ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARILEHTI
www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi
2/2020
Teema: Kansainvälisyys

KAUPPAKAMARI

KORONA-SUOSTA
kovalle maalle s. 12

MIHIN HÄVIÄÄ PUOLET
valmistavan yrityksen rahoista? s. 24

JUTTA URPILAINEN:
”Afrikka on mahdollisuuksien manner – myös suomalaisyrityksille” s.16

SYKSYN KOULUTUSKALENTERI S. 27
PK-YRITYKSET OVAT EU:N TALOUSKASVUN KULMAKIVIÄ S. 23

ELINKEINOELÄMÄN FOORUMI

EP ELINKEINOELÄMÄN FOORUMI 2020

Minna Metsälä

Heikki Rasku

Merja Leino

4.9. klo 10.00–15.30 | After work klo 15.30–17.00

Etelä-Pohjanmaan merkittävin yrityselämän 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 yrityselämän puhujiemme sekä toistemme kanssa näistä teemoista. Omissa puheenvuoroissaan näkemyksiä ja kokemuksia tarjoavat Atria Oy:n vastuullisuusjohtaja ***Merja Leino***, SeAMK tekniikan johtaja ***Heikki Rasku***, partneri ***Minna Metsälä*** Ocio Oy:stä sekä EK:n asiantuntija. Tilaisuutta fasilitoi ja väkeä keskusteluttaa sanavalmis toimitusjohtaja ***Antti Savola***, Novice Oy.

Tule mukaan alueemme vaikuttavimpaan elinkeinoelämän kohtaamiseen!

Ilmoittaudu 27.8. mennessä.

Tilaisuus on maksuton. Foorumin osallistujille tarjoavat Elinkeinoelämän keskusliitto EK ja Etelä-Pohjanmaan kauppakamari.

EK

ETELÄ-POHJANMAAN **KAUPPAKAMARI**

Korona muuttaa maailmaa

Eipä tarvitse arvailla, mistä kevät 2020 tullaan muistamaan. Kiinan Wuhanista vuodenvaihteessa liikkeelle lähtenyt koronavirus Covid-19 kurittaa ihmiskuntaa ennennäkemättömällä tavalla. Maailmassa on toki ollut pandemioita ja rajatumpia epidemioita aiemminkin, mutta näin mittavia globaaleja toimenpiteitä yhden viruksen torjumiseksi emme ole aiemmin nähneet.

Tilanne myös opettaa meille uusia asioita sekä kertaa vanhoja oppeja. Ehkä tärkeimpiä oppeja tässä tilanteessa ovat sinänsä ikivanhat ohjeet ”muista varautua pahan päivän varalle” ja ”älä koskaan jätä kaikkea vain yhden kortin varaan”. Koronan aiheuttama talouden äkkijarrutus on paljastanut, että aivan liian monet yritykset eivät olleet ehtineet kartuttaa juuri minkäänlaisia puskureita sen ”pahan päivän” varalle ja niiden kassat ovat olleet todella ohuita. Sopii toivoa, että valtiovallan käynnistämät pikaiset toimet yritysten pelastamiseksi todella toimivat ja estävät terveiden yritysten ajautumisen konkurssiin.

Tuo ”yhden kortin varaan” jättäminen näkyy ehkä selvimmin maailman globaaleissa tavaravirroissa ja arvoketjuissa. Ennen koronaa maailman tavaroista noin 28 % tuotettiin Kiinassa. Eikä pelkästään halpoja, jokapäiväisiä kulutustavaroita, vaan myös monia nykyteollisuuden kipeästi tarvitsemia komponentteja. Kun Kiinan tuotantoa alettiin koronaviruksen leviämisen rajoittamiseksi supistaa, jäi valtava määrä kansainvälisen logistiikan tarvitsemia kontteja koronan ”panttivangiksi” Kiinaan. Eipä silti, on niistä osa Intiassakin, jonka satamat menivät kiinni, kun koko 1,3 miljardin asukkaan maa julistettiin tiukkaan karanteeniin. Ei tarvitse olla kovinkaan kummoinen ennustaja, jos sanoo, että jatkossa ainakaan viisaimmat yritykset eivät enää koskaan tule turvautumaan vain yhteen tai kahteen avainkomponenttiensa toimittajaan, olipa niiden tuotteet miten hyviä ja kilpailukykyisiä tahansa.

Ehkä nyt viimeistään otetaan myös ”valmistuksen digiloikka” esim. 3D-tulostuksen avulla. Joitain pieniä merkkejä tästä on jo nähtävissä. Omalla alueellamme käynnistettiin terveydenhuollon suojavisiirien valmistus, jossa visiirin runko ja sangat tulostetaan muovista varsin peruslaatuisella 3D-printterillä ja visiirinä käytetään tavallista piirtoheitinkalvoa. Kätevää uusiokäyttöä tuotteelle, jonka kysynnän on täytynyt olla jo vuosia laskussa. Vai onko joku viimeisen viiden vuoden aikana muka käyttänyt piirtoheitintä? Tätäkään innovaatiota tuskin olisi tehty ilman koronaa. ●

PERTTI KINNUNEN
toimitusjohtaja
Etelä-Pohjanmaan kauppakamari

EtelaPohjanmaanKauppakamari
epkauppakamari
EPkauppakamari

> Sopii toivoa, että valtiovallan käynnistämät pikaiset toimet yritysten pelastamiseksi todella toimivat ja estävät terveiden yritysten ajautumisen konkurssiin.

HYVÄKSYTTY
HALLITUKSEN JÄSEN®

Hyvällä hallitustyöllä **edistetään yritystoimintaa,** tuetaan PK-yritysten kasvua sekä luodaan uusia työpaikkoja ja säilytetään jo olemassa olevia. HHJ-kurssi soveltuu niin hallitustyöskentelyn aktivoimiseen kuin sen kehittämiseenkin.

Tavoite saada yritysjohtajien osaamispääoma PK-yritysten hyödyksi hallitustyöskentelyn kautta sekä kerätä yhteen alueen nykyisiä ja tulevia hallitusten jäseniä.

HHJ -kurssilla käsitellään PK-yrityksen hallituksen kokoonpano, rooli, vastuut, riskienhallinta ja työskentelytavat (raportointi, strategiatyö, palkitsemisjärjestelmät) konkreettisten yritysesimerkkien avulla. Kurssi koostuu neljästä puolen päivän jaksosta ja ryhmätyöstä. **Ilmoittaudu syksyn kurssille 7.9. mennessä. Paikkoja rajoitetusti.**

1. jakso 15.9.. : **Hyvä hallintotapa**
2. jakso 29.9. : **Hallituksen ja hallitustyön organisointi**
3. jakso 6.10. : **Strategiatyö**
   13.10.: **Ryhmätyöjakso**
4. jakso 20.10.: **Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus**

Syksyn kurssin aloitus:
15.9.2020

Ilmoittaudu:
www.hhj.fi

”Koko koulutus vastasi sekä hallituspaikkani hoitamisesta tuleviin tarpeisiin että oman yrityksen pyörittämisestä lähteviin tarpeisiin.”

HHJ | PUHEENJOHTAJA

HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN®

Kaksipäiväinen HHJ-puheenjohtajakurssi järjestetään elokuussa Uumajassa:
1. jakso keskiviikkona 19.8.
2. jakso torstaina 20.8.

PK-yrityksen hallituksen puheenjohtajakurssilla käsitellään hallituksen johtamista ja ryhmädynamiikkaa. Puheenjohtajalla on kyky kehittää omaa sekä hallituksen jäsenten hallitusosaamista. Toimiva hallitus toimii osakeyhtiön voimavarana ja suunnannäyttäjänä. Kurssi sopii sekä hallitusten puheenjohtajille että puheenjohtajaksi aikoville. Osallistujilta edellytetään HHJ-kurssin käymistä tai vastaavien tietojen hallitsemista. **Ilmoittaudu 5.8.mennessä! Paikkoja rajoitetusti.**

Kurssi sisältää myös laivamatkat, majoituksen, verkostoitumisillalliset sekä muut kurssitarjoilut.

”Todella erinomainen kurssi. Olen ollut paljon tekemisissä johtamisen, strategian ja hallitustyön kanssa ja tämä kurssi kokosi todella hyvin kaikki aihepiirit yhteen ja toi niihin valtavasti lisäarvoa.”

Ilmoittaudu:
www.hhj.fi

Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ) -kokonaisuus aktivoi ja kehittää PK-yrityksen hallitustyöskentelyä.

HHJ | STRATEGIAN TOTEUTTAMINEN

HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN®

20.11.2020 Vaasa

Miten hallitus varmistaa strategian toteutumisen?

Yksi hallituksen ydintehtävistä on varmistaa, että yrityksellä on selkeä strategia. Yrityksen tulokseen hallituksen vahvistama strategia vaikuttaa kuitenkin vain siltä osin, kun se toteutuu käytännössä. Tutkimusten mukaan 60–70 % yritysten strategioista ja muista keskeisistä suunnitelmista ei toteudu. Keskeiset syyt strategian toteutumattomuudelle ovat strategiaprosessi, strategia itse, sekä tapa, jolla yrityksen johtamisjärjestelmää hyödynnetään – tai ei hyödynnetä – strategian toteuttamisessa. Hallitus pystyy omalla toiminnallaan vaikuttamaan olennaisesti siihen, miten strategia saadaan muuttumaan tuloksiksi.

Hallitus ja strategian toteuttaminen *on HHJ-tuoteperheen uusi vuorovaikutteinen valmennus, missä kirkastetaan hallituksen mahdollisuuksia, roolia ja tehtäviä strategian toteuttamisessa. Valmennus antaa käytännön esimerkkien ja case-harjoitusten kautta konkreettisia keinoja strategian toteuttamiseen hallitustyön kautta.*

Asiantuntija:
Managing Partner, HHJ PJ **Ismo Salminen**,
Value Business Advisors Nordic Oy

Ilmoittaudu:
www.hhj.fi

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

2/2020

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
LUOVA ARVOTOIMISTO
TRUST OY

KUVAPANKIT
PIXHILL
PEXELS
UNSPLASH

ILMOITUSMYYNTI
PETRA PIIRONEN
PUH. 040 650 1588

ILMESTYY
MAALIS-, TOUKO-,
SYYS- JA JOULUKUUSSA

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.

12
HENKILÖ
Koronasuosta
kovalle maalle

23
EU
Pk-yritykset
ovat EU:n talouskasvun
kulmakiviä

26
HYVÄ
UUTINEN
Muutos on
mahdollisuus

16
TEEMA
Afrikka on
mahdollisuuksien manner
– myös suomalaisille

24
ASIANTUNTIJA
Minne häviää puolet
valmistavan yrityksen
rahoista?

27
KOULUTUSKALENTERI
Syksyn
koulutustarjontaa

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

KAUPPAKAMARIPIRSKEET 2020

Kauppakamarin kuulut Kamaripirskeet polkaistaan käyntiin 4.9.2020 EP Elinkeinoelämän Foorumin jälkeen Pub Wilsonissa!

Luvassa on humppaa ja hömppää irkkuhengessä sekä maittava burger- & hodaribuffa, juomaa, livemusiikkia ja ennen kaikkea seuraa!

Illan musiikkitarjonnasta vastaa Seinäjoen Ukuleleorkesteri SUO! He lupaavat helmiä, hittejä ja huteja vuosikymmenien varrelta rennon rempseällä meiningillä.

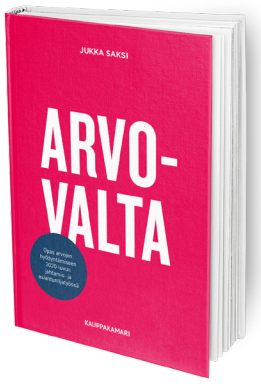
Pirskeisiin ovat tervetulleita viettämään iltaa KUKA VAIN jäsen yritystemme ja -yhteisöjemme (kunnat, kaupungit, yhdistykset, yritykset) henkilökunnasta aveceineen!

Huomaathan, että pirskeisiin ilmoittaudutaan verkkosivuiltamme erikseen, vaikka olisit ollut mukana jo elinkeinofoorumissa. Illan tarkoituksena on nauttia toistemme seurasta hyvän ruuan, juoman ja erilaisten pienten aktiviteettien kera. Tule siis rohkeasti mukaan!

AIKATAULU:
17.00 Tervetuloa!
17.15 Ruokailu ja juomailu
18.00 Ohjelmaa
18.30 Iltakahveet & baakelsi
18.45 Ohjelma jatkuu
21.00 Pubin ovet aukeavat muulle yleisölle

Hinta vain 35 € / hlö, sis alv. Sisältää ruoan, ja juoman sekä ohjelman.

KIRJA



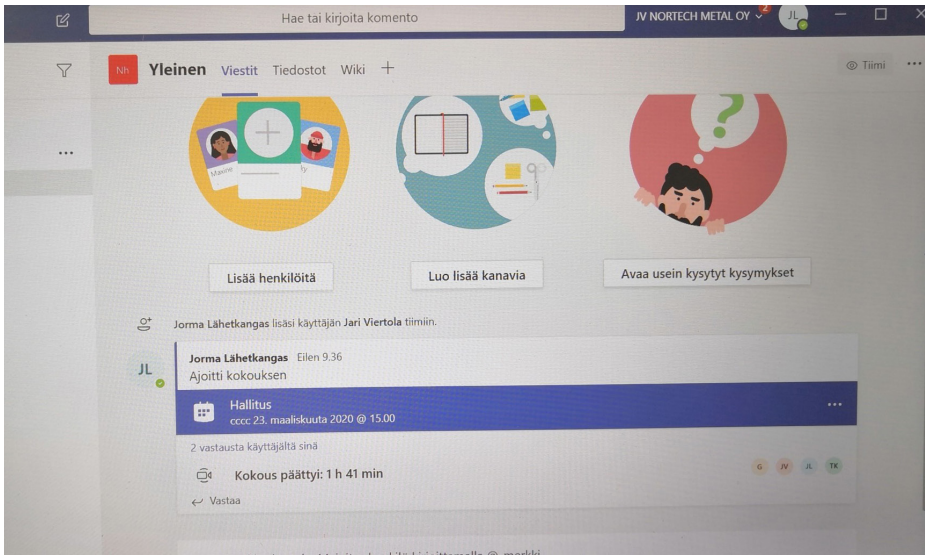
JUKKA SAKSI
ARVOVALTA – OPAS ARVOJEN HYÖDYNTÄMISEEN 2020-LUVUN JOHTAMIS- JA ASIANTUNTIJA-TYÖSSÄ

ARVOJEN ROOLI JOHTAMISESSA ja asiantuntijatyössä on jäänyt ohueksi. Arvot mielletään helposti yleviksi ja vaikeasti konkretisoitaviksi mainoslauseiksi, vaikka niiden tarkoituksena on vastata organisaation sidosryhmien suurimpiin kysymyksiin. Hyvin kiteytetyt, jalkautetut ja viestityt arvot luovat uudenlaista valtaa.

