

POHJOIS-KARJALAN

KAUPPAKAMARI

3 / 2025

**Tietoturvakartoitus
paljastaa riskit**

**Haastattelussa
Tuija Karanko:
UUTTA POTKUA
PUOLUSTUSVIENTIIN**

FOTONIIKKA:

**MILJARDILUOKAN
KASVUALA**

POHJOIS-KARJALAN KAUPPAKAMARI

JULKAISIJA JA ILMOITUKSET

Pohjois-Karjalan kauppakamari
Torikatu 21 C, Joensuu
www.pohjoiskarjalankauppakamari.fi
mari.tuovinen@kauppakamari.fi

PÄÄTOIMITTAJA

Antti Toivanen

TOIMITUS

Cordial Communications Oy

ULKOASU JA TAITTO

Entra Marketing Oy
Jaana Konttinen

KANNEN KUVA

Photonics Joensuu

KUVAPANKIT

Freepik

PAINO

PunaMusta Oy

ISSN 2342-4311

SISÄLTÖ



Pohjois-Karjalan kauppakamari sai vuonna 2024 Vuoden kauppakamari -palkinnon. Nyt oli meidän vuoromme luovuttaa tämä arvostettu titteli eteenpäin. Onnittelemme lämpimästi Vuoden kauppakamaria 2025, Kymenlaakson kauppakamaria! Kuvassa Katja Laitinen, Marika Kirjavainen, Juho Romakkaniemi ja Antti Toivanen.

TEEMA: Turvallisuus ja geopolitiikka

- 4 Valiokuntapäivän kuulumisia
- 6 Tulevia tapahtumia
- 7 Puheenjohtajalta
- 8 Tuija Karanko: Uutta potkua puolustusvientiin
- 12 Fotoniikka: Miljardiluokan kasvuala löytyy valosta
- 15 Asiakasarvoanalyysi ja Asiakasarvon kasvupolku -valmennus
- 16 Chipmetrics: Nanomittakaavan mittausratkaisuja
- 17 Abloy on Suomen arvostetuin brändi toista vuotta peräkkäin
- 18 Hallitus tutuksi: Esa Kärnä
- 20 Marskidata: Tietoturva-kartoitus paljastaa riskit
- 22 Arctic Edge: Huippuratkaisuja pohjolan reunalta
- 23 HHJ-puheenkohtajakurssi

KAUPPAKAMARIIN KUULUVA YRITYS EI OLE YKSIN!

Pohjois-Karjalan kauppakamari

JÄSENASIOISSA SINUA PALVELEE:

Mari Tuovinen
mari.tuovinen@kauppakamari.fi
puh. 050 516 5208

SEURAA UUTISIA JA KUULUMISIA!



Tervetuloa uusille jäsenillemme!

Oy Utra Wood & Co	Chipmetrics Oy
Jokiasema Ky	Jokiväri Oy
Löthman Oy	Karelia Drilling Company Oy
Joensuun Isännöinti-Ykköset Oy	Putkihanke Oy
Karelian Vahinkopalvelut Oy	Artinet Metal Oy
Sture-holvi Oy	Joensuun Kotimaisema Oy
SAR SEC Turva Oy	Rebooted Solutions Oy
Maanrakennus Päivinen Oy	

Tutustu ja liity jäseneksi:
pohjoiskarjalankauppakamari.fi
» Jäsenyys

Onko yrityksesi valmistautunut murrokseen?

Murrosta kuvaillaan sanoilla taitekohta, käännekohta tai syvällisen perustavanlaatuisen muutos. Jatkuvasti kuulee muun muassa tekoälyn, datatalouden, ulkomaankaupan, energian, geopolitiikan ja työnteon murroksesta. Suuressa murrosten tietotulvassa on kyettävä laittamaan asiat tärkeysjärjestykseen. On mietittävä tarkkaan mitkä asiat aidosti vaikuttavat omaan liiketoimintaan ja kuinka kääntää muutokset kilpailueduksi.

Valintoja menestyksen turvaamiseksi on tehtävä yhä kiihtyvällä tahdilla. Johtamisen ja työnteon perinteiset opit vanhenevat nopeasti. Ennakointiin jää entistä vähemmän aikaa. Tuottavuutta on kasvatettava kestäväällä tavalla ja löydettävät parhaat osaajat ja yritykset auttamaan kehityksessä.

Olemme koonneet syksyille laajan kattauksen tilaisuuksia, joissa huippuasiantuntijat tuovat esiin erityisesti datan tehokkaan käytön ja tekoälyn mahdollisuuksia. Haluamme tuoda esiin parhaita käytäntöjä ja tulevaisuuden näkymiä. Uusimmat teknologiat voivat vauhdittaa kasvua, parantaa myynnin ja rekrytointien osumatarkkuutta sekä tukea työhyvinvointia. Kansainvälistyville yrityksille uusimman teknologian käyttö on ehdoton edellytys. Niin myös kotimarkkinoilla toimiville kasvuyrityksille.

Turvallisuus on yhä polttavampi puheenaihe ja huoli. Jokapäiväiset uutiset turvallisuusasioista saavat pohtimaan onko yrityksemme varautunut riittävästi? Viime vuonna olimme vahvasti mukana järjestämässä Joensuun Kokonaisturvallisuus -messuja ja siihen liittyviä tilaisuuksia. Silloin käsiteltiin seitsemää elintärkeää turvallisuuteen vaikuttavaa tekijää ja kokonaisturvallisuuden varautumisen malleja. Maakunnassamme yhteistyö

viranomaisten, elinkeinoelämän ja järjestöjen kesken toimii hyvin näiden kriittisten asioiden varmistamiseksi. Turvallisuusasiheet ovat mukana lähes kaikissa järjestämässämme tilaisuuksissa. Tärkeintä on keskittyä niihin asioihin, joihin voimme itse vaikuttaa – muun muassa tietoturvaan.

Syksyn tilaisuuksissamme annetaan eväitä laittaa asioita tärkeysjärjestykseen. Murrokset ovat parhaimmillaan positiivinen kehitysvaihe, ja niiden tuomiin uusiin mahdollisuuksiin on tartuttava rohkeasti. Tule aktiivisesti mukaan jäsenyrityksille räätälöityihin tilaisuuksiin!

Antti Toivanen

TOIMITUSJOHTAJA
POHJOIS-KARJALAN KAUPPAKAMARI





Valiokuntapäivään osallistui yli 70 valiokuntalaista eri puolilta maakuntaa.

KUVA: ANSSI KEKKONEN, UEF

Yhteistä tulevaisuutta rakentamassa

Kun Pohjois-Karjalan kauppakamarin valiokuntalaiset kokoontuivat elokuun lopussa, ohjelmassa oli sekä strategiatyötä että valaiseva infokävely fotoniikan maailmaan.

Päivän aikana kuultiin myös tuoreimmat uutiset Joensuun kaupungin strategiatyöstä ja Itä-Suomen yliopiston kasvavasta koulutustarjonnasta.

KUVAT: NIKO JOUHKIMAINEN, UEF



Puheenjohtaja **Joonas Kekäle** esitteli Pohjois-Karjalan kauppakamarin strategiapäivityksen. "Visiomme on, että Pohjois-Karjala on Suomen sielu, vetovoimainen yhteisö, jossa yritykset ja ihmiset voivat hyvin. Meillä on iso mahdollisuus vaikuttaa siihen, millainen kotiseudustamme tulee tulevaisuudessa. Keskitytään siihen, mitä voimme olla ja mitä haluamme tulevaisuudessa," hän kannusti.





"Itä-Suomen yliopisto on Suomen neljänneksi suurin yliopisto. Haluamme olla jatkossakin kasvava ja uudistuva yliopisto. Uusia koulutusohjelmia ovat muun muassa uusiin medioihin ja digitaalisuuteen painottuva viestintätieteet, datatekniikan diplomi-insinöörikoulutus sekä pelastusalan maisteriohjelma", kertoi yliopiston rehtori **Tapio Määttä**.



