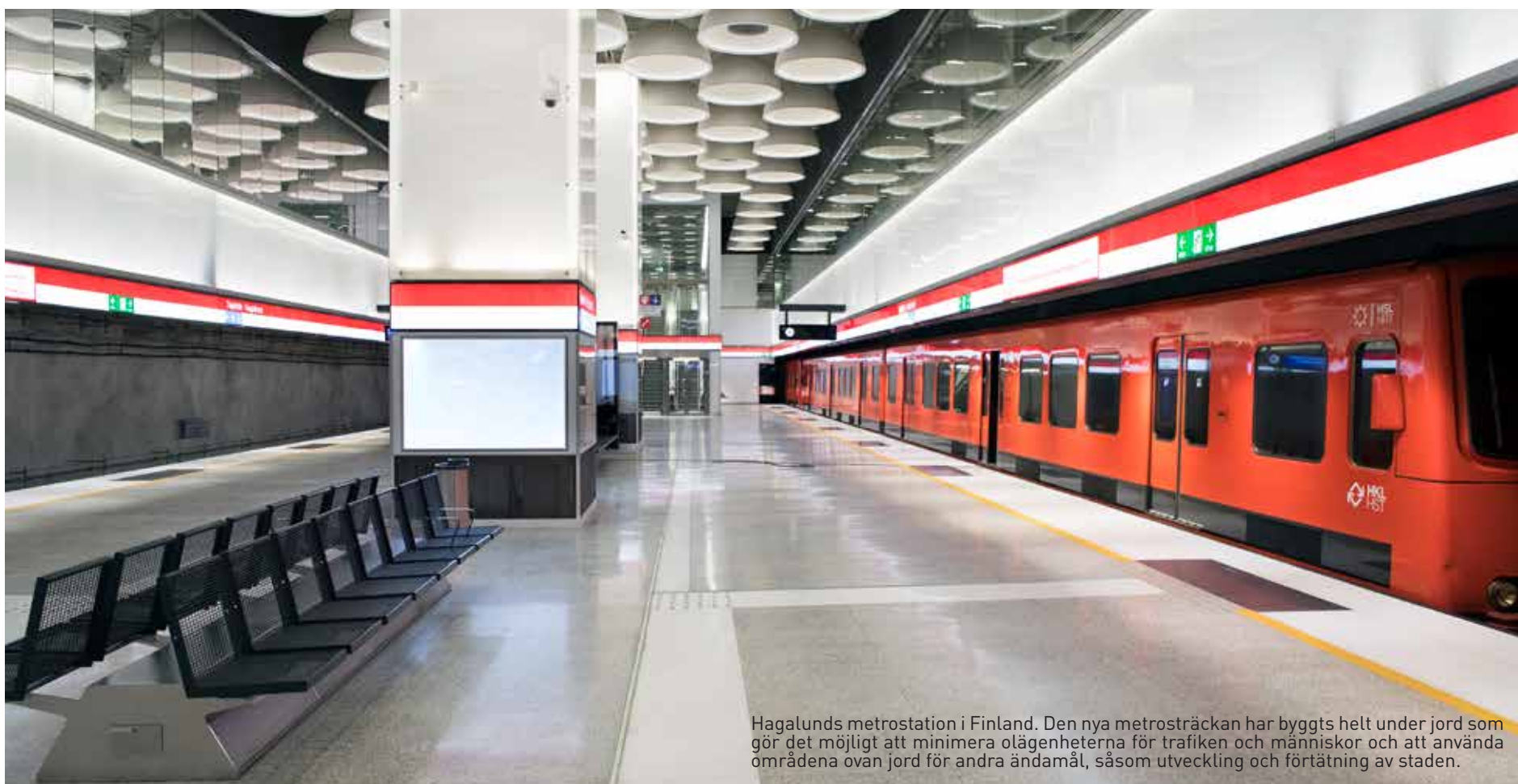
Bergman berättar om ett färskt projekt i Sverige. – Södra Cell investerade i en utbyggnad av Värö bruk, varigenom brukets årliga produktionskapacitet ökade från 425 000 ton till 700 000 ton. Raumaster hjälpte Södra Cell att uppnå målet genom att leverera ett helt nytt fishanteringssystem till bruket som är större än det tidigare.



www.raumaster.fi/en/home



Fotograf: Hans Ekestang



Hagalunds metrostation i Finland. Den nya metrosträckan har byggts helt under jord som gör det möjligt att minimera olägenheterna för trafiken och människor och att använda områdena ovan jord för andra ändamål, såsom utveckling och förtätning av staden.

YIT bygger framtidens tunnelbanor i Norden

YIT är en av Nordens ledande byggaktörer med erbjudande och expertkunskap inom infrastrukturprojekt. För den nya finska Västmetron har YIT:s breda kunskaper tagits tillvara i utbygganden av tunnelbanelinjen som sträcker sig mellan storstäderna Helsingfors och Esbo. En kompetens som enkelt kan överföras till andra länder, såsom Sverige, där man snart börjar bygga ut Stockholms tunnelbanesystem.

Det blev betydligt enklare att ta sig mellan öst och väst i huvudstadsregionen när tunnelbanan började gå från Helsingfors till Esbo i november 2017. I den första delen av städernas gemensamma projekt Västmetron, sammanlagt åtta nya stationer och 14 kilometer nya tunnelbanelinjer.

Byggandet inleddes år 2009. I den första fasen konkurrerade man om entreprenaderna utifrån konkurrenskraftiga priser. YIT ansvarade för sammanlagt 16 huvudentreprenader med fokus på stations- och tunnelbyggande.

YIT ansvarade för byggandet av Aalto-universitetets station, vilket var den första stationen att färdigställas. Enligt YIT:s divisionschef **Anne Piipari** var det YIT:s gedigna erfarenhet av berg- och tunnelarbete, samt goda kunskaper inom projektstyrning som la grunden till ett lyckat projekt.

”Som entreprenör strävar vi efter att hjälpa kunden att driva det aktuella delprojektet framåt, samt att tillsammans med övriga entreprenörer bidra till att hela projektet levereras med högsta kvalitet”, säger Anne Piipari.

Rätt kompetens med relevant erfarenhet är nyckeln till lyckade projekt

I den första fasen av Västmetron valdes entreprenörerna i huvudsak utifrån pris. När byggandet försenades ville man utveckla entreprenadformen inför den andra fasen.

I utförandet av den andra fasen valde man en samverkansentreprenad, där fokus låg på projektledarnas yrkeskompetens och samarbetet mellan beställare och entreprenör. Vid upphandling har man betonat kvalitetskriterierna och nyckelpersonernas kompetens.

”Nyckelpersonernas referenser spelade en viktig roll vid val av entreprenör. Västmetron är ett bra exempel på att YIT har rätt expertis för att hantera komplexa projekt med många samarbetspartners”, säger **Tero Palmu**, byggchef för Västmetron.

Vidare betonar Palmu, för att skapa bättre förutsättningar för ett effektivt samarbete mellan beställare och entreprenör, valde man att under den andra delen av Västmetron att arbeta i samma fysiska lokaler.



YIT ansvarade för tunneldriften och stationerna i Gräsviken, Björkholmen, Kägeludden, Idröts-parken, samt Ångskulla och byggde stationerna vid Aalto-universitetet samt i Hagalund, Ångskulla och Matby.

