

# KAUPPAKAMARI

Ulkopoliittisen  
instituutin johtaja  
Teija Tiilikainen:

## jotain hyvää brexitistä

s. 12

Suhdannesumun seassa  
**BISNESSAUMOJA**

s. 18

Läpi harmaan kiven  
-yrityspalkinto:  
**HOTELLI-  
RAVINTOLA  
ALMALLE**

s. 7



Paikkoja rajoitetusti.  
Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.

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 yritys-esimerkkien avulla. Kurssi koostuu neljästä puolen päivän jaksosta ja ryhmätyöstä.

1. jakso 29.10. **Hyvä hallintotapa**
2. jakso 5.11. **Hallituksen ja hallitustyön organisointi**
3. jakso 12.11. **Strategiatyö**  
28.11. **Ryhmätyöjakso**
4. jakso 3.12. **Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus**

Syksyn kurssin aloitus:

**29.10.2019**

Ilmoittaudu 21.10 mennessä:

**[www.hhj.fi](http://www.hhj.fi)**

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

*"HHJ on avannut silmät monessa asiassa."*

*"Selkeytti hallituksen roolia."*

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



**Kaksipäiväinen HHJ-puheenjohtajakurssi järjestetään elokuussa Uumajassa:**

1. jakso keskiviikkona 28.8.
2. jakso torstaina 29.8.

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

Paikkoja rajoitetusti.  
Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.

*Kurssi sisältää myös laivamatkat, majoituksen, verkostoitumisillalliset sekä muut kurssitarjonnat.*

*"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 14.9. mennessä:

**[www.hhj.fi](http://www.hhj.fi)**



# Toiveita hallitukselle

Taas on vähän sellainen tunne, että toistan itseäni, mutta ehkä se on näin vaalikeväänä sallittua. Ja onhan kertaus opintojen (ja ilmeisesti myös oppimisen) äiti, kuten sanotaan.

Kevään eduskuntavaalit olivat erittäin mielenkiintoiset, samoin niiden lopputulos. Täysin ylivoimaista voittajaa ei löytynyt ja kolme suurinta puoluetta olivat sekä ääni- että paikkamääriltään hyvin lähellä toisiaan. Näin ollen hallituksen muodostaminen on ehkä haasteellisempaa kuin aikoihin.

Hallitusneuvottelut ovat tätä kirjoitettaessa käynnistyneet ja saattaa jopa olla, että lehtemme ilmestyessä hallitus on jo muodostettu. Oli niin tai näin, tulevalle hallitukselle ja ylipäätään koko uudelle eduskunnalle saanee jo tässä vaiheessa esittää muutaman toiveen.

Ensimmäinen toive koskee maamme poliittista kulttuuria. Olisi kovin toivottavaa, että eduskunta ja hallitus ihan jokaista yksittäistä kansanedustajaa myöten näkisi suuren kuvan, niin sanotusti metsän puilta. Suomen edessä ovat nimitäin ne samat haasteet, ratkaisut ja päätökset, kuin ennen vaalejakin. Vaalitulokset ei ole poistanut kestävyysvajettamme, kilpailukykyhaasteitamme, väestömme ikääntymistä, syntyvyyden laskua eikä työvoiman ja osaamisen kohtaanto-ongelmia. Saamme varmaan vielä jonkin aikaa nauttia aiempaa hieman paremmasta suhdanteesta, mutta sen jatkuvuuden varaan ei kannata pidemmällä tähtäimellä laskea. Nyt siis kaivataan realistista näkemystä vallitsevasta tilanteesta ja sen kehittymisestä.

Oman alueemme elinkeinoelämän toiveet liittyvät, kuten ennenkin, yritysten toimintaedellytysten kehittämiseen. Yrityksemme sijaitsevat eri puolilla maakuntaa, hyvin erilaisten tie- ja tietoliikenneyhteyksien takana. Ihmisten, raaka-aineiden ja valmiiden tuotteiden on kyettävä liikkumaan tehokkaasti ja joustavasti ja tämä asettaa kasvavia vaatimuksia liikenneyhteyksien kunnossapidolle. Lisää määrärahoja kaivattaisiin niin valtaväylien kuin alempiasteisten teidenkin kunnostus- ja perusparannustöihin. Samoin maakuntamme keskeisten ylimäärä kunnallisten yhteyksien parantamiseen ja sujuvoittamiseen, ennen muuta valtatie 3 sekä pääradan osalta. Uuden hallituksen olisi ensitöikseen päätettävä pääradan ja erityisesti Seinäjoki-Tampere -välin kaksoisraiteen suunnittelurahoituksen turvaamisesta ja sitä kautta ratahankkeen käynnistymisen varmistamisesta. Valtatie 3 puolestaan kaipaa lisää ohituskaistoja ja muita parannuksia, jotta kasvavat liikennemäärät saadaan liikkumaan entistä sujuvammin ja turvallisemmin. Satsaukset liikenneväyliin eivät ole mitä tahansa kulueria, vaan investointeja omaan tulevaisuuteemme.

## PERTTI KINNUNEN

toimitusjohtaja

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari



Nyt kaivataan realistista näkemystä vallitsevasta tilanteesta ja sen kehittymisestä.



