

Krista Kiuru: Rakennuskustannukset alas 15 prosenttia **S. 12**

nro 35 | 5.10.2012 | 6,90€ | www.talouselama.fi

Talouselämä

35

EUROKRIISI

Mitä maksaa
pysyä
ytimessä?

S. 26

YRITYSVASTUU

Eläinten
hyvinvointi
kiinnostaa liian
vähän

S. 53

KASVUYRITYKSET
2012

25 HUIPPUA

HURJAT LUVUT
YHDISTÄVÄT SUOMEN
TOIVOJA

S. 31-42

Jussi Hurmolan
200 miljoonan
projekti Kiinassa

Jolla
**KÄYISÖJEN
KIMIPPUUN**

S. 8

talentum



Kasvuyritykset

Suomessa kukoistaa yrityksiä, jotka löysivät kasvuraon EU:n ankarista määräyksistä. Talouselämän kasvuyritysselvitys kertoo myös Nokian jälkeisestä elämästä.

TOINEN KERTA.

Ying Zhu on toisen polven tohtori ja toista kertaa yrittäjä. Lasse Musakalla on rahoitus- ja it-tausta.

SÄÄNTELYSTÄ SYNTYI KASVUYRITYS

Teksti Ismo Virta

JUHO KUVA

"YRITYKSET REAGOIVAT MYÖHÄÄN. LOPPUVAIHEESSA ASIAKKAITA KÄVELI KUTSUMATTA SISÄÄN."

Lisää teollisuuden kustannuksia min-
kä ehtii, mutta yhden kustannus on
toisen tulo. Talouselämän selvitys no-
peasti kasvaneista pienistä ja keski-
suurista yrityksistä näyttää ankaran
teollisuus- ja ilmastopolitiikan valoi-
san puolen. Iso osa kasvuyrityksistä on
kasvuyrityksiä EU:n ansiosta.

Kuten REACHLaw, joka kasvoi nopeasti ja kannatta-
vaksi tarjoamalla yrityksille tehokkaat välineet selviy-
tyä EU:n kemikaaliasetuksesta. Asetus vaatii, että yri-
tys tuntee ja rekisteröi kaikki käyttämänsä kemikaalit.

"Yritykset reagoivat myöhään. Loppuvaiheessa asi-
akkaita käveli kutsumatta sisään", kuvaa REACHLaw:n
toimitusjohtaja ja osakas **Lasse Musakka**.

REACHLaw on muutenkin erilainen yhtiö. Yrityksen
operatiivinen johtaja ja osakas on 18-vuotiaana Pekin-
gistä Suomeen muuttanut nainen, biokemian tohtori ja
ekonomi **Ying Zhu**. Kolmas alkuvaiheen osakas on yhti-
ön perustaja **Riku Rinta-Jouppi**, Cambridgestä valmistu-
nut juristi. Muut partnerit ja avainhenkilöt tulivat mu-
kaan vuoden 2008 alussa. Vajaan 30 hengen joukko on
hyvin kansainvälinen ja korkeasti koulutettu. Asiantun-
temuksesta asiakas maksaa.

Miten tällaiseen joukkoon saa Suomesta palkattua li-
sää väkeä?

"Se on hyvin vaikeaa. Erityisesti tarvitsisimme tok-
sikologeja, mutta Suomessa heitä koulutetaan vähän",
sanoo Zhu.

Toisaalta REACHLaw:n palkkolisille piisaa ottajia - esi-
merkiksi niissä yhtiöissä, jotka ovat REACHLaw:n pal-
velua käyttäneet.

Myrkkujen ja juridiikan huippuasiantuntijoiden lisäk-
si EU:n kovat vaatimukset tarjoavat kasvumarkkinoi-
ta myös maanläheisille tuotteille, kuten pilkekoneille.
Niitä kokoaa omin käsin Lemillä Etelä-Karjalassa Ag-
romaster.

LISÄÄ BIOENERGIAA

"Tämä on bioenergiaa tuottava laite. Klapi on uudelleen
suosiossa. Klapeja käytetään Suomessa enemmän kuin
metsähaketta", sanoo toimitusjohtaja **Jouni Mäkelä**.

Bioenergian suuri suosio taas johtuu ilmastouhista ja
EU:n politiikasta, joka edistää monin tavoin uusiutu-
van energian käyttöä.