”

"Suuret kiitokset valiokuntalaisille aktiivisesta ja tuottoisasta päivästä!"

Antti Toivanen,
toimitusjohtaja,
Pohjois-Karjalan kauppakamari

Joensuun kaupungin kuulumisia kertoi strategijahtaja **Sami Laakkonen**. "Kaupungissamme on helppo hengittää – yhdenvertaisesti. Yliopistokaupunkimme kasvaa joka vuosi, ja tavoitteemme on olla lähivuosina maamme 10. suurin kaupunki."



Strategiatyössä päästiin hyödyntämään valiokuntien monipuolista osaamista ja etsimään tuoreita ideoita.



DIGIKLINIKKA

7.10.2025 klo 13–15

Orange Hall, Tiedepuisto, Joensuu

Konkreettisia tekoälyesimerkkejä liiketoimintaan

Puhujana kokenut ohjelmistotalan ammattilainen ja tekoälyn hyödyntämisen asiantuntija **Teemu Piirainen**.



Tapahtuman järjestää Interreg Northern Periphery and Arctic -ohjelman rahoittama Arctic Edge -hanke.



HALLITUSAAMU

28.10.2025 klo 8–10

Local Bistro, Kauppakatu 32, Joensuu

Greenstep: Osaamisen johtamisen uusi aikakausi – datan tukemana

Miten osaamisen johtaminen voi toimia yrityksen kilpailuetuna ja strategisen päätöksenteon tukena – myös hallitustyössä? Puhujana kauppatieteen tohtori ja organisaatioiden kehittämisen tutkija **Heli Häyrynen**.



HALLITUSAAMU

8.10.2025 klo 8.30

Original Sokos Hotel Kimmel, Itäranta 1

EY ja Hallituspartnerit Itä-Suomi: Ajankohtaiskatsaus yritys- ja henkilöverotukseen



KAUPPAKAMARIAAMIINEN

5.11.2025 klo 8–9.30

Minerva-kokoustila, Tiedepuisto, Joensuu

Mandatum: Yrittäjien varautuminen nykyhetkeen ja tulevaisuuteen



KAUPPAKAMARIN SYYSKOKOUS

11.11.2025 klo 10.30

Penttilä-sali, Original Sokos Hotel Kimmel, Itäranta 1, Joensuu

Jäsenille tarkoitetun sääntömääräisen syyskokouksen jälkeen noin klo 11 puhujana on toimitusjohtaja **Jyri Häkämies**, Elinkeinoelämän Keskusliitto EK.



KAUPPAKAMARILOUNAS

9.10.2025 klo 11–13

Usva-talo, Oikopolku 14, Kontiolahti

Tervetuloa tutustumaan Kosmos-tiloihin Usva-talolle Kontiolahteen!

Tilat edustavat innovatiivista suomalaista arkkitehtuuria ja paikallista puurakentamisen osaamista.



KAUPPAKAMARILOUNAS

22.10.2025 klo 11–13

Rosita (Rosson tiloissa), Siltakatu 8, Joensuu

PKO: Musiikki- ja kulttuuritalo -info

Puhujana kauppaneuvos, toimitusjohtaja **Juha Kivelä**.



KAUPPAKAMARIAAMIINEN

26.11.2025 klo 8–9.30

Nordean toimisto, Siltakatu 10, Joensuu

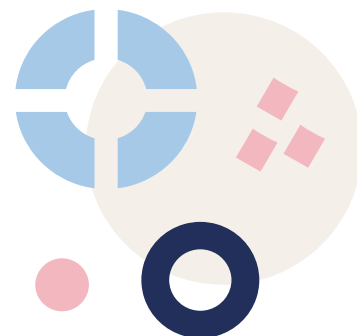
Arvaamaton elämä – Pidä langat käsissäsi myös tulevaisuudessa!

Perintösuunnittelu, mitä, miksi ja milloin? Puhujana Nordean juristi **Kalle Kaipainen**.



Ilmoittaudu mukaan tapahtumiin!
pohjoiskarjalankauppakamari.fi
» Tapahtumat

Elinvoimaa Pohjois-Karjalaan – uskallammeko tehdä sen yhdessä?



Pohjois-Karjalan tulevaisuus ei rakennu itsestään – se vaatii meiltä rohkeutta, yhteistyötä ja yhteistä suuntaa. Tänä syksynä vahvistettava Pohjois-Karjalan kauppa-kamarin strategia osoittaa selkeästi, että elinvoiman vahvistaminen edellyttää toimia laajalta rintamalta. Mukana on oltava yrityksiä, kaupunkeja ja kuntia, oppilaitoksia, järjestöjä ja yhdistyksiä sekä kaikkien näiden toimintaa tukevia valtakunnallisia päätöksiä. Yksin ei onnistu kukaan, mutta yhdessä voimme saada aikaan positiivisen käänteen.

Tarvitsemme eri toimijoiden välille selkeämpää työnjakoa ja yhteisiä tavoitteita. Yliopisto, ammattikorkeakoulu ja ammattioppilaitos ovat osaamisen kehittäjiä – heidän kauttaan syntyy tulevaisuuden työvoimaa ja innovaatioita. Kunnat ja kaupungit luovat ympäristön, jossa yritykset voivat kasvaa ja investoida. Kolmas sektori tuo yhteisöllisyyttä ja inhimillistä näkökulmaa. Yritykset taas luovat työpaikkoja ja taloudellista perustaa, jonka varaan hyvinvointi rakentuu.

Strategiamme ytimessä on *kansainvälistyminen, rohkea uudistuminen ja tunnettuuden kasvattaminen*. Meidän on kerrottava entistä rohkeammin Pohjois-Karjalan tarinaa. Täällä on korkea elämänlaatu, vahva identiteetti ja osaamista, jota maailma tarvitsee. Kansainväliset investoinnit, yritysten vienti ja matkailun kasvu eivät synny sattumalta, vaan määrätietoisen työn ja rohkeiden valintojen seurauksena. Alueen yrityksiä on kannustettava jatkuvaan uudistumiseen.

Alueen kehittyminen edellyttää yhteisen Pohjois-Karjala vision muodostamista. Visiossa jokaisella toimijalla on omat tavoitteensa, mutta kaikkien tulee tähdätä samaan maaliin: alueen yritysten menestykseen. Onnistunut yhteistyö näkyy lopulta alueen yrityksissä ja kun yritykset voivat hyvin, alue voi hyvin.

Elinvoimaa ei kuitenkaan voi mitata vain taloudellisilla mittareilla. Tarvitsemme myös muuttovoittoa, uusia asukkaita ja tarinoita, jotka houkuttelevat tänne opiskelemaan, tekemään työtä ja rakentamaan elämää. Kulttuuri ja yhteisöllisyys ovat yhtä lailla osa kilpailukykyämme kuin liikevaihto ja työpaikat. Elinvoima synnyttää hyvinvointia ja hyvinvointi vahvistaa elinvoimaa.

Pohjois-Karjala voi olla kansainvälinen, uudistuva ja tunnettu – kun uskalamme katsoa rohkeasti eteenpäin ja tarttua toimeen.

Joonas Kekäle

PUHEENJOHTAJA
POHJOIS-KARJALAN
KAUPPAKAMARI





**Uutta potkua
PUOLUSTUS-
VIENTIIN**

Nato-jäsenyyden ja Euroopan varustautumisen odotetaan avaavan sinivalkeiselle puolustus- ja turvallisuusteollisuudelle uusia vientimarkkinoita. Puolustus- ja Ilmailuteollisuus PIA ry:n pääsihteeri Tuija Karanko kuitenkin muistuttaa, etteivät ovet avaudu itseksien. Läpilyönti pitkälti valtiovetoisilla vientimarkkinoilla vaatii huolellista pohjatyötä sekä ministeritason lobbausta ja kontakteja.

