

Luovuuden liittoa ja Pohjois-Karjalassa

■ *Kun Innovatiivisuus voimavaraksi -seminaarisarja eteni Pohjois-Karjalaan, lavalle saatiin syksyn ensimmäinen kulttuurin edustaja. Pahuuuttaja, elokuvaohjaaja Markku Pölönen tiesi, miksi kannatti tulla takaisin.*

Pölönen ylisti Pohjois-Karjalaa, joka hänen mielestään tarjoaa hyvän kasvualustan kulttuurille.

– Maiseman takia, tarinan ja kielen, laulun ja musiikin takia tulin. Täällä on taiteilijoille sielunrauhaa ja tilaa sinisille ajatuksille, hän sanoi.

Pölönen huomautti, että Pohjois-Karjalassa on elokuva-alan

erikoisosaamista, jota kannattaa hyödyntää. Alueella on syntynyt vain menestyselokuvia ja lisää on tulossa. Kohta aloitetaan pitkää tv-sarjaa, jonka rinnalle tehdään myös elokuva.

– Joensuussa voi vuokrata studion kuukaudeksi samalla rahalla, jolla Helsingissä saisi vuorokauden studioaikaa, Pölönen laskeskeli sinisten ajatustensa lomassa.

Vaikka Pohjois-Karjalan kova

osaaminen kumpuaa metsistä ja korkean tason korjuuteknologiasta sekä muovi- ja metallialalta, emäntienkin yritykset kukoistavat maakunnassa.

Hyvänä esimerkkinä on viisivuotias Karellikeskus Oy, naisten voimavarakeskus, joka edistää naisten yrittäjyyttä ja työllisyyttä monin tavoin. Se toimii naisyrittäjyyden kehittämis- ja tiedottamiskeskusena sekä hallinnoi monenlaisia naisia tukevia hankkeita.

Eri puolille Pohjois-Karjalaa ollaan perustamassa naisten taloja, on osuuskuntaa ja Emäntien Bisenekset -hanketta, jossa tarjotaan emännille ja entisille emännille

koulutusta arkiyrittäjyyteen, markkinointiin ja liiketoiminnan kehittämiseen. Yksi konkreettinen projekti on luoda karjalanpiirakoille tekijä- ja jakeluverkosto. Verkon maistiaisista tarjottiin Polvijärvellä pidetyssä seminaarissakin.

Maakuntajohtaja Pentti Hyttinen Pohjois-Karjalan liitosta muistutti, että todelliset irtiotot, ideat ja oivallukset kumpuavat siitä, että tehdään eri asioita kuin muut tai tehdään niitä eri tavalla kuin muut.

Eri tavalla tekemisen riemusta kertoivat ilomatsilaisen Pentin Pajan Janne Häikiö, Kai Iiskoja juukalaisesta Liemitehdas Pul-

Teksti: Marketta Harinen

Carelian MetPlast -ohjelma luotsaa yrityksiä suunnitelmallisuuteen ja kasvuun

■ *Joensuun Tiedepuiston Imtec-yksikön Carelian MetPlast 2007 -kasvuhanke sai TEKin Pohjois-Karjalan Innovatiivinen yritys -palkinnon. Hanke ohjaa pohjoiskarjalaiset pienyritykset pisinkestä busineeseen.*

Aurinkoisena lokakuuisessa säässä auto kiidättää kulkijan Joensuun Niinivaaran kaupunginosaan. Sinne, Karjalankadulle, Wärtsilän aikoinaan perustaman teknillisen oppilaitoksen kylkeen, on kohonnut Joensuun Tiedepuiston Imtec-yksikön uudisrakennus. Kolmisen vuotta sitten valmistuneesta talosta pääsee vaivatta kulkemaan käytävää pitkin Wärtsilän puolelle, nykyisen Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun tiloi-

hin. Imtecin laboratoriot palvelevat myös koulua ja päivävastoin.

Tiedepuiston muovi- ja työväliliniteollisuutta monipuolisesti avittavan Imtecin MetPlast 2007 -hanke on puolentoista toimintavuotensa aikana saanut maakunnan lukuisat muovi- ja metallialan pienyritykset uusiin ajatuksiin, uskomaan suunnitelmallisuuteen. Jo nyt yli 60 pohjoiskarjalaista yritystä on intoutunut mukaan joko yhdellä tai useammalla hankehakemuksella. Siinä yksi

peruste Innovatiivinen yritys -palkinnolle.