Klapikoneita voisi luulla kotimarkkinatuotteiksi, mut-
ta luulo on väärä. Klapikoneiden vienti vetää hurjasti,
esimerkiksi Norjaan. 60 prosenttia klapikoneista menee
Suomen ulkopuolelle. Agromaster ja muut suomalaiset
klapikoneiden tekijät hallitsevat pohjoismaista markki-
naa ja ovat vahvoja myös Keski-Euroopassa.

Talouselämän selvityksen kasvuyritysten tekemät
biokattilat, älykkäiden sähköverkkojen mittarit ja muut
järjestelmät sekä maalämpökaivot liittyvät kaikki tar-
peeseen tehdä paremmin toimiva ja vähemmän päästö-
jä tuottava energijärjestelmä. Kun mukaan ottaa vielä
laivojen kulutusta optimoivat tietojärjestelmät, kuu-
luu joukon kasvuyrityksistä kolmannes tähän ener-
giaklusteriin.

Kaikesta kasvusta ei sentään voi kiittää EU-byrokrati-
aa ja ilmastomuutosta. Ohjelmisto, peli- ja teknologia-
yhtiöiden lisäksi kasvuyritysten joukosta erottuu yksi
merkittävä kasvun lähde: Nokia. Tai tarkemmin ottaen
Nokiasta aikojen kuluessa yrittäjäksi lähteneet.

NÄIN SELVITIMME

LIIKEVAIHTO TUPLAKSI

Talouselämä valitsi Suomen mielenkiintoi-
simmat kasvuyritykset näillä perusteilla:

Yrityksen 2011 liikevaihdon on oltava
1-67 miljoonaa euroa. Liikevaihdon on pi-
tänyt neljän viime vuoden aikana vähin-
tään kaksinkertaistua. Yrityksellä täytyy
olla kasvunäkymiä.



Liikevaihdon kasvu %,
2008-2011

Yrityksen ei tarvitse vielä tehdä voit-
toa, mutta sen toiminnan on oltava kilpai-
lukykyistä.

Painotimme valinnassa yrityksiä, jotka
työllistävät ja jotka vievät tuotettaan tai
palvelua ulkomaille. Oma tuote- tai palve-
luinnovaatio olivat myös valintaperusteita.

Rajasimme pois kaupan, rahoitus- ja si-
joitustoimialan, kiinteistöyhtiöt sekä ul-
komaisten konsernien tytäryhtiöt.

KASVUYRITYKSET

Agromaster

168 %

Valloittaa Suomea ja Pohjoismaita klapi-
koneilla, joita ostavat sekä pilkekauppiat
että omia puitaan pilkkovat.

LIIKEVAIHTO 8,8 milj. euroa

LIIKETULOS 1,7 milj. euroa

HENKILÖSTÖ 14

PERUSTAMISVUOSI 1997

TOIMITUSJOHTAJA Jouni Mäkelä

OMISTUS Johto



APUA YRITYKSILLE.
Ying Zhun ja Lasse
Musakan johtama
REACHLaw on siitä
erikoinen kasvuyritys,
että se tekee
voittoa.

JUHO KUVA

NOKIAN JÄLKEEN NANOKALVOJA

Esimerkiksi nanokalvoja tekevä Beneq on itsenäistynyt vuonna 2005 Nextromista, joka aikoinaan kuului Nokiaan. Käyttöliittymiä suunnittelevan Leadinin taas perustivat Nokia-taustaiset **Lehikoisen** veljekset. Kännykkätaustaa löytyy myös Optomedin perustajalta **Sepo Kopsalalta**.

Osa kasvuyrityksistä kasvaa yksinkertaisesti siksi, että omistajat ovat niin päättäneet. Toiset kasvavat markkinoidensa imussa. Esimerkiksi kaivoskuljettimia tekevän Paakkolan olisi ollut vaikea kasvaa ilman viime vuosien kaivosbuumia Pohjoismaissa.

Markkinoidensa mukana kasvavilla yrityksillä on riski, että kysyntä hyytyy ja kasvu sen mukana. Silloin on etsittävä uusia kasvun lähteitä tai joustettava alaspäin. ►

Kasvu- yritykset 2012

REACHLaw **403 %**

EU:n kemikaaliasetus REACH synnytti markkinat yritykselle, joka hoitaa byrokratian asiakkaan puolesta.