# KIITOS SITOUTUNEESTA TYÖSTÄ

ANSIO[MERKIT



## UUSI VUODEN TYÖNTEKIJÄ -ANSIOMERKKI

Keskuskauppakamarin myöntämä Vuoden työntekijä -ansiomerkki palvelee nykypäivän työelämää ja kaikkia yrityksiä. Kun työyhteisössäsi on aihetta palkita henkilöstöä esimerkiksi onnistuneista projekteista, hyvistä hankkeista, loistavista työsuorituksista tai huipputuloksesta: hae Keskuskauppakamarin Vuoden työntekijä -ansiomerkki ja järjestä juhlat!

**Menestyvän yrityksen taustalla on osaavia, sitoutuneita työntekijöitä.**

Vuosimerkit, elämäntyömerkit ja rautaisen ansiomerkin löydät osoitteesta [ansiomerkit.fi](http://ansiomerkit.fi)

Ota yhteyttä! | [ansiomerkit.fi](http://ansiomerkit.fi) | p. 09 4242 6200

KESKUS-  
KAUPPAKAMARI

## Ratkaise vientikaupat rahoituksella

Vientikauppa on joukkuepeliä. Autamme löytämään oikeat rahoitusratkaisut, joiden avulla teet kilpailukyisen tarjouksen rasittamatta yrityksesi kassaa.

Katso vinkit [finnvera.fi/pk-vienti](http://finnvera.fi/pk-vienti)

 FINNVERA



## ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

2/2019

### JULKAISIJA

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

### OSOITTEENMUUTOKSET

EP@KAUPPAKAMARI.FI

### PÄÄTOIMITTAJA

PERTTI KINNUNEN

### TOIMITUS

HEIDI SIKKILÄ  
PETRA PIIRONEN

### KONSEPTI JA ULKOASU

KESKUSKAUPPAKAMARI

### TAITTO

MARKKINOINTI-  
VIESTINTÄTOIMISTO  
PROPAGANDA

### KUVAPANKIT

PIXHILL  
PEXELS  
UNSPLASH

### ILMOITUSMYyntI

HEIDI SIKKILÄ  
PUH. 0400 5689 00

### ILMESTYY

MAALIS-, TOUKO-,  
SYYS- JA JOULUKUUSSA

### PAINO

I-PRINT OY

ISSN 2342-8198

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

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



6

### KIRJAVINKKI

Key Account management  
-kasvata yrityksesi  
avainasiakkuuksia

8

### BLOGI- JA APSIVINKIT

Työtäsi helpottamaan

9

### HYÖDYNNÄ MESSUT

Maksimoi messujen  
verkostoitumishyödyt

23

### ASIAKKAAN DIGITAALINEN OSTOPOLKU

B2B-yrityksen  
ostajan ostopolun  
matkaan vinkkejä

24

### YRITYS HYÖTYY TIETOSUOJATYÖSTÄ

Leväperäisellä  
suhtautumisella joutuu  
valokeilaan

28

### KOULUTUKSET JA TILAISUUDET

Tutustu syksyn tarjontaan  
ja varaa paikkasi

29

### PALKKATUKI

Työllistämisen kynnystä  
matalammaksi

30

### KAMARIKUULUMISIA



**KoulutusOnline tuo  
huippukouluttajat ruudullesi.**

Lue lisää!

[KOULUTUSONLINE.FI](http://KOULUTUSONLINE.FI)

## KIRJA



## KEY ACCOUNT MANAGEMENT - KASVATA YRITYKSESI AVAINASIAKKUUKSIA

**KIRJA ANTAA** ohjeita avainasiakkuuksien systemaattiseen johtamiseen ja kehittämiseen. Systemaattisuuden lisääminen avainasiakkuuksien johtamisessa parantaa liiketoiminnan ennustettavuutta, kasvua ja kannattavuutta.

Yrityksen avainasiakkuudet tuovat merkittävän osan sen liikevaihdosta. Kasvattaakseen liikevaihtoaan merkittävästi yrityksen on kyettävä hoitamaan ja kehittämään avainasiakkuuksiaan.

Kirja tarjoaa vinkkejä myynnin johdolle avainasiakkuuksien johtamisen organisoimiseen, siihen liittyvään osaamiseen ja kyvykkyyden kehittämiseen sekä viestintään. Myyntityötä tekeville kirja antaa konkreettisia ohjeita avainasiakastyön suunnitteluun, toteutukseen ja kehittämiseen.

Teoksen avulla lukija lisää tietämystään avainasiakkuuksien valintakriteereistä ja avainasiakasjohtamisen konseptoinnista perustuen liiketoiminnalle asetettuihin tavoitteisiin.

Kirja on tarkoitettu ensisijaisesti B2B-yritysten avainasiakaspäälliköille, myyntijohdolle, ylimmälle johdolle ja liiketoiminnan kehittäjille. +

## NYT PUHUTTA



## Päivän dilemma: HURISTELLAKO VANHALLA AUTOLLA VAI VAIHTAA UUTEEN AUTOON?

TEKSTI **PETRA PIIRONEN**  
KUVA **UNSPLASH**

**KUNNIAHIMOINEN ILMASTOPOLITIikka** niin EU:ssa kuin Suomessa on kasvattanut painetta Euroopan tason ja valtioiden linjauksiin kieltää bensa- ja dieselmootorikäyttöiset autot vuoteen 2030 mennessä. Hollannissa Amsterdamin kaupunki aloittaa jo ensi vuonna vaihteittaiset rajoitukset, jolloin yli 15 vuotta vanhoilla dieselautoilla ei ole enää asiaa Amsterdamin A10-kehätielle. Madrid on rajoittanut vanhojen bensiinikäyttöisten autojen käyttöä ja Rooma suunnittelee suitsivansa vanhat dieselautot. Tanskan hallitus aikoo kieltää myös hybridautot vuonna 2035.