YIT deltar aktivt i byggandet av Västmetron

Den första delen av Västmetron avslutades i november 2017 och tunnelbanelinjen började gå från Gräsviken i Helsingfors till Matby i Esbo. Den nya sträckan har åtta nya stationer och 14 kilometer nya tunnelbanelinjer.

I den första delen av tunnelbaneprojektet var YIT den största entreprenören. YIT ansvarade för tunneldriften och stationerna i Gräsviken, Björkholmen, Kägeludden, Idröts-parken samt Ångskulla och byggde stationerna vid Aalto-universitetet samt i Hagalund,

Palmu har lång erfarenhet av att som beställare samarbeta med YIT. Projektledningen, som är YIT:s styrka och konkurrensfördel, har särskilt betonats i den andra delen av Västmetron.

”När man samarbetar med YIT märker man att det är fråga om en stor aktör i framkant inom byggbranschen och att de har omfattande resurser, speciellt efter att de fusionerades med Lemminkäinen”, säger Palmu.

”Eftersom YIT är ett stort företag

har de stor expertis inom alla delar för ett komplext projekt, såsom Västmetron, och kan genomföra flera entreprenader samtidigt.”

Den nya metrosträckan har byggts helt under jord. Lösningen har gjort det möjligt att minimera olägenheterna för trafiken och människor och att använda områdena ovan jord för andra ändamål, såsom utveckling och förtätning av staden.

Erfarenheten från Västmetron har gett oss rätt förutsättningar för att bidra till utbyggnaden av Stockholms tunnelbana

Att få vara med om att bygga den nya tunnelbanesträckan har gett YIT ett stort kompetenskapital, som även kan nyttjas vid liknande projekt på andra platser. Stockholm Läns Landsting har inlett upphandlingen för utbyggnationen av tunnelbanan där fyra linjer ska förlängas och sammanlagt 11 nya stationer ska byggas. Projektet ska inledas år 2019.

YIT Sveriges VD **Lars Stenius** ser positivt på YIT:s möjligheter att bidra till Stockholm Läns Landstings utbyggnation av tunnelbanan, då det skulle svara väl mot Stockholms behov.

”YIT är ett av få nordiska byggbolag som nyligen har färdigställt liknande och lyckade projekt i nära samarbete med beställaren. Tack vare att vi är en internationell aktör kan vår interna samarbetsmodell garantera att beställaren får tillgång till rätt resurser och kompetens”, säger Stenius.

YIT

Skräddarsydda permanenta magneter smidigt och kostnadseffektivt

Neorem Magnets tillverkar högkvalitativa permanenta NdFeB-magneter för ett skräddarsytt och kundanpassat slutresultat.

Text: Mia Heiskanen

Neorem Magnets Oy har i decennier tillverkat sintrade permanenta Nd-FeB-magneter och magnetsammansättningar. Fabriken och huvudkontoret ligger i finska Ulvsby. Bolaget är en del av tyska Vacuumschmelze GmbH & Co. KG.

Alltid produkter enligt kundens behov

Neorem Magnets har specialiserat sig på att tillverka permanenta Nd-FeB-magneter för stora elmotorer, generatorer samt i synnerhet tillämpningar för energi från förnybara energikällor. – Lång erfarenhet av tillverkning av stora magneter, utmanande former och sammansättningar är vår styrka, konstaterar verkställande direktör **Jouko Tiittanen**.

– Vi tillverkar inte magneter för massproduktion, dvs. standardstorlekar, -former eller -modeller, utan alltid enligt kundens specifikationer. På så sätt får kunden av oss just det, som hen verkligen behöver, betonar försäljningschef **Vesa Kankare**.

Kundorientering verksamhetens kärna

Bolagets verksamhet utgår i hög grad från ett kundorienterat arbetssätt. – Vi vill ge våra kunder bästa möjliga service ända från det första idéstadiet till slutproduktleveranserna. Vi levererar ett fullständigt paket, oberoende av om det behövs teknisk planering eller magnetisk kompetens, berättar Tiittanen.

Enligt Tiittanen kommer bolagets bästa sidor i synnerhet fram när bolagets experter så tidigt som möjligt får ta del av kundens ritbord. – Då har vi ännu bättre förutsättningar att hjälpa kunden vid utvecklingen av tillämpningar och produkter.

– Vi har, i egenskap av en smidig aktör med en platt organisation, även i övrigt fått god respons från våra kunder för enkelt samarbete och snabba svarstider, tillägger Kankare.

Magnetens färg är grön

Neorem Magnets är även en ansvarsfull aktör. – Ekologiska hänsyn är för oss ett viktigt kärnkoncept, något som på flera olika sätt tydligt märks i vår verksamhet. Vår fabrik i Ulvsby drivs helt och hållet helt av vindenergi. Vi deltar dessutom aktivt i utvecklingen

av metoder för återvinning av permanenta magneter. Vi strävar efter att utnyttja produkter som returneras från marknaden vid magnetstillverkning. Jag tror att det faktum att vår verksamhet genomsyras av ansvarsfullhet och transparens även är viktiga mervärden för våra kunders affärsverksamhet, säger Kankare.

Licens för globala leveranser

Kankare påminner till slut om licensernas betydelse för företag med ett globalt verksamhetsområde. –Neorem

Magnets har tillverkningslicens och rätt att leverera produkter globalt – till och med för den japanska marknaden, som är en erkänt utmanande marknad i licenssammanhang.



Blev du intresserad?

www.neorem.fi
Kontakta vår kundservice tfn +358 2 5227 1,
info@neorem.fi



Geneset Powerplants erbjuder olika slags generatorlösningar från små öppna generatorer till skräddarsydda containerlösningar

Geneset Powerplants Oy har levererat energilösningar si nästan 30 år. I bolagets verksamhet ingår reservkraft, som produceras med dieselgeneratorer, tilläggsutrustning, som drivs med hydraulik samt lokal energiproduktion baserad på förgasad biomassa.

Text: Mia Heiskanen

– Vi tillverkar, importerar och säljer generatorer inom effektområdet 5–3 000 kVA. Vi installerar, utför provdrift och utbildar efter behov – även vid nyckelfärdiga produkter, berättar Genesets verkställande direktör, **Harri Uusi-Rajasalo**.

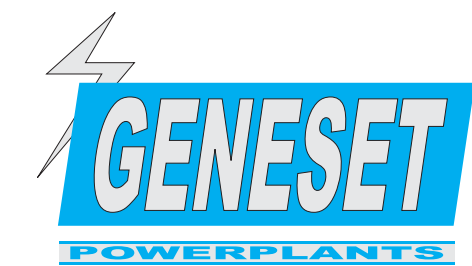
Bolagets reservkraftskunder utgörs huvudsakligen av sjukhus, processindustri, kraftverk, teleoperatörer och banker. – Vi levererar övergripande reservkraftslösningar i storleksklassen 5–3 000 kVA och för dessa använder vi oftast Volvo Pentas motorer. En die-

selgenerator kan installeras i ett rum i en byggnad eller i en container som placeras utanför byggnaden, förklarar **Kari Kulju**, som ansvarar för bolagets export.

Till Genesets produktutbud hör också hydrauldriven tilläggsutrustning, såsom generatorer, svetsmaskiner, högttrycks-pumpar och kompressorer. – Tilläggsutrustningen gör t.ex. en servicebil eller arbetsmaskin i dessa avseenden autonom. Det behövs bara ett hydraulsystem för att koppla utrustningen, tillägger Kulju.