LIKEVAIHTO 10,1 milj. euroa

LIKETULOS 2,0 milj. euroa

HENKILÖSTÖ 17

PERUSTAMISVUOSI 2006

TOIMITUSJOHTAJA Lasse Musakka

OMISTUS Henkilöosakkaat

Aidon **101 %**

Älykäs sähköverkko vaatii älykkäät sähkömittarit. Suomen uusittujen mitareiden jälkeen seuraava iso kasvusysäys tulee Norjasta.

LIKEVAIHTO 34,7 milj. euroa

LIKETULOS 3,2 milj. euroa

HENKILÖSTÖ 46

PERUSTAMISVUOSI 2004

TOIMITUSJOHTAJA Timo Chrons

BlueFors Cryogenics **815 %**

Otaniemen kylmälaboratorio on houkutelut huippututkijoita. Pieter Vorseman ja Rob Blaauwgeers alkoivat myydä omia kylmälaitteitaan.

LIKEVAIHTO 1,7 milj. euroa

LIKETULOS 0,2 milj. euroa

HENKILÖSTÖ 7

PERUSTAMISVUOSI 2007

TOIMITUSJOHTAJA Rob Blaauwgeers

OMISTUS Johto, sijoittaja

Codenomicon **116 %**

Tietoturvayhtiö testaa asiakkaansa tietojärjestelmiä hyökkäysteekniikoilla. Yhtiön tuotteilla voi myös seurata reaaliajassa verkkoliikennettä.

LIKEVAIHTO 7,5 milj. euroa

LIKETULOS 0,6 milj. euroa

PERUSTAMISVUOSI 2001

TOIMITUSJOHTAJA David Chartier

OMISTUS Johto, Verdane Capital

"ON KÄYTY KESKUSTELUA SIITÄ, MISSÄ EUROOPPA LOPPUU JA AVARUUS ALKAA."

TUOTTEISTUS TUO TEHOA

Myös kasvajien tähtiyitys REACHLaw joutuu tekemään kasvun ihmeen uudestaan. Kemikaaliasetukseen liittyvien kemikaalien rekisteröintien ja koko REACH-järjestelmän käyttöönoton isoin kertarypistys on tehty. Ihan samoilla eväillä ei voi enää kasvaa.

"Lähdimme tietoisesti hakemaan uusia kasvun mahdollisuuksia. Viime vuoden aikana olemme löytäneet suunnan", sanoo Ying Zhu.

REACHLaw ei jatkossa rajoitu lainsäädännön ja muun sääntelyn yrityksille tuomiin ongelmiin. Se pyrkii mukaan, kun yritykset rakentavat kestävä kehityksen strategioitaan ja uusivat operatiivista toimintatapaansa.

REACHLaw on pystynyt hoitamaan asiakkaidensa asiointia tehokkaasti siksi, että se on tuotteistanut palvelunsa.

"Tuotteistetun palvelun hienous on siinä, että samalla toimimme kustannustehokkaasti", sanoo Zhu.

"Emmekä ole silloin henkilöriippuvaisia. Myös Ying ehti käydä äitiyslomalla, mutta pystyimme toimimaan silti yrityksenä tehokkaasti", jatkaa Musakka.

Vähäinen riippuvuus avainhenkilöistä on tärkeää, koska työvoiman vaihtuvuus yrityksessä on melko suurta. Avaintekijän lähtö ei saa halvaannuttaa asiakkaan asioiden hoitoa.

Kasvuväyliä löytyy esimerkiksi Kiinasta ja Intiasta, joihin on tulossa REACHin kaltaisia järjestelmiä, tosin suppeampia kuin EU:ssa.

Kun kemikaali- ja muu sääntely muuttuvat arkipäiväksi, asiakasyritys etsii toimintaan kustannustehokaimman tavan.

"Meidän pääkilpailijamme on inhouse, se että yritykset tekevät itse", sanoo Musakka.

YHTEISYRITYS AVAA OVET

Viime kuun lopulla REACHLaw, eurooppalainen kemianyhtiö Solvay ja it-yhtiö Acsonen julkistivat eSpheres -nimisen yhteisyrityksen. Se kaupaa terveys-, turvallisuus- ja ympäristötiedon pilvipalvelua, jossa ohjelmistokumppani on SAP. HSE (health, safety and environment)-ratkaisut ovat elintärkeitä yrityksille jo siksi, että esimerkiksi ympäristövahingot ovat yrityksille valtava riski. Ne voivat uhata koko olemassaoloa - kuten esimerkiksi ympäristönsuojelussa töpeksineet kaivosyhtiöt ovat huomanneet.