Suomen autokanta on Länsi-Euroopan kolmanneksi vanhinta, keskimäärin 11,8 vuotta vanhaa, EU:n keski-ikä on 10,5 vuotta. Huomattavaa on, että kohuttuja "pahiksia" eli dieselautoja on Suomessa muuhun Eurooppaan verrattaessa kolmanneksi vähiten.

Tavallisena tallajana väistämättä alkaa pohtia, uskaltaako uutta autoa tässä vaiheessa ostaa, ettei säännösten kiristyessä jää mustapekka käteen pyrkiessä eroon käytetystä autosta? Nesteen uusi MyDiesel on yksi matalankynnyksen mahdollisuus kohti ympäristöystävällisempää liikkumista, mutta onko se tarpeeksi ratkaisemaan riittävällä tasolla liikenteen päästöongelmaa? Uskon autojen leasing-toiminnan kasvuun: se tarjoaa huolettomia kilometrejä huolletulla ja turvallisella autolla kuukausimaksua vastaan, ja mikä parasta tässä tilanteessa autosta pääsee takuuvarmasti eroon sopimusajan umpeuduttua.

Jos jokin on selvää, tulevan hallituksen ja pian alkavan Suomen EU-puheenjohtajakauden myötä olisi toivottavaa löytää riittävä siirtymäkausi uudistuksille ja vaihtoehtoja sopeutua tilanteeseen niin kuluttajille ja varpaillaan olevalle autokaupalle.

## LYHYESTI LUKUINA

23

23 prosenttia suomalaisista pk-yrityksistä harjoittaa vientiä tai tekee liiketoimintaa ulkomailla. Suora vienti on yleisin kansainvälistymisen muoto.

Teollisuudessa suoran viennin ja ulkomaisen liiketoiminnan osuus (47 prosenttia) on korkeampi kuin muilla toimialoilla.

47

Kansainvälisillä markkinoilla toimivista yrityksistä 53 prosenttia pääsi asettamaansa kansainvälisen liikevaihdon kasvutavoitteeseen ja 18 prosenttia ylitti asettamansa tavoitteen.

53

Suoraa tuontia harjoittaa vajaa viidennes pk-yrityksistä: yhteensä 18 prosenttia.

18

## LÄPI HARMAAN KIVEN



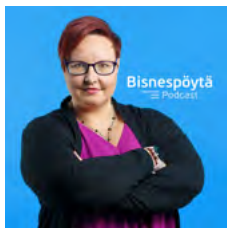
## Läpi Harmaan Kiven -yrittäjäpalkinto Hotelli-Ravintola Almalle

TEKSTI JA KUVA HEIDI SIKKILÄ

Seinäjoen Seudun Nuorkauppakamarin ja Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin yhdessä jakamaa **Läpi Harmaan Kiven -yrittäjäpalkinto** on myönnetty vuodesta 1976 alkaen. Palkinnolla halutaan nostaa esille eteläpohjalaisia menestyneitä yrityksiä, jotka ovat omalla tavallaan rai-vanneet tiensä ”läpi harmaan kiven”. Palkintoraati koostui Seinäjoen Seudun Nuorkauppakamari ry:n sekä Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin edustajista.

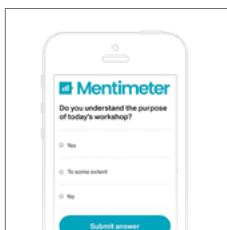
Vuoden 2019 palkinnon saaja on **Hotelli-Ravintola Alma** Seinäjoelta. Tuomariston perusteluissa pantiin merkille perinteikkään ja menestyneen hotelli-ravintolan laajentavan ja investoivan toimintaansa innovatiivisesti. Myös yrityksen omistajien idearikas ajattelumalli Seinäjoen kaupunkiympäristön kehittäjänä on ollut esimerkillinen. On upeaa, että vanha rautatieläisten talo pelastettiin puskutraktoreilta ja saamme nyt nauttia laadukkaasta ruoasta ja kokouspalvelusta persoonallisine majoitustiloineen aivan Seinäjoen rautatien kupeessa, tuomaristo toteaa.

BLOGI- JA APSIVINKIT



**Bisnespöytä**

Mitkä ovat parhaat käytännöt esimerkiksi taloushallinnossa, laskutuksessa tai toiminnanohjauksessa? Bisnespöytä-podcast tarjoaa näkökulmia yrittäjälle tärkeisiin asioihin. [netvisor.fi/bisnespoyta](http://netvisor.fi/bisnespoyta)



**Menti**

Menti on työkalu, jonka avulla voit osallistaa yleisön mukaan esitykseen. Kysy kysymyksiä, rakenna sanapilviä tai järjestä vaikka äänestys. [mentimeter.com](http://mentimeter.com)



**YouCut**

YouCut on yksinkertainen ja näppärä sovellus videoiden editointiin. Sovelluksen avulla voit muun muassa leikata videoita, muuttaa sen nopeutta ja lisätä taustamusiikkia.

UUSI JÄSEN



**MONIPUOLISTA YRITTÄMISTÄ KAUHAVALLA!**

TEKSTI **PETRA PIIRONEN**

Tervetuloa jäseneksi ja mukaan vahvaan verkostoon kauhavalainen metallien työstöön erikoistunut **Finmet Oy!** Finmet on suomalais-omisteinen monialakonserni, jonka toiminta jakautuu rakennusheloja valmistavaan **AHFI-Tuotteeseen** ja näyttävien korujen suunnitteluun ja valmistamiseen erikoistuneeseen **SF-Jewelryyn**. Lisäksi Kauhavan perinteikäs **Aliupseerikerho** on osa konsernia.