Toissa keväänä alkaneen hankkeen johtajatuksena on tukea kattavasti ja useamman vuoden ajan pohjoiskarjalaisia muovi- ja metallialan yrityksiä. Näillä näkyminen hanketta jatketaan vuoden 2006 loppuun saakka.

Käytännössä MetPlastin kehittämistoimet ovat erilaisia TE-keskuksen, Tekesin ja Joensuun seudun kehittämissyhtiön osittain rahoittamia valmistelu-, kehittämis- ja investointihankkeita. Niiden käynnistämiseen ohjelma tarjoaa asiantuntija-apua ja järjestää rahoitustukea – maksutta.

– Aluksi MetPlast-kasvuhank-

keen ajatuksena oli rohkaista ja tukea pk-yrityksiä kasvuun. Pian huomasimme, että liikevaihdon kasvu oli vain harvan yrityksen ensisijainen tavoite. Niinpä lähdimme liikkeelle sloganilla ”pisinkestä busineeseen”, tarjoamaan kattavaa tukiverkostoa yrityksille. Monella paikallisella yrityksellä ei ole kirjallista liiketoimintasuunnitelmaa tai strategiaa. Yrityksen koko tietotaito saattaa olla yhden miehen korvien välissä. Ääriesimerkki lie yritys, jonka tuotteesta ei ole olemassa dokumentin dokumenttia, ohjelmajohtaja Eero Kuivalainen kuvaa.

Strategiasta ja liiketoimintasuunnitelmasta liikkeelle

Hankkeen myyntimiehenä itsensä esittelevä Kuivalainen on tähän mennessä käynyt henkilökohtaisesti noin 125 yrityksessä. Niistä 84 on ilmoittanut olevansa kiinnostunut hankkeesta, onhan rahaakin jaossa melkoinen määrä. Rahoi-

nousukiitoa

jongista, ilomantsilaisen Keslan **Mikko Lehikoinen** ja rääkkyläläisen Koistisen Kanteleen **Hannu Koistinen**. Hienoja menestystarinoita kaikki.

”Syrjäkylälläkkin pystyy yrittämään jos on hyvät näkymät”

Janne Häikiön isä **Pentti Häikiö** (1936–1996) oli kyläseppä, keksijä ja korpifilosofi, joka palasi kotitalalleen Ilomantsin Naarvaan heti kun syrjäkylälle vedettiin sähköt vuonna 1963.

Autokorjaamosta kaikki alkoi.

Intohimoinen keksijä ryhtyi rakentamaan puoliperävaunuja

tushakemuksia on tähän mennessä tehty noin kymmenen miljoonan arvosta.

– Vain vähän on ollut sellaisia paikkoja, joita MetPlastin tarjoama tuki ei ole kiinnostanut. Asiaa lie auttanut se, että kerromme selkeällä kielellä, millaisia etuja meillä on tarjota, Kuivalainen sanoo.

Lähtökohta on, että yrityksille laaditaan ensin huolellisesti mietitty, selkeä strategia ja liiketoimintasuunnitelma sekä niihin pohjautuva kehittämissuunnitelma. Sen jälkeen edetään kohti parempaa laatua, paneudutaan tuotekehitykseen, verkostoidutaan ja parhaimmillaan jopa kansainvälistytään.

Hankepäällikkö **Veikko Tahvanainen** laatii yritysten puolesta tukihakemukset, sillä pelkkä hakemuksen laatiminen saattaa olla monelle yritykselle melkoinen kynnys. Kirjallinen ilmaisu on useille pienyrityksille väärä laji.

– MetPlast on yrityksen työkalu, hakemustyökalu Tahvanainen kiteyttää.

kuorma-autoihin sekä metsärekiä ja muita laitteita, joiden tarkoitus oli auttaa metsäisten syrjäkyläasukkaita. – Se oli kyllä lähes sairaus isässä se keksimisen vimma, Janne Häikiö kuvaa.

Ensimmäisen metsänkorjuukoneen Häikiö rakensi maatalustraktorista. Sillä hän urakoi metsässä itsekin ja työllisti lisäksi kaksi tai kolme ulkopuolista metsätöihin.

Karttuneen ammattitaidon, kokemuksen ja osaamisen sekä isompien yrityskumppaneiden myötä Häikiö ryhtyi kehittämään yhä vaativampia laitteita. Ensimmäinen energiapuun korjuukoura patentoitiin 1990-luvun alussa. Sen pohjalta syntyi myöhemmin menestystuote sykeharvesteri.

