

JOENSUU REGION

2 • 2005

Business and Technology

Uusi Joensuu nousee veden ääreen



Joensuu vahvasti Euroopan kartalla



Turvallisuuden ehdoton huippu



Joensuun seutu rakentaa tulevaisuutta

Joensuun seutu on Itä-Suomen vahvin kasvukeskus. Kasvu näkyy nyt erityisen konkreettisesti - nostokurkien joukko piirtyy ylväänä kaupungin horisonttiin, isojen työmaiden paalutusäänet rytmittävät muidenkin kuin haalaripukuisten rakennusmiesten työpäivää.

Määrätietoinen kokonaisuuksien rakennustyö alkoi tietyllä tapaa 10 vuotta sitten, kun Suomesta tuli Euroopan unionin jäsen. Jälkikäteen on ilo huomata, että Joensuun seudulla EU-rahastot on osattu hyödyntää viisaasti eritoten osaamisen kartuttamiseen.

Perustyötä on tehty ennen muuta yritysten pärjäämiseen eteen, sillä elämme maakunnan teollisuuden hyvästä menestyksestä.

Yritysten tarpeista huolehtiminen on koskettanut koko toimintaympäristöä eli koulutettuja ja osaavia eri alojen ammattilaisia, toimitiloja ja yrityksille suunnattuja asiantuntijapalveluja sekä tutkimuksellista yhteistyötä. Joensuun Tiedepuisto mukanaan Imtec, Puugia sekä InFotonics Center, D'ART Muotoilun palvelukeskus ja koko Pohjois-Karjalan Ammattikorkeakoulu sekä Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymä, Metsäntutkimuslaitos, Joensuun yliopisto sekä Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö JOSEK Oy - siinä joukko niitä toimijoita, jotka ovat merkittäväällä tavalla edistäneet Joensuun seudun ja koko maakunnan menestystä.

Muovi, metalli, metsä ja puu, kivi, ICT, elintarviketeollisuus, voimakkaasti nousussa oleva elokuvatuotanto - elinkeinorakenteemme on poikkeuksellisen monipuolinen verrattuna moneen muuhun suomalaiseen maakuntaan.

Ainutlaatuinen on myös sijaintimme Venäjän rajalla. Suurkaupunki Pietari on aivan naapurissa, ja asiointi Venäjän ja Suomen rajan yli helpottuu päivä päivältä. Nämä tosiasiat ovat meille ainutlaatuisia mahdollisuuksia; vaikuttaakin siltä, että itäinen sijaintimme kääntyy lopulta vahvaksi eduksemme!

Laaja toimijoiden joukko on siis tehnyt monella rintamalla oikeita asioita. Onnistumisiin on tarvittu aitoa yhteistyötä sekä ennen muuta uskoa. Sitä samaa uskoa ja tunnetta, josta muun muassa kiinteistöjohtaja Risto Ore puhuu tämän lehden jutussa, jossa kerrotaan Joensuun merkittävimmän kauppakeskushankkeen, kortteli 29:n vaatimasta äärettömästä tahdosta ja lujasta uskosta seudun tulevaisuuteen.

JOSEK Oy
Keijo Mutanen, toimitusjohtaja



Tansanian presidentti kyläili

Tansanian presidentti **Benjamin Mkapa** vieraili Joensuussa 8. syyskuuta. Mkapa tutustui mm. John Deere -harvestereihin ja suomalaiseseen metsäteknologiaosaamiseen. Metsäkohteella presidenttiä emän-

nöi maaherra **Pirjo Ala-Kapee**. Vierailunsa aikana presidentti Mkapa esiintyi pääpuhujana Joensuun yliopiston UniPid-konferenssissa, (Finnish Universities Partnership for International Development).

Tuoretta luomisvoimaa

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu on rakentanut hedelmällisen yhteistyökanavan opiskelijoiden ja yritysten välille. Kuvataiteen ja muotoilun koulutusohjelmien yhteydessä toimiva D'ART Muotoilun palvelukeskus on järjestänyt viime vuosina yli kaksikymmentä räätälöityä innovaatioleiriä, joissa yrityksen antamaa ongelmaa on ollut asiakkaan kanssa ratkaisemassa kymmenestä viiteentoista opiskelijaa. Lyhyt intensiivijakso on osoittautunut erittäin tehokkaaksi työvälineeksi tuotekehitykseen sekä organisaatioiden kehittämiseen.

– Esimerkiksi Lämpöpuun tuotteistamisleirillä syntyi 3 päivässä 126 tuoteidea, joista yli 20 jatkoi tuo-

tantoon saakka. Luontokeskus Petolan avajaisissa Kuhmossa taas oli matkamuistomyymälän hyllyssä yli 20 leirillämme alkunsa saanutta uutuustuotetta, mainitsee koulutusohjelmajohtaja **Raimo Moilanen** hyvin onnistuneita esimerkkejä.

Yrittäjä **Jyrki Koukkari** Sunprofilesta haki leiriltä tuoreita ajatuksia innovatiivisen tuotteen ympärille suunnitellun liikeidean hiomiseksi.

– Yllättävää ei ollut pelkästään ideoiden valtava määrä, vaan myös niiden uskomattoman korkea taso. Omin voimin meillä ei olisi ollut minäkäänlaista mahdollisuutta päästä samanlaiseen tuotekehitystehtävään. Jatkokehityksessä teemme yhteistyötä myös Puugian kanssa.

Timberjakista Deere

Timberjack Oy:n nimi vaihtui John Deere Forestry Oy:ksi kesäkuun alussa.

Timberjackista tuli osa John Deere -yhtiötä vuoden 2000 kesäkuussa. Viidessä vuodessa Timberjack ja John Deere ovat vahvistaneet asemansa kiistattomana metsäkonemarkkinoiden johtajana.

John Deere Forestryn tehtaalla Joensuussa valmistui viime vuonna 1 200 metsäkonetta. Toimitusjohtaja **Timo Kyttälän** mukaan tuotanto tulee tänä vuonna edelleen kasvamaan. Joensuun-tehdas työllistää 350 työntekijää.

>>> www.deere.fi

Eurooppa kiinnostui kiiltomittarista

Joensuun Tiedepuiston kuudennen Ideka-liikeideakilpailun yleisen sarjan 8 000 euron pääpalkinnon voitti Joensuun yliopiston kolmi-henkinen tutkimusryhmä diffraktiiviseen optiikkaan perustuvalla kiiltomittarilla.

Kari Myllerin, Raimo Silvennoisen ja Kai-Erik Peiposen kiiltomittarilla voidaan mitata monimuotoisten, myös kuperien kappaleiden pinnan laatu ja kiilto pintaa koskettamatta nopeasti ja tarkasti. Tähän

asti kiilto on voitu mitata vain tasomaisilta ja suhteellisen suurilta pinnoilta.

Kiiltomittaria voidaan käyttää esimerkiksi metalli-, paperi-, lääke-, paino-, keramiikka- ja autoteollisuudessa.

Kiiltomittarista on valmistettu pieni kannettava prototyyppi. Suomalaisen markkinoiden lisäksi kiiltomittarilla on suuret mahdollisuudet kansainvälisillä markkinoilla. – Euroopasta on tullut jo tieduste-



Kari Myller ja prototyyppi.

luja ja halukkaita ottamaan kiiltomittari koekäyttöön, vaikkei sitä ole vielä varsinaisesti markkinoitu, Myller paljastaa.

Alihankintaopas Karjalaan ja Pietarin alueelle



Joensuun yliopiston alue- ja kunta-tutkimuskeskus Spatia on tehnyt alihankintaoppaan Karjalan tasavaltaan ja Pietarin alueelle.

Opas on tarkoitettu edesauttamaan pohjoiskarjalaisten muovi-, metalli- ja puutuote- sekä ICT-alojen alihankinnan kehittymistä Venäjältä.

Suomalaisyritysten vienti Venäjälle on viime vuodet kasvanut tasaisesti. Esimerkiksi Pohjois-Karjalasta vietti Venäjälle kasvoi 86 prosenttia viime vuonna. Koko Suomen Venäjänviennin kasvu oli noin 25 prosenttia. >>> www.josek.fi

Jari Lauronen johtaa Tiedepuistoa



Tekniikan tohtori **Jari Lauronen** (44) on Joensuun Tiedepuiston uusi toimitusjohtaja. Lokakuun alussa toimitusjohtajan työt vastaanottanut Lauronen siirtyi Joensuuhun Kuopiosta. Kuopion yliopistossa hän hoiti kauppatieteiden laitoksessa sähköisen liiketoiminnan professuuria. Lauronen on syntynään joensuulainen.

Omistajanvaihdosmessut Joensuussa

Ensimmäiset valtakunnalliset omistajanvaihdosmessut järjestettiin Joensuussa 6.10.2005. Messujen aikana yrittäjyydestä kiinnostuneilla on mahdollisuus tutustua Pohjois-Karjalassa myytävänä oleviin yri-

tyksiin sekä keskustella kahden kesken vaikkapa yrittäjän kanssa. Järjestäjinä toimivat Pohjois-Karjalan Kauppakamari, Pohjois-Karjalan yrittäjät ja Pohjois-Karjalan TE-keskus ja JOSEK Oy.

Valtakunnallinen juhla ovella



Joensuussa ollaan valmiita vastaanottamaan Valtakunnallisten Yrittäjäpäivien vieraat. Viikonvaihteessa 21.-23. lokakuuta Joensuuhun on tulossa noin 2 000 juhluvierasta, joille lauantaisessa pääjuhlassa juhlapuheen pitää pääministeri **Matti Vanhanen**.