TEKSTI: TIMO SORMUNEN

Suomen puolustustarvikevienti on ollut Ukrainan sodan myötä varsin hyvässä myötätulessa. Viime vuonna luvanvaraisten puolustustarvikkeiden viennin loppusumma kiipesi jo noin 206 miljoonaan euroon.

Myös lähivuodet näyttävät lupaavilta. Myönnettyjen vienti- ja siirtolupien arvo nousi 1,4 miljardiin euroon, mikä on kaikkien aikojen ennätys.

Puolustus- ja Ilmailuteollisuus PIA:n pääsihteerin **Tuija Karangon** mukaan Puolustusministeriön alkukesällä julkistamat vientiluvut eivät sisällä kaksikäyttötuotteita, jotka nimensä mukaisesti soveltuvat sekä siviili- että sotilas sektorille. Niistä puuttuvat myös tuotteet, joiden vientiin ei tarvita vientilupaa.

– Ne nostavat lukuja vielä selvästi ylöspäin. Sinällään nuo kasvuluvut eivät enää yllätä. Ne kertovat, että suomalaiselle osaamiselle on markkinoilla kysyntää. Samaa viestiä tulee myös yrityksiltä, Karanko kertoo.

PIA:n jäsenyritysten yhteenlaskettu vienti oli vuonna 2024 runsaat miljardi euroa.

Liialliseen optimismiin ei kannata kuitenkaan pääsihteerin mukaan tuudittautua. Vaikka vientiluvut ovat ennätystasolla, se ei vielä tarkoita automaattista tulovirtaa.

– Ensimmäinen on oltava nimet papereissa ja se on puolustusteollisuusbisneksessä usein monen mutkan takana, Karanko muistuttaa.

Vientiin kaivataan lisäresursseja

Puolustusministeri **Antti Häkkänen** (kok) totesi pari vuotta sitten Kauppakamarilehden haastattelussa, että Suomen tulisi tähdätä yhdeksi turvallisuusteollisuuden kärkimaaksi.

Perusteena oli se, että perinteisen puolustusteollisuuden lisäksi Suomesta löytyy tietotaitoa etenkin huoltovarmuuden ja väestönsuojelun puolelta. Myös Nato-jäsenyyden on vakuuteltu avaavan suomalaisyrityksille uusia ovia vientimarkkinoille.

Karangan mukaan Suomelle löytyy markkinarakoa ja Naton jäsenyys on kiistatta iso mahdollisuus. Onnistuminen tarjouskilpailuissa vaatii kuitenkin riittävän hyvät kortit, oikeaa ajoitusta sekä huolellista pohjatyötä.

Aina ei sekään riitä.

– Puolustusteollisuus on hyvin protektionistinen markkina, joten päätöksenteossa on aina mukana politiikkaa, kotiinpäin vetoa ja lehmänkauppoja, päivätyönsä ohella myös NIAG:n (Nato Industrial

Advisory Group) varapuheenjohtajana toimiva Karanko muistuttaa.

Naton kumppani- ja jäsenmaiden teollisuusjohtajista koostuva ryhmä tukee Natoa materiaalistien suorituskäytön ja teknologioiden ennakoinnissa.

Karangan mukaan puolustusvientiin kohdistuu puoluekannasta riippumatta isoja odotuksia ja tavoitteita. Poliitikkojen puheet ja teot eivät kuitenkaan ole tässä kohtaa tasapainossa.

– Public to Government -kauppa on jotain aivan muuta kuin perinteinen b-to-b-kauppa. Puolustusministeriöön ja Puolustusvoimiin tarvittaisiin muutama lisähenkilö kolkuttelemaan ja avaamaan vientiovia sekä kehittämään puolustushallinnon ja teollisuuden yhteisprojekteja. Nyt tällaisia resursseja ei ole, Karanko toteaa.

Uusilla tulokkailla on opeteltavaa

Petrattavaa on myös vientihaaveita omaavilla yrityksillä. Potentiaalisen asiakkaan ensimmäisestä yhteydenotosta on usein pitkä matka tarjousvaiheeseen – ja vielä pidempi varsinaisten kauppojen syntymiseen. Siksi asiakkaisiin, heidän tarpeisiinsa ja julkisiin kilpailutuksiin on perehdyttävä pintaa syvemältä.

Pitkäjänteisyyttä vientipolitiikkaan

Kotimaisen puolustusteollisuuden tilauskirjat ovat tällä hetkellä hyvällä tasolla ja yleiset asenteet toimialaa kohtaan ovat muuttuneet selvästi aiempaa suotuisammiksi. Myös sijoittajat ovat alkaneet pitää puolustusteollisuutta tuottoisana ja jopa vastuullisena kohteena.

Alan edunvalvontaorganisaatiota pitkään luotsannut Karanko tunnustaa itsekkin hämmästyneensä, kuinka nopeasti takavuosien miekat auroiksi –ajattelusta on hypätty lähes toiseen ääripäähän.

– Toisaalta on aika surullista, että kansalaisten ja poliittisten päättäjien turvallisuusherätykseen tarvittiin sota Ukrainassa.

Karangan toiveena onkin, että yleisen asenne-muutoksen myötä päästäisiin eroon myös halli-

tuspohjan mukaan muuttuvasta vientipolitiikasta. Tempoilun sijaan puolustusvientiin tarvitaan selkeää strategiaa ja yli hallituskausien ulottuvia linjauksia.

– Tässä olemme antaneet monille kilpailijamaille aivan liian etumatkaa, Karanko harmittelee.

Pitkäjänteinen politiikka toisi varmuutta myös huolto- ja ylläpitopalveluiden vientiin, sillä puolustusteollisuudessa tuotteiden elinkaaret ovat jopa 50–60 vuotta.

– Näin vältetään tilanne, jossa täältä myytyihin tuotteisiin ei voida vientirajoitusten vuoksi toimittaa varaosia tai huoltopalveluja, Karanko toteaa.

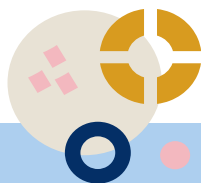


MITÄ SENSITIIVISEMPI TUOTE,
SITÄ TIUKEMMAT OVAT
VAATIMUKSET.

– Mitä sensitiivisempi tuote, sitä tiukemmat ovat vaatimukset. Lisäksi asiakkaat haluavat yksittäisten ratkaisujen sijaan kokonaisjärjestelmiä, Karanko opastaa.

Perinteisten ammusten, aseiden ja ajoneuvojen lisäksi markkinarakoa on digitalisaatiossa. Vahvoja tuotesegmenttejä ovat avaruus-, tiedustelu- ja valvontateknologia sekä erilaiset johtamisjärjestelmät.

– Tärkeä voimavara ovat myös start up -yritykset, joiden bisnesideat voivat syntyä esimerkiksi varusmiespalveluksen aikana. Ammattisotilaat ovat harvoin insinöörejä ja tuotekehittäjiä, mutta heitä löytyy varusmies-ten riveistä, Karanko huomauttaa. ■



Tuija Karanko

- Ikä 58 vuotta, kotipaikka Helsinki
- Ollut vuodesta 2010 lähtien Puolustus- ja Ilmailuteollisuus PIA ry:n pääsihteeri. Sitä ennen neuvonantajana ja virkamiehenä puolustusministeriössä, maa- ja metsätalousministeriössä sekä Puolustusvoimissa.
- Koulutus: Yhteiskuntatieteiden maisteri
- Harrastukset: Klassinen laulu, metsästys, puutarhatyöt
- Perhe: Aviomies ja bostoninterrieri Pastis.



Veri veti virkamieheksi

Tuija Karanko on tehnyt pitkän työuran puolustusasioiden parissa, sillä ennen nykyistä PIA-pestiään hän työskenteli vuosia muun muassa puolustusvoimien ja puolustusministeriön virkamiehenä.

