

KAUPPAKAMARI

Vuoden
digitaalinen yritys
valittu s.13

Riitoihin kannattaa
varautua jo
sopimuksia
tehtäessä s.26

Kilpailukieltosopimuksia
koskevan korvaus-
velvollisuuden
laajentaminen s.31

Tiede- ja
kulttuuriministeri
Annika Saarikko:

**Koronakriisi
on myös
talouspolitiikkaa**

s. 18



Pandemia kestää, kestääkö Suomi?

Tätä kirjoitettaessa koronaepidemia on uudessa kiihtymisvaiheessa useissa Euroopan maissa. Myös Suomessa monilla alueilla eletään kiihtymis- tai jopa leviämisvaihetta. Näyttää siltä, että virus on enemmän tai vähemmän riesanamme rokotteen saamiseen asti.

Kauppakamarien tuoreen kyselyn (8.10.) mukaan 67 prosenttia yrityksistä on sitä mieltä, että hallitus on hoitanut erittäin tai melko huonosti koronan aiheuttamaa talouskriisiä. Toukokuussa vastaava luku oli 55 prosenttia.

Vielä suurempi muutos negatiiviseen suuntaan on yritysten mielestä hallituksen kyvyssä hoitaa koronaepidemiaa. Nyt jo yli kolmasosa, 34 prosenttia kokee, että hallitus on epäonnistunut epidemiankin hoidossa. Toukokuussa tätä mieltä oli vain 13 prosenttia yrityksistä.

Pandemian synnyttämä kriisi ei tietenkään sinänsä ole hallituksen vika. On kuitenkin huolestuttavaa, että edes syvä kriisi ei ole saanut vauhtia tarvittaviin rakenneuudistuksiin. Suomen julkisen talouden pitkän aikavälin kestävyys oli heikolla tasolla jo ennen koronaa ja nyt velkaannumme ennätystahtiin.

Kauppakamarit ovat olleet aloitteellisia koko kriisin ajan tarjoten päättäjille ratkaisuja. Valitettavasti ne ovat suurelta osin kaikkuneet kuuroille korville. Syyskuun budjettiriihen tulokset jäivät odotuksiin ja tarpeeseen nähden laihoiksi.

Hallituksen vatuloidessa päätösten kanssa yritys kentällä on otettu aloite omiin käsiin. Tuore esimerkki siitä oli Metsäteollisuuden irtautuminen alakohtaisista työehtosopimuksista. Se oli erittäin positiivinen uutinen paikallisen sopimisen etenemiseksi työmarkkinoilla.

Lyhyen aikavälin häiriöistä huolimatta, uuden sopimusmallin pitäisi parantaa keskipitkällä aikavälillä huomattavasti suomalaisen tuotannon ja työn kansainvälistä kilpailukykyä metsäteollisuudessa. Muiden toimialojen kannattaakin vakavasti harkita, miten tällainen paikallisen sopimisen malli toimisi niillä. Ainakin asia kannattaa selvittää tulevaisuutta varten, jotta on mahdollisuus toimia nopeasti, jos tarve tulevaisuudessa vaatii.

Metsäteollisuuden ilmoitus saattoi tuoda myös hallituksen asettamaan paikallisen sopimisen työryhmään uuden tekemisen tahdon. Ay-liike olisi nyt viisas, jos se sopisi mallista, jolla tilanne rauhoitettaisiin tuleviksi vuosiksi. •

JUHO ROMAkkANIEMI

Toimitusjohtaja, Keskuskauppakamari

- EtelaPohjanmaanKauppakamari
- epkauppakamari
- EPkauppakamari

”

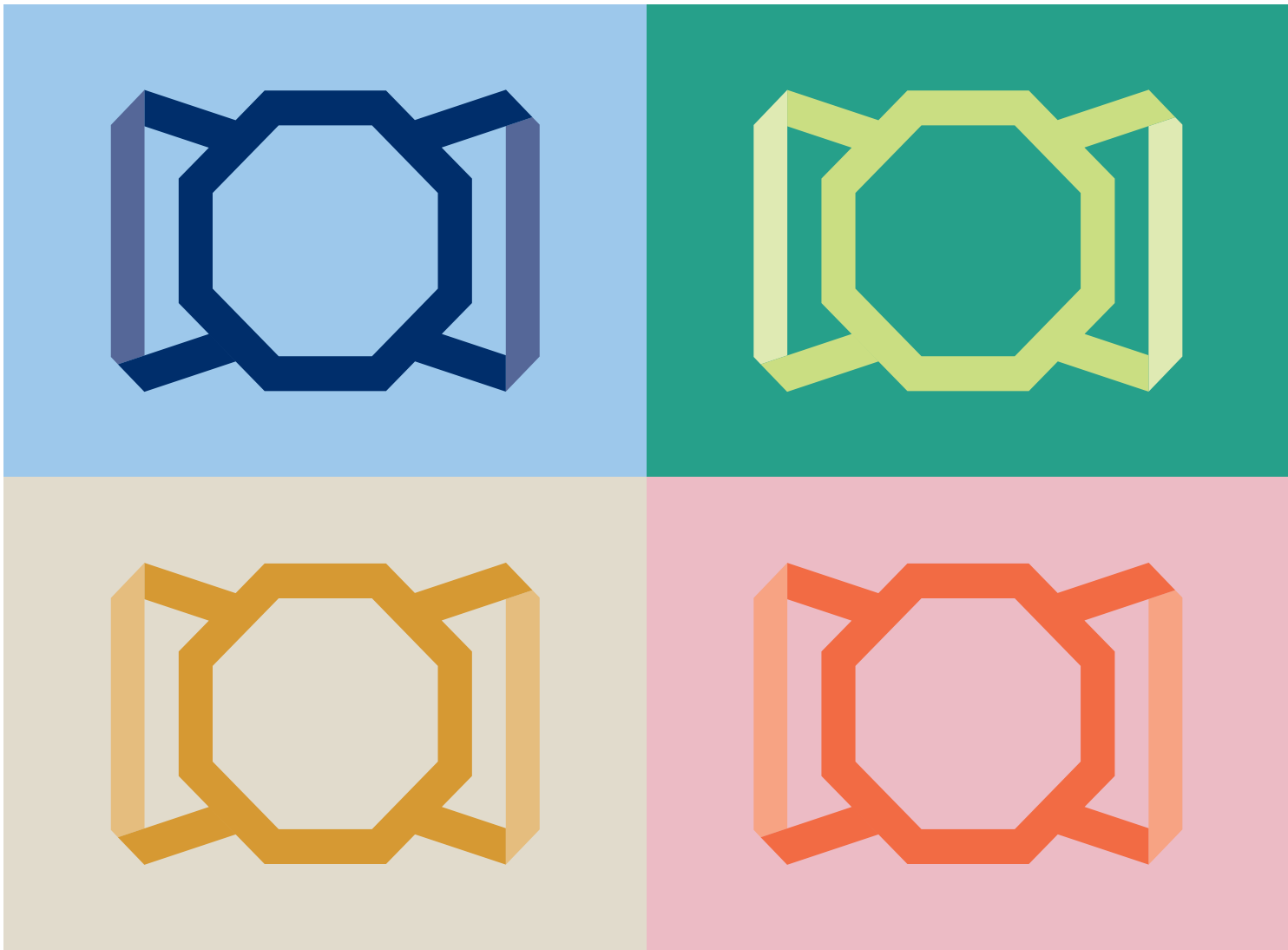
Kauppakamarit ovat olleet aloitteellisia koko kriisin ajan tarjoten päättäjille ratkaisuja.



Yrittäjä, uskalla unelmoida isosti

Suojaa luottoriskit, varmista kilpailukyky. Me autamme.

[FINNVERA.FI/PK-VIENTI](https://finnvera.fi/pk-vienti)



Ajankestävä tapa palkita

Hyvä työntekijä ansaitsee kiitoksen. Ansiomerkki on henkilökohtainen kiitos, joka kuvastaa myös yhteistä toimintaa elinkeinoelämän hyväksi. Tasa-arvoisuus on tärkeä osa Keskuskauppakamarin ansiomerkkien pitkää perinnettä – merkkejä on myönnetty vuodesta 1929 alkaen. Ansiomerkkiä käytetään työnantajan järjestämissä juhlissa, isänmaallisissa tilaisuuksissa sekä suku- ja perhejuhlissa. Jokaiselle merkinsaajalle toimitetaan juhla- ja pienoismerkki sekä kunniakirja. Kerro ansioituneelle ja tärkeälle työntekijälle, miten paljon häntä arvostat: palkitse ansiomerkkillä!

KESKUS-
KAUPPAKAMARI

ansiomerkkit.fi | p. 09 4242 6200

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

4/2020

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

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.



3
PÄÄKIRJOITUS
Pandemia kestää,
kestääkö Suomi?

6
NYT PUHUTTA
Liiketoimintaprosessien
automatisointi tuo kilpailuetua

14
HENKILO
Uudet osajat ovat
Suomen elinehto

18
TEEMA
Koronakriisi on myös
talouspolitiikkaa

26
ASIAANTUNTIJA
Riitoihin kannattaa
varautua jo sopimuksia
tehtäessä

35
HYVÄ UUTINEN
MILL-hanke loi
mahdollisuudet miljoonien
eurojen säästöihin





Liiketoimintaprosessien automatisointi tuo kilpailuetua

TEKSTI **PASI KOKKO**, TOIMITUSJOHTAJA, RIVER IT OY

Automatisointi on hyvin tuttua teollisessa tuotannossa. Pitkälle automatisoitu tuotanto on selkeä kilpailuvalti, jonka avulla voimme pärjätä globaalissa kilpailussa. Suomalainen työ on laadukasta, mutta samalla myös hyvin kallista verrattuna moniin kilpailijamaihin.

Automatisointi on siis hyväksi havaittu keino tehostaa toimintaa, joten miksi rajoittaa pelkästään tuotannon prosesseihin? Jokainen tietokonetta työssään käyttävä on todennäköisesti huomannut tekevänsä samankaltaisia toimenpiteitä toistuvasti, jopa monta kertaa päivässä. Työ saattaa olla laskujen luontia, tunkikirjausten tarkistelu, raporttien koostamista, tilausten syöttämistä järjestelmään, tai mitä tahansa muuta. Joihinkin sovelluksiin on alkanut tulla automatiikkaa, mutta nämä ovat yleensä rajoittuneita toiminnoiltaan, ja toimivat vain kyseisen sovelluksen sisällä.

Täysi potentiaali automatisoinnista saadaan, kun normaalisti manuaalisesti tietokoneella tehtävä työ saadaan kokonaan automaattiseksi. Työ voi pitää sisällään monen sovelluksen käyttämistä, tietojen hakemista eri järjestelmistä ja erilaisten sääntöjen mukaan ratkaisujen tekemistä. Ohjelmistorobotiikan hurja kehitystahti viime vuosina on tehnyt mahdolliseksi automatisoida lähes kaikkien sovellusten käytön. Perinteisiä työpöytäsovelluksia, kuten myös web- ja jopa Citrix-sovelluksia voidaan opettaa robotin käytettäväksi. Tässä yhteydessä robotti ei ole fyysinen laite, vaan yksi ohjelmisto muiden joukossa.

KONEET TEKEVÄT KONEIDEN TÖITÄ

Usein parhaiten automatisoitavaksi sopivat prosessit ovat yleensä sellaisia, joista työntekijät mielellään luopuvat. Toistuvat ja säännönmukaiset tehtävät sopivat erityisin hyvin ohjelmistorobotin tehtäväksi, toisaalta ihmiset ovat parhaimmillaan luovuutta ja ongelmanratkaisua vaativissa tehtävissä. Automatisoinnin avulla työntekijöiden arvokasta työaikaa voidaan vapauttaa paremmin tuottaviin tehtäviin, ja toisten ihmisten, asiakkaiden, kohtaamiseen. Tällainen työ on mielek-

käämpää, joten työtyytyväisyys kasvaa merkittävästi. Automatisoinnin käyttöönoton yhteydessä on hauska huomata robotin työkaverikseen saavien ihmisten innostus, kun omin silmin näkevät aikaisemmin harmittaneen työn hoituvan nyt ihan itsestään.

HYÖTYJÄ MONELLA TAVALLA

Ohjelmistorobotti on sovellus, joka toistaa sille opetettua tehtävää aina samalla varmuudella. Prosessi voi olla melko monimutkainenkin, kunhan se perustuu selkeisiin sääntöihin. Automatisointityö alkaa prosessien kartoittamisella, jolloin asiantuntijan kanssa käydään läpi yrityksen prosesseja pisteyttäen niitä eri kriteerein. Tässä vaiheessa löydetään yleensä monia potentiaalisia tehtäviä automatisoitavaksi, joita lähdetään tarkemmin analysoimaan. Koko projektin kesto yksittäisen automatisoinnin osalta on yleensä muutamia viikkoja, joten hyötyä päästään mittaamaan varsin nopeasti. Useissa tapauksissa investoinnin takaisinmaksu hoituu jo ensimmäisen vuoden aikana, joskus huomattavasti nopeamminkin.

AUTOMATISOINNIN
AVULLA VOIDAANKIN
NOPEUTTAA
KÄSITTELYAIKOJA,
KOSKA ROBOTTI TEKEE
TÖITÄ TARVITTAESSA
KELLON YMPÄRI, VUODEN
JOKAISENA PÄIVÄNÄ.”.

Kun prosessi on automatisoitu ja huolellisesti testattu, se toistuu aina samankaltaisena ja inhimillisten virheiden mahdollisuus on minimoitu. Yleisesti esiintyviä virhetilanteita voidaan ennakoita, joten robotti pärjää hyvin itsenäisesti. Automatisoinnin avulla voidaankin nopeuttaa käsittelyaikoja, koska robotti tekee töitä tarvittaessa kellon ympäri, vuoden



jokaisena päivänä. Parhaimmillaan voidaan tuoda ihan uusia toimintoja asiakkaiden käyttöön, vaikka web-sivujen chatin kautta.

TILAUSTENKÄSITTELYN AUTOMATISOINTI

Kuluneen vuoden aikana monissa keskusteluissa esiin noussut tema on myyntitilauksen automaattinen käsittely. PDF-tiedosto on yleisesti käytetty tapa tehdä tilauksia. Yleensä tilaus tulee sähköpostilla asiakkaan järjestelmästä, joka on tehty itse tai räätälöity omiin tarpeisiin sopivaksi. Myyntitilauksen luominen omaan toiminnanohjausjärjestelmään joudutaan tekemään käsin, sillä sopivia työkaluja automatisointiin ei ole ollut. Ohjelmistorobotiikan avulla voidaan lukea PDF-tiedostoista tarvittavat tiedot, ja syöttää ne automaattisesti käyttöliittymän kautta, tai mahdollisesti sovelluksen rajapintaan. Robotti voi lukea tilauksen suoraan sähköpostista, ja kuitata lähettäjälle onnistuneen tallennuksen jälkeen. Nopea vastaus on merkki hyvästä asiakaspalvelusta. Suurimpien tilausvolyymien automatisointi vähentää tilausten käsittelyyn kuluva aikaa merkittävästi.

Liiketoimintaprosessien automatisointi on varteenotettava keino tehostaa toimintaa käytännön tasolla. Ehkä parasta on, että ei tarvitse opetella käyttämään uusia sovelluksia, sillä vanhoista järjestelmistä voidaan hyödyntää kaikki potentiaali ulkoisen automatisoinnin avulla. ●

PEUKKURAIVO

MUISTATTEKO VIELÄ DIGILOIKAN? Sen, jonka piti lingota meidät paperinnyhääjät diginatiiveiksi elektronisen tiedon valta-
teille ja pelastaa kaiken.

