

1 / 2014

KARHU JA TÄHTI

KARHULAN TEOLLISUUSPUISTON
TIEDOTUSLEHTI



KARHULAN
TEOLLISUUSPUISTO
YLPEÄNÄ ESITTÄÄ

14 UUTTA YRITYSTÄ,
70 TYÖPAIKKAA



KARHULA





KARHULAN TEOLLISUUSPUISTO

KARHU JA TÄHTI 1/2014

- 2-3 14 UUTTA YRITYSTÄ,
70 TYÖPAIKKAA
- 4 HELMIRYHMÄ SUIJOITAA,
KEHITTÄÄ JA WAHTII
- 5 AITTAKOODI KILPAILUTTAA TILAUSAJOT
- 6-7 OSTOHYVITYS.FI TARJOAA
VERKKOSHOPPAILIJALLE "BONUSTA"
- 8-9 KARHU VOIMAA SAA NYT
LOISTE-BRÄNDIN ALTA
- 10 ITRAVEL AUTTAA TAVOITTAMAAN
VENÄLÄISMATKAILIJAT
- 11 SULZER PERUSTAA IT-
INFRASTRUKTUURIN
OSAAMISKESKUKSEN KARHULAAN
JA AITAA KAATUU

KUSTANTAJA:
KARHULAN TEOLLISUUSPUISTOYHDISTYS RY

PÄÄTOIMITTAJA:
HANNU OKSANEN
P. 010 234 6642,
HANNU.OKSANEN@DAKAR.FI

TUOTANTO:
MEDIATEHDAS DAKAR OY
WWW.DAKAR.FI

KUVAT: JUKKA KOSKINEN
GRAAFINEN SUUNNITTELU:
MARJUT ORENIUS

ONKO SINULLA JUTTUIDEA?
KERRO SE MEILLE.
HANNU.OKSANEN@DAKAR.FI

WWW.KARHULANTEOLLISUUSPUISTO.FI



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013

KARHULAN TEOLLISUUSPUISTO YLPEÄNÄ ESITTÄÄ 14 UUTTA YRITYSTÄ, 70 TYÖPAIKKAA

KARHULAN TEOLLISUUSPUISTOSSA on pitkään panostettu alueen kehittämiseen. Tulosta on syntynyt. Vuoden aikana alueelle on tullut neljätoista uutta yritystä ja 70 työpaikkaa, joista 30 on täysin uusia työpaikkoja.

HELMIKUUSSA KARHULAN Teollisuuspuistossa voitiin pitää poikkeuksellinen tiedotustilaisuus. Tällä kertaa ei puhuttu ovien sulkemisista, irtisanomisista tai lomautuksista, vaan siitä kuinka alueen tyhjiillään olevat tilat ovat alkaneet täyttyä.

UUDET YRITYKSET ovat tuoneet alueelle seitsemänkymmentä työpaikkaa, joista kolmekymmentä on täysin uusia. Suurin työllistäjä on logistiikkapalveluyritys Hub Logistics, joka työllistää viisitoista uutta työntekijää. Wanha Lasimestari sai katonsa alle viime vuonna myös uudet ravintolayrittäjät. Ravintolayritys paitsi työllistää yhdeksän henkeä on myös merkittävä palvelu alueella. Se luo omalta osaltaan hyviä edellytyksiä alueen yhteishengelle, yhteisöllisyydelle.

STIINA KIIVERI

STIINA KIIVERI

lan Teollisuuspuistossa on vielä muutamia suuria merkittäviä yrityksiä, mutta suuri osa uusista yrityksistä on pieniä muutaman hengen kasvuyrityksiä.

- Karhulan Teollisuuspuistossa suuret eivät jyrää pieniä yrityksiä vaan tukevat niiden toimintaa. Kaikki Karhulan Teollisuuspuistoyhdistyksen jäsenyritykset maksavat jäsenmaksuja, joilla kehitetään alueen toimintaa. Kyse ei ole kuitenkaan vain rahallisesta tuesta vaan Karhulassa on yhteinen tekemisen meininki, Oksanen kiittelee. Oksanen muistuttaa, että Karhulan Teollisuuspuistossa on tehty aktiivisesti töitä tyhjiillään olevien tilojen markkinoimiseksi. Merkittävää tässä on ollut Euroopan aluekehitysrahastolta (EAKR) saatu tukirahoitus, myös Kotkan kaupunki on tukenut yhdistystä.