Ihmiset tekevät 2020-luvulla enemmän arvopohjaisia valintoja kuin koskaan aiemmin. Johtajuuden ja asiantuntijuuden toimiympäristö on medialistunut ja mahdollisuudet saada sidosryhmien huomio sekä luottamus ovat muuttuneet. Arvoista voi saada valtavasti vahvuuksia johtamisen ja asiantuntijatyön tueksi kaikilla sektoreilla.

Kirja tarjoaa uusia näkökulmia, havaintoja ja vinkkejä siihen, miten arvoista saadaan vahvuuksia johtamis- ja asiantuntijatyöhön. Opit ymmärtämään paremmin asiakkaita, henkilöstöä, yhteistyökumppaneita sekä muita sidosryhmiä. Kirjassa on haastateltu 30 päättäjää yhteiskunnan eri osa-alueilta ja he kertovat arvojen merkityksen omassa työssään. Interaktivoidu katsomalla aiheeseen liittyviä videoita arvovalta.fi-sivulta. Voit jakaa videot kommentoiden someen. ●

NYT PUHUTTAA



Korona pakottaa digitalisoitumaan

TEKSTI **JORMA LÄHETKANGAS**, TOIMITUSJOHTAJA, NORTECH METAL OY

Koronaan liittyvää uutisointia tulee nykyään joka tuutista. Terveydellisten vahinkojen ja uhkien lisäksi se on jo näyttänyt suoranaiset tuhot, mitä se yritysten ja yhteiskunnan taloudelle tekee. Tällä hetkellä korostetusti, joka ikinen päivä, niin pienet kuin suuretkin yritykset käyvät omaa Jaakobin painiaan, miten lisätä panoksia inhimillisyyteen ja miten taas karsitaan kuluja yritysten talouslukujen parantamiseksi.

Vaikka negatiivista uutisointia on paljon, niin meidän jos joidenkin on säilytettävä usko tulevaan! Koronasta aiheutuvat muutokset pakottavat meidät kehittämään mm. digitaalisuuttamme. Kaikki etätyöhön ja automatisointiin liittyvät hankkeet ovat asioita, joita nyt jos koskaan tulisi viedä eteenpäin. Business Finlandin hienosti reagoima häiriötilannetuki antaa tähän poikkeuksellisen hyvät mahdollisuudet niin pienille kuin suuremmillekin yrityksille. Yhteisestä kukkarostamme nämä tuet kuitenkin ovat, joten muistetaanhan hakea näitä vain aitoihin tarpeisiin!

> ON HYVÄ MUISTAA, ETTÄ DIGITAALISUUTTA TÄRKEÄMPÄÄ ON LOPULTA HENKILÖSTÖN OSAAMISESTA HUOLEHTIMINEN.

Poikkeuslain aikakautena on kuitenkin hyvä muistaa, että digitaalisuutta tärkeämpää on lopulta henkilöstön osaamisesta huolehtiminen. Digitaalisuus tuo mukanaan myös omia uhkiaan mm. koko ajan kehittyvien erilaisten tietojärjestelmämurtojen kautta. Näihinkin on syytä meidän kaikkien jatkossa entistä enemmän varautua. Eräässä elokuvassakin hakkerit uhkasivat tietojärjestelmämurroillaan koko yhteiskuntaa. Apuun riensi vanhanajan poliisi John McClane, jolle aluksi tuumattiin: ”Olet viisarikello digitaaliajassa”. Arvatkaapa mitä, niinpä vaan se viisarikello lopulta voitti – ei se digitaalisuus sitä osaamista jatkossakaan korvaa. ●

Johtajaklubi® Online

Johtajaklubi® Online

Johtajaklubista saat vertaistukea ja uusia ajatuksia! Klubi on kaikenkokoisten yritysten ja eri toimialojen johtajille ja vastuullisille päälliköille tarkoitettu luottamusverkosto.

Tule mukaan JohtajaKlubi® Online on pilottiin – saat uusia näkökulmia ja inspiraatiota työhösi, ja työssä jaksamiseesi!

Klubi Online on pilotti, jonka kesto on 20.5.–31.12.2020. Klubissa tapaamme neljä kertaa Teams:n kautta. Fasilitoija alustaa, ohjaa ja keskusteluttaa. Joulukuussa tapaamme yhteisen joululounaan merkeissä. Klubissa osallistujat pääsevät kehittämään osaamistaan yhdessä samassa asemassa olevien kollegojen kanssa. Klubilaiset sparraavat toisiaan jakamalla keskenään tietoa, kokemuksia, huolenaiheita ja onnistumisia. Tutustutte, keskustelette ja opitte toisiltanne. Klubissa keskustelette luottamuksellisesti ja avoimesti aroistakin asioista sekä sparraatte toisianne.

Klubitapaamiset

1. **20.5.2020 klo 14–16.15.**
   Aihe: Itsetuntemus – Hyvä itsetuntemus on kaiken a ja o, erityisesti johtamisessa
2. **10.6.2020 klo 14–16.15.**
   Aihe: Itsensä johtaminen – kaiken johtamisen perustana on hyvä itsensä johtaminen
3. **27.8.2020 klo 14–16.15.**
   Aihe: Muiden johtaminen
4. **28.10.2020 klo 14–16.15.**
   Aihe: Liiketoiminnan uudistaminen – Uudistu tai kuole
5. **16.12.2020 klo 11–13 Joululounas**

Hinta

Jäsenetuhinta 645 €
Hinta 895 €

Klubijäsenyys pilotissa 20.5.–31.12.2020.
Hintoihin lisätään alv 24%. Klubin järjestämisen ehtona on vähimmäisosallistujamäärän täyttyminen.

Lisätietoja kauppakamarin klubista saat

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

Ilmoittautuminen

Ilmoittaudu 13.5.2020 mennessä verkkosivuiltamme tai Heidille suoraan.

Liity nyt mukaan ja hyödynnä verkoston vipuvoima!

LYHYESTI LUKUINA

+2 %

Suomen tavaraviennin arvo kasvoi kaksi prosenttia vuonna 2019 Tullin ennakkotietojen mukaan. Vienti oli arvoltaan hieman yli 64,9 miljardia euroa.

Finnvera myönsi viime vuonna rahoitusta pk- ja midcap-yrityksille yhteensä 990 miljoonaa euroa.

990 000 000

24 %

Yhteensä noin 24 prosentilla suomalaisista pk-yrityksistä on **liiketoimintaa ulkomailla**.

Euroopan Unionilla on tällä hetkellä **sata kauppasopimusta voimassa**, päivitettävänä tai neuvoteltavana.

100

LÄHTEET: FINNVERA, TULLI, PK-YRITYSBAROMETRI 2020 JA EUROOPAN UNIONI.

KAUPPAKAMARIN MAKSUTTOMIA TILAISUUKSIA

21.8.2020	Back to Work -jäsenkaffit Helatukulla
4.9.2020	Etelä-Pohjanmaan kauppa-kamarin kevätkokous
4.9.2020	EP Elinkeinoelämän foorumi
4.9.2020	Kamaripirskeet

Tervetuloa!

BLOGI- JA APSIVINKIT

LastPass

Elämää huomattavasti helpottava salasanamanageri pitää muistissa salasanojen lisäksi muutkin koodit ja tunnusluvut. Käyttöä helpottaa integroiminen selaimeen, jolloin salasanat siirtyvät LastPassiin ilman käsin kirjoittamista. Samat tiedot päivittyvät kaikille laitteille.

DuckDuckGo

Hakukone, joka lupaa, ettei kerää dataa käyttäjästä. Kannattaa ladata muiden verkkoselainten rinnalle. Hyödyllinen verkko-ostoksille tai vaikkapa lentolippujen selaamiseen tai kun et halua katsella mainoksia juuri hankkimastasi tuotteesta.

Yhyres yritysten pualesta

ETELÄ-POHJANMAAN **KAUPPAKAMARI**

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin jeesaajat

Kauppakamari auttaa kasvuhaluisia 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, Britteinsaaret ja Pohjoismaat

Jan Tapanainen,
myyntijohtaja, MSK Group Oyj
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 (lämpötilasäädellyt)
- konttiliikenne ympäri maailman, meri-, lento- ja kumipyöräliikenne kokonaisuudessaan

ETELÄ-POHJANMAAN **KAUPPAKAMARI**

UUSI JÄSEN

TERVETULOA JÄSENEKSEMME

– olette mukana vahvassa verkostossa!

Kiinteistötoimisto Kätkänaho Oy
www.katkanaho.fi

Samburger Oy
www.samburger.fi

Sähkö Sipa Oy
www.sahkosipa.fi

Novice Oy
www.novice.fi

Konetek Oy
www.konetek.fi

KJ-Markkinointi Oy
www.runkovarasto.fi

Kultaseppä A. Hanhiniemi
www.kultaseppa-hanhiniemi.fi

Vest-Ravintolat Oy, Pancho Villa
www.panchovilla.fi

Hopea-Puro Oy
www.hopea-puro.com

A&M Välilehto Oy
www.tehos.fi

Seinäjoen Häjy Oy, Pub Härmän Häjy
facebook.com/pubharmanhajy

LVI-Kuure Oy
www.lvi-kuure.fi

Somrest Oy
facebook.com/somrest

UNIC-palvelut Oy
www.unic-palvelut.fi

Seinäjoen PK-Myynti Oy
www.seinajoenpk-myynti.fi

Keskustaksi Oy
https://keskustaksi.fi/

Pohjanmaan Kiinteistöpalvelut Oy
www.pkpoy.net

Restahovi Oy
www.restahovi.com

MOS-Kiito Oy
http://mos-kiito.yhteystieto-palvelu.com/index.php

Finnkuriiri Oy
facebook.com/Finnkuriiri

Widecon Oy
www.ecoeasy.fi

Hopo Hoo Oy

TX2 Turvaratkaisut Oy
www.tx2.fi

System Lahti Oy
www.kotielaintarvike.fi

JOKAINEN KONTAKTI ON MAHDOLLISUUS
Jäsenyys kannattaa!

Ilm. viim. 16.9.2020!

NOSTA MYYNNIN JOHTAMINEN
UUDELLE TASOLLE!

HMJ
Hyväksytty myyntijohtaja -kurssi

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

JAKSO 1: Myynnin strategia ja suunnittelu	JAKSO 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit	JAKSO 3: Myyjien johtaminen ja esimiestyö	JAKSO 4: Myynnin tukeminen
pe 25.9.2020	pe 23.10.2020	pe 20.11.2020	pe 18.12.2020

Ilmoittaudu etela-pohjanmaankauppakamari.fi

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

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

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 taksojensa 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-jeesaajat 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
- tietoturvallisuussuunnittelu 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.myynninmaailma.fi)
KTM, kehitysjohtaja/yrittäjä Mikko Isoniemi
puh. 040 746 5188
mikko.isoniemi@myynninmaailma.fi

- myynti ja markkinointi
- internet-markkinointi

TYÖOIKEUS JA LAKIASIAT

Älä jää kysymyksissä ja ongelmissasi yksin, vaan tutustu ja käytä hyväksesi eteläpohjalaisten 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
- yrityskauppoihin 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)
- tietosuojaseloste

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 kasvulle.

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

Osallistu suosittuihin koulutuksiin striiminä.

kauppakamarikauppa.fi

Striimi on loistava vaihtoehto osallistua etänä koulutukseen esimerkiksi silloin, kun et pääse tulemaan paikan päälle. Striimit ovat katsottavissa viikon ajan koulutuksen jälkeen.

Striimien aiheina mm.:

- työoikeus
- verotus
- kirjanpito
- myynti
- asiakaspalvelu
- tuotteistaminen
- juridiikka.

Ilmoittaudu mukaan!
kauppakamarikauppa.fi

Tiedon työntövoimaa
KAUPPAKAMARI | KOULUTUS

OPISKELE VERKOSSA

LIIKETOIMINTA JA YRITTÄJYYS

- liiketoiminnan ammattitutkinto, sihteeri tai assistentti
- liiketoiminnan ammattitutkinto, taloushallinnon osaaja

AUTOALA

- elektronisten järjestelmien diagnostiikkaa autonvalmistajien ohjelmistoilla (pass-thru) 7.5.
- henkilöautojen sähköiset huoltokirjat 28.5.

LOGISTIIKKA

- kuljettajan ammattipätevyyden jatkokoulutus: **kuljettajaopetus.fi/sedu**

Katso kaikki verkkokoulutukset täältä:
sedu.fi/verkko-opinnot

sedu YLPEÄSTI TEKIJÄ

hakijapalvelut@sedu.fi | p. 040 830 2275

Hakuteokset ja kirjat verkossa
KauppakamariTieto ja Ammattikirjasto

työsuhde | talous | juridiikka | johtaminen | myynti, markkinointi ja viestintä

Asiantuntijoiden päivittämät, aina ajantasaiset hakuteokset ja laaja valikoima kirjoja eri aihealueilta. Helposti ja joustavasti missä ja milloin vain. Tutustu Kauppakamari-Tietoon ja Ammattikirjastoon.