Loikittuamme virtuaalisesti, notkeasti, globaalisti ja käyttäjäystävällisesti on päädytty tilanteeseen, jossa puhelin kilisee kesken palaverin ja ilmoittaa peukusta viestiketjussa.

Minä ja 58 muuta saamme tiedon, että joku on nähnyt, tykännyt ja tsempannut. 59 kädenliikettä, 59 tunnistettua kasvoa ja 59 ohimenevää helähdystä aivotoiminnassa.

Sinänsä hyvä, että tsempataan, kun hapuilemme pimeässä koronausvassa epävarmoina etenemissuunnasta. Hyvä lähettää edes peukku, pienin mahdollinen valonpilkahdus ja yhteydenosoitus, kun kasvokkain ei voi tavata.

Raivostuttaa se kumminkin. Tuntuu, vaikka ei saisi tuntuu, että joku varasti hitusen ainutkertaista aikaani nollaviestintään. Ettäs kehtasikin osoittaa olevansa paikalla, messissä ja kannattavansa jotakin aiemmin kerrottua.

Toisessa palaverissa koettiin hupaisa hetki, kun keskusteltiin laitteiden ja ohjelmien aiheuttamasta digihäykystä ja keskittymiskyvyn hajoamisesta. Sinä hetkenä tuli hiljaista ja katseet kohosivat näyttöpäätteiltä. Sujuvina multitaskaajina olimme oppineet, että hiljaisuus tarkoittaa vastamatonta kysymystä.

Katselimme toisiamme. Sähköposteihin, pikaviesteihin tai mihin ikinä keskittyneitä emme tienneet kenen tuli vastata ja mihin.

Tämä ei varmaan ollut tarkoituksena,

kun digiloikkaan ponnistettiin.

Mitä tämä jakomielinen multitaskaus tarkoittaa oppimisen kannalta? Ilman tutkimustietoa uskallan vastata, että ei hyvää.

Minulla on hailakka muisto keskittymiskyvystä. Kirjahyllystä löytyy paksuja opuksia, joita olen nähtävästi kyennyt joskus lukemaan. Muistoista tai valemuis-toista löytyy illanviettoja kynttilänvalossa ystävien kesken, jolloin vain puhuttiin, eikä näytelty vuoron perään hassuja videoita kännyköiltä.

Tapaamiset hoidettiin niin, että sovitettiin nähdä jossain johonkin aikaan ja näin tehtiin. Ei niin, että vaihdellaan tai varmistellaan taukoamatta aikaa tai paikkaa. Näitä juttuja muistan kirjoitelleeni kaikessa hiljaisuudessa, ilman tämän aikana tulleita kahta puhelua, neljää Whatsapp-viestiä, kymmentä sähköpostia ja yhtä Teams-keskustelua.

Keskittymiskyvyn lisäksi kärsivällisyys on kovilla. Oma lajinsa ovat kuumottajat, jotka olettavat asiallisen vasteajan viesteilleen olevan vartista tuntiin. Sen päätyttyä saa kuumottajien mielestä käyttää mitä kannavaa tahansa, miten usein tahansa, kunnes viesti menee perille ja siihen vastataan.

Väärin sanoa, että emme opi mitään. Multitaskaaminenkin on oppimista. Priorisointi, eli olennaiseen keskittyminen, se vasta oppimista on. Opimme, että nopeasta ja helposta tulee saman tien uusi standardi, ja sehän on kehitystä.

Mutta ottakaa nyt hitto vie vähän rauhallisemmin. Te olette olemassa ja tärkeitä ilman jatkuvaa peukutusta. ●



KIRJOITTAJA ON KUOPION ALUEEN KAUPPAKAMARIN VIESTINTÄSUUNNITTELIJA, JOKA KUVITTELEE HARRASTAVANSA JOOGAA.



KASVATA VAIKUTUS-VALTAASI - VAHVAN VAIKUTTAMISEN OPAS

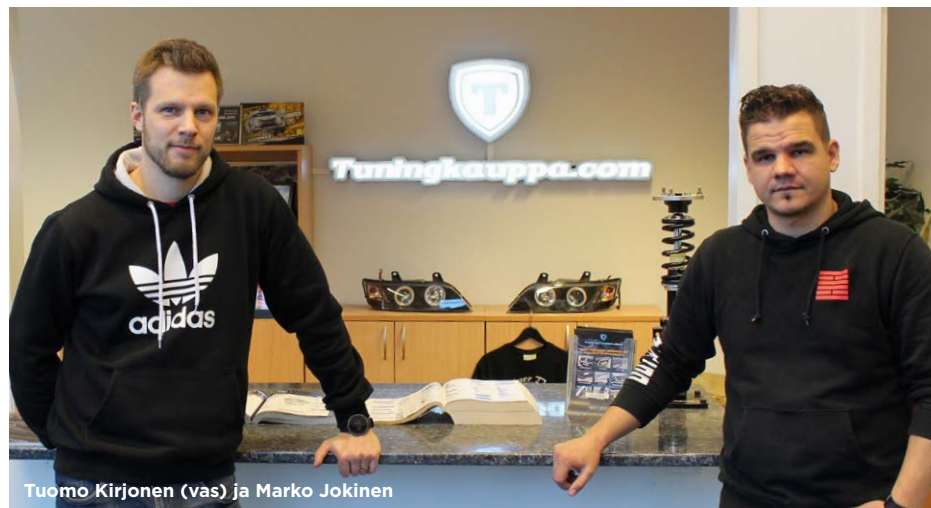
KIRJA ON läpivalaisu työelämässä vaikuttamiseen. Se esittelee vahvan, kirjoittajien kehittämän vaikuttamisen mallin ja antaa konkreettisia työkaluja omien vaikuttamistaitojen kasvattamiseen työssä, kotona ja vapaa-aikalla.

Vaikuttaminen on vallankäyttöä. Vaikuttamalla toisiinsa myönteisesti ihmiset edistävät hyvää yhteistyötä ja tavoitteiden saavuttamista. Parhaimmillaan vuorovaikutus on yhteistä ajattelua, joka parantaa päätösten laatua. Lisäksi töitä tehdään yhä useammin yhteistyössä ilman aseman tuomaa valtaa. Yhteisten tavoitteiden saavuttaminen edellyttää kykyä vaikuttaa myönteisesti muihin ihmisiin.

Kasvata vaikutusvaltaasi on läpivalaisu vaikuttamiseen yksilön, tiimin ja työyhteisön näkökulmasta. Se keskittyy tavoitteellisiin tilanteisiin, joissa ihmiset ovat vuorovaikutuksessa toistensa kanssa. Vaikka kirja kuvaa erityisesti vaikuttamista työyhteisöissä, monet lainalaisuudet pätevät muuallakin, kuten perhepiirissä ja harrastuksissa.

Teos on tarkoitettu kaikille niille, joiden on työssään vaikutettava muihin. Se auttaa johtajia, esimiehiä, tiimin- ja projektinvetäjiä sekä asiantuntijoita, jotka haluavat kehittyä vaikuttamisen taidoissaan. ●

UUSI JÄSEN



Tuningkauppa.com UUSILLE YRITTÄJILLE

TEKSTI TUOMO KIRJONEN

Alavudella toimiva **Tuningkauppa.com** sai uudet yrittäjät huhtikuun alussa, kun **Marko Jokinen** ja **Tuomo Kirjonen** ostivat liiketoiminnan sen vuonna 2007 perustaneelta **Tuomas Aholta**.

Kaupasta neuvoteltiin ja yksityiskohdista sovittiin alkutalvesta 2020, jolloin tulevan epidemian vaikutuksista ei vielä oltu tietoisia.

- Pakko myöntää, että huhtikuussa yrittäjätaipaleen alussa oli pientä jännitystä ilmassa, kun havaittiin millä laajuudella vaikutukset alkoivat näkyä Suomessa. Onneksi merkittävä osa myynnistämme tulee verkkokaupan kautta ja se on jatkunut entiseen malliin. Muutenkaan tälle alalle isku ei varmasti ole ollut kaikkein pahin, Jokinen kertoo.

- Tavarantoimittajilla on hetkittäin ollut vaikeuksia saada tilauksia toimitettua, mutta yleisellä tasolla ensimmäinen puoli vuotta on mennyt hyvin, Kirjonen säestää. Meidän yrittäjien lisäksi palkkalistoilla jatkaa kaksi kokenutta työntekijää, joiden osaaminen on ollut kullannarvoista omistajavaihdoksen aikana ja jokapäiväisessä arjessa totta kai yhä edelleen.

AUTOVARUSTEIDEN ERIKOISLIIKE

Tuningkauppa.com on Alavudella toimiva kotimainen autovarusteiden erikoisliike.

LIIKETOIMINTA- KAUPALLA YRITTÄJIKSI "KORONAKEVÄÄNÄ" 2020

Valikoimista löytyy lisävarusteet ja varaosat useimpiin henkilö- ja pakettiautoihin. Tyyppilisiä tuotteita ovat mm. puskurit, spoilerit, korisarjat, alustasarjat, kylkiputket, valoraudat sekä kromiosat. Tuotevalikoimasta löytyy lähes 2500 eri tuotetta.

Oman maahantuonnin ansiosta tuotteet pystytään tarjoamaan verkkokaupassa erittäin kilpailukykyisin hinnoin ja nopeilla toimitusajoilla. Yrityksen liikevaihto oli viime vuonna 1,4 miljoonaa koostuen sekä yritys- että yksityisasiakkaista. Jokisen ja Kirjosen suunnitelmassa on hakea liikevaihdon kasvua sekä kotittua ulkomailta seuraavien 3-4 vuoden aikana.

- Autojen varusteleminen ja ulkonäön päivittäminen on paljon muutakin kuin nuorukaisten autonrakentelua. Myös hyötyajoneuvoja varustellaan paljon, kun yritykset haluavat muokata pakettiautoistaan käyntikorttinsa. Uskon, että se on kotimaassa osa-alue, josta on kasvua haettavissa, Jokinen arvioi.

- Myös yrityksen kansainvälistä verkko-

kauppaa halutaan kehittää ja Ruotsissa toimintaa jo onkin www.tuningbutiken.se -verkkokaupan kautta.

Liikekiinteistön yhteydessä Alavudella toimii myös noutomyymälä, josta tuotteita voi hakea tai käydä ostamassa suoraan. Yritys myös toimittaa itse tavaraa Seinäjoen alueelle päivittäin ja tätä palvelua ollaan valmiita kehittämään entisestään.

Nopea palvelu tarkoittaa isoa varastoa. Tuomo Kirjonen (vas.) ja Marko Jokinen naurahtavat, että uusien tuotteiden opiskelu vaatii aikaa uusilta yrittäjiltä.

TYÖKAVEREISTA TULI YRITTÄJIÄ

Seinäjokisia Marko Jokista ja Tuomo Kirjosta oli pitkään kiehtonut ajatus yrittäjyydestä. Potentiaalista ostettavaa yritystä olikin etsitty jo pidemmän aikaa, yhtälailla kuin pyöritelty ajatusta "nollista" perustettavasta mahdollisesta uudesta yrityksestäkin.

- Työskentelimme samassa työpaikassa lähes viisi vuotta ja siinä sivussa selvittelimme myynnissä olevia yrityksiä.

Markon aiempi työura on kulunut myyntitehtävissä ja Tuomo on toiminut talouspuolella erikokoisissa yrityksissä. Molemmat ovat koulutukseltaan kauppatieteiden maistereita.

HYVÄ JA NOPEA PALVELU

Kaksikon suunnitelmissa on valikoimien kasvattaminen entisestään, yhteistyön laajentaminen autoliikkeiden ja -varustelijoiden kanssa, sekä kansainvälistyminen. Toiminnan perusta ovat isot varastot ja hyvä, nopea palvelu.

- Kun asiakas tilaa tuotteen, sen pitää olla hyllyssä valmiina lähetettäväksi. Isot ostoerät tulevat myös edullisemmiksi. Se näkyy hinnoissamme. ●

SOVELLUS- JA BLOGIVINKIT



PATENTTI- JA REKISTERIHALLITUS
Tule ja onnistu.

Arvokasta tietoa -podcast

PRH:n arvokasta tietoa -podcast-sarja nostaa esille yrityksille ja yhteisöille tärkeää tietoa liittyen erilaisiin oikeuksiin, kuten tavaramerkkeihin, patentteihin, malleihin ja hyödyllisyysmalleihin.

Lue lisää: prh.fi



Pocket

Pocket on sovellus, jolla voi muutamalla painalluksella tallettaa verkossa vastaan tulevaa sisältöä myöhempää tarkastelua varten. Sen avulla voi nopeasti laittaa talteen esimerkiksi artikkeleita, videoita tai vaikka reseptejä.

Lataa **Google Play -palvelusta** tai **App Storesta**.



Vaihtoehtoiset Tulevaisuudet -podcast

Business Finlandin podcast-sarjassa käsitellään eturivin asiantuntijoiden kanssa yritysten tulevaisuuden kannalta keskeisiä teemoja: kilpailukykyä, kestävä kehitystä, kasvua, kansainvälistymistä ja uudistumista.

Lue lisää: businessfinland.fi

Yhyres
yritysten
pualesta

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

LYHYESTI LUKUINA

56 %

Tulevaisuudessa avautuviin työpaikkoihin tarvitaan 56 prosenttia korkeakoulutettua työvoimaa (Opetushallitus, uutiset).

4400 kpl

Nuorten (alle 30-vuotiaat) yliopistotutkintojen määrän pitäisi lisääntyä tulevaisuudessa 4 400 kappaletta (Opetushallitus, uutiset).

6500 kpl

Tulevaisuuden tekniikan alan osaajien tarve on merkittävä, ja tutkintoja kaivattaisiin vuositason lisä yli 6 500 eli lähes 40 prosenttia (Opetushallitus, uutiset).

27 %

Peruskoulun jälkeen 57 prosenttia nuorista aikoo hakea lukioon ja 27 prosenttia ammatilliseen oppilaitokseen (TAT Nuorten tulevaisuusraportti 2020).

LÄHTEET: OPETUSHALLITUS; TAT NUORTEN TULEVAISUUSRAPORTTI 2020

Kauppakamarin myöntämät vientiasiakirjat apuna viennissä!

Vientiä suunnitella on tärkeää selvittää mitä erilaisia dokumentteja vienti kohdemaahan vaatii. Kauppakamarit myöntävät Euroopan Unionin yleisiä alkuperätodistuksia, tavarain väliaikaisia passeja ATA Carnet:ia, sekä vahvistavat asiakirjoja. Alkuperätodistuksia käytetään todistamaan tuotteen alkuperämaasta Euroopan unionin ja kolmansien maiden välisessä kaupassa. Yleisellä alkuperätodistuksella ei saa tullietuuskohdetta, vaan sen avulla toimitaan tullausvaatimusten mukaisesti. ATA Carnet on kansainvälinen tulliasiakirja, joka avulla tavaroita voidaan viedä sopimukseen liittyneisiin maihin tulli- ja verovapaasti korkeintaan yhden vuoden ajaksi.