"Yhteisyritys avaa ovet isoihin teollisuusyrityksiin. HSE-palveluihin syntyy todella iso ulkoistusmarkkina ja siihen me tähtäämme", kertoo Musakka.

REACHLawin asemaa asiantuntijayrityksenä kuvaa yhteisyrityksen omistajien kokoero. Solvay on liikevaihdoltaan 13 miljardin euron yritys, REACHLaw teki viime tilikaudella liikevaihtoa kymmenen miljoonaa euroa.

"Ja Solvay otti yhteyttä meihin."

REACHLaw:lla on myös taivaallinen asiakas, Euroopan avaruusteollisuuden järjestö European Space Agency. Silläkin on kemiallisia ongelmia. Rakettipolttoaine hydratsiini on erittäin haitallinen aine. Avaruusalusten pinnoituksessa käytetään äärimmäisen haitallisia metalleja. Avaruuslentely muuttuu luvanvaraiseksi.

"On käyty keskustelua esimerkiksi siitä, missä Eurooppa loppuu ja avaruus alkaa", paljastaa Musakka.

Onkohan tässä oikeasti mitään järkeä? Voiko muutama hassu avaruusalus olla isokin terveysuhka?

"Ei tämä turhaa ole, EU:lla on syynsä kiusata yrityksiä. Kokonaisuudessaan kemikaaliasetus tuo Euroopassa vähintään kymmenien miljardien eurojen säästöt terveydenhoitokuluihin vuoteen 2020 mennessä." ■

KASVUYRITYKSET

Confidex

556 %

Tamperelainen rfid-tunnisteita tekevä yritys kehittää Suomessa ja valmistaa Kiinassa. Johtajilla UPM-taustaa.

LIKEVAIHTO 10,8 milj. euroa

LIKETULOS 0,2 milj. euroa

HENKILÖSTÖ 18

PERUSTAMISVUOSI 2005

TOIMITUSJOHTAJA Timo Lindström

OMISTUS Johto, Aura Capital

Eniram

521 %

Kallistuva polttoaine luo kysyntää ohjelmistoille, jotka optimoivat laivojen kulutuksen. Hallitusta johtaa Siljasta tuttu Jukka Suominen.

LIKEVAIHTO 6,4 milj. euroa

LIKETULOS -0,7 milj. euroa

HENKILÖSTÖ 43

PERUSTAMISVUOSI 2005

TOIMITUSJOHTAJA Philip Padfield

OMISTUS Johto, perustajat, pääomasijoittajat

Firotec

629 %

Yrityksen tekemiä kappaleenkäsittelylaitteita ostavat konepajat. Firotec on kasvattanut viennin osuuden myynnistä noin puoleen.

LIKEVAIHTO 6,0 milj. euroa

LIKETULOS 0,2 milj. euroa

HENKILÖSTÖ 19

PERUSTAMISVUOSI 2008

TOIMITUSJOHTAJA Keijo Mutanen

OMISTUS Outokummun Metalli, Vihta, johto

Sijoituselämä

Toimittanut Emilia Kullas

KAROLINA PAAVILAINEN



Pörssi pakottaa johtajan ruotuun

MARKKINAPAIKKA. Sunnuntaina 100 vuotta täyttävä Helsingin pörssi on antanut raamit Lasse Kurkilahten johtajantyölle 17 vuotta.

"Ilman pörssiä sijoittajatiedon taso vaihtelisi reunasta reunaan", kiittää vuorineuvos Lasse Kurkilahti 100-vuotiaasta pörssiä.

Teksti Emilia Kullas

"KOSKAAN EI valehdella niin paljon kuin jahdin jälkeen ja ennen vaaleja", vuorineuvos **Lasse Kurkilahti**, 64, siteeraa Saksan ensimmäistä kansleria **Otto von Bismarckia**.

Kurkilahtea ärsyttävät riitelevät poliitikot, jotka tuntuvat kilpailevan siitä, kuka kehittää verottaa eniten. Erityisesti Kurkilahtea sapettaa eläkeläisten lisäverotus. Tuorein poliitikkojen veroehdotus koskee arvopaperikauppaa.

"Huonoina aikoina kaivattaisiin johtajuut-

ta. Sitä puuttuu Suomesta ja erityisesti Euroopasta", hän sanoo.