Lösningar för energiproduktion från förnybara energikällor

Geneset utvecklar och levererar också förnybara energikällor, dvs. energiproduktlösningar som baseras på förgasad biomassa, med vilka det är möjligt att lokalt producera värme och elektricitet i bl.a. mindre tätorter och i glesbygds företag samt på lantgårdar. En basenhet producerar ca 150 kW elektricitet och 250 kW värme. Enligt Uusi-Rajasalo är systemet lätt att styra och det går att ansluta sol- och vindenergi.



Vi säljer elmotorer samt servar och reparerar alla elmotorer.

Blev du intresserad?

kari.kulju@geneset.com
www.geneset.com

Kombinerad värme och kyla ger miljövänligare energi

Med högt kund- och teknologifokus jobbar Oilon för att skapa effektiva och miljövänliga energilösningar för industri, energi- och fastighetsbolag.

Det finländska företaget Oilon grundades 1961 och är globalt verksam i dag. I huvudsak gör Oilon brännare för olika bränslen och så kallade ChillHeat värmepumpar. Kunderna består av industri, energi- och fastighetsbolag.

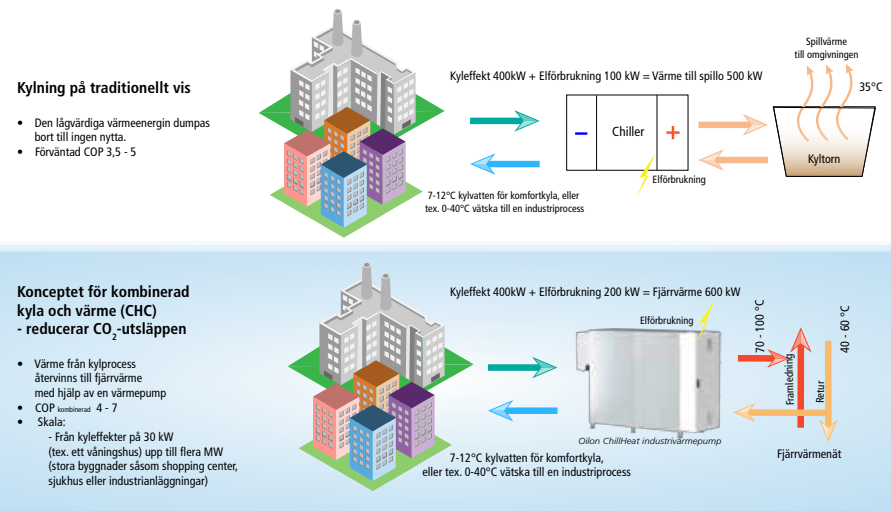
– För att kunna hjälpa och stöda slutkunderna med effektiv driftsättning, service och underhåll behövs en lokal närvaro. Därför har vi valt att jobba genom lokala återförsäljare och vårt nätverk växer kontinuerligt, berättar **Samuel Östman** som är försäljningschef för den svenska marknaden.

CHC-konceptet, som står för combined heating and cooling, har varit speciellt framgångsrikt i de nordiska länderna.

– Man får nytta av värmepumpens båda sidor. Den kalla sidan för att producera kyla och den varma för att producera värme, förklarar Östman.

På grund av ett större miljöfokus och medvetenhet bland allmänheten har värmepumpar blivit allt populärare.

– Det finns en strävan att minska användningen av fossila bränslen. Värmepumpen drivs av el som till 100 procent kan komma från förnybara energikällor.



Värmepumpsteknologin används ofta för att återvinna "redan förbrukad energi" och ger därmed större ekonomisk vinning berättar Samuel Östman från Oilon.

Värmeöverskottet återvinns

Värmepumpar baseras på beprövad och problemfri teknologi som kräver minimalt med underhåll.

– Oilon ChillHeat värmepumparna är byggda för att användas i väldigt varierande driftförhållanden, och kan vid behov leverera upp till 120°C varmt vatten. De kan med fördel användas både till CHC-anläggningar och till att återvinna spillvärme från olika industriella processer. CHC och värmepumpar kommer i framtiden att få en

större roll i samhällets kyl- och värmeproduktion, säger Östman.

Enligt honom öppnar det här upp för helt nya affärsmöjligheter för energibolagen att sälja fjärrkyla i och med att de inte längre behöver gräva upp gator för att kunna sälja kyla till en kund. Flera energibolag, såsom E.On, Helen, Fortum och Kraftringen, har tidigt sett fördelarna med CHC-konceptet och har redan ett flertal maskiner installerade.

CHC kräver inte några synliga väts-

Renlighetsorienterad leverantör av hydraulikkomponenter siktar på den europeiska marknaden

Finlands största leverantör av hydraulikblock och -komponenter, ST-Koneistus Oy, har två år av kraftig tillväxt bakom sig. Även om efterfrågan på hydraulikkomponenter rent allmänt sett har legat på en hög nivå, är detta inte hela sanningen bakom ST-Koneistus framgångar under de senaste åren – servicen för vidare bearbetning har också utvecklats systematiskt. Med detta avses montering och provning som utförs med hydraulikblocken. Företaget har redan i årtal tillhandahållit de ifrågavarande tjänsterna, men har under de två senaste åren, vid sidan av blocktillverkningen, börjat marknadsföra dem aktivt. Sammanslagningen av monterings- och provningsverksamheten till en tjänst har krävt investeringar.

– I fjol avsatte vi 4 miljoner euro för att utveckla vår verksamhet. Vi byggde ut våra produktionslokaler, införskaftade sex nya verktygsmaskiner samt ett nytt PallTech FMS-system, berättar ST-Koneistus verkställande direktör, **Jarkko Selin**.

I samband med utbyggnaden gjorde företaget väldiga framsteg även med tanke på monterings- och provnings-tjänsterna.

– Vi byggde en helt ny monterings- och provningslokal, vars renhetsnivå har ägnats särskild uppmärksamhet. Inomhusluften filtreras och rummet



ST-Koneistus siktar på utlandet i sin verksamhet, berättar ST-Koneistus verkställande direktör, Jarkko Selin.

förses med övertryck så när dörrarna öppnas, skjuter trycket ut inomhusluften genom dörröppningen. Ingångarna till monteringshallen är isolerade med dubbeldörrar, och man håller bara öppen en i sänder.

Föregångare i en krävande bransch

Betydelsen av komponenters renlighetsgrad har enligt Selin vuxit i branschen under de senaste åren. ST-Koneistus alla produkter rengörs med en TEM-gradningsmaskin. Maskinen rengör alla inner- och yttertytor med en enda behandling.

– Våra kunder har egentligen inte krävt bättre renlighet av oss, utan i det här avseendet har vi velat agera på ett förebildligt sätt. Rena produkter och kompromisslös kvalitet är konkurrensfördelar i den här branschen.

Företaget har specialiserat sig på planering, tillverkning och montering av hydraulikkomponenter. Maskinparken är ytterst modern. I de nya lokalerna finns exempelvis två nya Mazak HCN-6800 horisontala fleroperationsmaskiner.

– I vår verksamhet fokuserar vi på så mycket mer än bara själva maskinerna.

kekylare på taket och ger högsta energieffektivitet i och med att kylan kan produceras vid exakt den temperatur som kunden behöver.

– Det är extra miljövänligt ifall kylenergin, alltså värmeöverskottet, kan återvinnas och förflyttas dit det behövs genom fjärrvärmenätet.