Alkuperätodistusten hakumäärä on kasvanut alueellamme tämän vuoden aikana, mikä on erittäin hieno asia viennin kannalta haasteellisenä aikana. Valtakunnallisesti melkein kaikki vientiasiakirjat haetaan sähköisen järjestelmän kautta, joka nopeuttaa ja helpottaa asiakirjan hakuprosessia. Maaliskuussa 2020 kauppakamarit ottivat valtakunnallisesti käyttöön uuden vientiasiakirjat.fi -palvelun. Vientiasiakirjat.fi on valtakunnallinen kauppareiden palvelu, jota kautta voit hakea kauppareiden myöntämiä ulkomaankaupan asiakirjoja. Alkuperätodistuksen myön-



ALKUPERÄTODISTUSTEN HAKUMÄÄRÄT NOUSUSSA ETELÄ-POHJANMAALLA

tämisen jälkeen todistus voidaan tulostaa järjestelmästä ulos Euroopan Unionin viralliselle lomakkeelle, joita saa kauppareilta. Lähetämme lomakkeita postin välityksellä tai ne ovat noudettavissa toimistoltamme tarpeen mukaan.

Uuden järjestelmän tavoitteena on nopeuttaa asiakirjojen hakuprosesseja ja parantaa asiakaskokemusta. Uusi palvelu on otettu vas-

taan alueellamme positiivisesti! Keskuskauppakamarin juuri teettämän asiakastyytyväisyyskyselyn mukaan palvelun yleisarvosana on alueellamme 4,5/5. Tyytyväisyyskyselyssä kysyttiin palvelun käyttäjiltä myös, miten he kokevat asioinnin Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin kanssa. Saimme arvosanaksi 4,8/5, joka on hieno kiitos siitä työstä, jota toimistollamme tehdään. Kiitos kauniista sanoista, jotka saimme vastaanottaa!

Kauppakamarin jäsenenä sinulla on käytössä laaja verkosto viennin asiantuntijoita. Kaikkea tietoa ei meidän toimistoltamme löydy ja siksi meillä onkin käytössä kv-jeesajat, Keskuskauppakamarin asiantuntijat, sekä KauppakamariTiedon ulkomaankauppa ja maatiето -info. KauppakamariTiedosta löydät viennin maatiетon, sekä tietoja kuljetuksesta, huolinnasta ja tullauksesta.

Ota rohkeasti yhteyttä vientiin liittyvissä kysymyksissä meihin! Vientiasiakirjoissa sinua palvelee:

**Assistentti
Amanda Peltola**

puh. 040 533 8537

Toimistotyöt, jäsenneuvonta, tapahtumajärjestelyt, ulkomaankaupan asiakirjat

TERVETULOA JÄSENEKSEMME

- olette mukana vahvassa verkostossa!



Zarant Oy / Boutique S
www.boutiques.fi

Alavuden Auto Oy
www.alavudenauto.fi

Koskenkorvan Trahteri Oy
www.trahteri.fi

**Härmänmaan
Ympäristöpalvelu Oy**
www.hypoy.fi

Aukon Service Oy

Betonilattiat Salo Oy
www.betonilattiatsalo.fi

PP-Hydraulics Oy
www.pphydraulics.fi

Teollisuusasennus Valtasaari Oy
www.valtasaari.fi

Seinäjoen Keskuspesula Oy
www.sekepe.fi

Unique Branding Oy
www.uniquebranding.fi

Latenkone Oy
www.latenkone.fi

Timo Nuolikoski Oy

Kauppakamarin tapahtumia

7.12.2020 STRIIMI:

Työnantajainfo: Ulkomaalaisen työntekijän rekrytointi (maksuton)

9.12.2020 STRIIMI:

Tutustu Ilmoituskanavaan- tietoisu (maksuton)

Paikka: omalta koneelta

10.12.2020

Talent Boost Virtual Networking & Matchmaking Event (maksuton)

11.12.2020 STRIIMI:

Keskuskauppakamarin kuntavaalitenti (maksuton)

Paikka: omalta koneelta

16.12.2020 STRIIMI:

Aamukahvit Afrikasta -webinaarisarja: Yrittäjänä Afrikassa (maksuton)

Paikka: omalta koneelta

17.12.2020 STRIIMI:

Chamber Cafe: Ulkomaankauppa & Viennin maatiето (maksuton)

19.1.2021 STRIIMI:

Tutustu Ihmisoikeussitoumukseen- tietoisu (maksuton)

Paikka: omalta koneelta

21.1.2021 STRIIMI:

Tutustu Ilmastositoumukseen- tietoisu (maksuton)

Paikka: omalta koneelta

22.1.2021 STRIIMI:

Valmentava mentorointi -kirjan julkistamistilaisuus (maksuton)

4.2.2021 STRIIMI:

Ajankohtaista Venäjän-kaupasta (maksuton webinaari)

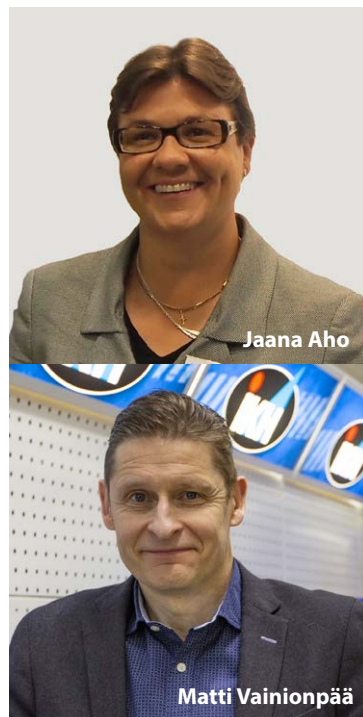
Paikka: omalta koneelta

12.2.2021 STRIIMI:

Kasvata vaikutusvaltaasi -kirjan julkistamistilaisuus (maksuton)

Tervetuloa mukaan!

Kauppakamari panostaa JUHLAVUOTEEN



Jaana Aho

Matti Vainionpää

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN sääntömääräinen syyskokous pidettiin hybriditoteutuksena 12.11.2020 Kyrö Distillery Companyn tiloissa Isossakyrössä. Kauppakamarin puheenjohtajistoon nimitettiin kaksi uutta jäsentä, **Jussi Töyrylä** Kuortaneelta sekä **Jarmo Pienimäki** Ähtäristä. Myös hallitukseen valittiin uusia jäseniä: **Jaana Aho** Ähtäristä, **Jan-Erik Hagfors** Kauhavalta, **Anna-Kaisa Pusa** Kurikasta sekä **Matti Vainionpää** Kauhajoelta. Parhaat onnittelut!

Kauppakamarin tulevan vuoden toimintasuunnitelmassa vaikuttamistyön painopisteet ovat elinvoimainen ja kilpailukykyinen Suomi, kuntavaalit sekä mahdolliset maakuntavaalit sekä sote. Lisäksi toiminnassa tullaan läpi vuoden panostamaan 70 v-juhlavuoden eri puolille maakuntaa suuntautuviin hyvän mielen tempauksiin sekä loppuvuoden huipentavaan juhlaan. Myös monipuolisten koulutusten saralta tulee tarjolle mm. uusi mielenkiintoinen koulutuskokonaisuus, Hyväksytty Advisory Boardin jäsen.

Kokouksen päätteeksi läsnäolijat saivat mahdollisuuden tutustua Kyrö Distillery Companyn inspiroivaan yritystarinaan sekä toimitiloihin. ●



Jan-Erik Hagfors

Anna-Kaisa Pusa

EPEC OY VUODEN 2020 DIGITAALINEN ETELÄPOHJALAISYRITYS

Epec Oy palkittiin vuoden 2020 digitaalisena eteläpohjalaisyrittäjänä. Kauppakamarin ICT-valiokunta on kuutena vuotena peräkkäin valinnut ja palkinnut vuoden digitaalisen eteläpohjalaisyrittäjän Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin syyskokouksessa yleisöltä tulleiden ilmiäntöjen joukosta. Tarkoituksena on nostaa esille hyviä esimerkkejä yrityksistä, jotka hyödyntävät ICT-ratkaisuja / digitalisaatiota omassa toiminnassaan.

Vuoden 2020 digitaalisena eteläpohjalaisyrittäjänä palkittiin Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin syyskokouksessa Isokyrössä 12.11.2020 Epec Oy. Yritys jatkaa kehittämistään vahvana teknologiaosaajana Etelä-Pohjanmaalla ja on julkaissut viime vuosien aikana jatkuvasti uusia tuotteita samalla kehittämällä asiakkaidensa koneiden digitalisaatiota.

Vuonna 1978 perustettu Epec Oy on Ponsse konsernin teknologiayhtiö, joka kehittää ja valmistaa kehittyneitä elektroniikkaa sekä ohjelmistoja työkaluineen ja hyötyajoneuvoihin. Yrityksen tuotteet auttavat asiakkaita tuomaan markkinoille entistä energia- ja ympäristötehokkaampia sekä tuottavampia työkaluja ja ajoneuvoja. Epec Oy toimii globaaleilla markkinoilla kilpaillen menestyksekkäästi suurien kansainvälisten teknologiakonsernien kanssa. Alkuperäinen toiminnan perusidea, älykkäiden ratkaisujen tarjoaminen asiakkaille, tuntuu kestävästi hyvin edelleen. Näyttää, että yritys on onnistunut jatkamaan menestystä monista pienemmistä ja suuremmista teknologiamurroksista huolimatta ja niistä on osattu poimia tarkempaan tarkasteluun ja lopulta tuotantoon sellaiset, jotka ovat ylläpitäneet ja kehittäneet yrityksen kilpailukykyä, mikä ei varmasti ole ollut aina helppoa suurten kilpailijoiden kirittäessä summaa ICT valiokunnan varapuheenjohtaja Tomi Kohtanen.

Korona-aikana yrityksessä on siirrytty tietotyön osalta etätöihin ja ulospäin näyttää siltä, että se ei ole yrityksen kehitystä hidastanut tai haitannut lainkaan. Epec Oy näkyy ja kuuluu myös somessa, varsinkin LinkedInissä useinkin eri työntekijän voimin. Työntekijälähtöisyys on saatu tässä yrityksessä valjastettua käyttöön. Yritys tekee tiivistä yhteistyötä alueen oppilaitosten kanssa tarjoamalla harjoittelupaikkoja ja toimii opinnäytetöiden kohteena.

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin ICT-valiokunnan puheenjohtajan, Telia Finland Oyj:n paikallisjohtaja Petri Haapasen mukaan



valiokunta sai tänä vuonna useita erittäin hyviä ehdotuksia palkittavaksi ja äänestyksen kautta päädyttiin voittajaan. ”Epec Oy nostettiin ehdokkaiden joukosta Vuoden 2020 digitaalisesti eteläpohjalaisyrittäjäksi, koska se on toiminut pitkään ja omaa vahvat eteläpohjalaiset juuret. Se on innovatiivinen, ketterä ja luotettava huipputeknologian osaaja. Yrityksellä on pitkä ja kunnioitettava elinkaari. Se on lähtenyt elektroniikan edelläkävijästä tämän päivän digitalisaation kansainväliseksi toimijaksi. ICT valiokunta arvostaa yrityksen pitkäjänteistä kehitystyötä usean vuosikymmenen ajalta. Epec Oy toimii Ponsse-konsernin sisällä itsenäisenä toimijana ja on säilyttänyt oman sielunsa ja juurensa liiketoiminnassa. Yrityksen työllistämä vaikutus elektroniikka & ICT -alalla on merkittävä alueellamme”, toteaa Petri Haapasen voittajasta. ●

KAUPPAKAMARIN PUHEENJOHTAJISTO V.2021

Juhamatti Aronen, Seinäjoki
Johanna Ratia, Kauhava
Jussi Töyrylä, Kuortane
Jarmo Pienimäki, Ähtäri

KAUPPAKAMARIN HALLITUS V.2021

Jaana Aho, Ähtäri (uusi)
Jan-Erik Hagfors, Kauhava (uusi)
Mikko Isoniemi, Seinäjoki
Heikki Lindfors, Kauhajoki
Lauri Lindholm, Seinäjoki
Annika Puro-Aho, Kauhava
Anna-Kaisa Pusa, Kurikka (uusi)
Jukka-Pekka Sorvisto, Kauhava
Matti Vainionpää, Kauhajoki (uusi)
Anmari Viljamaa, Seinäjoki

LISÄTIEDOT

Tomi Kohtanen
varapuheenjohtaja
ICT valiokunta
p. 050 506 2755
tomi.kohtanen@elisa.fi

Petri Haapasen
puheenjohtaja
ICT valiokunta
p. 040 302 2519
petri.haapasen@teliacompany.com



Uudet osaajat ovat Suomen elinehto

TEKSTI **TIMO SORMUNEN** KUVAT **LIISA TAKALA**

Merkittävä osa yrityksistä potee osaajapulaa ja nimeää sen myös keskeiseksi kasvun esteeksi. Keskuskauppakamarin osaamisasiantuntijan Mikko Valtosen mukaan tämä on viesti, joka on otettava ikääntyvässä Suomessa lopultakin vakavasti.



MIKKO VALTONEN

32-VUOTIAS PORVOOLAINEN
KESKUSKAUPPAKAMARIN
OSAAMISASiantuntija

Työskennellyt eri ammattiliitoissa ja opiskelijajärjestöissä osaamiseen liittyvien kysymysten parissa. Ennen järjestöuraa tehnyt töitä sähköalalla asentajana ja projektipäällikkönä.

KOULUTUS

Hallintotieteiden ylioppilas, tietotekniikan insinööri, sähköalan perustutkinto ja ylioppilastutkinto.

HARRASTUKSET

Pyöräily, lenkkeily, kuntosali ja politiikka.

PERHE

vaimo ja kaksi lasta

Suomi ikääntyy kuluvalle vuosikymmenellä vauhdikkaasti ja 2030-luvulle tultaessa jo pelottavan jyrkästi. Vaikka eläkeikää on nostettu ja työuria kannustetaan jatkamaan, poistuu työmarkkinoilta seuraavien 10-15 vuoden aikana niin paljon käsipareja, ettei niille löydy kutistuneista ikäluokista enää korvaajia. Käytännössä kyse on 10 – 15 000 osajasta vuosittain.

Tämä epätasapaino on huolestuttanut ekonomisteja jo vuosikausia ja se saa myös keskuskauppakamarin osaamisasiantuntija **Mikko Valtosen** otsan rypistymään. Lisähuolta tuo tuore kysely, jonka mukaan yli puolella kauppakamarin jäsenyrityksistä on jonkinasteinen osajapulaa.

”Tulos on osin yllättävä. Todella merkittävä osa yrityksistä tarvitsee tälläkin hetkellä uusia osajia koronakriisistä huolimatta”, Valtonen toteaa.

Monen muun asiantuntijan tavoin hän muistuttaa, ettei yhtälöä voi ratkaista ilman työperäistä maahanmuuttoa. Lisäksi tälle osajajoukolle olisi tarvetta ympäri maata.

”Jo nyt on nähtävissä, että myös maahanmuuttajien osaaminen alkaa valua ja keskitettyä entistä enemmän pk-seudulle. Kaikkia yrityksiä ei kuitenkaan voi istuttaa eteläiseen Suomeen tai yliopistokaupunkeihin. Heitä tarvitaan myös maakunnissa”, Valtonen muistuttaa.

Lisäksi maahanmuuttoa helpottavilla toimilla on jo kiire.

”Kuten kysely osoitti, osajapulaa ei ole helpottanut koronakuukausinaan. Siksi sen varjolla ei saa käpertyä omien rajojen sisäpuolelle. Kun koronakriisi aikanaan päättyy, meillä ei ole varaa samanlaiseen hitaaseen starttiin kuin edellisessä finanssikriisissä”, Valtonen tähdentää.

KATSE TUTKINNOISTA OSAAMISEEN

Käytännön työkokemusta niin järjestö- kuin haalarihommissa hankkinutta asiantuntijaa harmittaa myös suomalaisen koulutusjärjestelmän kahtiajako, jossa ammattikorkeakoulut ovat jääneet julkisessa keskustelussa pahasti yliopistojen varjoon.