Tätä nykyä Pentin Pajan yhdeksää omaa tuotetta viedään jo 15 maahan. Pajalla on päätoiminen suunnittelija ja tuotekehitykseen panostetaan voimakkaasti.

Naarvan kylä kuihtuu, kaupat, posti ja koulu ovat lopettaneet jo vuosia sitten, mutta Pentin Pajalla sorvataan ja hitsataan enemmän kuin koskaan.

– Meillä on hyvät näkymät, Janne Häikiö tuumaa isäänsä mukaellen.

Nykyään ne puhuvat visioista. □

Marketta Härminen



MetPlastin pienellä joukolla on yhteisesti mielletty tavoite ja paljon toisiaan täydentävää osaamista. Koulutussuunnittelija Teija Väisänen, hankepäällikkö Veikko Tahvanainen ja ohjelmajohtaja Eero Kuivalainen ovat kaikki pohjoiskarjalaisia. Ei ihme, että yhteistyö tiimissä ja alueen yritysten kanssa sujuu.

Vaikka monet pohjoiskarjalaiset yritykset kasvua vierastavatkin, MetPlastin tavoite on myös kasvat- ta yritysten yhteenlaskettua liikevaihtoa 50 prosenttia.

– Kun yritykset kasvavat ja investoivat hallitusti, riskinottokin on hallittua. Paikalleen jumiutuminen voi olla paljon pahempi riski kuin yrityksen kasvu, Kuivalainen kertoo julistavansa yrityksille.

Kasvun myötä Pohjois-Karja-

laan luotaisiin 300 uutta työpaikkaa ja turvataisiin 500 työpaikan säilyminen. – Realistinen tavoite, Kuivalainen ja Tahvanainen uskovat.

Kuivalaisen yritysten kanssa käymissä keskusteluissa on löytynyt jo muutama mielenkiintoinen innovaatio, joita MetPlast vie eteenpäin. Yksi lupaava tuote on parhaillaan tuotekehitysvaiheessa ja sen markkinanäkymätkin ovat hyvät.

Arvokasta kokemusta taustalla

Tahvanainen on ollut aiemmin joitain vuosia pienen koneistamon omistaja-yrittäjänä, joten asiakkaisiin on helppo samaistua. Kuivalainen toteaa, että Tahvanaisen yrittäjyydestä on arvokas kokemus koko MetPlast-hankkeelle.

– Aika usein minulle sanotaan,



että sinähän tämän asian entisenä yrittäjänä ymmärrät. Olin yrittäjä pahimmat lamavuodet ja silloin rohkeus investointeihin haihtui. Myin yrityksen pois. Nyt tekisin toisin, mutta elämänratkaisut syntyvät aina kulloisessakin tilanteessa, Tahvanainen miettii.

Kuivalainen ja Tahvanainen ovat molemmat Otanien kasvatteja ja paluumuuttajia. Tahvanaisen leveä, pehmeä murre on säilynyt, mutta vasta MetPlastin myötä Joensuuhun etelän vuosien jälkeen palannut Kuivalainen puhuu kirjakieltä kuten Inskon entisen toimitusjohtajan sopiikin. Miehet ovat kotonaan Pohjois-Karjalassa, ehkä siinäkin on hankkeen menestymisen salaisuus.

Koulutussuunnittelija, insinööri **Teija Väisänen** on alunperin Outokummun tyttöjä ja vierailevasta ammattikorkeakoulusta valmistunut. Väisänen ohjaa yrityksiä tekemään koulutussuunnitelman ja järjestää yritysten tarpeisiin räätälöityjä koulutustapahtumia ja kursseja. Samaan aikaan hän kouluttaa itseään koulutussuunnittelijaksi.

Koko MetPalst-hanke työllistää pienen oman joukon lisäksi melkoisen määrän ulkopuolisia konsultteja, joita riittää onneksi myös Pohjois-Karjalaan. Pelkästään MetPlastin kautta organisoituu kehittämiseen ja koulutukseen on jo nyt käytetty lähes kymmenen konsulttivuotta. Tänä vuonna henkilökoulutuspäiviä kertyy 700 ja ensi vuonna määrä kaksinkertaistuu.

