

KAUPPAKAMARI



SUOMALAISET LEMMIKKITARVIKKEET

vientinosteessa LinkedIn ja
Amazon apunaan s. 11

ENEMMÄN IRTI EU:STA s.12

VÄYLÄRAHOITUSTA

luotsataan kohti Ruotsin mallia s. 16

Kansainvälisen kaupan sopimukset on syytä aina laatia kirjallisesti s. 21

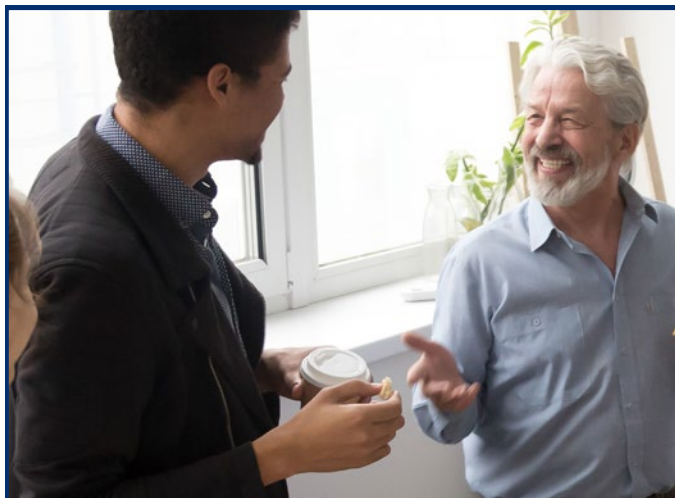
Voisiko pk-takaus

olla ratkaisu yrityksesi
rahoituksen järjestymiseen?

Finnveran pk-takaus on kasvuhakuisille pk-yrityksille tarkoitettu takaus, jonka avulla yritys voi hakea lainaa pankista käyttöpääoma-, investointi- ja tuotekehitystarpeisiin. Finnvera takaa vakuudettomalla pk-takauksella 80 prosenttia yrityksen pankkilainasta.

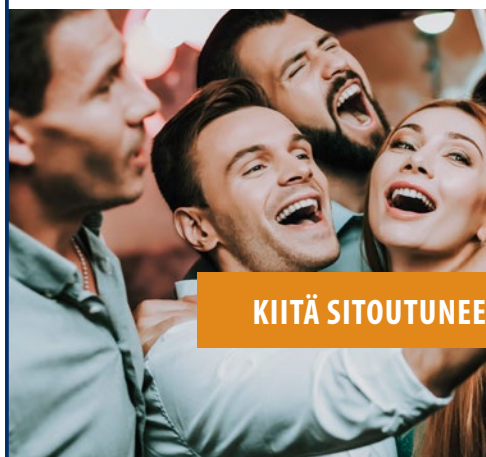
Lue lisää finnvera.fi/pk-takaus

 **FINNVERA**



MENESTYVÄN YRITYKSEN TAUSTALLA ON OSAAVIA, SITOUTUNEITA TYÖNTEKIJÖITÄ.

Kiitä sitoutuneesta työstä vuosimerkillä tai palkitse vuoden työntekijä.



KIITÄ SITOUTUNEESTA TYÖSTÄ. Hae Keskuskauppakamarin ansiomerkki ja järjestä juhlat.

ANSIO  **MERKIT**



Yhteistyö on tärkein voimavaramme

Kauppakamareiden tavoitteena on vapaa, vauras, avoin ja kilpailukykyinen Suomi, joka on paras aivan jokaiselle. Arvoihimme kuuluu myös yhteiskunnan aito mahdollisuuksien tasa-arvo.

Tänä vuonna kauppakamareiden teemat ovat vastuullisuus ja digitalisaatio. Näitä aiheita tulemme pitämään esillä keskusteluissa ja myös toimimaan niiden mukaisesti myös jatkossakin. Samat painotukset näkyvät myös Euroopan komission puheenjohtaja von der Leyenin ohjelmassa.

Vastuullinen yritystoiminta on kuulunut kauppakamareiden arvoihin aina, yli sata vuotta. Moraalisesti ja kestävästi oikein toimiminen on kauppakamareiden toteuttaman itsesääntelyn ytimessä. Vastuullisuuslautakuntamme ja ilmastositoumuksemme ovat esimerkkejä tästä toiminnasta.

Vastuullisesti toimivat globaalit suuryritykset ovat pystyneet luomaan enemmän arvoa omistajilleen kuin yritykset keskimäärin. Jos pystymme tehokkailla, markkinaehtoisilla ilmastotoimilla vähentämään päästöjä Euroopassa kustannustehokkaasti, Suomi voi näyttää suuntaa ja esimerkkiä koko maailmalle.

Uudessa tietotaloudessa Suomen kaltaisella, osaamisesta ja viennistä elävällä maalla on vain voitettavaa. Tekoäly muuttaa työtä ja sen tekemisen normeja. Viimeisen kahdenkymmenen vuoden aikana olemme nähneet, miten palvelut ovat digitalisoituneet. Kehitys on muokannut globaalia taloutta ja arvoketjuja uusiksi. Kokonaisuudessaan kehitys on johtanut tuottavuuden kasvuun ja sitä kautta hyvinvoinnin kasvuun.

Teknologian kehitys väistämättä hävittää osan nykyisistä töistä, mutta on harhaa ajatella, että ihmisestä tulisi sen vuoksi hyödytön. Uusia työtehtäviä syntyy vanhojen tilalle. Koulutuksen ja osaamisen tarpeen lisäksi ratkaisevaa on, miten taloutemme ja työmarkkinamme joustavat. Siitä riippuu, kuinka nopeasti uudet työt vanhojen tilalle syntyvät. Kestävä datanhallinta ja tekoälyn hyödyntäminen voivat olla tulevaisuudessa valttejamme. Korkeaa osaamista meillä on myös muun muassa tietoturva-alalla.

Tänä vuonna jatkamme työtä sen puolesta, että Suomesta tulee jälleen maailman kilpailukykyisin maa. Yhteistyö on tärkein voimavaramme tavoitteen saavuttamiseksi.

Lehden seuraavissakin numeroissa käsitellään meille tärkeitä teemoja, kuten liikennettä, osaamista ja digitalisaatiota. ●

”

Tänä vuonna jatkamme työtä sen puolesta, että Suomesta tulee jälleen maailman kilpailukykyisin maa.



JUHO ROMAKKANIEMI

Toimitusjohtaja, Keskuskauppakamari

 **EtelaPohjanmaanKauppakamari**
 **epkauppakamari**
 **EPkauppakamari**

The EY logo is positioned in the top left corner of the advertisement. It consists of the letters 'EY' in a bold, sans-serif font. The 'E' is white and the 'Y' is black, both set against a yellow background that forms a stylized shape.

Ovatko yrityksesi
kasvumahdollisuudet
sittenkin silmiesi
edessä?

Me autamme sinua näkemään ne.
Lähimmän asiantuntijamme löydät täältä:
www.kasvuvoimaa.ey.fi, www.ey.com

© 2020 Ernst & Young Oy. All Rights Reserved. ED None.A19004

**Yhyres
yriytsten
pualesta**

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

UUSI JÄSEN

TERVETULOA JÄSENEKSEMME

- olette mukana vahvassa
verkostossa!

**Operative Recovery
Solutions JMR Ltd**
ors-sorb.fi

**Kuljetus P.
Hyvärinen Oy**

**Kuljetusliike
Trans Härmä Oy**
transharma.fi

Lapuan Kuljetus Oy
lapuankuljetus.fi

Kiinnike-Heinonen Oy
kiinnike-heinonen.fi

Oy Novo Wood Ltd
novowood.fi

Skycode Oy
skycode.fi

Jokke-Koneistus Oy
jokkekoneistus.fi

**Pallas Rakennus
Pohjanmaa Oy**
pallasrakennus.fi

Ajutech Oy
vipermetal.fi

SaranaWorld Oy

**Kuljetusliike
Pöytälaakso Oy**
poytalaakso.fi

Vevia Finland Oy
vevia.fi

Nevera Oy
nevera.fi

Rixite Oy
rixite.fi

Pitkis-Kone Oy
pitkiskone.fi

**Talotekniikka
Koivuluoma Oy**
talotekniikkakoivuluoma.fi

**Graphic Design
Koivuporras**
gd.koivuporras.com

**OOPEAA Office
for Peripheral
Architecture Oy**
oopeaa.com

Kiertoa Oy
kiertoa.fi

**Alavuden
Vuokra-asunnot Oy**
www.alavudenvuokra-asunnot.fi

**Vimpelin
Listapalvelu Oy**
www.vimpelinlistapalvelu.fi

L-S Lift Oy
lslift.fi

**Seinäjoen
Kodintekniikka Oy**

Plastec Finland Oy
plastec-finland.fi

**Rakennusliike
Syrjälä Oy**
rakennussyryjala.fi

JOKAINEN KONTAKTI
ON MAHDOLLISUUS
Jäsenyys kannattaa!



ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

1/2020

JULKAISIJA

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI
KIRKKOKATU 23
60220 SEINÄJOKI
WWW.ETELA-POHJANMAAN-
KAUPPAKAMARI.FI

OSOITTEENMUUTOKSET

EP@KAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA

PERTTI KINNUNEN

TOIMITUS

PETRA PIIRONEN
HEIDI SIKKILÄ

KONSEPTI JA ULKOASU

KESKUSKAUPPAKAMARI

TAITTO

MARKKINOINTI-
VIESTINTÄTOIMISTO
PROPAGANDA FINLAND OY

KUVAPANKIT

PIXHILL
PEXELS
UNSPLASH

ILMOITUSMYynti

PETRA PIIRONEN
PUH. 040 650 1588

ILMESTYY

MAALIS-, TOUKO-,
SYYS- JA JOULUKUUSSA

PAINO

I-PRINT OY

ISSN 2342-8198

**Tämä lehti lähetetään
kaikille Etelä-Pohjanmaan
kauppakamarin jäsen-
yrityksille ja -organisaatioille
sekä yhteistyökumppaneille.**

Jos lehden vastaanottajaksi
merkitty henkilö ei ole
enää tavoitettavissa tästä
osoitteesta, niin ilmoita siitä
ystävällisesti meille, kiitos.



3

PÄÄKIRJOITUS

Yhteistyö on tärkein
voimavaramme

6

NYT PUHUTTAA

Mitkä tietotekniikan perusasiat
jokaisella yrityksellä on aivan
pakko olla kunnossa?

16

TEEMA

Väylärahoitusta luotsataan
kohti Ruotsin mallia

21

Q&A LAKIMIES

Sopimus ja
kansainvälinen
kauppa

22

TILASTO

Naistoimitusjohtajien
määrä pörssiyhtiöiden
johdossa ennätysuusi

31

JÄSENUUTISIA

Maslog - sähköavusteisen
teknologian edelläkävijä



**KoulutusOnline tuo
hulppukouluttajat ruudullesi.**

Lue lisää!

KOULUTUSONLINE.FI

KIRJA


VASTUULLINEN SIOITTAJA

VASTUULLINEN SIOITTAJA -kirja tarjoaa perustiedot vastuullisesta sijoittamisesta ja opastaa sijoittajaa ottamaan ensiaskelia kohti vastuullisempaa sijoitussalkkua. Sen tavoite on helposti ja käytännönläheisesti nostaa sijoittaja sijoitusvalintojen keskiöön. Lähtökohdina toimivat sijoittajan omat arvot.

Kirja antaa sijoittajalle ideoita ja esimerkkejä siitä, miten vastuullisia sijoitusvalintoja ja positiivista vaikutusta on mahdollista tehdä käytännössä. Kaikenlaisille sijoittajille löytyy vaihtoehtoja. Kirja sopii sekä noviiseille että vastuullisen sijoittamisen konkareille, olipa kyse sitten yksityissijoittajasta, rahastosta tai instituutiosijoittajasta. Kirja on sopivaa luettavaa myös opiskelijoille.