Perinteistä ammattikoulutustakin on viimeisten uudistusten jälkeen mollattu liian kevyin perustein.

”Meikäläisen koulutusjärjestelmän ansiosta elinkeinoelämä löytää tarvitsemiaan osajia myös oman maakunnan opinahjoista. Tässä kohtaa ammatti- ja ammattikorkeakouluilla on erittäin tärkeä rooli.

Yliopistot ovat toki syvällisemmän tutki-

muksen ja innovaatioiden kannalta tärkeitä, mutta monille yrityksille ammattikorkeakoulut ovat usein sopivampia ja käytännönläheisempiä kumppaneita. Ne voivat auttaa esimerkiksi kaupallistamisessa ja markkinoinnissa”, Valtonen muistuttaa.

Toki kehittämistäkin riittää. Koulutuksen pitäisi vastata entistä ketterämmin ympäröivän elinkeinoelämän muuttuviin tarpeisiin. Nykyisen tutkintokeskeisen opintopolun rinnalla – ja myös sen sijaan – tulisi tarjota lyhyempiä osaamiskokonaisuuksia, joilla reagoidaan nopeasti ajankohtaiseen osaamisaukkoon. Muunto- ja täydennyskoulutus saisi niinkään olla sujuvampaa.

”Isossa kuvassa meidän on opittava arvostamaan tutkintojen sijaan oikeaa osaamista. Ja mitä monipuolisempaa se on, sitä parempi. Tulevaisuudessa työuralla eteen tulevat tehtävät ovat nekin entistä vaihtelevampia”, Valtonen tähdentää.

KISSA PÖYDÄLLE PISA-TULOKSISTA

Suomi keikkui vuosituhannen vaihteessa erilaisissa osaamisvertailuissa kansainvälisillä kärkisijoilla. Myös meikäläisten digivalmiudet olivat kukonaskeleen verran monia muita maita edellä.

Viimeiset 10-15 vuotta suunta on ollut alaspäin ja mitalisijat ovat kääntyneet mm. Pisa-tutkimuksissa pistesijoiksi. Alamäkeen on suistuttu etenkin luonnontieteissä ja matematiikassa, mikä on Valtosen mukaan tulevaisuutta ajatellen todella huolestuttavaa.

Myös lukutaito ja kiinnostus lukemista kohtaan on lasten ja nuorten parissa pelottavan heikkoa.

”Lisäksi lukutaidon kanssa kamppailevien nuorten määrä kasvaa ja entistä useammalla on perustaitojen puuttuessa vaikeuksia selvittää jatko-opinnoista. Eli ei tämä hyvältä näytä jatkossakaan.”

Valtosen mukaan tästä osaamiskuopasta pitäisi puhua entistä avoimemmin ja kovempaan ääneen, sillä nykyinen kunnian kukko ei kauan laula.

Mitä sitten lääkkeeksi? Valtosella on puutostautiin kolme selkeää rohtoa.

”Ensimmäiseksi on laitettava kuntoon perusopetus, turvattava sen resurssit ja laatu. Toisena askeleena on lisättävä korkeakoulutuksen määrää. Ennusteiden mukaan jopa 70 prosenttiin uusista työpaikoista vaaditaan tulevaisuudessa korkeakoulututkinto. Niiden lisäksi tarvitaan ulkomaisia osajia sekä aivan uusi ote oppisopimuskoulutukseen esimerkiksi palkkaporrastuksen avulla.” ●

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 esiteltäviin 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 suomen-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)
Tietosuojaavastaava Jari Ala-Varvi
puh: 040 833 5593, jari.ala-varvi@opsec.fi

- tietorikollisuuden ennaltaehkäisy ja paljastaminen
- tietoturvaluottelu suunniittelu 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 ongelmassasi 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
- yrityskauppoihin ja yritysjärjestelyihin liittyvät palvelut
- rahoitusjärjestelyihin liittyvä neuvonta
- työoikeudellinen neuvonta

KPMG Oy Ab
OTM, Varatuomari Hanna Ylinen
040 778 0430, hanna.ylinen@kpmg.fi

- Yritysjärjestelyjen suunnittelu ja toteutus ja siihen liittyvät mallinnukset
- Sukupolvenvaihdokset erilaisissa yrityksissä: toteutuksen suunnittelu ja ennakoratkaisut
- Yksilöoikeudet esim. osakeannit ja varojen jakoa koskevat erityiskysymykset
- Kauppakirjat, kaupanvahvistukset, arvonnäilyt
- Testamentit, edunvalvonta, osakassopimukset

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 tietosuojasäätös 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-asoiden 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 käynnistämässä tai kehittämässä
- jäsenten välitystoimintaa
- räätälöityä koulutus- ja konsultointipalvelua



Koronakriisi on myös talouspolitiikkaa

TEKSTI: TIMO SORMUNEN KUVAT: LAURI HEIKKINEN, SHUTTERSTOCK

Istuvan hallituksen keskeisenä urakkana on luotsata Suomi kunnialla ulos koronakriisistä. Keskustan puheenjohtajan, tiede- ja kulttuuriministeri Annika Saarikon mukaan sen rinnalla on pidettävä huolta myös yritysten toimintaedellytyksistä. Se tarkoittaa mm. verotuksen ennakoitavuutta, osaavan työvoiman, rahoituksen turvaamista sekä paikallisen sopimisen edistämistä.

Suomen Keskusta lähti nykyiseen hallitukseen huolehtimaan Suomen taloudesta ja työpaikoista. Koronakriisin myötä moni hallitusohjelman kirjaus ja etenkin sen työllisyystavoite on kuitenkin alkanut näyttää epärealistiselta. Tiukkaan taloudenpitoon tottuneita kauhistuttaa myös valtion nykyinen velanotto, josta riittää maksettavaa myös seuraaville polville.

Keskustan puheenjohtaja, tiede- ja kulttuuriministeri Annika Saarikko tunnustaa, että koronan hintalappu on kiistatta suuri. Toimettomuus tulisi Suomelle kuitenkin vielä kalliimmaksi paitsi inhimillisesti myös talouden ja työllisyyden näkökulmasta.

”Testaus ja varautuminen rokotteeseen pitävät myös talouden pyörät pyörimässä. Koronakriisin hoito ja yritysten toimintaedellytysten turvaaminen on tällä hetkellä tärkeintä talous- ja työllisyyspolitiikkaa”, hän painottaa Kauppakamarilehden haastattelussa.



Työllisyystoimiin liittyvässä keskustelussa keskitytään myös liikaa vain työvoiman tarjontaa lisääviin toimiin. Saarikko muistuttaa, ettei hallitus synnytä työpaikkoja. Niitä luovat yrittäjät, jotka uskaltavat ottaa riskin liiketoiminnan kasvusta ja palkata uuden ihmisen.

”Siksi ne tarvitsevat ennakoitavuutta verotukseen, ammattitaitoisia työntekijöitä sekä toimivaa infrastruktuuria ja yritysrahoitusjärjestelmää”, hän tiivistää.

POTEROISTA PAIKALLISEEN SOPIMISEEN

Hallitus on painottanut budjetissaan sitoutuvansa yritysten kilpailukyyn tukemiseen ja suomalaisten työpaikkojen turvaamiseen. Kilpailukykyä edistäviä toimia ovat olleet mm. sähköveron laskeminen EU-minimiin, päästökauppakompensaation uudistaminen ja väylämaksun puolituksen jatkaminen.

”Toisaalta työllisyyden paraneminen edellyttää, että myös elinkeinoelämämme kykenee uudistumaan ja investoimaan”, Saarikko huomauttaa.

Työttömien työnhakuvelvoite ja sitä tukevat palvelut on havaittu toimiviksi muissa Pohjoismaissa. Nyt tätä ajattelua tuodaan Suomeen.

”Ensi keväänä on vielä uudistettava työttömyysturvaa tukemaan työttömyysjaksojen lyhentymistä.”

Saarikko edistäisi myös paikallista sopimista – kuten myös valtaosa kauppakamarin kyselyyn vastanneista yrityksistä. Hän ihmettelee, miksi paikallinen sopiminen on työmarkkinaosapuolille niin vaikea asia edistää. Lisäksi osapuolet pysyttelevät asiassa edelleen omissa poteroissaan.

”Työpaikoilla tapahtuvaa sopimista tarvitaan lisää ja se on myös hallitusohjelmassa. Keskustan tavoitteena on lisätä paikallisen sopimisen mahdollisuuksia myös järjestäytymättömissä yrityksissä ja haluamme esimerkiksi purkaa sopimisen kieltoja. Osapuolilla onkin nyt näytön paikka saada esityksiä ensi kevääksi”, Saarikko patistaa.

Ministerin mukaan työmarkkinajärjestöjen vastakkainasettelu ei muutenkaan enää vastaa työpaikkojen todellisuutta ja ihmisten arkea: työntekijät ja työnantajat eivät enää ole tiukoinakaan aikoina eri puolilla pöytää.

TAPAHTUMA- JA KULTTUURIALALLE KANSAINVÄLISTYMISSOHJELMA

Tiede- ja kulttuuriministerinä Saarikko on saanut katsoa aitiopaikalta myös kulttuuri- ja tapahtuma-alan ahdinkoa. Koronan toisen aallon myötä kesällä ja alkusyksyllä orastanut kasvu näyttää kääntyvän uudeksi alamäeksi.

Tapahtumista ja yleisöstä elävä kulttuuriala kuihtuu, kun tilaisuuksia perutaan tai yleisö jää erilaisten rajoitusten vuoksi mieluummin kotiin.

Saarikko laskee hallituksen tukeneen kulttuurialaa pelkästään opetus- ja kulttuuriministeriön kautta noin 79 miljoonalla eurolla. Sieltä on tullut tukea myös urheilupuolelle. Lisäksi tapahtuma-alan yritykset ovat saaneet työ- ja elinkeinoministeriön yritystukia.

”Aion tuoda lisäbudjettiin vielä uuden esityksen kulttuurialan koronatuesta. Sitä tulisi myös vapaalle kentälle ja kulttuurialan freelancereille. Samalla on tietysti tunnustettava, etteivät julkiset tuet mitään alaa kokonaan pelasta: ne ovat vain laastaria”, Saarikko toteaa.

”KORONAKRIISIN HOITO JA YRITYSTEN TOIMINTAEDELLYTYSTEN TURVAAMINEN ON TÄLLÄ HETKELLÄ TÄRKEINTÄ TALOUS- JA TYÖLLISYYSPOLITIIKKAA.”

Korona on rokottanut kovaa myös suomalaista kulttuuri-, musiikki- ja tapahtumavienttiä ja monet projektit ovat pysähtyneet.

”Luoville aloille tarvitaan kansainvälisen kasvun ja viennin ohjelmaa, jossa alan osaamista, verkostoja ja tietotaitoa kerätään vahvemmin yhteen. Käytännössä tilanne helpottaa vasta sitten, kun koronaepidemia on saatu kansainvälisesti hallintaan.”

OSAAJIEN LUPABYROKRATIAAN TULOSSA HELPOTUSTA

Kauppakamari on ollut jo pitkään huolissaan osaavasta työvoimasta. Heitä pitäisi houkutella Suomeen entistä aktiivisemmin myös ulkomailta.

Säätiömalli ja lukukausimaksut eivät innosta

Yliopistojen rahoitus tulee olemaan haaste myös tulevina vuosina. Kauppakamarin ehdotuksessa Suomeen perustettaisiin perusrahoituksesta vastaava yliopistosäätiö. Sen runkona olisivat lukukausimaksut sekä pörssiyhtiöiden osakkeet mm. valtio-omisteisista yhtiöistä. Valtion jakama perusrahoitus on lähes 2,8 miljardia vuodessa. Saarikon mukaan sen ohella pitää kehittää muitakin rahoitusmuotoja, mikä voi tarkoittaa esimerkiksi tutkimusrahoituksen parempaa kotouttamista. Korkeakouluja pitää myös kannustaa tiiviimpään yhteistyöhön yritysten ja yhteiskunnan eri toimijoiden kanssa. Koulutusviennin- ja liiketoiminnan kehittämisessä on siinäkin paljon mahdollisuuksia.

”Olen avoin uusille vaihtoehdoille, joilla vahvistetaan rahoitusta. Perusrahoituksen siirtoon säätiön vastuulle tai kaikkia korkeakouluopiskelijoita koskeville lukukausimaksuille en kuitenkaan löydä perusteita.”

Saarikon mukaan hallitusohjelmassa on sovittu mm. ulkomaalaisten tutkijoiden, Suomessa opiskelevien ja korkeakoulututkinnon suorittaneiden sekä heidän perheidensä helpommista lupakäytännöistä.

KUVA: SHUTTERSTOCK



”Työllisyyden paraneminen edellyttää, että myös elinkeinoelämämme kykenee uudistumaan ja investoimaan”, sanoo tiede- ja kulttuuriministeri Annika Saarikko.

Saarikon mukaan haasteeseen on vastattu, sillä hallitusohjelmassa on sovittu mm. ulkomaalaisten tutkijoiden, Suomessa opiskelevien ja korkeakoulututkinnon suorittaneiden sekä heidän perheidensä helpommista lupakäytännöistä. Myös oleskelulupaprosesseja on sujuvoitettu. Kansainvälisille opiskelijoille myönnetään oleskelulupa koko tutkinnon suorittamisen ajaksi ja se jatkuu valmistumisen jälkeen kaksi vuotta.

”Aivan liian harva kansainvälinen opiskelija ja tohtoriopiskelija jää tänne valmistumisensa jälkeen töihin. Tarvitaan yritysten, oppilaitosten ja korkeakoulujen yhteistyötä, jotta opiskelijoille syntyisi kontakteja suomalaiseen

työelämään ja etenkin pk-yritysten palkkauskynnys madaltuisi”, Saarikko toteaa.

Lisäksi työviisumit tulisi käsitellä kuukaudessa ja tavoitteeseen olisi päästävä mahdollisimman nopeasti, vaikka se edellyttää merkittäviä uudistuksia lainsäädäntöön, sähköisten prosessien kehittämiseen ja viranomaisten toimintatapoihin.

”Alueellinen kokeilu ulkomaisen tarveharkinnan lieventämisestä käynnistyy vuoden 2021 aikana.

Lisäksi selvitetään toimenpiteet, joilla erityisosaajille ja start up-yrittäjille sekä heidän perheenjäsenilleen luodaan nopean työluvan reitti Suomeen”, Saarikko lisää.

Oppisopimuspaikkoja tuplasti lisää

Vaikka yleinen keskustelu pyörii usein huippuosajissa, ei tiede- ja kulttuuriministeri unohda muitakaan opintopolkuja. Kauppakamari on rummuttanut viime vuodet vahvasti oppisopimuskoulutuksen puolesta, jota voitaisiin vauhdittaa mm. palkkaporrastuksella. Tuki olisi oppisopimuskoulutuksen alkuvaiheessa suurempi

ja pienenisi opiskelijan opintojen edetessä. Työantaja saisi automaattisesti tuen niiden koulutettavien osalta, jotka ovat alle 30-vuotiaita ja vailla aiempaa ammatillista perustutkintoa.

Saarikon mukaan oppisopimuskoulutuksen kehittäminen on tärkeimpiä keinoja vahvistaa koulutuksen

ENTÄ JOKO ITSE KAIPAATTE KÄTEENNE RASKAAMPAA SALKKUA, JOKA ISTUISI PAREMMIN KESKUSTAN PUHEENJOHTAJAN KÄTEEN?