Mikä sitten sai valtiotieteitä ja sosiologiaa opiskelleen maisterin suuntaamaan puolustushallintoon ja sittemmin koko toimialan edunvalvojaksi?

– Elämä vie. Tähtäsin jo lukioikäisenä virkamiesuralle, sillä halusin edistää yhteistä hyvää. Samalla ajattelin pelastavani myös Suomen ja koko maailman, cheerleadingin suomalaispioneereihin kuuluva Karanko naurahtaa.

Vuodet puolustushallinnossa tekivät tutuiksi alan toimintatavat ja keskeiset toimijat. Kun Karangon edeltäjä Puolustus- ja Ilmailuteollisuus PIA ry:ssä eläköityi, vaihtui työpaikka Eteläranta 10:een. Vuosien saatossa pääsihteerille ovat tulleet tutuiksi niin pienet asepatat kuin ylelliset valtiosalit.

– Isommat sopimukset tehdään usein ylimmällä valtiotasolla, joten matkan varrella on päässyt kättelemään pääministereitä, presidenttejä ja kuninkaallisia. Tuore tähtihetki oli jäsenyritys Bevenicin tehdaslaajennuksen vihkiminen Kuopiossa.

FOTONIIKKA:

Miljardiluokan kasvuala SYNTYY VALOSTA

KUVA: PHOTONICS JOENSUU

Fotoniikan sovellukset ovat osa arkeamme, aurinkokennoista älypuheliin ja kauppojen itsepalvelukassoihin.

Fotoniikka liittyy valoon – sen tuottamiseen, kuljettamiseen ja vastaanottamiseen. Konkreettisia esimerkkejä ovat vaikkapa led-valot ja näytöt, tiedonsiirrossa käytettävä kuituoptiikka tai kameroiden sensorit.

– Kyse voi olla näkyvästä valosta, ultraviolettisäteilystä tai lämpösäteilystä, tarkentaa Photonics Finlandin toiminnojohtaja **Juha Purmonen**.

Sovelluksia kaikille toimialoille

Juha Purmonen kuvaa fotoniikkaa mahdollistavaksi teknologiaksi. Sovellukset ulottuvat lähes kaikkialle: energiantuotantoon, lääketieteeseen, tietoliikenteeseen, teollisuuteen ja viihteeseen asti. Fotoniikkaan perustuvaa teknologiaa voi tavata itseohjautuvien autojen ”silmissä” tai vaikka tekstiilien kierrätyslaitoksissa kuitujen erottelulinjastolla.

– Kehitystä vauhdittaa paljon sähköä vaativa tekoäly, joka lisää tarvetta nopealle tiedonsiirrolle ja energia- tehokkaille ratkaisuille. Myös ns. kaksoiskäyttötuotteet, jotka palvelevat sekä siviili- että sotilastarpeita, vauhdittavat alan kehitystä, Purmonen sanoo.

Joensuu loistaa fotoniikan keskuksena

Joensuusta on kasvanut yksi Suomen merkittävimmistä fotoniikan alan keskittymistä, joka tunnetaan maailmalla mikro- ja nanofotoniikan edelläkävijänä. Itä-Suomen yliopiston fotoniikan tutkimuskeskuksesta löytyykin useita ainutlaatuisia tutkimus- ja kehitysympäristöjä.

– Meillä kehitetään 3D-optiikan tulostusta – teknologiaa, jota ei löydy mistään muusta yliopistosta koko maailmassa, Purmonen sanoo.



KUVA: MATTI KOUKKARI

3D optiikka soveltuu erityisesti vapaamuotoisen optiikan valmistamiseen. Tulostus nopeuttaa prototyyppien tekoa, mikä on suuri etu tuotekehitysprosessissa.

Entä jos kameran tai optisen tähtäimen perinteinen linssijärjestelmä muuttuisi lähes tasaiseksi pinnaksi? Lopputulos olisi murto-osa nykyisestä koosta ja painosta – mutta säilyttäisi optiset ominaisuudet.

Lisäksi XR-laboratoriossa voi testata virtuaali- ja lisätyn todellisuuden laseja, ja Open AR -projekti tarjoaa kenelle tahansa mahdollisuuden tulostaa omat laajennetun todellisuuden lasinsa muutamalla kymppillä.

– Näkökenttään voidaan tuoda erilaista tietoa, kuten lämpökameran kuvaa tai kännykän sovellusten tuotamaa sisältöä.

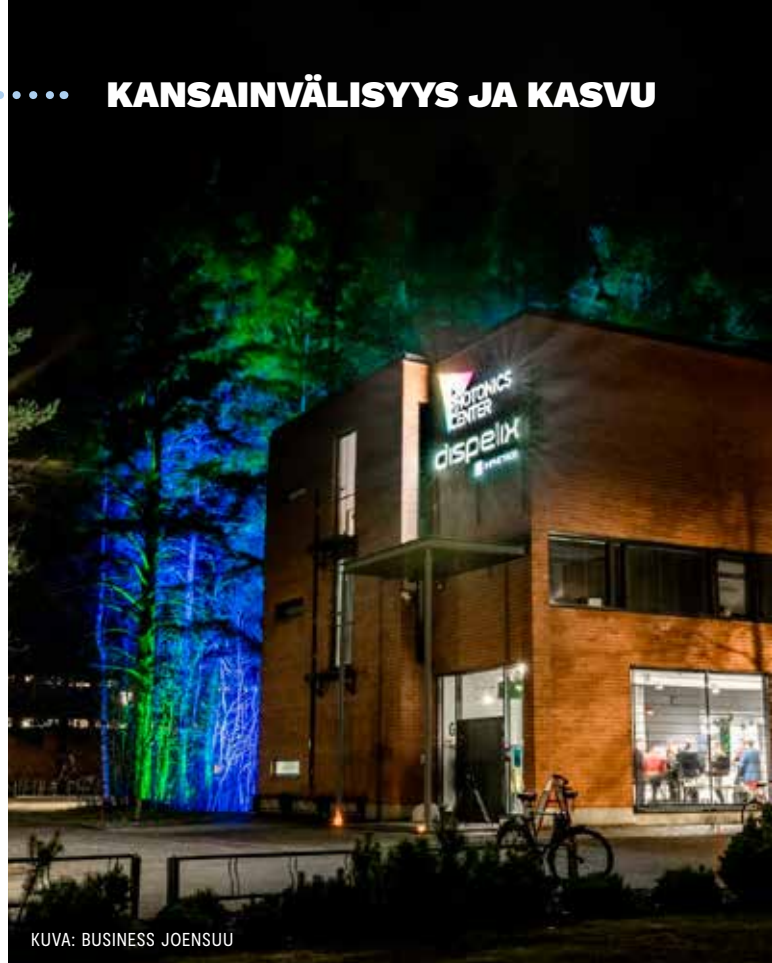
Kasvuvauhti kiihtyy

Suomessa toimii jo noin 340 fotonikkaan keskittävää yritystä. Alan teollisuus kasvaa noin 12 prosenttia vuosittain, ja tavoitteena on neljän miljardin liikevaihto vuoteen 2030 mennessä.

– Se tarkoittaa tuhansia uusia työpaikkoja Suomeen ja merkittäviä mahdollisuuksia Pohjois-Karjalalle, Purmonen toteaa.

Fotoniikkayritysten rahoitus on usein melko hyvässä kunnossa ja ne pystyvät Purmosen mukaan satsaamaan laitteisiin, osaajiin ja toimintaan. Kriittisenä hän pitää sopivien tilojen löytymistä:

– Tällä alalla on tyypillistä, että rahoitusta ei ole seiniin. Jotta yritys asettuisi maakuntaan, tilat tulisi löytyä täältä heille puolesta vuodessa. ■



KUVA: BUSINESS JOENSUU

JOENSUU PHOTONICS CENTER:

Tilat, laitteet ja verkostot – kaikki valmiina yrityksille

Vuonna 2022 Joensuuhun avattu Photonics Center tuo yrityksille käyttöön aivanlaatuiset kehitys- ja testausympäristöt. Keskuksesta löytyy muun muassa clean room -tiloja, laboratorioita ja tuotekehityslaitteita.