– Uudet toimintamallit poikivat monenlaisia koulutustarpeita. Esimerkkejä täydennyskoulutustapeista ovat vaikkapa toiminnanohjausjärjestelmän käynnistämiseen tarvittava ohjelmistokoulutus tai koulutus hitsauksen robotisointiin. Myös koko henkilöstölle tarkoitettulle tiimi- ja laatu-koulutukselle on tarvetta, Väisänen kertoo. □

Teksti ja kuva: Anitta Valtonen

Lapissa tunnetaan joulun

■ *Innovatiivisuus voimavaraksi -sarjan päätti marraskuun puolivälissä pidetty seminaari Rovaniemen Arktikumissa. Yli sata eri alojen vaikuttajaa kokoontui sopuisasti saman katon alle, mikä on lappilaisessa meiningissä merkittävä tapaus.*

Arktikumissa tuli selväksi, mitkä kaksi asiaa Lapissa ovat jokseenkin hyvin pulkassa: lämmin joulu ja kylmän teknologia.

tutkia ihmisen sopeutumista kylmään. – Kylmistä oloista kumpuaa monia ideoita esimerkiksi ikääntyvien ihmisten palvelujen kehittämiseen ja älyvaatetutkimukseen. Avantouinnista voi kehittää hitti-tuotteen ja paikannusjärjestelmi-

Aamupäivän vierailu Joulupukin Kammarissa ja uusitus Santa Parkissa paljasti, miksi Lappiin on tänä jouluna tulossa yli 600 tilauslentoa: vierailijat haluavat kätellä joulupukkia, kertoa hänelle toiveensa, kokea talvisen Lapin ja ostaa tuliaisiksi korkealaatuisia tuotteita.

Joulupukin Kammarissa halutaan kaiken hulinan keskellä tarjota vieraille myös hetki kiireetömyyttä. Suomalaiseen makuun uusitun Santa Parkin luolastossa pääsee kulkemaan hämyisiä käytäviä, voi ottaa drinkin jäähuoneessa ja syödä Lapin herkkuja. Lapset voivat leipoa omat joulupiparinsa ja askarrella tonttuja.

Kylmästä markkinavaltti

Seminaaripäivä oli tämän syksyn ensimmäinen talvipäivä Rovaniemellä. Pakkanen nipisteli syys-tamineissa etelästä tulleen vierailijan varpaita. Niinpä vierailija höristeli korviaan, kun Pohjois-Lapin kylmäteknologiahankkeen projektipäällikkö **Timo Löfgren** sai talven kuulostamaan myyntivaltilta. – Meillä kylmää riittää lokakuusta huhtikuuhun. Me tunnemme talven, hän hehkutti.

Lappi on mahtava paikka lumen, jään, veden ja roudan tutkimukseen. Lapissa on ihanneolot autojen talvitestaukseen, sohjo-liirron tutkimukseen ja polanne-teknologioiden kartoitukseen.

Tutkimusjohtaja **Tanja Risikko** kertoi, miten oivallista Lapissa on

Lapin Muovi osaa tehdä kestäväää ja hajoavaa muovia



Taisto Oikkonen haluaa yrittäjänä pitää matalaa profiilia. – Meillä pk-yrittäjillä on tekemisen meininki, mutta emme mielellään pidä ääntä tekemisistämme.

salaisuus ja kylmän teknologia

en kehittämällä voidaan lisätä turvallisuutta. Ja kaikki testit voidaan tehdä aidossa ympäristössä, hän painotti. Matkailussakin on vielä käyttämättömiä valtteja. Turisteja voi esimerkiksi houkutellessa katsomaan revontulia.

Valtion taloudellisen tutkimuskeskuksen, VATTin erikoisasiantuntija **Osmo Kuusi** muistutti, miten tärkeää on löytää hyville hankkeille oikeanlainen johtaja. – Täällä huomaa, että esimerkiksi Joulumaa ja talvitekologia

ovat energisoivia asioita. On oleellista, että tällaisia hankkeita vetävät ihmiset, jotka saavat muut nostumaan. □

■ *Kun muovi 60-luvulla rantaui Suomeen, nuori rova-niemeläinen Taisto Oikkonen otti asiakseen tehdä sen tunnetuksi Pohjois-Suomessa. Lapin Muovin veturina hän kehitti ensin Eräpussin, sitten koulu- ja sairaalamuovit, kestäväntä antistaattiset pakkausmuovit ja vihdoin biohajoavat pussit kierrätyskäyttöön.*

Euroopan nykyaikaisimpiin muoviyhtiöihin kuuluva Lapin Muovi on vuonna 1962 perustettu perheyhtiö, joka työllistää 17 henkeä. Kalvopuhallusmuoveihin erikoistuneessa yrityksessä on sekä insinööriosaamista että oppisopimuskoulutuksella yrityksen tarpeisiin koulutettuja ammattimiehiä, joista yrityksen isä ja sielu Taisto Oikkonen on ylpeä.