Onnenmaa-illatsujen, karjalaisen seminaarin eli kerähmön ja runsaan retkitarjonnan lisäksi yrittäjyyden säkenöivän viikonlopun aikana luodaan uusia kontakteja, vahvistetaan verkostoja ja ennen muuta nautitaan Joensuun vieraanvaraisuudesta.

>>> www.yrittajat.fi



Juha-Pekka Vartiainen

Nostokurjet viipyvät
Joensuun yllä vielä pitkään,
sillä tukku uusia
suunnitelmia odottaa
toteuttamistaan.

Nosturit valtasivat kaupungin

Lista jo alkaneista ja pikimmiten käynnistyvistä rakennuskohteista on pitkä: Joensuun ydinkeskustan liike- ja asuinkortteli 29, Tapionkulman liike- ja asuintilat, Pitkäsen tontin liike- ja asuintilat, Halosen ja Carlsonin muotitavaratalo.

Rakenteilla ovat jo Joensuun yliopiston Aurora II, Joensuun Tiedepuiston laajennus sekä ydinkeskustan ulkopuolelle sijoittuvat suuret kauppakeskukset eli Retail Park Joensuun Prisman kupeeseen sekä ensi kevääksi valmistuva maakunnan suurin hypermarketti Kajaanintien varteen kauppakeskus Tokmanin tontille.

Kaupungin keskustasta kesällä puretun yläasteen tontille nousee noin puolesatoista vuoo-

dessa uusi komea yläaste.

Mainittujen uudisrakennuskohteiden lisäksi Joensuussa myös peruskorjataan vanhaa rakennuskantaa ennennäkemättömällä vimmalla. Työn alla ovat yhtä lailla asunto-osakeyhtiöt kuin mm. Pohjois-Karjalan koulutus kuntayhtymän tilojen saneeraustyöt Tulliportinkadulla.

Kävelykeskusta innosti

– 1990-luvun alussa Marjalan asuatomessualue oli iso juttu. Marjalan jälkeen hinnat pitikin vetää tiukalle, Joensuun kaavoituspäällikkö **Juha-Pekka Vartiainen** sanoo. Hän arvioi, että nyt menossa oleva rakentamisen buumi on osin patoutunutta velkaa.

Rakentamisen lumipalloilmiötä pohtiessaan kaupungin kaavoituspäällikkö nostaa esille Joensuun kävelykeskustan. 2000-luvun alussa kaupunki antoi kävelykeskustan

rakentamisella merkittävän kasvun ja kehityksen signaalin.

– Kävelykeskustan rakentaminen poiki uutta. Ikään kuin uuden hie non kävelykeskustan rinnalla kohde jos toinenkin rupesi näyttämään niin vaatimattomalta, että jotakin piti ruveta tekemään. Ja syntyi uskallusta ja syntyy yhä, Vartiainen uskoo.

Joensuun kävelykeskustan erinomaisuus on syystäkin palkittu mm. valtakunnallisella Elävä kaupunkikeskusta -palkinnolla.

Kasvojenkohotusta peruskorjamalla sekä siihen liittyvää lisärakentamista ryhdytään Joensuussa kartoittamaan perusteellisesti vielä tänä syksynä. Kaavoituspäällikkö arvioi, että nyt on oikea aika osayleiskaavalla määritellä raamit jo kertaalleen täyteen rakennetun keskustan lisärakentamiselle.





Kapteeni Koukku

– Uusi Joensuu nousee veden ääreen

Asunnoista sekä toimisto- ja liiketilasta Pielisjoen rannalla kisattaneen jatkossa kuin paikasta auringossa!

Joensuun Penttilän alueesta rakentuu huikaiseva kaupunginosa, jossa rakentaminen ryhmittyy ainutlaatuisella tavalla maaston, Pielisjoen sekä Pyhäselän mukaan.

Pielisjoen itäpuolella, likimain vastapäätä Joensuun keskustan ruutu-kaavaa sijaitsevassa Penttilässä roihusi valtaisa tulipalo vuonna 1996. Tuli nielaisi toimintansa lakkauttaneen ja suojelukohteeksi määritellyn Penttilän sahan.

Tulipalo merkitsi sitä, että uutta rakennettavaa aluetta Penttilään tuli suunniteltua enemmän. Penttilän ja siihen Pielisjoen varressa linkittyvän Aittarannan alueen yhteenlaskettu ala on noin 50 hehtaaria.

Vuonna 2003 Penttilän suunnittelua eteni ratkaisevasti, kun suunnittelukilpailu alueen yleisestä asemakaavallisesta ideasta ratkesi. Arkkitehdit Anttila & Rusanen Oy – eli helsinkiläinen parivaljakko **Jesse Anttila**

ja **Mikko Rusanen**

– voitti kilpailun suunnitelmallaan ”Kapteeni Koukku”. Suunnitelta-

van kohteen merkittävydestä kertoo sekkin, että avoimeen kilpailuun ehdotuksia tuli peräti kuutisenkymmentä.

Eleganttia keskustarakentamista

Penttilä sijaitsee Pielisjoen rannalla noin kilometrin päässä kaupungin keskustasta. Rakentamistavaltaan Penttilä on suunniteltu keskustamaisesti.

Keskeisillä korttelialueilla rakentamisen kerrosluku on 4-6 kerrosta.

– Rakentaminen on ryhmitelty Pielisjoen, maaston muotojen ja joen yli avautuvien näkymien mukaan. Perusrakenne muodostuu kolmesta erityyppisestä aluekokonaisuudesta ja niiden välisistä viheralueista. Laa-

jemat yhte-näiset viher-alueet eli lähimetsät ja suojaviheralueet si-

Penttilä tuo Joensuuhun uudenlaista rakentamista

joittuvat alueen reunoille, arkkitehti Mikko Rusanen luonnehtii.

Alueen selkärangan ja toiminnallisen ytimen muodostavat Pielisjoen rantaan sijoittuvat rantakorttelit, niitä yhdistävä Rantapromenadi ja sen varteen sijoittuvat aukiot.

– Penttilästä on suunniteltu ennen muuta asuinalue. Asuntojen lisäksi alueelle soveltuu toimistorakentaminen, kaavoituspäällikkö Juhapekka Vartiainen listaa. Hän näkisi Penttilässä mielellään myös



pikkuliikkeitä, ravintoloita, kahviloita, ehkä vanhusten palvelutalon, koulun ja päiväkodin.

– Kohteena Penttilä on selvästi Marjalan vuoden 1995 asuntomesualueutta merkittävämpi. Penttilä tuo Joensuuhun uudenlaista rakentamista. Nyt rakennetaan lähelle rantaa ja korkealle, Vartiainen linjaa. Penttilästä on tarkoitus tehdä myös kevyenliikenteen silta Pielisjoen yli.

Asuntoja tarvitaan lisää

Joensuun väkimäärä on viimeisen 10 vuoden aikana kasvanut 100–400 henkilöä per vuosi. Tällä hetkellä Joensuussa on asukkaita noin 58 000. Vaikka kasvun taitepiste joskus 2020 saavutettaisiinkin, uusia asuntoja tarvitaan koko ajan. Kysyntää on sekä kerros- että pientaloille. Pientalotontteja Joensuu luovuttaa vuodessa 70 kappaletta.

”

Leimallista on yliopisto ja sen antama noste kaupungille.

Penttilän arkkitehti:

Asioille pitäisi antaa aikaa

– Pitää luottaa siihen, mitä itse haluaa, millaisessa ympäristössä itse haluaisi asua, Mikko Rusanen, toinen Penttilän suunnitteleista arkkitehteistä vastaa kysyttäessä, mistä suunnittelija voi tietää, millaisia toiveita ja tarpeita asukkailla on.

Joensuun Penttilän aluetta Rusanen pitää mielenkiintoisena ja haastavana työnä.

– Penttilän maankäyttöstrategian mukaan asumisen vaade on siellä kantakaupunkimainen. Kerrostaloasuminen keskustassa on perusteltua, helppohoitoista kaupunkiasumista. Tosin tietyissä kohdin Penttilää suunnitelmissa on mukana 2-kerroksista matalaa rivitaloasumista ja jopa kytkettyjä omakotitaloja, Rusanen selvittää suunnitelmia. Hän huomauttaa, että lopulta alueen rakennuttajat ja Joensuun kaupunki määrittelevät pitkälle sen, millaisia asuntoja alueelle tehdään.

– Me luomme edellytyksiä jatko-suunnittelun pohjaksi. Raamit ovat väljät, korttelialuetta ei ole haluttu kuristaa mihinkään tiukkaan muottiin. Tämä

merkitsee vapautta kulloistenkin asu-
mistarpeiden mukaan.

Yliopiston nostetta

Entä millaisia mietteitä arkkitehti Rusanella on ylipäätään Joensuusta?

– Leimallista on yliopisto ja sen antama noste kaupungille. Ruutukaava, kävelykeskusta, Pielisjoki – Joensuu on suomalaisessa mittakaavassa elävä paikka.

Rusasen mukaan varsinkin suomalaisen pienkaupunkiasuminen ja kasvukeskusten laajentuvat reuna-alueet ovat kärsineet siitä, että ”viihtyisyys ja mitta-
kaava ovat jotenkin kadonneet”.

– Nyt isokokoisia aluekokonaisuuksia toteutetaan hyvin lyhyellä ajalla; kymmenessä vuodessa voi nousta kokonainen kaupunginosa. Vauhti on kovin nopea, mutta historian kehittymistä alueelle ei voi nopeuttaa.

Rusanen muistuttaa, että pelkät talot, torit ja puistot eivät yksin riitä. Näkyvän arkkitehtuurin sisälle toiminnot ja ihmiset tuovat elämän.

