

kukin asiakkailleen oman erikoisosaa-
misensa. Ruotsissa meillä on tarjolla
samat palvelut kuin Finnrockilla Suo-
messä, mutta kolmen yrityksen yhteis-
voimin. Kellään heistä ei ole tarjota
kaikkia palveluja ”.

Yrityskaupat on tuonut Forcitille uu-
sia asiakkaita ja entisille asiakkaille uu-
sia palveluita samalla kun henkilöstön
osaaminen on laajentunut.

”Tätä pyrimme hyödyntämään.
Tarkoituksenamme on mm. tiivistää
yhteistyötämme konsernin räjäytyslii-
ketoiminnan kanssa ja sitä kautta löy-
tää uutta asiakaspintaa ostamillemme
konsulttiyrityksille”, kertoo Jari.

Bisneksistä hän toteaa, että Suomes-
sa kasvunäkymät ovat ainakin lyhyellä
tähtämellä melko vähäiset. Sen sijaan
Ruotsissa on erittäin nopeasti kasvavat
markkinat ja kasvupotentiaalia näkyy
olevan jatkossakin.

”Ruotsissa investoidaan voimak-
kaasti infrastruktuuriin ja yleisesti otta-
en Ruotsin kansantalous on paremmas-
sa kunnossa kuin meidän. Sen sijaan
alhaiset metallihinnat näkyvät Ruotsis-
sakin kaivosteollisuuden hiljaiselona”,
toteaa Jari Honkanen. ▀

kaskunnassamme on suuria asiakkaita,
joihin pakkaskeli ei heti pure. Junio-
ripuolella tilanne on kuitenkin tukala.
Aikoina, jolloin hinnat ovat niin poh-
jassa, kun nyt ovat, malminetsinnästä
leikataan hyvin herkästi. Moni pienyri-
tys on ainakin hetkeksi heittänyt pyyh-
keen kehään. Me olemme käyttäneet
aikalisän menetelmien kehittämiseen.
Siitä on hyötyä koko alalle”.

Kaija Laatikainen kommentoi vuo-
rostaan tilannetta suomalaisesta näkö-
kulmasta.

”Lama on näkynyt sekä bisnekses-
sä että meidän omassa toiminnassan-
ne. Lomautukset ja irtisanomiset ovat
meillekin tuttuja. Täällä FEMissä on
kuitenkin käyty keskusteluita, joiden
pohjalta voi ainakin ajatella, että pahin
olisi vähitellen ohi. Malminetsinnälle ja
varsinkin pienille toimijoille ajat ovat
olleet tosi pahoja. Eikä se, että tässä
taloudellisessa tilanteessa lupaproses-
sit ovat edelleen venyneet tavattoman
pitkiksi, ole nousua edistänyt. On tapa-
uksia, joissa yritys, jolla on ollut sekä
halua että rahaa ryhtyä toimeen, on
lupien saannin hitauden takia joutunut
luopuman suunnitelmistaan. Näin ei
saisi olla”, sanoo Kaija Laatikainen. ▀

Jukka Ylänen, Geomachine: FEMissä on paljon erinomaista asiaa



”FEMin
henki on ollut
positiivinen
ja antoisa”,
toteaa Jukka
Ylänen.

”Täällä Levillä esitelmien perussävy
on heijastanut markkinoiden nykyistä
tilannetta, mutta silti niissä on esitetty
paljon positiivisia ajatuksia ja suun-
nitelmia. Fokus on hyvin pitkälle ollut
malminetsinnässä, vaikka markkinat
ovatkin vaikeat juuri nyt. Alalle on
myönteistä ja arvokasta, että tilanne
käydään sen toimijoiden toimesta
perusteellisesti ja monipuolisesti läpi.
Meille nämä päivät ovat olleet hyvin
mielenkiintoisia”, arvioi Geomachinen
toimitusjohtaja ja pääomistaja **Jukka
Ylänen**.

Geomachine on valmistanut Tuusulan
tehtaallaan 30 vuoden ajan kallio- ja
maaperätutkimuskoneita. Tehdas toi-
mitti lokakuussa kuudennensadannen
koneensa asiakkaalle. Valmistuksesta
yli puolet menee vientiin, pääasiallisesti
pohjoismaihin. Yrityksellä on jälleen-
myyjä Ruotsissa, Norjassa, Venäjällä ja
Puolassa. Myynti kotimaahan ja Balti-
aan hoidetaan Tuusulasta.

”Paraikaa haemme uusia markkinoi-
ta Kanadasta”, Jukka Ylänen kertoo.

Geomachinen koneet soveltuvat hy-
vän liikkuvuutensa vuoksi sekä maan-
päälliseen että maanalaiseen käyttöön
malmiston kartoituksessa ja koekaira-
uksissa. Malleja on useita eri painoluo-
kassa 4–10 tonnia.

”Meillä on koneenrakennuksessa ja
huollossa kaiken kaikkiaan kolme eri
tuoteperhettä. Suurimpana on maape-
rätutkimuskoneet. Toinen on malmin-
etsintäkoneet ja uuden tuoteperheen
muodostavat pora- ja lämpökaivoko-
neet. Ajankohta uudelle tuoteperheel-
le ei ollut paras mahdollinen. Näinä
aikoina urakoitsijat välttävät inves-
tointeja ja käyttävät vanhat koneensa
loppuun. Onneksi maaperätutkimus
on myötätulessa ja tämä auttaa meitä
tasapainottamaan tilannetta. Positiivis-
ta on myös se, että huoltotoiminta on
jatkuvassa kasvussa”.

Geomachine on maaperätutkimus-
koneissa kehittänyt täysin uuden
tyyppisen, ohjelmoitavan CAN-Buss-
-väyläkoneen, joka on otettu hyvin vas-
taan. Väyläkone mm. tekee itsenäisesti
osan työkerroista, säätää kierroslukua
kuormituksen mukaan jne. Työteko on
turvallisempaan ja tehokkaampaa.

”Koneiden valmistuksessa Geoma-
chine käyttää modulaarisia, itse suun-
niteltuja ja valmistettuja alustoja eri
konetyypeille. Konetyypin valinta ja
varustelu tehdään aina asiakkaan kai-
raus- ja poraustarpeiden mukaan”, li-
sää Jukka Ylänen.

Geomachine valmistaa keskimäärin
noin 20 konetta vuodessa. Yhtiöllä on
oma, hyvin varisteltu huoltoverstas
Nurmijärvellä. ▀