Kirja avaa vastuullisen sijoittamisen laajaa kenttää eri näkökulmista. Kirja esittelee mm. vastuullisen sijoittamisen kehitystä, keskeisiä syitä sijoittaa vastuullisesti, erilaisia lähestymistapoja ja kuvaa käytännön toteutusmahdollisuuksia eri omaisuuslajeissa. Mukana on vastuullisen sijoittamisen megatrendejä ja teemoja, joita sijoittaja voi huomioida sijoituksissaan. Lisäksi kirja käsittelee vastuullisen sijoittamisen vaikutusten mittaamista ja raportointia. Kirjaa ryhdyttävät tutkimustietoa sisältävät info-ruudut sekä eläkesijoittajien ja varainhoitajien parissa kerätyn tutkimusaineiston tulokset. ●

NYT PUHUTTA

Mitkä tietotekniikan perusasiat jokaisella yrityksellä on aivan pakko olla kunnossa?

Todennäköisesti IT mahdollistaa päivittäisen yritystoimintasi. Vaikka tietotekniikka ei olisi ydinliiketoimintaasi, on se varmasti yksi tärkeimmistä työkaluista. Siksi jokaisen yrityksen on oltava tietoinen seuraavista tietotekniikan osa-alueista.

TEKSTI **PAAVO SAIKKONEN**, IT-PALVELUSUUNNITTELIJA, RAUHALA YHTIÖT OY
KUVAT **TUUKKA KIVIRANTA**

Tietotekniikan rooli on yrityksille merkittävä, mutta harvan yrityksen sisältä kuitenkaan löytyy syvällistä ymmärrystä siitä. Monissa yrityksissä IT on epämääräinen ja kartoittamaton joukko erilaisia kyhäelmiä. Harmillisesti yritykset kiinnittävät huomionsa tietotekniikkaan vasta ongelmien ilmaannuttua. On huonoa bisnestä odottaa aina, että jotain katastrofaalista tapahtuu. Silti tietotekniikan tärkeys ymmärretään usein vasta ongelmatilanteissa. Meistä jokaisen on helppo samaistua tilanteeseen, jossa IT-ongelmat turhauttavat. Jo pelkkä Internetin tai järjestelmien hitaus saa huokailemaan kerran, jos toisenkin. Siksi ennaltaehkäisevä näkökulma toimii myös IT:n kohdalla.

STRATEGIAA PALVELEVA KOKONAISUUS

Yrityksen tietotekniikkaa voidaan verrata kaupungin infrastruktuuriin. Kaupungin infra sisältää esimerkiksi liikenne- ja sähköverkon sekä jäte- ja vesihuollon. Eri maita vertailemalla huomaamme suuria eroja näiden toimivuudessa. Suunnitelmalliset ja kehittyneet prosessit palvelevat kaupunkilaisia hyvin. Alkeelliset ratkaisut luovat kaaosta ympäristöön.

Samoin on yrityksen IT-infran kohdalla. IT-infra kattaa yrityksesi koko tietoteknisen

ympäristön eli käyttämäsi järjestelmät, verkot, yhteydet ja tietoturvan. Nämä tulee rakentaa liiketoiminnan tavoitteita tukevaksi kokonaisuudeksi.

IT-infran toteuttamistapoja ovat konesali-ratkaisut, pilvipalvelut, virtualisointiratkaisut, omat palvelinympäristöt ja edellä mainittujen yhdistelmänä toimivat hybridipilviratkaisut. Jotta tiedät, millainen ratkaisu sinun liiketoiminnallesi sopii parhaiten, on mietittävä liiketoiminnan tarpeita:

- Montako toimipistettä yrityksellä on?
- Mikä on henkilöstömäärä?
- Mitkä ovat käytetyt järjestelmät, ohjelmistot ja pilvipalvelut?
- Millaisia etätyötarpeita yrityksellä on?
- Millaisia laitteistoja vaaditaan?
- Kuinka ohjelmistojen lisensointi on järjestetty?
- Millaista osaamista yrityksen sisältä löytyy?
- Onko kustannustehokkuus huomioitu myös tietotekniikan kohdalla?

IT-kumppani voi auttaa sinua toimivimman ympäristön määrittelyssä, rakentamisessa, ylläpidossa ja kehittämisessä.

Rauhala OnCloudin IT-palvelusuunnittelija Paavo Saikkonen ja liiketoiminta-johtaja Jani Hermans haluavat rakentaa asiakasyritysten tietotekniikan liiketoiminnan jatkuvuutta tukeväksi kokonaisuudeksi.



TIETOTEKNIIKAN
TÄRKEYS
YMMÄRRETÄÄN
USEIN VASTA
ONGELMA-
TILANTEISSA.

TIETOTURVA VAATII REAGOINTIA YRITYKSILTÄ

Toimiva IT-ympäristö kattaa myös tietoturvan. Ammattitaitoinen kyberrikollisuus on todellinen uhka suomalaisille yrityksille. Niin tietomurtohyökkäysten määrä kuin niistä aiheutuvat kustannukset ovat nousseet merkittävästi. Tehdyt hyökkäykset havaitaan yrityksissä keskimäärin vasta 200 päivää hyökkäyksistä ja niistä toipuminen vie noin 70 päivää. Näin arvioi IBM. Tarkoitus ei ole pelotella ketään, mutta tosiasiat on ymmärrettävä tosiasioina. Ei siis riitä, että tietoturva hoidetaan sinnepäin. IT-kumppanin puoleen voi kääntyä myös kaikissa tietoturvaan liittyvissä kysymyksissä. ●

**Testaa yrityksesi
tietoturvan tilanne
seuraavalla seitsemän
kysymyksen testillä.**

SIIRRY TESTIIN qr-koodista:



Hyvä ja turvallinen sähköposti

MONTAKO SÄHKÖPOSTIA olet lähettänyt viikon aikana? Tiedätkö, millainen on hyvä ja turvallinen sähköposti? Yritysten on varmistettava, ettei sähköpostin käyttäminen vaaranna omaa tai kumppaneiden liiketoimintaa. Kyse ei ole pelkästään henkilökohtaisen käytettävyyden lisäämisestä, vaan koko yritystä koskevasta riskienhallinnasta ja toiminnan jatkuvuuden turvaamisesta.

Sähköpostin ei tulisi täyttyä roskapostitulvasta ja sen pitäisi osata luokitella sähköpostit niiden turvallisuuden mukaan. Sähköpostin suodatus- ja suojausjärjestelmät pisteyttävät viestit ja jaottelevat ne pisteytyksen avulla luotetuiksi tai epäilyttäviksi. Vahingolliset sähköpostit kehittyvät nopeasti, joten yritysten on valittava palvelu, jossa viestien suodattimet päivittyvät jatkuvasti.

Kiinnitäthän huomion myös lainmukaiseen sähköpostien salaamiseen. Salaamattoman sähköpostin lähettäminen on kuin lähettäisit postikortin. ●

LISÄAPUA OPPAASTA:



BLOGI- JA APSIIVINKIT



Yrityselämän 360 – EY:n blogi

Aktiivisesti sisältöä tuottava blogi tarjoaa mielenkiintoisen poikkileikkauksen yrityselämän ja talouden kiehtovista teemoista. Blogissa EY:n asiantuntijat pureutuvat mm. ajankohtaisiin pinnalla oleviin lain ja verotuksen kysymyksiin.



eTasku

eTaskulla lähetät kuitit ja matkalaskut sähköisesti kirjanpitäjällesi. Helppo ottaa käyttöön ja yksinkertainen käyttää. Toimii mainiosti mobiilissa!



Adobe Fill & Sign

Maksuttomalla Adobe Fill & Sign -sovelluksella voit täyttää, allekirjoittaa ja lähettää minkä tahansa lomakkeen nopeasti. Voit jopa ottaa kuvan paperilomakkeesta ja täyttää sen puhelimesta tai tabletista. Sen jälkeen voit allekirjoittaa lomakkeen sähköisesti ja lähettää sen. Tulostamista tai faksamista ei tarvita.

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin jeesaajat

Kauppakamari auttaa kasvuhaluista yrityksiä maailmalle. KV jeesaajat-verkostomme kokeneet kansainvälisen kaupan ammattilaiset jeesaavat jäsenyrityksiämme kasvun polulla.

Voit kysyä neuvoja, vinkkejä ja apua maksutta.

Juha Lahtinen,
Area Manager Senior Advisor
Viexpo Oy
puh. 050 036 5851
juha.lahtinen@viexpo.fi

- kansainvälistymisstrategian laatiminen ja toimeenpano
- kv-uusasiakashankinta
- PK-yritysten viennin aloittaminen ja kehittäminen
- jälleenmyyntiverkoston rakentaminen
- erityiskokemus Kaakkois-Aasia (Indonesia), Pohjois-Amerikka ja Euroopasta Puola, saksankieliset maat, Benelux-maat, Ranska, Brittein saaret ja Pohjoismaat

Jan Tapanainen,
myyntijohtaja, MSK Group Oy
puh. 050 537 0619
jan.tapanainen@msk.fi

- B2B-myynti, joko jakeluverkoston kautta tai suoraan asiakkaiden kanssa
- vientistrategian laatiminen ja toimeenpaneminen
- jälleenmyyjä- ja agenttiverkoston rakentaminen
- huoltoverkoston kehittäminen
- kone- ja laitekauppa, projektimyynti
- Italia, Intia, Australia, Arabimaat, Itä-Eurooppa, Saharan eteläpuoleinen Afrikka

Jani Vänskä,
vientipäällikkö, Atria Suomi Oy
puh. 044 980 8698
jani.vanska@atria.com

- Aasian ja Kiinan kauppa
- vienti ja tuonti
- koneiden ja laitteiden kauppa
- elintarviketeollisuus

Marko Luoma,
toimitusjohtaja
MT Xport Consultants Oy
puh. 045 880 3770
marko.luoma@xport.fi

- Viennin aloittaminen ja vientisuunnitelman tekeminen
- markkinaselvityksen tekeminen
- kv-uusasiakashankinta
- jälleenmyyntiverkoston rakentaminen, laajentaminen ja tehostaminen
- kansainvälisten messujen toteuttaminen
- sähköiset myyntikanavat

Jaakko Saha,
logistiikkapäällikkö, Tuoretie Oy
puh. 040 550 7333
jaakko.saha@tuoretie.fi

- vienti, tuonti, passitus
- tullaus ja huolinta
- kuljetussopimukset ja kuljetusvakuutukset
- viranomaisyhteistyö (Tulli, Mavi, Evira)
- kumipyöräkuljetukset, koko Eurooppa (lämpötilasäädelltyt)
- konttiliikenne ympäri maailman, meri-, lento- ja kumipyöräliikenne kokonaisuudessaan

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

JOKAINEN KONTAKTI ON MAHDOLLISUUS

Verkostoitumalla luot kontaktit alueen yrityspäättäjiin ja saat mahdollisuuksia löytää uusia asiakkaita, kumppaneita ja osajia. Kauppakamari tarjoaa käyttöösi myös maailmanlaajuiset verkostot.

1. KEHITÄ OSAAMISTASI

Voit tarjota henkilöstöllesi ajankohtaisimmat kauppakamarin koulutukset.

2. HYVÄT NEUVOT EIVÄT OLE KALLIITA

Saat maksutonta puhelinneuvontaa esim. laki-, yritys juridiikka- ja markkinointiasioissa.

3. PYSY AJAN TASALLA

Saat ensimmäisten joukossa yrityksiä koskevat uutiset jäsentiedotteista, oppaista ja selvityksistä sekä kauppakamari-kirjasarjan monipuolisista julkaisuista.

4. TIETOLÄHTEET PÄIVITTÄISEEN TYÖHÖN

Voit hankkia yrityksellesi uudet ammattikirjat tai ottaa käyttöösi sähköisen Kauppakamaritieto -verkkopalvelun.

5. NÄKYVYYTTÄ JA LISÄÄ KONTAKTEJA

Kauppakamarin tilaisuuksissa, julkaisuissa ja koulutuksissa sekä kauppakamariverkko.fi-palvelussa saat arvokasta näkyvyyttä ja kontakteja yrityksellesi.

6. ASIAKIRJOJA ULKOMAANKAUPPAAN

Kauppakamarit myöntävät ja vahvistavat kansainvälisessä kaupassa tarvittavia ulkomaankaupan asiakirjoja.

7. APUJA KANSAINVÄLISIIN SOPIMUKSIIN

Voit tilata kauppakamarista kansainvälisiä sopimus-pohjia ja oppaita avuksi sopimusten laadintaan.