Puhtaalle maalle

Saha-alueille tyypillisesti myös Penttilässä maa-alue on osin saastunutta. Parasta aikaa Joensuun kaupunki sekä entisen saha-alueen suurin maanomistaja Bonvesta Oy odottavat Pohjois-Karjalan ympäristökeskukselta ympäristölupaa.

Sahan alueelta kuoritaan pois kaikki saastunut maa. Puhdistaminen tarkoittaa sitä, että noin puolelle miljoonalle kuutiolle maata pitää tehdä jotakin.

Mutta vaikka kuutiomäärä on suuri,

maaperän puhdistaminen ei kokonaisuudessa sittenkään ole rahallisesti kovin iso potti. Kustannukset ovat noin 50–70 euroa per alueelle rakennettava neliö.

Mikäli Penttilän alueen nykyiset suunnitelmat toteutuvat, neliöitä alueelle rakentuu paljon. Entisen saha-alueen tontille asukkaita voisi väljästi laskien tulla 2 500–3 500. Koko Penttilän alueesta voi kasvaa jopa 5 000 asukkaan kaupunginosa.

Sijaa hemmottelulle

Suunnitelmissa on kylpylä Pyhäselän rannalle

Joensuun ydinkeskustan tuntumaan avaran Pyhäselän järvimaiseman viereen suunniteltu keskus sisältää monipuoliset hoito- ja hemmottelutarkoituksiin rakennetut tilat. Spa-konsepti tarjoaa sekä mielen että kehon virkistykseen soveltuvia palveluita lyhyt- ja pitkäkestoisina hemmotteluhoitoina. Tällainen on suunnitelma Joensuun Mehtimäen alueelle.

– Juuri nyt etsimme matkailun megatrendiä edustavalle hankkeelle rahoittajayhteistyökumppaneita, kehitysjohtaja **Heikki Savolainen** Karelia Expert Oy:stä kertoo. Matkailumarkkinointiyhtiö on yksi konseptin taustavoimista. Lisäksi mukana ovat Joensuun kaupunki sekä Joen-

suun seudun kehittämissyhtiö JOSEK Oy.

Myös perhekohte tarpeen

Matkailun megatrendinä wellness edustaa uusinta ajattelua, jossa kaupunkihoitolat tarjoavat palveluita day spa -periaatteella. Day spassa hemmotteluhoitoja tarjotaan kuntosalien tapaan.

Toista matkailun megatrendiä edustaa niin sanottu elämystarjonta. Esimerkkejä elämysmatkailusta ovat mm. moottorikelkka- ja mönkijäsafarit, koiravaljakkoajelu ja koskenlasku.

– Joensuu on viehättävä kesäkaupunki mm. erilaisine tapahtumineen.

Kylpylän lisäksi Mehtimäen alueelle on suunniteltu tilaa myös jonkinlaiselle perhematkailukohteelle - sellainen meiltä vielä toistaiseksi puuttuu, kaavoituspäällikkö Juha-Pekka Vartiainen lisää.

Mehtimäen alueelle tehdyt matkailuvaraukset antavat poikkeuksellisen laajat mahdollisuudet monipuolisen palvelutarjonnan rakentamiseen.

”Wellness-matkailutuote on korkeat laatuksiteerit täyttävä tuote, jossa asiakkaan henkilökohtaiset sekä ruumiin, mielen että sielun tarpeet on huomioitu. Wellness-tuote on suunnattu nimenomaan aikuisille, siinä on ripaus luksusta” MEK, tutkimus 2005

Matkakeskus jäsentämään liikennettä

Joensuun rautatieaseman kautta kulkee vuosittain keskimäärin 300 000 matkustajaa. Viereisen Joensuun linja-autoaseman läpi vuodesta kiirehtii noin miljoona matkustajaa. Matkustajapalvelujen ajanmuikaistamiseksi Joensuuhun suunnitellaan matkakeskusta.

Pendolino-junat Joensuussa nähdään ehkä jo vuoden sisällä. Varsinaisen nopean Pendolino-yhteyden rakentamisaikataulua on soviteltu 2010-luvulle. Joensuun kaupungin kaavoitus-

päällikkö Juha-Pekka Vartiainen näkisi mieluusti matkakeskuksen suunnittelun ja toteutuksen etenevän vähintään samassa aikataulussa.

Matkakeskus on liikenteen palvelupaikka, jossa sekä bussi- että junalippujen ostaminen, neuvonta sekä odotus oheispalveluineen sujuvat juohevasti.

– Joensuussa nykyinen asemien seutu vaatii jäsentämistä, Vartiainen toteaa. Tavoite on saada matkustajapalvelut kaikkineen järjestykseen.



Vain puoli tuntia



Omakotitalo järven rannalla ja likimain keskellä kaupunkia - kuuluisa kuvaus siitä, mitä suomalainen parhaimmillaan asumiseltaan haluaa. Joensuun kaupungin ohessa sen naapurikunnan Liperin kunnanjohtajalla **Hannele Mikkasella** on tämä unelma tarjottavana. Vaihtoehto niille, jotka eivät mieli torin laidalle, vaan näppärän ajomatkan päähän vihreään ja aitoon maisemaan.

Liperin pinta-alasta kolmannes on vettä. Vajaan 12 000 asukkaan kunta kannustaakin loma-asuntojen muuttamista ympärivuotisesti asuttaviksi. Kunnan noin 3 000 mökistä vain noin 600 on liperiläisten omistuksessa, joten tervetullutta muuttopotentiaalia on.

– Olemme saaristo-osakunta, ja haluammekin kehittää kunnan vesistö- ja saaristoalueita. Liperissä

vapaa-ajan asukkaat on otettu aktiivisesti mukaan kunnan kehittämiseen.

Palvelut ovat tärkeässä osassa. Vaikka tilaa ympärille halutaankin, halutaan myös koulu-, päivähoito- ja terveyspalvelut aivan lähelle.

– Kunnan kaikista kolmesta keskuksesta Liperin kirkonkylästä, Ylämyllyltä sekä Viininjärveltä löytyy hyvä palveluvarustus. Lähikuntien kanssa olemme myös aktiivisesti kehittämässä ylikunnallisia palveluja, jolloin vaikkapa lapsen päiväkotipaikka saattaakin löytyä sujuvasti työmatkan varrelta naapurikunnan alueelta, Mikkanen antaa esimerkin.

Varuskunnasta hioutui timantti

Liperin Jyrin entinen varuskunta-alue on kokenut onnistuneen muodonmuutoksen viihtyisäksi ja kat-

tavat palvelut tarjoavaksi omakoti- ja rivitaloalueeksi. Jyrissä asunut reilu sata perhettä, uusia tontteja vesistöjen keskellä kukoistavalle alueelle mahtuu lisää. Alueen uudet omakotitalot pihoineen ovat häkellyttävän kauniita.

Jyrin sijainti on loistava – matkaa Joensuuhun on kymmenisen kilometriä, lentokentälle pääsee alle puolessa tunnissa.

Jyrin alueella haasteellista on ollut sovittaa alueen entiset varuskuntarakennukset osaksi kokonaisuutta. Työssä on onnistuttu hyvin – mm. entisestä sotilaskodista on tulut toimiva päiväkoti, varuskuntasairaalaasta suunnitellaan ikäihmisten hoitokotia ja varuskunnan entinen liikuntahalli palvelee remontoituna nyt alueen siviilejä.

Seitsemän kunnan kimppa

Joensuun seudun seitsemän kuntaa ovat yhdistäneet voimansa; valmisteilla on yhteinen yleiskaava. Kaavayhteistyötä samankaltaisessa muodossa on toistaiseksi toteutettu Suomessa aiemmin vain Oulun seudulla.

Yhteinen yleiskaava tarkoittaa sitä, että Joensuu, Liperi, Kontiolahti, Pyhäselkä, Outokumpu, Polvijärvi ja Eno tekevät yhteistä suunnitelmaa mm. asunto- ja teollisuustonteista.

– Kyse on yhteisen tahtotilan ilmaisemisesta, Liperin kunnanjohtaja Hannele Mikkanen kiteyttää. Hän sanookin, että siinä missä valtiovalta moittii kuntien tonttipolitiikan jähmeyttä – ja pohtii jopa pakkokeinoja tonttipolitiikan vauhdittamiseksi – Joensuun seudulla kunnat ovat edelläkävijämäisesti pystyneet vastaamaan haasteeseen. Nykyvauhdilla seitsemän kunnan alueella luovutetaan vuodessa noin 350 pientalotonttia.

”Kovia talousmiehiä ja paljon tunnetta”

– Kaupunkien koot suhteuttamalla kyseessä on Helsingin Kamppia suurempi keskus, kiinteistöjohtaja **Risto Ore** luonnehtii Joensuun keskustan kortteli 29:n kauppakeskushanketta.

Kiinteistöjohtaja Risto Ore silmäilee yhteensä yli 35 000 kerrosneliömetrin kauppakeskuksen piirustuksia tyytyväisenä. Ensi vuonna sekä loppuosiltaan vuoden 2007 aikana valmistuvan hullepean kauppakeskuksen tilojen vuokrausaste on jo 85 prosenttia.

Kortteli 29 sijaitsee Joensuun torin laidalla, kaupungin keskeisimmällä paikalla. Oren kasvoilla karehtii tyytyväinen hymy, kun hän kertoo tulevasta vuokralaisista.

– Nimien julkistamiseen kaikki vuokralaiset eivät vielä ole antaneet lupaa. Mukaan on tulossa nimekkäitä kansainvälisiä ja kansallisia myy-

mäläketjuja sekä erikoisliikkeitä – erityisesti muotia, kauneudenhoitoa kahviloita sekä myös ravintola.