STIINA KIIVERI

TEOLLISUUSPUISTON UUDET YRITYKSET 2013–2014

AITTAKOODI OY
FCG SUUNNITTELU JA TEKNIikka OY
GT RETAIL OY
HELMIRYHMÄ OY
HELMIVISIO OY
HUB LOGISTICS
INCH OF INK OY
I TRAVELS OY
KOTKA GAMES OY
OSTOHYVITYS OY
RAVINTOLA WANHA LASIMESTARI
REALIA ISÄNNÖINTI OY
RASTEC SISÄLOGISTIIKKA OY
TERRE OY

HELMIRYHMÄ SJOITTA, KEHITTÄÄ JA WAHTII

TAMMIKUUSSA Wanhaan Lasimestariin muuttanut Helmiryhmä Oy on sijoitus- ja kehitysyhtiö, joka on erikoistunut valvontapalveluihin. Helmivision Wahti-valvontapalvelun idea avautuu helposti, kun toimitusjohtaja **Tuomas Muurikainen** avaa läppäriinsä: Kamerakuvassa on mökkinäkymää. Mökkipihalla lumi on jo melkein sulanut pois. Puita ei ole kaatunut. Tupakeittiössä lämpötila on 12,8° C. Sähköpatterit on off-asennossa. Jos Muurikainen

Valvontapalvelujen myynti pienyritykselle on tuonut esiin tarpeen myös laajemmalle kolonaisuudelle.

- Yrittäjillä on myymälöissä kymmeniä asioita, joista pitää huolehtia ja tällä hetkellä erillisiä palveluntarjoajia on lukuisia. Lanseeraamme huhtikuussa palvelupaketin, jossa huolehdimme yrityksen tietokoneista, kassajärjestelmistä, musiikin soittoon liittyvistä Teosto-maksuista ja muista myymälään

lähtien mukaan tuli sijoitustoiminta keskeisenä yhtiönä Kymen Puhelin.

- Puhelinoperaattorien bisnes on muuttunut. Enää ei kilpailla liittymillä vaan tulevaisuudessa myydään erilaisia palveluja, Muurikainen selvittää Wahti-valvontapalvelun taustoja. Muurikainen kertoo, että Helmivision Wahti-palvelu ennätti markkinoille puoli vuotta ennen pahinta kilpailijaa eli Elisa Wahti-palvelua. Helmivisionin suurin asiakas on Telia Sonera.



VAS. ALEKSI UUSITALO JA TUOMAS MUURIKAINEN

päättää lähteä Keski-Suomessa sijaitsevalle mökilleen, hän napsauttaa tietokoneestaan lämmöt etänä päälle.

- Etävalvonnassa voidaan käyttää kameraa ja erilaisia langattomia antureita. Valvontakokonaisuus tehdään aina toiveiden mukaisesti. Joku haluaa nähdä paikan, toinen saada tiedon lämpötilasta, Muurikainen selvittää.

MUURIKAINEN TIETÄÄ, että tavalliselle suomalaiselle kuluttajalle ajatus kameravalvonnasta ja vahtimisesta on vähän vieras. Kuitenkin on alettu ymmärtää, että kyse on paljon muustakin kuten esimerkiksi siitä, että valvonnalla voi ehkäistä putkien jäätymistä. Wahti-valvontakokonaisuus soveltuu kodin ja mökin lisäksi myös yritysten etävalvontaan.

liittyvistä tarpeista. Ajatuksena on tarjota yrittäjälle kaikki palvelut yhteen kasattuna ja paikallisesti yhden puhelinsoiton päästä. Näin yrittäjällä jää enemmän aikaa varsinaiseen työhönsä.

HELMIVISIOSSA KOLME työntekijää tekee puhtaasti tuotekehittelyä. Taloushallinnossa ja myynnissä on Muurikaisen lisäksi kaksi työntekijää. Yritykseen haetaan parhaillaan töihin kirjanpitäjää, jonka avulla voidaan entisestään laajentaa yrityksille tarjottavia palveluja.

HELMIRYHMÄ OY on aloittanut toimintansa vuonna 2005, jolloin yritys toi markkinoille Suomen ensimmäisen konsolipelin vuokrauspalvelun Hubihubi.comin. Vuodesta 2007

MUURIKAINEN LISÄKSI yhtiötä oli perustamassa **Aleksis Uusitalo**, joka on nykyään Helmiryhmän hallituksen puheenjohtaja. Uusitalon työ eli perheyhtiö löytyy ”aidan toiselta puolen” eli paperinjakojalostuskonserni Pyroll Oy:stä. Aiemmin Helmiryhmä Oy on pitänyt toimistoaan muun muassa Datariinassa ja Eagle-talossa.

- Tämä paikka on hieno mahdollisuus. Halusimme yhteisöllisyyttä muiden pienyritysten kanssa. Täällä on nuorta innovatiivista väkeä, joiden kanssa saattaa syntyä mielenkiintoista yhteistyötäkin, Muurikainen kehuu esitellessään toimistoaan, jossa osa laatikoista on vielä purkamatta.

STIINA KIIVERI

AITTAKOODI KILPAILUTTAA TILAUSAJOT

AITTAKOODIN TOIMITUSJOHTAJA ja kaksi myyjää kantoivat tietokoneensa Wanhan Lasimestarin yläkertaan tammiukuussa. Toimistosta tietokoneineen ei voi päätellä, mitä yritys myy. Tuotteena on nettiosoite www.tilausajot.net, jossa ihmiset pääsevät jättämään palvelun kautta tarjouspyyntöjä tilausajoista. Asiakkaalle palvelu on maksuton. Viime vuonna palvelun kautta tehtiin 8000 tarjouspyyntöä.