8. VAIKUTA ELINKEINOELÄMÄSSÄ

Kauppakamarien monipuolisten verkostojen avulla voit vaikuttaa elinkeinoelämän kehittymiseen.

9. EDULLISEMMAT JÄSENETUHHINAT

Jäsenenä saat alennusta koulutuksista, Keskuskauppakamarin ansiomerkeistä, ulkomaankaupan asiakirjoista ja kauppakamarin julkaisuista.

LYHYESTI LUKUINA



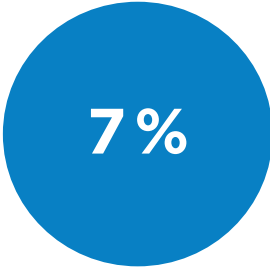
2030

Energia- ja ilmastostrategiassa tavoitteena on, että kaikki Suomessa myytävät uudet henkilö- ja pakettiautot olisivat vaihtoehtoisten käyttövoimien käyttöön soveltuvia jo vuonna 2030.

Vuoden 2020 välitavoitteena on, että 20 % uusista henkilö- ja pakettiautoista voisi kulkea jollakin vaihtoehtoisella käyttövoimalla.



20 %



7 %

Vaihtoehtoisten käyttövoimien osuus henkilöautojen ensirekisteröinneistä oli noin 7 % tammi-elo-kuussa 2019.

Tieliikenteen sujuvuutta ja liikenne-turvallisuutta parannetaan yli kymmenessä tiehankkeessa vuonna 2020.



11

LÄHTEET: TRAFICOM, VÄYLÄ



Ydinvoimalla ennätysellisen laaja hyväksyntä

MEILLÄ ON LISÄTTY
YHTÄ AIKAA SEKÄ
YDINVOIMAA, ETTÄ
UUSIUTUVAA ENERGIAA.
TÄSTÄ OVAT HYÖTYNEET
NIIN ILMASTO KUIN
SÄHKÖNKULUTTAJAT.

Energiateollisuus ry uutisoi tammikuussa, että viime vuonna Suomen sähköntuotannon päästöt laskivat 23 prosenttia. Päästöttömän sähköntuotannon osuus oli ennätysellisesti 82 prosenttia. Olkiluoto 3:n valmistumisen jälkeen puhtaan sähkön osuus nousee hyvin lähellä 90 prosenttia. Teollisuuden Voima onkin brändännyt OL3:n Suomen suurimmaksi ilmastoteoksi.

Suomen toteuttamaa energia- ja ilmastopolitiikkaa voi pitää menestystarinana. Meillä on lisätty yhtä aikaa sekä ydinvoimaa, että uusiutuvaa energiaa. Tästä ovat hyötäneet niin ilmasto kuin sähkönkuluttajat. Uusimassa hintavertailussa kotitaloussähkön hinta kuluttajille veroinen oli noin 17 senttiä per kilowattitunti. EU:n keskiarvo on 21 senttiä ja esimerkiksi Saksassa kuluttajahinta on 31 senttiä. Saksan energiapolitiikan ratkaisut näkyvät kuluttajien kukkarossa.

Ydinvoimalla on Suomessa tällä hetkellä historiallisen laaja poliittinen ja

kansalaisten tuki. Uusimman gallupkyselyn mukaan 71 prosenttia suomalaista suhtautuu myönteisesti ydinvoimaan. Pääministeri Marinin hallitusohjelma on myös ydinvoimamyönteinen.

Ydinvoiman haasteita ovat olleet uusien voimalaitosten pitkä rakentamisaika ja kustannuslitykset. Nämä haasteet aiotaan jatkossa ratkaista ketterämmän kokoisilla yksiköillä. Kiinnostavin tulevaisuuden teknologia on pienreaktorit eli SMR:t (Small Modular Reactor). Pienreaktori rakennetaan sarjatuotantona tehtaassa lähes valmiiksi ja kuljetetaan kokonaisuina moduulina sijoituspaikalle. Näin päästään edullisempiin rakentamiskustannuksiin ja lyhyempään rakennusaikaan. SMR soveltuu hyvin myös lämmöntuotantoon. Pienreaktoreista kuullaan pian lisää, sillä ensimmäiset pilottilaitokset ovat maailmalla rakenteilla. Käyttöönotto vaatii toki myös lainsäädännöllä mukana pysymistä. ●



FinNeron yrittäjät Tarja Keen ja Tuula Pekkala.

Suomalaiset lemmikkitarvikkeet vientinosteessa LinkedIn ja Amazon apunaan

JÄSENYRITYKSEMME FINNERO on sitkeillä vientiponnisteluilla valloittanut jälleen uuden maan. Nyt viimeisimpänä aluevaltauksena on Yhdysvallat! Apuna USA:n suurimman lemmikkitarvikeketjun, *Pet Smart*:in kontaktin löytämisessä *FinNeron* yrittäjät **Tarja Keen** ja **Tuula Pekkala** ovat käyttäneet LinkedIn-verkkoyhteisöpalvelua, mikä toimii erinomaisena ammatillisena verkostoitumisvälineenä. Amazon UK on myös yksi *FinNeron* lemmikkitarvikkeiden jälleenmyyjä. Yritys on tähännyt alusta alkaen kansainvälisille markkinoille ja vuonna 2016 perustettu yritys vie tuotteitaan neljä vuotta myöhemmin peräti 13 maahan, mm. Japaniin.

FinNeron suunnittelemissa ja valmistamissa tuotteissa hauskuus ja käytännöllisyys käyvät käsikädessä. Liikeidea pohjautuu tuotteiden pehmeuteen, värikkyyteen, uniikkiin designiin ja laatuun. Kasvun yrityksen omistajat näkevät pohjautuvan vahvaan uskoon omassa tekemisessä ja aktiiviseen benchmarkkukseen. ●



Johtajaklubi®

Johtajaklubi® – avoimen keskustelun vertaisfoorumi

Johtajaklubi on luottamusverkosto johtajille sekä vastuullisille päälliköille.

Ryhmässä käsitellään tärkeitä, ajankohtaisia aiheita sekä jaetaan kokemuksia, näkemyksiä ja osaamista yli toimialarajojen. Aiheet nousevat keskusteluun osallistujien arkityöstä ja toisaalta alan johtavien asiantuntijoiden johdattelmina.

Sillä on väliä kenet tunnet – ja kuka tuntee sinut

Johtajat ja päälliköt ovat yrityksen ylimmän johdon ja työntekijöiden välissä toimeenpanijoina. Klubissa tapaavat säännöllisesti kollegoita, joilla on samanlaiset intressit ja haasteet. Klubissa keskustellette luottamuksellisesti ja avoimesti aroistakin asioista sekä sparraatte toisianne. Kauppakamarin klubista on selvää hyötyä urasi kannalta ja saat uusia näkökulmia ja inspiraatiota työhösi.

Liity nyt mukaan ja hyödynnä verkoston vipuvoima!

Klubikauden 2020 tapaamiset ovat:

Ke 7.4.2020 klo 14.00–17.00
Ke 3.6.2020 klo 14.00–17.00
Ke 26.8.2020 klo 14.00–17.00
Ke 28.10.2020 klo 14.00–17.00
Ke 16.12.2020 klo 14.00–17.00

Näin kauppakamarin klubit toimivat

Klubijäsenyys on jatkuva. Klubijäsenyys laskutetaan kerran vuodessa. **Voit liittyä klubiin milloin vain.**

Klubin kestotilaushinta on kauppakamarin jäsenyrityksille 1290,00 + alv.

Jos yrityksesi ei ole kauppakamarin jäsen klubimaksu on 1590,00 + alv.

Lisätietoja kauppakamarin klubista saat

Heidi Sikkilä
puhe 0400 568 900
heidi.sikkila@kauppakamari.fi

Klubijäseneksi liittyminen:
etela-pohjanmaankauppakamari.fi
ep@kauppakamari.fi

Klubijäsenyys on kesto-tilaus ja se laskutetaan kerran vuodessa. Klubiin voi liittyä milloin vain. Klubiin osallistumisen voi peruuttaa kirjallisesti neljä viikkoa ennen uuden laskutuskauden alkua. Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin. Kauppakamarilla on oikeus kertoa jäsenten ja yritysten nimet mahdollisille osallistujille ja klubijäsenille. Jäsenyys on henkilökohtainen. Klubilaisten kesken käydyt keskustelut ovat luottamuksellisia. Klubitapaamisissa ei käydä myynti- ja ostokeskusteluja.

www.kauppakamarinklubit.fi

Enemmän irti EU:sta

Keskuskauppakamarin johtavan liikenne- ja elinkeinopoliittisen asiantuntijan **Päivi Woodin** mielestä Suomen pitäisi ottaa huomattavasti nykyistä aktiivisempi rooli EU:ssa. Passiivisen reagoinnin sijaan esimerkiksi liikenne- ja ympäristösektorilla kannattaisi tehdä rohkeita avauksia, joista hyötyisi Suomen ohella koko Eurooppa.

TEKSTI **TIMO SORMUNEN** KUVAT **MEERI UTTI, LIISA TAKALA**

Päivi Woodia harmittaa se, että Suomessa EU-asioiden uutisoinnin pääpaino on kansallisissa asioissa. EU-asioista uutisoidessa puhutaan usein siitä, mitä Suomi pakotetaan tekemään sen sijaan, että korostettaisiin, miten Suomi voi vaikuttaa asioihin.

”Valtaosa lainsäädännöstämme tehdään EU-tasolla ja siksi siellä tehtäviä aloitteita ja lainvalmistelua pitäisi seurata aktiivisesti alusta lähtien. Näin niistä saataisiin viritettyä kunnollista keskustelua kansallisesti ja voisimme myös vaikuttaa asioihin ajoissa. Suomen pitäisi omalla toiminnallaan myös asettaa agendaa EU-tasolla eikä pelkästään reagoida”, Wood muistuttaa.

Keskuskauppakamarin johtava liikenne- ja elinkeinopoliittinen asiantuntija tietää mistä puhuu, sillä hänellä on takanaan liki kymmenen vuoden pesti Brysselissä. Komission pääliikenneosastolla vastuualueena olivat investoinnit, liikenteen digitaalisointi ja kestävä kehityksen mukaiset liikennehankkeet.

Ennen EU-komission pestiä hän työskenteli vuosien ajan Suomen pysyvässä EU-edustustossa.

SINIVALKOISET SILMÄLASIT EIVÄT KERRO KOKO TOTUUTTA

Näinä vuosina Woodille kävi myös selväksi, millaisella systeemillä valmistelukoneisto Brysselissä lopulta pyörii, mikä taktiikka tuottaa parasta tulosta ja kuinka paljon jalkatyötä pienenkin aloitteen läpimeno lopulta vaatii.

”Tässä kohtaa Suomi on passivoitunut verrattuna 25-vuotisen EU-jäsenyytemme alkupuoliskoon. Aiemmin Suomi pyrki tiiviisti EU:n keskiöön ja mukaan päätöksentekoon. Se näkyy kaikessa muussakin tekemisessä. Viime vuosina olemme olleet sittenkin enemmän peesaajia kuin aloitteentekijöitä ja uuden rakentajia”, Wood harmittelee.

Omista kansallisista eduista on hänen mukaansa pidettävä EU:ssa edelleen tarkasti huolta, mutta asioita kannattaisi tarkastella sinivalkoisten silmälasien lisäksi koko unio-



"Vapaus ja va...llisuus, toin...
markkinatalo...vapaa kilpa...
sekä mahdoll...ksien tasa-a...
jokaiselle ih...ia yritykse...
kehitty...nsa seka...
mene...aisesti."

SUOMEN
PITÄISI OMALLA
TOIMINNALLAAN
MYÖS ASETTAA
AGENDAA EU-
TASOLLA EIKÄ
PELKÄSTÄÄN
REAGOIDA.





EU:STA SAATAISIIN PALJON ENEMMÄN IRTI, KUN ENSIN PÄÄTTÄISIMME, MITÄ JA MITEN SIELTÄ HALUAMME

PÄIVI WOOD, 42 V

KOTIPAikka:

Helsinki

AMMATTI:

Keskuskauppakamarin johtava liikenne- ja elinkeinopolitiikan asiantuntija. Työura EU-komission liikennepääosastolla, Suomen pysyvässä EU-edustustossa, liikenne- ja viestintäministeriössä, ulkoministeriössä, liikenne- ja viestintävirastossa sekä Merenkululaitoksella.