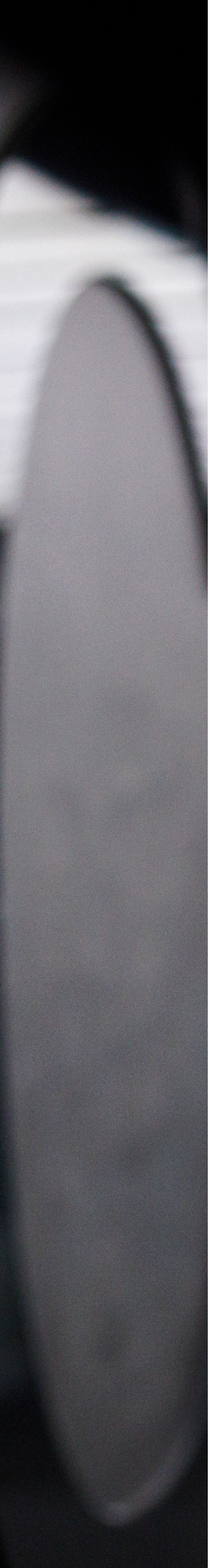
Nyt käytössäsi entistä nopeampi ja tarkempi haku ja uudistunut lukunäkymä.

www.kauppakamarikauppa.fi

Kysy lisää ja pyydä tarjous useammalle käyttäjälle: **myynti@helsinki.chamber.fi**

Tiedon työntövoimaa
KAUPPAKAMARI | TIETO

TALOUTEEN ON TEHTÄVÄ RAAKA KYLMÄKÄYNNISTYS, JOLLA RATTAAT SAADAAN EDES JOTENKIN PYÖRIMÄÄN.



Koronasuosta kovalle maalle

Koronakriisin hoito tietää jälkilaskua, jossa on meille kaikille maksettavaa vuosiksi eteenpäin. Suomi ei ole taudin laannuttua enää entisensä, mutta Keskuskauppakamarin toimitusjohtaja **Juho Romakkaniemi** muistuttaa muutoksen olevan myös mahdollisuus. Sen ovat nokkelimmat yritykset jo havainneet.

TEKSTI **TIMO SORMUNEN**

Monen suomalaisen sosiaaliset kontaktit ovat viimeisen kuukauden aikana rajoittuneet lähinnä kauppa- ja huoltamoreissuihin. Työkaverit ja asiakkaat on puolestaan tavoitettu puhelimitse tai etäyhteyksin.

Myös Keskuskauppakamarin toimitusjohtaja Juho Romakkaniemi vastaa huhtikuun alussa puhelimeen kotikonttorilta.

”Itse asiassa olimme tässä asiassa aivan etujoukoissa. Siirsimme koko toimiston etätöihin jo maaliskuun puolivälissä, kun koronakriisissä saatiin hallituksen ensimmäiset suositukset. Hommat ovat pienen harjoittelun jälkeen sujuneet varsin kitkattomasti”, toimitusjohtaja toteaa.

ELVYTYSTÄ ENSIAVUKSI

Monen muun maan tavoin Suomi on uppoamassa koronasuohon, josta päästään kovalle maalle vain kitkerillä lääkkeillä. Silti epidemia jättää taakseen ison joukon kaatuneita yrityksiä, kymmeniä tuhansia toimettomaksi jääviä käsipareja sekä valtiolle velkataakan, jossa riittää maksamista koko vuosikymmeneksi.

Kauppakamarien maaliskuun lopulla tekemän kyselyn mukaan kaksi kolmasosaa yrityksistä pohti lomautuksia tai irtisanomisia. Tätä juttua luettaessa nuo arviot ovat todennäköisesti myös toteutuneet.

Myös BKT:n ennustetaan menevän tänä vuonna ainakin viitisen prosenttia, hyvin mahdollisesti enemmänkin pakkaselle. Vaikka paljon on jo tehty, toivoo Romakkaniemi hallitukselta yhä lisätoimia yritysten ja elinkeinoelämän tueksi.

Niitä tarvitaan etenkin siinä vaiheessa, kun koronarajoitteita aletaan purkaa.

”Nyt on vuosikymmenten tauon jälkeen tilausta perinteiselle elvytykselle. Suomeksi sanottuna se tarkoittaa isojen tie- ja ratahankkeiden käynnistämistä sekä ansiotuloveron alentamista kahdella prosenttiyksiköllä kaikissa tuloluokissa”, toimitusjohtaja tiivistää.

RAHAT TAKAISIN UUDEN KASVUN KAUTTA

Valtionvelan räjähdysmäisen kasvun keskellä tuloveron alentaminen voi äkkiseltään kuulostaa huonolta yhdistelmältä, mutta Romakkaniemi on toista mieltä. Hintalappu on toki hurja eli viime vuoden verotuloilla noin kaksi miljardia euroa, mutta saatavissa takaisin taloudellisen aktiviteetin sekä ympäristö- ja haittaverojen kautta.

”Talouteen on tehtävä raaka kylmäkäynnistys, jolla rattaat saadaan edes jotenkin pyörimään. Verokevennykset lisäävät kulutuskysyntää, kohentavat työllisyyttä ja lääkitsevät siten myös julkista taloutta. Tuloverotusta voi palautella entiselle tasolle, kun suhdanteet taas paranevat”, hän muistuttaa. →

KAUPPAKAMARIN ELVYTYSPAKETTI

- Ansiotuloverotukseen kahden prosenttiyksikön kevennys ja käyntiin miljardin infrahankkeet
- Kotitalousvähennys 70 prosenttiin ja katto 2 400 euroon/vuosi
- Ravintola-alalle alv-kevennyksiä
- Kaikille palkansaajille ansiosidonnainen työttömyysturva

Infrahankkeisiin tarvittaisiin vähintään miljardin euron rahoituspaketti. Elvytyslistalla ovat myös kotitalousvähennys sekä väliaikainen ansioihin perustuva työttömyysturva kaikille palkkatyössä käyville.

Koronakriisissä kovinta iskua saavien ravintolapalveluiden arvonlisäverokanta pitäisi sekin laskea väliaikaisesti 14 prosentista 10 prosenttiin. Sama alv-taso oli otettava käyttöön myös anniskelun osalta.

MARKKINOIDEN UUSJAOSTA UUTEEN NOUSUUN

Koronakriisi on tiennyt jo nyt monelle yritykselle kuoliniskua eikä pikaista käännettä parempaan ole näköpiirissä. Niinpä lopetus- ja sulkulappuja ilmestyy ikkunoihin ja oviin valtion mittavista tukitoimista ja vuokranantajien kädenojennuksista huolimatta.

Romakkaniemi tunnustaa, että taivas voi näyttää monessa yrityksessä juuri nyt sysimustalta. Tarkemmin sihtaamalla sieltä saattaa kuitenkin erottua hopeareunus ja toivo paremmasta.

”Tällainen globaali talouskriisi tietää markkinoilla aina tiettyä uusjakoa. Se tarjoaa nopeille ja ketterille toimijoille myös menestyssaumoja”, toimitusjohtaja muistuttaa.

Esimerkkejä tästä notkeudesta ja reagointiherkkyydestä on jo nähty, kun omaa tuotantorepertuaaria on käännetty muutamassa päivässä aivan uusille ja markkinoiden kaipaamille urille: suksivoiteiden ja alkoholijuomien sijaan on pullotettu käsidesiä tai yksittäisten muoviosien sijaan valmistettu kokonaisia suojamaskeja.

Myös moni ravintolayrittäjä on löytänyt hengissä pitävän oljenkorren take away -palvelusta.

”Pk-yrittäjille on pakko nostaa tässäkin hattua. Kun edessä on kova paikka, niin sitkeyttä ja kekseliäisyyttä kyllä löytyy”, Romakkaniemi kiittelee.

DIGILOIKKA TUO KILPAILUETUA

Kaikki päättyy aikanaan ja jossain vaiheessa myös koronaviruksen kuristusote hellittää. Romakkaniemen mukaan Suomi ei kuitenkaan enää palaa siihen arkeen, jota elimme vielä helmikuussa.

Valtion velkataakka ja kuntien entistä tiukempi taloustilanne tietävät käytännössä sitä, että vuodesta ja vuosikymmenestä toiseen vatvotut rakenteelliset uudistukset on lopultakin vietävä läpi. Myös tapamme tehdä työtä, käyttää palveluja ja liikkua muuttuu Romakkaniemen mukaan pysyvästi.

”Aika monessa kohtaa on havaittu, että hommat hoituvat myös etäyhteyksillä ja entistä kustannustehokkaammin. Asioimme ja ostamme entistä enemmän verkosta, mikä sekin tarjoaa uusia bisnesmahdollisuuksia.”

Eli onko myös Suomen muotoisessa pilvessä hopeareunus?

”Minun mielestäni on. Olemme ottaneet muutamassa kuukaudessa digiloikan, johon muuten olisi mennyt vuosia. Nyt meillä on kriisin hellittäessä pientä etumatkaa ja siinä ovat uuden nousun avaimet.” ●

GLOBAALI TALOUSKRIISI TIETÄÄ MARKKINOILLA AINA TIETTYÄ UUSJAKOA. SE TARJOAA NOPEILLE JA KETTERILLE TOIMIJOILLE MYÖS MENESTYSSAUMOJA.

MENESTYVÄN YRITYKSEN
TAUSTALLA ON OSAAVIA, SITOUTUNEITA
TYÖNTEKIJÖITÄ.

Kiitä sitoutuneesta työstä vuosimerkillä tai palkitse vuoden työntekijä.

TUTUSTU JA OTA YHTEYTTÄ: ANSIOMERKIT.FI / P. 09 4242 6200

KESKUS-KAUPPAKAMARI

ANSIOMERKIT

AFRIKKA ON MAHDOLLISUUKSIEN MANNER

– myös suomalaisyrityksille

EU ehti julkaista uuden Afrikka-strategiansa juuri ennen koronapandemian puhkeamista. EU:n kansainvälisistä kumppanuuksia vastaavan komissaarin **Jutta Urpilaisen** mukaan kahden maanosan tiiviimmälle yhteistyölle on viruskriisin keskellä ja etenkin sen jälkeen entistä enemmän tarvetta. Se tarjoaa monia mahdollisuuksia myös suomalaisyrityksille.

TEKSTI **TIMO SORMUNEN**

Uuden EU-komission kevät on ollut jotain aivan muuta, mitä vielä alkuvuodesta ounasteltiin.

Tuolloin päällimmäisen murheena oli lähinnä se, kuinka saada EU:n hieman yskähtelevään talouteen uutta buustia. Nyt suurin huomio on koronapandemian torjunnassa ja keinoissa, joilla taudin polvilleen iskemät kansantaloudet saadaan takaisin jaloilleen.

Myös kansainvälisistä kumppanuuksista vastaavan komissaari **Jutta Urpilaisen** (sd.) kalenteri on mennyt koronan takia uusiksi. Euroopan komissio antoi maaliskuun alussa tiedonannon EU:n Afrikka-strategiasta. Ennen lokakuussa 2020 pidettävää EU:n ja Afrikan Unionin (AU) huippukokousta, jossa strategiasta on tarkoitus antaa yhteiset päätelmät, strategiasta olisi käytävä tiivistä neuvonpitoa muun muassa AU:n ja EU:n jäsenmaiden sekä kansalaisyhteiskunnan kanssa.

”Epidemialla on kauaskantoisia seurauksia sekä inhimillisesti että taloudellisesti. Toistaiseksi on kuitenkin liian aikaista arvioida vaikutusten mittaluokkaa ja mahdollisia kerrannaisvaikutuksia”, Urpilainen toteaa.

Hän kuitenkin tähdentää, että Afrikka pysyy koronakriisistä huolimatta mahdollisuuksien mantereena. Viruksen selättäminen on toki yksi ehdoton edellytys positiiviselle kehitykselle.

”Pandemia ei suinkaan poista tarvetta strategisemmalle ja kokonaisvaltaisemmalle lähestymistavalle. Muutoksen ajurit ovat Afrikassa yhä olemassa. Siksi jatkamme strategiatyötä ja taistelemme pandemiaa vastaan yhdessä kansainvälisten yhteistyökumppaniemme kanssa”, Urpilainen painottaa Kauppakamarilehdelle.

EDESSÄ YHTEINEN TULEVAISUUS

Komissaari korostaa, että Euroopan ja Afrikan tulevaisuudet ovat kietoutuneet monella tavoin yhteen. Strategiassa yhteistyötä esitetään syvennettäväksi viidellä osa-alueella, jotka on nimetty vihreäksi siirtymäksi, digitaaliseksi siirtymäksi, kestävä kasvuksi ja työpaikkojen luomiseksi. Lisäksi tarvitaan rauhaa, hyvää hallintoa sekä ratkaisuja muuttoliikkeeseen ja liikkuvuuteen.

Kumppanuuspotentiaalia lisäävät myös Afrikan kasvava väestö ja talouskasvu, runsaat luonnonvarat sekä sukupolvenvaihdos, joka on lähivuosina edessä monissa Afrikan maissa.

Kasvavalle väestölle on myös luotava työpaikkoja ja tulevaisuudennäkymiä. Ennusteiden mukaan Afrikassa on kymmenen vuoden kuluttua jo 700 miljoona työikäistä, kun koko EU:ssa on asukkaita alle 500 miljoonaa.

”Tässä saranavaiheessa haluamme tarjota reilua ja kestävää kumppanuutta. Vastuullisilla, sosiaalisesti, ympäristöllisesti ja taloudellisesti kestävään kehitykseen sitoutuneilla yrityksillä on merkittävä rooli strategian toteuttamisessa”, Urpilainen muistuttaa.

KYSYNTÄÄ ENERGIA-, YMPÄRISTÖ- JA DIGIOSAAMISELLE

Tämä tarjoaa selkeitä mahdollisuuksia myös suomalaisyrityksille. Väestönkasvun ja talousennusteiden perusteella esimerkiksi Afrikan energiantarpeen arvioidaan tuplaantuvan 20 vuodessa.

