



KATTOREMONTIT  
SADEVESIJÄRJESTELMÄT  
TIKKAAT, LUMIESTEET

Pyynnä tarjous

SÄKYLÄN  
PELTITYÖ OY

Pakulantie 6 • puh. 040 686 3703 • www.sakylanpeltityo.fi

# ”Matto vedettiin jalkojen alta”

**TALOUS** ✳ Ukrainan sota ja Venäjä-pakotteet vaikuttavat monin tavoin alueemme yrityksiin.

Eura, Säkyli Juha Kalta-aho

Joustopakkausmateriaaleja ja erikoispapereita Kautualla valmistavalla Jujo Thermal Oy:llä on ollut vientiä sekä Venäjälle että Ukrainaan. Yrityksen myynti- ja markkinointijohtaja **Jens Remmer** asettelee sanansa tarkkaan kertoessaan tilanteesta.

– Sodan alkaminen asettaa meidät uuteen tilanteeseen. Venäjälle suuntaavaan vientitoimintaan liittyvät ulkoiset tekijät, niin kuin maksuliikenne ja luottovakuutukset, ovat luonnollisesti muuttuneet sodan alettua. Ennusteiden mukaan vienti Venäjälle vähenee huomattavasti. Tämä koskee myös Jujo Thermalia.

Yhtiö pyrkii toistaiseksi toimittamaan venäläiset tilaukset olemassa olevien sitoumusten mukaisesti, mutta samalla tilaametta tarkkaillaan ja arvioidaan laaja-alaisesti.

Hänen mukaansa on toistaiseksi hankala arvioida, millaisia vaikutuksia on Venäjältä tulevien teollisuusraaka-ainesten loppumisella.

– Selvää on kuitenkin, että vaikutuksia teollisuuteen tulee olemaan. Erityyppiset häiriöt teollisuuden toimintakentissä ovat jatkuneet jo

pitkään. Ukrainan sota tulee entisestään lisäämään häiriöitä.

Biolan Oy:n toimintaan sota on heijastunut konkreettisimmin siten, että sen neljä henkeä työllistävä myyntiyhtiö Biolan OOO ei pysty enää toimimaan normaalisti Venäjällä.

– Olemme käynnistäneet selvitykset, miten jatkossa voidaan toimia. Vielä ei tiedetä pystytäänkö toiminta keskeyttämään ja mahdollisesti joskus jatkamaan sitä, vai tullaanko tilanteeseen, missä yritys joudutaan lopettamaan. Lopettaminen ei ole tällä hetkellä Venäjällä kuitenkaan läpihuutojuttu, toimitusjohtaja **Teppo Rantanen** kertoo.

Hän ei osaa vielä arvioida, minkälaiset tappiot myyntiyrityksen lopettamisesta koituisi.

– Se on kuitenkin yrityserityyppisestämme pienimmästä päästä olevia yrityksiä.

– Näillä raaka-aineiden hinnoilla meidän valmistamia koneita ei kannata tehdä. Niitä ei kukaan osta.

– Yrityksen strategiana on nyt pelata aikaa ja odottaa, että markkinat rauhoittuvat.

– Katsotaan mihin raaka-aineen hinta ja saatavuus alkavat asettua. Yritämme varmaan

– Kuluneen talven aikana saimme lopulta oikeita ovia auki siellä ja alkoi olla tapahtumia. Nyt matto vedettiin jalkojen alta, eikä pikaista muutosta tilanteeseen ole näköpiirissä, toimitusjohtaja **Juha-Pekka Jaskari** sanoo.

Jaskarin mukaan Venäjän markkinoille lähdeäessä pohdittiin maariskiiä, mutta nykyisen kaltaista tilannetta ei osattu pelätä.

Viime viikot yritys on keskittynyt myyntivarastossa olevien koneiden ja laitteiden evakuoimiseen naapurista. Tällä hetkellä rekkakuormat ovat jumissa Pietarin tullissa.

– Lähiviikkoina selviää, miten ne saadaan sieltä pois. Ventiponnistelujen hukan valumisen lisäksi JPT Jaskarin haasteina ovat tärkeiden komponenttien pitkät toimitusajat ja raaka-ainesten erityisesti teräksen, kallistuminen. Ne vievät näkövyyden tullevalta.

– Nälillä raaka-aineiden hinnoilla meidän valmistamia koneita ei kannata tehdä. Niitä ei kukaan osta.

– Yrityksen strategiana on nyt pelata aikaa ja odottaa, että markkinat rauhoittuvat.

– Katsotaan mihin raaka-aineen hinta ja saatavuus alkavat asettua. Yritämme varmaan

kin aikaistaa kesälomien viettä.

## Välillisiä vaikutuksia on laajalti

Säkylin liike-toimintajohtaja **Hanna Nieminen** kyseli paikallisilta yrityksiltä viime viikolla, miten sota seurauksien on näkynyt heidän liiketoiminnassaan. Esiin nousivat paitsi polttoaineen ja energian hinnannousu, raaka-ainesten saatavuus tietyillä aloilla ja komponenttipula.

Kauppialta Nieminen sai vastauksia, että ihmisten huoli ja epävarmuus näkyvät ostokäyttäytymisessä.