Det här minskar behovet av att elda primärbränsle och innebär således mindre CO₂-utsläpp och miljöbelastning. Utöver miljöfrågor beaktar man alltid kunden på Oilon.

– Vi arbetar med högt kund- och teknologifokus och våra produkter är av högsta kvalitet.

Text: Michaela von Kügelgen



Företag: Oilon
Affärsområde: Energi- och miljöteknik
Omsättning: 70 miljoner euro
Anställda: 360
Huvudmarknad: Global marknad med fabriker i Finland, Ryssland, Kina och USA
Webbida: oilon.com

Även om en standardmaskinverkstad skulle ha exakt samma maskinpark som vi, skulle den med säkerhet inte klara av att genomföra vår produktionsprocess med ämnen för ventiltillverkning.

Under de närmaste åren vill företaget stärka sin position i Europa. Exporten har de facto vuxit stadigt år för år och kundkretsen i utomlands växer hela tiden.

– I nuläget utgörs ca 30 procent av vår försäljning direkt export till utländer. Andelen är ansenligt högre, om man även räknar med de produktionsföretag som via stora finländska maskin- och utrustningstillverkare hamnar i utlandet. Idag riktar vi bland annat in vår export på Sverige, Danmark, Tyskland, Polen samt Irland, sammanfattar Selin.

Text: Kati Keturi



ST-Koneistus Oy
 Specialkompetens: planering, tillverkning och montering av hydraulikblock och -komponenter
 Branschens modernaste maskinpark Standarder: ISO 9001 och ISO 14 001 (2015-versionerna)
 Grundat 1970
 Omsättning ca 10 milj. euro (2018)
www.st-koneistus.fi

Helhetsansvar för ASIC projekten

Micro Analog Systems är ett fabless-halvledarbolag i privat ägo. Det planerar och levererar analoga och blandsignal-integrerade kretsar med hög prestanda.

– Under nästan 30 års verksamhet har vi fått många immateriella rättigheter. Vi har bl.a. användning för dem vid utvecklingen av kundspecifika kretsar, (ASIC) i synnerhet för tillämpningar med låg driftspänning, men även för andra analoga tillämpningar. När det gäller ASSP-kretsar erbjuder vi ett flertal piezo-driverkretsar, med hjälp av vilka man åstadkommer ett kraftigt ljud trots låg driftspänning. Så är ofta fallet med batteridrivna enheter såsom sportur, olika slags tracker-produkter och bärbar elektronik överhuvudtaget, berättar Micro Analog Systems verkställande direktör **Juha Majakulma**.

Branschen genomgår just nu förändringar. Mikroretsleverantörerna strävar efter att få ett allt starkare förtästa,



Micro Analog Systems tror på kontinuerlig utveckling av produkter och verksamheten.

vilket leder till att de stora aktörerna blir allt större.

– Stora aktörer är inte intresserade av att tillverka kundspecifika kretsar, såvida inte volymen motsvarar vad de endast de största aktörerna har att er-

bjudna. I motsats till många företag i vår storleksklass har vi fortfarande egen väfer probing samt möjlighet till slutprovning, vilket gör oss mer flexibla vid leveransen av små och medelstora serier. Det ger oss även bättre förutsättningar att ta helhetsansvar för projekt. Detta uppskattas av våra kunder.

Enligt Majakulma är företagets långa och omfattande erfarenhet av planering och provning av analogiska mikroretsars orsaken till framgången. Meningen är att man även i fortsättningen satsar på tillämpningar med låg driftspänning och liten effekt.

– Vi är mycket kompetenta inom området halvledarteknologi och vi behåller kretsleveranskedjan från små volymer till miljonvolymer. Eftersom våra fasta

Text: Kati Keturi



Micro Analog Systems

- ISO 9001:2015-certifiering
- Huvudkontoret är beläget i Helsingfors
- Ett planeringskontor också i Tallinn, en försäljningskontor i Hongkong
- Grundat 1980
- Omsättning 2,9 miljoner euro (2017)
- www.mas-oy.com

utgifter är så pass små, kan vi erbjuda synnerligen konkurrenskraftiga priser. Vi fortsätter att utveckla nya produkter för de befintliga sensorikretsarnas tillämpningsområden, för piezo- och de andra driverkretsarna samt oscillatorkretsarna och vi satsar dessutom på power management-kretsar. Ett av våra mål är också att lyckas öka ASIC-kretsarnas andel i försäljningen.

Med Pilaster siktar husen mot nya höjder

Text: Mia Heiskanen

Pilaster är ett finskt modulärt hustekniksystem, som uppförs på utsidan av en byggnad. Pilaster förbättrar och höjer avsevärt fastighetens hustekniknivå, vilket gäller för både sanerings- och nybyggnadsprojekt.

Finska Pilaster Oy har utvecklat ett avancerat hustekniksystem, som är patenterat i 35 länder. Sammanfattningsvis revolutionerar Pilaster hustekniken för både nybyggnads- och saneringsobjekt. Förutom stambytte får man med Pilaster-tekniken frånluftsvärmepumpar i varje enskild lägenhet och med dessa värmepumpar sköter man lägenheternas luftcirkulation, värme och kylning. Elrenovering och digihusteknik ingår i systemet.

Det kostnadseffektivaste alternativet är att genomföra på en gång en fullständig Pilaster-sanering, men vid behov kan saneringen även utföras i etapper, berättar verkställande direktör **Janne Kantola**.

En lösning på klimatutmaningarna

Det som gör Pilaster så speciellt är att hustekniken till 55% utförs utanför

huskroppen. På så sätt minimerar man störningarna för de som bor i huset så länge renoveringsarbetena pågår. Orsaken är att renoveringen kan göras till ett långtgående skede utanför byggnadskroppen innan den påverkar bostäderna.

Pilaster-Air-frånluftsvärmepumparna, som sörjer för luftcirkulationen i de enskilda lägenheterna är även de placerade i Pilaster modulkanalen utanpå huskroppen. Modulkanalerna är värmeisolerade och fungerar därmed utan nedkylningsproblem. Med hjälp av frånluftsvärmepumparna kan varje enskild lägenhet justeras - inluft värmas upp eller kylas ner energieffektivt i enlighet med innevärnarnas önskemål.

Pilaster är en fungerande lösning på klimatutmaningarna. I förverkligade byggprojekt har man med Pilaster-systemet uppnått en energibesparing på



Vill du förverkliga ett Pilaster-projekt eller få mer information?
 Kontakta Janne Kantola, +358 400 198147, janne.kantola@pilaster.fi

76% och en minskning av CO₂-utsläppen med 90%. I ett längre perspektiv minskar dessutom fastighetens livscykelkostnader avsevärt.

Modulärt byggande är känt för att det genomförs på kort tid. Det modulära byggnadssättet är också gynnsamt ur ett ekonomiskt perspektiv. Pilaster-modulkanalen lämpar sig synnerligen väl för byggnadssanering samt uppförande av extra våningar och ny-

byggen. Pilaster-hustekniken höjer även fastighetens värde och hyresavkastning, vilka är extra bonus.

Pilaster siktar på att vinna marknadsandelar på den svenska marknaden. Sverige ligger före Finland vad gäller grönt tänkande i byggnadssammanhang och just nu är vi på jakt efter våra första nybyggnads- och saneringsobjekt i Stockholmsområdet, tipsar Kantola.