”Uusiutuvan energian ratkaisuille on loistavat olosuhteet ja kysyntää. Internet-yhteyksien parantuessa ja laajentuessa on Afrikassa kasvavat markkinat myös digitaalisille palveluille ja verkkokaupalle.”

Afrikan vuosittainen talouskasvu on ollut viime vuosina keskimäärin 4,6 prosenttiyksikköä ja moni Euroopan maa onkin siellä jo aktiivisesti.

TÄTÄ TYÖTÄ HALUAN JATKAA. VOIMME OLLA AFRIKAN ENSISIJAINEN KUMPPANI ETENKIN VIHREÄSSÄ KEHITYKSESSÄ JA DIGITALISAATIOSSA

”EU osallistuu säännöllisesti erilaisten business forum -tapahtumien järjestämiseen ja mahdollistamiseen Afrikassa. Ne ovat myös suomalaisyrityksille erinomaisia paikkoja luoda verkostoja paikallisten toimijoiden ja eurooppalaisten toimijoiden kanssa”, Urpilainen vinkkaa.

Afrikan kohdalla on kohistu paljon Kiinan saamasta jalansijasta. Kumppanuuskomissaari kuitenkin muistuttaa, että myös Euroopassa on oltu hereillä: EU27-yritysten suorat sijoitukset Afrikkaan olivat muutama vuosi sitten arvoltaan noin 222 miljardia euroa.

Vastaava summa oli Yhdysvaltojen kohdalla 42 miljardia euroa ja Kiinan osalta 38 miljardia euroa.

”Tätä työtä haluan jatkaa. Voimme olla Afrikan ensisijainen kumppani etenkin vihreässä kehityksessä ja digitalisaatiossa, jotka ovat kestävän talouskehityksen osalta aivan ratkaisevassa asemassa”, Urpilainen painottaa.

KOHTI KAHDEN KUMPPANIN VAPAAKAUPPAA

Yritysten ja sijoittajien silmissä avainasioita ovat liiketoimintaympäristön ennustettavuus, avoimuus ja toimijoiden välisen vuoropuhelun lisääminen. Niidenkin osalta on oltu kuulemma hereillä: esimerkiksi vuonna 2018 EU investoi 718 miljoonaa euroa liiketoimintaympäristöjä parantaviin toimenpiteisiin.

”Lisäksi fasilitoimme Euroopan ulkoiseen investointiohjelmaan kuuluvan Sustainable Business for Africa -aloitteen, joka tehostaa yksityisen ja julkisen sektorin vuoropuhelua yli kolmessakymmenessä Afrikan maassa. Teemme myös pitkäjänteistä työtä hallinnon, oikeusvaltion ja demokratian vahvistamiseksi”, Urpilainen tähdentää.

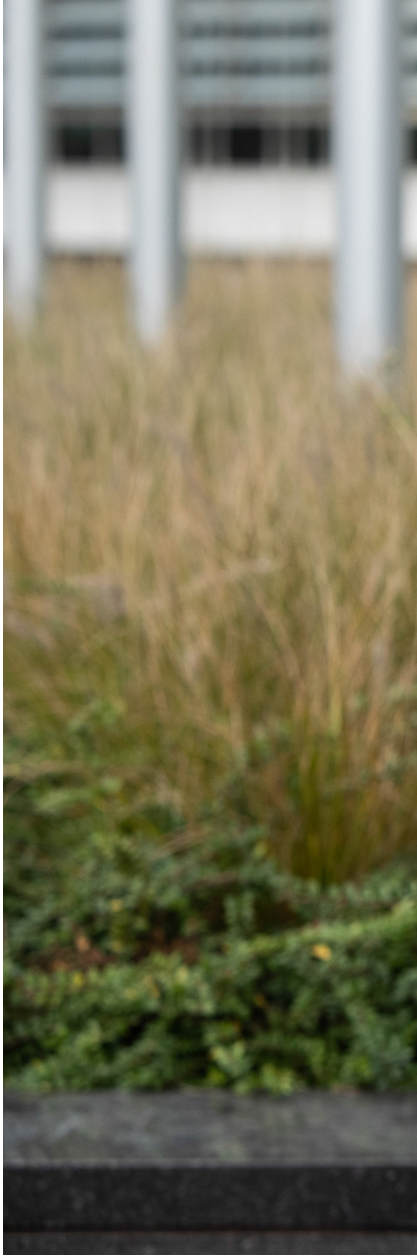
Tarve perinteiselle kehityspolitiikalle ja kehitysyhteistyölle ei sekään ole kadonnut. Niiden rinnalla halutaan kuitenkin rakentaa kahdensuuntaisia, reiluja ja kestäviä kumppanuuksia, joista molemmat osapuolet hyötyvät.

”On myös hyvä huomata, että moni suomalaisyritys on jo nyt läsnä Afrikassa. Näistä kokemuksista on hyvä ottaa oppia”, komissaari muistuttaa.

ON MYÖS HYVÄ HUOMATA, ETTÄ MONI SUOMALAISYRITYS ON JO NYT LÄSNÄ AFRIKASSA.

EU tukee Afrikan mantereen vapaakauppa-aluetta, joka voisi olla askel kohti myös mantereiden välistä vapaakauppaa.

”Haluamme pitää jatkossakin kiinni siitä, että EU on Afrikan merkittävin kumppani. Tuon tavoitteen saavuttamiseksi tarvitaan myös suomalaisyritysten investointeja.” ●



Sitoutuminen kestävään kehitykseen on samalla tekijä, joka erottaa EU:n monista muista toimijoista, EU:n kansainvälisistä kumppanuuksia vastaavan komissaari Jutta Urpilainen muistuttaa.

Katse tulevien vuosien päättäjäpolveen

KOMISSAARI JUTTA Urpilaisen mukaan YK:n kestävän kehityksen Agenda2030-tavoitteet ovat komission työn ytimessä. Keskeisenä tavoitteena on helpottaa Afrikan maita siirtymään mahdollisimman sujuvasti kestävän kasvun polulle.

Juuri tässä eurooppalaisten yritysten innovaatiot ja teknologiat voivat olla isona apuna.

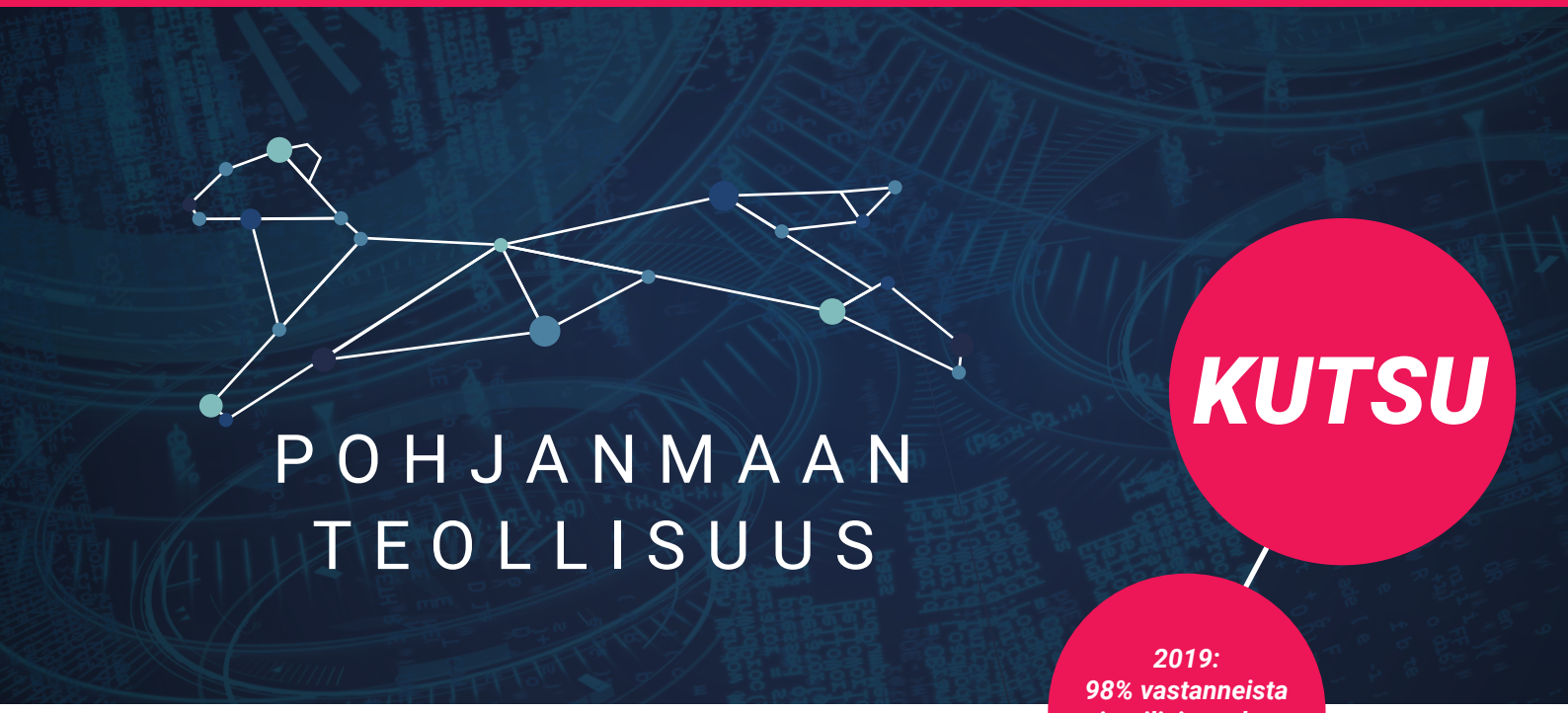
”Afrikan polku kestävään kehitykseen voi olla paljon perinteisiä teollisuusmaita suoraviivaisempi. Samalla kehitysvaiheet, jotka meillä Euroopassa ovat osoittautuneet esimerkiksi ympäristön kannalta tuhoisiksi, voidaan ohittaa kokonaan. Sitoutuminen kestävään kehitykseen on samalla tekijä, joka erottaa EU:n monista muista toimijoista”, Urpilainen muistuttaa.

Komisaarin omat henkilökohtaiset tavoitteet ja painopisteet suuntautuvat Afrikan nuorisoon ja heidän osallistumismahdollisuuksien parantamiseen.

Urpilainen tähdentää, että tulevina vuosina juuri nuori polvi tulee määrittämään monessa maassa kehityksen suunnan. Siksi heidät on nostettu myös EU:n kumppanuusajattelun keskiöön ja yhdeksi demokratiatyön tärkeimmistä kohderyhmistä.

”Lisäksi tulen painottamaan eriarvoisuuden vastaisen kamppailun tärkeyttä. Sekin on yksi keskeinen edellytys kestävälle yhteiskuntakehitykselle.” ●

UUSI AJANKOHTA KE 4.11.2020 – TERVETULOA!



POHJANMAAN TEOLLISUUS

KUTSU

2019: 98% vastanneista vierailisi tapahtumassa uudelleen

2019: 81% vastanneista suosittelisi messuja erittäin tai hyvin todennäköisesti

Pohjanmaan Teollisuus on yksipäiväinen ammattitapahtuma, joka kokoaa yhteen kärkiosaajat, asiantuntijat ja ajankohtaisimmat aiheet teollisuuden aloilta.

Pohjanmaan alueen ja koko Suomen teollisuusyritykset kokoontuvat Seinäjoelle kompaktiin ammattitapahtumaan esittelemään osaamistaan ja uusia innovaatioita.

Pohjanmaan Teollisuus on suunniteltu kävijälle tehokkaaksi verkostoitumistapahtumaksi jossa saman päivän aikana on mahdollisuus tavata johdon, tuotannon, suunnittelun ja hankinnan edustajia.

Tapahtuma koostuu osastojen lisäksi paneelikeskusteluista, tietoiskuista ja puheenvuoroista, joissa alan huippuasiantuntijat tuovat esiin ajankohtaista tietoa teollisuuden hankkeista, työvoimatarpeesta sekä sopimusvalmistajien ja kumppaneiden roolista teollisuuden liiketoiminnassa.

Nähdään Seinäjoella!

Esillä mm.

- Automaatio ja robotiikka
- Uudet teknologiat, ICT, IoT ja 3D-tulostus
- Teollisuuden koneet, laitteet ja tarvikkeet
- Elektroniikka
- Tekoäly ja tiedonhallinta
- Sopimusvalmistus
- Huolto ja kunnossapito
- Liikenne ja logistiikka
- Tutkimus, kehitys, koulutus ja rekrytointi

2019: 74% vastanneista kertoi messujen vastanneen odotuksiin erittäin hyvin tai hyvin

Lisätiedot ja varaukset:

Jukka Hakala
puh. 0400 669 600
jukka.hakala@pohjanmaanexpo.fi

VARAA OSASTO

Järjestäjä: EXPO Pohjanmaan Österbotten

Kumppanit: into Seinäjoki, MERINOVA Technology Centre Vaasa

Yhteistyössä:
Pohjanmaan kauppakamari, Etelä-Pohjanmaan kauppakamari, Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät, Rannikko-Pohjanmaan Yrittäjät, Keski-Pohjanmaan Yrittäjät, Kosek, Concordia

Palvelupäällikkö Andreas Ollila, oppisopimusopiskelija Leevi Rintala ja aluejohtaja Jani Rintala ovat tyytyväisiä oppisopimukseen.

ARE ON SUOMEN SUURIN TALOTEKNIIKKATALO

Are on Suomen suurin talotekniikka alan perheyritys. Arella on toimipaikkoja yhteensä 32 Suomessa, Ruotsissa ja Venäjällä. Are Oy työllistää 3600 talotekniikka-alan ammattilaista. Are tarjoaa palvelujaan kiinteistön koko elinkaarelle talotekniikkaurakoinnista, ylläpitoon ja huoltoon, modernisointiin ja korjausrakentamiseen. Liikevaihto on vuositasolla noin 500 milj. euroa.

Oppisopimus istuu Arelle hyvin

Kesäoppisopimuksesta hyvä lähteä liikkeelle.