Aiemmin Joensuun kunnalliselämässäkin vaikuttanut Risto Ore on syntyjään joensuulainen. SYP:n Joensuun pankinjohtaja ja Itä-Suomen piirihohtaja sekä sittemmin Arsenalin Etelä-Suomen aluejohtaja on **Yrjö Laakkosen** palveluksessa ottanut kortteli 29:n henkilökohtaiseksi tahdon asiakseen.

– Aina käydessäni Joensuussa tämän korttelin tilanne on harmittanut minua. Joensuun keskeisin kauppakortteli on ollut vajavainen, osittain rakentamaton, Ore muistelee. Kortteli 29:ssä toimi kaikkiaan kuusi eri kiinteistöyhtiötä.

Vuoden 1999 syksyllä käynnistyi ennennäkemätön yhteisen tahtotilan hakeminen. Lukemattomia palave-

reja, eri toimijoiden sitouttamista, kiinteistöjen omistuksellisia muutoksiakin.

– Kortteli 29 on joensuulaisten yhteinen hanke. Yrjö Laakkonen, Broman Group, rakennusliike Taskinen, Salomaa Säätiö. Yhteisen asian takana on kovia talousmiehiä ja paljon tunnetta, Risto Ore tietää. Erikseen hän kiittää myös Joensuun kaupungin aktiivista panosta.

Vielä nimeä vailta olevan kauppakeskuksen kellarikerrokseen tulee pysäköintitilaa. Itse kauppakeskus asettuu kahteen seuraavaan kerrokseen. Yläkerrokseen rakennetaan asuntoja.

Koko hankkeen kustannusarvio on noin 75 miljoonaa euroa. Muhkea satsaus kertoo lujasta uskosta Joensuun seudun kasvuun ja ostovoimaan.



Kiinteistöjohtaja Risto Ore on tyytyväinen mies, kortteli 29: n etenee vauhdikkaasti. Kauppakeskus on kokonaan valmis vuonna 2007.

Roadmap 2010

– puun eurooppalainen reittikartta

Puutuotteiden kysyntä Euroopassa uhkaa jäädä vain yhden prosentin vuotuisen kasvun tasolle. Euroopan puutuoteteollisuudelle luku on ai- van liian alhainen. Ala on tiivistänyt rintamia ja laatinut Euroopan yhteisen puutuoteteollisuuden toimintaohjelman, joka vuodesta 2004 on kulkenut nimellä Roadmap 2010. Yhteistyön pääkoordinaattorina toimii Euroopan puutuoteteollisuuden keskusjärjestö CEI-Bois.

Toimintaohjelman tavoitteena on nostaa puutuote- teollisuus Euroopan johtavaksi rakennusmateriaaliksi. Ala tähtää siihen, että puutuotteiden vuotuinen kysyntä kasvaa yhden prosentin sijasta neljällä prosentilla.

Kuutioina kasvutavoitteeseen pääseminen merkitsisi sitä, että puutuotteiden kulutus lisääntyisi Euroopassa kaikkiaan 62 miljoonaa kuutiometriä eli henkeä kohti laskettuna kulutus lisääntyisi 0,27 kuutiometrillä 0,37 kuutiometriin vuoteen 2010 mennessä.

Ilmastonmuutoksesta puutuote- ala näyttää saavan valttikortin. Mikäli Euroopan puunkulutus kasvaa vuosittain toivotut neljä prosenttia,

puutuotteisiin lasketaan sitoutuvan 1,5 miljardia tonnia nykyistä enemmän hiilidioksidia vuoteen 2010 mennessä. Mm. kauppa- ja teollisuusministeri **Mauri Pekkarinen** on todennut, että Suomelle ja puutuotteiden viennille tärkeää olisi, että jatkossa puutuotteen loppukäyttäjää voisi saada nieluhyvityksen puutuotteen sisältämästä hiilestä.

Euroopassa puutuotealalla toimii arviolta 100 000 yritystä. Ala on perinteisesti ollut hajanainen; yri-

teollisuuden kansantaloudellista merkittävyyttä rakennustuotteiden viejänä. Viennin kasvun mahdollisuuksia pidetään hyvinä.

Haastetta puutuoteteollisuudella toki riittää. On kehitettävä entistä kilpailukykyisempiä tuotteita ja järjestelmiä, uusia liiketoimintakonsepteja ja jakeluteitä.

Konseptia monistamaan

Suomi on puun käytön kärkimaa; meillä kulutetaan havusahatavaraa henkeä kohti reilun kuution verran, joka on enemmän kuin missään muualla maailmassa. Toisena kulutuksen kärjessä tulevat virolaiset 0,78 kuution kulutuksella henkeä kohti.

Puutuoteteollisuuden merkittä-



Suomi ja Itävalta rakentajina EU-puheenjohtajakaudella 2006

tyksiltä ja toimijoilta ovat puuttu- neet yhteiset tavoitteet.

Suomessa valtiolta tukee

Suomen hallitus teki kulu- van vuoden maaliskuussa periaatepäätöksen puun käytön ja puurakentamisen edistämisestä. Periaatepäätöstä toteutetaan mm. Puutuoteteollisuuden elinkeinopoliittisella ohjelmalla.

Elinkeinopoliittisen ohjelman perusteluissa korostetaan puutuote-

vyyttä arvioitaessa aluetaloudellisten vaikutusten merkitys korostuu. Alan teollisuus on usein sijoittunut lähelle raaka-ainetta - metsäisiin maakuntiin, pieniin ja keskisuuriin taajamiin ja myös haja-asutusseuduille.

Suomen kärkisija puun käyttäjänä ei ole itsestään selvyys. Vielä 1990-luvun puolivälissä näytimme pahemman kerran pudonneen puurakentamisen kyydistä.

Alkoi hurja kirjitys. Ryhdyttiin raivaamaan puurakentamisen estei-

tä, käynnistettiin ohjelmia, panostettiin koulutukseen ja tutkimukseen. Oppia haettiin mm. Keski-Euroopasta, Pohjois-Amerikasta ja Japanista.

– Meillä on yhä tiedossa se konsepti, jolla puun käytön lisääminen saatiin aikaan. Nyt sitä konseptia on hyödynnettävä haettaessa uusia markkinoita, Metsäteollisuus ry:n puutuoteteollisuuden johtaja **Markku Paavilainen** tiivistää. Hän odottaa tuloksia jo ensi vuonna, jolloin Itävalta ja Suomi jakavat EU-puheenjohtajuuden. Uusiutuvien rakennusmateriaalien käytön edistäminen on kumpaisellekin maalle elintärkeää.

Kasvua on löydettävä muualta Euroopasta samaan aikaan, kun mm. Saksa suunnittelee voimakkaasti lisäävänsä saha- ja levytavarantantoaan. Myös uudet EU-maat ja Venäjä lisäävät tarjontaa.

– Suomalaisen ja koko eurooppalaisen puutuoteteollisuuden kannalta kysynnän kasvun lisääminen on elämän ja kuoleman kysymys, kriittinen Paavilainen pohtii.

– Olemme jo aktivoineet mm. Pietarin ja Moskovan alueen sekä Baltian puutuotteiden käyttöä. Lisää toimenpiteitä tarvitaan, Paavilainen toteaa valmistautuen hallituksen asettamien elinkeinopoliittisten seurantaryhmien kokoamiseen ja vuoteen 2010 ulottuvien toimintasuunnitelmien tekemiseen.

Ministeri Mauri Pekkarinen:

Sirpaleiden sijasta isoja kehittämishankkeita

Kauppa- ja teollisuusministeri **Mauri Pekkarinen** perää maakunnilta aktiivisuutta puurakentamisen ja puutuotetoimialan vauhdittamiseksi.

– Nyt on paikka toimia, kun maakunnat laativat 2007 ohjelmakauden ohjelmia. Olisi erittäin toivottavaa, että sirpaleisuuden sijasta saataisiin isoja kehittämiskohteita ja hankkeita, joita sekä kansallisin että osin EU-rahoihin saataisiin ylösrakennettua, Pekkarinen linjaa.

Ministeri puolustaa voimakkaasti valtiovarain tukea puurakentamiselle. Asia on Pekkarisen mukaan tärkeä nimenomaan maakunnille, sillä siellä ovat luonnonvarat, osaaminen, hyvä työvoima ja traditiot.

– Alan peruskoulutus on kunnossa, mutta korkeakoulutuksen ja innovaatiotyön osalta meillä on paljon parannettavaa, Pekkarinen muistuttaa korostaen useampaan kertaan myös teknologian ja designin merkitystä.

– Tämä maa tuottaa runsain määrin puuraaka-ainetta, mutta olemme huonekalujen nettotuojia. Niin ikään Suomi kuuluu Euroopan kerrostalorakentamista suosivimpiin maihin – vaikka pitäisi suosia kotoista luonnonvara ja omakotitalorakentamista – ja rakennetaan puusta yhtä hyvin pienkerrostalojakin.

Pekkarinen lupaa, että mm. Tekesin innovaatio-ohjelmiin tullaan puun osalta tekemään uudenlaisia linjauksia. Sanoopa ministeri pohtineensa si-

täkin, onko VTT:n huonekaluteollisuuden tutkimuksen tekeminen Otaniemessä lopulta järkevin ratkaisu.

– VTT:n osalta on syytä pohtia, pitääkö viimeinkin alan tutkimuksen resursseja tältä osin vahvistaa ja onko Otaniemi tutkimukselle oikea paikka.

Puuteknologiakeskus Puugian roolia Pekkarinen kehuu vuolaasti.

– Puugiassa ollaan ehdottomasti oikeilla jäljillä – se on erinomainen asia siellä teillä Pohjois-Karjalassa.

Kulttuuri juurtumaan

Pohjois-Karjalan maakuntajohtaja **Pentti Hyttinen** on tyytyväinen siitä, että maakunnasta on maailmalle kirvoittanut merkittäviä puurakentamisen ja puunkäytön innovaatioita.