- Yksityishenkilöt saattavat kysellä tarjouspyyntöä esimerkiksi hääkuljetuksesta. Tyypillisimpiä tilausajojen tarjouspyynnön esittäjiä ovat järjestöt ja seurakunnat. Esimerkiksi urheiluseurat saattavat tehdä tarjouspyynnön koko vuoden ajoista. Kuljetusmäärät vaihtelevat parista hengestä lähes viiden sadan hengen kuljetuksiin, kertoo toimitusjohtaja Toni Valkonen.

JOTTA TARJOUSPYYNTÖILLE löytyy toteuttajia, tarvitaan liikennöitsijöitä. Heitä palvelevaan osoitteessa www.synergybus.fi. Aittakoodin palvelussa on tällä hetkellä 150 liikennöitsijää taksiyrittäjiä ja muutaman ajoneuvon omistajista isoihin liikennöitsijöihin. Yrityksen ansaintalogiikka perustuu mukana olevien liikennöitsijöiden maksamaan kuukausimaksuun.

- Tavoitteemme on tietysti saada mukaan lisää tarjouspyyntöjä ja lisää liikennöitsijöitä. On loogista, että palvelu painottuu pääkaupunkiseudulle ja suuriin kaupunkeihin kuten Turku, Tampere ja Oulu. Liikennöitsijöitä ja tarjouspyyntöjä on kuitenkin pitkin Suomea.

AITTAKOODI OY on perustettu vuonna 2011.

- Kyseessä on alun perin ollut kotkalaisen Jyrkilä Oy:n Antti Jyrkilän keksintö, jota on lähdetty jatkamaan ja toimimaan valtakunnallisesti, Valkonen kertoo liike-idean historiaa.

Yrityksen toiminta on laajentunut jatkuvasti ja se työllistää nyt seitsemän henkilöä, joista kolme istuu Wanhan Lasimestarin yläkerran korkeassa toimistohuoneessa.

- Haemme paikkaa, jossa on yhteisöllisyyttä. Suuri osa tämän talon porukasta oli entuudestaan tuttua. Meillä on alihankintaa ja muuta yhteistyötä keskenämme, Valkonen kertoo ja viittoilee Ostohyvitys.fi:n toimitusjohtaja Lasse Järvisen suuntaan vanhan rakennuksen kotoisassa tunnelmassa.

- Miljööhän täällä on oikein makea, Valkonen kiittelee.

STIINA KIIVERI



TOIMITUSJOHTAJA TONI VALKONEN

OSTOHYVITYS.FI TARJOAA VERKKOSHOPPAILIJALLE "BONUSTA"

OSTOHYVITYS.FI ON mallikas esimerkki uuden ajan startup-yrityksestä, jonka liiketoiminta pyörii virtuaalimaailmassa. Fyysisesti Ostohyvitys.fi:n porukkaa työskentelee Wanhan Lasimestarin yläkerrassa.

- Täällä on tilaa ajatuksille, kehuu toimitusjohtaja **Lasse Järvinen** korkealle kaartuvan katon alla. Työpisteillä on lähinnä tietokoneita, mutta huomion kiinnittää takseinän suuri näyttö. Sinne päivittyy koko ajan muun muassa Ostohyvitys.fi:n käyttäjämäärät.

VERKKOKAUPAT OVAT nykyaikaa ja tiivistettynä Ostohyvitys.fi antaa nimensä mukaisesti nettiSHOPPAILIJALLE hyvitystä ostoksista. Järvinen esittelee yrityksensä www-sivut ja näyttää, kuinka yksinkertaisesti kuluttaja saa rahaa nettiostoksista. Ostohyvityksen sivujen kautta pääsee lähes viiteensataan verkkokauppaan. Mukana on tunnettuja kansainvälisiä ja kotimaisia verkkokauppoja muodista matkailuun. Verkkokauppaostoksille vain mennään Ostohyvitys.fi:n kautta.

- Meidän sivuillamme vihreän napin painaminen on kuin bonuskortin käyttämistä. Hyvitys on selvää rahaa, jolla voi ostaa vaikka mansikoita torilta. Raha tulee suoraan tilille. Sivuillamme on myös mahdollisuus napin painalluksella lahjoittaa rahat eri hyväntekeväisyysjärjestöille, Järvinen selvittää.