Oppisopimus istuu meille oikein hyvin, kertoo Are Oy:n aluejohtaja **Jani Rintala** Seinäjoelta. Viime kesänä solmittiin kuuden viikon kesäoppisopimus Sedun ja **Leevi Rintalan** kanssa. Siitä Leevi siirtyi suorittamaan tutkinnon loppuun kokonaan oppisopimuksella. Kesäoppisopimus on hyvä aika näyttää osaamistaan ja saada uusia työntekijöitä. Työelämävalmiuksia ei nuorilla välttämättä ole, joten tämä on hyvä keino oppia. Leevin lisäksi meillä on kolme muuta työntekijää oppisopimuksella. Yksi suorittaa asennusmestaritutkintoa, toinen opiskelee sähköasentajaksi ja kolmas kylmälaiteasentajaksi. Oppisopimus on myös loistava tapa päivittää jo työssä olevien ammattitaitoa.

– Leevin aloittaessa työt asentajia ei ollut riittävästi ja kiire oli kova, kertoo Leevin työpaikkaohjaajana toimiva Aren palvelupäällikkö **Andreas Ollila**. Apukäsiä tarvittiin sähköpuolelle nopeasti ja Leevin tulo helpotti tilannetta.

KESÄOPPISOPIMUS NOPEUTTAA VALMISTUMISTA

– Asioita oppii paremmin käytännössä töitä tekemällä, tuumaa Leevi Rintala. Kesäoppisopimuksen etuna on opintojen edistyminen kesätyön ohella. Se nopeuttaa valmistumistakin. Suoritan Sedussa sähkö- ja automaatioasentajan perustutkintoa ja valmistun vuoden lopussa. Teen turvapuolen hommia, asennuksia, huolto- ja sähkötöitä. Nyt teen kuukauden ajan töitä Atrialla, jossa perehdyn teollisuusalan sähkötöihin.

– Isossa luokassa ei pysty aina keskittymään ja työmaalla saa heti avun. Perjantaisin käyn Sedussa opiskelemassa asennusta ja asioita käydään nopeammin läpi. Valmistumiseni jälkeen ajattelin tehdä hetken töitä, jonka jälkeen armeijaan ja sitten jatkaa opintoja.

– Suorittamalla opiskelun oppisopimuksella pitää olla intoa ja halua oppia, miettii Leevi Rintala. – Ja oma-aloitteisuutta, koska teoriaopiskelu jää tehtäväksi omatoimisesti, lisää Ollila.

PALKKA SITOUTTAA OPPISOPIMUSTYÖNTEKIJÄÄ

– Tulevaisuuden työntekijät tulevat ammattikouluista, miettii Ollilla. Me pyrimme työllistämään ne, jotka osoittavat kykynsä koulutussopimusjakson aikana. Se on vähän niin kuin näytön paikka. Tärkeintä on halukkuus tehdä ja oppia. Oppisopimus on hyvä konsti ottaa uusia ihmisiä töihin, samalla ihminen kasvaa työympäristöönsä. Ammattitaitoisista työntekijöistä on kova pula. Kun oppisopimusopiskelijalle maksetaan palkkaa, hän sitoutuu yritykseen ihan eri lailla. Työntekijämme ottavat mielellään työelämässä oppijoita mukaansa urakkatyömaalle. Heistä on hyvä apu. Se vaikuttaa myös rahallisesti.

– Rohkeasti ja aktiivisesti yhteyttä siihen yritykseen, mihin haluat töihin, kehottaa Ollila opiskelijoita. Käy tai soita heti, kun olet saanut tiedon koulutussopimusjaksosta. Jos opettaja soittaa oppilaan puolesta, niin se ei anna hyvää kuvaa. Me pyrimme ottamaan innokkaita kavereita töihin.

– Meillä on kiistatta tämän alueen parhaat työntekijät, kehaisee Ollila. Se on meidän suurin valttimme. Meiltä saa kaikkea.

OPPISOPIMUSOPISKELIJA MAKSAA PALKKANSA TYÖLLÄÄN

– Vaikka koulutuskorvaus työnantajalle on pieni, niin oppisopimustyöntekijän työtunteja pystyy laskuttamaan, miettii Rintala, näin he tavallaan maksavat itse itsensä työtä tekemällä. ●

Kaksi kolmasosaa yrityksistä aikoo lomauttaa tai irtisanoa koronaviruksen vuoksi

Lähes kaksi kolmasosaa kauppakamarien maaliskuun lopussa tehtyyn kyselyyn vastanneista liki 3400 yrityksestä aikoo lomauttaa tai irtisanoa työntekijöitään. Reilu 40 prosenttia yrityksistä oli maaliskuun loppuun mennessä antanut lomautusvaroituksen tai kutsunut yt-neuvottelut. Kysely on jatkoa kaksi viikkoa aiemmin toteutetulle kyselylle, josta tilanne on synkentynyt huomattavasti.

KAUPPAKAMAREIDEN KYSELYN tarkoituksena on kartoittaa kauppakamarien jäsenyritysten nykytilannetta, lähitulevaisuuden odotuksia sekä muutosta verrattuna kaksi viikkoa aiemmin toteutettuun kyselyyn. Tilanne kyselyiden välillä on synkentynyt merkittävästi.

Noin 94 prosenttia uskoo koronavirusepidemian vaikuttavan yrityksen liikevaihtoon negatiivisesti seuraavan kahden kuukauden aikana. Reilun kolmanneksen mukaan vaikutukset ovat jo nyt suuret.

Lähes kaksi kolmasosaa yrityksistä lomauttaa tai irtisanoo henkilöstöä seuraavan kahden kuukauden aikana. Maaliskuun loppuun mennessä yli 40 prosenttia yrityksistä on jo antanut lomautusvaroituksen tai kutsunut yt-neuvottelut. Lähes neljäsosa uskoo lomauttavansa suuren osan (yli kymmenen) henkilöstöstä.

Reilu kolmannes uskoo myös konkurssin riskin kasvaneen merkittävästi. Vastaava luku oli aiemman kyselyn mukaan 30 prosenttia.

Kaksi kolmesta yrityksestä on käyttänyt tai aikoo käyttää koronaepidemian takia yrityksille suunnattuja joustoja.

Keskuskauppakamarin pääekonomisti Mauri Kotamäen mukaan esimerkiksi Business Finlandin kehitysrahoitusta hakee noin kolmasosa vastanneista ja pankin kanssa uutta lainaa tai vanhojen lainojen lyhennysvapaista neuvottelee noin kolmannes vastanneista.

Hallituksen toimenpiteistä huolimatta yritysten kriisi kärjistyy yhä. Yritykset toivovatkin nyt nopeita ratkaisuja, jotka keskittyvät tulevaisuuden sijaan nykyhetkeen. ●

36 %

mukaan koronavirusepidemian vaikutus liikevaihtoon on suuri.

94 %

vastasi, että koronavirus tulee vaikuttamaan liiketoimintaan negatiivisesti.

ONKO YRITYKSESI KONKURSSIN RISKI NOUSSUT MERKITTÄVÄSTI KORONAVIRUSEPIDEMIAN TAKIA?

Kysely lähetettiin kaikille kauppakamarien jäsenyrityksille 30.3.2020. Vastauksia tuli klo 18 mennessä noin 3400, mikä on poikkeuksellisen paljon lyhyestä vastausajasta huolimatta. Vastauksia kertyi kaikilta toimialoilta, ympäri Suomen sekä kaiken kokoisista yrityksistä. Kauppakamarit uusivat kyselyn kevään mittaan useampaan kertaan.

Pk-yritykset ovat EU:n talouskasvun kulmakiviä

TEKSTI **PETRI SARVAMAA, EUROPARLAMENTAARIKKO**

EUROOPAN UNIONI JA PK-YRITYKSET ovat sanapari, joka esiintyy liian harvoin yhdessä. Pk-yritysten tulevaisuus on Euroopan kilpailukyvyn kannalta kuitenkin valtavan tärkeä asia, sillä ylivoimainen enemmistö uudesta kasvusta ja uusista työpaikoista syntyy tällä hetkellä pieniin ja keskisuuriin yrityksiin.

EU-jäsenyyden myötä suomalaisille yrityksille on avautunut maailman suurin lähes 500 miljoonan asukkaan yhteismarkkina. Suomen tavaraviennistä jopa 60 prosenttia menee EU-alueelle. Viennistä eivät vastaa vain suuret pörssiyritykset, vaan yhä enenevissä määrin myös pk-yritykset. Vientiyritysten eurot tuovat alueille elinvoimaa ja kysyntää alihankintojen kautta. EU-jäsenyyden ja sisämarkkinoiden myötä paikallinen yritys voi helposti, ilman tulleja tai muita kaupan esteitä viedä tuotteen EU-markkinoille myyntiin. Sääntelyn yhdenmukaistaminen EU-maissa auttaa markkinoita pelaamaan paremmin yhteen, sillä ilman yhteisiä standardeja palveluiden tai tuotteiden myynti maasta toiseen olisi kertaluokkaa vaikeampaa. Yhteisillä pelisäännöillä kuluttajat eri maissa tietävät, mitä ostavat.

EU:ssa on julkaistu useita pk-yrittäjyyttä edistäviä ohjelmia ja julistuksia, tehty pienyritysten kantokyvylle räätälöityjä lainsäädäntöratkaisuja sekä kehitetty sääntelyvaikutusten arviointimenettelyjä. Euroopan unionin pk-yrittäjyysohjelman Small Business Actin (SBA) avulla pk-yritysten markkinoille pääsyä ja rahoituksen saatavuutta on parannettu, hallinnollista taakkaa kevennetty ja yrittäjyyden houkuttelevuutta edistetty EU-tasolla sekä jäsenmaissa.

Pk-yritysten toimintaedellytysten ja vientimahdollisuuksien parantaminen tarkoittaa jatkossa ennen kaikkea vähemmän mutta selkeämpää sääntelyä, parempaa pääsyä kasvurahoituksen piiriin sekä kaupan esteiden purkamista. Myös digitaalisia sisämarkkinoita on vahvistettava. Tällä hetkellä tavaratuotteet liikkuvat maasta toiseen sujuvasti, mutta digitaalisissa palveluissa ja ostoissa on vaikeuksia eri maiden ristiriitaisten sääntelyiden vuoksi. Vain näin voimme luoda puitteet uusille eurooppalaisille innovaatioille.

Maaliskuussa Euroopan komissio julkaisi esityksen EU:n uudeksi pk-yritysstrategiaksi, jossa käsitellään yllämainittuja teemoja. Strategiassa nostetaan konkreettisesti esille myös tärkeitä kirjauksia, joiden tavoitteena on puuttua ylipitkiin maksuaikoihin. Komissio esittää strategiassa uutta valvontamekanismia, joilla venyviä maksuaikoja voitaisiin torjua.

Yritysten väliset maksuajat ovat edelleen EU:ssa pitkiä, ja ongelma on rantautunut vahvasti myös Suomeen. Usein isommat yritykset venyttävät maksuja pienemmilleen, joilla ei ole mahdollisuuksia ryhtyä riitelemään maksuajoista asiakassuhteen menetyksen pelossa. Monet pk-yritykset joutuvat odottamaan maksuja asiakasyrityksiltään jopa kuukausia. Tälle EU pyrkii saamaan nyt stopin.

Pk-yritysten merkitystä Euroopan taloudelle ei voi korostaa liikaa. Siksi on tärkeää, että yrittäjyysympäristöä pyritään parantamaan EU:n tasolla. Tässä työssä aion olla aktiivisesti mukana Euroopan parlamentissa, ja toivon teiltä pk-yrittäjiltä ehdotuksia ja havaintoja myös meidän meppien suuntaan. ●

JÄSENYYS KANNATTAA!

- Kauppakamari kouluttaa
- Kauppakamari neuvoo
- Kauppakamari verkottaa
- Kauppakamari viestii
- Kauppakamari vaikuttaa
- Kauppakamari kehittää
- Kauppakamari yhdistää

Ole osa vahvaa verkostoa!

18 000 jäsenyritystä yhdessä palvelussa.

KAUPPAKAMARIVERKKO.FI

Mihin häviää puolet valmistavan yrityksen rahoista?

Tuotteita valmistavalla yrityksellä kuluu keskimäärin 50% liikevaihdosta ostoihin. Toisin sanoen jokaisesta myynnin yritykseen tuomasta eurosta lähtee 50 senttiä firmasta ulos ostojen muodossa. On siis tärkeää varmistaa, että ostotoiminta on tehokasta.

MONISSA YRITYKSISSÄ ON VIIME VIIKKOINA HERÄTTY MYÖS HUOMAAMAAN, MILLAINEN MAANTIETEELLINEN RISKI TOIMITUSKETJUSSA ON MUHINUT.

TEKSTI **HANNU PESONEN, OSTOFOKUS OY**

Ostotoiminta jaetaan usein kahteen eri ryhmään, operatiiviseen ja strategiseen ostamiseen. Operatiivisessa ostotoiminnassa keskitytään tilausten tekemiseen, ja varmistamiseen että materiaalivirta toimittajilta tuotantoon on mahdollisimman tehokas, ja varastojen käyttö on järkevää. Kyseessä on siis yrityksen operatiivisen toiminnan kannalta erittäin tärkeä tehtävä.

Strategisen ostotoiminnan puolella keskitytään ostojen kokonaiskuvaan ja sen tehostamiseen. Täytyy ymmärtää mikä on ostojen kokonaisuus, ja mistä se todellisuudessa koostuu, koska et voi lähteä kehittämään ellet tiedä mitä olet kehittämässä. Strategisen oston vastuulla on varmistaa, että parhaat mahdolliset toimittajat ovat käytössä. Tärkeänä osana toimittajayhteistyötä ja sen kehittämistä on mittarointi. Hyvät perusmittarit ovat toimitusvarmuuden, laadun ja hintakehityksen mittaaminen. Jos kerran ”sitä saat mitä mittaat” pitää paikkaansa, niin näistä on hyvä aloittaa. Myös kotimaisessa, mutta erityisesti kansainvälisessä kaupassa on tärkeää, että kirjalliset sopimukset on laadittu toimittajien kanssa. Sopimuksilla varmistetaan, että molemmat osapuolet tietävät omat vastuunsa ja velvoitteensa. Monissa yrityksissä on viime viikkoina herätty myös huomaamaan, millainen maantieteellinen riski toimitusketjussa on muhinut.