Pulla-Pirrtti sätter smak på vardagen

Under de långa ljusa sommarnätterna i norra Finlands arktiska region mognar råg, havre och korn till fylliga spannmål. Av dem tillverkas i Pulla-Pirrtti Oys familjebageri mustigt välsmakande, hälsosamma och laktosfria bröd samt tunnbröd. Familjeföretagarens produkter som har skämt bort finländarnas smaknerv i mer än sex decennier finns nu även att köpa i Sverige.



De delikata Kaura100 bakas i likhet med Pulla-Pirrtti alla övriga produkter i enlighet med det strikta produktssäkerhetscertifikatet FSSC 22000.

Förbindelserna mellan Pulla-Pirrtti moderna bagerier i Brahestad och Uleåborg och norra Sverige är goda.

– Förutom rågbröd bakat på surdeg står det nu också till buds ett stort urval av tunnbröd samt havrebröd, av vilka jag särskilt vill lyfta fram Kaura100 (Havre100) som är bakat av hundra procentigt havre samt Kaurareikäleipä (havrehällkaka). Detta är veritabel superfood, delikat och hälsosamt. Dessutom är det närproducerat, poängterar verkställande direktör **Hannu Räinen**, bagareandra generationens bagare.

Av ren havre bakas också Kaurariekäskanen (litet havretunnbröd), ett mildt och magvänligt litet tunnbröd. Tunnbröd är ju traditionell mat i båda länderna. De har i generationer ätits till måltiderna som mellanmål eller matsäcksmat.

– De finländska tunnbröden är inte li-



Spannmål som mognat under norra Finlands nattfria nätter är en enastående smaglig och hälsosam råvara för tunnbröd.

ka söta som de svenska. Förutom havre bakar vi också tunnbröd av traditionella råvaror, dvs. korn och potatis, förklarar marknadsföringssamordnaren **Tiina Räinen**.

Text: Maija-Liisa Saksa



Detta är Pulla-Pirrtti:

- Över 60 år gammalt familjeföretag
- Ett av Finlands största bagerier
- Bagerier i Uleåborg och Brahestad, dessutom fyra kaféer
- Produkter: mörkt och ljus bröd samt tunnbröd, bakverk och tårter

Mer information och beställningar:
www.pullapirrtti.fi
myynti@pullapirrtti.com
 Hannu Räinen, verkställande direktör
hannu.rainen@pullapirrtti.com

Högkvalitativa kapslingslösningar för krävande industriella driftsförhållanden

Casemets kärnkompetens ligger i lösningar för stälkapslingar samt tillverkning av elektromekaniska och tunnplåt-konstruktioner. –Vi erbjuder högkvalitativa övergripande tjänster från lösningsplanering till tillverkning och kundpassning, berättar försäljnings- och marknadschef Ari Yrjänäinen.

Casemet Oy har med kompromisslös yrkesskicklighet utarbetat kapslingslösningar i över 40 års tid. Bolaget har fabriker i St Michel och Riihimäki i Finland samt estländska Pärnu. – Våra huvudprodukter utgörs av standard-kapslingar, kundpassade och helt skräddarsydda kapslingslösningar. På svensk mark är vi i synnerhet kända för våra kundspecifika kapslingslösningar. Alla arbetsmoment i samband med kapslingstillverkningen utförs på samma fabrik, vilket gör processen kostnadseffektiv, snabb och effektiv för kunden.

Vi är väl förtrogna med de krav som ställs på industrin

Casemet har gedigen erfarenhet av industrisegmentet i fråga och de krävande driftsförhållandena.

- Vi har bl.a. utarbetat kapslingslösningar åt kärnkraftsindustrin, där tätningarna måste vara extra starka. Vi tillverkar bl.a. kapslingar för gruv-, varvs-, automations- och processindustrin liksom kemiska, livsmedels- och dryckesindustrin. Vi är väl förtrogna med materialen och tillverkar produkter av både polyestermålat, rostfritt och syrafast stål samt aluminium och aluzink. Med vår maskinpark företräder vi den senaste branschteknologin.

Yrjänäinen berättar att Casemet använder tätningsmaterial av högsta kvalitet till kapslingarnas lock. – I de fall det inte ställs specifika krav på grund av driftsmiljön, använder vi polyuretantätning, men om miljön förutsätter en tekniskt avancerad tätning, är en



silikonbaserad tätning det enda rätta valet.

Skräddarsydda flexibla lösningar

Casemet kan tillverka skräddarsydda kapslingslösningar helt enligt kundens tekniska specifikationer. – Kundenspecifika, skräddarsydda kapslingar kan tillverkas utifrån kundens egna mått. Vi kan också bearbeta kapslingar. Det betyder att vi till exempel färdigår hål i inkapslingarnas botten och lock enligt kundens bilder och tekniska specifikationer. Inkapslingarna kan också inredas till önskad nivå enligt kundönskemål. Man kan då färdigmontera inkapslingarna med elektriska och mekaniska komponenter: kopplingar, mätare, styrdon och uttagsplintar. Till vår fabrik hör också vår egen

pulvermålningsverkstad, där, vi om man så önskar, kan måla inkapslingslösningen i valfri nyans. Och allt detta under samma tak direkt från vår fabrik!

Text: Mia Heiskanen

CASEMET

Kom och träffa Casemets specialister på Elfack-mässan i Göteborg!



www.casemet.fi/hemsida

Flexibla och pålitliga transporter nära kunden

FREJA levererar individuellt anpassade, flexibla och produktiva transportlösningar på väg, sjö och flyg. Företaget strävar alltid efter att tillgodose kundernas behov.

Transport- och logistikföretagen FREJA grundades 1985 i Danmark och har idag verksamhet i Danmark, Sverige, Norge, Finland, Polen och Kina. Sedan starten har FREJA kännetecknats av snabb utveckling med en årlig tillväxt runt 20 procent.

Under 2018 gjordes en stor investering i Jönköping och i november flyttade kontor och lager till helt nya lokaler.

– Flytten i Jönköping är ett mycket viktigt steg i vår utveckling som ger oss möjlighet till både expansion och effektivisering. Tillsammans med övriga kontor i Sverige är vi nu redo att ta oss an framtiden, berättar **Gustaf Engholm**, ansvarig för försäljning och vägtransporter i FREJA i Sverige.

Jørgen Hansen, Group CEO, infliktar att man med investeringen i Jönköping fördubblade logistikkapaciteten i Sverige. Tillväxt och ett större utnyttjande av den kapacitet och potential som finns är något som både Hansen och Engholm talar varmt om.

– En utmaning är att effektivt använda den potential vi har, säger Hansen.

Enorm potential

Hansen och Engholm karakteriserar transport- och logistikindustrin som

väldigt fragmenterad. Det är tre storebröder, alltså tre stora logistikaktörer, som dominerar den nordiska marknaden.

– FREJA har stor potential eftersom vi ligger mycket närmare kunderna än de stora jättarna och att vi med förvärvet av Transcargo i Polen fick tillgång till en marknad som traditionellt är en av Skandinavien största handelspartnärer, men också en marknad med stor tillväxt, säger Hansen.



Transport- och logistikföretagen FREJA grundades 1985 i Danmark och har idag verksamhet i Danmark, Sverige, Norge, Finland, Polen och Kina.

