



TEKSTI: TIMO SORMUNEN

Julmat jäähyväiset idänkaupalle

LAHTELAINEN RAUTE KERÄSI VIELÄ TAMMIKUUSSA YLI KOLMANNEKSEN UUSISTA TILAUKSISTAAN VENÄJÄLTÄ JA HORISONTISSA KAJASTI LUPAAVA KASVU. VENÄJÄN HYÖKKÄYS UKRAINAAN KUITENKIN ROMUTTI MARKKINAT YHDESSÄ YÖSSÄ. NYT KATSE ON JO MUILLA MANTEREILLA, JOILLA OVAT KUITENKIN LISÄTAAKKANA RAJUSTI NOUSSEET KULJETUSKUSTANNUKSET.

Yllätys, järkytys ja pettymys.

Siinä kolme tunnetta, jotka velloivat lahtelaisen Rauten toimitusjohtajan **Tapani Kiiskin** mielessä, kun ensimmäiset Ukrainan sota-uutiset osuivat hänen näkökenttäänsä. Pelkoja konfliktin äitymisestä oli toki ilmassa, mutta silti yhtiössä uskottiin viimeiseen asti järjen voittoon.

”Uutinen oli todella iso järkytys henkilöstölle rajan molemmin puolin. Tällaisiin sotatoimiin ei uskottu täällä Suomessa, mutta ei myöskään toimipaikoillam-

me Pietarissa, Kirovissa ja Moskovassa”, Kiiski kertoo.

Alkushokin jälkeen tilannetta ovat varovaisin sanakääntein kommentoineet myös yrityksen venäläiset asiakkaat.

”Politiikasta ei uskalleta puhua, mutta sota toki mainitaan. Heillä on luonnollisesti suuri huoli omasta tulevaisuudestaan, kun tuoreilla laiteinvestoinnilla ei ole enää juurikaan arvoa. Riskinä on, että alta murenevat markkinat ja samalla koko Venäjän talous”, Kiiski toteaa.



Venäjälle vasta uudistusten myötä

Monen muun suomalaisyrityksen tavoin Raute teki sodan puhjettua todella nopeat johtopäätökset. Puujalostusteknologiaa kehittävä ja toimittava yhtiö ilmoitti maaliskuun alussa lopettavansa aktiivisen Venäjän-kaupan, mutta hoitavansa loppuun aiemmin sovitut toimitukset.

Lopullisesti lappu laitetaan luukulle parin vuoden päästä, sillä laitetoimitusten lisäksi yhtiön on hoidettava sovitut asennukset ja koulutukset.

”Asiaa toki tarkastellaan aktiivisesti ja vanha ”never say never” -varovaisuus mielessä”, Kiiski tähdentää.

Runsaan 140 miljoonan euron liikevaihtoa tekevällä ja liki 800 henkilöä työllistävällä pörssiyrityksellä on Venäjällä noin 40 hengen myynti- ja after sales-joukkue. Lisäksi päätoimipaikalla Lahdessa on pelkästään Venäjän markkinoihin keskittyvää väkeä.

”Toistaiseksi meidän on edettävä voimassa olevien lakipykälien mukaan ja noudatettava tehtyjä sopimuksia. Jos asiakkaat eivät pysty maksamaan, sopimukset on neuvoteltava uusiksi. Pöytä on joka tapauksessa putsattava ennen poistumista”, Kiiski painottaa.

Hänen ykköstoiveensa onkin, että sota saataisiin loppumaan nopeasti. Sen jälkeen alkaisi kenties selvitä, miltä tulevaisuus Venäjällä alkaa näyttää ja millaisin askelin pakotteita voitaisiin mahdollisesti purkaa.

”Se on kuitenkin selvää, että Venäjän markkinoita katsellaan uudelleen vasta sitten, kun sikäläinen hallinto ja yhteiskunta ovat uudistuneet riittävästi. Ja tuskinpa lähdemme silloinkaan liikkeelle liput liehuen. Kyllä luottamuksen palautuminen vie aikaa”, Kiiski toteaa.

Suomalaisyritysten vetäytyminen itärajan takaa on ollut monien mielestä jopa yllättävän nopea. Kiiski pitää joukkopakoa täysin ymmärrettävänä, sillä Venäjän hyökkäys rikkoi kaikkia kansainvälisiä pelisääntöjä. Myös markkinanäkymät murenivat saman tien ankarien talouspakotteiden ja vientirajoitusten myötä.

Bisnesten jatkaminen olisi tarkoittanut myös Venäjän sotakassan kasvattamista.

”Nämä syyt nopeuttivat vetäytymispäätöstä, vaikka samalla tunsimme myös pettymystä. Olemme toimineet Venäjällä jo varsin pitkään, mutta emme sittenkään oppineet tuntemaan sitä riittävästi”, toimitusjohtaja tunnustaa.

Kasvukatse Aasian ja Amerikan mantereille

Vetäytyminen tuo ison loven Rauten liiketoimintaan, sillä Venäjä ehti viimeisten kahden vuoden aikana nousta jo Euroopan rinnalle yhtiön tärkeimpänä vientimarkkinana.

Esimerkiksi viime vuonna uusista tilauksista peräti 39 prosenttia oli Venäjältä. Euroiksi muutettuna se tarkoittaa 79 miljoonaa.

Tässä lovessa riittää Kiiskin mukaan paikkaamista ja katsetta suunnataankin nyt yhtiön muille vientimarkkinoille. Niitä ovat Euroopan lisäksi muun muassa Pohjois- ja Etelä-Amerikka sekä Aasia.

”Tämä on meille kiistatta kova paikka, jota käydään läpi myös alihankkijaverkoston kanssa. Aiomme pitää kumppaneistamme kiinni, sillä ei meiltä löydy kaikkeen omaa osaamista”, Kiiski toteaa.

Ilmoilla onkin hänen mukaansa tiettyä talvisodan ”kyl-

”VENÄJÄN KOHDALLA ON KIRKASTUNUT KORUTTOMASTI SE, MITÄ TARKOITTAÄ VAKAA JA ENNUSTETTAVA INVESTOINTIYMPÄRISTÖ. SEN ETEEN KANNATTAA MEILLÄ SUOMESSAKIN TEHDÄ NYT TOSISSAAN TÖITÄ”

lä tästä selvittää”-henkeä, joka tuntuu nyt yhdistävän koko suomalaista yritys- ja yrittäjäkenttää.

Eikä kasvokkain tavattaessa ole epäselvyyttä päivän puheenaiheesta.

”Venäjän kohdalla on kirkastunut koruttomasti se, mitä tarkoittaa vakaa ja ennustettava investointiympäristö. Sen eteen kannattaa meillä Suomessakin tehdä nyt tosissaan töitä”, Kiiski muistuttaa.

Tapani Kiiski

KUKA: Tapani Kiiski, ikä 59 vuotta, kotipaikka Hyvinkää

Puunjalostusteollisuudelle koneita ja laitteita toimittavan Rauten toimitusjohtaja vuodesta 2004

Hallituksen jäsen mm. Helkama Bicassa, Helkama Veloxissa ja Teknologiateollisuuden työnantajissa

KOULUTUS: Diplomi-insinööri, tekniikan lisensiaatti

PERHE: Vaimo ja neljä aikuista lasta

HARRASTUKSET: mökkeily ja liikunta