”En. Pidän tiede- ja kulttuuriministerin tehtävää todella mielekkäänä ja mielenkiintoisena. Valtiovarainministerin tehtävää hoitaa nyt Matti Vanhanen (kesk.) ja pidän aidosti hallituksen, keskustan ja Suomen kannalta arvokkaana, että Vanhasen pitkäaikainen kokemus hallitustyöskentelystä on tällä tavalla käytösämme.” ●



Mukana matkailubisneksen muutoksessa

TEKSTI: SANNA JYLLILÄ JA ELINA JÄRVINEN SEAMK KUVA: ELINA JÄRVINEN

Koronakriisin kurittamat matkailu- ja palvelualan yritykset tarvitsevat tukea liiketoimintavalmiuksien kehittämisessä. Jatkuvan oppimisen ja analysoidun tiedon avulla matkailuelinkeinon toimintaympäristöä voidaan vahvistaa.

Jatkuvan oppimisen ja analysoidun tiedon avulla matkailuelinkeinon toimintaympäristöä voidaan vahvistaa. Matkailualaa voimakkaasti ravisteleva koronaviruspandemia on tehnyt ennakoinnista entistä haastavampaa, eikä pandemian toisen aallon aiheuttama epävarmuus helpota matkailuyritysten tulevaisuuden näkymiä. Kuluttajakäyttäytyminen muuttuu erilaisen matkailutrendien vaikutuksesta ja matkailijoiden ostopäätöksiin vaikuttaa luonnollisesti myös rajoitukset sekä taloudellinen tilanne. Tässä ajassa selviäminen vaatii yrityksiltä osamisen lisäämistä, että matkailijoiden muuttuviin tarpeisiin pystytään vastaamaan.

Kotimaan matkailun suosio tulee todennäköisesti jatkumaan vielä pitkän aikaa. Toisaalta kannattaa pitää mielessä, että ihmisten kaukokaipuu säilyy. Kotimaisten matkailijoiden kohdalla tämä voi tarkoittaa sitä, että matkustetaan ulkomaille heti kun se on mahdollista. Toisaalta kansainvälisten matkailijoiden kiinnostus turvallisuutta ja väljyyttä tarjoavaa Suomea kohtaan voi lisätä palveluiden kysyntää.

MATKAILUELINKEINON KEHITTÄMISESSÄ ISO ASKEL TIEDOLLA JOHTAMISESSA

Tieto lisää tuskaa, mutta tuska lisää halua oppia lisää. Asiakasymmärryksen lisäämiseksi tarvitaan tietoa, jota voidaan hyödyntää matkailupalveluiden kehittämisessä. Matkailijatutkimusten avulla saatavaa tietoa voidaan hyödyntää matkailuyritysten liiketoiminnan ja matkailualan kehittämisessä sekä myynninedistämisen toimenpiteissä.

Kumppanuusverkostot matkailuelinkeinon kasvun tukena -hankkeessa laaditussa Etelä-Pohjanmaan matkailustrategiassa 2020-2028 on huomioitu toimintaympäristön vahvistaminen yhtenä strategisena tavoitteena. Tähän liittyvissä toimenpide-ehdotuksissa huomioidaan myös tiedolla johtaminen, johon tartutaan muun muassa erilaisilla selvityksillä.

Ensi vuonna tullaan toteuttamaan matkailijaselvitykset talvella ja kesällä, joissa kerätään tietoa matkailijoiden matkustusmotiveista, tiedonhakukanavaista ja lomakokemuksista. Lisäksi selvitetään kiinnostuksen kohteita, palvelutarpeita ja rahankäyttöä. Toinen merkittävä tietolähde on tulo- ja työllisyys selvitys vuodesta 2020, jossa tarkastellaan alue- taloudellista kehitystä ja koronakriisin vaikutuksia. Myös matkailun vaikuttavuutta halutaan nostaa esille tehokkaammin. Tätä tarkoitusta varten laaditaan tiedolla johtamisen kehittämissuunnitelma sekä otetaan käyttöön matkailualalle käyttökelpoisia mittareita.

PELKKÄ TIEDON KERÄÄMINEN EI RIITÄ, SITÄ TÄYTYY MYÖS ANALYSOIDA

Maakunnassa käynnistynyt Etelä-Pohjanmaan Matkailufoorumi ottaa roolia maakunnallisena tiedon analysoijana ja levittäjänä.

Eteläpohjalaisille matkailuyrityksille tehtyjen kyselyiden perusteella tukea tarvitaan digitaalisiin ratkaisuihin, tuotekehitykseen ja uusien liiketoimintamallien kehittämiseen. Lisäksi vastuullisuuden mukaan ottaminen osaksi toimintaa kiinnostaa yhä useampaa yritystä. Matkailuyritysten liiketoiminnan kasvun tukeminen on maakunnan elinvoimaisuuden ja pitovoiman säilymisen kannalta merkittävässä roolissa ja tämän toteuttamiseen tarvitaan yrityksiä tukevia kehittämistoimia jatkossakin.

Kumppanuusverkostot matkailuelinkeinon tukena -hanke on Seinäjoen ammattikorkeakoulun hallinnoima ja sitä rahoittaa Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahastosta. ●

TUOMAS ANTILA
TRUTEC OY:N JULKISIVULIIKE-
TOIMINNAN JOHTAJA

KOULUTUS
kone- ja tuotantotekniikan insinööri (AMK).

ENSIMMÄINEN TYÖPAIKKA
Eurohela kesätyö, Metso Minerals oli ensimmäinen vakituinen työpaikka.

MERKITTÄVIN ASKEL URALLA
Siirtyminen metalliteollisuuden tuotannon johtotehtävistä rakennusalan myyntityöhön. Tuloksellisesti suurimmat saavutukset kehittäessä julkisivuliiketoimintaa PRP:ssä.

MOTTOSI
"Jos 40h viikkotyöpanos ei tuota haluttua tulosta, niin sitten tulee muuttaa strategiaa."

Sattuman kautta MYYNTITÖIHIN

TEKSTI: PETRA PIIRONEN

Tuomas Anttila toimii teräshalleja ja -rakenteita koko Suomen alueelle toimittavan Trutec Oy:n julkisivuliiketoiminnan johtajana. Jotta pysyy ammatillisesti ajanhermolla, suosittelee hän täydentämään osaamista säännöllisellä kouluttautumisella.

KERRO OMASTA TYÖURASTASI?

Suvussamme on aina ollut kova työmoraali ja aloitin 14-vuotiaana kesätyöt Eurohelan varastossa. Ensimmäinen kokopäiväinen työtehtävä löytyi Tampereelta Metso Mineralsissa tuotannon kehitysinsinöörinä.

Vuonna 2009 muutettuumme Seinäjoelle siirryin Helasteel Oy:n tuotantopäälliköksi ja myöhemmin vastasin koko yhtiön valmistuksesta tuotantojohtajana. Muutama

vuosi tämän jälkeen, sattumien kautta päädyin takaisin Eurohelan palvelukseen B2B-puolelle myynti-insinööriksi. Myyntityön tullessa työnkuvaan mukaan koin tämän olleen insinöörille kuin hyppy syvään päähän. Samalla kuitenkin koin löytäneeni itsestäni uuden hyödyntämättä olleen vahvuuden, mitä ilman en enää voisi kuvitella olevani. Oman isäni pitkän linjan kokemus myynnin ammattilaisena on ollut tässä uudessa työuran vaiheessa tärkeä esikuva.

Eurohela Trading myytiin Panostaja Oyj:lle, jolloin työntajaksi tuli vuonna 2013 Rakennushelasto ja asiakaskunta vaihtui huonekaluteollisuudesta rakennus-, ikkuna- ja oviteollisuuteen. 2014 avautui uusi ovi Pohjanmaan Rakennuspelti Oy:llä julkisivurakentamisen myynninjohtamisessa, ja tartuin tähän mahdollisuuteen.

Seitsemän vuotta työskentelin PRP:llä ja olen hyvin kiittollinen tuona aikana saamastani mahdollisuudesta kasvaa ja kehittyä. Sain osakseni luottamusta ja vastuuta sekä valtaa

päättää asioista, mikä mahdollisti aidon liiketoiminnan kehittämisen.

Vastikään olen siirtynyt Trutec Oy:n julkisivuliiketoiminnan johtajaksi.

MITEN ARJEN ELÄMÄ SUJUU HAASTAVASSA TYÖELÄMÄSSÄ?

Arjen sujuminen nojaa yhteisiin pelisääntöihin ja etukäteen suunnitteluun, jotta työn ja perheen yhteensovittaminen pysyy tasapainossa, eikä arkea rytmitetä vain perheen toisen vanhemman aikataulujen mukaan. Harrastan vapaa-aikana metsästystä sekä padelia. Ne tarjoavat minulle sopivaa vastapainoa työn hektisyydelle ja saa ajatukset irrotettua muusta.

MISTÄ SAAT MOTIVAATIOTA TYÖHÖSI?

Myyjän polttoaine on kaupan clousaus. Pidän projektikaupan monipuolisesta työkentästä, jossa saan tavata eri sidosryhmiä. Verkostoituminen on erittäin tärkeä osa-alue työssäni ja sosiaalisena ihmisenä se myös antaa minulle lisävirtaa. ●

Kauppakamarien kysely: Osaajapula ei ole kadonnut koronan myötä

Kauppakamareiden kyselyn perusteella osaajapula vaivaa yrityksiä korona-pandemiasta huolimatta. Vaikka koronan vaikutukset monien yritysten toimintaan ovat olleet dramaattisia, osaavan työvoiman tarve ei isossa kuvassa ole vähentynyt.

HIEMAN YLI puolet kyselyyn vastanneista yrityksistä ilmoitti, että heillä on pulaa tai paljon pulaa osaavasta työvoimasta. Tammi-kuussa toteutetussa kyselyssä vastaava luku oli noin 60 prosenttia. Osaajapula rajoittaa monien yritysten kasvua ja liiketoiminnan kehittymistä.

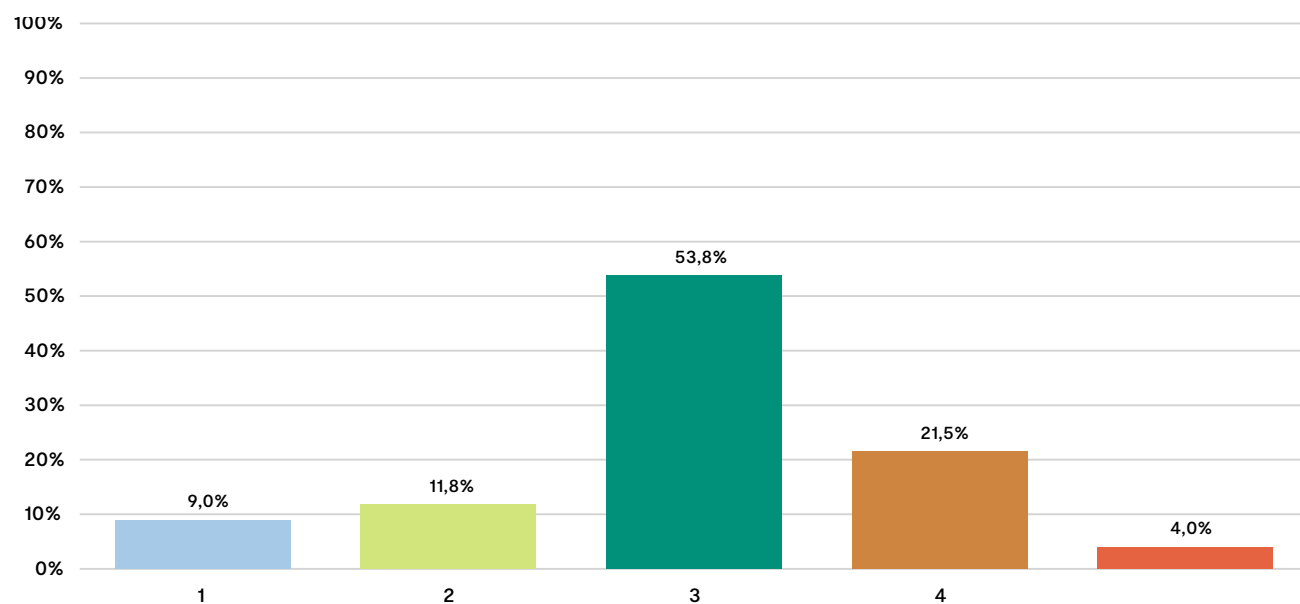
Kun yrityksiltä kysyttiin tulevaisuuden rekrytointitarpeesta, kertoi yli 55 prosenttia vastaajista, että heidän rekrytointitarpeensa kasvaa tai kasvaa merkittävästi 2–3 vuoden aikajänteellä. Tämä yhdistettynä jo nyt olemassa olevaan osaajapulaan osoittaa, että osaavan työvoiman saantia edistäviä ratkaisuja tulee tehdä nopeasti.

Kauppakamarit ovat esittäneet ratkaisuna osaajapulaan työhön ja koulutukseen perustuvan maahanmuuton vauhdittamista. Keskeinen ongelma Suomessa on oleskelulupien pitkät käsittelyajat. Opiskelijoiden kannalta taas on huolestuttavaa, että oleskelulupia ei saada käsiteltyä siten, että opinnot päästäisiin aloittamaan ajoissa.

Kauppakamarien osaamiskysely tehtiin syyskuussa 2020. Kyselyyn vastasi 1111 kauppakamarien jäsenyritystä. Vastauksia kerätyi kaikilta toimialoilta ympäri Suomen sekä kaiken kokoisista yrityksistä. Suurin osa yrityksistä on työnantajayrityksiä, yksinyrittäjiä oli 5,1 prosenttia vastanneista.



MILLAINEN ON YRITYKSENNE NÄKYMÄ LÄHITULEVAISUUDEN REKRYTOINTITARPEESTA (SEURAAVAT 6 KK)?
(1 = VÄHENEE MERKITTÄVÄSTI, 5 = KASVAA MERKITTÄVÄSTI)



LÄHDE: KESKUSKAUPPAKAMARIN OSAAJAPULAKYSELY 2020

Mikä saa ihmiset ”vain käymään töissä” tai tavoittelemaan parastaan?

YKSI MIELEENPAINUVIMMISTA puhujista, jota olen ollut kuuntelemassa, on kirjailija ja puhuja John C. Maxwell, jonka ydinosaaminen liittyy johtamiseen. Hänen ajatuksensa johtajuudesta ovat jääneet vahvasti mieleeni ja usein peilaan Maxwellin ajatuksia omaan esimiestyöskentelyyni. Kysyn itseltäni esimerkiksi, että mitä omat alaiseni ajattelevat omasta toiminnastani ja kyvystäni johtaa ja haluavatko he todella työskennellä kanssani vai olenko heille vain pakollinen paha?

Maxwell esitteli johtajuuden viisi tasoa ja näiden tasojen vaikutukset johtamisen tehokkuuteen. Johtajien haaste on luoda muutosta ja helpottaa kasvua. Viidessä johtajuuden tasossa Maxwell määrittelee johtajuuden verbien kautta.

VIISI JOHTAMISEN TASOA (MAXWELL)

Taso 1. Asema: Ihmiset, jotka johtavat oman asemansa avulla ovat alhaisimmassa vaiheessa. Ihmiset tottelevat heitä koska **heidän täytyy**. Työntekijöiden panos omaan työhön ei ole paras mahdollinen. Johtoasema ei tee kenestäkään ihmisestä hyvää johtajaa.

Taso 2. Lupa: Ihmiset seuraavat johtajaa tässä vaiheessa, koska **he haluavat**. Ihmisistä voi pitää johtamatta heitä, mutta johtaja ei voi johtaa hyvin, ellei pidä ihmisistä. Tällä tasolla johtajan tulee saada alaiset tuntemaan itsensä tärkeiksi.