Yli 30 vuotta toiminut AHFI-Tuote on harjoittanut rakennushelojen kotimaan kaupan ohella vientiä pohjoismaihin ja Viroon parinkymmenen vuoden ajan ja uutena aluevaltauksena on SF-Jewelryn suuntaaminen pian lanseerattavien korujen kanssa rohkeasti suoraan kansainvälisille markkinoille. 3D CAD/CAM tekniikkaa ja koneistusohjelmia hyödyntäen yritys tarjoaa valmiiden tuotteiden lisäksi tuotesuunnittelua asiakkaan yksilöllisten tarpeiden mukaan joustavasti. – Kaikki tuotteemme ovat avainlipputuotteita, toimitusjohtaja **Sami Finniliä** korostaa.

Finnilän veri on aina vetänyt ahkeran yrittäjyyden lisäksi suunnittelun pariin ja SF-Jewelryn näyttävät korut ovat hänen omaa käsialaansa. – Alaan tutustuminen ja trendien tunnistaminen vie aina oman aikansa, mutta olemme jo hyvässä vauhdissa. Loppuvuodesta pääsemme käynnistämään markkinointia, Finniliä kertoo. Yhteistyökumppanina korulinjalla työskentelee nuori hopeaseppä **Lotta Kukkola**.

Tavoitteena on tulevaisuudessa luoda aliupseerikerholle taiteilijatalli työhuoneineen ja yhteisöineen. Kauhavalainen kulttuuriympäristö, kerhon keskeinen sijainti ja tilojen alakertaan pian rakentuvat raaka-ainesulattamot mahdollistavat erinomaisen työympäristön taiteilijoille.

Toimitusjohtaja Sami Finniliä pitää kauppakamarin asiantuntijuutta ja vientiosaamiseen liittyviä palveluja tarpeellisina yrityskentälle. – Verkostoituminen on tätä päivää ja tulen osallistumaan kamarin tapahtumiin aina mahdollisuuksien mukaan, Finniliä toteaa.

**EY Entrepreneur Of The Year**

**Etsimme vuoden yrittäjää!**

Katso lisätietoja nettisivuiltamme ja ilmoittaudu mukaan Entrepreneur of the Year 2019 -kilpailuun.

Tule kuulemaan lisää seminaareihimme!

Keynote: Bruce Oreck

10.4. Helsinki	29.5. Oulu
15.5. Turku	13.6. Tampere
21.5. Kuopio	

Ilmoittautumiset ja tarkemmat tiedot [www.eoy.fi](http://www.eoy.fi)

**EY**  
Building a better working world



# TERVETULOA JÄSENEKSEMME

- olette mukana vahvassa verkostossa!

**Nostokorpi Oy, Isokylä**  
www.nostokorpi.com

**West Welding Oy, Teuva**  
www.westwelding.fi

**Lakeuden Tilineuvos Oy, Seinäjoki**  
www.tilineuvos.fi

**Barona Pohjanmaa Oy, Seinäjoki**  
www.barona.fi

JOKAINEN KONTAKTI  
ON MAHDOLLISUUS  
Jäsenyys kannattaa!

## JÄSENYYS KANNATTAA!

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

**Ole osa vahvaa verkostoa!**

Yli 17 000 jäsenyritystä  
yhdessä palvelussa

KAUPPAKAMARIVERKKO.FI

## AJANKOHTAINEN UUTINEN



# HYÖDYNNÄ MESSUT

TEKSTI **PETRA PIIRONEN, PAULIINA HAUTAMÄKI**  
KUVA **VALTTERI JOKI, BSTR LUOVA KONTTORI**

**POHJANMAAN TEOLLISUUSMESSUT JÄRJESTETTIIN** ensimmäistä kertaa toukokuussa 2019 Seinäjoella. Pohjanmaan alueen kauppakamarit olivat yhtenä yhteistyötahona mukana luomassa pohjalaista yhteisöpuheesta yritysten puolesta.

Verkostoista ja verkostoitumisesta puhutaan paljon yritysmaailmassa, mutta miksi panostaa siihen? Onnistuneiden verkostojen luominen edellyttää itsensä likoon laittamista, luottamusta sekä yhteiseen päämäärään sitoutumista. Arvioitaessa verkottumisen merkitystä on syytä tsekata asiakkaan näkökulma: laajan ja osaavan kontaktipohjan myötä yrityksen uskottavuus paranee asiakkaiden silmissä, yrityskuva ja asiantuntijaprofili vahvistuvat siinä samalla.

Messuille ei kannata lähteä käsiä heiluttelemaan, vaan tekemään vaikuttavaa markkinointia. Rakenna jännitettä ennen messuja siten, että ostaja jo oikein odottaa näkemistäs!