KOULUTUS:

Korkeakoulututkinto Iso-Britanniasta EU- ja Kansainvälinen oikeus ja politiikka, Suomessa valtiotieteen- ja kauppatieteen tutkinnot.

HARRASTUKSET:

Urheilu, erityisesti tennis, lukeminen ja valokuvaus

PERHE:

Mies ja poika

nin vinkkelistä. Sellaiset ideat ja aloitteet, jotka kääntyvät muidenkin jäsenmaiden eduksi, saavat aina parhaiten tuulta alleen.

”Suomalaisella osaamisella ja yrityksillä olisi todella paljon annettavaa esimerkiksi ympäristö- ja liikenneasioissa. Niihin tarvittaisiin kuitenkin yhteinen näkemys, jota lähdetäisiin määrätietoisesti viemään eteenpäin. Ja nimenomaan niin, ettei puhuttaisi vain Suomesta vaan koko EU:sta. Kiinnostus herää heti, jos jokin aloite hyödyttää myös jotain muuta jäsenmaata”, Wood evästää.

LOBBAUS VAATII SITKEYTTÄ JA SISUA

Kovin urakka on kuitenkin asian lobbaaminen ja esittely päätöksenteon kannalta tärkeille tahoille. Se vaatii aikaa, sisua sekä pitkiä työpäiviä viikosta ja kuukaudesta toiseen. Usein maaliin päästään vasta vuosien työllä.

”Kaiken kukkuraksi monet tärkeät tapaukset sijoittuvat virka-ajan ulkopuolelle. Keski- ja eteläeurooppalaisille tämä rulljanssi on ihan arkipäivää, meille suomalaisille edelleen vähän vieraampaa. Toimiston ovea ei kannata laittaa kiinni heti kun virallinen osuus asioista on hoidettu, vaan pitäisi myös ymmärtää henkilökohtaisten suhteiden merkitys sille, että asioita saadaan vietyä menestyksekkäästi eteenpäin”, Wood toteaa.

Aktiivisemmalla otteella EU:sta olisi kuitenkin saatavissa enemmän irti. Samalla myös muu Eurooppa ymmärtäisi, millaisten ongelmien parissa Suomessa painitaan ja millaisia ratkaisuja olemme niihin kehittäneet.

”Monet niistä toimisivat myös EU-tasolla ja tarjoaisivat meille samalla uusia liiketoiminta-

ja vientimahdollisuuksia koko unionin sisämarkkinalla”, Wood muistuttaa.

PYÖRITTELYN SIJAAN SELKEITÄ LINJAUKSIA

Aktiivisempaa otetta tarvittaisiin myös EU-rahoitushauissa. Suomen valtion osuus esimerkiksi liikennehankkeisiin saaduista EU-tukieuroista on kutistunut edellisistä rahoituskausista. Olemme jääneet kauas jälkeen myös Ruotsista, vaikka tie- ja ratainfraamme rapistuu rahapulassa.

”Päätyvällä rahoituskaudella Ruotsi sai tukea rataverkkoonsa 153 miljoonaa euroa. Suomen kohdalla vastaava luku oli 18 miljoonaa euroa”, Wood huomauttaa.

Tässäkin epäsuhdassa kyse on pitkälti siitä, ettei Suomi ole priorisoinut ja samalla perustellut omia infrahankkeitaan riittävän selkeästi. Jos EU-rahaa aiotaan ensi vuonna alkanen kuusivuotisen rahoituskauden aikana saada esimerkiksi Turun ja Tampereen uusille junayhteyksille, on niiden toteutuksesta tehtävä Woodin mukaan selkeät kansalliset linjat ja päätökset.

”Samaa priorisoinnin tarvetta on toisaalta koko Suomen EU-politiikassa. EU:sta saataisiin paljon enemmän irti, kun ensin päätättäisimme, mitä ja miten sieltä haluamme”, Wood toteaa.

Vaan mikä oikein sai hänet aikanaan innostumaan liikennesektorista?

”Herätys tuli siitä, kun osallistuin YK-tason merenkulualan neuvotteluihin ja ymmärsin kuinka valtava merkitys liikenteellä on talouteen. Viennistä elävän Suomen kohdalla tämä seikka vain korostuu.” ●

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN

NEUVONTAPALVELUT JÄSENILLE

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin jäsenenä voit hyödyntää maksutonta neuvontapalvelua, jota tuottavat eteläpohjalaiset asiantuntijat. Neuvontapalvelut puhelimitse ja sähköpostitse ovat kaikille jäsenille maksuttomia, mutta varsinaisista toimeksiannoista ja projekteista asiantuntijat veloittavan normaalien takojensa mukaisesti. Voit ottaa suoraan yhteyttä tässä esiteltyihin yrityksiin ja henkilöihin puhelimitse tai sähköpostitse, tai voit lähettää sähköpostia kauppakamarille osoitteeseen ep@kauppakamari.fi.

Uusimmat palvelut ja yhteystiedot päivitetään kauppakamarin nettisivuille: www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi

ULKOMAANKAUPPA

Toimistomme henkilökunta verkostoineen auttaa erilaisissa kansainvälisen kaupan kysymyksissä liittyen esim. tavaroiden lähettämiseen ulkomaille, toimitusehtokysymyksissä jne. Muista, että voit myös käyttää Finnchamin ja Business Finlandin kansainvälisiä verkostoja maailmalla.

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari
puh. (06) 429 81 11, ep@kauppakamari.fi

Katso myös kauppakamarin kokeneet kv-jeesajaat kauppakamarin nettisivuilta.

KÄÄNNÖKSET

Meiltä toimistolta on saatavissa suomi-venäjä-suomi-käännöksiä auktorisoidun kääntäjän tekemänä.

Pertti Kinnunen, puh. 040 5340 875

Muiden kieliparien käännöksiä varten suosittelemme Suomen kääntäjien ja tulkkien liiton kääntäjä- ja tulkkihakua.

TIETOTURVA

Digitalisaation myötä tietoturvan merkitys kasvaa edelleen. Jos haluat apua tai sparrausta tietoturva-asioissa, ota yhteyttä asiantuntijaan.

OpSec Oy (www.opsec.fi)
Tietosuojavastaava Jari Ala-Varvi
puh: 040 833 5593, jari.ala-varvi@opsec.fi

- tietorikollisuuden ennaltaehkäisy ja paljastaminen
- tietoturvaluotteluun suunnittelu ja -konsultointi
- tietosuoja-asetus (GDPR)

MARKKINOINTI

Markkinointi ja siinä onnistuminen on myynnin kannalta keskeistä. Markkinointiin tulee nykyisin jatkuvasti uusia kanavia ja toimintamalleja, joten hyvät neuvot ovat siinäkin tarpeen.

Myynninmaailma Oy (www.myyntinmaailma.fi)
KTM, kehitysjohtaja/yrittäjä Mikko Isoniemi
puh. 040 746 5188
mikko.isoniemi@myyntinmaailma.fi

- myynti ja markkinointi
- internet-markkinointi

TYÖOIKEUS JA LAKIASIAT

Älä jää kysymyksissä ja ongelmissasi yksin, vaan tutustu ja käytä hyväksesi etelä-pohjalaisten lakimiesten ja asiantuntijoiden palveluita.

Takalan Asianajotoimisto Jukka Leppänen Oy (www.aatsto-takala.fi)
Asianajaja, VT Lauri Leppänen
puh. 050 523 9986
lauri.leppanen@aatsto-takala.fi

- yrityssaneeraukset
- konkurssit

BLF Asianajotoimisto Oy (www.law.fi)
VT Mikko Pihlajamäki
puh. 040 680 8888
mikko.pihlajamaki@law.fi

- sopimukset
- kansainvälinen kauppa
- immateriaalioikeus
- kiinteistöt ja rakentaminen
- yrityskaupat
- osakeyhtiölaki

PricewaterhouseCoopers Oy (www.pwc.fi)
VT, OTM Tero Malmivaara
puh. 020 787 7684
tero.malmivaara@fi.pwc.com

- yhtiöoikeudellinen neuvonta
- liiketoimintaan liittyvät sopimukset
- sopimusoikeudellinen neuvonta
- kiinteistöoikeus ja kiinteistötransaktiot
- yrityskaupoihin ja yritysjärjestelyihin liittyvät palvelut
- rahoitusjärjestelyihin liittyvä neuvonta
- työoikeudellinen neuvonta

KPMG Oy Ab
Veroasiantuntija Arja Lehto
puh. 040 709 2833, arja.lehto@kpmg.fi

- PK-yritysten ja yrittäjien tuloverokysymykset
- Yritys- ja omistusjärjestelyjen suunnittelu ja toteutus
- Kirjanpito, yhtiöoikeus sekä perintö- ja lahjaverotus

Lakimies, OTM, Teresa Laine-Puhakainen
puh. 040 522 0595
teresa.laine-puhakainen@kpmg.fi

- työoikeus, yhtiöoikeus, sopimusoikeus
- tietosuoja-asiat
- oikeudenkäynnit

Asianajotoimisto Mäkitalo Rantanen & Co Oy (www.makitalo.fi)

Osakas, asianajaja Aimo Halonen
puh. 040 591 2470
aimo.halonen@makitalo.fi

- yhtiöoikeudellinen neuvonta
- työoikeus
- yrityskaupat ja -järjestelyt
- rahoitusjärjestelyt
- kiinteistöt ja rakentaminen
- energia-alan oikeudelliset palvelut
- riitojen ratkaisu
- kilpailuoikeus ja julkiset hankinnat
- teknologia ja immateriaalioikeus

TIETOSUOJA-ASETUS (GDPR)

Kaikkia yrityksiä koskeva EU:n yleinen tietosuoja-asetus tulee sovellettavaksi 25.5.2018 alkaen.

BLF Asianajotoimisto Oy (www.law.fi)
Lakimies, OTM, DI Teuvo Viljamaa
puh. 040 669 4444
teuvo.viljamaa@law.fi

- tietosuoja-asioiden juridiikka
- tietosuoja-asetus (GDPR)
- tietosuojaoseloste

TYÖTURVALLISUUS

Työpaikalla ei ole mitään asiaa, joka ei liittyisi työturvallisuuteen. Sinua askarruttaviin työturvallisuusasioihin saat asiantuntevat neuvot Safecolta.

Safeco Oy (www.safeco.fi)
Toimitusjohtaja Esko Vainionpää
puh. 044 0830 007
esko.vainionpaa@safeco.fi

HALLITUSTYÖSKENTELY

Tehokasta hallitustyöskentelyä edistämällä luodaan pk-yrityksistä vahva pohja alueemme talouden kasvuun.

Hallituspartnerit Pohjanmaa ry
(www.pohjanmaa.hallituspartnerit.fi)

Toiminnanjohtaja, DI, HHJ PJ
Matti Sepponen
puh. 045 890 9212
matti.sepponen@kauppakamari.fi

- neuvontaa hallitustyöskentelyn käynnistämisessä tai kehittämisessä
- jäsenten välitystoimintaa
- räätälöityä koulutus- ja konsultointipalvelua





VÄYLÄRAHOITUSTA LUOTSATAAN KOHTI RUOTSIN MALLIA

Joulukuussa työministerin paikalta liikenne- ja viestintäministerin pestiin tarttuneelta **Timo Harakalta** (sd.) on vielä turha tivata yksittäisten väylähankkeiden toteuttamisjärjestystä. Ensin on saatava sinetti 12-vuotiselle liikennejärjestelmälle sekä nopeiden ratahankkeiden suunnitteluyhtiöille. Niiden myötä Suomi kisaa entistä paremmin perustein myös EU-rahoituksesta.

TEKSTI **TIMO SORMUNEN**



Liikenne- ja viestintäministeriön työhuone on Suomessa perinteisesti ollut paikka, jonka ovella riittää kolkuttajia ja budjettirahan pyytäjiä. Heitä on käynyt kääntymässä myös ministeri Timo Harakan ovella. Useimmille on kuitenkin ollut tarjota perustienpitoon luvattujen budjettirahojen lisäksi vain lämmintä kättä sekä lupauksia koko väylä- ja liikenneinfran paremmasta tulevaisuudesta.