OSTOHYVITYS.FI:N LIIKETOIMINTAMAHDOLLISUUKSIA on pyöritetty vuodesta 2011 lähtien. Järvinen kertoo, että viimeinen vuosi on menty aiempaa lujempaa vauhtia. Tällä hetkellä palvelulla on 100 000 suomalaista käyttäjää ja

usko palvelun laajenemiseen on vahva. Yhtiön tavoitteena on päästä 250 000 käyttäjään vuoden loppuun mennessä eikä ajan myötä miljoonan käyttäjän tavoittamistakaan pidetä mahdottomana. Kuluttajille palvelu on maksuton, joten palvelu perustuu verkkokaupoilta saataviin maksuihin.

- Suomessa on ollut edellytyksiä tällaiselle liiketoiminnalle kymmenisen vuotta. On ihme, etteivät tällaiseen ole muut tarttuneet. Edelleenkin meillä ei ole vakavasti otettavia kilpailijoita. Nyt meillä on jo paketti kasassa, kova volyymi ja saatu luottamusta, joten tätä on kiva pyörittää, Järvinen kertoilee hymyillen.

LIIKEIDEAN TAKAA löytyy **Markus Ossi**, joka on tunnettu muun muassa Tarkan markan -blogistaan. Hän on tiettävästi Suomen ensimmäinen ammattibloggaaja ja muutenkin Internet-markkinoinnin uranuurtajia. Ossi on yksi Ostohyvitys.fi:n perustajista ja johtaa yrityksen markkinointia.

VIIME LOKAKUUSSA Ostohyvitys.fi:n toiminta otti ison askeleen: merkittävän sijoituksen avulla yritys aloitti laajentumisen Venäjän-markkinoille, jossa toimintaa pyöritetään osoitteessa kopikot.ru. Sivusto näyttää aivan samalta kuin suomenkielisenäkin.

- Palvelua on kehitetty vuoden verran, viimeiset kolme kuukautta on menty isommalla vauhdilla. Ymmärtääksemme olemme palvelumme kanssa myös Venäjällä ensimmäisten joukossa. Alalla on kova juoksukilpailu. Onneksi meillä on nyt puolen miljoonan

**OSTOHYVITYS.FI
ISKI OIKEAAN AIKAAN
JA ONNISTUNEESTI
VERKKOKAUPPOJEN
MARKKINOILLE. NYT
PALVELU LAAJENE
VAHVASTI MYÖS
VENÄJÄLLÄ.**

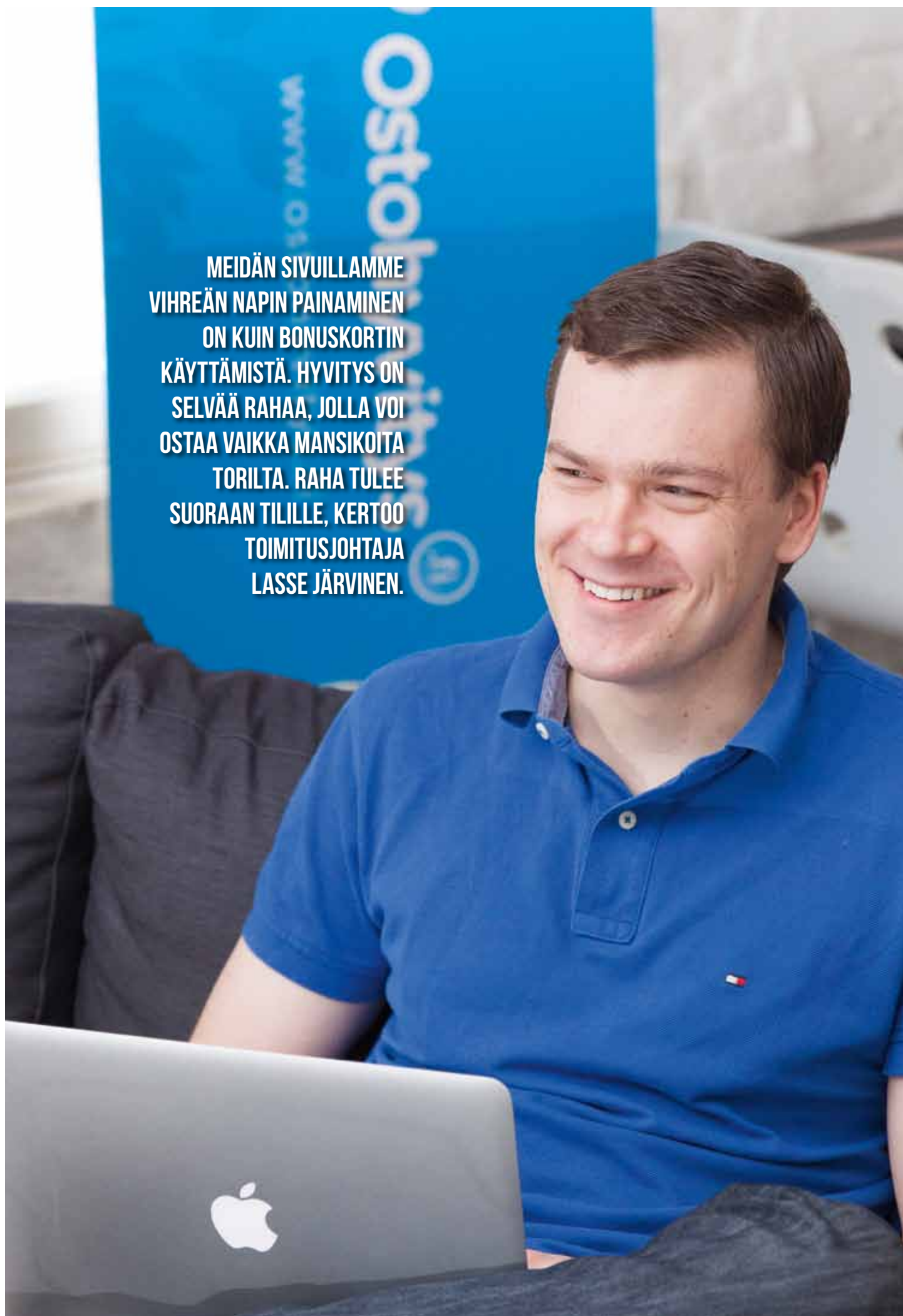
rahoitus takataskussa. Sen avulla saamme homman pyörimään. Venäjän markkinoilla on ratkaisevaa, että palveluun voidaan luottaa, Järvinen kertoilee.