– Yhteiskäyttöiset laitteet ja tilat mahdollistavat kustannustehokkaan kehitystyön ja nopeamman markkinoille pääsyn, kertoo Juha Purmonen.

Ekosysteemin solmukohta

Photonics Center toimii samalla myös ekosysteemin solmukohtana. Se kokoaa yhteen tutkimuksen, koulutuksen ja liiketoiminnan toimijat sekä tarjoaa yrityksille neuvontaa ja verkostoja kasvun tueksi. Yhtä lailla kotimainen start-up tai kansainvälinen toimija voi löytää keskuksesta kumppaneita, osaajia ja resursseja.

Joensuusta käsin onkin hyvä tavoitella maailmanmarkkinoita – ja monelle yritykselle Photonics Center on ollut siihen ensimmäinen askel.

Maakunnan fotonikkayrityksiä:



Dispelix

Dispelix kehittää ja valmistuttaa ohuita ja läpinäkyviä lisätyn todellisuuden (AR) näyttöjä suurten kansainvälisten teknologiayritysten lopputuotteisiin. AR-näyttöjä hyödynnetään monissa puettavissa laitteissa kuten kuluttajille suunnatuissa AR-laseissa, sekä ammattikäyttöön suunnatuissa visiireissä ja kypäriissä. Yhtiön kohdeasiakkaita ovat maailman suurimmat teknologiayritykset ammatti- ja kuluttajamarkkinassa. Dispelixin asiakkaisiin lukeutuu muun muassa ilmailu- ja puolustusalan jätti Collins Aerospace.

Nanocomp

Nanocomp on 25 vuoden aikana vakiinnuttanut asemansa mikro- ja nano-optiikan edelläkävijänä. Yhtiön valmistamia nano-optisia komponentteja hyödynnetään muun muassa mobiililaitteiden näytöissä, hahmontunnistuksessa ja erilaisissa mittalaitteissa.

Nanocompin pääkonttori sekä tutkimus- ja kehityskeskus sijaitsevat Kontiolahdella. Lisäksi sillä on tuotantolaitoksia Euroopassa ja Manner-Kiinassa sekä toimistot Japanissa, Hongkongissa ja Taiwanissa. Nanocomp kuuluu taiwanilaiseen Radiant Opto-Electronics -konserniin.



KUVA RISTO TAKALA



Ecoaims

Ecoaims on suomalainen perheyritys ja optisen urheiluammunnan edelläkävijä, joka on toiminut alan markkinaohitajana 1990-luvulta lähtien. Yritys hyödyntää fotonikkaa ja laserteknologiaa tarjotessaan kokonaisratkaisuja ampumahiihtoon, nykyaikaiseen viisioteluun, esteurheiluun sekä näkövammaisten ampumaurheiluun – harrastajista aina huipputason urheilijoihin.

Ecoaimsin tuotteita käyttävät urheilijat, reserviläiset, metsästäjät, tapahtumajärjestäjät ja viranomaiset ympäri maailmaa.

Kimmelux

Kimmelux Oy on Suomen johtava murto- ja luodinsuojalasien valmistaja. Yhtiö on erikoistunut mittatilauslasituksiin, tuulilaseihin sekä turva- ja luodinsuojalaseihin, joita valmistetaan ainutlaatuisella omalla menetelmällä.

Kimmeluxin ohuemmat lasit ovat saaneet STANAG II -luokan sertifikaatin. STANAG-sertifiointi on osa NATO:n standardointisopimusta, jolla yhdenmukaistetaan NATO-maiden puolustus- ja asevoimien kalustoa. Kansainvälistyvän Kimmeluxin asiakkaisiin lukeutuu esimerkiksi puolustusteollisuus- ja teknologiayhtiö Patria.



Tiesitkö?

Joensuussa on tehty fotonikkaa jo yli puolen vuosisadan ajan. Kun Joensuun yliopisto perustettiin, fysiikan laitos suuntasi tutkimuksensa holografiaan – yhteen fotonikan monista osa-alueista.



Mikro- ja nanofotonikka tarkoittaa valon hallintaa nanometrien ja mikrometrien mittakaavassa – huippupientä optikkaa.

Fotonikan sovellusaloja on satoja – lääketieteestä energiateknologiaan ja viitteestä avaruustutkimukseen.



3D-optiikan tulostus on senttimetrimitakaavan optikkaa, jota tutkitaan maailmassa vain Joensuussa.

Yli puolet Suomen fotonikan maistereista ja tohtoreista valmistuu Itä-Suomen yliopistosta Joensuussa, jossa työskentelee 150 alan tutkijaa, joista 25 professoreita tai tutkimusjohtajia.



Alan liikevaihto on 2,5 miljardia euroa, tavoitteena neljä miljardia 2030 mennessä.

Suomessa noin 340 fotonikkaan keskittyvää yritystä, 7500 ihmistä työskentelee alalla.

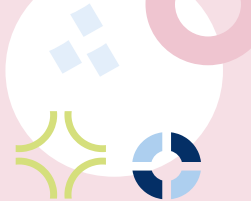
Photonics Finland on alan tutkimuksen, teollisuuden ja koulutuksen yhdistävä teknologiavetoinen innovaatioekosysteemi. Se edistää alan kehitystä ja näkyvyyttä kansallisesti ja kansainvälisesti.



Photonics Joensuu toimii alueen fotonikan ekosysteemin solmukohtana.

Fotonikan lippulaivaohjelma on PREIN, joka kokoaa yhteen Joensuun yliopiston, Aalto-yliopiston, Tampereen yliopiston ja Teknologian tutkimuskeskus VTT:n fotonikan osaamisen.

Haluatko maksuttoman analyysin



siitä, miten yrityksesi tärkeintä kilpailukykyä – asiakkaalle tuotettua arvoa – kehitetään, johdetaan ja mitataan?

Asiakasarvoanalyysi

Analyysi on noin kahden tunnin mittainen luottamuksellinen tapaaminen kokeneen hallitusasiantuntijan kanssa, jossa käydään läpi, miten asiakasarvo on tällä hetkellä huomioitu yrityksen johtamisessa.

Tapaamisen jälkeen yritys saa kirjallisen analyysin siitä, miten yritys tällä hetkellä tunnistaa tuottamansa asiakasarvon sekä konkreettisia suosituksia, miten asiakasarvoa tulisi jatkossa johtaa entistäkin paremmin.

Asiakasarvon kasvupolku™

Asiakasarvoanalyysin jälkeen yrityksellä on mahdollisuus osallistua Asiakasarvon Kasvupolku -valmennukseen. Se koostuu viidestä noin kolmen viikon välein pidettävästä lähipäivästä ja niiden välillä tehtävästä työstä, jossa osallistujat laativat yritykselleen asiakasarvon kehittämissuunnitelman konkreettisine toimenpiteineen ja mittareineen.

Valmennuksessa yritys saa konkreettisia työkaluja arvon kasvun rakentamiseen. Valmentajana toimii toimitusjohtaja Pia Rautakorpi Arvova Oy:sta

Syksyn valmennus on jo käynnissä. Kevään valmennus starttaa 21.1.2026 ja päättyy toukokuussa.