Taso 3. Tuotanto: Tämä vaihe perustuu tulokseen. Ihmiset seuraavat johtajaa sen perusteella, mitä johtajat ovat **tehneet organisaatiolle**. Tällä tasolla olevat johtajat saavat aikaan muutoksia. Alaiset ovat nähneet, mitä hyvää esimies tekee ja täten heillä on hyvä syy seurata esimiestään. Esimiehillä on taito saada asioita tapahtumaan ja tämä houkuttelee lisää samankaltaisia ihmisiä työskentelemään hänen kanssaan.

Taso 4. Ihmisten kehitys: Tällä tasolla johtaja vaikuttaa ihmisten kehitykseen. Johtajat muuttavat johtamiensa ihmisten elämiä, he saavat alaisissaan aikaan henkilökohtaista kehitystä. Johtaja on henkilö, joka auttaa muita kasvamaan ja kehittymään. Alaiset seuraavat esimiestään sen tähden, mitä esimies on **tehnyt heille henkilökohtaisesti**.

Taso 5. Huippu: Korkeimmalla johtajuuden tasolla kehitetään muita johtajia pääsemään ylemmille tasoille. Ihmiset seuraavat tällaista johtajia, sen tähden mitä he ovat ja **mitä he edustavat**.



Jokaisen meidän työurallemme mahtuu varmasti kirjava joukko erilaisia organisaatiota ja esimiehiä, joiden kautta voimme hahmottaa johtamisen tasoja ja pohtia omaa johtamistamme. Itse olen työskennellyt organisaatiossa, jossa johtamisen taso oli vähintäänkin kyseenalaista ja huomasin, että osa alaisista teki töitä näyttääkseen olevansa kiireinen. Työpäivien sisältö ei varmasti tuottanut organisaatiolle parasta mahdollista lisäarvoa ja jokainen tätä toimintaa harrastava työntekijä tiesi sen. Pahimmissa tilanteissa ja turhauttavimmilla hetkillä töissä käytiin näyttelemässä työntekoa. Alaiset tottelivat esimiestä, koska hän oli tietyssä asemassa ja häntä täytyi totella.

Muutamia vuosia myöhemmin sain esimiehekseni henkilön, jonka alaisena todella koin kehittyväni ja kasvavani. Seurasin esimiestäni, koska halusin juuri hänet esimiehekseni ja olin valmis antamaan enemmän kuin vain aikapanoksen työyhteisölle. Halusin onnistua ja antaa kaikkeni.

Haastavissa johtamistilanteissa olen miettinyt omaa tasoani. Käytänkö johtaessani määräysvaltaani ja motivaationa toimii ensisijaisesti pakko vai kokevatko kanssani työskentelevät, että olen saanut heissä aikaan kehitystä tai haluavatko he työskennellä kanssani koska arvostavat sitä mitä edustan ja mitä olen. Kehittyäkseen johtajana täytyy kehittyä johtajana. Henkilökohtaisesti suosittelen: *The 5 Levels of Leadership (John C. Maxwell)*. ●

ANNIKA PURO-AHO

toimitusjohtaja, partneri

Riitoihin kannattaa varautua jo sopimuksia tehtäessä

Kaikkeen yritystoimintaan liittyy jonkinlaisia konflikteja, vaikka ne eivät eskaloituisikaan oikeusriidoiksi tai tuomioistuinmenettelyiksi. Vastuullisesti toimiva yritysjohto varautuu siihen, että jotkut riidat voivat kärjistyä.

TEKSTI **SANTTU TURUNEN**, PÄÄSIHTEERI,
KESKUSKAUPPAKAMARIN VÄLIMIESLAUTAKUNTA
KUVA **KIMMO PENTTINEN**



KAIKKEEN YRITYSTOIMINTAAN LIITTYY KONFLIKTITILANTEITA

Usein ajatellaan, että oman yrityksen liiketoimintaan ei liity riitoja. Sanotaan, että asiat sovitaan ja lakimiehiin ei tarvitse turvautua. Kaikkeen yritystoimintaan liittyy kuitenkin jonkinlaisia konflikteja, vaikka ne eivät eskaloituisikaan oikeusriidoiksi tai tuomioistuinmenettelyiksi. Vastuullisesti toimiva yritysjohto varautuu siihen, että jotkut riidat voivat kärjistyä. Tyypillinen ongelmatilanne on esimerkiksi se, että sopimuskumppani ei noudata sopimusta.

ISO RIITA ON ISO RISKI

Iso riita on iso riski monesta syystä. Ensimmäisenä mieleen tulee että aina ei saada mitä halutaan: tuomioistuin tai välimiesoikeus hyväksyy vastapuolen vaatimuksen tai hylkää oman vaatimuksen tai neuvotteluissa ei saavuteta toivotua tulosta ja asian käsittely jää siihen.

Lopputulokseen liittyvien riskien lisäksi riitojen kustannukset voivat yllättää. Välittömät kustannukset oikeudellisen avun hank-

kimisesta ovat vain yksi osa kokonaiskustannuksista. Asianajopalkkioiden lisäksi oman ajan ja oman organisaation ajanhukka mak-saa. Yrityksillä huomio suuntautuu muuhun kuin liiketoiminnan edistämiseen ja tulevaisuuden suunnittelu voi vaikeutua. Yksityisillä ihmisille vireillä oleva riita aiheuttaa huolia ja voi vaikeuttaa nauttimista mukavista asioista elämässä.

VARAUTUMINEN KANNATTAA

Riitoihin kannattaa varautua jo sopimuksia tehtäessä. Sopimusta solmittaessa ei yleensä ajatella mahdollisia riitoja, eikä riidanratkaisusta puhuminen aina tunnu tarpeelliselta tai edes sopivalta. Tilanne voi kuitenkin muuttua, ja riitatilanteessa minkäänlainen sopiminen edes molempien puolien kannalta edullisista ratkaisusta ei useinkaan onnistu. Etukäteen sovittaessa kaikkien osapuolten intressissä on tehokkuus ja nopeus.

Sopimuksen riidanratkaisulauseke kannattaa laatia huolellisesti. Esimerkiksi Keskuskauppakamarin välimiesmenettelyssä

sovittaessa on usein hyvä käyttää välimieslautakunnan nettisivulta löytyviä mallivälityslausekkeita (<https://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely/mallivälityslausekkeet/>).

MIKSI VÄLIMIESMENETTELY ON HYVÄ VAIHTOEHTO?

Välimiesmenettelyssä ratkaistaan riita, jonka osapuolet ovat sopimuksellaan siirtäneet välimiehen tai välimiesten ratkaistavaksi yleisen tuomioistuimen asemesta. Välimiesmenettelyyn on joskus sanottu olevan yksityistä oikeudenkäyntiä, koska välimies ratkaisee asian puolueettomana kolmantena henkilönä osapuolten esittämien vaatimusten ja selvityksen perusteella.

Välimiesmenettelyllä on useita kilpailue-tuja verrattuna tuomioistuinmenettelyyn. Yksi keskeisimmistä on nopeus. Keskuskauppakamarin välimieslautakunnan hallinnoimissa välimiesmenettelyissä tyypillinen menettelyn kokonaiskesto on noin 11 - 12 kuukautta aloittamishakemuksesta lopulliseen välitystuomioon. Nopeutetussa välimiesmenettelyssä

prosessin kesto alusta loppuun on vain noin 5 kuukautta. Tuomio on kerralla lopullinen, eikä siihen voi enää hakea muutosta. Yleisissä tuomioistuimissa menettelyyn voi kuluja jopa 4 – 5 vuotta, jos käräjäoikeuden päätöksestä valitetaan hovioikeuteen. Koronakriisin myötä tuomioistuimet ovat ruuhkautuneet ja käsitte-lyajat ovat pidentyneet.

Monissa tapauksissa vanha muistisääntö ”justice delayed is justice denied” on varsin totta. Mitä tärkeämpi riidan kohteena oleva asia on yritykselle, sitä olennaisempaa on riidan nopea ratkaisu.

MITÄ VÄLIMIESMENETTELY MAKSA?

Välimiesmenettely on parhaimmillaan varsin kustannustehokasta, vaikka tätä ei aina tulla ensimmäisenä ajatelleeksi. Välimiesmenettelyssä osapuolet maksavat välimiesoikeuden ja juttua hallinnoivan instituutin palkkiot, kun tuomioistuimen kustannukset maksaa valtio. Näiden erien osuus on kuitenkin usein melko pieni asianajopalkkiot sisältävistä riidan koko-

naiskustannuksista – mediaaniosuus on alle 20 prosenttia kokonaiskustannuksista. Näiden kustannusten merkitystä pienentää kuitenkin se, että rahaa säästyy, kun riitaa ei tarvitse jatkaa toisessa oikeusasteessa vaan ratkaisu on kerralla lopullinen.

RATKAISU RIITAAN SOVITTELIJAN AVUSTUKSELLA

Sovittelussa puolueeton kolmas osapuoli eli sovittelija avustaa asianosaisia riidan sovinnollisessa ratkaisussa. Sovittelija edistää keskustelua, tiedonvaihtoa ja neuvotteluja asianosaisten välillä, mutta ei tee riidan kohteena olevaa asiaa koskevia päätöksiä tai ratkaisuja. Jos sovittelu onnistuu, se on usein nopein ja joustavin riidanratkaisumenetelmä, jossa liikesuhteet ja henkilökohtaiset suhteet voivat säilyä paremmin kuin vastakkainasetteluun perustuvissa menetelmissä. Sovittelun onnistumisen edellytyksenä on, että asianosaiset löytävät yhteisymmärryksen. Näin ollen täytyy varautua myös siihen, miten riita ratkaistaan, jos sovittelu ei onnistu. ●

KESKUSKAUPPAKAMARIN VÄLIMIESLAUTAKUNTA FAI (THE FINLAND ARBITRATION INSTITUTE)

FAI hallinnoi välimiesmenettelyä. Instituutti tarjoaa menettelyä ohjaavat säännöt, tukee menettelyä sen eri vaiheissa, valitsee tarvittaessa välimiehen sekä määrää välimiesten palkkiot. FAI hallinnoi myös sääntöjensä mukaisia sovitteluita. FAI myös välittää tietoa riidanratkaisuun ja välimiesmenettelyyn liittyvistä kysymyksistä.

Lisää tietoa ja ohjeita:
arbitration.fi

KOULUTUKSET

Kevät 2021



#epkauppakamari
#kamarikouluttaa
#kauppakamarinjäsen
#kamariverkottaa

Tervetuloa asiantunteviin koulutuksiimme etänä tai paikan päälle. Sinä päätät miten osallistut – pääasia, että pidät huolta osaamisestasi!

Autamme sinua koulutussasioissa!

Heidi Sikkilä, palvelupäällikkö, p. 0400 568 900 heidi.sikkila@kauppakamari.fi

Amanda Peltola, assistentti, p. 040 533 8537 amanda.peltola@kauppakamari.fi

Ilmoittaudu ja lue lisää koulutuksista osoitteessa:
etela-pohjanmaankauppamari.fi/koulutuskalenteri
HUOM! Muuttuvassa maailmassa koulutuksiin ja sen toteutusmuotoihin voi tulla muutoksia!

KOULUTUKSET SEINÄJOELLA

26.1. klo 9-13 Osakeyhtiön ja sen omistajan verosuunnittelu

Hyvällä verosuunnittelulla voidaan säästää selvää rahaa ja toisaalta välttää monta kallista virhettä! Suunnattu ensisijaisesti omistajayrittäjille. Jäsenetuhinta 320 €, hinta 480 €.

2.2. klo 9-13 Jatkuva tietosuojatyö yrityksissä

Onko tietosuoja-toimenpiteesi jääneet vuoteen 2018? Olisiko aika päivittää oma osaamisesi sekä yrityksen tietosuoja lain asettamalle tasolle? Tietosuojavastaaville ja kaikille, jotka vastaavat yrityksen tietosuojatyöstä. Jäsenetuhinta 320 €, hinta 480 €.

4.2. klo 12-16 Työsuhteen ehdot ja niiden muuttaminen

Työnantajalle voi tulla tarve muuttaa työsuhteen ehtoja nopeastikin, miten varautua ennakoon? Käytännönläheinen koulutus työehtojen muuttamistilanteisiin. Jäsenetuhinta 320 €, hinta 480 €.

11.2. klo 9-16 Itsensä johtaminen – henkilökohtainen tehokkuus

Itsensä johtaminen on ajanhallintaa ja henkilökohtaista tehokkuutta. Aikaa emme saa lisää, mutta voimme vaikuttaa siihen, miten sen käytämme tehokkaasti. Sis. Henkilökohtainen Tehokkuus® profiilin. Hinta 420 €, hinta 590 €.

18.-19.2. Key Account Manager KAM

Saat ajatuksia ja konkreettisia työkaluja oman organisaatiosi avainasiakastoiminnan suunnitelmalliseen johtamiseen, kehittämiseen ja syventämiseen. Jäsenetuhinta 690 €, hinta 880 €. HUOM! Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä!

23.2-30.3. Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssi®

Tervetuloa aktivoimaan ja kehittämään hallitustyöskentelyä HHJ® -kurssille! Kurssi sopii niin hallitustyöskentelyn aktivoimiseen kuin sen kehittämiseenkin, hallitustyötä jo tekeville tai sitä suunnitteleville. HUOM! Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä! Jäsenetuhinta 1750 €, hinta 2500 €.

25.2. klo 12-16 Yrityksen rahoitusratkaisut

Käydään läpi erilaisia rahoitusratkaisuja, sillä yksi tapa ei sovellu kaikkeen! Oletko tietoinen, mitä kaikkia mahdollisuuksia on olemassa? Millä kriteereillä oikea valinta tehdään? Sopii yritysjohtajille, yrittäjille ja rahoituspäätöksiä tekeville sekä investoinneista vastaaville ja niiden parissa työskentelevillä henkilöillä. Jäsenetuhinta 320 €, hinta 480 €.

12.3.- 11.6. Hyväksytty Myyntijohtaja® -kurssi

Nostetaan yhdessä myynnin johtamisesi uudelle tasolle! Neliosainen HMJ-kurssi on suunnattu b2b-myyntin johtotehtävistä kiinnostuneille tai niissä toimiville. Suunnattu myyntijohtajille, toimitusjohtajat, myynnin kehittämisestä vastaavat, myyntijohtajaksi tähtääville. HUOM! Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä! Jäsenetuhinta 1550 €, hinta 2250 €.

18.3. klo 9-16 Esimiestyön rajat -oikeudet ja velvollisuudet

Kun sekä johtamisopit että juridiset perustiedot ovat hallussa, esimies voi aiempaa rauhallisemmalla mielellä keskittyä päivittäiseen työhönsä! Jäsenetuhinta 420 €, hinta 590 €.

23.3. klo 12-16 Investointilaskelmat

Investointilaskelmien avulla päätös investoinnista ja sen aikataulusta helpottuu! Sopii yritysjohtajille, yrittäjille ja investoinneista vastaaville sekä niiden parissa työskentelevillä henkilöillä. Jäsenetuhinta 320 €, hinta 430 €.

24.3. klo 9-16 Excel perusteet haltuun

Opi käyttämään Exceliä päivittäisessä työssä ja säästät aikaa! Saat hyviä vinkkejä ohjelman tehokkaaseen käyttöön. Jäsenetuhinta 420 €, hinta 590 €.

13.4. klo 9-14 Kokonaisvaltainen riskienhallinta

Käydään käytännönläheisesti läpi ja mietitään yrityksen riskienhallinnan tavoitteet, keskeiset käsitteet ja vaatimukset organisaatioille. Riskienhallinta on työtä yrityksen toiminnan jatkuvuuden ja henkilöstön hyvinvoinnin turvaamiseksi. Jäsenetuhinta 370 €, hinta 540 €.

