

# Lentotekniikastako Suomen uusi kasvuala ?

Jukka Jusslin / IIK 4.12.2012

- Teknologiateollisuus ry Isot teemat: Ilmailun vientiverkostohanke 5 – 10 / 2012
- Lentokoneiden osavalmistus, huoltotoiminta, (lentokenttien varustelu)
- n. 20 pk-yritystä eri puolilla Suomea
- Ilmailutuotteiden osuus henkilökunnasta n. 150
- Ilmailutuotteiden osuus liikevaihdosta n. 10 M €
- Alan rakennemuutos

## Historiaa

- Lentokoneenrakennuksen pitkät perinteet
- Valtionyhtiöt
- Itse tekemisen meininki
- Pk-yrityksille jäi alihankkijan rooli

# Osaaminen

- Komposiittiosat
- Lämpömuovautut osat
- Matkustamotekstiilit
- Metalliosat
- Robottikoneistus
- Työvälineet
- Huoltotoiminta
- Engineering

# Potentiaali

- Euroopan osuus maailmantaloudesta on 24 %
- Eurooppa on edelleen Suomen teollisuuden päämarkkina-alue
- Tuotantoa kotiutuu Aasiasta → teollinen renessanssi
- Tekninen osaamisemme on korkeatasoista ja työn tuottavuus keskitasoa korkeampi
- Ala kasvaa 5 % vuodessa
- Mahdollisuus esimerkiksi 100 miljoonaan euroon vuodessa
- Perustuu liikenne- ja liikelentokoneiden nykyiseen tilauskantaan

## Tuotteet / valmistus

- Valmiit osakokonaisuudet tilauksessa oleviin koneisiin
- Valmiit osakokonaisuudet suunnitteilla oleviin koneisiin
- Niche-tuotteet
- Järjestelmien komponentit

## Asiakkaat / valmistus

- Airbus
- Airbus Tier 1 -toimittajat
- RUAG
- Saab Aircraft
- Boeing
- Boeing Tier 1 -toimittajat
- Embraer
- Embraer Tier 1 –toimittajat
- Bombardier, Dassault jne.

-----

- Brasilia, Englanti, Espanja, Kanada, Ranska, Ruotsi, Saksa, Sveitsi, USA

## Tuotteet / MRO

- Linjahuolto
- Matkustamohuolto ja IFE
- Komposiittikorjaus
- Sisustusmodifikaatiot
- Engineering
- Laskutelinekorjaus
- Jarru- ja pyöräkorjaus

## Asiakkaat / MRO

- Koti- ja ulkomaiset lentoyhtiöt
- Liikelentokoneiden omistajat ja operaattorit

-----

- Globaali markkina

# Haasteet

- Pessimismi
- Kasvuhalu puute
- Viihtyminen alihankkijan tai alihankkijan alihankkijan roolissa
- Verkostoitumisen etuja ei ymmärretä
- Rahoitus
- Markkinointi
- Ylilaatu ja yliteknisyys
- Kansallinen ilmailupolitiikka ja -strategia

## Menestystekijät

- Tarjotaan tuotekokonaisuuksia ja niihin liittyviä palveluja verkostona
- Yksittäisten yritysten nykyisestä tuoteosaamisesta verkoston liiketoiminnan kehittämiseen
- Yhteinen kasvutavoite, visio, strategia ja tuotteet
- Synnytetään uutta liiketoimintaa (vrt. startup)

**ratkaisumyynti & brändi**

# Suomen Cleantech-klusteri

- Myynti n. 20 mrd € vuonna 2011
- Noin 2000 yritystä
- Työllistää 50 000 ihmistä
- Kasvu lähes 10 % vuodessa
- Saa noin kolmasosan julkisesta T & K rahasta

FINNISH  
AEROSPACE  
INDUSTRIES  
GROUP

Kiitos!