Både Hansen och Engholm betonar att FREJA är ett alternativ till de stora aktörerna. På företaget vill man vara med och utveckla både svensk och nordisk handel och vara en komplett leverantör. Under 2019 kommer FREJA att investera cirka 15 miljoner euro i ett nytt huvudkontor i Polen.

Samtidigt ska man fortsätta utveckla de IT-verktyg som företaget under flera år gjort stora investeringar i.

– Det är viktigt att vi utnyttjar alla de resurser vi har, säger Gustaf Engholm.

Med IT-verktygen vill man bland annat skapa ännu bättre kontakt mot kunderna.

– Vi är en stor privatägd spelare i Norden som är på samma nivå som kunderna, säger Hansen.

För honom är det av allra största vikt att företaget lyssnar på kunderna.

– Vi är mer än ett transportbolag, vi är en full service provider, avslutar Hansen.

Text: Michaela von Kügelgen

FREJA

Företag: FREJA Transport & Logistics
Affärsområde: Transport & Logistik
Omsättning: 430 miljoner euro (2018)
Anställda: 750 personer
Huvudmarknad: Europa
Intressanta fakta: 1,8 miljoner sändningar per år
Webbida: www.freja.com



HANAHOLMEN

Välkommen till Hanaholmen!

Är du intresserad av samarbete? Bekanta dig med utbudet och evenemangen på det havsnära kongresshotellet och -centret
www.hanaholmen.fi/sv

Hanaholmens affärsforum lockar ledande beslutsfattare från Sverige och Finland till Esbo

Text: Mia Heiskanen

Hanaholmens kongress- och kulturcentrum har i mer än 40 år främjat samarbetet mellan Finland och Sverige på alla samhällsområden. Ett bra exempel är april månads Future Forum, som är ett näringslivsevenemang på toppnivå. Nästa år ordnas forumet för första gången i Sverige, i Stockholm, i samarbete med Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA).

Hanaholmen har en lång historia som promotor för samarbete och dialog mellan Finland och Sverige.

Helsingfors centrum. För 1,5 år sedan slog vi upp dörrarna efter en omfattande renovering och tillbyggnad och nu kan vi erbjuda våra gäster moderna lokaler och ett högklassigt hotell med egen kritikerrosad restaurang. Byggnadens utrymmen pryds av finländsk och svensk nutidskonst och vi bygger som bäst en skulpturpark i omgivning-en. De fräscha utrymmena är försedda med modern teknik och alla funktioner är kompakt inrymda under samma tak. I och med renoveringen har ett stort

pel på detta är evenemanget Future Forum, som är en del av Hanaholmens långa historia vad gäller att uppmuntra till diskussion mellan beslutsfattare från Finland och Sverige, säger Kronman.

Värens evenemang ger fackmän på toppnivå en möjlighet att utbyta tankar och know-how samt att nätverka. Future Forum är ett evenemang för inbjudna gäster med högklassiga talare. Seminariets Key Note hålls av styrelseordföranden för AB Volvo Carl-Henric Svanberg och i panelen deltar bl.a. Nokias styrelseordförande **Risto Siilasmaa**, Fortums verkställande direktör **Pekka Lundmark** och **Malin Bendz**, Executive VP, HR, Stora Enso.

I styrgruppen för Future Forum ingår bland andra **Pär Nuder**, tidigare finansminister och **Matti Alahuhta**, Devco Partners. Seminariets samarbetspartners är Kulturfonden för Sverige och Finland, Stora Enso, Audi, Fortum, AB Volvo, PR Foods, Enterprise Estonia och Tuglas-sällskapet.

Livslångt lärande – vår gemensamma utmaning

Kronman berättar att man till tema för Future Forum alltid väljer ett aktuellt ämne, som engagerar näringslivet i de båda länderna.

– Rubriken för årets seminarium är Upskilling the Workforce. Små länder som Finland och Sverige drar nytta av know-how och teknologi som vi är snabba på att ta i bruk, men hur ser vi till att ett allt större antal människor utnyttjar teknologin och att människorna utvecklar sina färdigheter för framtidens krav? Det är en stor utmaning under de kommande decennierna, konstaterar Kronman.

Enligt Kronman har intresse väckts för att ordna ett motsvarande evenemang i Sverige.

– Det finns planer på att evenemanget nästa år ska ordnas i Stockholm för första gången, i samarbete med IVA.



Menyerna planerade av köksmästare Lukas Hännell är en hisnande smakupplevelse.

En miljö som inspirerar

Under Hanaholmens tak verkar också ett hotell med mångsidiga tjänster.

– Vi är stolta över den fräscha å la carte-restaurangen Johannes, vars Nordic with a twist-matfilosofi har fått ett utomordentligt mottagande. Köksmästare **Lukas Hännell** menyer erbjuder fantastiska smakupplevelser. Just nu serverar Lukas och hans köksteam främst fisk- och skaldjursrätter inspirerade av den svenska västkustens matkultur, berättar Kronman.

Hanaholmen är också ett livligt kulturcentrum där det ordnas konstutställningar och kulturevenemang året runt. Konstgalleriet erbjuder en inspirerande andningspaus åt resenärer eller konferensgäster mellan sammanträden och seminarier. Sommarens stjärna på Hanaholmen är en av Sveriges mest älskade konstnärer **Lars Lerin**.

– Lerins utställning inleder Hanaholmens akvarellsommars, i vilken ingår många evenemang med anknytning till akvarellkonsten.



Hanaholmens verkställande direktör Gunvor Kronman.

– Verksamheten i Hanaholmens kulturcentrum sträcker sig från forskning, innovationer, business, kultur och utbildning till samhällsutveckling och politik, förklarar verkställande direktören **Gunvor Kronman**.

Hanaholmen är också ett kongresscentrum, som nyligen har genomgått en ansiktslyftning.

– Hanaholmen är en arkitektonisk pärla vid havet fem kilometer från antal nya kunder hittat Hanaholmen, tillägger Kronman.

Future Forum - ett diskussionsforum på toppnivå

Under Hanaholmens tak sker det aktiviteter på väldigt många olika plan.

– Vi planerar och genomför olika slags evenemang, kurser, seminarier och projekt samt klarlägger samhälls- och utvecklingsbehov. Ett gott exem-

Nya tidens mässservice

Internationella fackmässor är en av de bästa kanalerna för företag att få fotfäste på nya marknader. För att man inte ska drabbas av onödiga bekymmer när man investerar i en mässa lönar det sig att skaffa bästa möjliga service för de praktiska arrangemangen.



Messeforums verkställande direktör Arto Varanki.

När det gäller att bygga upp mässmontrar utgår man traditionellt från själva byggandet. Kunden beställer en monter och byggaren uppför den. Messeforum utgår från helt andra utgångspunkter.

”För oss är det inte bara ett byggprojekt när en kund deltar i en mässa, utan ett övergripande serviceuppdrag. Förutom att vi planerar och bygger upp montern, betjänar vi kunden med alla detaljer från att arrangera frakten till catering. Och framför allt är vi närvarande och hjälper även till i de överraskande situationer som uppstår – till och med den första mässdagen, när de vanliga mässbyggarna i allmänhet redan har gett sig av för länge sedan”, berättar verkställande direktör Arto Varanki.

Messeforums The Best Exhibition Service-tjänst baseras på närvaro, äkta engagemang och betjäning av kunden utan att spara på mödorna.