### TSEKKAUSLISTA:

#### Ennen messuja

- Hyödynnä messujen tarjoamat verkostoitumistyökalut
- Käy läpi näytteilleasettajalista ja päätä, kenet haluat tavata ja miksi

- Päätä tavoite, esim. 20 uutta kontaktia, 10 tarjousta, 2 kauppa
- Paketti kuntoon: messuosasto, esitteet, käyntikortit, nettisivut
- LinkedIn kuntoon: profiili, kontaktit, päivitys
- Harjoittele 30 sekunnin hissipuhe: Mitä myyt ja kenelle, hyödyt, miksi juuri sinä?
- Suunnittele valmiiksi jälkimarkkinointi
- Varaa kalenterista aikaa messujen jälkeiselle päivälle

#### Messujen aikana

- Mukaan voittajafilisit, kurkkupastillit ja muistutus asettamistasi tavoitteista
- Toteuta tapaamissuunnitelmasi: messuosastokierros, ohjelma, Brellatapaamiset
- Tee muistiinpanot asiakaskohtaamisista

#### Messujen jälkeen

- Käy läpi kontaktit ja ota kaikkiin yhteyttä
- LinkedIn-kontaktipyynnöt & LinkedIn-päivitys
- Tee tarjoukset ja muista kontakteita muutaman päivän päästä uudelleen

Sovella vinkkejä sen mukaan, oletko näytteilleasettaja vai kiertelevä osallistuja.

# Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin jeesaajat

Kauppakamari auttaa kasvuhaluista yrityksistä 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(at)viexpo.fi

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

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

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

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

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

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

Viennin aloittaminen ja vientisuunnitelman tekeminen

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

**Juha Palonen,**  
toimitusjohtaja, Suomen Lämpöpuu Oy  
puh. 040 5171 945  
juha.palonen@suomenlampopuu.com

Rakennusalan tuotteiden vienti

- tukkukaupan ja maahantuonnin sopimukset, markkinalogiikka, jälleenmyyjien hakeminen ja kanavien hallinta
- Iso-Britannia ja Benelux-maat

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

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



# Tunnista tosiasialliset edunsaajat!

Yritysten ja yhteisöjen velvollisuutena on ollut 1.1.2019 lähtien pitää tosiasiallisista edunsaajistaan ajantasaista listaa.

TEKSTI LAKIMIES MIKA LAHTINEN,  
HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARI



Lain mukaan listasta tulee ilmetä nimi, henkilötunnus tai syntymäaika, kansalaisuus, kotimaa, kotikunta sekä määräysvallan tai omistusosuuden peruste ja laajuus.

## Tosiasialliset edunsaajat ja rahanpesulaki

Tietyissä tilanteissa yhteisöille tulee lisäksi velvollisuus ilmoittaa kansalliseen rekisteriin omistajansa ja tosiasialliset edunsaajansa. Rekisteriä ylläpitää Suomessa Patentti- ja rekisterihallitus (PRH). Rekisteri on julkinen.

Sääntely perustuu EU-direktiiviin ja maksajan tiedot -asetukseen ja rahanpesulakiin (laki rahanpesun ja terrorismin rahoittamisen estämisestä).

## Kuka on tosiasiallinen edunsaaja?

Yhteisön tosiasiallisella edunsaajalla tarkoitetaan luonnollista henkilöä, joka viime kädessä:

1. omistaa suoraan tai välillisesti suuremman kuin 25 % osuuden oikeushenkilön osakeista tai muuten omistaa vastaavan osuuden oikeushenkilöstä;
2. käyttää suoraan tai välillisesti suurempaa kuin 25 % osuutta oikeushenkilön äänioikeuksista, ja tämä äänimäärä perustuu omistukseen, jäsenyyteen, yhtiöjärjestykseen, yhtiösopimukseen tai niihin verrattaviin sääntöihin, tai;

3. käyttää muulla tavoin tosiasiallisesti määräysvaltaa oikeushenkilössä.

Osoituksena suorasta omistuksesta pidetään sitä, että luonnollisella henkilöllä on suurempi kuin 25 % omistusosuus tarkasteltavasta oikeushenkilöstä.

Myös välillinen omistaminen huomioidaan ja osoituksena välillisestä omistuksesta pidetään sitä, että:

1. oikeushenkilöllä, jossa yksi tai useampi luonnollinen henkilö käyttää itsenäistä päätösvaltaa, on suurempi kuin 25 % omistusosuus tai suurempi kuin 25 % osuus äänioikeuksista tarkasteltavasta oikeushenkilöstä, tai;
2. luonnollisella henkilöllä tai oikeushenkilöllä, jossa luonnollinen henkilö käyttää itsenäistä päätösvaltaa, on omistukseen, jäsenyyteen, yhtiöjärjestykseen, yhtiösopimukseen tai niihin verrattaviin sääntöihin perustuva oikeus nimittää tai erottaa enemmistö jäsenistä tarkasteltavan oikeushenkilön hallituksessa tai siihen verrattavassa toimielimessä.

Jos tosiasiallista edunsaajaa ei muun muassa pystytä tunnistamaan, tosiasiallisina edunsaajina pidetään tarkasteltavana olevan oikeushenkilön hallitusta tai vastuunalaisia yhtiömiehiä, toimitusjohtajaa tai muuta vastaavassa asemassa olevaa henkilöä. Aatteellisen yhdistyksen tosiasiallisina edunsaajina pi-

detään yhdistysrekisteriin merkittyjä hallituksen jäseniä. Uskonnollisen yhdyskunnan tosiasiallisina edunsaajina pidetään uskonnollisten yhdyskuntien rekisteriin merkittyjä hallituksen jäseniä. Säätiön tosiasiallisina edunsaajina pidetään säätiörekisteriin merkittyjä hallituksen ja hallintoneuvoston jäseniä. Asunto-osakeyhtiön ja keskinäisen kiinteistöosakeyhtiön tosiasiallisina edunsaajina pidetään kaupparekisteriin merkittyjä hallituksen jäseniä. Ulkomaisen trustin edunsaajista on myös omat säännöksensä.