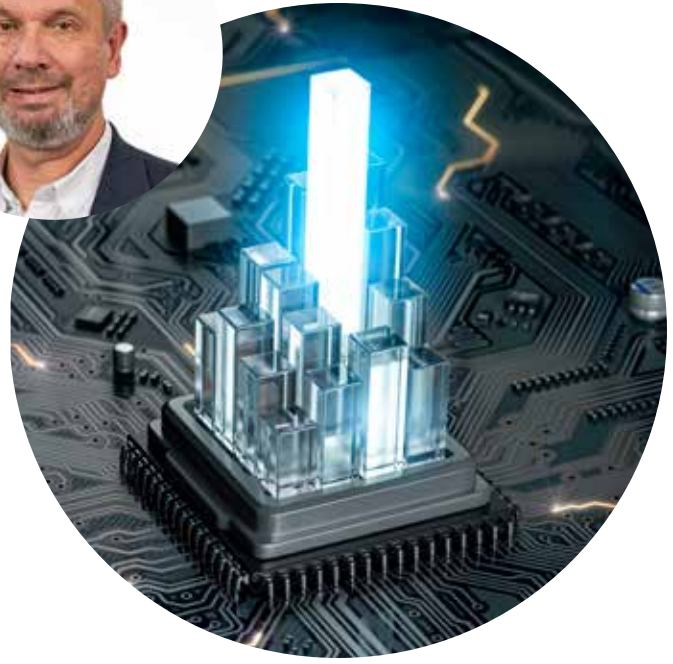
Kiinnostaako lähteä mukaan?
Ota yhteyttä Pekka Nuutiseen:
pekka.nuutinen@kauppakamari.fi

pohjoiskarjalankauppakamari.fi
» Asiakasarvon Kasvupolku -valmennus, kevät 2026

*Valmennuksen järjestää
Hallitustyöstä lisää asiakasarvoa -hanke.*



"Tavoittelemme asemaa sirunvalmistusmarkkinassa. Teemme kaikkemme, että näin käy mahdollisimman nopeasti. Kärsivällisyyttä kuitenkin vaaditaan – niin meiltä kuin sijoittajiltammekin", kertoo Mikko Utriainen.



CHIPMETRICS:

Nanomittakaavan mittausratkaisuja

Chipmetrics on erikoistunut mittausteknologiaan, jota tarvitaan erityisesti uusimman sukupolven muisti- ja logiikkapiirien valmistuksessa. Yhtiö kehittää ratkaisuja tuotannon kriittisiin vaiheisiin, satojen miljardien globaalissa markkinassa.

Chipmetricsin osaamisen ytimessä on atomi-kerroskasvatus (ALD), jonka keksijä **Tuomo Suntola** palkittiin Millennium-tekniologiapalkinnolla vuonna 2018. ALD:llä pinnoitetaan kolmiulotteisia rakenteita nanomittakaavan ohuilla kalvoilla. Sitä ilman modernien muistisirujen valmistus ei olisi mahdollista.

– On kaksi asiaa, joista kerron kansainvälisissä yhteyksissä Suomesta: sauna ja ALD. Niillä pääsee aina hyvin alkuun keskusteluissa, toimitusjohtaja **Mikko Utriainen** naurahtaa. ALD:stä väitöskirjansa tehnyt Utriainen lukeutuu itsekin alan pioneereihin.

– Intel otti ALD:n käyttöön vuonna 2007, ja siitä alkoi tämän teknologian voittokulku. Nyt se on valtavirtaa ja uusimpien puolijohdekomponenttien suorituskyvyn ja energiatehokkuuden keskeinen mahdollistaja.

Globaalit siruteollisuuden asiakkaat

Chipmetricsin asiakkaat löytyvät puolijohdeteollisuuden arvoketjujen monista vaiheista. Kun miljardien arvoisia sirutehtaita rakennetaan, mukana on valtava joukko laitteita, automatisoituja järjestelmiä, kemikaa- leja ja alihankkijoita.

– Kun alan jättiläiset, kuten Intel tai Samsung, kehittävät tuotteitaan, taustalla toimii valtava joukko yhteistyökumppaneita ja alihankkijoita. Me olemme mukana juuri tällä tasolla – tarjoamassa mittausratkaisuja nanomittakaavan 3-ulotteisten rakenteiden hallintaan.

Joensuussa ratkaisevat olosuhteet

Chipmetrics syntyi kuusi vuotta sitten VTT:n spin-offina. Kolme vuotta myöhemmin yhtiö sai keskeiset teknologiat omaan omistukseensa.

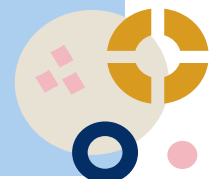
– Aloitimme start-upina, eikä oman puhdastilan rakentaminen olisi ollut meille mahdollista. Photonics Centerin tarjoamat puhdastilat ratkaisivat tämän haasteen, ja sijoituimme Joensuuhun.

Korkean teknologian yrityksen ei tarvitse rakentaa raskasta tuotantoa, tärkeintä sille on hallita tuotantoketjuja.

– Rakennamme toimintoja ennakkoluulottomasti ympäri maailmaa. Kumppaneita on Suomessa sekä esimerkiksi Saksassa Dresdenissä, joka on yksi Euroopan keskeisimpiä alan keskuksia. ■

Chipmetrics Oy

- Perustettu 2019
- Sisaryhtiö Chipmetrics GmbH (Dresden)
- Toimitusjohtaja Mikko Utriainen
- Liikevaihto 800 000 euroa (2024), kasvua 30 % / vuosi
- Henkilöstö: 12



ABLOY on Suomen arvostetuin brändi toista vuotta peräkkäin

ABLOY nousi toista kertaa peräkkäin ykkösjalle Taloustutkimuksen vuosittaisessa Brändien arvostus –tutkimuksessa. Tutkimuksessa brändejä arvioivat suomalaiset kuluttajat.

ABLOY on valittu vuoden 2025 arvostetuimmaksi brändiksi. ABLOY on brändi, joka edustaa luottamusta, laatua ja kestävyyttä ja on ollut suomalaisille tuttu ja tärkeä jo lähes 120 vuoden ajan.

– Tämä on meille suuri kunnia ja kertoo myös ABLOY-brändin laajasta tunnettuudesta Suomessa. On ilo huomata, että työ, jota olemme ratkaisseet, brändimme ja asiakaskokemuksemme eteen tehneet, näkyy myös arvostuksessa, Abloy Oy:n markkinoinnista ja segmenttikehityksestä vastaava johtaja **Johanna Varis** kertoo.

Jatkuva kehitys ja asiakkaiden kuuntelu menestyksen taustalla

ABLOY kehittyy ajan mukana. Se toimii turvallisuusalan suunnannäyttäjänä ja kehittää jatkuvasti innovatiivisia lukitus- ja kulunhallintaratkaisuja, jotka yhdistävät digitaalisen, mekaanisen sekä elektromekaanisen osaamisen. Brändiä kuitenkin muokataan harkiten ja asiakkaita kuunnellen.

– Meillä on ainutlaatuinen asema suomalaisten arjessa niin kodeissa, työpaikoilla kuin vapaa-ajallakin. Samoin kuin sija ihmisten sydämissä, tunne turvallisuudesta on ansaittava teoin joka päivä.

Ratkaisumme ja palvelumme on suunniteltu paitsi turvaamaan ihmisiä ja omaisuutta, myös edistämään kestävämpää tulevaisuutta, Varis sanoo.

– Teemme työtä sen eteen, että jokainen abloylainen tuntee brändin omakseen ja haluaa olla mukana rakentamassa yhtiön yli satavuotista menestystarinaa, Varis jatkaa.

Abloy Oy kuuluu Tukholman pörssissä listattuun ASSA ABLOY -konserniin. Sen päätoimipaikka ja tehdas sijaitsevat Joensuussa, toimipisteitä sillä on myös myös Espoossa, Oulussa, Tampereella ja Turussa. Joensuun päätoimipaikassa työskentelee noin 700 henkeä, joista reilut 400 tuotannossa.