VENÄJÄN LUVUISTA Järvinen kertoo, että syksyllä palvelulla oli 15 000 käyttäjää, nyt yli 40 000 ja palveluun liittyy päivittäin noin 1500 käyttäjää. Odotukset palvelun kasvuun Venäjällä ovat kovat.

OSTOHYVITYS TYÖLLISTÄÄ Järvisen ja Ossin lisäksi Venäjän bisneksistä vastaavan **Tatu Koistisen** sekä neljä työntekijää Suomessa ja kolme työntekijää Venäjällä, Mustanmeren rannalla sijaitsevassa Krasnodarissa.

STIINA KIIVERI

**MEIDÄN SIVUILLAMME
VIHREÄN NAPIN PAINAMINEN
ON KUIN BONUSKORTIN
KÄYTTÄMISTÄ. HYVITYS ON
SELVÄÄ RAHAA, JOLLA VOI
OSTAA VAIKKA MANSIKOITA
TORILTA. RAHA TULEE
SUORAAN TILILLE, KERTOO
TOIMITUSJOHTAJA
LASSE JÄRVINEN.**



A man with glasses, wearing a grey jacket, blue jeans, and a black beanie, stands with his arms crossed in front of a large, multi-story red brick building. The building has several windows with black frames and a white sign with the word 'loiste' in red lowercase letters. The ground is covered with patches of snow and ice.

loiste

TEEMME TÖITÄ PIENELLÄ PORUKALLA
JA JOKAISEN PANOS ON TÄRKEÄ,
KARHU VOIMAN VERKOSTOPÄÄLLIKÖ
KAJ LILLE KERTOO JA LUETTELEE
TIILITALON MUUT "TULOKSENTEKIJÄT":
PALVELUASiantuntija Kaisa Lindroos,
huolto- ja kunnossapitoinsinööri
Marko Pätäri ja huoltoteknikko
Jukka Marttila.

KARHU VOIMAA SAA NYT LOISTE-BRÄNDIN ALTA

LOISTE-YHTIÖIHIN KUULUVALLA KARHU VOIMALLA RIITTÄÄ KAPASITEETTIA JA VARMUUTTA PALVELLA SUURIKIN TEOLLISUUSYRITYKSIÄ.

KUN ASTUU Karhulan Teollisuuspuiston kävelyportista sisään, katse kohtaa jyrkän, vanhan ja koristeellisen kauniin tiilitalon. Tiilitalossa toimii Karhu Voima Oy, joka harjoittaa muun muassa sähkönsiirtoa Karhulan Teollisuuspuiston alueella ja Korkeakoskella. Yrityskaupan myötä yhtiö siirtyi Loiste-yhtiöihin ja tiilitalon seinään nousivat punaiset Loiste-brändin tunnukset. Kaikki Karhulan Teollisuuspuiston yritykset ovat Karhu Voiman verkossa kiinni.

- Alueen yhteiseen verkkoon on vinhat syyt, toteaa verkostopäällikkö Kaj Lille ja muistuttaa, kuinka suurien raskaiden teollisuuden yrityksiä alueella on toiminut aiemmin Ahlströmin historian aikana. Monta energia-alan toimijaa samalla alueella olisi ongelmallista. Verkkojen toimintavarmuus ja sitä kautta myös sähkönjakelulle syntyvä toimitusvarmuus on teollisuusalueella erittäin tärkeää.

SÄHKÖNSIIRRON LISÄKSI Karhu Voima harjoittaa maakaasun siirtoa ja myyntiä Karhulan Teollisuuspuiston alueella ja myy maakaasua muuallekin. Historian myötä asiakkaina ovat esimerkiksi Ahlströmin aikana syntyneet yhteydet toisaallekin Suomeen.