## Ilmoittaminen rekisteriin

Ilmoitusvelvollisia ovat muun muassa osakeyhtiö ja osuuskunta. Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö tekevät ilmoitukset vain, kun edunsaajana on muu henkilö kuin yhtiömies. Ilmoitusvelvollisuus ei koske pörssiyhtiöitä (joiden ei myöskään tarvitse pitää luetteloa edunsaajistaan), asunto-osakeyhtiöitä, eikä keskinäisiä kiinteistöosakeyhtiöitä eikä myöskään säätiöitä ja rekisteröityjä yhdistyksiä. Säätiöiden ja yhdistysten tosiasialliset edunsaajat on määritelty laissa.

Tosiasiallisia edunsaajia koskeva ilmoittamisvelvollisuus PRH:n rekisteriin alkaa 1.7.2019 ja rekisteröintien tulee olla tehty ennen 1.7.2020. Ilmoitus tehdään sähköisesti YTY-palvelussa ja ilmoitus on maksuton. PRH ei ota kantaa siihen, kuka on tosiasiallinen edunsaaja. ●



# Jotain hyvää BREXITISSÄ

TEKSTI **MERJA MÄHKÄ**  
KUVAT **KIMMO PENTTINEN**

Kriisien koettelema Eurooppa lähtee kevään vaaleihin erimielisiin fragmentteihin hajonneena. Samaan aikaan maailmanpoliittinen järjestys on muuttunut. Jos joskus niin nyt EU-maiden pitäisi pystyä yhteistyöhön. Ulkopoliittisen instituutin johtaja **Teija Tiilikainen** näkee Brexitissä yllättävän toivon kipinän.



## TEIJA TIILIKAINEN

**ULKOPOLIITTISEN INSTITUUTIN** johtaja, Helsingin yliopiston hallituksen varapuheenjohtaja ja Firenzen Eurooppa-yliopiston osa-aikaprofessori

**VÄITTELI TOHTORIKSI** vuonna 1997 EU:n aatehistoriasta

**PERHEESEEN KUULUU** mies ja kaksi nuorta aikuista lasta

**LIIKUNTAHULLU** Harrastaa juoksua, jumppaa, golfia ja murtomaahiihtoa

**M**aahanmuuttokriisi, talous- ja finanssikriisi ja siihen päälle vielä Ukrainan ja Venäjän välinen kriisi. Näiden kolmen kriisin jälkipyykkiä Eurooppa nyt pesee toukokuun lopussa järjestettävissä eurovaaleissa, sanoo Ulkopoliittisen instituutin johtaja Teija Tiilikainen.

Maahanmuuttokriisi sekä talous- ja finanssikriisi ovat jakaneet Euroopan kahteen eri leiriin. Saksan johtama pohjoinen Eurooppa on pettynyt eteläisten unionimaiden taloudenpitoon. Etelässä taas ollaan kyllästyneitä siihen, että rikas pohjoinen on pessyt kätensä maahanmuuttokriisistä ja jättänyt etelän selviytymään Eurooppaan pyrkijöistä omin nokkinensa.

Mutta maat ovat jakautuneita myös sisäisesti. Italian hallitus nousi valtaan EU-vastaisella agendalla. Ranskassa **Emmanuel Macron** taas nousi valtaan poikkeuksellisen EU-myönteisellä linjalla. Iso-Britannia päätyi kansanäänestuksessa omaan sokkiratkaisuunsa, Brexitiin.

”EU:n kansalaisyhteiskuntien jakautumisessa ei ole kyse vain EU:sta, vaan laajemmin myös kansainvälisyydestä ja globalisaatiosta, jonka hedelmien koetaan jakautuvan epätaisisesti. Kun yritykset ovat siirtäneet toimintaansa kotimaistaan pois, kansainvälistyminen näyttyy pahana. EU:n integraatio niputtuu tähän pettymykseen ja on joutunut sijaiskärsijäksi”, Tiilikainen sanoo.

Maahanmuuttokriisi ei ole enää akuutti kuten vuosina 2015–2016, mutta kysymykset pysyvät keskustelussa jatkossakin. Oikeistopopulistiset liikkeet pitävät niitä esillä, koska maahanmuuttoagenda toi ne valtaan, sanoo Tiilikainen.

”Näiden liikkeiden suosio ei tule enää seuraavissa eurooppalaisissa vaaleissa yllätyksenä. Nyt vaaleissa mitataan vastapuolen voimaa edistää EU-myönteisiä näkökulmia.”

Euroopan kipuillessa sisäisesti myös ympäröivä maailma on myllerryksessä. Kiina käyttää yhä enemmän taloudellista valtaa. Maa-ilmapiolittista järjestystä haastaa myös Venäjä. Se on taloutena pieni mahtimaihin verrattuna, mutta sillä on sotilaallista valtaa.

## EU ON VAIKEASSA RAOSSA

”EU tarvitsee yhteistyötä Yhdysvaltojen kanssa ollakseen vahva. Länsimailla on yhteiset arvot, joiden varaan sotien jälkeinen finanssijärjes-

telmä on rakentunut. Myös ihmisoikeusajatelu on läntisen maailman tuote. Nyt **Donald Trumpin** kaudella Yhdysvallat ei ole entisellään, vaan se toteuttaa omien intressiensä mukaista suurvaltapolitiikkaa.”