Vuoden 2025 Suomen arvostetuin brändi –tutkimuksessa viiden parhaan joukkoon sijoittuivat ABLOY-brändin lisäksi Fiskars, Hyvää Suomesta -merkki, LEGO ja Joutsenmerkki. ABLOY oli arvostetuin myös viime vuonna.





ESA KÄRNÄ:

”Kun osapuolilla on tahtoa, kaikki riidat ovat sovittavissa”

Olipa kyse kauppoihin liittyvistä riidoista tai työyhteisössä ratkottavista ongelmista, asianajaja Esa Kärnä kokee sovittelutyön palkitsevaksi. Toimialasta riippumatta sovintoratkaisut säästävät rahaa ja aikaa lakitupaan verrattuna.

Joensuun torin laidalla toimivan Asianajo-toimisto Teräskulman syksy on tasaisen työntäyteinen. Toimiston juristit auttavat yritys-, yhteisö- ja henkilöasiakkaita muun muassa yritysjärjestelyissä, sukupolvenvaihdoksissa ja sopimusasioissa. Toimialaosaamista on kertynyt erityisesti rakennus- ja kiinteistöalalta.

– Riitojen ratkaisu on toimistomme suurin työ-sarka. Se sisältää sekä asiakkaiden avustamista riita-asioissa että toimimista ulkopuolisena sovittelijana, **Esa Kärnä** kuvailee.

Sovittelu säästää aikaa, rahaa ja hermoja

Yritysten kannattaisi hyödyntää sovittelua huomattavasti nykyistä enemmän erilaisissa ristiriitatilanteissa. Kärnä muistuttaa, että sovittelu on luottamuksellista ja ammattimaista sekä selvästi nopeampaa ja edullisempaa kuin oikeudenkäynti.

– Ei vanhanaikaisesti lähdettäisi heti käräjille, vaan haettaisiin ratkaisua ennakkoluulottomasti sovittelun kautta, hän painottaa.

Sovittelusta voi löytyä ratkaisu moneen, yritysten sisäisistä ristiriidoista työyhteisön ongelmiin tai

omistajien välisiin konflikteihin ja yritysten välisiin kiistoihin.

– Tuomioistuinsovittelu tuli mahdolliseksi reilu kymmenen vuotta sitten, ja se on muuttanut kulttuuria paljon. Ennen riidat vietiin oikeudenkäynteihin, joista ratkaisuja odotettiin usein pelonsekaisin tuntein.

Akatemian ja käytännön rajapinnassa

Asianajajan työnsä ohella Kärnä opettaa riitojen sovittelua oikeustieteen opiskelijoille ja toimii opettajana asianajajaoikeuden kurssilla. Itä-Suomen yliopiston opiskelijoilla on lisäksi mahdollisuus tutustua asianajotoimiston arkeen.

– Yliopisto on meille tärkeä rekrytointikanava. Moni on tullut ensin harjoittelijaksi ja jäänyt sen jälkeen pysyvästi, Kärnä kertoo.

Nuorkauppakamari innosti yrittäjäksi

Ilomantsissa syntyneen Kärnä opintopolku kulki Lapin yliopiston kautta myös Utrechtin ja Uppsalan yliopistoihin. Yrittäjäksi hän ryhtyi nuorkauppakamarilaisten esimerkin innoittamana.



"Pohjois-Karjalan kauppakamarin hallituksessa pääsimme heti alkuun tekemään strategiatyötä. Ilmapiiri on aidosti kehittävä, ja tahto viedä maakunnan asioita eteenpäin on vahva," kertoo Esa Kärnä kokemuksistaan uutena hallituksen jäsenenä.



– Kun tuli mahdollisuus ostaa **Pertti Paajasen** asianajotoimisto, päätin kokeilla, kuinka siivet kantavat. Kaupan myötä saimme myös valmiin asiakaskunnan, hän muistelee.

Tänä päivänä Asianajotoimisto Teräskulmassa työskentelee yhdeksän henkilöä, joista kolme on osakkaita.

Ratsastava kunniakonsuli

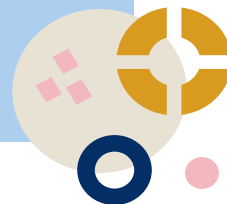
Vapaa-ajallaan Esa Kärnä suuntaa urheilun ja kulttuurin pariin. CrossFitin, ratsastuksen ja alppihiihdon lisäksi hänet voi löytää Joensuun Mieslaulajien ykköstenorin paikalta.

Vuodesta 2018 lähtien Ruotsin kunniakonsulina toiminut Kärnä korostaa, että länsinaapuri on usein maakunnan kansainvälistyvien yritysten ensimmäinen vientikohde.

– Myös merkittävät yrityskaupat ovat suuntautuneet Ruotsiin – ja toisaalta sieltä tänne, hän huomauttaa. ■

Esa Kärnä, asianajaja, OTK

- Asianajotoimisto Teräskulma Oy:n yrittäjä ja osakas
- Liperin kauppahuone Oy:n yrittäjä. Yrityksellä on aputoiminimillä Joensuun Opiskelijakodit JOAS.FI ja Pielisenpeili vuokraustoimintaa Joensuussa ja Kolilla
- Opettaa oikeustieteen kursseilla Itä-Suomen yliopistossa ja Helsingin yliopiston Vaasan yksikössä
- Ruotsin kunniakonsuli 2018 –
- Pohjois-Karjalan kauppakamarin hallituksen jäsen: 2025 –
- Suomen Asianajajat, Sovitteluvaliokunnan jäsen ja Itä-Suomen osaston hallituksen varapuheenjohtaja
- Suomen Juristiliitto Ry, Pohjois-Karjalan Aluevastaava
- Harrastukset: alppihiihto, hiihto, ratsastus, CrossFit, kuorolaulu



Yli neljäkymmentä vuotta toimineen Marskidatan asiakaskunta on laaja ja yhtiön kasvu on ollut tasaista. Syksyllä avautui uusi toimipiste Lahteen.

"Pyrimme kasvamaan asiakkaidemme kanssa", kertovat Key Account Manager Jouni Rupponen (vas.) ja Sales Director Jaska Rantala.



MARSKIDATA OY

Tietoturva-kartoitus paljastaa riskit

Kyberisku voi pysäyttää liiketoiminnan hetkessä. Niihin varautuminen on aina halvempaa ja nopeampaa kuin seurausten korjaaminen.

Marskidatan **Jouni Rupponen** korostaa, että teknologia on vain yksi osa tietoturvaa – vähintään yhtä tärkeää on ihmisten toiminta, prosessit ja riskien tunnistaminen.

Kun tulostin suoltaa lunnasvaatimuksia

Marskidata on ollut auttamassa tilanteessa, joissa yrityksen liiketoiminta on pysähtynyt kyberhyökkäyksen takia.

– Olemme saaneet esimerkiksi puheluita yrityksiltä, että kaikki data tietokoneilta ja palvelimilta on salattu, ja tulostimet tulostavat lunnasvaatimuksia. Se kertoo karulla tavalla, mitä hyökkääjät saavat aikaan, kun pahin käy toteen.

Tänä päivänä tietoturvaan löytyy Rupposen mukaan kohtalaisen edulliset työkalut. Tärkeintä on tehdä oikeat valinnat ja laittaa perusasiat kuntoon.

– Lähtökohtana on rakentaa sen tasoinen tietoturva, joka olisi kallis murtaa. Eli että murtautuminen veisi rikollisilta aikaa.

”

EU:N UUSI KYBERTURVALLISUUSDIREKTIIVI (NIS2) VELVOITTAÄ YRITYKSIÄ ENTISTÄ TIUKEMMIN. DIREKTIIVIN MUKAAN VASTUU TIETOTURVASTA ON AINA YRITYKSEN JOHDOLLA, EI IT-YKSIKÖLLÄ.

Systemaattisuus on tietoturvan ydin

Tietoturvan varmistaminen perustuu ennen kaikkea järjestelmälliseen tarkasteluun ja suunnitteluun. Marskidata tekee yrityksille tietoturvakartoituksia – monesti myös organisaatioille, jotka eivät ole heidän asiakkaitaan.