15.4. klo 9:30-16 Palkanlaskijan päivä

Tule tapaamaan kollegoita perinteiseen kauppakamarin palkanlaskijan päivään! Jäsenetuhinta 420 €, hinta 590 €.

4.5. klo 9-16 Excel Tips & Trics

Loistavia vinkkejä miten saat Excel-työkalusta vielä enemmän tehoja ja säästät aikaa! Jäsenetuhinta 420 €, hinta 590 €.

6.5. klo 9-13 Kannustavat palkitsemisjärjestelmät

Yritysten kilpailu osaavista työntekijöistä kiristyy jatkuvasti, eikä parhaita avainhenkilöitä kannata päästää kilpailijalle. Tule kuulemaan vinkkejä avainhenkilöiden sitouttamis- ja palkitsemisjärjestelyiden suunnitteluun! Jäsenetuhinta 320 €, hinta 480 €.

11.-12.5. Hyväksytty Advisory Boardin jäsen (HAB)

UUTUUS! Pätevöidy tehokkaaksi Advisory Boardin jäseniksi, käynnistä Advisory Board -toiminta yrityksessäsi tai kehitä jo aloitettua toimintaa entistä tehokkaammaksi tuomalla siihen valmiita malleja ja työkaluja! HUOM! Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä! Jäsenetuhinta 1290 €, 1690 €.

25.5. 9-16 HHJ® Hallitus ja strategian toteuttaminen VAASA

Hallitus ja strategian toteuttaminen on HHJ-tuoteperheen uusi, vuorovaikutteinen valmennus, missä kirkastetaan hallituksen mahdollisuuksia, roolia ja tehtäviä strategian toteuttamisessa. Jäsenetuhinta 480 €, hinta 795 €. HHJ & HHJ PJ kurssin käyneille 350 €.

8.6. klo 9-16 Strateginen talousjohtaminen

Perehdytään case-esimerkkien avulla talouden raporttien hyödyntämiseen strategisissa päätöksentekotilanteissa. ”Harkittu kokonaisuus, joka ehdittiin käydä läpi esimerkein.” Jäsenetuhinta 420 €, hinta 590 €.

9.-10.6. HHJ® Puheenjohtajakurssi Uumajassa

PK-yrityksen hallituksen puheenjohtajakurssilla käsitellään hallituksen johtamista ja ryhmädynamiikkaa. Puheenjohtajalla pitää olla kyky kehittää omaa ja hallituksen jäsenen hallitustyöskentelyn osaamista. Toimiva hallitus on osakeyhtiön voimavara ja suunnannäyttäjä. HUOM! Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä! Jäsenetuhinta 1650 €, hinta 2300 €.

ETÄKOULUTUKSET (LIVESTRIIMIT JA WEBINAARIT) Taloudenhallinta & verotus

15.1. Talousosaajan viestintäpäivä

19.1. Rakentamisen tiedonantovelvollisuus ja tilaajavastuulaki NYT

27.1. Osakeyhtiön tilinpäätös 2020

2.2. PK-yrityksen yrityssaneeraus ja konkurssi

3.2. Vuosilomapalkkojen laskennan erikoistilanteet

9.2. Arvopapereiden käsittely kirjanpidossa & verotuksessa

11.2. Edustus-, markkinointi- ja henkilökulut arvonlisäverotuksessa

12.2. Osakeyhtiön veroilmoitus

16.2.-25.3. Kirjanpito-osaajan valmennuskokonaisuus

16.-17.2. Kirjanpidon ajokortti®

18.-19.2. Arvonlisäverotuksen ajokortti® (peruskurssi)

18.2. Yhdistyksen ja yleishyödyllisten yhteisöjen kirjanpito- ja tilinpäätöspäivä

24.-25.3. Kirjanpidon jatkokurssi

26.3. Kulujen edelleenveloitus arvonlisäverotukset

15.4. Financial Assistan -talousassistentin valmennuspäivä

16.4. Yritysverotuksen tietoisuus

22.4. Ostojen arvonlisäveropäivä – kirjanpitäjän must know!

29.4. Strateginen talousjohtaminen

5.5. Ostoreskontra – tulkintatilanteet ja ratkaisut

28.5. Kansainvälisen arvonlisäverotuksen ajankohtaiskatsaus

21.-6.5. CFO 2021 -valmennuskokonaisuus

ULKOMAANKAUPPA

9.2. Suuri Vientipäivä 2021

2.3. Vientikaupan keskeiset asiakirjamääräykset

VASTUULLISUUS

14.1 Kilpailuetua ihmisoikeusvastuusta

3.2. Päästövähennyskoulutus

16.3. Kilpailuetua ihmisoikeusvastuusta

30.3. Päästövähennyskoulutus

5.5. Päästövähennyskoulutus

19.5. Kilpailuetua ihmisoikeusvastuusta

JOHTAMINEN JA ESIMIESTYÖ

14.1. Työnjohto-oikeus etätyössä

21.1. Tuloslaskelman hyödyntäminen yrityksen johtamisessa

25.1. Taseen hyödyntäminen yrityksen johtamisessa

27.1. Yritysten riidat – miksi välimiesmenettely?

11.2. & 9.3. Tiimivastaavan ajokortti®

16.2. Totti Karpela: Piivaavat valittajat

16.2. Lomauttaminen ja yhteistoimintalaki

3.3. Harhaanjohtaminen, valehtelu & muut epätoden alalajit työelämässä

8.3. Osakasopimus

10.-11.3. Esimiespäivät 2021 Hyvinkään Sveitsi

12.3. Kassavirtalaskelman idea

12.4. Totti Karpela: Työpaikan haastavat sisäiset vuorovaikutustilanteet

13.-14.4. Project Manager -ajokortti®

28.4. Venture capital – sijoittaminen & sopimukset

6.5. Hyvin suunniteltu budjetti



Kaikkiin kauppakamarin koulutuksiin voit osallistua myös etäyhteydellä, ilmoita tästä ilmoittautumisen yhteydessä! Huomioithan, että seuraamme koko ajan suosituksia ja rajoitteita tilaisuuksien järjestämisen suhteen ja ne voivat vaikuttaa koulutusten toteuttamistapaan. Hintoihin lisätään alv 24%. Muutokset mahdollisia. Koulutuksen järjestämisen ehtona on koulutuskohtaisen vähimmäisosallistujamäärän täyttyminen.

KOULUTUKSET

Kevät 2021

HR JA TYÖSUHDE

- 14.1. Työnjohto-oikeus etätyössä
- 28.1. Työlainsäädännön ajankohtaiskatsaus
- 3.2. Vuosilomapalkkojen laskennan erikoistilanteet
- 4.2. Työsuhteen ehdot ja niiden muuttaminen
- 9-10.2. Työsuhteen ajokortti®
- 11.2. & 9.3. Tiimivastaajan ajokortti®
- 16.2. Lomauttaminen ja yhteistoimintalaki
- 18.2. Verottajan vaatimukset matkakustannusten korvaamiselle
- 2.3. HR -vuosikello
- 3.3. Harhaanjohtaminen, valehtelu ja muut epätoden alalajit työelämässä
- 4.3. Suuri Työsuhdepäivä
- 10-11.3 Työsuhdepäivät 2021 Hyvinkään Sveitsi
- 17.3.-14.4. Palkanlaskentaosaajan valmennuskokonaisuus
- 17.3. Asiakassuhteen hoitaminen sähköisesti ja etätyössä
- 17-18.3. Palkanlaskennan ajokortti® osa 1
- 23.3. Ulkomaalainen työntekijä Suomessa ja Suomesta ulkomaille töihin -verotus & sosiaaliturva
- 25.3. Paikallinen sopiminen & työehtosopimusten yleissitovuus
- 14.4. Totti Karpela: työpaikan haastava sisäiset vuorovaikutustilanteet
- 13-14.4. Palkanlaskennan ajokortti® osa 2
- 19-20.5. HR -ajokortti®



Matkaseminaarit

Helsingin seudun kauppakamarin järjestämät matkaseminaarit jäsenetuhinnoin.

20-22.4. Palkanlaskenta 2021 -laivaseminaari

18-20.5. Kirjanpito 2021 Tukholma -laivaseminaari

9-10.6. HHJ® Puheenjohtajakurssi Uumajassa

"Huikean hyvä koulutus, voi kun olisin aiemmin päässyt osallistumaan. Jos olisin osannut kursilla opetetut asiat jo aiemmin, olisi säästynyt hurjan paljon työaikaa."

Huom.
hintoihin
lisätään alv. 24 %

IT & DIGI

- 26.1. Digimarkkinoijan ja -myyjän sertifiointiohjelma
- 9.2. Tietosuojavastaavien ajankohtaispäivä
- 16.3. Osta fiksusti pilvipalveluita & vältä IT-sopimusriskit
- 18.3. Dataa koskeva säätely
- 29.3. Tietosuojariskien sekä tietovuotojen hallinta & arviointi

MYynti, MARKKINOINTI JA VIESTINTÄ

- 18.1. Opi mittaamaan sosiaalisen median tulokset
- 26.1. Digimarkkinoijan ja -myyjän sertifiointiohjelma
- 5.2. Vakuuttavuus & vaikuttavuus etämyynnissä
- 10.3. Palvelumuotoilun perusteet haltuun
- 17.3. Asiakassuhteen hoitaminen sähköisesti ja etätyössä
- 12.4. Totti Karpela: Kun paha mieli purkautuu chatin tai puhelun välityksellä
- 13.4. Näin myyt julkiselle sektorilla
- 21.4. Asiakaskokemus – pysyvä kilpailuetu
- 25.5. ePRIVACY & GDPR – tietosuojat ja sähköinen viestintä

Muista myös ajasta riippumattomat verkkokoulutukset:

- Haasteelliset palvelutilanteet -verkkokoulutus
- Kehityskeskustelu sujuvaksi -verkkokoulutus
- Kirjanpidon tehtäviä verkossa
- Tehokasta ajanhallintaa -verkkokoulutus
- Tietoturva tavaksi -verkkokoulutus
- Omistajastrategia Online-työkalu

Kilpailukieltosopimuksia koskevan korvausvelvollisuuden laajentaminen

TEKSTI **TERO MALMIVAARA**, PARTNER / **ANNE HIRSINIEMI**, SENIOR MANAGER, PWC LAKIPALVELUT



MIKSI TYÖNANTAJAN KORVAUSVELVOLLISUUTTA EHDOTETAAN LAAJENNETTAVAKSI?

Pääministeri **Sanna Marinin** hallituksen hallitusohjelmaan pohjautuva hanke kilpailukieltosopimusten käytön rajaamiseksi on ollut vireillä jo pidempään. Keväällä 2020 annettiin luonnos hallituksen esitykseksi koskien muutoksia työsopimuslakiin ja järjestettiin lausuntokierros. Lopullinen hallituksen esitys (HE 222/2020 vp) annettiin 12.11.2020 ja muutosten ehdotetaan tulevan voimaan 1.1.2022.

Työsopimuslakiin ehdotettavilla muutoksilla laajennettaisiin työnantajan korvausvelvollisuus koskemaan kaikkia kilpailukieltosopimuksia. Ehdotuksen toteutuessa työnantajien korvausvelvollisuus tulisi jatkossa koskemaan myös kilpailukieltosopimuksen ensimmäistä kuutta kuukautta työsuhteen päättymisestä lukien. Tällä hetkellä työnantajan korvausvelvollisuus koskee ainoastaan yli kuuden kuukauden pituisia kilpailukieltosopimuksia.

Muutosehdotuksella pyritään estämään liian kevein perustein tehty kilpailukieltosopimukset. Toisaalta lausuntokierroksella esitetty perusteltu kysymys on, onko kilpailukieltosopimuksia koskevan nykysäntelyn sisältö niin ongelmallinen, että työnantajan korvausvelvollisuus pitää ulottaa kaikkiin - eli myös laillisiin - kilpailukieltosopimuksiin. Laillisilla kilpailukieltosopimuksilla ja -ehdoilla tarkoitetaan tässä sopimuksia, joiden käyttöön on kokonaisuutena arvioiden erityinen painava syy, jonka arvioimisessa esimerkiksi liikesalaisuuksien suojaaminen voi nousta keskeiseksi perusteeksi. Vaihtoehtona valmistelussa on esitetty mm. sitä, että laissa säädettäisiin kirjallinen perusteluvollisuus erityisen painavan syyn osalta. Muutostarpeita arvioitaessa pitää myös huomioida, että kilpailukieltosopimus on nykytilanteen nojalla mitätön, jos sen käyttämisen perusteena ei ole erityisen painava syy. Käytännössä ehdotettu sääntely johtaa kokonaistarkastelussa laillisia kilpailukieltosopimuksia käyttävien yritysten kustannusten lisääntymiseen, koska velvoite maksaa korvausta kilpailukielloista ulotetaan koskemaan kaikkia kilpailukieltosopimuksia, jotka yritys haluaa pitää voimassa työsuhteen päättymisen jälkeen. Sinänsä

ymmärrettävää päämäärää kitkeä laittomia kilpailukieltosopimuksia tavoitellaan yritysten kustannuksia lisäävällä regulaatiolla, mikä on myös kansallisen lainsäädäntömme kansainvälistä kilpailukykyä koskeva kysymys.

MUUTOSEHDOTUKSEN SISÄLTÖ

Kilpailukieltosopimuksesta olisi maksettava työntekijälle prosenttiperusteinen korvaus, joka riippuisi työntekijän palkasta ja sovitusta rajoitustajasta eli kilpailukiellon pituudesta. Ehdotuksen mukaan enintään kuuden kuukauden rajoitustajalta korvausta olisi maksettava 40 % tavanomaisesta palkasta ja yli kuuden kuukauden rajoitustajalta 60 % tästä palkasta. Muutoksia ei ehdoteta rajoitusajan enimmäiskeston eli kilpailukiello saisi edelleen kestää enintään yhden vuoden. Mikäli kilpailukiellon rajoitusajaksi on yli 6 kuukautta, maksettaisiin korvausta koko rajoitustajalta 60 % korvausperusteen mukaan.

"Palkka" tai "tavanomainen palkka" jää monissa tapauksissa tulkinnanvaraiseksi ottaen huomioon mahdolliset erilaiset luontoisedut, bonukset ja muut korvaukset. Hallituksen esityksen yksityiskohtaiset perustelut sisältävät viittauksen työsopimuslain 2 luvun 12 §:n mukaiseen "täyden palkan" määritelmään, joka sekin jää lopulta yksittäistapauksessa ratkaistavaksi. Toivottavaa olisi ollut, että palkan määritelmää olisi tarkennettu tulkinnallisuuden vähentämiseksi, kun hallituksen esityksen perustelujen mukaan prosenttiperusteisella korvauksella pyritään selkeään ja hallinnollisesti kevyeen korvausmalliin. Ehdotuksen mukaan korvaus on maksettava rajoitusajan kuluessa työsuhteen aikana noudatetuin palkanmaksukausin, ellei työsuhteen päättämisen jälkeen toisin sovita työnantajan ja työntekijän välillä.

Työnantajalla olisi työsuhteen aikana oikeus irtisanoa kilpailukieltosopimus noudattaen irtisanomisaikaa, joka on vähintään kolmasosa rajoitusajan (eli kilpailukielloajan) pituudesta. Irtisanomisaajan tulisi olla kuitenkin vähintään kaksi kuukautta. Irtisanomisoikeutta ei kuitenkaan ole enää sen jälkeen, kun työntekijä on päättänyt (eli

esimerkiksi irtisanonut) työsuhteen.