Vuorineuvos on tienannut eläkkeensä johtamalla pörssiyhtiöitä. Niiden arvo on muodostunut Helsingin pörssissä, joka täyttää sunnuntaina 100 vuotta.

"Toivon, että Helsingin pörssi on olemassa vielä kymmenenkin vuoden kuluttua. Helsinki on pieni reunapörssi, joka heiluu isojen aaltojen mukana. Me tarvitsemme markkinapaikan, jossa yrityksiä arvotetaan ja jossa niitä voi pääomittaa", Kurkilahti sanoo.

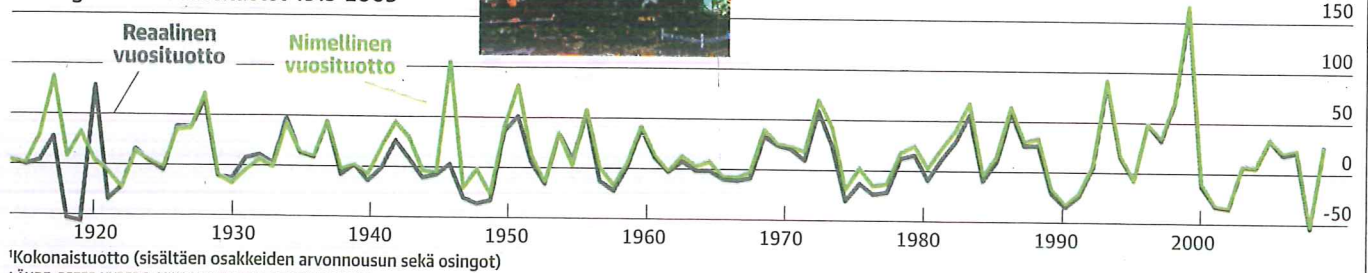
Uhkia riittää. Finanssiala vastustaa nyt eh-

dotettua rahoitusmarkkinaveroa jyrkästi. OP:n pääjohtaja **Reijo Karhinen** on sanonut, että vero nitistäisi koko kituvan Helsingin pörssin.

HELSINGIN PÖRSSI juhlii osana monikansallista Nasdaq OMX -konsernia. Harvalla yritysjohtajalla on ollut pörssin muutokseen yhtä hyvää näköalapaikkaa kuin Kurkilahdella.

Vuonna 1995 hän toi pörssiin Nokian kumiteollisuudesta irrotetun rengasvalmistajan Nokian Renkaat. Myöhemmin Kurkilahti johti kolmea listayhtiötä: Raisiota, Elcoteqia

KURVIT JYRKKENIVÄT

Helsingin Pörssin vuosituotot¹ 1913-2009

GLOBAALI KAUPPA-PAIKKA. Helsingin pörssi on ollut osa monikansallista Nasdaq OMX -konsernia vuodesta 2007.

ja Kemiraa. Omistajien otteita hän on seurannut muun muassa Jippiin, Lassila & Tikanojan, Fortumin, SRV:n, Elisan ja Honkarakenteen hallituksissa.

Jos hyvin käy, Kurkilahti saattaa auttaa uuden yhtiön pörssitaipaleelle.

Hän on osakkaana ja johtaa hallitusta muutamassa kasvuyrityksessä. Kemikaalidirektiiviä konsultoivasta Reachlaw'sta on kerrottu enemmän sivulla 31.

Lähiöverkköyhteyksiä tarjoava NextMesh voi olla pörssiin sopiva listaehdokas, mutta vasta muutaman vuoden päästä.

"Pörssiin mennessä pitää olla näyttöjä. Olennaista on myös se, minkälainen strategia on ja miten se kerrotaan ymmärrettävästi sijoittajille", Kurkilahti sanoo.

Nokian Renkaat oli pörssiin mennessään 100-vuotias. Toimiala oli kaikkea muuta kuin seksikäs.

"Kukaan ei uskonut, että siitä tulisi yhtään mitään. Mutta kun yhtiössä saatiin perusasiat kuntoon, siitä tuli alansa paras", Kurkilahti sanoo.

Nyt Nokian Renkaat on Helsingin pörssin kymmenen suurimman yhtiön joukossa. Yhtiön markkina-arvo on samalla tasolla UPM:n ja Stora Enson kanssa.

PÖRSSI ON yhtiöille tärkeä kanava rahoituksen hankkimiseen. Mutta se on paljon muutaakin.