Sellaista istuva hallitus on Harakan mukaan myös rakentamassa ja sen runkona on 12-vuotinen valtakunnallinen liikennejärjestelmäsuunnitelma. Sen parlamentaarinen ohjausryhmä ja yhteistyöryhmä aloittivat valmistelutyön lokakuussa ja ministeri odottelee tuloksia kevään kuluessa.

KYLLÄ TÄMÄ ON TÄYDELLINEN SYSTEEMINMUUTOS, JONKA TAVOITTEENA ON SAADA AIKAAN AIVAN TOISENLAINEN LIIKENTEEN SUUNNITTELU- YMPÄRISTÖ.

Pitkäjänteisen ja yli hallituskausien ulottuvan 12-vuotissuunnitelman ideana on, että liikennejärjestelmää päästään sen myötä kehittämään nykyistä ennakoivammalla otteella niin kansalaisten, elinkeinoelämän kuin kuntien ja julkisen sektorin näkökulmasta. Liikenneverkon lisäksi suunnitelmassa pureudutaan muun muassa henkilö- ja tavaraliikenteeseen, viestintäverkkoihin, liikenteen ohjaukseen ja palveluihin sekä liikenteeseen liittyvän datan hyödyntämiseen.

”Kyllä tämä on täydellinen systeeminmuutos, jonka tavoitteena on saada aikaan aivan toisenlainen liikenteen suunnitteluympäristö.

Olen vuosien mittaan ollut eduskunnassa käsittelemässä yhtä jos toistakin yksittäistä tiehanketta. Nyt tilalle tarvitaan ennakoitavuutta ja pitkäjänteistä priorisointia”, Harakka tähdentää.

”Ruotsissa tämä malli on auttanut heitä erottelemaan tärkeät hankkeet vähemmän tärkeistä ja hyvässä yhteishengessä. Tällaista Suomen kaltaista alueellista hankekilpailua ei siellä edes ymmärretä”, hän lisää.

PRIORISOINTI HELPOTTAA EU-RAHOITUSTA

Pitkän tähtäimen suunnitelma sisältää paitsi toimenpide- myös rahoitusohjelman, jota kuitenkin tarkistetaan hallituskausittain.

”Maailma muuttuu, eikä olisi järkevää tehdä ohjelmaa, joka sitoo täysin myös seuraavien hallitusten kädet. Peruslinjat säilyvät, mutta hienosäätöä on voitava aina tehdä”, Harakka painottaa.

Ohjelma helpottaa hankkeiden priorisointia, mutta tarjoaa nykyistä paremmat mahdollisuudet myös EU-rahoitukselle. Tässä kohtaa Suomi on jäänyt auttamatta jälkeen esimerkiksi Ruotsille, joka on viime vuosina haalinut tie- ja ratahankkeilleen moninkertaiset euromäärät Suomeen nähden. Tämän on ministerin pannut merkille.

”Ruotsilla on vastaavan tyyppinen investointiohjelma, mutta heillä on ollut myös rohkeutta tehdä isoja investointipäätöksiä ja pitkäjänteisiä linjauksia. Kun on esittää selkeitä hankkeita ja perusteita, on myös helpompaa saada EU-rahaa. Meillä on tässä kohtaa menty enemmän toisin päin, mikä näkyy tietysti tuloksissa”, Harakka toteaa.

MYÖS NELOSTIELLE TEN-T -STATUS

Suomea pakottaa väylähankkeissa liikkeelle myös EU:n vaade siitä, että maantiekuljetuksia tulisi siirtää varsin liukkaaseen tahtiin kumipyöriltä raiteille. Samaan aikaan pitäisi toisaalta kehittää ja pitää kunnossa omat ja yleiseurooppalaiset TEN-T -ydinverkot.

Suomessa viimeksi mainittuun ryhmään kuuluu E18 Turku-Vaalimaa -tie, jota parhailaan kohennetaan Turun suunnalla.

”Itselläni on tavoite, että samaan TEN-T -joukkoon saataisiin tulevaisuudessa myös nelostie Helsingistä Tornioon ja Luulajaan saakka. Ja totta kai tuo EU-linjaukset edellyttää meiltä tulevana vuosina myös mittavia raideliikenneinvestointeja rataverkon välityskykyyn. Niitä on nykysysteemillä mahdotonta toteuttaa”, Harakka tunnustaa.

KUN ON ESITTÄÄ SELKEITÄ HANKKEITA JA PERUSTEITA, ON MYÖS HELPOMPAA SAADA EU-RAHAA.

Neuvottelut Helsingin, Tampereen, Turun ja Oulun kaupunkiseutujen MAL (maankäyttö, asuminen ja liikenne) -sopimuksista vuosille 2020-2031 ovat olleet käynnissä viime syksystä lähtien. Tavoitteena on sopimusten allekirjoittaminen kevään 2020 aikana, jähka valtio pystyy vahvistamaan oman osallistumisensa liikennehankkeiden rahoittamiseen.

Harakka toivoo, että nimet olisivat pape-reissa helmikuun aikana. Näin myös Suo-mi-radan ja Turun tunnin junan suunnit-teluun liittyvissä hankeyhtiöissä päästäisiin eteenpäin ja konkretiaan vielä kulu- van talven aikana. Valtio omistaa hankeyhtiöistä perus- tamisvaiheessa vähintään 51 prosenttia ja muut osakkaat eli käytännössä kunnat ja kau- pungit noin 49 prosenttia.

Pallo onkin ministerin mukaan tällä het- kellä kunnilla ja kaupungeilla.

”Päätösten myötä voisimme vielä ehtiä mukaan alkukevään rahoitushakuun EU:ssa. Pääpaino on kuitenkin ymmärrettävästi EU:n seuraavassa eli vuonna 2021 alkavassa bud- jettikaudessa. Sinne aiomme mennä aiempaa selvästi selkeämmällä investointiohjelmalla”, Harakka lupaa. ●

Joulukuussa työministerin paikalta liikenne- ja viestintäministerin pestiin tarttuneelta Timo Harakalta (sd.) on vielä turha tivata yksittäisten väylähankkeiden toteuttamisjärjestystä



Ilm. viim. 12.3.2020!

NOSTA MYYNNIN JOHTAMINEN UUDELLE TASOLLE!



Suunnattu b2b-myyntin johtotehtävissä toimiville tai niistä kiinnostuneille. Kouluttaudu nykyaikaisiin myyntin johtamisen tapoihin ja saat myyntiorganisaatioosi lisää tehoa!

JAKSO 1:
Myyntin strategia
ja suunnittelu
pe 20.3.2020

JAKSO 2:
Myyntin tavoitteet
ja mittarit
pe 24.4.2020

JAKSO 3:
Myyjien johtaminen
ja esimiestyö
pe 8.5.2020

JAKSO 4:
Myyntin
tukeminen
pe 12.6.2020

Varaa paikkasi: etela-pohjanmaankauppakamari.fi

Kouluttajana
MYNNINMAILMA

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

Lisätiedot:
Heidi Sikkilä 0400 568 900
heidi.sikkila@kauppakamari.fi



HHJ – Johdanto Hallitustyöhön Ähtäri

Kurssi-aika: 20.5.2020 klo 12.45–17.30

Paikka: Ähtäriin kaupungintalo, Valtuustosali,
Ostolantie 17, Ähtäri

Ilmoittaudu viimeistään 12.5.2020

Kouluttaja: varatuomari Ismo Salminen

Pk-yrityksen hallituksen ja hallitusjäsenen rooli on kasvanut yhteiskunnassa ja siten myös yhteiskunnan kehittämisessä. Valtionhallinnon ja yksityisen sektorin yksi ajankohtaisista painopistealueista on yrittäjyyden edistäminen sekä pk-yritysten toiminnan kehittäminen ja kasvun tukeminen. Näin luodaan mahdollisuuksia uusien työpaikkojen syntymiselle ja vanhojen säilymiselle. Tässä työssä on pk-yrityksen hallituksella suuri strateginen rooli.

Kenelle

Koulutus sopii sekä hallitustyötä jo tekeville tai sitä harkitseville henkilöille, yrittäjille ja yritysjohtajille, kuntaomisteisten osakeyhtiöiden ja liikelaitosten hallinnoinnin kehittämiseen.

Lisätiedot ja ilmoittautumiset kursseille osoitteessa www.hhj.fi

Paikkoja rajoitetusti. Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.



SOPIMUS JA KANSAINVÄLINEN KAUPPA

TEKSTI **ANTTI PALMUJOKI, ASIANAJAJA**

Vienti- ja tuontikaupan sopimukset ovat keskeinen osa kansainvälisen kaupan käytännön järjestelyitä. Kansainvälisessä kaupassa sopimukseen liittyvä riskienhallinta korostuu monista syistä, joita ovat mm. luottokaupan, toimituksiin ja valuuttoihin liittyvät riskit. Vienti- ja tuontikaupan sopimukset itsessään on kuitenkin hyvä nähdä liiketoiminnan mahdollistajina, joilla sovitaan ja järjestellään kaupan osapuolten väliset oikeudet ja velvollisuudet ennakkollisesti.

Kansainvälisen kaupan sopimukset on syytä aina laatia kirjallisesti. Monissa maissa vain kirjallinen ja allekirjoitettu sopimus mielletään oikeudellisesti velvoittavaksi. Kirjallinen sopimus ennalta ehkäisee mahdollisia

RIIDANRATKAISUSTA
SOPIMISEN MERKITYS
KOROSTUU ETENKIN
TILANTEESSA,
JOSSA KAUPPAA
KÄYDÄÄN ESIMERKIKSI
POHJOISMAIDEN
TAI EUROOPAN
ULKOPUOLISIIN
MAIHIN.

TOIMIVAT
SOPIMUKSET
EDELLYTTÄVÄT
KIELELLISTÄ
TARKKUUTTA JA
USEIN MYÖS ERI
LIIKETOIMINTA-
KULTTUURIEN
TUNTEMUSTA.

kulttuurieroista syntyviä väärinkäsityksiä sekä mahdollistaa sopimukseen sisältyvän informaation tehokkaamman ja varmemman hallinnan. Kirjallisen sopimus on jo yksin näytöllinen tekijä siitä, mitä osapuolten välillä on tosiasiaassa sovittu. Dokumentaatio on usein myös edellytys ulkomaankaupan rahoitukselle. Kirjalliset sopimukset lisäksi itsessään vaikuttavat yrityksen arvoon – yrityshän voidaan nähdä sopimusten verkkona.

Vienti- ja tuontikaupan sopimuksissa riskienhallinnan näkökulmasta korostuvat itse sopimuksen kohteen tarkan määrittelyn lisäksi useat ehdot. Keskeisiä ehtoja ovat muun muassa toimitus-, maksu- ja takuuehdot sekä vastuisiin ja niiden rajoittamiseen liittyvät ehdot. Lisäksi keskeisiä ehtoja ovat liikesalaisuuksien suoja ja muutostilanteiden hallinta. Sopimuksissa on



syytä sopia myös sopimussuhteeseen sovellettavasta laista ja riidanratkaisusta, koska muussa tapauksessa tämä voi muodostua yllätykseksi käytännössä, kun kansainvälisen yksityisoikeuden säännökset määrittävätkin mahdollisesti sellaisen lain sovellettavaksi, johon kumpikaan sopimuksen osapuoli ei ole varautunut. Riidanratkaisusta sopimisen merkitys korostuu etenkin tilanteessa, jossa kauppaa käydään esimerkiksi Pohjoismaiden tai Euroopan ulkopuolisiin maihin. Ymmärrettävää on, että tuomioistuin tai useammin kansainvälisessä kaupassa käytetty välimiesmenettely toimii eri tavalla ja eri lähtökohdista esimerkiksi Aasiassa kuin Pohjoismaissa.

Vienti- ja tuontikaupan sopimukseen liittyviä riskejä ei voida täysin poissulkea eikä täydellistä sopimusta voida laatia. Sen sijaan sopimukseen liittyviä riskejä voidaan tiivistetysti hallita siten, että sopimuksen kohteet määritellään riittävän tarkasti ja sopimukset laaditaan yhteistyössä asiantuntijoiden kanssa. Lisäksi toimivat sopimukset edellyttävät kielellistä tarkkuutta ja usein myös eri liiketoimintakulttuurien tuntemusta.