Muovi tutuksi Pohjois-Suomessa

Polyeteenimuovi kehitettiin Englannissa samana vuonna, kun Taisto Oikkonen syntyi. Elettiin vuotta 1939, toisen maailmansodan aattoaikaa. Muovin ansiosta britit saattoivat eristää radiolähettimensä ja käydä lyhytaaltokeskustelua niin, etteivät puhelut kantautuneet ulkopuolisten korviin. Tämä oli ratkaiseva etu toisen maa-

ilmansodan ilmaherruudesta taisteltaessa.

Ei kestänyt kuin hetki, kun yrittäjägenin perinyt nuorukainen äkkäsi tämän uuden keksinnön: muovin.

– Lapsuudessani kaikesta oli pulaa, joten piti olla kekseliäs. Enoni omisti Lapin kauppa- ja välityskeskuksen, jota kautta opin tuntemaan lappilaiset kauppaliikkeet.

Vuonna 1962 Taisto Oikkonen – kaupakoulun käynyt energia-pakkaus – otti tehtäväkseen saada muovin tunnetuksi Pohjois-Suomessa ja antoi yritykselleen ytimekkään nimen: Lapin Muovi Oy.

Eräpussista Euro Bioon

Pian syntyi yrityksen ensimmäisen tuote, Eräpussi, josta sittemmin tuli käsite Lapissa. Eräpussi on kookas muovisäkki, johon mahtuu kolme sangollista lakkoja. Pussissa ne on helpompi kantaa selkosten takaa kuin ämpäreissä.

Tälle sotilasreppuun mitoitettulla säkille on monenlaista käyttöä: marjastajien ohella se sopii kalastajille ja poromiehille. Saalis säkkiin ja selkäreppuun.

Runsaan 40 vuoden aikana Taisto Oikkonen on luonut uusia tuotteita aina tarpeen mukaan. – On helppo kehittää, kun tietää, että markkinat alkavat heti vetää.

Eräpussin jälkeen tulivat einosalustat makkaruille ja poronlihalle, sitten eriväriset koulumuovit kirjanpäällisiin, moninaiset tuot-

teet sairaaloille, myöhemmin Lapin pääväreistä koottu kokonaisuus erilaisille jätteille ja sitten kestäväntä antistaattiset pussit elektroniikkateollisuudelle ja biohajoavat pussit kierrätettäville jätteille.

Yrityksen asiakkaita ovat kaupan keskusliikkeet, sairaalat, kunnat ja teollisuus.

– Uudet ideat syntyvät usein tunturissa vaeltaessani. Siellä sain idean muun muassa Euro-alkuiselle tuotepuheelle: Euro Bio, Euro Bim ja Euro Crystal. Euro Bio -tuotteet ovat säkkejä ja pusseja kompostoitaville jätteille. Euro Bim on paljon vahvempi kuin perinteinen muovipussi, ja kestävyysparantamiseksi siihen voidaan lisätä ultraviolettisuoja. Euro Crystal on sarjan kestävin muovimme, johon voi pakata muun muassa öljyt ja rasvat.

Oikkonen selaa kansiota, johon hän on koonnut Lapin Muovin keksinnöille myönnettyjä patentteja Suomessa ja useita patentihakemuksia vireillä Euroopassa ja Venäjällä. – Meillä on patentti muun muassa Venäjälle vietäville hengittäville juurikassakille, joka sopii kaalien ja perunoiden säilytykseen ja kuljetukseen. Apukan koeasema tutki syksystä kevääseen, miten puikula selvisi talvisäilytyksestä. Yksikään peruna ei pilaantunut eikä perunoiden tärkkelyspitoisuus laskenut säilytyksen aikana.

Tuttu näky muovimesuilla

Kun Lapin Muovi perustettiin, kirjallisuutta muovista ei ollut, joten tieto oli hankittava maailmalta. Yritys alkoi valmistaa kalvomuovituotteita, mikä oli uutta Suomessa.

Niinkin yksinkertaisen tuotteen kuin muovipussin tekemisessä oli aluksi monta tenkkapoota, esimerkiksi pussin saumaus. Se alkoi sujua, kun Oikkonen kävi kielitaitoisensa vaimonsa kanssa Kunststoff-messuilla Düsseldorfissa ja osti hollantilaisen saumauskoneen. Joka kolmas vuosi järjestettävät Kunststoff-messut ovat muovialan mekka, massatapahtuma, jonne tulee nykyään yli 2500 näyttelileasettajaa ja yli 200000 kävijää.