– Ostohalut vaikuttavat olevan hieman kateissa, vaikka oli toivottu, että ne heräisivät nyt koronarajoitusten päättymisen myötä.

Rauman kauppakamarin toimitusjohtajan **Riikka Piispan** mukaan sota on aiheuttanut välittömiä ongelmia Rauman seudun yrityksillä muun muassa logistiikassa ja raaka-ainesten saatavuudessa.

– Konttipulaa on paljon ja polttoaineiden kustannukset korkealla.

Monella alalla vienti Venäjälle on kuitenkin vähentynyt vuonna 2014 tapahtuneen Krimin valtauksen jälkeen pakot-



Maillmantilanteen epävarmuus näkyy myös JPT Jaskari Oy:n tehtaalla Köyliön Ristolassa. Tällä hetkellä näkyvät tulevaisuuteen ovat sumuiset.

teiden, epävakaiden näkymien ja ruplan alamäen myötä.

Suomalainen yrityskehittäjä **Riikka Piispan** mukaan mielen tähän vuoteen, mutta nyt toiminnassa pitääkin ottaa koronan lisäksi huomioon sodan vaikutukset. Lisäksi ilmasto- ja ympä-

ristökytymykset ovat nousseet keskiöön.

– Strategisen johtamisen arvo nousee nyt todella isoksi: pitää olla varautunut erilaisiin tilanteisiin. Vaikka näköpiirissä on monia haasteita, muutostilanteet ovat myös aina mahdollisuuksia. ✳

Juha Kalta-aho / arkisto



Satakunnan vuoden yrityksenä vuonna 2019 palkittu Leimetin toimitusjohtaja **Antti Leino** on vahva usko tulevaisuuteen nykytilanteesta huolimatta. – Nyt pitää vain mennä sumussa eteenpäin.

## Teräsmarkkinat menivät sekaisin

Rauma, Lappi, Eura  
Juha Kalta-aho

**SOTA** ✳ Ukraina, Venäjä ja Valko-Venäjä ovat tärkeitä teräksen tuontialtoja, joten sota heijastuu suurena epävarmuutena terästeollisuuteen.

– Teräksisiä karki- ja jatkospalkeita Lapissa valmistavan Leimetin Oy:n toimitusjohtajan **Antti Leino**n mukaan teräksen hinta nousi hurjasti jo ennen sota.

– Nyt rohkeneisin sanoa, että markkinat ovat sekaisin: hinnat vaihtuvat tunneittain.

Leino on luotsannut kohta 60-vuotiaasta perheyrittästä syksystä 2010, eikä hänen uralaan ole tapahtunut raaka-ainemarkkinoilla mitään nykyiseen verrattavaa heilahduksia.

– Jos kaikki etenee kronolo-

gisesti, tulee seuraavaksi valtava kustannuspaine tuotteiden hintaan.

Leimetillä on kohtalaiset varastot ja toistaiseksi tilauksiakin paljon jonossa. Epävarmat näkymät kuitenkin huolettavat.

– Meillä menee tuotteita sekä talonrakentamiseen että infraan, eikä tämä tilanne voi olla vaikuttamatta niihin. Jos rakentaminen muuttuu kovin kalliiksi, monia uusia kohteita ei enää aloiteta.

Leimetin päämarkkina-alue on Pohjois-Eurooppa, ja viennin osuus liikevaihdosta vuositasolla 70–80 prosenttia. Yrityksellä oli myös Venäjän-vientiä johonkin verran vielä pari vuotta sitten, mutta ruplan heikkene- misen myötä se meni jäihin.

– Tällä hetkellä mitään bisnesedellytyksiä ei ole sinne. Kun maan valuutta heikkenee noin paljon, se tekee viennin

aivan mahdottomaksi.

Teräksen hinnannousu mietittävää myös Turajärvellä, missä Turasteel työstää teräksistä kauhvoja erilaisiin koneisiin.

– Nyt kun tilaa muutaman sata tonnia rautaa, ei tiedä mitä se maksaa silloin, kun se pitää lunastaa. Saatavuusongelmiaakin on ollut erilaisista tarvikkeista, **Timo Salminen** sanoo.

Salminen ei enää itse tilaile terästä Turajärvelle, sillä Terästyötyö T Salminen Oy:n toimitusjohtaja myi liiketoimintansa vuoden alussa: Turasteel Oy jatkaa toimintaa vanhoissa tiloissa Turajärvellä, ja Salminenkin on mukana sen toiminnassa vielä muutaman kuukauden.

Teräsmarkkinoiden heilahdella ei ole Salmisen mukaan näkynyt vielä Turasteelin päivittäisessä toiminnassa: päinvastoin liiketoimintakaupan jälkeen uusi yrittäjä on hake-

”

**Jos kaikki etenee kronologisesti, tulee seuraavaksi valtava kustannuspaine tuotteiden hintaan.**

Antti Leino

nut lisää kasvua.

– Toistia ei ole puutetta, ja työntekijöitä on palkattu lisää. Jossain kohtaa kaikille tulee kuitenkin taantunutta: ostajat vähenevät, kun raaka-aineen hinta siirtyy tuotteisiin.