ON JOHDON VASTUULLA VARMISTAA OSTOJEN OIKEAT RESURSSIT

Lähes poikkeuksetta operatiivinen ostotoiminta on yrityksissä hallinnassa. Aina löytyy tietenkin kehitettävää, mutta tämä toiminto kuitenkin löytyy yrityksistä, ja palvelee toimintoja siten että tuotanto rullaa.

On tärkeää muistaa, että on yrityksen johdon tehtävä huolehtia strategisen ostotoiminnan organisoinnista siten, että sen voi käytännössä toteuttaa tehokkaasti. Aika harvoin saadaan käytännön tasolla toimimaan sellainen yhtälö, jossa strateginen ostotoiminta sisällytetään hoidettavaksi muiden tehtävien ohessa. Loogisinta on yhdistää operatiivinen ostotoiminta ja strateginen ostotoiminta yhdeksi toimenkuvaksi. Vai onko? Käytännössä nämä vaativat hyvin erilaista osaamista, ja lisäksi operatiivisen ostotoiminnan hektisyys syö käytännössä strategisen ostotoiminnan tarvitseman ajan. Loogista voi olla

myös antaa strategisen oston vastuu esimerkiksi tuotantopäällikölle, mutta usein tuotannon johtaminen ja kehittäminen vievät jo kaiken ajan.

Molemmissa esimerkeissä yhteisenä tekijänä on, että muiden tehtävien hektisyys työntää strategisen ostotoiminnan hoitamisen ja kehittämisen sivuun, joka hoidetaan sitten kun siihen on aikaa. Tämä aika ei koskaan tule. Strateginen ostotoimintahan ei ole rikki, joten sitä ei tarvitse korjata? Molemmat tilanteet johtavat usein siihen, että ostamisesta tulee tilaamista, ja kehitys pysähtyy. On johdon tehtävä huolehtia, että strategiseen ostotoimintaan on varattu realistiset resurssit.

MITÄ STRATEGISEN OSTOTOIMINNAN PANOSTUKSILLA VOIDAAN SAAVUTTAA?

Palataan tosiasiaan, että puolet yritykseen tulevasta rahasta lähtee ostojen muodossa ulos yrityksestä. Strategiseen ostotoimintaan panostamalla voidaan vaikuttaa siihen, että liikevaihtoon suhteutettuna ostoihin kuluvaa rahamäärää saadaan pienennettyä. Eli parannettua yrityksen tulosta. Jokainen voi laskea oman yrityksen tiedoilla kuinka paljon yrityksen tulos paranee, jos ostoja tehostamalla saavutetaan esimerkiksi 2% tai 5% vuosittaiset säästöt. Summat ovat merkittäviä. On tärkeää ymmärtää mitä toimitusketjussa oikeasti tapahtuu, ja onko nykyinen toimitusketju optimaalinen omaan liiketoimintaan suhteutettuna. Ostoissa saavutetut kustannussäästöt parantavat suoraan yrityksen kannattavuutta ja tulosta! Samalla tulee siinä sivussa kasvatettua yrityksen arvoa. Puhumattakaan siitä että kustannustehokkaampi yritys pystyy antamaan kilpailukykyisempiä tarjouksia asiakkaille, ja voittamaan näin uutta kauppaa.

Panostamalla ostosopimusten määrään ja laatuun, panostat samalla merkittäviltä osin riskienhallintaan. Liiketoimintaan liittyy aina riskejä, mutta on erittäin tärkeää tiedostaa riskit. Ilman riskien tiedostamista et pysty ottamaan hallittuja riskejä. Oikean sisältöisillä ostosopimuksilla voit edesauttaa toimitusten sujuvuutta, ja siten tuotannon häiriöttömyyttä. Häiriöt toimitusketjussa aiheuttavat häiriöitä tuotantoon, ja pahimmassa tapauksessa myöhästyneitä toimituksia ja asiakkaiden menetyksiä.

Liika tyytyväisyys nykytilanteeseen on usein lopun alku, sama pätee ostotoimintaan. Toimintoja pitää aina kehittää ettei jää kilpailijoiden jalkoihin. Yrityksen johdon täytyy varmistaa, että ostotoiminto ei ole vain tilaamista, vaan strategisen oston mahdollisuudet tuloksen tekijänä on otettu käyttöön.

Olipa sitten tavoitteissanne yleinen kasvu, kansainvälistyminen tai yrityksen myynti, strategiseen ostotoimintaan panostaminen kannattaa aina! ●

MUISTILISTA:

- Varmista että strateginen osto on resursoitu oikein.
- Ymmärrä mitä toimitusketjussa tapahtuu.
- Millaiset maantieteelliset riskit toimitusketjuihin sisältyvät.
- Neuvottele sopimukset ja hinnat.
- Mittaa ja seuraa toimittajien toiminnan laatua.
- Mittaa mitä tuloksia strategiseen ostoon panostamalla saavutat.

Muutos on mahdollisuus

Peruutuspeiliin vilkaisu on säännöllisesti tarpeen, mutta kuskin paikalla ollessa on syytä kiinnittää katse pitkälle eteenpäin. Kulunut kevät on mullistanut kaikkien elämää ja uskallan väittää, ettei paluuta menneeseen enää ole.

TEKSTI **PETRA PIIRONEN**

Muutos on mahdollisuus niin yritykselle kuin yksilölle. Asiakkaiden tapaaminen sekä kokouksien hoitaminen digitaalisesti on ujuttautunut monen arkeen kasvukipuilun jälkeen yhtenä luontevana tapana tehdä töitä etänä. Sovelluksia, markkinointia ja konsultointia tarjoavat talot paiskivat töitä yötä päivää, kun samaan aikaan liikkumisen tarve on vähentynyt verkkokaupan kasvattaessa osuuttaan. Asiakkaiden kentälle luoma paine synnyttää uusia bisnesmahdollisuuksia mm. palvelualoille, joiden konsepteja hiotaan kilvan. Pakko on osoittautunut mainioksi motivoijaksi. On myös paljon yrityksiä, joissa on ollut erinomaisia ideoita pöytälaatikossa muhimassa ja nyt on ollut aikaa jalostaa suunnitelmia.

Osaavasta henkilökunnasta on hyvä pitää huolta myös vaikeina aikoina ja arvioida uuden tilanteen edessä henkilöstön koulutustarpeita. Sitoutunut henkilöstö ei mahdollisen lomautuslapunkaan myötä vaihda työnantajaa. Opiskelutavat ovat nykyisin joustavat. Esimerkiksi kauppakamarin KoulutusOnlinessa opiskelu onnistuu jopa tietokoneelta käsin pätkissä ja esimies halutessaan pystyy valvomaan oppimisen kehitystä seuraten suoritettuja opintoja tai ladata suoritustodistuksia. Tiivis täsmäkoulutus voi hyvinkin riittää organisaation tarpeisiin ja päivitetyt työtehtävät saattavat synnyttää aivan uutta positiivista pöhinää työpaikalla.

Kevät tuo varmasti myös ikäviä uutisia yritysrintamalla, eivätkä kaikki selviä siitä voittajina, mutta aimo annos oppia on tarjolla meistä jokaiselle. Loppuanalysoinnin jälkeen minusta olisi hedelmällisintä, jos syntyisi tarve jopa ääneen kiljahtaa: -Ei koskaan enää! Silloin todennäköisimmin on oikeasti saanut tarpeekseen vallitsevasta tilanteesta ja suorastaan janoaa muutosta. Ei koskaan enää -hetken kokeminen usein kiihdyttää muutoksen tekemistä, oli kyse henkilökohtaisesta tai yrityksen varautumisesta yllättäviin tilanteisiin todellisiin pahoihin päiviin. Skenaarioita tullaan miettimään todennäköisesti jatkossa myös pandemia- näkökulmasta laajan pysähdyksen varalta. En nimittäin usko, että tämä jäisi viimeiseksi kansainväliseksi vihulaiseksi, sillä globalisaatiota ei voida pysäyttää. Varautua kuitenkin paremmin voidaan. ●

KoulutusOnlinessa käytössäsi on yli 200 verkkokurssia kaikilla päätelaitteilla. Pidä osaamisesi ajan tasalla ja valloita uusia osaamisalueita helposti missä ja milloin vain.

Kurssien aiheina mm.:
- työsuhdeasiat
- johtaminen ja esimiestyö
- talous
- myynti
- viestintä
- juridiikka
- ICT ja digitaidot
- työelämätaidot.

Klikkaa ja tilaa!
koulutusonline.fi

Tiedon työntövoimaa
KAUPPAKAMARI KOULUTUS ONLINE

KAUPPAKAMARI | KOULUTUS

#epkauppakamari
#kamarikouluttaa
#kauppakamarinjäsen
#kamariverkottaa

Osallistu kevään 2020 kauppakamarin koulutuksiin näppärästi omalta koneeltasi!

Tarjonta päivittyy jatkuvasti, laita sivu seurantaan ja tilaa uutiskirje – saat juuri sitä tietoa mitä haluat!

Kauppakamari järjestää laadukkaita koulutuksia etänä webinaarien ja livestriimien muodossa. Tarvitset vain nettiyhteyden ja olet mukana suorana lähetettävässä koulutuksessa omalta koneeltasi. Koulutuksista jää sinulle tallenne katsottavaksi.

Yhteydenotot:

HEIDI SIKKILÄ
palvelupäällikkö, 0400 568 900
heidi.sikkila@kauppakamari.fi

AMANDA PELTOLA
assistentti, 040 533 8537
amanda.peltola@kauppakamari.fi

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari | puh. 06 429 8100 | ep@kauppakamari.fi | etela-pohjanmaankauppakamari.fi | kauppakamarikauppa.fi

4.5. klo 13:00 - 14:30
Etäjohtamisen tärkeimmät työkalut

5.5. klo 8:30 - 12:00
HR-dokumentaatio käytännössä

5.5. klo 8:30 - 12:00
Edustusmenot ja henkilöstökulut yrityksen tuloverotuksessa

6.-7.5 klo 9:00 - 16:00
Project Manager -ajokortti®

6.5. klo 9:00 - 15:30
Google-mainonnan ja -analytiikan koulutus

7.5. klo 11:45 - 16:00
Palveluiden tuotteistaminen

7.5. klo 9:00 - 10:30
Incoterms 2020 käytännössä ja koronakriisin vaikutus kansainväliseen kauppaan

7.5. klo 9:00 - 12:00
Ajanhallinnan Kung Fu

7.5. klo 13:00 - 16:00
Teams kokoukset

11.5. klo 11:45 - 16:00
Hankintamenettelyjen ajankohtaispäivä

12.5. klo 8:50 - 12:00
Osa-aikatyö palkkahallinnossa

12.5. klo 9:00 - 12:00
Osakeyhtiön hallituksen ja johdon vastuu ja sen rajoittaminen

13.5. klo 9:00 - 12:00
Menesty kansainvälisessä kaupassa – hinnoittelu, verotus ja sopimusehdot

13.5. klo 8:45 - 15:30
Uudistunut rakentamisen tiedonantovelvollisuus ja tilaajavastuulaki

18.5. klo 9:00 - 16:00
YSE 1998 ja urakkasopimukset

19.5. klo 13:00 - 15:30
Yritysjohdon ja vastuuhenkilöiden tietoturvaosaaminen

19.5. Tehokoulutus
Korona ja vaikeudet toimituksissa

19.5. klo 8:45 - 12:00
Kansainvälisen arvonlisäverotuksen ajankohtaiskatsaus

20.5. klo 14:00 - 16:15
JohtajaKlubi@ Online Uutuus!

26.5. klo 9:00 - 16:00
Näin myyt julkiselle sektorille

27.5. Tehokoulutus
PK-yrityksen yrityssaneeraus ja konkurssi

27.5. klo 10:00 - 16:00
Päästövähennyskoulutus yrityksille

27.5. klo 9:00 - 16:00
Tietosuojavastaavan ajantasapäivä

26.-27.5.
Key Account Manager (KAM) -ajokortti®

28.5. klo 8:45 - 12:00
Ostojen arvonlisäveropäivä – kirjanpitäjän must know

28.5. klo 9:00 - 12:00
Dataa koskeva sääntely

1.6. Totti Karpela
Kun paha mieli purkautuu chatin tai puhelun välityksellä

1.6. Totti Karpela
Työpaikan haastavat sisäiset vuorovaikutustilanteet

3.6. klo 9:00 - 10:30
ePrivacyn valmistelu etenee – missä mennään?

4.6. klo 9:00 - 10:30
Vaikuttava yritysblogi

8.6. klo 8:45 - 16:00
Strateginen talousjohtaminen

9.6. klo 8:45 - 12:00
Käyttöomaisuuden poistot – kirjanpidossa ja verotuksessa

10.6. klo 9:00 - 16:00
Ratkaisumyynnin mahdollisuudet

KAUPPAKAMARI | KOULUTUS

#epkauppakamari
#kamarikouluttaa
#kauppakamarinjäsen
#kamariverkottaa

Monta keinoa päivittää ja lisätä henkilöstön osaamista

Tutustu kouluksiimme ja ilmoittaudu saman tien!

Autamme sinua koulutusasioissa!

Ota yhteyttä koulutus- ja jäsenpalveluiden merkeissä – kerromme mielellämme lisää palveluistamme!

HEIDI SIKKILÄ
palvelupäällikkö
0400 568 900
heidi.sikkila@kauppakamari.fi

AMANDA PELTOLA
assistentti
040 533 8537
amanda.peltola@kauppakamari.fi

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari | puh. 06 429 8100 | ep@kauppakamari.fi | etela-pohjanmaankauppakamari.fi | kauppakamarikauppa.fi

ELOKUU

19.–20.8. HHJ® Puheenjohtajakurssi Uumajassa

Hallituksen puheenjohtajina toimiville ja puheenjohtajaksi aikoville – ole orkesterin johtaja!

