

Insinööriosaaminen vientituotteena

... ja missä kansainväliset projektit ja
mahdollisuudet syntyvät

25.8.2026 / Jari Yli-Tolppa

Jari Yli-Tolppa



Vice President, Shipowner Services

Product manager for Elogrid™

- Laivanrakennusinsinööri 61 v., alan töissä 37 vuotta
 - Työpaikkoja 6, eri nimisiä työnantajia 10, työtehtäviä 18, työpisteitä 43 jotka seitsemällä eri paikkakunnalla viidessä eri maassa - Suomi, Hollanti, Italia, Ranska, Saksa
 - Runkosuunnittelija
 - 10 vuotta erikokoisia suunnitteluprojekteja pääasiassa suomalaisille telakoille
 - Projektipäällikkö
 - Runkosuunnitteluprojekteja
 - Tuotantopäällikkö
 - Pemamek Oy, hitsausautomaatiolaitteita
 - Kehityspäällikkö
 - Runkotuotannon prosessit
 - Osastopäällikkö
 - Runkosuunnittelu
 - Runkotuotannossa:
 - Aker Yards Oy, Rauma, osavalmistuksen päällikkö
 - Aker Finnyards Oy, Turku, osavalmistuksen päällikkö
 - Kansisuunnittelu
 - Koneistosuunnittelu
 - Suunnittelupäällikkö
 - VP
1. Europlan
 2. Euroteam
 3. Elomatic Marine
 4. Aker Finnyards
 5. Aker Yards
 6. STX Finland
 7. STX Europe
 8. Meyer Turku
 9. RMC
 10. Elomatic



Our areas of expertise



Marine



Industry



Pharma

Our subsidiaries



Elomatic Marine 2025



Number of employees
230



Countries with customers
72



Countries with offices
**Finland, Canada,
Germany, Poland**



Turn over in 2023
30 million €

Elomatic Marine 2025 => 2026



Number of employees
230 => 317



Countries with offices
**Finland, Canada,
Germany, Poland
=> USA**



Countries with customers
72...73



Turn over in 2023
**30 million €
=> 63**

Elomatic Marine Projects and Products



Marine Engineering

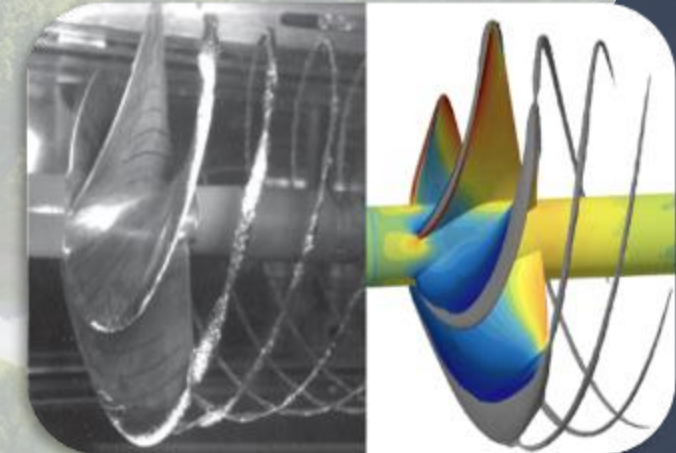


Marine Products

ELOGRID™



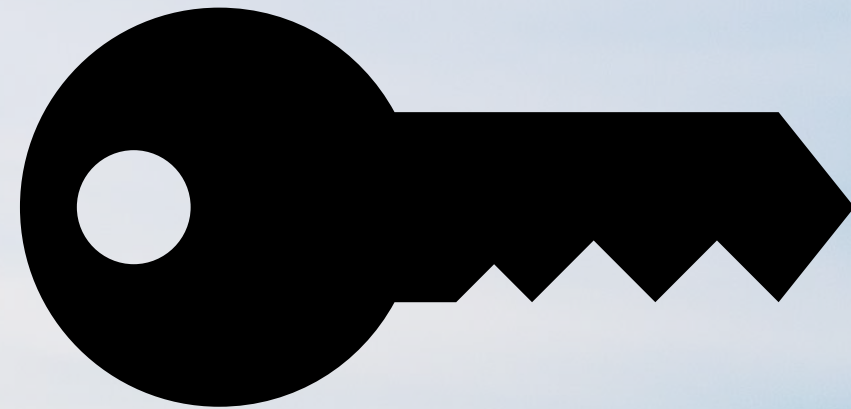
Marine Engineering



Marine Analysis

Viennin avainasiat

1. Matkustusvalmius
2. Rahaa aloittamiseen
3. Kielitaito
4. Kulttuuriin sopeutuminen
 - Erilainen rytmi
 - Erilainen nopeus
 - Erilaiset tavat tehdä asioita
 - Organisaatioiden hierarkiat ja niiden noudattaminen
5. Nöyryys ilman nöyristelyä
6. Rohkeus ilman röyhkeyttä
7. Sitkeys