Yleisellä markkinapaikalla on yhteiset säännöt. Tiedon on oltava avointa ja kaikille tarjolla samaan aikaan.

Kurkilahden mielestä pörssi laittaa yritysjohdon ja hallituksen ruutuun.

"Pörssi tuo avoimuutta. Jos osavuosiraportoinnin vaatimukset eivät olisi niin tiukat, saatavilla olevan tiedon taso riippuisi omistajista. Taso vaihtelisi reunasta reunaan", Kurkilahti sanoo.

Omistajien mielihaluista Kurkilahdella on runsaasti kokemusta. Nokian Renkaiden jälkeen hän johti hetken Raisiota. Näkemyserot viljelijäisäntien ja riuskan toimitusjohtajan kanssa johtivat eroon vain seitsemän kuukauden jälkeen.

Elcoteqin johdossa Kurkilahti näki, miten Nokia hioi rajusti kasvavan kännykkäalan logistiikan huippuunsa.

"Joka viikko pöydällä oli hinnanalennuspyyntö", Kurkilahti sanoo.

Nokian pudotus on yksi rajuimpia Suomen taloushistoriassa. Elcoteq kaatui konkurssiin, eikä Nokian alihankkijoista ole pörssissä jäljellä enää mitään.

MITÄ SIOITTAJAN - tai hallituksen - pitäisi ymmärtää vaatia yhtiön johdolta?

Tiukata, onko strategia kunnossa, ovatko asiakkaat ja henkilöstö tyytyväisiä, sanoo Kurkilahti.

Hän on keskittynyt pörssiyhtiöiden strategioihin viime kuukausina hallitustöidensä lisäksi. Yhdessä professori **Toivo Äijön** kanssa hän on käynyt läpi yli sadan pörssiyhtiön strategiat. He julkistavat tutkimuksensa lokaan lopussa.

"Tuloslaskelma ja tase kertovat, miten yhtiöllä meni, mutta asiakastytyväisyys antaa osviittaa siitä, miten menee jatkossa", Kurkilahti sanoo.

Jos asiakastytyväisyys laskee trendinomaisesti ja hallitus on saamaton, vahvin yhtiö - kuten esimerkiksi Nokia - on ennen pitkää isoissa ongelmissa. Tällä viikolla selittelemään joutui Keskon johto, kun yhtiön pääluottamus mies toi julkisella kirjeellä esiin henkilöstön tyytymättömyyden.

"Sijoittajan olisi helpompi arvioida yrityksen johdon kykyä, jos yhtiö käyttäisi numeraalisia vaatimuksia henkilöstön ja asiakastytyväisyyden suhteen", Kurkilahti sanoo.

Eläkkeelle Kurkilahti jäi Kemiran toimitusjohtajan paikalta. Nyt hänen osakevarallisuuttaan hoitavat pääosin pankkiiriliikkeet. *Oletteko ollut tuloksiin tyytyväinen?*

"Välillä olen, välillä en. Mutta voi hyvä syy, eihän minun aikani riittäisi markkinoiden seuraamiseen." ■

"NYT NÄKYÄ JÄÄVUOREN HUIPPU"

HELSINGIN PÖRSSI on 100-vuotias instituutio, jossa on käyty arvopaperikauppaa sodista ja lamoista huolimatta. Viimeisin kriisi nostaa pankkirahotuksen hintaa.

"Me olemme nähneet vasta jäävuoren huipun. Pankkien tarjoaman rahoituksen tiukentuminen ei ole luonteeltaan syklistä, vaan rakenteellista. Suomessa on Euroopan pankkikeskeisimmät pääomamarkkinat ja siksi vaikutus Suomeen voi olla suuri", Nasdaq OMX Helsingin toimitusjohtaja

Lauri Rosendahl (kuvassa) sanoo.

Tuorein esimerkki sääntelystä on EU:n ajama rahoitusmarkkina- eli transaktiovero, jota Suomessa kannattavat vasemmistopuolueet ja vihreät.

"Transaktiovero heikentäisi osakevaihtoa ja tehosta hinnanmuodostusta. Se karkottaisi sekä ulkomaisia että suomalaisia sijoittajia. Veron maksavat sijoittajat, eivät pankit. Suomen kilpailukyky heikkenisi, kun Ruotsissa vastaavaa veroa ei ole", Rosendahl sanoo.



KAROLINA PÄÄVILÄINEN