Uutuuksista kyltymättömän kiinnostunut Taisto Oikkonen käy edelleen ahkerasti messuilla ja ostaa tarpeelliset uutuuskoneet. – Haluamme olla kilpailijotamme edellä, hän sanoo ja kertoo salaperäisenä, että satamaan on juuri saapunut heidän tilaamansa uusi kone. – Siitä kuullaan ensi vuonna.

Kestävän rinnalle hajoavaa

Toimitusjohtaja Taisto Oikkonen, tuotantopäällikkö **Veikko Jaakola** ja kehitysjohtaja **Jussi Järvinen** tarttuvat pussituskoneesta tupsahtaneen vaaleanpunaisen pussin reunoihin ja vetävät. Miellyt-



Toimiiko työpaikkasi innovaatiojärjestelmä?

Muistathan vastata innovaatiokäytäntöjä kartoittavaan kyselyyn. Aivan erityisesti toivomme kokemuksia onnistuneista ja yhtä lailla pieleen menneistä tapauksista.

Olitko mukana onnistuneessa hankkeessa?
Mikä teki hankkeesta menestyksen?
Mikä ei onnistunut ja kuinka ongelma olisi voitu välttää?

Liikesalaisuuksia tai tuotteiden yksityiskohtia emme tietysti ole utelemassa, mielenkiintomme kohdistuu etenkin toimintamalleihin.

Toivomme, että voisit käydä jättämässä kommenttisi muutamaan kysymykseemme [www-sivuillemme osoitteessa **http://www.tek.fi/innokysely/**](http://www.tek.fi/innokysely/)
Vastausaika päättyy 31.12.2004.

Tulokset käsitellään täysin anonymienä, eikä vastaajan henkilöllisyys tallennu vastauksen yhteydessä.

Analysoimme tulokset ensi vuoden alussa ja toivomme saavamme niistä vinkkejä ja uutta potkua valtakunnalliseen innovaatio toimintojen kehittämiseen. Tarkoituksemme on laatia johtopäätöksistä yhteenvetojulkaisu ja kytkeä ajatusten jatkojalostukseen muitakin alan keskeisiä toimijoita.



TEKNIKAN
AKATEEMISTEN
LIITTO TEK

tävän tuntuinen, antistaattinen pussi venyy, muttei repeä. Pussi on ohut ja kestävä. Se on kehitetty elektroniikkateollisuuden tuotteiden pakkaukseen.

Saan käteeni pehmeän bio-pussin. Se on uudentyyppinen, tärkkelyksetön pussi, jonka kehittäminen alkoi 90-luvun alussa. Senkin idean Taisto Oikkonen sai tunturissa patikoidessaan ja herkkää arktista luontoa katsoessaan.

90-luvun alussa lajittelu oli vielä lapsenkengissä eivätkä markkinat alkaneet vetää, joten kehitylle tuli hengähdystauko. Nyt tilanne muuttuu. Vuoden 2005 alusta kaatopaikoille vietävistä jätteistä on jo lajitte-luvaiheessa hyvin tarkkaan eroteltava ja hyödynnettävä biojätteet. Niiden pakkaamiseen ovat tarjolla Lapin Muovin biohajoavat pussit, joiden mahdollinen raskasmetallipitoisuus ja soveltuvuus elintarviketeollisuuteen on tutkittu VTT:llä. Pussit on hyväksi havaittu.

Markkinoiden kasvumahdollisuudet ovat merkittävät. Kompostoituvalla jätteellä on suuret hyötykäyttömahdollisuudet: mullaksi puistoihin ja puutarhoihin ja kompostointilaitoksiin lämpöenergiaa tuottamaan. – Kyseessä on valtavan iso asia. Me olemme valmistautuneet uuteen tilanteeseen, Taisto Oikkonen toteaa.

Pieniä määriä Lapin Muovin tuotteita on riittänyt myös vientiin. Taisto Oikkonen uskoo viennin saavan lisävauhtia, kunhan kapasiteettia kyetään lisäämään. Ensisijaisia vientikohteita ovat Pohjoismaat ja Saksa, joissa ympäristönäkökohdat ovat tärkeitä. □

Lisätietoja:
taisto.oikkonen@lapinmuovi.fi