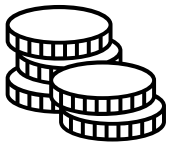
Fyysiset tarpeet



1. Matkustusvalmius

- Asiakas (yleensä) odottaa f2f tapaamisia – todellisia kauppvoja tehdään vasta kasvotusten
- Ole valmiina lähtemään heti => "nähdään huomenna" (tai ainakin hyvin pian)
- Asiakas pitää tavata useita kertoja ja tuntea hyvin ennen vakavaa liiketoimintaa

2. Rahaa aloittamiseen



- Myyntityö on pitkäväteistä, tylsää, raskasta, mukavaa, kivaa, ja lopulta "helppoa", kun kaupat tehdään – suunnitelmallisuus on tärkeää ja sillä myös voi säästää, kun välttää turhuuksia
- Aikaa ja rahaa saattaa kuitenkin kulua paljon – ole valmis investoimaan, matkustamaan, laskemaan ja lukemaan – tutustumaan asiakkaan tarpeisiin ja vaatimuksiin => Johdon tuki ja lupa em. investointiin

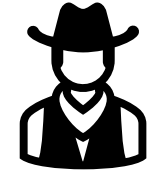
Osaamistarpeet (1)



3. Kielitaito

- Eng riittää, Saksa +, Ruotsi +
- Valitettavasti Suomessa on (nuoriakin) henkilöitä, joilla ei ole edes tyydyttävää englannin kielen puhumistaitoa.
- Proficient saksa ja ruotsi ovat vielä harvinaisempia.
- Voitaisiinko "Spoken business English" ottaa korkeakoulujen ohjelmaan pakolliseksi?
- Rohkeus tässäkin

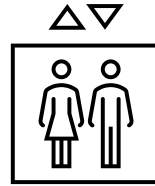
Osaamistarpeet => soft skills



4. Kulttuuriin sopeutuminen

- Erilainen rytmi
 - esim. Sähköpostikulttuuri on hyvin erilaista eri maissa
 - Puhuminen, puhumattomuus (hiljaisuus) – tiedosta asiakkaan “arvot” tässä asiassa
- Erilainen nopeus
 - Sekä kansallisesti että henkilötasolla ihmisten “työskentelyn nopeus” (esim. Vastaamisnopeus) vaihtelevat merkittävästi. Kun tunnet asiakkaasi – tämä ei ole ongelma mutta taas – tiedosta tilanne ja sopeudu asiakkaan rytmiin
- Erilaiset tavat tehdä asioita
 - Esim. Hyväksyntäprosessi, keskustelukulttuuri, harkinta-aika ja vaikkapa se, että joissakin kulttuureissa ei osata sanoa ei
- Organisaatioiden hierarkiat ja niiden noudattaminen
 - Voi olla, että teet turhaa työtä, jos et saa viestiäsi asiakkaan päättäjätasolle
 - Joissakin kulttuureissa ja yrityksissä on totaalinen showstopper, jos lähestyt henkilöä väärällä organisaatiotasolla

More soft skills



5. Nöyryys ilman nöyristelyä

- "Leuka pystyyn ja kohti uusia pettymyksiä" – opi virheistä
- "Asiakas on aina oikeassa" – ei tietenkään ole, mutta sitä ei voi sanoa ääneen vaan pitää löytää parempi vaihtoehto

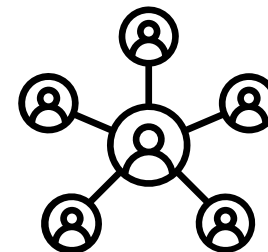
6. Rohkeus ilman röyhkeyttä

- Vaatii pokkaa, osaamista, rohkeutta ja uskoa itseen
- Organisaation tuki omassa työympäristössä



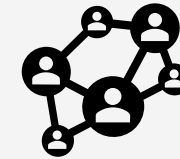
7. Sitkeys – vaaditaan selkeästi kärsivällisyyttä ja resilienssiä

- Asiakas haastaa, ei luota, vaatii mahdottomilta tuntuvia asioita
- Pitää tuntea paikallista lainsäädäntöä, työsuojelusäännöksiä, työaikalakeja ymsyms