– Esimerkkeinä voi mainita sellaiset isot pilotit kuten Joensuu Areena sekä Metlan toimitilat. Toivomus on, että nämä kohteet osaltaan vahvistavat puun myönteistä imagoa, Hyttinen muistuttaa. Hän pitää erittäin tärkeänä sitä, että pilotikohteiden tuoma puurakentamiseen uusosaaminen juurtuisi yhä syvemmälle rakentamisen kulttuuriin. Hyttinen näkee kokonaisuudessa Pohjois-Karjalan roolin vahvana:

– Soisin VTT:n aktiivisesti pohtivan, mitä synergiaetuja se voisi saavuttaa sijoittamalla toimintojaan Pohjois-Karjalan ja Joensuun puu- ja metsäosaamisen ympärille.



Puugia on vahva toimija

Joensuun Tiedepuisto Oy:n Puuteknologiakeskus Puugia on vuodesta 2000 lähtien ollut nostamassa Joensuun seutua ja Pohjois-Karjalaa suomalaisen ja kansainvälisen puu-

tuoteosaamisen kärkeeseen. Puugia on mukana mm. valtakunnallisessa osaamiskeskusohjelmassa sekä toteuttaa WoodHow 2007 puutuotealan kasvuohjelmaa, joka on suun-

nattu maakunnan puualan yritysten kehittämiseen.

Puugia tarjoaa asiakkaan tarpeista lähteviä, räätälöityjä palvelukokonaisuuksia kaikille puutuotealan yrityksille. Puugian palvelukokonaisuus koostuu tuotteita ja tuotantoteknologiaa kehittävästä koetehtaasta, tuotetestaus- ja kokenäkölaboratoriosta, tuotannon simuloinnista sekä markkinoinnin palvelukeskuksesta.

Puugian vahvuus on yhteistyö yritysten, oppilaitosten, korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten sekä asiantuntijayritysten kanssa. Puugialla on käytössään parhaiden asiantuntijoiden kansallinen ja kansainvälinen yhteistyöverkosto.

info@puugia.fi, www.puugia.fi

”Jouheva yhteistyökumppani”

Karelia-parketin valmistaja FinnWoodFloors Oy hyödynsi Puuteknologiakeskus Puugian koneita ja laitteita tuotannossaan viimeksi noin puolen vuoden ajan. FinnWoodFloorsin tuotantojohtaja Esko Ovaskainen kertoo, että koivuvareripintaista Saima-parkettia päädyttiin valmistamaan Puugian tiloissa, sillä omien tehtaiden tuotantokapasiteetti ei pysynyt kovan kysynnän vauhdissa. Saima-parkettia myydään sekä kotimaahan että vientiin.

– Puugia on ollut meille jouheva yhteistyökumppani. Olemme hyödyntäneet Puugiaa myös mm. erilaisissa rakenne- ja liimaustestauksissa, Ovaskainen kertoo.

Ovaskaisen mukaan testausten tarve on kasvanut voimakkaasti sitä mukaan, kun uusiin tuotteisiin panostamista on lisätty.

FinnWoodFloors Oy kuuluu Karelia Yhtymä -konserniin. Konserni on yksi Euroopan johtavia lattiapäällystevalmistajia. Konsernin viime vuoden liikevaihto oli noin 111

miljoonaa euroa. Liikevaihdosta noin kolme neljänestä tulee parketeista. Työntekijöitä konsernissa on noin 700. Tehtaat sijaitsevat Kuopiossa, Tuupovaarassa, Heinolassa ja Nastolassa.

Päämarkkina-alueina ovat kotimaan lisäksi Länsi-Eurooppa, Pohjois-Amerikka ja Venäjä.

Esko Ovaskaisen mukaan kuluvana vuonna kotimaan myynti on kehittynyt voimakkaasti. Tuotantojohtaja ounasteleekin liikevaihtoon selvää kasvua.

A man in a grey suit and red patterned tie stands in a restaurant, smiling broadly. He has his hands in his pockets. The background shows a bar area with menu boards and other patrons.

Yhteiskuntavastuuta ja tiukkaa bisnestä

Toimitusjohtaja
Heikki Hämäläinen johtaa yhtä
Suomen menestyneimmistä
osuuskaupoista.

Lisää toimipisteitä ympäri maakuntaa, jättipanokset Kolille, hotelli- ja ravintolalinjan vahvistaminen, Sokoksen kannattavuuden kirkastus sekä Suomen suurimpiin päivittäistavarakauppoihin kuuluvan Prisman menestys. Siinä Pohjois-Karjalan Osuuskaupan tempu.

Ja miten tempu tehdään - myös maakunnan niillä alueilla, joilta ihmiset muuttavat suurempiin keskuksiin?

– Kyse on pitkäaikaisesta strategiasta työstä, suunnitelmallisuudesta sekä paikallisten markkinoiden tunteemisesta, PKO:n toimitusjohtaja Heikki Hämäläinen vastaa. Hän on ylpeä kertoessaan, että esimerkiksi Rääkkylän täysin uuden S-marketin rakentaminen on konkreettista yhteiskuntavastuuta. Yhtiö harkitsee vakavasti myös uuden ABC-myyvälän perustamista Lieksaan.

– Tiedämme vallan hyvin, ettei juuri mikään muu yritys investoisi tänään tällä tavalla. Mutta me pidämme palvelutasosta kiinni. Eikä vastavirtaan meneminen suinkaan tarkoita sitä, ettemmekö kaikissa tapauksissa tavoittele nimenomaan lisää myyntiä ja markkinoita, Hämäläinen jatkaa.

Uusia trendiravintoloita

Suomen 22 alueosuuskaupan joukossa PKO kuuluu kannattavimpaan valior ryhmään. PKO:n vuosimyynti oli viime vuonna liki 214 miljoonaa euroa. Päivittäistavara-, hotelli-, ravin-

tola-, polttoneste- ja käyttötavara-kauppaa yhtiö harjoittaa Pohjois-Karjalassa yli 50 toimipaikassa.

– Myynti on kuluvana vuonna ollut noin kuuden prosentin kasvussa. Kasvu on meillä tullut nimenomaan päivittäis- ja erikoistavarasektoreilta eli Prismasta, Sokoksesta, S-marketista ja ABC-liikennemyymälöistä, Hämäläinen tarkentaa.

Sen sijaan hotelli- ja ravintolaliiketoiminta on soljunut viime vuoden tasolla osin myös

siksi, että Joensuussa hotellit Vaakuna ja Kimmel ovat olleet remontissa.

– Vaakunaan tulee lisää huoneita, kaikkiaan hotellien palvelutaso paranee. Lisäksi suunnitelmissamme on tuoda Joensuuhun uusia ravintoloita ja liikeideoita.

Teollisuudessa vankka noja

– Elämme maakunnan teollisuuden hyvästä menestyksestä. Maailmanmarkkinoilla menestyvien yhtiöiden

ja tuotteiden ansiosta ihmisillä on työtä ja rahaa.

– Olemme aktiivisesti mukana maakunnan kehittämisessä. Emmekä jarruta kehittämishankkeita, vaan päinvastoin rakennamme, investoimme ja työllistämme itsekin, Hämäläinen linjaa.

PKO:n merkittävimmistä panostuksista on sitoutuminen Lieksan ja Kolin alueen kehittämiseen. Lieksan S-market, Kolin kauppa, hotel-

li, laskettelurinteet ja viime vuonna uusittu rinnetupa maksoivat yhteensä 9 miljoonaa euroa.

Tänä vuonna Koli saa uuden rinnekoneen. Mukana ollaan myös Kolin loma-asuntomessuilla - toimitusjohtaja jopa omalla rakennushankkeella.

PKO:n palveluksessa on noin 760 työntekijää. Epäilemättä jotakin yhtiön ideologian onnistumisesta kertoo sekin, että PKO:n jäsenomistajien joukko kasvaa tänäkin vuonna parilla tuhannella. Nyt asiakasomistajia on jo reilut 41 000.

Elämme maakunnan teollisuuden hyvästä menestyksestä

Tervetuloa Retail Parkiin!

Joensuun Prisman kupeeseen nousee parasta aikaa uutta liiketilaa. NCC:n tontilla Markantalo avaa ovensa jo joulumyyntiin. PKO:n toimitusjohtaja Heikki Hämäläinen näkee alueen Retail Parkin vahvat vetovoimatekijät.

– Täällä ovat jo Prisma, Markantalo, Laakkosten autoliikkeet, Jysk. Toivotamme uudet tulijat tervetulleiksi yhtä lailla NCC:n kuin meidänkin tontille, Hämäläinen vakuuttaa. Itse hän näkisi kokonaisuutta täydentämässä kernaasti huonekalu- ja sisustusliiketarjontaa.

– PKO:lla tavoitteena on vuoteen 2010 mennessä avata Joensuussa Terra-rautakauppa. Ensimmäinen iso kodin Terran pilotti on avattu Lahdessa. Olemme kosiskelleet tontille myös Agrimarkettia.

Maailman parasta



Kari Mononen

Pietarin eremitaasi, F1-talli McLaren ja vaikkapa jalokivistä ja kristalleistaan tunnettu Swarovski sekä tavallinen suomalainen koti - mikä niitä voisi yhdistää? Joensuussa valmistetut ABLOY-lukot.

Espanjan rautateiden vuonna 2004 tapahtuneen terrori-iskun jälkeen mm. Saksassa kiirehdiin nostamaan rautateiden turvallisuustasoa. Rautateiden uudeksi lukitusjärjestelmäksi valittiin ABLOY PROTEC.