Karhu Voima Oy on ollut yhtiön nimenä käytössä jo vuodesta 2005. Yhtiön historiassa omistajat ovat vaihtuneet: Grangin osti Ahlströmin yhtiöittämän energiayhtiön, sitten yhtiö siirtyi saksalaisen energiayhtiö E.ON:in pääomistukseen. Ahlströmin ja Grangin aikana energialiiketoiminta oli laajempaa ja se kattoi muun muassa omia voimalaitoksia ja alueellisia sähköverkoja. E.ON:in myötä toiminta jaettiin kahtia ja esimerkiksi Koivukosken ja Korkeakosken voimalaitokset myytiin toisalle. Yhteisen historian vuoksi kuitenkin esimerkiksi Kor-

keakoskella on edelleen Karhu Voimalle kuuluvaa sähkönsiirtoa.

LILLE LUONNEHTII saksalaista E.ON:ia maailman suurimpiin kuuluvaksi yksityiseksi energia-yhtiöksi. Kun E.ON päätti keskittää liiketoimintaansa ja luopua Suomen omistuksistaan, Karhu Voima sai uuden yhtiön taakseen.

- Elokuun lopussa 2013 vahvistui kauppa. Positiivista on, että siirryimme sataprosenttisesti kotimaiseen omistukseen, mikä ei ole nykypäivänä itsestään selvyyttä, Lille toteaa.

UUSINA OMISTAJINA ovat Kajaanin ja Sotkamon kunnat. Yrityskaupan yhteydessä aloitettiin yhteisen nimen löytäminen ja syntyi Loiste-yhtiöt. Loiste-brändi on noussut Karhulan Teollisuuspuiston mainostauluihin vuoden 2014 alusta. Loiste-konserni kuuluu Suomen suurimpien sähkönmyyjien joukkoon yli 120 000 asiakkuudellaan. Loisteen sähköverkko sijaitsee Karhulan lisäksi Kainuussa ja Pohjois-Pohjanmaalla.

- Loiste-yhtiöt on kotimaisessa omistuksessa, siksi suomenkielinen nimi sopii hienosti ja positiivisesti energiatoimialaan ja sen hyötyyn loppukäyttäjälle, Lille kiittelee.

TEOLLISUUDEN RAKENNUMUUTOS näkyy myös Karhu Voiman toiminnassa. Karhulan suuret teollisuusyritykset ovat hiljentyneet yksi toisensa perään; sähkönsiirtovolyyymi on tippunut kuudessa vuodessa neljänneksen ja kymmenessä vuodessa Karhu Voiman henkilöstömäärä Karhulassa on puolittunut.

- Vaikka sähkönsiirtovolyyymi on pienentynyt ja samalla kannattavuus laskenut, on sähköverkon ylläpito pidettävä kuitenkin samalla erinomaisella tasolla kuin ennenkin. Meillä on aina pyritty pitämään verkossa erinomainen toimitusvarmuus, Lille selvittää.

VAHVA JA TOIMITUSVARMA SIIRTOVERKKO ON VAHVUUS JA VOIMAVARA. TEOLLISUUSPUISTON ALUEELLA. KAIKKI KARHULAN TEOLLISUUSPUISTON YRITYKSET OVAT KARHU VOIMAN VERKOSSA KIINNI.

- Meitä ei liiketoiminnan kannalta hyödytä, jos yrityksessä lamppu palaa ja tietokone on päällä. Meillä on kapasiteettia ja varmuutta palvelulla suuriakin teollisuusyrityksiä. Vahva ja toimitusvarma siirtoverkko on vahvuus ja voimavara teollisuuspuiston alueella. Lille muistuttaa.

- Teollisuuspuistossa on edelleen suurena teollisuusyhtiönä Sulzer Pumps Finland Oy, joka on Karhu Voimalle merkittävimpiä asiakkaita myös palveluissa. Juuri palveluista olemme lähteneet hakemaan uutta nostetta. Olemme laajentaneet yritystoimintaamme muun muassa sähköverkojen huolto- ja kunnossapitopalveluihin. Näitä palveluja on pyritty tuotteistamaan. Yksi merkittävä niistä on, että yritys voi ostaa meiltä asetuksen vaatiman käytönjohtajan palvelut. Näin yritys voi keskittyä ydintoimintaansa ja antaa laitteistonsa ammattilaisen hoitoon.

- Lähdimme tuotteistamaan palveluitamme kysynnän kautta ja loimme yhteistyökumppaniverkoston. Toimimme aina asiakaslähteisesti ja palveluun voi sisällyttää vaikkapa valaistuksesta huolehtimisen. Pääasia on, että asiakas saa meiltä vaivattomasti sähköön liittyvän koko palvelun, Lille selvittää.