”Vi betraktar oss snarast som en kundpartner, som aktivt verkar så att kunden inte behöver bekymra sig om mässarrangemangen, utan kan koncentrera sig på sin egen affärsverksamhet och uppnå det bästa möjliga resultatet på mässan”, betonar Varanki.

Till hjälp för kunden utomlands

Vid uppförandet av själva montern arbetar Messeforum med ett stort mått pietet. Först kartlägger man kundens behov och utarbetar en detaljerad monteringsplan med en tredimensionell montermodell och en CAD-plan. En noggrann plan är en förutsättning för kvalitet och säkerställer också att man på förhand kan fastställa ett fast pris.

Messeforum betjänar företag oberoende av bransch överallt i världen, oavsett vart företagen beger sig. Under de tio år vi har varit verksamma har det förutom från Finland och Sverige även tillkommit kunder från andra europe-

iska länder. Förutom vid enstaka initiativ till mässor från företagets sida betjänar Messeforum exempelvis Business Finland i dess exportprogram i Europa, Asien och Mellanöstern. Dessutom litar huvudmannen för mässor, världens största mässarrangör Messe Frankfurt, i Sverige, Norge och Finland på Messeforum,

”Vi betraktar oss snarast som en kundpartner, som aktivt verkar så att kunden inte behöver bekymra sig om mässarrangemangen, utan kan koncentrera sig på sin egen affärsverksamhet och uppnå det bästa möjliga resultatet på mässan”

Varanki själv har en lång karriär bakom sig inom exportindustrin och av internationella mässor. Företagens mässbehov är mångahanda, men en sak är sig lik: ”Vid iordningsställandet av mässor blir alltid slutspurtens mycket hektisk och i allmänhet önskar kunden att man kunde klara av arrangemangen på något enklare sätt. Med hjälp av Messeforums svenskspråkiga mässproffs lyckas man med det.”

Mer information
www.messeforum.se

MESSE
FORUM



När tid är dyrbar hjälper affärsflyg

Tid är en allt mer ökande bristvara, vilket gör det viktigare än någonsin att ta vara på den på bästa möjliga sätt. Allt fler organisationer har funnit en bra lösning för det – affärsflyg.

Text: Timo Mansikka-aho

– Affärsflyg är som bäst ett lämpligt och effektivt sätt att resa, säger Jan Lindholm, försäljningschef vid Jetflite, ett företag som erbjuder charter- och affärsflyg.

Alla affärsresenärer har utan tvivel någon gång varit frustrerade över hur mycket tid vi kan ägna åt reguljärflyg.

Att sätta sig in i flygbolagens tidtabeller och rutter kan vara tidskrävande. Man måste anlända till flygplatsen flera timmar innan flygningen för alla säkerhets- och ankomstkontroller som tar sin tid. Allt detta är ju förlorad tid och utgör därigenom en betydande kostnad för företagen.

– Och det gäller inte enbart affärsresor, tillägger Lindholm. Vi värdesätter vår fritid och vårt välmående i allt högre grad och den utvecklingen återspeglas även i kraven på charterflyg.

Förutom värdesättande av tid har även utbredningen av delningsökono-

resande i sin tur ett effektivt sätt att attrahera målgrupper – även från ett längre avstånd.

Charterflyg gör det möjligt att erbjuda annorlunda destinationer som inte nödvändigtvis ligger i närhet till större centralorter eller flyggrutter.

Finska Jetflite har varit verksamma i Sverige under en lång tid. Lindholm noterar att tack vare växande efterfrågan har företaget kunnat utöka sin charterflygverksamhet. I en anda av rationellt affärstänkande och delningsökonomi erbjuds ett omfattande utbud av tjänster genom ett smidigt samarbete med andra aktörer inom branschen.

– Bra relationer och faktumet att nordiska affärsoperatörer mestadels använder samma typ av flygflotta bildar en naturlig grund för ett win-win-samarbete. Kunden garanteras alltid det mest lämpliga flygplanet, oavsett ändamålet för flygningen, destinationen



Jan Lindholm, försäljningschef

min bidrag till affärsflygens växande popularitet. Det är inte längre något krav att man måste resa ensam eller tillsammans med sitt företag, istället ser vi allt mer gruppresande.

– Till exempel när ett företag vill ta med sina anställda och kunder på något event är charterflyg ett praktiskt alternativ i många fall, säger Jan Lindholm. För eventanordnare är denna form av

eller gruppens storlek. På samma gång behöver ingen av operatörerna utöka sin flotta till en orimlig omfattning. Samarbete hjälper även att säkerställa en hög utnyttjandegrad för samtliga flygplan.

www.jetflite.fi

JETFLITE

18th of September 2019
@Kattilahalli, Helsinki

While AI is going to once again revolutionize the way we do business, most executives have not yet seen substantial effects from AI. The expectations run sky-high, but what are businesses actually doing right now, and what should you do?

www.ainordic.com

29-30th of October 2019
@Kattilahalli, Helsinki

Smart City event gathers experts from cross industry covering the whole ecosystem. This unique platform gives you the best chance to hear the best practices and to find new business models and strategies to improve your competence.

www.smartcitynordic.com

BIG INSIGHT GROUP

The event programmes are designed to enable powerful interaction and market knowledge, benchmarks, trends and unique insights, all from a highly focused business and industry perspective.

Business Insight Group is an owner and operator of first class international events and media solutions that focus on megatrends and challenges facing major business sectors today. www.bignordic.com

19th of September 2019
@Kattilahalli, Helsinki

MarTech Nordic 2019 is a brand new and innovative event with the concept of focusing on new trends in the marketing technology industry.

www.martechnordic.com

13th of November 2019
@Kattilahalli, Helsinki

Cyber Security Executive 2019 provides a unique look at the role of cyber security in modern business competitiveness. In the center of technological change, the event provides a chance for every business leader to learn, network, and share in how improving cyber security can help provide better and more valuable business outcomes.

www.cybersecurityexe.com

Nordlig magi i Enontekis



Enontekis (på finska Enontekiö), som ligger i Finska armen vid norska och svenska gränsen, är till ytan den tredje största kommunen i Finland. Inom dess territorium finns över hälften av alla fjäll i Finland och alla toppar över 1000 meter. De mest kända av dessa är Saana och Halti i Kilpisjärvi.

– Enontekis namn härrör från den plats där enoerna, dvs. älvarna börjar. Muonio-Torne älv börjar i sjön Kilpisjärvi och Ounasjoki har sin början i sjön Ounasjärvi. Enontekis kommuns vackra centralort Hetta är belägen vid Ounasjärvis strand. Hetta har ca 800 invånare. Totalt har Enontekis ca 1900 invånare, berättar utvecklingschefen i Enontekis kommun **Hannu Autto**.

Enontekis är känt för sina stora, karakteristiska vildmarksområden och är också ett populärt resmål för naturturister. Av kommunens areal är över 70 % nationalpark- och naturreservatområden, vildmarksområden och skyddsområden av olika grad. Den nordligaste delen av Pallas-Yllästunturi nationalpark ligger i Enontekis. Hetta-Pallas-leden i nationalparken är ett populärt vandringmål.

– De omfattande arktiska vildmarksområdena är en investering för framtiden och deras popularitet verkar öka för varje år. Å andra sidan är vi mitt på Nordkalotten. Till ishavet och städerna vid den norska kusten, såsom Tromsø och Alta, är det bara ett par timmars resa från Enontekis.