– ABLOY PROTEC on vaativaan ammattikäyttöön tehty tuote. PROTEC-lukitusjärjestelmä soveltuu mm. vankiloihin, sairaaloihin ja muuhun vaativaan ammattikäyttöön, Abloy Oy:n kotimaan johtaja **Kari Mononen** selvittää. Uutuustuote on vastikään lanseerattu Suomen markkinoille, vientimarkkinoilla tuote on menestynyt hyvin jo useamman vuoden ajan.

Menestynyt on myös Abloy. Liki 100-vuotiaan sylinterikeksinnön juurista on versonut kansainvälinen yritys. Tänä vuonna Abloyn liikevaihto kipuaa yli 140 miljoonaan euroon. Yhtiön rakennus- ja laite-

ja sähkölukot valmistetaan Joensuussa, lukkorungot Björkkbodassa ja rakennushelat Tampereelle. Joensuussa sijaitsee myös ovensuljin- sekä oviautomatiikkatuotanto.

Kansainväliseen Assa Abloy -konserniin kuuluva Abloy Oy kuuluu konsernin kärkiyrityksiin - yhtiön tuotteet ja toiminnan tehokkuus sekä tuloksellisuus ovat omaa luokkaansa. Lujasta luottamuksesta Joensuun osaamiseen kertoo sekin, että Assa Abloy on keskittänyt jättikonsernin ovensuljin- ja riippulukotuotantoa nimenomaan Joensuuhun.

– Innovaatiot, tuotekehitys, todellista turvallisuutta tarjoavat tuotteet, järjestelmälukitus ja siihen liittyvä ohjelmisto-osaaminen ovat vahvuksiamme. Suomalainen turvallisuusalan markkina on hyvin kehittyneitä, kansainvälisestikin arvioiden

1 miljoonaa sähkölukkoa **Abloy Oy:n Joensuun-tehtaalta vuodessa lähtee:** 0,9 miljoonaa riippulukkoa • 1,4 miljoonaa kalustelukkoo
tehtaalta vuodessa lähtee: 0,9 miljoonaa riippulukkoa • 1,4 miljoonaa kalustelukkoo • 0,5 miljoonaa ovensuljinta • 0,6 miljoonaa
oa • 1,4 miljoonaa kalustelukkoo • 0,5 miljoonaa ovensuljinta • 0,6 miljoonaa rakennuslukon avainpesää • 0,1 miljoonaa sähköluk
uljinta • 0,6 miljoonaa rakennuslukon avainpesää • 0,1 miljoonaa sähkölukkoa Abloy Oy:n Joensuun-tehtaalta vuodessa lähtee: C
1 miljoonaa sähkölukkoa Abloy Oy:n Joensuun-tehtaalta vuodessa lähtee: 0,9 miljoonaa riippulukkoa • 1,4 miljoonaa kalustelukkoo

– olkaa hyvä!

maailman kärkeä. kotimaa tarjoaa siten hyvän teknologian kehitysympäristön, Mononen kiteyttää.

Katse kuluttajaan

– Rakentamisen tilanne on Suomessa erinomainen, ja kasvu näyttäisi jatkuvan hyvänä. Kuluttajien luottamus omaan talouteen on edelleen korkealla ja korot alhaalla, johtaja Kari Mononen pohtii.

Rakentamisen suhdanteet ovat yhtiön kotimaan toiminnalle tärkeitä.

– Meille liikevaihdoltaan merkittävintä rakentamista on laitos- ja toimistorakentaminen. Näissä kohteissa puhutaan sähköisestä lukituksesta, oviautomaatiikasta ja laadukkaista heloista.

Kotimaassa Abloylla on useitakin syömähampaita. Erityisen myönteisesti tänä vuonna on edetty jälkimarkkinoilla. Jälkimarkkinoista puhuttaessa tarkoitetaan vanhoja asunto-osakeyhtiötä, joissa lukituk-

sen uusiminen ja avainturvallisuuden tason nostaminen on ajankohtaista. Nyt käydään läpi 1980-luvun asunto-osakeyhtiöitä.

Myös kotimaan teollisuusmyynti on kehittynyt myönteisesti; ovi- ja ikkunatehtaat ovat lisänneet osuuttaan.

Nyt yhtiössä tähyilläään valppaasti

kuluttajamarkkinoille. Meneillään on mm. koko vuoden kes-

kinointikampanja, jossa korostetaan ABLOY-valtuutettujen lukkoliikkeiden palvelua ja osaamista.

– Kuluttajamarkkinointi on resursseja vaativaa. Mutta meidän muiden tavoin hypättävä mukaan yhä kohdennetumpaan kuluttajälhestymiseen, Mononen tähdentää.

Turvallisuuden huippua

ABLOY kuuluu Suomen arvostetuimpien tuotemerkkien joukkoon. Kotimaassa vahva brändi on vahva



Jari Toivanen

elukkoo • 0,5 miljoonaa ovensuljinta • 0,6 miljoonaa rakennuslukon avainpesää • 0,1 miljoonaa sähkölukkoa Abloy Oy:n Joensuun-tehtaalta
rakennuslukon avainpesää • 0,1 miljoonaa sähkölukkoa Abloy Oy:n Joensuun-tehtaalta vuodessa lähtee: 0,9 miljoonaa riippulukkoa • 1,4 miljoonaa kalustelukkoo • 0,5 miljoonaa ovensuljinta
Abloy Oy:n Joensuun-tehtaalta vuodessa lähtee: 0,9 miljoonaa riippulukkoa • 1,4 miljoonaa kalustelukkoo • 0,5 miljoonaa ovensuljinta • 0,6 miljoonaa rakennuslukon avainpesää
0,9 miljoonaa riippulukkoa • 1,4 miljoonaa kalustelukkoo • 0,5 miljoonaa ovensuljinta • 0,6 miljoonaa rakennuslukon avainpesää • 0,1 miljoonaa sähkölukkoa Abloy Oy:n Joensuun-tehtaalta

ABLOY-tuotteet tunnetaan kotimaassa ja maailmalla. Yhtiön noin 142 miljoonan euron liikevaihdosta reilu puolet tulee kotimaasta ja loput viennistä. Abloy Oy:n pääpaikka on Joensuussa. Yhtiön Primo-rakennushelat valmistetaan Tampereella ja lukkorungot Björkbodan-tehtaalla. Abloy on kaikkiaan noin 1 200 ihmisen työpaikka.



myös vientimarkkinoilla.

– ABLOY-tuotteet tulevat korkean teknologian maasta; maineella on merkitystä, Abloyn viennin johtaja **Jari Toivanen** toteaa.

Abloyn liikevaihdosta hieman vajaa puolet koostuu viennistä. Liiketoimintayksiköittäin erot ovat suuria. Yhtiön kansainvälisimpiä yksiköitä ovat Laitelukitus, Sähkömekaaninen lukitus sekä Ovensulkijat. Esimerkiksi Laitelukituksessa viennin osuus on noin 70 prosenttia.

– Abloy tekee kansainvälistä kauppaa 65 maahan ja kaikilla mantereilla. Vientimaista suurin on USA, toisena tulee Ruotsi, kolmanneksi on noussut Venäjä ohi lähes yhtä vahvan Englannin, Toivanen listaa.

Yhtiön viennin asiakassegmentissä kärkeen nousevat niin kutsutut ammattimaiset loppukäyttäjäorganisaatiot.

– Näitä ovat hallituskohteet, pankit, puolustusvoimat, strategiset viestintäoperaattorit, sähkö- ja vesilaitokset - sellaiset ammattimaiset organisaatiot, joilla on ammattimainen turvallisuusjohto, Toivanen tarkentaa. Juuri tässä asiakasryhmässä Abloy on tuotteiden ja palvelujen kokonaisratkaisulla onnistunut lohkaisemaan kansainvälisestäikin kiistattoman huippuosajan aseman.

– Abloyn vahvuus on siinä, että pystymme tarjoamaan kokonaisratkaisuja, joissa integroituna on lukitusjärjestelmä laitteista rakennuksiin, mekaanisesta lukituksesta sähkö-

köiseen ja ovensulkijoista oviautomaatiikkaan.

Viennin muut asiakasryhmät ovat rakennusprojektit, teollisuuden ovi- ja laitevalmistajat sekä toistaiseksi pienenä ryhmänä kotitaloussektori. Kotitalouksissa strategista asemaa ollaan hakemassa erityisesti Pohjois-Euroopasta.

Joensuu keskiössä

Kilpailu lukitusturvallisuuden markkinoilla on tiukkaa. Tuotteiden ja palvelujen laadussa sekä toimituskyvyssä ei ole varaa herpaantua; kilpailijat ovat valmiina iskemään yhtälailla kotimaan markkinoilla kuin viennissäkin.

Mutta iskeä osaa myös Abloy ja Joensuu - näinkin voi arvioida Abloyn menestymistä Assa Abloy -konsernin teknologiajohtajana mm. sähköisen lukituksen, ovensuljinten ja riippulukkojen valmistuksessa. Mutta ykköspaikka myös konsernin sisällä on ansaittava aina uudelleen.

– Korkea teknologia, korkea automaatiotaso, yksilölliset asiakastarpeet ja laatu ennen hintaa. Kansainvälinen asiakasstrategia lähtee siitä, että haetaan sellaisia asiakastarpeita, joissa turvallisuus tulee ykköseksi, Jari Toivanen linjaa.

Osaaminen siis päihittää välimatkat - vai ovatko Joensuu ja Pohjois-Karjala sittenkään kaukana?

– Globaalissa teollisuusbisneksessä mikä tahansa paikka on keskeinen. Joensuu on yhtä keskeinen kuin Shanghai, Jari Toivanen tietää.