Muuttunut tilanne on vaikea myös yrityksille. Ne joutuvat luovimaan kansainvälisen politiikan ennakoimattomuudessa. Kiistaa on arvojen lisäksi myös kaupan pelisäännöistä.

”Suurvaltapolitiikka on tullut talouteen,

mikä tekee esimerkiksi investointien arvioimisen perspektiivin hyvin lyhyeksi. Kansainvälinen sääntökehikko oli ennen vakaampi. Yritykset saattoivat nojata siihen. Nyt esimerkiksi kauppasopimuksissa ollaan menossa globaaleista, WTO-tasoisista sopimuksista alueellisiin. Kenttä on

piristaleinen: jotkut eivät noudata sopimuksia, toiset irtaantuvat niistä”, sanoo Tiilikainen.

## ONKO EUROOPALLA ENÄÄ TOIVOA?

”On”, sanoo Tiilikainen. ”Toivoa on aina.”

Tiilikainen näkee sitä Brexitissä. Britannian kansanäänestyksen jälkeen monissa jäsenmaissa esiin nousi puolueita, jotka lupasivat, että valtaan päästessään ne johdattaisivat maansa Britannian tielle.

”Aika vähissä ovat tällaiset äänet nyt”.

Britannian esimerkki on tuonut esiin epäsuhtauden katteettomien lupauksen ja todellisuuden välillä. ”Nyt koko Britannia on kovassa turbulenssissa. Eroprosessin tuska kertoo siitä, että lupaukset eivät ole toteuttamiskelpoisia.”

Samaan aikaan muissa EU-maissa kansalaisten tuki maansa EU-jäsenyydelle on vahvempaa kuin koskaan.

”On vaikea sanoa, johtuuko EU:n suosio Brexitistä vai tästä muusta polarisaatiosta, mutta joka tapauksessa se on fakta. Tämä on tilanne Suomessakin. Kansalaiset ovat tyytyväisiä Suomen EU-jäsenyyteen.”

Tiilikainen uskoo myös EU-maiden yhteistyökykyyn, fragmentoitumisesta huolimatta.

”EU-myönteisillä puolueilla on yhteinen tahto. EU-kriittisten puolueiden välillä taas on isoja eroja siinä, kuinka kriittisiä ne ovat. Osa on niin kriittisiä, etteivät ne pysty osallistumaan europarlamentissa edes normaaliin keskusteluun esimerkiksi yhteisestä maatalouspolitiikasta.” ●

# ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN

## NEUVONTAPALVELUT JÄSENILLE

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin jäsenenä voit hyödyntää maksutonta neuvontapalvelua, jota tuottavat etelä-pohjalaiset asiantuntijat. Neuvontapalvelut puhelimitse ja sähköpostitse ovat kaikille jäsenille maksuttomia, mutta varsinaisista toimeksiannoista ja projekteista asiantuntijat veloittavan normaalien taksojensa mukaisesti. Voit ottaa suoraan yhteyttä tässä esitelyihin yrityksiin ja henkilöihin puhelimitse tai sähköpostitse, tai voit lähettää sähköpostia kauppakamarille osoitteeseen [ep@kauppakamari.fi](mailto:ep@kauppakamari.fi).

Uusimmat palvelut ja yhteystiedot päivitetään kauppakamarin nettisivuille:  
[www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi](http://www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi)

### ULKOMAANKAUPPA

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

**Etelä-Pohjanmaan kauppakamari**  
puh. (06) 429 81 11  
[ep@kauppakamari.fi](mailto:ep@kauppakamari.fi)

*Katso myös kauppakamarin kokoneet kv-jeesajat kauppakamarin nettisivuilta.*

### KÄÄNNÖKSET

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

**Pertti Kinnunen**  
puh. 040 5340 875

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

### TIETOTURVA

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

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

- tietorikollisuuden ennaltaehkäisy ja paljastaminen
- tietoturvaluotteluun suunnittelu ja -konsultointi
- tietosuojasetus (GDPR)

### MARKKINOINTI

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

**Myynninmaailma Oy**  
([www.myyntinmaailma.fi](http://www.myyntinmaailma.fi))  
KTM, kehitysjohtaja/yrittäjä Mikko Isoniemi  
puh: 040 746 5188  
[mikko.isoniemi@myyntinmaailma.fi](mailto:mikko.isoniemi@myyntinmaailma.fi)

- myynti ja markkinointi
- internet-markkinointi

### TYÖOIKEUS JA LAKIASIAT

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

**Takalan Asianajotoimisto Jukka Leppänen Oy**  
([www.aatsto-takala.fi](http://www.aatsto-takala.fi))  
Asianajaja, VT Lauri Leppänen  
puh. 050 523 9986  
[lauri.leppanen@aatsto-takala.fi](mailto:lauri.leppanen@aatsto-takala.fi)

- yrityssaneeraukset
- konkurssit

**BLF Asianajotoimisto Oy (www.law.fi)**  
VT Mikko Pihlajamäki  
puh. 040 680 8888  
[mikko.pihlajanamaki@law.fi](mailto:mikko.pihlajanamaki@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](mailto:tero.malmivaara@fi.pwc.com)

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

**KPMG Oy Ab**  
Veroasiantuntija Arja Lehto  
puh. 040 709 2833  
[arja.lehto@kpmg.fi](mailto:arja.lehto@kpmg.fi)

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

**Lakimies, OTM, Teresa Laine-Puhakainen**  
puh. 040 522 0595  
[teresa.laine-puhakainen@kpmg.fi](mailto:teresa.laine-puhakainen@kpmg.fi)