Kirjoittaja toimii liikejuridiikkaan keskittyneen BLF Asianajotoimisto Oy:n osakkaana. Hänellä on 20 vuoden käytännön kokemus vienti- ja tuontikaupan sopimuksista. Hän on toiminut myös yli kymmenen vuoden ajan Ulkomaankaupan Agenttiliitto ry:n lainopillisena neuvonantajana. ●

Naistoimitusjohtajien määrä pörssi-yhtiöiden johdossa ennätysuuri

Naistoimitusjohtajien osuus pörssi-yhtiöissä nousi viime vuonna lähes yhdeksään prosenttiin. Naistoimitusjohtajien määrä on noussut tasaisesti 2000-luvun alkupuolelta saakka. Naisten osuus pörssi-yhtiöiden johtoryhmissä kuitenkin laski yhden prosenttiyksikön edellisvuoteen verrattuna.

VIIME VUONNA 11:ssä Helsingin pörssissä listatussa suomalaisessa pörssi-yhtiössä oli nainen toimitusjohtajana. Naistoimitusjohtajien määrä alkoi lisääntyä muutama vuosi sitten, ja viime vuonna heidän osuutensa nousi ennätyslukemiin.

Tiedot ilmenevät Keskuskauppakamarin joulukuussa julkaisemasta Naisjohtajakatsauksesta. Katsauksessa tarkasteltiin yhteensä 124:ää pörssi-yhtiötä.

Toimialoista naistoimitusjohtajien määrä oli huomattavasti suurin kulutustavaroiden ja -palveluiden parissa. Myönteistä muutosta on tapahtunut kuitenkin myös perinteisemmällä teollisuustoimialoilla.

Suhteellisesti eniten naistoimitusjohtajia on suurissa pörssi-yhtiöissä. Sen sijaan vain kahdessa 41:stä keskisuuresta pörssi-yhtiöstä on naistoimitusjohtaja.

Ennätyslukemista huolimatta naistoimitusjohtajien määrä on edelleen pieni. Ongelma ei kuitenkaan ole helposti ratkaistavissa, sillä vaikuttajia on monia: naisten koulutus- ja uravallinnat, liiallinen itsekkisyys sekä työnantajien passiivisuus naisten urakehityksen edistämiseksi.

Naisten osuus Suomen pörssi-yhtiöiden johtoryhmissä laski viime vuonna yhden prosenttiyksikön 24 prosenttiin. Ero johtuu naisten osuuden putoamisella pienissä pörssi-yhtiöissä 4,3 prosenttiyksiköllä.

Sen sijaan suurissa ja keskisuurissa pörssi-yhtiöissä naisten osuus jatkoi kasvuaan. Naisten osuus on suurin keskisuurten pörssi-yhtiöiden johtoryhmissä.

Jopa 22 johtoryhmässä ei ole lainkaan naisia. Määrä on noussut vuodesta 2018, jolloin vastaava luku oli 20. Suurin osa kyseisistä yhtiöistä on pieniä pörssi-yhtiöitä.

Suomessa on neljä pörssi-yhtiötä, joiden johtoryhmässä enemmistö on naisia. Määrä on pysynyt samana edellisvuoteen nähden. Yhtä suuri edustus miehiä ja naisia on seitsemän pörssi-yhtiön johtoryhmässä. ●

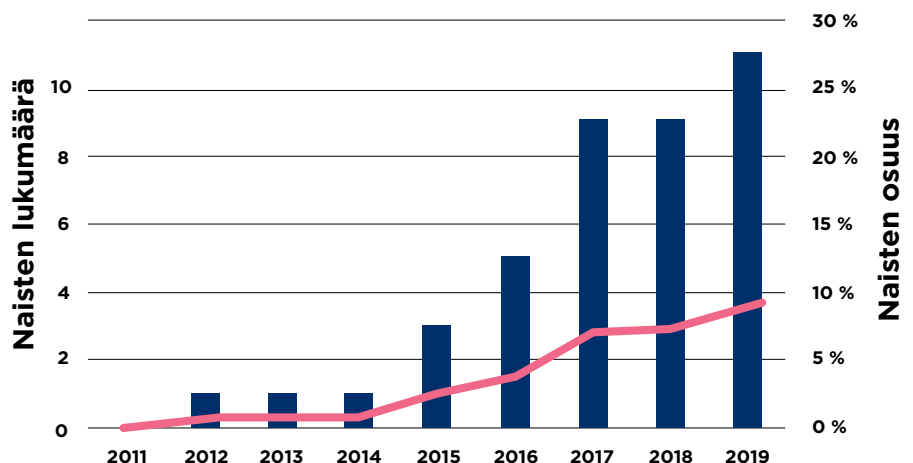
36 %

vuonna 2019
nimitetyistä suurten
pörssi-yhtiöiden
johtoryhmien jäsenistä
oli naisia.

8,9 %

toimitusjohtajista
on naisia.

NAISTEN LUKUMÄÄRÄ PÖRSSIYHTIÖIDEN TOIMITUSJOHTAJINA 2011-2019



Naistoimitusjohtajien kohdalla myönteinen kehitys alkoi muutama vuosi sitten ja viime vuonna kehitys on kulkenut harppauksin. Tänä vuonna naisten määrä toimitusjohtajina on ennätysuuri. Luvut Keskuskauppakamarin kunkin vuoden naisjohtajakatselutuksen ajankohtana.

LÄHDE: KESKUSKAUPPAKAMARIN NAISJOHTAJAKATSAUS 2019



Hyödynnä työntekijäsi osaaminen kokonaisvaltaisesti

Osaako työntekijäsi nimetä oman osaamisensa muutenkin, kuin viittaamalla työurallaan tai opiskelujen myötä hankittuun tietotaitoon? Kaikki meistä touhuavat arjessa ja harrastuksissa asioita, jotka kartuttavat osaamista. Tutkimalla työelämän ulkopuolisia harrastuksia tarkemmin onnistuu usein nimeämään uusia ydinosaamisen muotoja. Oma osaamista voi olla hankala tunnistaa tai ainakaan tunnustaa ääneen. Vaatimattomuutta arvostetaan niin paljon, että se on jopa haittatekijä silloin, kun se pääsee valtaamaan tilaa oman osaamisen arvostamiselta.

Oman osaamisen määrittelyssä suurena apuna voivat olla ystävät, kollegat tai muut läheiset, joiden kanssa osaamisalueiden pohtiminen saa usein ihan uusia näkökulmia. Itse ei välttämättä tule ajatelleeksi, miten vaikkapa tietokonepelit vaikuttavat työelämään. Toisaalta ulkopuolinen saattaa todella hämmästellä, miten joku kykenee organisoimaan ison kansainvälisen tiimin yhtenäiseen hyökkäykseen strategiapelissä etelä-pohjalaiselta kotikoneelta käsin. En harrasta tietokonepelejä, mutta käsitykseni mukaan tuollainen pelitilanne vaatii kehittyneitä strategista suunnittelua, tiimin sitouttamista ja johtajuustaitoja. Kovalla tasolla astuu kuvaan myös rekrytointi, tiimin brändin kehittäminen ja pitkäjänteinen motivointi.

Sen sijaan, että tuo kaikki osaaminen nimettäisiin vahvuudeksi työelämässä esittäytyessä, mieluisessa harrastuksessa kertynyt monipuolinen osaaminen saatetaan jättää taka-alalle ja mainita vain varsinainen työelämässä kerätty osaaminen eri tehtävissä.

Moni yrittäjä on muuttanut oman kiinnostuksenkohteensa rahaksi luomalla siitä bisneksen. Työntekijän vapaa-ajan harrastukset kertovat työnantajalle siitä, millaisissa tehtävissä työntekijät pääsisivät tekemään asioita, joista he nauttivat. Olisi ehdottomasti työnantajan etu tunnistaa ja hyödyntää työntekijän piilevät vahvuudet. Osaatko työnantajana sanoa, mitä työntekijäsi harrastaa? Jos harrastus on vaikkapa metsästys, millaisessa roolissa työntekijäsi on metsästysporukassa?

On tärkeää huomioida, että nyt ei puhuta hienoilla joukkueurheiluun viittaavilla metaforilla vaan ihan oikeasta, rahanarvoisesta osaamisesta, jonka työnantaja voi valjastaa tehokkaaseen käyttöön työelämässä. Samalla työntekijän työtyytyväisyys todennäköisesti paranee. Pääseehän hän tekemään myös työtä, jonka tekeminen kiinnostaa häntä. Niinhän yrittäjäkin päätyi oman yrityksensä toimialalle! ●

MATILDA SIRONEN

jälkimarkkinointipäällikkö

MSK Brands Division: Junkkari Oy ja Juncar Oy

”

Oman osaamisen määrittelyssä suurena apuna voivat olla ystävät, kollegat tai muut läheiset, joiden kanssa osaamisalueiden pohtiminen saa usein ihan uusia näkökulmia.



Lisää asiakkaita B2B-myyjien ajankäyttöä tehostamalla

Keskimäärin myyjien ajasta menee 65 % muuhun kuin myyntityöhön. Aikaa menee prospektointiin, potentiaalisten myyntiliidien tutkimiseen, CRM kirjauksiin, tapaamisajankohtien sopimiseen ja bukkaukseen, tarjousten laatimisiin sekä siihen, kun odotellaan että joku tuotannosta ehtisi tsekata tarjouksen läpi. Miten siis voidaan antaa myyjille lisää aikaa myyntiin?

TEKSTI KATI VIKILÄ, MYYNTIJOHTAJA, MYYNNINMAAILMA OY

Pk-yrityksillekin hyvin kohtuullisilla investoinneilla pääsee käsiksi työkaluihin, joiden avulla myyjien arvokasta aikaa asiakkaiden kanssa voidaan kasvattaa. Myynnin automaatio tarjoaa pk-yritykselle paljon mahdollisuuksia kasvun tehostamiseksi. Ensimmäisenä ajatuksena myynnin automaatiosta mieleen juolahtaa helppo chattirobotit ja tekoäly, mutta oikeastaan myynnin automaatiossa pääsee liikkeelle hyvin yksinkertaisilla asioilla. Tärkein työkalu myynnin automaatiossa on moderni CRM eli asiakkuudenhallintajärjestelmä. Käydään läpi 6 aikasyöppöä, joita automatisoimalla saadaan myyjälle 40% lisää aikaa tehdä myyntiä.

1. PROSPEKTOINTI JA KUUMEMMAT MYYNTILIIDIT

Ehdottomasti eniten aikaa palaa uusasiakashankintaa tekevällä myyjällä usein prospektointiin ja myyntiliidien etsimiseen. Markkinoinnilla on hyvin tärkeä rooli tämän aikasyöpön tehostamisessa. Markkinoinnin tuottamat myyntiliidit kirjautuvat moderniin CRM-järjestelmään automaattisesti kaikkine perustietoineen, ja myyjälle tulee tästä ilmoitus. Mitä kuumempia liidejä myyntitiimi saa,

sitä tehokkaammin se tietysti pystyy käyttämään aikaansa oikeanlaisten asiakaskohtaamisten parissa. Tämä kohta vaatii yritykseltä toki myös tehokasta markkinointia, joka tuottaa myyntiliidejä ihan henkilötasolla. Myynnin eri rutiinivaiheiden ajankäytön tehostamisen lisäksi on tärkeää jatkuvasti kehittää markkinoinnin tuottamien liidien laatua ja määrää.

2. YRITYSTIETOJEN JA MUIDEN MYYNTILIIDIEN TIETOJEN KERÄÄMINEN

Yritysten perustietojen kerääminen alkaa olla työtä mitä myyjän ei enää kuuluisi tehdä. Moderni CRM, kuten HubSpot, kerää myyjälle automaattisesti yrityksen tärkeimmät perustiedot toimipaikasta liikevaihtoluokkaan, kun uusi yritys ja sen verkkodomain on lisätty järjestelmään. Tämän lisäksi toinen tärkeä tiedonkeräämisen vaihe, mihin myyjillä menee aikaa, ovat liidit. Vielä liian monessa yrityksessä myynnille tulevat liidit ovat vain nimiä, joiden kyljessä on parhaassa tapauksessa yhteystiedot ja firman nimi. Siitä on aika paljon työläämpi matka lähteä rakentamaan kauppaa kuin tilanteesta, jossa myyjä näkee yhdellä näkymällä CRM:stä mistä liidi on tul-

lut, onko hän vieraillut verkkosivuilla ja missä siellä, mitkä ovat hänen yrityksensä perustiedot ja mitkä eri markkinointisisällöt häntä ovat kiinnostaneet.