Sibeliuksen ja Järnefeltin jäljillä



Järjestyksessään seitsemännet loma-asuntomessut vievät mökkikansan Suomen tunnetuimpiin kansallismasemiin.

Kesän 2006 loma-asuntomessut järjestetään Lieksan Kolilla. Patikoiden suosiman kansallispuiston, kahden laskettelukeskuksen ja Suomen suurimpiin järviin lukeutuvan Pielisen kupeeseen nouseva messualue erottuu edeltäjistään monipuolisilla harrastusmahdollisuuksillaan sekä ympärivuotisuudellaan.

– Tällaisessa kohteessa mökit ovat poikkeuksetta talviasuttavia. Hyvin monella myös vuokrausmahdollisuus on otettu huomioon alusta saakka. Kolilla olevia mökkejä vuokrataan välityspalvelun kautta keskimäärin 15 viikkoa vuodessa, messujen projektipäällikkö **Sauli Hyttinen** tietää.

– Alueella on myös kunnallistekniikka, joten tänne loma-asuntonsa rakentavien ei tarvitse huolehtia teistä, jätevesistä tai puhtaan veden saamisesta. Kaikki on tehty valmiiksi. Joka tontille on vedetty jopa laajakaistayhteydet etätömahdollisuutta silmällä pitäen, Hyttinen jatkaa.

Omaleimaisuus näkyy kohteissa ja ohjelmassa

Loma-asuntomessujen sovittaminen kansallismaisemaan on Kolilla toteutettu alueen luonnetta varjellen. Vaikka messualue on Pielisen rannassa, tontit eivät ole omarantaisia, vaan rantaviiva on jätetty yleiseen

Jäljellä on vielä muutama erinomainen tontti. Nopealla toiminnalla saa loma-asuntonsa terassille vielä hulpeat järvimaisemat, Kolin loma-asuntomessujen projektijohtaja **Sauli Hyttinen** vinkkaa.

käyttöön. Hyviä uimapaikkoja rannalta löytyy kuitenkin riittämiin.

– Loma-asuntomessuilla toteutetaan aina ympäristöön istuvia ratkaisuja, joten meillä on esillä luonnollisesti erilaisia kohteita kuin esimerkiksi meren äärellä Paraisilla vuonna 2005.

– Yksi selkeä teema rakennettavissa loma-asunnoissa on kivi, mutta vielä ei ole täysin varmaa kuinka vahvasti se kokonaisuutena messuilla näkyy. Sen voin kuitenkin lupata, että useammassa kohteessa tulee olemaan sellaisia ratkaisuja, jotka varmasti kiinnostavat yleisöä. Mutta niistä ei voi vielä tässä vaiheessa paljastaa enempää.

Lakan Betoni kiilasi kärkeeseen

Tahti pientalotyömailla kiihtyy. Muun rakentamisen ohella suomalaiset ovat innostuneet myös piharakentamisesta.

Kivipohjaisia rakennustarvikkeita valmistavalle Lakan Betonille uutiset eivät parempia voisi olla.

– VTT:n alkukesän ennusteen mukaan Suomessa todellinen asuntorakentamisen tarve on noin 30 000 asuntoa vuodessa ainakin seuraavan 10–15 vuoden ajan. Itse uskon lujasti nimenomaan pientalojen kivirakentamisen kasvuun sekä piharakentamisen innostuksen jatkumiseen, Lakan Betonin toimitusjohtaja **Pertti Halonen** linjaa. Halonen viittaa tutkimuksiin, joiden mukaan kivitalojen suosio on nousussa.

– Näin siitäkkin huolimatta, että puurakentaminen on valtiovallan erityisessä suojeluksessa.

Halonen on reilut viisi vuotta johtanut joensuulaista Lakan Betonia. Joensuulaista nimenomaan sikäli, että tänä vuonna 40 vuotta täyttävän perheyrittäjän pääpaikka on vahvasti Pohjois-Karjalassa. Yrityksen perusti **Ahti Lakka**, joka siirsi firman omistuksen lapsilleen vuonna 1997.

– Edelleen suurin osa Lakan tuotannosta sijaitsee Joensuussa. Tosin myyntieuroista jo noin 75 prosenttia tulee Etelä-Suomesta, toimitusjohtaja laskee.

Lakan Betonin tehtaot sijaitsevat Joensuun lisäksi Joutsenossa, Lopella, Forssassa ja Jalasjärvellä. Yhtiön työllistää 135 henkilöä, joista Joensuussa työskentelee 80. Yhtiön kuluvan vuoden liikevaihtonousee 30 miljoonan euron pintaan.

Lakan Betonin tuotesortimentissa on laaja valikoima valmisbetonia, seinä- ja parveke-elementtejä, ontelolaattoja, harkkoja, ympäristöbetonituotteita, laasteja, kuiva- betoneita, tasoitteita sekä laatoituslaasteja.

Ratkaiseva logistiikka

Vielä 1990-luvulla Suomessa oli kaksi isoa alan yritystä eli Lohja ja Partek. Laman puristuksessa isot toimijat saneerattiin yhteen, hajotettiin ja lopulta myytiin ulkomaille.

– Aivan viime vuosina erityisesti Lakan Betonin tyyppiset perheyhtiöt ovat lähteneet laajentumaan, joten keskittymistä on tapahtunut, Halonen mainitsee. Hänen mukaansa selvää on, että alan yritysten tuotantoa tulee jatkossakin

olemaan eri puolilla Suomea.

– Usealla paikkakunnalla toimimisesta on asiakkaillemme selvää logistista etua. Yhtiön valmistamat tuotteet ovat painavia, joten kuljetukset muodostavat merkittävän kustannuserän.

Yhtiö rakentaa parhaillaan Forssaan uutta tehdasta. Uuteen tuotantolaitokseen sijoittuu nimenomaan kuivatuotteiden liiketoiminta. Yhtiöllä on menossa kahden vuoden voimakas investointipanostus.

– Olemme valinneet omaksi kasvualueeksemme nimenomaan betonituotteet kuten harkot ja pihakivet sekä kuivatuotteet. Elementtituotantoakin meillä on, mutta siinä valtakunnallinen markkinaosuutemme on vain viitisen prosenttia. Sen sijaan muissa tuotteissa markkinaosuutemme on 15–25 prosentin vaiheilla, toimitusjohtaja Pertti Halonen kertoo. Harkkojen, pihakivien ja kuivatuotteiden valmistajana Lakan Betoni on valtakunnallisesti kolmanneksi suurin.

Keskittyminen jatkuu

Lakan Betonin asiakkaita ovat mm. rakennusliikkeet, urakoitsijat sekä valtakunnalliset rautakaup-paketjut. Pertti Halonen arvioi, että jatkossa nimenomaan tukku-



Usealla paikkakunnalla toimimisesta on selvää logistista etua, toimitusjohtaja Pertti Halonen sanoo.

kaupan vaatimukset puskevat alan yrityksiä yhdistymään.

– Tukkukauppa pyrkii selvästi keskittämään ostojaan. Tämä johdattaa väistämättä siihen, että pienten yritysten mukanaoloa ketjussa vaikeutuu, toimitusjohtaja toteaa. Entä onko vahvasti valtakunnallisella Lakan Betonilla ostoaikeita?

– No taloudellisesti olemme vakavarainen yhtiö, omavaraisuus on yli 50 prosenttinen, toimitusjohtaja muotoilee vastauksensa.

Asiakas haluaa designia

Vaikka Pertti Halonen luottaakin lujasti pientalorakentamiseen ja nimenomaan kivirakentamisen suosioon, hän kiinnittää huomiota myös korjausrakentamiseen.

Uutta on kehitteillä. Tuotekehityksestä puhuttaessa esille nousee myös designin kasvava merkitys.

– Muotoilulla ja designilla on alalla iso merkitys. Muotoiluun panostetaan kovasti muun muassa pihakivissä. Lakan Betoni on viiden viimeisen vuoden aikana tuonut markkinoille useita pihakivimalleja. Yksi suosituimmista tulookkaista on antiikkikivi. Ja markkinoilla uutuusmalleja odotetaan vuosittain.

Monosen puudynastia taitaa erikoistumisen



Ihmiset kaipaavat vaihtelua, muoti vaikuttaa myös piharakentamiseen, toimitusjohtaja Ari Mononen tietää.

– Markkinoinnissa meidän on vaikutettava 27–45-vuotiaisiin perheellisiin naisiin. He päättävät piharakentamisesta ja muokkaavat mielipiteet, PrimaGroup Oy:n toimitusjohtaja Ari Mononen selvittää.

PrimaGroup valmistaa lahonsuojattuja saha- ja höylätavaratuotteita. Yritys perustettiin 2,5 vuotta sitten kahden joensuulaisen kyllästämön liiketoiminnan pohjille. Sitten Joensuun syväsataman viereen valmistui nykyaikainen kyllästämö.

– Ensimmäisenä vuonna liikevaihto oli noin 700 000 euroa, tänä vuonna yletään jo 3 miljoonan euron liikevaihtoon, Ari Mononen kuvaa kasvua. Vakituksia työntekijöitä PrimaGroupissa on kolme.

Kyllästämön kapasiteetti on 20 000–25 000 kuutiota. Nyt tavaraa pusketaan markkinoille vuo-

– organisen kasvun varaa siis on. dessa noin 15 000 kuution verran

Kulutus kasvussa

PrimaGroupin tuotteet myydään Kestopuu-tuotemerkillä. Asiakkaita ovat tukku- ja vähittäiskaupan ketjut sekä lopputuotevalmistajat.

Toisin sanoen Kestopuuta suomalaisen rakentaja lastaa perävauvuun yhtäläillä esimerkiksi Puumerkistä kuin Puukeskuksestakin.