- Toivomme alueelle uusia teollisuusyrityksiä. Meillä on tarjota vahva siirtoverkko ja hyviä palveluja. Haluamme olla osaltamme myötävaikuttamassa alueen tulevaisuuteen, Lille sanoo esitellessään tiilitalon seinämään nousseita uusia Loiste-konsernin tunnuksia.

STIINA KIIVERI

ITRAVEL AUTTAA TAVOITTAMAAN VENÄLÄISMATKAILIJAT

KARHULAN TEOLLISUUSPUISTOON Wanhan Lasimestarin taloon saapui tammikuussa myös iTravel. Käytännössä taloon asteli myyntipäällikkö **Veli-Matti Koivula** tietokone kainalossaan. Paikan sijainti on merkittävä, sillä näin yritys pääsi sanojensa mukaan ”sujuvasti Vaalimaan rajalle johtavan E18-moottoritien imuun”. iTravel auttaa suomalaisia yrityksiä tavoittamaan venäläiset, Suomesta kiinnostuneet matkailijat.

- Olemme toimineet Venäjän markkinoilla reilut pari vuotta, Koivula toteaa.

ITRAVELIN TOIMIALAAN kuuluu myös digitaalinen ulkomainonta, jota hoidetaan pääosin Tampereelta. Merkittävä pääsy Venäjän markkinoille oli pari vuotta sitten Pietarissa aloitettu projekti, jossa iTravel toimitti noin kahteenkymmeneen venäläiseen matkatoimistoon Suomea markkinoivat infotaulut. Mukana hankkeessa oli muun muassa Matkailunedis-

- Digitaalisten infotaulujen kautta voidaan jakaa kuvaa Suomesta, yritysten kuvaa ja seutujen kuvaa. Infotauluissa on mahdollista jakaa videoita, animaatiota ja päivittää tietoja ja tapahtumia sesongin mukaan, Koivula kertoo.

ITRAVEL ON digitaalisten mainospintojen asiantuntija kotimaassa ja toisaalta Venäjän markkinoinnin ja mainonnan välineiden tarjoaja. Venäjän markkinointia suunnitellaan kuitenkin monipuolisesti muunkin kuin digitaalisen ulkomainonnan avulla. Yritys tarjoaa kullekin asiakkaalle sopivimmat välineet, vahvuutena on erityisesti matkailun ja kaupan toimialojen tuntemus.

- Rajoilla on perinteistä tienvarsimainontaa ja esitteiden jakelua, Pietarin metroissa mainontaa ja LED-mainoksia, Nevskillä sijaitsevilla jättiscreeneillä on mainostettu muun muassa Savonlinnaa ja Tamperetta, Koivula luette-

lee ja kertoo kuinka yhteistyö merkittävän venäläisen mediatalon kanssa antaa laajoja mahdollisuuksia erilaisiin mediapalveluihin. Esimerkiksi joulukuussa pietarilaisessa elokuvateatterissa pyöri mainos, jota tähditti **Ville Haapasalo**. Kotkan seudulta muun muassa Kaakko 135° ja Sirius Sport on tehnyt markkinointiyhteistyötä iTravelin kanssa.

KARHULAN TEOLLISUUSPUISTOSTA Koivula haki paitsi hyvää sijaintia pienelle toimipisteelleen myös mukavaa yhteisöä ympärilleen. Yhteisössä saattaa syntyä myös yhteistyötä esimerkiksi Mediatehdas Dakarin kanssa, sillä asiakkaat voivat olla välineiden lisäksi kiinnostuneita ostamaan myös mediasisältöjä kuten mainosfilmejä. Lisäksi saman katon alla olevia yrityksiä yhdistää suuntautuminen Venäjän ja erityisesti Pietarin markkinoille.

STIINA KIIVERI

**ITRAVEL ON DIGITAALISTEN
MAINOSPINTOJEN
ASIAANTUNTIJA KOTIMAASSA
JA TOISAALTA VENÄJÄN
MARKKINOINNIN JA
MAINONNAN VÄLINEIDEN
TARJOAJA.**



SULZER PERUSTAA IT-INFRASTRUKTUURIN OSAAMISKESKUKSEN KARHULAAN

SULZERIN RAKENNEMUUTOKSEN myötä yhtiön perustietotekniikan toiminnot järjestään uudelleen ja palvelut mukautetaan vastaamaan liiketoiminnan tarpeita.

HANKKEEN YHTENÄ osana Sulzer perustaa globaalin IT-infrastruktuurin osaamiskeskuksen Sulzer Pumps Finland Oy:n tiloihin Kotkaan, Karhulan Teollisuuspuistoon. Kotkan toimipiste valittiin, koska sen tietotekniikan asiantuntemus ja tekniset valmiudet vastaavat parhaiten yhtiön tarpeita. Osaamiskeskuksen

asiantuntijatiimit tulevat kattamaan tietokonekeskukset ja niiden palvelimet sovelluksiin, käyttäjien laitteistot ohjelmistoihin ja yrityksen tietotekniikan ohjelmistojen perus- ja hallintapalvelut.