3. TAPAAMISAJANKOHDAN SOPIMINEN

Jokaiselle myyjälle on varmasti tuttua eri päivämäärien ja kellonaikojen pallottelu asiakkaan kanssa sähköpostilla. Miltä kuulostaisi jos asiakas voisi varata ajan myyjän kalenterista itse? Hommaa voidaan siis helpottaa luomalla myyjille käyttöön tapaamislinkkejä. Asiakkaalle lähetetään tapaamislinkki, jonka kautta hän voi varata itselleen sopivan ajan suoraan myyjän kalenterista. Jos homma toimii viimeisen päälle, niin markkinointi tuottaa myyjille suoraan tapaamisvarauksia linkin kautta, ilman että myyjän tarvitsee tehdä mitään.

4. MYYNNIN VAIHEIDEN SEURANTA - HENKILÖKOHTAISET SÄHKÖPOSTIAUTOMAATIOT

Kun potentiaalisille asiakkaille tehdään tarjouksia, olisi syytä huolehtia, että tarjous meni perille sekä tehdä tarvittavat seurantapuhelut.



TÄRKEIN TYÖKALU MYYNNIN AUTOMAATIOSSA ON MODERNI CRM ELI ASIAKKUUDEN- HALLINTA- JÄRJESTELMÄ.

Tämä homma aiheuttaa myös melkoisen läjän sähköposteja ja kalenterimerkintöjä. Modernin CRM ohessa olevan automaation avulla eri myynnin työvaiheita pystytään automatisoimaan. Myyjälle saadaan tulemaan ilmoitus, kun potentiaalinen asiakas on avannut tarjouksen tai myyjän sähköpostista voi lähteä automaattisesti muistutusviesti tarjouksesta, jos potentiaalinen asiakas ei ole reagoinut tarjoukseen mitenkään.

5. TARJOUKSEN LASKEMINEN

Yksi myynnin työläimmistä vaiheista on tarjousten tekeminen. Moderni CRM tekee tarjouksen myyjän puolesta muutamassa sekunnissa. Tehokkaimmillaan yrityksen perustiedot kuten tarjouksen sisältö ja hinnoittelu on mahdollista siirtää jo valmiille tarjouspohjalle suoraan CRM:ään merkittyjen tietojen pohjalta.

6. SISÄISET TYÖJONOT

Myyntitiimillä menee väkisinkin aikaa myös sisäiseen viestintään, varsinkin vähänkin isommassa organisaatiossa. Tätäkin osaluetta on mahdollista helpottaa automaation avulla. Moderni CRM sisältää automaatiotyökaluja, joiden avulla on mahdollista määri-

tellä mitä tapahtuu, kun uusi tarjous esimerkiksi siirretään tarkistusvaiheeseen. Siitä saatava seurata automaattinen ilmoitus asiantuntijalle, joka vielä tarkistaa tarjouksen sisällön. Vasta asiantuntijan kuittauksen jälkeen myyjälle tulee ilmoitus, että tarjous on ok ja hän voi siirtää sen tarjouksen lähettämisen työjonoon, joka lähettää automaattisesti asiakkaalle tarvittavat sähköpostit sekä merkkää myyjän kalenteriin tarjouksen seurannan seuraavat toimenpiteet.

Monet yllä olevista asioista vaikuttavat hyvin itsestään selviltä, mutta silti yhä hyvin harva yritys hyödyntää tällaista mahdollisuutta, ja se taas johtuu usein käytössä olevien ohjelmistojen rajoitteista. Esimerkiksi viiden hengen myyntitiimille modernin CRM-järjestelmän käyttöönotto hoituu kevyimmillään muutamassa tunnissa. Kohtien 1-5 käyttöönotto onnistuu niin ikään kevyesti, kun hyödynnetään Modernin CRM:n valmiita ominaisuuksia. Järjestelmien kuukausikustannukset vaihtelevat ilmaisesta muutamiin kympeihin, joten kokonaisuudessaan investointi maksaa itsensä takaisin todella nopeasti säästyneenä työaikana ja parantuneina myyntituloksina. ●

KOULUTUKSET

Kevät 2020

Autamme mielellämme koulutuksia ja tilaisuuksia koskeissa asioissa!
 Heidi Sikkilä, heidi.sikkila@kauppakamari.fi, p. 0400 568 900
 Amanda Peltola, amanda.peltola@kauppakamari.fi, p. 040 533 8537

Alla 40 keinoa varmistaa osaava henkilöstö yritykselle.

Muutokset ovat mahdollisia. Katso ajantasainen tapahtumat kauppakamarin nettisivuilta.



MAALISKU

3.3.2020 HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN -KURSSI

5.3.2020 TIIMINVETÄJIEN TEHOALMENNUS

10.3.2020 EXCEL PERUSTEET

18.3.2020 PÄÄSTÖVÄHENNYSKOULUTUS

19.3.2020 ETÄPALAVERIEN MESTARUUSLUOKKA

19.3.2020 OFFICE 365: LUOVAT TYÖKALUT

20.3.2020 HYVÄKSYTTY MYyntiJOHTAJA KURSSI

24.3.2020 JATKUVA TIETOSUOJATYÖ YRITYKSESSÄ

26.3.2020 KONE- JA LAITETOIMITUSSOPIMUKSET

31.3.2020 POWER BI PERUSTEET

TOUKOKUU

5.5.2020 YHTEISKEHITTÄMINEN –
PERIAATTEET JA TYÖKALUT

7.5.2020 AJANHALLINNAN KUNG FU

7.5.2020 TEAMS KOKOUKSET

8.5.2020 LINKEDIN TYÖNANTAJA KUVAN,
MYNNIN JA REKRYTOINNIN KANAVANA

19.5.2020 MITÄ TILINPÄÄTÖKSEN LUVUT

KERTOVAT YRITYKSEN JOHDOLLE?

20.5.2020 KIRJANPITÄJÄN AJANKOHTAISPÄIVÄ

HUHTIKUU

7.4.2020 JOHTAJAKLUBI® –
AVOIMEN KESKUSTELUN VERTAISFOORUMI

8.4.2020 ANNA PERHON ANTISÄÄTÄJÄ™ –
AJANKÄYTTÖKLINIKKA

9.4.2020 OFFICE 365 TYÖKALUT

21.4.2020 TIETO-OHJAUTUVA ORGANISAATIO -KURSSI

21.4.2020 PALKANLASKIJAN PÄIVÄ

23.4.2020 ASIAKASVIESTINTÄ SUJUVAKSI
SOMESSA JA SÄHKÖPOSTISSA

28.4.2020 KAUPPAKAMARIN TUONTIPÄIVÄ –
TUONTITULLAUS TÄNÄÄ

KESÄKU

3.6.2020 JOHTAJAKLUBI® – AVOIMEN KESKUSTELUN
VERTAISFOORUMI

10.-11.6.2020 HHJ PUHEENJOHTAJA KURSSI, UUMAJA

Elinkeino- valiokunta vaikuttaa laajasti

TEKSTI JA KUVA JUHA ANTIKAISEN

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN elinkeinواليokunta perustettiin samassa yhteydessä, kun EK lakkautti oman aluetoimikuntansa. Elinkeinovaliokunta muodostaa Etelä-Pohjalaisille työnantajayrityksille keskeisen yhteistyöelimen EK:n suuntaan. Valiokunnassa käydään laajaa koko maakunnan kehittymistä käsittelevää keskustelua. Valiokunta antaa myös lausuntoja sekä tekee kannanottoja, joilla alueen elinkeinoelämän toimintamahdollisuuksia pyritään parantamaan.

Kuluneen vuoden aikana on valiokunnassa käsitelty osaa-
mis- ja työvoimakysymyksiä
varsin laajasti. Työelämän yleiset muutostrendit sekä toimintaympäristön muutokset ovat olleet esillä useista eri lähtökohdista katsoen. Huoli ammattitaitoisen työvoiman saatavuudesta on noussut keskusteluissa esiin.

Länsi-Suomen yhteinen liikennejärjestelmäsuunnitelma ja oman alueemme infrahankkeet (mm. Seinäjoki-Tampere kaksoisraide ja VT3) ovat olleet myös tapaamisten asialistalla. Olemme saaneet päivitettyä tietoa siitä missä mennään nyt ja olemme evästäneet alustajia valiokunnan jäsenten näkemyksillä näihin asioihin liittyen.

Valiokunta on myös tärkeä yhteistyötoimielin kauppakamarin hallituksen kanssa ja rinnalla. Valiokunta myös tarjoaa luontevan ja tarkoituksenmukaisen foorumin jatkaa kauppakamarin luottamustehtävissä niille kauppakamarin hallituksen jäsenille, jotka hallitusvuosien täytyttyä haluavat edelleen jatkaa luottamustehtävissä. ●



Valiokunnan puheenjohtaja
Juha Antikainen.

KIINNOSTAAKO SINUA

valiokunnan jäsenyys?

Oletko kiinnostunut vaikuttamistyöstä?

Ota yhteyttä p. 06 429 8100 ja keskustellaan lisää!

YHTEYSTIEDOT

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

Kirkkokatu 23, 60220 Seinäjoki

www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi



Toimitusjohtaja

Pertti Kinnunen

puh. 040 534 0875

pertti.kinnunen@kauppakamari.fi

Kansainvälistyminen, vaikuttaminen
ja edunvalvonta, verkostoituminen,
Venäjä-asiat



Yhteyspäällikkö

Petra Piironen

puh. 040 650 1588

petra.piironen@kauppakamari.fi

Vaikuttaminen, verkostoituminen,
jäsenasiat, viestintä, neuvonta- ja
asiantuntijapalvelut



Palvelupäällikkö

Heidi Sikkilä

puh. 040 056 8900

heidi.sikkila@kauppakamari.fi

Koulutukset ja tapahtumat, viestintä,
verkostoituminen, neuvonta- ja
asiantuntijapalvelut



Assistentti

Amanda Peltola

puh. 040 533 8537

Toimistotyöt, jäsenneuvonta,
tapahtumajärjestelyt,
ulkomaankaupan asiakirjat



Projektipäällikkö

Matti Sepponen

puh. 045 890 9212

Mikro- ja PK-yritysten hallitustyön
aktivointiprojekti



Harjoittelija

Pilvi Ridanpää

puh. 040 831 7068

ep.harjoittelija@kauppakamari.fi

Avustavat toimistotyöt

LIITY JÄSENEKSI

Kauppakamarin jäsenyys on mahdollisuus olla mukana yhdessä kehittämässä yrityksille tärkeitä asioita niin maakunnassa kuin laajemminkin.

Täytä liittymislomake nettisivuilla

www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi/jasennyys

ja tule mukaan vahvaan verkostoon!

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI



◀ 15.1.2020 järjestetyllä HHJ johdantokurssilla Lapualla tutustuttiin hallitustyön merkitykseen.

► Hyväksytty Myyntijohtaja -kurssin suorittaneet tapasivat toisensa glögin merkeissä OmaSP Stadionin vieraana. Kurssista on alkamassa 3. ryhmä keväällä 2020 Seinäjoelle sekä Oulussa ensimmäistä kertaa.



▼ Syksyn 2019 HHJ-kurssin suorittaneista moni ilmoitti lähtevänsä suorittamaan HHJ-tutkintoa. Hienoa!



▲ Sosiaalisen median uudet ilmiöt 2020 -tietoisku keräsi asiasta kiinnostunutta väkeä tuvan täyteen tammikuussa.



◀ Valiokunta Lounge kokosi yhteen 9.1.2020 kaikki kamarin valiokunnat kauppakamarin yhteisten teemojen, vastuullisuuden ja digitalisaation äärelle.