TARKISTA KILPAILUKIELTOSOPIMUSTEN TILANNE JA LAJIMUKAISUUS

Jos kilpailukieltosopimus on tehty tai tehdään ennen lainmuutosten voimaantuloa 1.1.2022, sovelletaan tähän kilpailukieltosopimukseen nykyisiä säännöksiä vuoden siirtymäajan eli ehdotettu korvausvelvollisuus alkaisi vuoden 2023 alusta. Lisäksi työnantajalla olisi oikeus irtisanoa ennen lain voimaantuloa sovitun kilpailukieltosopimus vuoden kuluessa lain voimaantulosta (eli ilmeisesti viimeistään 1.1.2023) ilman irtisanomisaikaa. Siirtymäaikaa koskevalla sääntelyllä työnantajille varataan mahdollisuus varautua lainsäädännön muutokseen ja tarvittaessa neuvotella kilpailukieltosopimusten muutoksista sekä irtisanoa tarpeettomat kilpailukieltosopimukset.

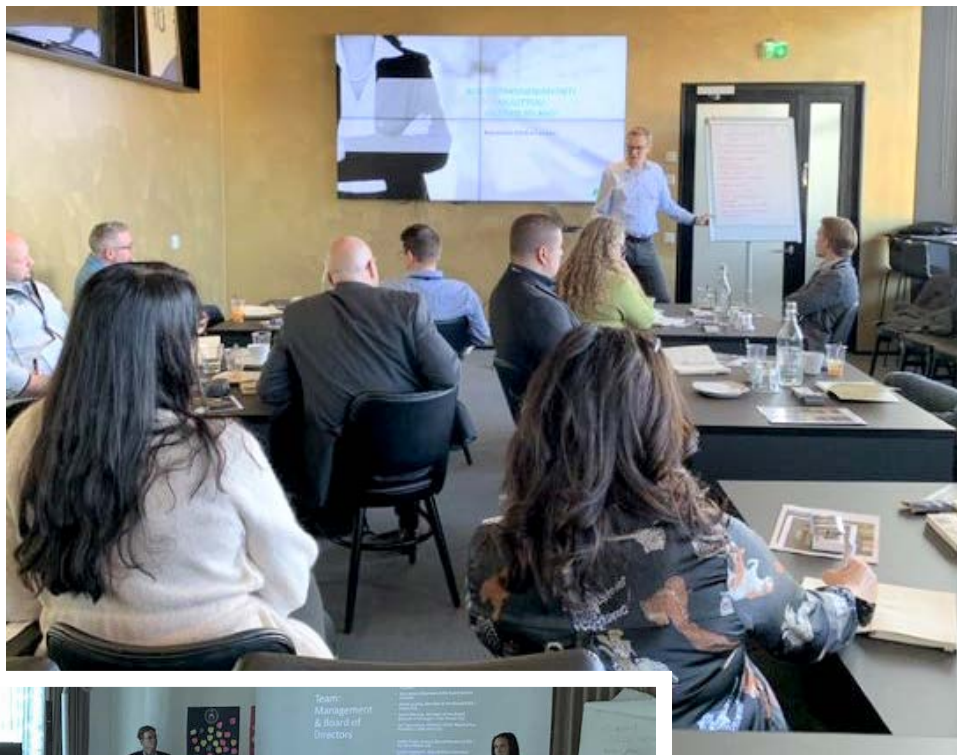
Muutosehdotus antaa joka tapauksessa yrityksille syyn uudelleenarvioida kilpailukieltosopimusten perusteet. Yritysten on suositeltavaa arvioida ja selvittää ainakin seuraavat seikat:

- Onko työntekijöiden kanssa solmittu kilpailukieltosopimuksia?
- Onko kaikkiin solmittuihin kilpailukieltosopimuksiin lain vaatima erityisen painava syy?
- Onko tehtäviä, joissa kilpailukieltosopimuksella olisi erityisen painava syy, mutta sopimusta ei ole tehty?

Kilpailukieltosopimusten ja -ehtojen selvittämisellä voidaan varautua mahdollisiin lakimuutoksen aiheuttamiin kustannuksiin korvausvelvollisuuden laajentuessa sekä mahdolliseen työntekijöiden aktivoitumiseen kilpailukieltosopimusten ja niiden lainmukaisuuden suhteen. ●

► 23.10.2020 OmaSp Stadionilla järjestetyllä Hyväksytty Myyntijohtaja-kurssin 2.jaksolla oli teemana myyntikanavat ja myynnin tavoitteet & mittarit sekä myyjien motivoiminen.

▼ 20.10.2020 järjestetyllä syksyn ensimmäisellä HHJ-kurssilla nähtiin mm. loistavia suorituksia ryhmätöissä.



► 3.11.2020 Kauppakamarit valitsivat Vuoden Johtaja 2020-kilpailussa toiselle sijalle Rauhala Yhtiöiden Marko Orpanan.



▲ Lähikoulutuksena toteutettu Asiantuntijasta esimieheksi-koulutuksessa vaihdettiin ajatuksia Henrietta Aarnikoivun johdolla eikä hersyvää huumoriakaan tilaisuudesta puuttunut!

► Palkitsimme kauppakamarin Amanda Peltolan aurinkoisesta asiakaspalveluasenteestaan. E-vientiasiakirjat.fi-sivuston palautteiden perusteella asiointilaatumme keskiarvo on 4,88!



▼ Myös kauppakamari oli Nenäpäivä-tunnelmissa ja totta kai kasvomaskien kera!





Kaipaatko tukea ja sparrausta johtajana? Etsitkö uutta inspiraatiota tulevaan vuoteen?

Tervetuloa uudistuvaan Kauppakamarin johtajaklubiin!

Kauppakamarin johtajaklubi on juuri Sinun luottamusverkostosi, johtaja tai päällikkö. Tule keskustelemaan vastuullisen työn tuomista haasteista ja päivän teemoista kollegoiden kesken, ja koe ammatillisen vertaistuen voima rentohenkisessä seurassa.

Fasilitoiduissa klubitapaamisissa kuulet kollegojesi lisäksi **tunnettujen asiantuntijoiden puheenvuoroja** mm. talouden, myynnin, HR:n ja yleisesti johtajuuden teemoista. Osallistuminen onnistuu kätevästi **etänä tai paikan päällä** Helsingissä!

Johtajaklubin 12 kk:n jäsenyys sisältää:

- 10 klubitapaamista ja 4 yritysvierailua - valitse haluamasi tai osallistu vaikka kaikkiin [UUTTA](#)
- Yhden ison vuosittaisen huipputapahtuman
- Johtajaklubilaisten valtakunnallinen verkosto ja oma verkkoalusta [UUTTA](#)
- Osallistu etänä tai paikan päällä [UUTTA](#)
- Ammattikirjasto.fi – lue ammattikirjat verkossa 24/7
- Vapaavalintainen kauppakamarin koulutuspäivä
- Työpaikkaturva: mikäli työsuhteesi päättyy, saat seuraavan laskutuskauden veloituksetta

Hinta alk. 1890 € + alv / 12kk

Kerromme mielellämme lisää. Ota yhteyttä!

Heidi Sikkilä, palvelupäällikkö
heidi.sikkila@kauppakamari.fi
0400 568900

Ulla Rossi, tuottaja
ulla.rossi@helsinki.chamber.fi
040 521 7620

MILL-hanke loi mahdollisuudet miljoonien eurojen säästöihin

TEKSTI: MIKA KULJU KUVA: PIXABAY

Suomessa on käynnissä ja käynnistymässä useita kansainvälisiä investointiprojekteja, joista merkittävä osa tulee sijoittumaan Pohjois-Suomeen. Monikansallisten investointiprojektien johtamiseen on kahden viime vuoden aikana kehitetty EPCA-yhteistoimintamalli (engineering, procurement, construction and alliance), joka tähtää huomattaviin investoinnin aika- ja kustannussäästöihin.

OULUN YLIOPISTON tuotantotalouden tutkimusyksikön ja Oulun kauppakamarin yhteistyönä toteutetun MILL-hankkeen (Monikansallisten teollisuuden investointiprojektien yhteistoiminnallinen johtaminen) tavoitteena on ollut kehittää uusia lisäarvoa luovia ja tehokkaita yhteistoiminnallisia projektijohtamisen menetelmiä ja ratkaisuja erityisesti kansainvälisten teollisuuden investointiprojektien valmisteluun, suunnitteluun, toteutukseen ja johtamiseen. Yhtenä MILL-hankkeen päätuloksena syntyi EPCA-johtamismalli.

EPCA:n kautta lisätään hankkeisiin osallistuvien yritysten ja muiden sidosryhmien kilpailukykyä. Yksi käytännön esimerkki löytyy Kainuusta:

"Mallia pilotoitiin kaivoksen laajennukseen liittyvässä hankkeessa, jota käsiteltiin yliopiston vetämissä työpajoissa. Syvensimme projektinhallinnan näkemystä yhteistoiminnallisen tekemisen kautta. Oli äärimmäisen tärkeää, että saimme samaan keskusteluun suunnittelijoiden lisäksi muun muassa viranomaisten ja urakoitsijoiden edustajat", kertoo osastopäällikkö **Hannu Rimpiläinen** Terrafamelta.

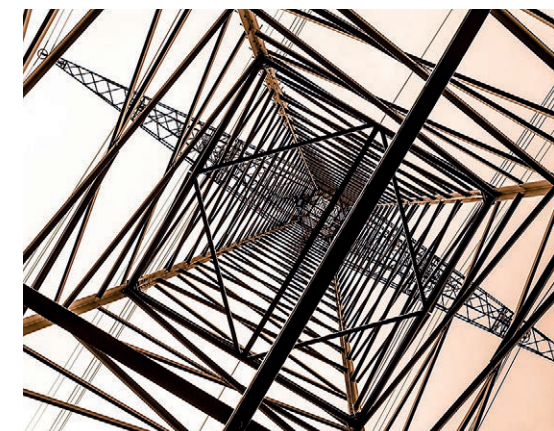
Rimpiläisen mukaan hankkeessa kehitetyn EPCA-yhteistoimintamallin ansiosta syntyy merkittäviä säästöjä jo ennen varsinaisen investointipäätöksen valmistumista. Oulun yliopiston tuotantotalouden profes-

sorin **Harri Haapasalon** mukaan EPCA-malli on hyödynnettävissä laajasti teollisuuden suurhankkeissa:

"Erittäin tärkeässä roolissa on alkuvaiheen organisointi. Luomamme EPCA-yhteistoimintamallin ansiosta pystymme nopeuttamaan suurten teollisuushankkeiden läpiviientä lupaprosesseista lähtien. Näin budjetti pystytään hallitsemaan paremmin jo ennen varsinaista investointia, toteutuksen aikataulu voidaan optimoida ja investoinnin takaisinmaksu lähtee nopeammin liikkeelle. Lisähyötynä on yhteisen tavoiteasetannan kautta saatavat innovaatiot laadun ja tehokkuuden parantamisessa", pelkistää Haapasalo. Oulun kauppakamarin vastuhenkilönä hankkeessa oli kehitysjohtaja **Ahti Nurkkala**, jonka mukaan yhteistyö Oulun yliopiston ja mukana olleiden teollisuuden edustajien kanssa oli saumatonta.

"On tärkeää saada esimerkiksi lupaviranomaisten osaaminen käyttöön alkuvaiheessa. Tärkeää on myös yhteen pelaava joukkue, jonka lähtökohtana on yhteinen investointin toteutus, jossa mahdolliset erimielisyydet ratkaistaan ennakoivasti ja sujuvasti. Olenaisista on myös siirtyä suurhankkeen sisällä sanktioista palkkioihin ja kepitä porkkanaan", sanoo Nurkkala.

Professori Haapasalon mukaan toimintamallien muutos vie aikansa, mutta sen tuo-



MILL-hanke toteutettiin Oulun yliopiston tuotantotalouden tutkimusyksikön ja Oulun kauppakamarin yhteistyönä. Yliopisto toimi omalla tutkimuspainotteisella osaamisellaan kehittäjäorganisaationa ja kauppakamari toimi yritysten edustajana ja pelin rakentajana. Hanketta rahoitti Pohjois-Pohjanmaan liitto.

mat säästöt ovat lopulta laskettavissa kaksinumeroisina prosenttilukuina:

"Onnistuneimmillaan hankkeessa erimielisyyksien ratkaisemissa ei ole kysymys sopimusoikeudesta, vaan yhteisöoikeudesta, jolloin kaikki osapuolet ovat asian sisäpuolella samassa tiimissä. Kysymys on nimenomaan siirtymisestä samaan joukkueeseen, joka noudattaa samaa taktiikkaa", päättää Haapasalo. ●

TÄSSÄKÖ ILMOITUKSESI PAIKKA?

Kauppakamarilehti tavoittaa noin
2 000 alueen yritys- ja kuntapäätäjää
ja on jäsenyytyväisyyskyselyn tulosten
mukaan nro 1 jäsenistön tavoittamisessa.

Ilmoituspaikkoja on rajoitetusti
– varaa omasi!

Petra Piironen:
040 650 1588
petra.piironen@kauppakamari.fi

Jos näkee aina riskejä
voiko hyvä mahdollisuus
jäää käyttämättä?

Me autamme asiakkaitamme
hyötymään uusista mahdollisuuksista
ja hallitsemaan riskejä. Lähimmän
asiantuntijamme löydät osoitteesta:
ey.com/fi

The better the question. The better the answer.
The better the world works.

EY
Building a better
working world

NOSTA MYYNNIN JOHTAMINEN UUDELLE TASOLLE!

HMMJ
Hyväksytty myyntijohtaja
-kurssi

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

JAKSO 1:
Myyntin strategia
ja suunnittelu
pe 12.3.2021

JAKSO 2:
Myyntin tavoitteet
ja mittarit
pe 16.4.2021
klo 9-14

JAKSO 3:
Myyjien johtaminen
ja esimiestyö
pe 7.5.2021
klo 9-14

JAKSO 4:
Myyntin
tukeminen
pe 11.6.2021
klo 9-15:30

Ilmoittaudu etela-pohjanmaankauppakamari.fi

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

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

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

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

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

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

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

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

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

YHTEYSTIEDOT

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI
Kirkkokatu 23, 60220 Seinäjoki
www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi

Yhyres yritysten pualesta



**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
aktiivointiprojekti

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!



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 yritysmerkkin avulla. Kurssi koostuu neljästä puolen päivän jaksosta ja ryhmätyöstä. **Ilmoittaudu syksyn kurssille 15.2. mennessä. Paikkoja rajoitetusti.**

- 1. jakso 23.2.: **Hyvä hallintotapa**
- 2. jakso 9.3.: **Hallituksen ja hallitustyön organisointi**
- 3. jakso 16.3.: **Strategiatyö**
23.3.: **Ryhmätyöjakso**
- 4. jakso 30.3.: **Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus**

Syksyn kurssin aloitus: **23.2.2021**

Ilmoittaudu:
www.hhj.fi

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



PUHEENJOHTAJA

Kaksipäiväinen HHJ-puheenjohtajakurssi järjestetään elokuussa Uumajassa:

- 1. jakso keskiviikkona 9.6.**
- 2. jakso torstaina 10.6.**

PK-yrityksen hallituksen puheenjohtajakurssilla käsitellään hallituksen johtamista ja ryhmädynamiikkaa. Puheenjohtajalla on kyky kehittää omaa sekä hallituksen jäsenten hallitussosaamista. 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 26.5. 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.



STRATEGIAN TOTEUTTAMINEN

25.5.2021 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 muuttamaan 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