OSAAMISKESKUS TYÖLLISTÄÄ ensi alkuun kaksitoista uutta IT-alan asiantuntijaa. Asiantuntijoiden hakuprosessi on aloitettu ja avoimista työpaikoista on tietoa osoitteessa www.sulzer.com/Careers.

JA AITAA KAATUU...



LÄHES SATA VUOTTA aika lailla omissa oloissaan ja sisäänpäin kääntyneenä elänyt ja toiminut Karhulan Teollisuuspuisto otti 2000-luvun lopulla kokonaan uuden suunnan. Vuonna 2007 Cursor Oy:n myötävaikutuksella perustettu Karhulan Teollisuuspuistoyhdistys otti yhdeksi päätavoitteekseen alueen markkinoinnin ja näkyvyyden lisäämisen. Portteja on raoteltu ja aitoja mittaillu kuitenkin maltillisesti, sillä Karhulanniemen suuret yritykset ovat luonnollisesti tarkkoja turvallisuudestaan.

"AITOJEN JA PORTTIEN kaato" ja markkinointi ovat tuottaneet myös tulosta, kuluneiden seitsemän vuoden aikana alue on saanut paljon sekä paikallista että valtakunnallista julkisuutta. Liiketoiminnan lisäksi myös kulttuuritapahtumat ovat tulleet mukaan Teollisuuspuiston toimintaan.

SEURAAVA SUURI sekä liiketoimintaa että kulttuuria rikastava avaus tapahtuu kesällä 2014: William Ruthin kadun varteen avautuu kokonaan uusi aukio. Suurehko tori saadaan aikaan aika pienillä muutoksilla, jotka tosin ovat Teollisuuspuiston historiassa melkoisen radikaaleja. Nyt kaadetaan kaksi aitaa, jonka ansiosta Wanhan Lasimestarin rakennus, ns. Valkoinen talo, sekä Villa Maiseman ja Lasitehtaan toimistotilat jäävät kokonaan portin ja aitauksen ulkopuolelle. Näin kulku toimitiloihin on vaivatonta, mikä helpottaa tilojen vuokrattavuutta. Aidan takaa esiin tulevat rakennukset ympäröivät uutta torialuetta ja tekevät siitä varsin idyllisen paikan erilaisille tapahtumille. Teollisuuspuistolaiset eivät toki varaa aluetta vain omiin rentoihin vaan uusi tori on avoin kaikelle kansalle ja kaikille ideoille. Tori tarvitsee tietysti myös nimen, joka etsitään nimikilpailun kautta.



Tilaa **ILMAINEN** Venäjän markkinoinnin konsultointi!
www.itravel.fi
p. 045 114 4400 / Veli-Matti Koivula



RAHAA TAKAISIN VERKKO-OSTOKSISTASI!

Ilmaisen Ostohyvitys.fi palvelun käyttäjänä saat rahaa takaisin verkko-ostoksistasi yli 450 verkkokaupassa.

Tehdessäsi esimerkiksi 200€ arvoisen hotellivarauksen Hotels.comista, saat kymmenen euroa rahaa takaisin.

LUNASTA KAMPANJATARJOUS OSOITTEESSA

www.ostohyvitys.fi/lasimestari

• • • **TILAA MENESTYSTARINA** • • •
HALUATKO LISÄÄ ASIAKKAITA? OTA YHTEYTTÄ!

dakar
www.dakar.fi

VIRTTAJÄT
MOBIILIPELI
LATAA ILMAISEKSI!



RATTAAT PYÖRIMÄÄN TOIMITILAA TARJOLLA

9500 M² LISÄÄ TOIMISTOTILAA VUOKRATTAVAKSI.
PIENIÄ JA SUURIA TILOJA.
LISÄTIETOJA: MARKKU LAURONEN P. 044-529 6000
TAI VEIJO SOININEN P. 0400 557720

WWW.KARHULANTEOLLISUUSPUISTO.FI



Lamppuvarasto Blues 7.6.2014 klo 19

KYMIJOEN
LOHISOITTO

www.lohisoitto.fi

Ninni Poijärvi–Mika Kuokkanen–
Olli Haavisto sekä Juha Björninen–
Jarmo Hynninen–Juki Välipakka
Houseband Smokey Joe
Liput 8 €. Tervetuloa!

Lamppuvarasto, William Ruthin katu 5. Lipunmyynti sekä pöytä- ja ruokailuvaraukset:

Ravintola Wanha Lasimestari, William Ruthin katu 3 tai Eagle-talo. Lisätiedot ja lippuvaraukset: p. 040 740 4051.

Kumppaneina Karhulan Teollisuuspuisto ry, Ravintola Wanha Lasimestari, Kotka Rock´n Blues ry sekä A. Ahlström Oy.