Ilm. viim. 4.8. Jäsenetuhinta 1650 / hinta 2300 €. Paikkoja rajoitetusti.

SYYSKUU

3.9. Uusasiakashankinnan sparrauspäivä

Konkreettinen ja käytäntöön pureutava päivä myyjille ja uusasiakkuuksista vastaaville.

Ilm. viim. 26.8. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

8.9. Yritystoiminta ilman toimistoa -webinaari

Mitä jos palvelut tuotetaan etänä sekä niiden myynti ja asiakashankinta? Lisäksi vielä johdetaan etänä?

Ilm. viim. 4.9. Jäsenetuhinta 120/hinta 190€.

10.9. Yhteistoimintalain soveltamien yrityksissä striimi

Ilm. viim. 7.9. Jäsenetuhinta 390/hinta 490€.

15.9. Hyväksytty hallituksen jäsen® -kurssi

Tervetuloa aktivoimaan ja kehittämään hallitustyöskentelyä HHJ® -kurssille! Jo 10 000 kurssin käynyttä!

Ilm. viim. 7.9. Jäsenetuhinta 1750 / hinta 2500 €. Paikkoja rajoitetusti.

15.9. Kirjanpitäjän ajantasapäivä

Käsitellään mm. tilinpäätökseen ja kirjanpitoon liittyviä ajankohtaisia kysymyksiä, kirjanpitolautakunnan uusia yleisohjeita ja kannanottoja.

Ilm. viim. 7.9. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

18.9. Itsensä johtaminen – henkilökohtainen tehokkuus

Sisältää henkilökohtaisen analysoinnin.

Ilm. viim. 10.9. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

24.9. Palkanlaskijan ajankohtaisaamu

Palkkahallintoväen kohtaamispaikka! Tietopaketin tuoreista palkanlaskentaan liittyvistä muutoksista.

Ilm. viim. 16.9. Jäsenetuhinta 280/ hinta 420 €.

24.9. Yhteistoimintalaki & lomautukset

Millaisia velvoitteita yhteistoimintalaki luo yrityksille yritystoiminnan muutostilanteissa?

Ilm. viim. 16.9. Jäsenetuhinta 280/ hinta 420 €.

25.9. Hyväksytty Myyntijohtaja® -kurssi

Tehokas pureutuminen myyntijohtajan työkaluihin ja esimiehenä työskentelyyn. Nosta myynninjohtaminen uudelle tasolle!

Ilm. viim. 16.9. Jäsenetuhinta 1450 / hinta 2050 €. Paikko- ja rajoitetusti.

29.9. Talouden hallinta ja tilinpäätöksen tulkinta

Yhtiön tulevaisuuden ratkaisujen kannalta taloudellisen tilanteen analyysilla on merkittävä asema!

Ilm. viim. 21.9. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

30.9. Yrityksen tietohallinnon, tietoturvan ja tietosuojan järjestäminen

Miksi ja miten yrityksen tulisi toteuttaa IT-ympäristön vuosisuunnitelma, budjetointi, hankinnat jne.

Ilm. viim. 23.9. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

LOKAKUU

1.10. Uusi esimies Suosikki!

Miten ottaa haltuun esimiesrooli ja menestyä esimiehenä, kun on vahva asiantuntijatausta? Vastauksia uuden esimiehen kysymyksiin.

Ilm. viim. 23.9. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

2.10. Anna Perhon Antisäätäjä™– ajankäyttöklinikka

Vähennä sähläämistä, paranna keskittymiskykyä ja terhakoita tehokkuuttasi!
Ilm. viim. 23.9. Jäsenetuhinta 380/ hinta 550 €.

7.10. Markkinointityökalujen tietoturva ja tietosuoja

Miten varmistut mm. nettisivujen, markkinointikanavien ja -työkalujen tietoturvallisuudesta ja tietosuojasta?
Ilm. viim. 29.9. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

9.10. Incoterms®2020 – uudistuneet toimituslausekkeet tutuksi!

Mikä on muuttunut ja miten uudet toimitusehdot vaikuttavat käytännössä ulkomaankaupan toimitusten hallintaan?
Ilm. viim. 1.10. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

23.-24.10. Verotusseminaari

Tervetuloa alueen johtavaan kirjanpidon ja verotuksen koulutus- ja ajankohtaistapahtumaan!
Ilm. viim. 29.9. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

27.10. Älykäs myynti – myyntitaitojen kehittämispäivä

Sinulle, joka haluat kehittää myyntiosaamistasi niin kasvotusten kuin verkossa tapahtuvilla tapaamisilla.
Ilm. viim. 20.10. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

28.10. Excel perusteet tehokkaasti Suosikki!

Ilm. viim. 29.10. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

MARRASKUU

3.11. Asiakasviestintä sujuvaksi somessa ja sähköpostissa

Vinkkejä, kuinka kirjallisesta asiakaspalvelusta saadaan sujuvaa eri kanavissa!
Ilm. viim. 26.10. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

5.11. Budjetointi

Ilm. viim. 28.10. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

5.11. Suhdannevaihtelut ja taloudellisten riskien hallinta epävarmoina aikoina

Ilm. viim. 28.10. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

10.11. Esimiestyön haastavat tilanteet ja ratkaisumallit

Esimies kaipaa vertaistukea ja vinkkejä menestyäkseen työssään, tule mukaan!
Ilm. viim. 2.11. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

12.11. Office Tips & Trics Suosikki!

Ilm. viim. 4.11. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €

19.11. Tullauksen ajankohtaispäivä Suosikki!

Perinteinen viennin ja tuonnin ajankohtaispäivä kerää ulkomaankaupan tekijät jälleen yhteen.
Ilm. viim. 11.11. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €.

20.11. HHJ® Hallitus ja strategian toteuttaminen

Yhteistyössä Pohjanmaan kauppakamarin kanssa. Paikka Vaasa. Tervetuloa verkostoitumaan!
Ilm. viim. 12.11. Jäsenetuhinta 480/ hinta 795€.

24.11. O365 Projektityökalut (Teams, Planner, Flow) + Projects

Tehoa projektityöskentelyyn O365 projektityökaluilla & MS Projects:lla!
Ilm. viim. 16.11. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550€.

24.11. Brexit-info yrityksille Striimi

Ilm. viim. 20.11. Jäsenetuhinta 320/ hinta 420 €

26.11. Kauppakamarin Työoikeuspäivä

HR-vastaaville ja esimiehille ajankohtaista asiaa työoikeudesta.
Ilm. viim. 18.11. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €

JOULUKUU

1.12. Miten kasvattaa ja kehittää asiakkuuksia sosiaalisten & digitaalisten kanavien avulla?

Sani Leinon johdolla syvennytään digitaalisen myynnin ja asiakkuuksien hallinnan syövereihin.
Ilm. viim. 26.11. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €

3.12. Excel Tips & Trics Suosikki!

Ilm. viim. 26.11. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €

3.12. Outlook Tips & Trics Suosikki!

Ilm. viim. 26.11. Jäsenetuhinta 280/ hinta 420 €

3.12. Videon ja kuvien käsittely Windows 10:ssä

Ilm. viim. 26.11. Jäsenetuhinta 280/ hinta 420 €

15.12. Ennakonperintä 2021 Suosikki!

Päivitä tietosi perinteisesti vuoden 2021 verotukseen vaikuttavista muutoksista!
Ilm. viim. 8.12. Jäsenetuhinta 365/ hinta 550 €

Matkaseminaarit

Helsingin seudun kauppakamarin järjestämät matkaseminaarit jäsenetuhinnoin.

24.-26.8.2020 Taloushallinnon eloseminaari Tallinnassa

Suosittu Eloseminaari keskittyy taloushallinnon ammattilaisten tietojen ja taitojen ylläpitoon.

22.-24.9.2020 Sihteeri & Assistentti 2020 laivaseminaari

Suuren suosion saavuttanut Sihteeri ja Assistentti laivaseminaari kokoaa joka vuosi Siljan laivalle yli 100 sihteeriä ja assistenttia. Tule meidän Amandan mukaan!

3.-4.12. Koulusihteerit -seminaari Helsinki

Kauppakamarin suosittu Koulusihteerit-seminaari kokoaa yhteen peruskoulujen ja lukioiden koulusihteereitä ympäri Suomea.

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin. Koulutuksen järjestämisen ehtona on koulutuskohtaisen vähimmäisosallistujamäärän täyttyminen.

Suomessa opiskelevilla ulkomaalaisilla on jo valmiiksi oleskeluoikeus sekä rajattu työnteko-oikeus.

Huomioithan nämä asiat kun palkkaat ulkomaalaisen opiskelijan

TEKSTI **JOANNA AHOKANTO, LAKIMIES**

Työskennelläkseen Suomessa ulkomaalaisella henkilöllä on oltava oleskeluoikeus ja työnteko-oikeus. Se millaisia lupia työntekijältä vaaditaan, riippuu muun muassa kansalaisuudesta, pysyvästä asuinpaikasta Suomessa, opiskelusta ja siitä, onko henkilö vasta muuttamassa Suomeen. Suomessa opiskelevilla ulkomaalaisilla on jo valmiiksi oleskeluoikeus sekä kansalaisuuteen perustuva rajattu työnteko-oikeus.

OPISKELIJOIDEN TYÖNTEKO-OIKEUS

Palkatessa ulkomaalaista työntekijää on työnantajan tarkistettava työntekijän työnteko-oikeus, joko oleskelulupakortista tai todistuksesta oleskeluoikeuden rekisteröinnistä. Pohjoismaiden, EU- ja ETA- maan kansalaiset saavat työskennellä rajoituksetta opiskelun aikana. Kolmannen maan kansalainen voi opiskelua varten myönnetyllä oleskeluluvalla tehdä rajoituksetta ansiotyönä tutkintoon sisältyvää työharjoittelua tai lopputyötä. Lukukausien aikana, jolloin oppilaitoksessa järjestetään varsinaista opetusta, voi kolmannen maan opiskelija tehdä ansiotyötä osa-aikaisesti, keskimäärin 25 tuntia viikossa. Työtuntimäärää viikkotasolla ei ole rajoitettu, vaan rajoitus koskee lukukauden ajanjaksoa, jolloin opiskelija voi jaksottaa työnteon kulloisenkin tilanteen mukaan. Loma-aikoina, eli kesä- ja joululomilla, kolmannen maan opiskelija voi tehdä ansiotyötä kokopäiväisesti ilman tuntirajoituksia.

TYÖHARJOITTELU JA OPPISOPIMUSKOULUTUS

Jos oppilaitoksen työharjoitteluun tulevalla henkilöllä ei ole oleskelulupaa Suomessa, tarvitaan työharjoittelua varten aina oleskelulupa. Harjoittelua ei voi tehdä viisumivapaasti tai viisumilla. Oleskelulupaa ei myönnetä palkattomaan työharjoitteluun, vaan harjoittelijan täytyy saada harjoittelusta korvaus. Suomessa opiskelijan oleskeluluvalla oleva voi tehdä rajattomasti tutkintoon sisältyvää työharjoittelua. Oppisopimuskoulutus poikkeaa muusta koulutuksesta siten, että se perustuu työsopimukseen osapuolten välillä. Oppisopimuskoulutukseen ei voida myöntää oleskelulupaa opiskelun perusteella. Jos kysymys ei ole laissa määrätystä kolmansien maiden kansalaisten työstä tai työharjoittelusta, tarvitsee oppisopimuskoulutukseen tuleva työntekijän oleskeluluvan.

MITÄ TULEE OTTAA HUOMIOON TYÖSUHTEEN AIKANA?

Työsopimus kannattaa aina tehdä kirjallisesti, vaikka suullinenkin työsopimus on pätevä. Ulkomaisen työntekijän työsuhteessa noudatetaan samoja työsuhteen ehtoja kuin suomalaisiin työntekijöihin. Työnantajan pitää huolehtia siitä, että työolosuhteet ovat Suomen työturvallisuusmääräysten mukaiset. Jos työsuhde on voimassa yli kuukauden, työnantajan, joka ottaa palvelukseensa kolmannen maan kansalaisen, tulee viipymättä toimittaa TE-toimistolle selvitys työsuhteen keskeisistä ehdoista ja vakuutus siitä, että ehdot ovat voimassa olevien säännösten ja asianomaisen työehtosopimuksen mukaiset tai, jos sovellettavaa työehtosopimusta ei ole, että ne vastaavat työmarkkinoilla vastaavissa tehtävissä toimiviin työntekijöihin noudatettavaa käytäntöä. Jos työntekijä on kolmannen maan kansalaisen, on luottamusmiehelle tai työsuojeluvaltuutetulle ilmoitettava työntekijän nimi ja sovellettava työehtosopimus, mikäli tällaista noudatetaan.

MITÄ TYÖN PÄÄTTYMISEN JÄLKEEN?

Työsuhteen päättyessä työnantajan on pyydettäessä annettava työntekijälle työtodistus. Loppupalkka eli työntekijän kaikki työsuhteesta johtuvat saatavat on maksettava työntekijälle viimeistään työsuhteen viimeisenä päivänä, elleivät osapuolet ole työsopimuksessa tai muutoin toisin sopineet lopputilin maksupäivästä. Lisäksi työnantajan tulee säilyttää kaikki tiedot ulkomaalaisista työntekijöistä ja heidän työnteko-oikeutensa perusteista. Tämä voidaan toteuttaa esimerkiksi pitämällä erillistä luetteloa tai henkilöstöhallinnon rekisteriä. Tiedot tulee säilyttää neljä vuotta työsuhteen päättymisestä niin, että ne ovat helposti työsuojeluviranomaisen tarkastettavissa. ●

Digitalisaatio ohjaa ICT-valiokunnan toimintaa

Etelä-Pohjanmaan Kauppakamari on toiminut pitkään alueensa yritysten edunvalvojana ja edistänyt paikallisen liike-elämän hyvinvointia. Tänä vuonna toimintaa ohjaavat Keskuskauppakamarin valtakunnalliset teemat, jotka ovat digitalisaation kehittäminen ja vastuullisuus.