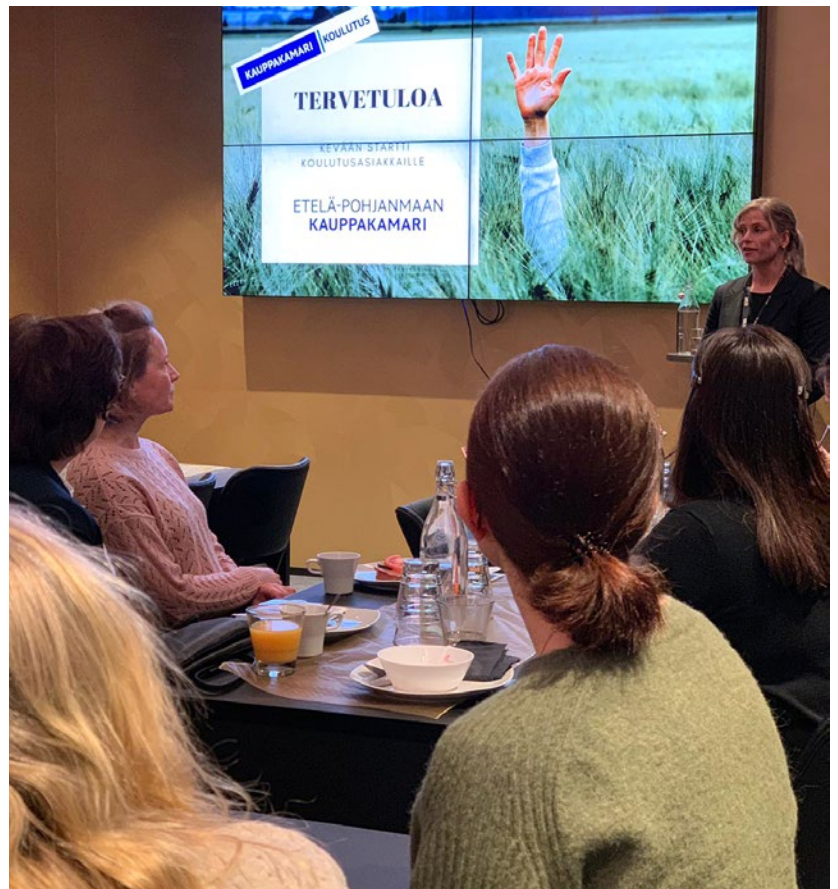
▲ Vuoden ensimmäiset jäsenkaffit Hotelli-Ravintola Almassa 21.1.2020 kiinnosti jäsenkuntaamme ennätys osallistujamäärällä. Bisnespikatreffit synnytti jälleen kaupallisia kumppanuuksia!



▲ Kamarin jouluaamiainen Seinäjoki Areenalla oli onnistunut lämminhenkinen jäsenten kohtaaminen.



▲ Koulutuskauden avajaiset järjestettiin ensimmäistä kertaa. Halusimme esitellä koko kevään kattavan koulustarjonnan ja sen tuomat mahdollisuudet jäsenillemme. Yhteistyössä OmaSp stadionin kanssa. Tilaisuudessa esiteltiin KoulutusOnline tarjonta, mikä striimattiin suorana Helsingin seudun kauppakamari.



▲ Tilinpäätös, veroilmoitus ja verotuksen toimittaminen -koulutukseen osallistuneet olivat hyvin tyytyväisiä kurssiin. Koulutuspalaute arvosanaksi he antoivat 4,7/5!

Palveleva työyhteisö imuroi alueen ja alan parhaat osaajat – rekrytointiongelmia siirtyvät kilpailijoille

Mikä on palveleva työyhteisö (PTY)?

TEKSTI **PTY-TIIMIN PUOLESTA KIRSI RYTKÖNEN, JOHTAJUUDEN JA TYÖELÄMÄN ASIAANTUNTIJA JA KEHITTÄJÄ**

Palvelevan työyhteisön tunnuspiirteitä ovat arvostava ja huomaavainen käytös, erilaisten mielipiteiden salliminen, luovuus sekä rohkeus omien vahvuuksien hyödyntämiseen ja etenkin rohkeus yrittää, erehtyä ja onnistua. Palvelevassa työyhteisössä elää vahva yhteistyö, tehokas tiimitoiminta ja positiivinen työilmapiiri. Työntekijät ovat sitoutuneita ja kokevat työnsä merkitykselliseksi. Heillä on kykyä hallita paineita ja kiirettä ja mikä tärkeintä heillä on luottamusta toinen toisiaan kohtaan.

Hyvinvoivat työntekijät ovat yrityksen tärkein voimavara ja vetovoimainen työyhteisö on vahva kilpailuetu. Ei ole yhdentekevää millainen työntekijöiden kokemus työpaikastaan on, koska se vaikuttaa suoraan ympäristön, asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kokemukseen yrityksestä, sen tuotteista, palveluista, brändistä ja laadusta.

Palvelevassa työyhteisössä on palveleva johtaja. Johtaja, joka haluaa palvella ja toimia koko työyhteisön hyväksi sekä tukea työntekijöiden oivallusta ja kehittymistä. Palveleva johtaja edistää jokaisen työntekijän halua tehdä parhaansa. Johtajan toiminnassa korostuvat oikeudenmukaisuus, eettisyys, rehellisyys ja ihmiset.

Suomalainen johtamisperinne on vuosikymmeniä keskittynyt pääosin tuotannon tehostamiseen, tekniikoihin ja strategiseen johtamiseen. Nyt ymmärrämme, että kun johtamisen keskiössä on ihminen, yritys voi saavuttaa inhimillistä, laadullista ja taloudellista menestystä.

PTY- tiimi auttaa yrityksiä rakentamaan palvelevan työyhteisön. Kyse on työyhteisövalmennuksesta, yhteisestä matkasta, joka nivotaan yksilöllisesti ja kokonaisvaltaisesti yrityksen omiin vahvuuksiin, historiaan, nyky-

tilaan ja kehityshaasteisiin. PTY- tiimi kiteyttää yrityksen menestymisen edellytykset neljään toisiinsa kietoutuvaan teemaan: *ihmiset ensin, luottamus, kuunteleminen, vuorovaikutus ja läsnäolo sekä kyseenalaistaminen ja rohkeat kokeilut*.

Matkasuunnitelma kohti yrityksen ajateltavan ja rakenteiden asteittaista ja pysyvää muutosta luodaan ympäristössä, jossa voit kuulla ajatuksesi. Maisemassa, joka auttaa sinut pysähtymään ja näkemään olennaisen. Hunurijärven luonnon rauha ja kiireettömyys mahdollistavat luottamukselliset keskustelut paikassa, josta ei ole kiire pois.

Palveleva työyhteisö on silta mullistukseen. Se on tänään kilpailuetu. Huomenna se on elinehto kaikissa niissä yrityksissä, jotka haluavat menestyä. ●

PALVELEVA TYÖYHTEISÖ – TIIMI

PALVELEVA JOHTAJUUS

Kirsi Rytkönen

Työelämän ja johtajuuden
asiantuntija ja kehittäjä
Väitöskirja aiheesta
Palveleva johtajuus

TOIMIHENKILÖT JA JOHTAJAT

Tuomo Ojala

Lakeusrekry Oy
rekrytointi, valmennus,
organisaatioiden kehittäminen

LUOTTAMUS

PALVELEVA TYÖYHTEISÖ

MANNAA MIELELLE
IHMISEN
PARHAAKSI

PYSÄHTYMINEN
OHJATTU RAUHOITTUMINEN
HYVÄN MIELEN OLOILA
HUNURIJÄRVEN LUONNOSSA

Kalevi Hanhimäki, Yrittäjä

TYÖNTEKIJÄT JA ESIMIEHET

Päivi Haanpää

Työhyvinvoinnin kokonut
asiantuntija

PARANTAVAN MUUTOKSEN ALOITTAMINEN YRITYKSESSÄ JA ORGANISAATIOSSA

Lasse Hyny

Avainet Oy

SUURESTA ENNAKKO-
TILAUSMÄÄRÄSTÄ
VOI PÄÄTELLÄ
TUOTTEELLE OLEVAN
MARKKINOILLA
KYSYNTÄÄ.

Maslog – sähköavusteisen teknologian edelläkävijä

TEKSTI PETRA PIIRONEN

MAAKUNNASTAMME LÖYTYY monipuolista maailmanluokan tekemistä, ja yksi näistä yrityksistä on seinäjokinen *Maslog*. Maslog suunnittelee ja kehittää ainutlaatuisia sähköavusteista voimalinjaa tähtäimenään edistää työturvallisuutta sekä parempaa työergonomiaa. Yhtiö on perustettu vuonna 2017 loskaisen sään toimissa innoittajana yrityksen perustajalle **Juha-Pekka Rintamäelle**. Tuoteidea syntyi kuljetusliikkeen kuljettajan vetäessä painavaa pumppukärryä loskassa kollegan avustaessa.

Maslog on keksinyt maailman ensimmäisen sähköavusteisen pumppukärryn, *Power Pallet Jackin*. Tuotteen takana on innovaatio sähköavusteisuudesta ja sen hyödyntämisestä raskaiden taakkojen siirrossa. Tuotteen teknologia tunnistaa, milloin tarvitaan sähköavusteisuutta ja pumppukärry on suunniteltu haastaviin olosuhteisiin. Pumppukärryn sarjatuotanto käynnistyy alkuvuodesta 2020, ja suuresta ennakotilausmäärästä voi päätellä tuotteelle olevan markkinoilla kysyntää. Mutta yritys ei tokikaan ole pelkkä ”pumppukärryfirma”, vaan katse on tiukasti jo tulevaisuudessa sekä uusissa tuotteissa, joissa voidaan käyttää voimalinjapatenttia. Rintamäen toinen yritys, sähkömoottoripyöriä valmistava *RMK Vehicles* hyödyntää myös pumppukärryn teknologiaa. Rintamäki tiivistääkin osuvasti ”uskon, että tulevaisuuden maailmassa äly korvaa voiman.”

Maslogin tuotesuunnittelu sekä tuotanto on Suomessa. Yritys työllistää tällä hetkellä täysipäiväisesti 7 henkilöä. Lisäksi he työllistävät alihankkijoiden kautta. ●



KUVA: JUSSI METSÄPELTO

ELINKEINOELÄMÄN FOORUMI

EP ELINKEINOELÄMÄN FOORUMI 2020

3.4. klo 10.00–15.30 | After work klo 15.30–18.00

**Etelä-Pohjanmaan merkittävin yritys-elämän kohtaamispaikka,
Elinkeinoelämän Foorumi 2020 kokoaa yhteen alueen
yritysjohtajat ja vaikuttajat!**

**20-luvulla johtamisen ja esimiestyön merkitys on vahvasti
korostunut. Johtamiselta ja organisaatioilta odotetaan yhä
enemmän muuttuvassa ja alati digitalisoituvassa maailmassa
vastuullisuusasioiden sekä osaajien veto- ja pitovoiman
kysymysten lisäksi.**

Tule kuulemaan ja keskustelemaan yritys-elämän puhujiemme sekä
toistemme kanssa näistä teemoista. Omissa puheenvuoroissaan näkemyksiä
ja kokemuksia tarjoavat Atria Oy:n vastuullisuusjohtaja **Merja Leino**, SeAMK
tekniikan johtaja **Heikki Rasku**, Elinkeinoelämän (EK) työelämä -vastuualueen
lakiasiainjohtaja **Markus Äimälä** sekä partneri **Minna Metsälä** Ocio Oy:stä.
Tilaisuutta fasilitoi ja väkeä keskusteluttaa sanavalmis toimitusjohtaja **Antti
Savola**, Novice Oy.

Tule mukaan alueemme vaikuttavimpaan elinkeinoelämän kohtaamiseen!

Ilmoittaudu 27.3. mennessä.

*Tilaisuus on maksuton. Foorumin osallistujille tarjoavat Elinkeinoelämän keskusliitto EK,
Etelä-Pohjanmaan kauppakamari ja LähiTapiola Etelä-Pohjanmaa.*



Minna Metsälä



Heikki Rasku



Merja Leino



Markus Äimälä



ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

 LÄHITAPIOLA ETELÄ-POHJANMAA
Vakuutukset, pankki ja sijoittaminen