Norska turister och trafikströmmar påverkar de facto Enontekis vardag på många sätt. Flygplatserna i Tromsø och Alta är kommunens närliggande flygplatser.

– I synnerhet på sommaren är vi en "Gateway to the Arctic Sea", varför vi har en relativt stark sommarsäsong. Norrmännen känner väl till Enontekis och i synnerhet sjön Kilpisjärvi. Enontekis egen flygplats ger oss varje vintersäsong ca 25 000 internationella turister. Flygplatsen tillför årligen den regionala ekonomin ca 4,2 miljoner euro, vilket är en stor summa i en kommun med 2000 invånare, konstaterar Autto.

Satsning på hållbara värdekedjor

Internationalism och kulturell mångfald är enontekisk vardag i samernas ursprungsregion. Den gemensamma landsgränsen med Sverige och Norge uppgår till över 450 km. I Norge är grannkommunerna Storfjord, Kåfjord och Kautokeino och på svenska sidan Kiruna kommun. Storfjord är också vänort till Enontekis. Grannkommunerna i söder är Muonio och Kittilä och i öster Enare.

"De omfattande arktiska vildmarksområdena är en investering för framtiden och deras popularitet verkar öka för varje år."

– Turismen är vår spetsbransch, i dess kölvatten utvecklas renhushållning och naturnäringsar, tjänster samt förädlingsverksamhet i mindre skala. Här lever vi av turism och renskötsel. Turismen har en stark betoning på naturupplevelser. De grundläggande värdena för Enontekis kommun är just natur, hälsa och samarbete. Vi hör till det särskilda renskötselområdet och samernas hembygdsområde, vilket färglägger livet i Enontekis på många sätt. I mängas ögon ser vår vardag mycket exotisk ut, säger Autto.

Enontekis kommun har som första lappländska kommun anslutit sig till de kolneutrala kommunerna, det s.k. HINKU-nätverket. Målet är att minska koldioxidutsläppen med 80 procent fram till år 2030.

– Detta inverkar på våra investeringar under de kommande åren. I skyddsområdena strävar vi efter att trygga lokal ekologisk hållbarhet. Till exempel

strävar vi i egenskap av HINKU-kommun efter att dra vårt strå till stacken vad gäller lösningen på de globala miljöproblemen.

I närheten av Hetta by planeras ett nytt turistområde mellan Pallas-Yllästunturi nationalpark och Pöyrisjärvi vildmarksområde. Vid planeringen av området letar man efter värdekedjor som är så hållbara som möjligt. Det är viktigt för Enontekis att planera med omsorg för nästa generation.

– Genom att stöda ett lokalt tjänstutbud med hög servicenivå året runt eftersträvar vi att mindre turismvolymer ska räcka till för ekonomisk lönsamhet och arbetsplatser året runt. Enontekis lämnar sin viktigaste attraktionsfaktor, den arktiska naturen, i gott skick till kommande generationer. Dess attraktion kommer fortfarande att öka under de kommande decen-

nierna. Samtidigt ser vi till att följande generation har goda förutsättningar för att leva och idka företagsamhet i regionen. Det är också viktigt att värda enontekisbornas eget förhållande till naturen och att fortsätta traditionen. Kommunens anställda schemalägger ofta sin semester till de bästa pimpelfisketiderna på våren och till jakt- och bärplockningstiden på hösten. Jag tror att detta sker i ganska få kommuner nuförtiden, påpekar Autto.

Text: Kati Keturi

Enontekis kommun

- Finlands tredje största kommun
- Invånarantal ca 1 900 personer
- Areal 8 391,35 km², vattendrag 438,44 km²
- Största tätorten Hetta, som har 800 invånare

ENONTEKIÖ
Son rohki soma paikka ellää
Dat lea duodaid somás báiki eallit

Marketing in mind?

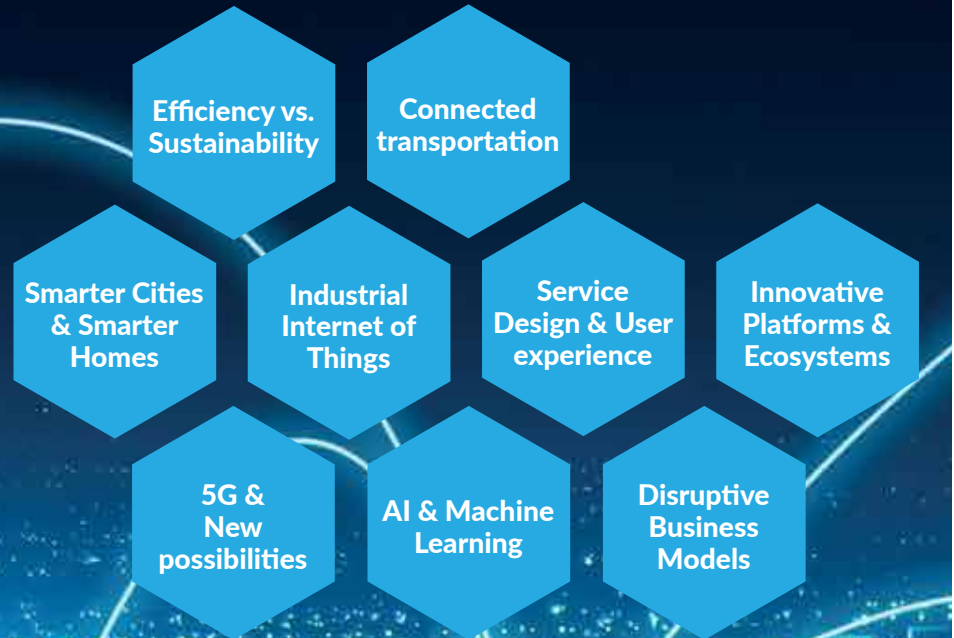
Reaching towards Finnish market?

We'll provide you comprehensive visibility amongst Finnish business leaders, influencers and consumers. Contact us and we will make your business Finn-visible!

Editor Helsinki Oy is an expert in corporate communications. We collaborate with leading Finnish media and produce over 500 articles annually.

editor www.editorhelsinki.fi

NORDIC IOT WEEK



"This is largest gathering of everybody who's involved in the Internet of Things industry in the Nordics."

Ian Khan, CNN Featured Futurist @ Forbes contributor and 3 X TED Speaker and author



What is the future of product design using experimental technology

CAROLINE SINDERS

Machine Learning Design Researcher and Artist. Background with Amnesty International, Intel, IBM Watson and Wikimedia Foundation, **USA**



The Future of Work and Why Are We So Change-averse

TOBY SHAPSHAK

TED Global speaker, editor-in-chief Stuff magazine, Forbes & Financial Mail contributor and columnist, **SOUTH AFRICA**



Shaping Reality Through Dynamic Projection Mapping

YOSHIHIRO WATANABE

Associate Professor at Tokyo Institute of Technology. Leader of the Latent Sense Lab, exploring the possibilities to invoke a new sense of reality based on the advanced technology centering on visual sensing, **JAPAN**



Towards a Theory of Business Ecosystems

MICHAEL G. JACOBIDES

TEDx speaker, Chair of Entrepreneurship & Innovation, London Business School, visiting Scholar, New York Fed and Cambridge University. **UK**

15 % discount from your ticket
with a code IOT2019DI

9 - 10 April 2019
Kattilahalli | Helsinki
www.nordiciotweek.com

BIG BUSINESS
INSIGHT
GROUP