”

”Tietoturva on konsernissamme keskeinen osa vastuullista toimintaa ja jatkuvaa kehitystä. Vuonna 2025 kyberturvallisuuden vaatimukset ovat kasvaneet merkittävästi. Tietoturvan kehittäminen ei ole yksin meidän vastuullamme, vaan hyödynnämme jatkuvasti myös luotettavia kumppaneitamme varmistaaksemme, että toimintamme täyttää kaikki ajantasaiset vaatimukset.”

Ilona Rannikko, ICT-Johtaja,
Iivari Mononen Oy

– Suosittelemme kartoituksia säännöllisesti, mie-
luiten vuosittain. Niissä tunnistetaan riskit, määri-
tellään kehitystoimet ja rakennetaan suunnitelma,
Rupponen selvittää.

Geopolitiikka näkyy hyökkäyksissä

Hyökkäysten taustalla vaikuttaa myös maailman-
poliittinen tilanne.

– Arvioiden mukaan reilu 80 prosenttia kyber-
hyökkäyksistä tulee tietyistä maista, kuten Kii-
nasta, Venäjältä ja Pohjois-Koreasta. Liikennöinti
näihin maihin voidaan halutessa estää, mikä
auttaa jo paljon, Rupponen sanoo. ■

Marski Data Oy

- Kotimainen perheyritys, perustettu 1984
- Toimipisteet: Espoo, Joensuu, Mikkeli, Savonlinna, Lahti
- 70 työntekijää, Joensuun toimipisteessä 20
- Liikevaihto 18,5 miljoonaa euroa (2025)

Vahvista yrityksesi tietoturvaa – 5 vinkkiä

- 1 Aloita ihmisistä, sillä tietojenkalastelu on suurin riski tällä hetkellä.** Virheitä sattuu, ja se on inhimillistä. Järjestelmän tulee kestää yksittäinen lipsahdus.
- 2 Yrityksen koko ei ole ratkaiseva.** Pienikin yritys voi olla hyökkääjälle houkutteleva ponnahduslauta suurempiin yrityksiin.
- 3 Pyri tekemään murtautumisesta kallista ja hidasta.** Kun hyökkäys vie aikaa ja resursseja, se ei usein ole hyökkääjälle sen arvoista.
- 4 Älä olet – kysy.** Jos yritykselläsi on IT-kumppani, käy heidän kanssaan tietoturva-asiat läpi säännöllisesti.
- 5 Ole systemaattinen.** Luo prosessit, dokumentoi, harjoittele ja toista.



Huippuratkaisuja Pohjolan reunalta

Pohjois-Karjalan kauppakamari isännöi kansainvälistä Arctic Edge -tapaamista Joensuussa.

Pohjois-Karjalan kauppakamari isännöi 10.–12. kesäkuuta Arctic Edge -hankkeen toista virallista kumppanitapaamista Joensuussa. Tapahtumaan osallistui asiantuntijoita Islannista, Irlannista ja Suomesta, ja sen tavoitteena oli vahvistaa yhteistyötä, jakaa kokemuksia toimitusketjujen digitalisoinnista sekä tutustua Pohjois-Karjalan tarjoamiin teknologisiin ratkaisuihin.

Tapaamisen aikana vieraat pääsivät tutustumaan alueen yrityksiin, jotka tarjoavat käytännön sovelluksia hankkeen kehitystyöhön. Collapick Company Oy esitteli, kuinka sen kehittämät Odoo-pohjaiset ohjelmistoratkaisut auttavat teollisuusyrityksiä hallitsemaan työnkulkuja ja parantamaan tuotannon läpinäkyvyyttä. Process Genius Oy puolestaan näytti, miten heidän 3D-digitaalikkosratkaisunsa tuo tuotannon, kunnossapidon ja muun tehdastoiminnan reaaliaikaisesti yhteen näkymään.

Nanocomp Oy Ltd vierailulla syvennyttiin huipputeknologiaan, jota hyödynnetään muun muassa optisissa kalvoissa, lasereissa ja ava-

ruusteknologian ratkaisuissa. Yritys on esimerkki siitä, kuinka maailmanluokan osaamista syntyy myös maakuntakeskusten ulkopuolella. John Deere Forestry Oy puolestaan tarjosi katsauksen siihen, miten kansainvälinen metsäkonevalmistaja hyödyntää paikallista osaamista Joensuun tehtaallaan, joka on tärkeä osa yhtiön globaalia tuotantoa.

Kansainvälisten asiantuntijoiden mukaan Pohjois-Karjala erottui edukseen erityisesti ratkaisukeskeisyydellään ja kyvyllään yhdistää teknologia, käytännön tarpeet ja palveluasenne. Vierailu Kolin kansallismaisemiin puolestaan antoi osallistujille elämyksellisen näkökulman suomalaisen luontoon ja tarjosi rennon ympäristön epäviralliselle verkostoitumiselle.

Joensuun tapaaminen vahvisti Arctic Edge -hankkeen etenemistä ja lisäsi osallistujien välistä luottamusta. Samalla se vahvisti Pohjois-Karjalan roolia aktiivisena ja modernina kehittäjäalueena, jossa kansainvälinen yhteistyö ja teknologiaosaaminen kulkevat käsi kädessä.



Maaailmanluokan osaamista esiteltiin osallistujille niin Collapick Oy:ssä,...



Nanocomp Oy:ssä ...



kuin John Deereillä.

”

“A warm and heartfelt thank you to our wonderful hosts, Juha Ahokas and Antti Toivanen from Pohjois-Karjalan kauppakamari – North Karelia Chamber of Commerce, for making this partner event such a memorable and inspiring example of collaboration, knowledge sharing, and meaningful connection.”

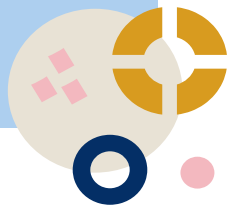
Arctic Edge -hanke

Arctic Edge -hankkeen tavoitteena on luoda digitaalinen järjestelmä, joka parantaa yritysten toimintaketjujen läpinäkyvyyttä ja tehokkuutta. Pohjois-Karjalan kauppakamari toimii hankkeessa digitaalikehittäjänä ja on yksi kolmesta toteuttavasta osapuolesta yhdessä Irlannin ja Ruotsin kanssa. Hankkeen ytimessä on tarjota ratkaisuja yrityksille, jotka muodostavat tilausketjun, joka on läpinäkyvä yritysten välillä.

www.interreg-npa.eu/projects/arctic-edge/home

Lisätietoja: juha.ahokas@kauppakamari.fi

interreg  Co-funded by the European Union
Northern Periphery and Arctic
Arctic Edge



Vahvista hallitustyön osaamistasi!

HHJ-puheenjohtajakurssi

19.–20.11.2025, Joensuu

Luodaan pohja pk-yritysten hallituksen puheenjohtajan käytännön työlle. Kurssilla käsitellään

- hallituksen ydintehtävät ja tehokkuudet
- yrityksen strategia sekä päätöksenteko- ja johtamisjärjestelmä
- kokouksen johtaminen ja työjärjestys
- liiketoiminnan kehittäminen ja toimitusjohtajan katsaus
- hallituksen ja puheenjohtajan vuorovaikutussuhteet
- hallituksen puheenjohtajan tehtävät ja vastuut.



Ilmoittautumiset ja lisätiedot:

Koulutus- ja palvelupäällikkö Mari Tuovinen
mari.tuovinen@kauppakamari.fi, puh. 050 516 5208

pohjoiskarjalankauppakamari.fi » Koulutus

Tee tärkeä näkyväksi

Kiitä sitoutunutta työntekijää ansiomerkillä
ansiomerkit.fi



KESKUS-
KAUPPAKAMARI