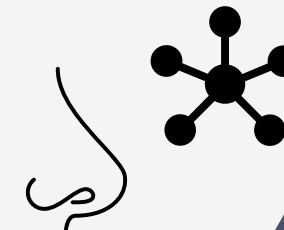
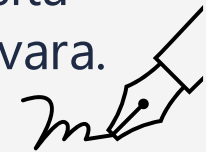
Päivän kysymykset

1. Missä suomalainen insinööriosaaminen kohtaa globaalin kysynnän
2. Miten kumppanuudet ja alihankintaketjut todellisuudessa syntyvät.
3. Miten kansainväliset projektit todellisuudessa syntyvät.



Tämän päivän vastaukset

1. Suomalainen insinööriosaaminen on maailmalla edullista mutta arvostettua. Hyvyyttä on itseohjautuvuus, realismi ja rehellisyys. Rehellisyys ei toki aina ole hyve, koska sitä käytetään hyväksi. Valitettavasti Suomessakin rehellisyys on vähenevä luonnonvara. Tehkää sopimuksia ja muistioita – MOU:t, LOI:t jne käyttöön!
2. Alihankintaketjut ja kumppanuudet. Maailma on pieni ja varsinkin laivanrakennusmaailma on todella pieni – ehkä pl. Kiina. Kaikki tuntee kaikki. Eli luottotoimittajat valikoituvat pilottien, pikkuprojektien ja kokemusten myötä. Verkoston rakentamiseen tarvitaan vähintään samanlainen työ kuin asiakashankintaan. Haasteellisempaa tässä on se, että jos verkostokumppani pettää, niin siinä tuhoutuu molempien maine.
3. Projektien synnyttämisestä – hyvä hajuaisti ja asiakastuntemus.



Case esimerkki 1 (Kanada) - steppejä

1. Haju kantautuu Kanadasta, että Kanada alkaa vahvasti satsaamaan oman laivanrakennuksen kehittämiseen
2. Pientä konsultaatiota telakan prosesseihin – 1-2 henkilöä mukana – liikevaihto melko merkityksetöntä
3. POC – eli pieni testiprojekti – muutama henkilö tekee suunnittelua ja tutustuu samalla asiakkaan prosesseihin ajatellen, että visiona on isomman projektin sopiminen tulevaisuudessa.
4. Keskustelu isommasta kokonaisuudesta alkaa – pari vuotta on kulunut jo.
5. Vuosi ja toinen kuluu – kaupankäynti ja neuvottelut kestävät...
6. Käytännössä puolikkaan laivan suunnittelun sopimuksen synnyttämiseen kului n. kaksi vuotta.
7. Toimisto avattu 2022 – nyt vahvuus >30 henkilöä

Note: Tässä karkea taso – detail taso on osa Elomaticin IPR:ää

Case esimerkki 2 (Hollanti)

- Tehdään on-site suunnittelua yhden-kahden hengen voimin joitakin kuukausia – omaksutaan projektien toteutustavat ja suunnittelumenetelmät
- Otetaan "töitä kotiin" eli siirretään samaa suunnittelutyötä omalla toimistolla tehtäväksi isommalla porukalla – em. sitella toimineet henkilöt tulevat projektipäälliköiksi
- Luottamus asiakkaaseen saavutetaan laadukkaan ja aikataulussa pysyvien toimitusten avulla
- Asiakas ei ole suoranaisesti kiinnostunut yksittäisten suunnittelijoiden toiminnasta tai töiden johtamisesta, kun asiat on kunnossa. Sikäli tämä tuo vapautta toimimiseen ja myös tuottavuus voidaan optimoida valitsemalla sopivia henkilöitä heille sopiviin projekteihin ja tehtäviin.

Asiakasymmärrys – verkostot – kilpailukyky - erottautuminen

- Ymmärrä (myös) asiakkaan tavoitteet
- Ymmärrä haasteet
- Ymmärrä päätöksenteko

- Kumppanit ja verkosto
- Referenssit - yhteensopivuus
- Tekninen ja taloudellinen uskottavuus

- Tunne kilpailijat
- Löydä erottautumistekijä
- Viesti arvot selkeästi

Viennin menestyksen avaintekijät kiteytettynä

- Tunne asiakkaasi ja ymmärrä hänen tarpeensa
- Huomioi eri kulttuurit
- Rakenna luottamusta
- Ole pitkäjänteinen





**When it's time to face the future,
face it with Elomatic.**



KIITOS!