– Ihmiset kaipaavat vaihtelua, muoti vaikuttaa myös piharakentamiseen. Kuluvan kauden uutuustuote on ruskea kestopuu, toimitusjohtaja Ari Mononen tietää.

Mononen viittelöi pihamaan kestopuupinoihin. Keskellä suvea kyllästämöstä on pino poikineen lähdössä rakentajia palveleville asiakasyrityksille niin Suomeen kuin osin vientiinkin. Kestopuun kulutus kasvaa vuosittain 2–5 prosentin verran.

– Itä-Suomi on meille päämarkkina-alue. Sahatavarassa ylipäätään vientimarkkinat ovat nyt tiukoilla. Bisnestä tehdään pienellä marginaalilla. Erikoistuminen, kapeiden erikoissiivujen löytäminen on ollut meidän juttumme, Mononen kiteyttää liikeideaa. Samalla hän esittelee Irlantiin läh-

dössä olevia puolipyöreitä aita-
tolppia.

– Näistä tehdään suoja-aitaa sähkölinjalle. Irlannissa on paljon lampaita. Ilman suoja-aitaa lam-paat menisivät näykkimään ja hankaamaan sähköpylväitä. Ja kun suoja-aidan tolpat ovat puoli-
pyöreitä, lampaiden villat säilyvät hyvinä.

Sopivasti kyllästetty

PrimaGroupin kuluttajatuote-
kauppaan päätyvä puu on kupa-
rikyllästettyä. Vielä muutama
vuosi sitten käytössä oli kupari-
kromi-arseenikylläste.

– Kuparikyllästetty puu on ym-
päristöystävällinen tuote, Ari Mo-
nonen muistuttaa.

Järeämpää kupari-kromi-arsee-
nikyllästettä käytetään nykyään
vain julkisen rakentamisen koh-
teissa, joissa turvallisuus on tär-
keätä. Näitä kohteita ovat mm.
sillat, sähkö- ja puhelinpylväät ja
hyppyrimäet. Tämäntyyppisissä
kohteissa tuotteelta saatetaan
odottaa vaikkapa 50 vuoden
käyttöikää.

– Kuluttajatuotteiden kuten
puutarhakalusteiden voidaan olet-
taa kestävän 10-12 vuotta - sen
jälkeenhan muoti on jo muuttu-
nut ja pihamaalle halutaan uudis-
tuksia. Siksi ei ole mitään järkeä
kyllästää kuluttajatuotteita kes-
tämään vuosikymmeniä.

Maineikkaan Ivarin jäljillä

PrimaGroup on Iivari Mononen Oy:n
sisaryritys. Iivari Mononen Oy puoes-
taan on perustettu jo vuonna 1952.
Vahvassa kasvussa oleva vientiyhtiö val-
mistaa ja myy puupylväitä. Pylväsyhtiön
liikevaihto on noin 24 miljoonaa euroa.
Työntekijöitä yrityksessä on 50.

– Isoisä Ivarin liiketoiminta lähti
liikkeelle sähköpylväiden valmistuksesta
ja viennistä Englantiin. Nyt yritys kes-
kittyy infrastruktuurituotteisiin eli säh-
kö-, valaisin- ja telepylväisiin sekä
oheistuotteena ratapölkkyihin.

– Tuotantoa on sekä Nurmeksen
Höljäkässä että Vilppulassa, josta yhtiö
viime vuonna osti Finnforestin pylväs-
liiketoiminnan, Ari Mononen kertoo.



Kauppan myötä pylväskonsernin tuotan-
tokapasiteetti kaksinkertaistui.

Iivari Mononen Oy:n tuotannosta
vientiin menee liki 90 prosenttia.

– Pohjoismaihin, Irlantiin, Englantiin,
muualle Eurooppaan, Pohjois-Afrik-
kaan, Lähi-itään, Kaukoitään. Euroopas-
sa pylväsyhtiö kuuluu viiden suurim-
man joukkoon.

Suomalainen mänty on luksusta



Sekä Iivari Mononen Oy että Prima-
Group Oy nojaavat vahvasti suomalai-
seen mäntyyn. Iivari Monosella on oma
puunhankintaorganisaatio, joka hankkii
puuta Kiteen eteläosista Suomussalmelle
ja Lieksasta Ylä-Savoon.

– Hyvä pylväspuu on hitaasti kasva-
nutta suomalaista mäntyä. Kangasmailta

saadaan parasta tavaraa - suoria, ajoissa
karsiutuneita ja hitaasti kasvaneita tiivii-
tä mäntyjä, Ari Mononen määrittelee
laadun.

Pylväiden korkeus vaihtelee 7–24
metrin välillä.

– Elinkaari- ja kustannuserittelyn
mukaan puu on pylväsmateriaalina yli-
voimainen. Kilpailua tulee sellaista
maista kuten Kanadasta, USA:sta, Etelä-
Afrikasta ja Uuden-Seelannin nopea-
kasvuisilta plantaaseilta. Näihin kilpaili-
joihin nähden olemme lisäksi kovin
kaukana markkinoista - logistiikka ne-
lee helposti noin 30 prosenttia kustan-
nuksista kun lähdetään vaikkapa Kau-
koitään. Mutta vaikka kuinka olemme
kaukana ja kalliita, laatu päihittää kilpai-
lijat. Ja pylväissä lujuusominaisuus on
todella tärkeä, Ari Mononen kertoo.



JOENSUU REGION – Joensuun seutu

Joensuun seudulla asuu 115 000 ihmistä, ja se on yksi Suomen nopeimmin kehittyvistä aluekeskuksista. Joensuun (lähes 58 000 asukasta) lisäksi seutuun kuuluu seitsemän muuta kuntaa (Kontiolahti, Liperi, Oulokumpu, Pyhäselkä, Eno, Ilomantsi ja Polvijärvi).

Yrityksiä Joensuun seudulla on noin viisi tuhatta. Kärkitoimialoja ovat muovi ja metalli, puutuoteteollisuus, ICT, hyvinvointi ja matkailu.

Alueella panostetaan osaamiseen. Joensuun seudulla on yhteensä noin 20 000 opiskelijaa. Alueen väestöstä 38,3 prosentilla on keskiasteen tai toisen asteen tutkinto ja 17,7 prosentilla tutkinto ammattikorkeakoulusta tai yliopistosta.

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu on yli 4 000 opiskelijaa seitsemällä eri koulutusalueella ja 23 koulutusohjelmassa. Kansainvälisiä vaihto-opiskelijoita on ammattikorkeakoulussa vuosittain noin 100.

Joensuun yliopiston kuudessa tiedekunnassa on 7 800 opiskelijaa, joista kansainvälisiä opiskelijoita on noin 500. Lisäksi avoimessa yliopistossa on 4 500 opiskelijaa.

Alueen osaamisen kansainvälisen kärjen muodostavat metsätalous, metsäntutkimus, puuteknologia, muovitekniikka ja työvälinevalmistus. Osaamisperusta on vahva lisäksi optiikassa, informaatio- ja kommunikaatioteknologiassa, sisällöntuotannossa, raja- ja lähialueosaamisessa sekä hyvinvointipalveluissa.

Joensuun Tiedepuisto Oy jalostaa osaamista liikeideoiksi. Se tarjoaa yrityskehitys-, osaamisen kehittämisen- ja toimitilapalveluja.

Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö JOSEK Oy vahvistaa ja monipuolistaa alueen elinkeinorakennetta, kehittää seudun kilpailukykyä ja parantaa elinkeinoelämän toimintaedellytyksiä kansainvälistyvässä ympäristössä.

Pohjois-Karjalan maakuntaliitto toimii maakunnan yhteisenä edunvalvontajajärjestöinä ja kehittämisorganisaationa sekä koordinoi mm. EU:n Tavoite 1-ohjelman rahoitusta.



Alueelle sijoittuminen ja yritysneuvonta **Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö JOSEK Oy**

Keijo Mutanen, toimitusjohtaja
puh. (013) 263 7293, 040 555 2943
keijo.mutanen@josek.fi • www.josek.fi



Tiedepuiston palvelut ja kansainvälistyminen **Joensuun Tiedepuisto Oy**

Jari Lauronen, toimitusjohtaja
puh. (013) 263 7230, (050) 572 3733
jari.lauronen@carelian.fi • www.carelian.fi



Aluekehitys ja maakunnan edunvalvonta **Pohjois-Karjalan maakuntaliitto**

Pentti Hyttinen, maakuntajohtaja
puh. (013) 2654 110, 040 546 5227
pentti.hyttinen@pohjois-karjala.fi • www.pohjois-karjala.fi



JOENSUU REGION – Business and Technology

www.joensuuregion.info

Kustantajat:

Joensuun kaupunki: www.jns.fi
Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö: www.josek.fi
Joensuun Tiedepuisto: www.carelian.fi
www.imtec.net
www.puugia.fi
Joensuun yliopisto: www.joensuu.fi
Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: www.ncp.fi
Pohjois-Karjalan Maakuntaliitto: www.pohjois-karjala.fi

Toimitus, taitto ja valokuvat:

Idealmains Oy
PunaMusta, Joensuu

Painopaikka:

Painosmäärä:

Suomi 10 000 kpl
Englanti 5 000 kpl

Päätoimittaja:

Risto Eronen
Joensuun kaupunki
risto.eronen@jns.fi
gsm 050 672 82

Toimituskunta:

Keijo Mutanen
Anne Mujunen
Ella Lindström
Kari Hippi
Salli Soinen
Reijo Muje

Ilmestyminen:

2 kertaa vuodessa

Kansikuva: Rakennusliike Skanskan vastaava mestari Jari Frimodig
Pohjois-Karjalan keskussairaalan jo valmistuneen laajennuksen edessä.
Kuva: Paula Myöhänen