Myös ICT-valiokunta seuraa samoja suuntaviivoja nykyisen puheenjohtajansa **Petri Haapasen** johdolla.

Valiokunnan puheenjohtaja Petri Haapanen.

”Keskustelimme puheenjohtajien kanssa tulevasta toimintavuodesta ja koimme, että valtakunnalliset teemat saadaan jalkautettua hyvin eri valiokuntiin. Asiakasympäristöissä nousee toistuvasti esille tahto edistää vastuullisia arvoja digitalisaation keinoin”, kertoo Haapanen.

ICT-valiokunta tekee tiivistä yhteistyötä sidosryhmiensä kanssa maakunta-, kaupunki- ja oppilaitostasolla. Toimintasuunnitelmana onkin haastatella sidosryhmien jäseniä ja selvittää mahdollisia yhteisiä rajapintoja, joiden kautta yhteisiä arvoja voidaan edistää.

DIGITAALISET TYÖKALUT TOIMINNAN TUKENA

ICT-valiokunta on jo lähes kymmenen vuoden ajan tarjonnut jäsenilleen mahdollisuuden osallistua kokouksiin digitaalisten etäyhteyksien kautta. Poikkeuksellinen koronavirustilanne on korostanut etäyhteyksien tärkeyttä entisestään.

”Yhteinen digitaalinen alusta luo avoimuutta ja lisää keskustelua eri valiokuntien välillä. Otimme edelläkävijänä käyttöön kaikkien valiokuntien yhteisen Microsoft Teamsin tämän vuoden helmikuussa. Tavoitteenani puheenjohtajana on viedä näitä asioita eteenpäin ja ylläpitää hyviä keskusteluyhteyksiä sekä sisäisesti valiokunnassa että ulkoisesti sidosryhmien kanssa”, kertoo Haapanen.

Haapanen työskentelee Telian paikallisjohtajana Etelä-Pohjanmaan ja Pirkanmaan alueella. Petrin toiveena on lisätä verkostoja liike-elämän suuntaan hyödyntäen laaja kokemus ja ICT-osaaminen. ●

KIINNOSTAAKO TULLA MUKAAN ICT -VALIOKUNTAAN?
Ole yhteydessä valiokunnan sihteeriin Heidi Sikkilään, puh. 0400 56 89 00.

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/jasenyys** ja tule mukaan vahvaan verkostoon!

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

KAMARIKUULUMISIA

▲ Tiiminvetäjien tehovalmennuksessa 5.3.2020 perehdyttiin Henrietta Aarnikoivun johdolla tiiminvetäjän toimintamalliin, jossa kiteytyy roolin, tehtävän ja käytännön toiminnan näkökulmasta juuri se olennainen.

▲ Järjestelmäintegraatiot liiketoiminnan tehostajana -tietoisku 13.3. veti tilan täyteen kiinnostuneita kuulijoita. Opsec Oy:n Mika Lindbergin kattava esitys synnytti mukavasti keskustelua.

◄ Loppuunmyydyn Hyväksytty hallituksen jäsen-koulutuksen avauspäivässä 3.3.2020 pureuduttiin hyvän hallintotavan periaatteisiin.

► 6.2.2020 pidetyssä Esimiestyön rajat, oikeudet ja velvoitteet-koulutuksessa yhdistettiin sekä johtamisopit että juridiset perustiedot. Osallistujat saivat mukaansa laajan esimiehen oikeudellisen työkalupakin helpottamaan päivittäiseen työhön keskittymistä.

◄ Kauppakamarin hallituksen kokoukset on helmikuun kokouksen jälkeen siirtyneet sulavasti Teamsiin. (Kuva: Annika Puro-Aho)

Omistajavaihdoksen suunnittelu kannattaa käynnistää hyvissä ajoin

Lähitulevaisuudessa yhä useampi yrittäjä eläköityy, mikä on synnyttänyt kasvavaa painetta yrityskauppojen tekemiseen. Onnistunut omistajanvaihdos kirittää yritystä uuteen kasvuun, se säilyttää nykyisiä työpaikkoja sekä voi parhaassa tapauksessa lisätä niitä. Valitettavan yleistä on kuitenkin, että yrityskauppa ei onnistu tai yritys lopetetaan eikä sitä edes yritetä myydä. Jatkaja voi hyvinkin löytyä esimerkiksi nykyisten työntekijöiden tai kasvuhaluisten yritysten joukosta.

PK-yritysbarometrin (1/2020) mukaan liki puolet pk-yrityksistä suunnittelee tulevaisuudessa toteuttavansa omistajavaihdoksen ja 28% vastanneista yrityksistä arvioi sen toteutuvan jo seuraavan viiden vuoden aikana. Otettaessa huomioon yrityskauppaprosessin usein lähes vuoden pituiseksi venyvän keston, on myytävän yrityksen johdon syytä aloittaa pohjatöiden tekeminen hyvissä ajoin sekä varustautua prosessiin kärsivällisyydellä.

Yrityskauppa herättää myyjässä ymmärrettävästi ristiriitaisia tunteita, sillä usein on kyse myyjän elämäntyöstä ja siitä luopumisesta. Kääntöpuolena yrittäjän on mahdollista nähdä yrityksensä toiminnan ja saavutusten jatkuminen sekä saada mahdollisesti myyntivoittoa, toisen osapuolen ostaessa elinvoimaisen ja kehityskelpoisen yrityksen, jossa puolestaan näkee tuottoarvoa.

Eläkkeelle siirtymistä tai muutoin uusien tuulien tavoittelua varten tulisi ajoissa tehdä exit plan. Yrityksen trimmaaminen myyntikuntoon toiminnan jäähdyttelyn sijaan herättää ostajakunnan kiinnostuksen. Alaspäin ajettu liiketoiminta ei kiinnosta ostajia. Yrityskauppaa voi verrata asuntokauppaan: Poistetaan turhat rönsyt taseesta keskittyen ydintekemiseen ja kohteen potentiaalin kirkastamiseen ostajalle sekä laitetaan paperit ja sopimukset järjestykseen. Yrityskaupan rahoittaminen on toki vaikeampaa kuin samanhintaisessa asuntokaupassa: kauppasummasta tulee päästä yksimielisyyteen myös rahoittajaa kiinnostavalla uskottavalla kauppahinnalla. Ulkopuolista rahoitusta yrityskaupoissa pk-yritysbarometrin mukaan tarvitsee 78% yrityksistä ja rahoittajiin on hyvä olla riittävän ajoissa yhteydessä. Sukupolvenvaihdos on myös yrityskauppa, mikä on prosessina suoraviivaisempaa ja hinta määritellään eri perusteilla. Sukupolvenvaihdoksessa on joissakin tapauksissa mahdollista saavuttaa verohuojennuksia.

Toimivan yrityksen puikkoihin voidaan joustavasti hypätä lennosta, kun jatkajalla on käytössään valmis asiakaskunta sekä yhteistyöverkosto. Lisäksi vastuun jakaminen muille organisaatiossa, prosessien ja toimintatapojen dokumentointi helpottavat uuden yrittäjän tarttumista toimeen. Siirtymäaika on yrityskaupassa tärkeä ajanjakso, jolloin jatkaja ottaa yhtiön haltuun, mutta myyjäosapuoli on edelleen yhtiön käytettävissä. Erittäin tärkeää on antaa jatkajalle tilaa, vaikka yritys jäisikin suvun haltuun.

Omistajavaihdosprosessissa kaikkea ei kannata yrittää tehdä itse, vaan eri asiantuntijapalvelujen hyödyntäminen on järkevää ei pelkästään riskienhallinnan kannalta, vaan se myös säästää aikaa ja vaivaa. Omistajavaihdokseen apuaan tarjoavat mm. yrittäjäjärjestö, Finnvera, ELY, pankit, kirjanpitäjät sekä konsultit. ●

VINKIT YRITYKSEN MYYNTIÄ MIETTIVILLE:

1. Ole ajoissa liikkeellä
2. Yrityksen arvon määritys joko tuottoarvolla tai substanssiarvolla eli yrityksen velattoman omaisuuden arvolla. Käytä ammattilaista ja laita tunteet syrjään.
3. Mihin laitan yritykseni myyntiin? Ostajia voi etsiä itse, käyttää asiantuntijaa tai ilmoituksella lehdessä.
4. Rahoitus – harva maksaa oston omasta kukkarostaan
5. Verotus: Verot maksaa se, jonka omaisuus on myyty ja joka saa rahat. Jatkajan löytyessä omasta suvusta, on verotuksessa olemassa huomattavia huojennuksia.
6. Kysy neuvoa: Finnvera, pankit, konsultit, tilitoimistot, veroammattilaiset ja yrittäjäjärjestö.
7. Laadi hyvät kauppakirjat.
8. Luovu oikeasti ja anna jatkajan ottaa yritys haltuun.

TÄSSÄKÖ ILMOITUKSESI PAIKKA?

Kauppakamarilehti tavoittaa noin 2 000 alueen yritys- ja kuntapäättäjää ja on jäsentyytyväisyys-kyselyn tulosten mukaan nro 1 jäsenistön tavoittamisessa.

Ilmoituspaikkoja on rajoitetusti – varaa omasi!

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

Anna Perhon Antisäätäjä™ – ajankäyttöklinikka 2.10.2020 Seinäjoki

Ilmoittaudu mukaan viimeistään 24.9.
etela- pohjanmaankauppakamari.fi/koulutuskalenteri/

Klinikka sopii sinulle, jos tunnistat jonkin seuraavista oireista:

1) ”Kiire” on mielestänne suomen kielen käyttökelpoisin sana.
2) Touhuatte paljon, saatte aikaiseksi vähän.
3) Pystytte listaamaan loputtomasti tekemättömiä töitä.
4) Joku keskeyttää koko ajan.
5) Kaikkea tekemistä vain kasaantuu koko ajan.

Saat klinikalta vastauksen näihin kysymyksiin:

- Miksi koen aikaansaannokset vähäisiksi, vaikka teen asioita koko ajan?
- Miten erotan oleelliset työtehtävät turhista?
- Miten taklata ad hoc-tehtävät?
- Miten uskaltaisin sanoa useammin ei?

Kenelle koulutus sopii?

- Keskeytyksistä ja keskeneräisyydestä kärsiville
- Taakkansa alla notkuville yrittäjille ja vastuuhenkilöille
- Sinulle, joka viljelet lausetta ”kaikki on ihan hyvin, mutta…”
- Organisaatiouudistusten ja muiden muutosten jälkihoitoon
- Lievän työuupumuksen hoidosta ja ehkäisystä kiinnostuneille

Kenelle koulutus ei sovi?

- Tiimeille ja tekijöille, joilla on yllin kyllin aikaa kaikkeen
- Vakavasta uupumuksesta kärsiville

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

Kauppakamarin tapahtumia

8.5.2020 STRIIMI
KoulutusOnline:
Mitä kaikkea Teamsilla voi tehdä
Paikka: https://etela-pohjanmaan-kauppakamari.fi/
Maksuton.

8.5.2020 STRIIMI
Tiedolla johtaminen
Paikka: https://etela-pohjanmaan-kauppakamari.fi/
Maksuton.

20.5. TIETOISKU
Vientikauppa ja logistiikka koronan puristuksessa
Paikka: https://tapahtumat.kauppakamari.fi/covid19_tietoisku20052020
Maksuton.

3.6.2020 STRIIMI
KoulutusOnline:
Tärppejä vaikuttamiseen ja sujuvan esityksen pitämiseen
Paikka: https://etela-pohjanmaan-kauppakamari.fi/

21.8.2020 JÄSENTILAISUUS
JÄSENKAFFIT Helatukku
Ilmoittaudu: https://etela-pohjanmaankauppakamari.fi/event/jasen-kaffit-helatukku/
Paikka: Helatukku, Yrittäjäntie 6, 60100 Seinäjoki

28.8.2020
JULKISTAMISTILAISUUS
Arvovalta-kirjan julkistamistilaisuus
Paikka: https://etela-pohjanmaan-kauppakamari.fi/
Maksuton.

4.9.2020
EP Elinkeinoelämän Foorumi 2020
Ilmoittaudu: https://etela-pohjanmaankauppakamari.fi/event/ep-elinkeinoelaman-foorumi-2020/
Paikka: Sokos Hotel Lakeus, Seinäjoki

4.9.2020
Kamaripirskeet 2020
Ilmoittaudu: https://etela-pohjanmaankauppakamari.fi/event/kamaripirskeet-2020/
Paikka: Pub Wilson, Torikatu 2, Seinäjoki

Tervetuloa mukaan!

VEROTUS SEMINAARI

21.–21.10.2020
SEINÄJOKI
FRAMI B

KUJANPÄÄ

PIRHONEN

LINDGREN

WALDEN

SIGFRIDS

PAJUNEN

Mitkä ovat koronakriisin vaikutukset yritysverotukseen? Seminaarissa käydään hallitusohjelman kirjaukset verotusta koskevista muutoksista sekä mitä vaikutuksia koronalla on yrityksien verotukseen mm. verojen maksujärjestelyjen korkojen verokohtelu ja muiden viivästyskorkojen verokohtelu. Käydään läpi haasteellisimpia asioita tilinpäätöksen laatijan näkökulmasta, pureudutaan arvonlisäveron viimeaikaisiin kiemuroihin ja luodaan katsaus kirjanpitolautakunnan antamiin lausuntoihin ja selvitetään niiden vaikutusta tilinpäätöksen laatimiseen. Tervetuloa alueen johtavaan kirjanpidon ja verotuksen koulutus- ja ajankohtaistapahtumaan!

verotusseminaari.fi | **Ilmoittaudu 10.10. mennessä.**

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

EKONOMIT ETELÄ-POHJANMAAN EKONOMIT RY MER

Pohjanmaan LIIKETALOUS LTA ry