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

**Asianajotoimisto Mäkitalo Rantanen & Co Oy**  
([www.makitalo.fi](http://www.makitalo.fi))

**Osakas, asianajaja Aimo Halonen**  
puh. 040 591 2470  
[aimo.halonen@makitalo.fi](mailto:aimo.halonen@makitalo.fi)

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

### TIETOSUOJA-ASETUS (GDPR)

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

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

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

### TYÖTURVALLISUUS

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

**Safeco Oy (www.safeco.fi)**  
Toimitusjohtaja Esko Vainionpää  
puh. 044 0830 007  
[esko.vainionpaa@safeco.fi](mailto:esko.vainionpaa@safeco.fi)

# Hallitukset Töihin! -aktiivointikampanja tuottaa hyvää tulosta

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari on toteuttanut alle 50:n työntekijän yrityksiin suunnattua hallitustyöskentelyn aktiivointia vuoden verran ja tulokset alkavat näkyä. Yritykset käynnistävät varsinaista hallitus - tai Advisory Board -työskentelyään ja yrityksiin on jo välitetty merkittävä määrä riippumattomia asiantuntijajäseniä yhteistyössä Hallituspartnerit Pohjanmaa ry:n kanssa. Myös Kauppakamarin HHJ-kursseilla on ollut voimistuvaa kysyntää.

TEKSTI **MATTI SEPPONEN**

Aktiivointia toteuttaa kauppakamarilla projektipäällikkö **Matti Sepponen**. Käytännössä aktiivointi tarkoittaa yrityskohtaista, luottamuksellista keskustelua yrityksen omistajien kanssa, jonka aikana:

- hahmotetaan yrityksen omistajien visiota yrityksen tulevaisuudesta
- kartoitetaan lähivuosien keskeisiä kehityshaasteita
- arvioidaan, millainen hallitus voisi parhaiten tukea yrityksen kehittymistä
- määritellään, millaisia osaamisvaatimuksia hallituksen jäsenille tulee asettaa

Erittäin suurella osalla hallitus on tähän saakka toiminut vain paperilla; varsinaisia kokouksia ei ole pidetty eikä siten myöskään kokemusta hallitustyöskentelystä ole kertynyt. Asenteet hallitustyötä kohtaan ovat kuitenkin osoittautuneet ennako-odotuksiin verrattuna paljon positiivisemmiksi. Erityisesti tietyissä muutossaasteissa (sukupolvenvaihdokset, yrityskaupat, viennin käynnistäminen tai voimakas kasvuhakuisuus) toimivan hallituksen kautta saatava asiantuntemus ja pitkäjänteinen sparraus nähdään hyvin tarpeellisenä.

Kohderyhmä; 50 yritystä on löydetty pääasiassa projektipäällikön suoran kontaktoinnin kautta joko erilaisissa tilaisuuksissa tai ottamalla yhteyttä yrityksen omistajiin. Myös kuntien elinkeinoasiamiehet ja vastaavat ovat auttaneet löytämään hyviä kohdeyrityksiä. Hankkeen tavoite, 50 aktiivointikäyntiä, onkin jo saavutettu. Näistä yrityksistä n. 30 on lähtenyt kehittämään hallitustyötään ja jo 15 yritystä on täydentänyt hallitustaan riippumattomilla asiantuntijoilla. Noin puolet näistä käynnistää hallituksensa Advisory Board -tyyppisenä, joka onkin hyvä keino ajaa uusia toimintatapoja sisään kokeneen hallitusammattilaisen avulla. Myös hallitustyöhön liittyvän koulutuksen (HHJ ja HHJ-PJ) kysyntä on jatkunut hyvänä. Selkeästi mm. perheyriyten uusi sukupolvi haluaa koulutusta ja ottaa hallitustyöstä enemmän irti.

Pilottihankkeen keskeisiä yhteistyökumppaneita ovat E-P:n Yrittäjät, Hallituspartnerit Pohjanmaa ry sekä Pohjanmaan kauppakamari. Päärahoittajina Suupohjan kehittämissyhdistys ja Kehittämissyhdistys Liiveri. Aktiivointitoiminta on juuri laajentunut myös Aisapari- ja Kuudesta -Leader-ryhmien alueille. ●



**Matti Sepponen**



maaseuturahasto



# HALLITUKSET TÖIHIN!



## AKTIVOINTI

Hallitustyöstä voisi olla hyötyä sinulle ja yrityksellesi?

## ANALYYSI

Saat analyysin ja kehittämissuosituksen asiantuntijalta



## PÄÄTÖS

Teet päätöksen liikkeellelähdestä

## ORGANISOINTI

Saat apua mm. hallitusjäsenten hakuun



## KEHITTÄMINEN

Kehitätte hallitustyötä yhdessä esimerkiksi AB-mallilla



## AKTIIVINEN HALLITUS

Sinulla on toimiva ja kehittyvä hallitustiimi tukenasi.

Suhdannesumussa  
piilee myös

# BISNES- SAUMOJA

TEKSTI **TIMO SORMUNEN**

Kuluva vuosi näyttää vientiyritysten vinkkelistä harvinaisen haasteelliselta. Ketterälle ja markkina-raot oivaltavalle kaupantekijälle maailmankaupan myllerrykset tarjoavat kuitenkin aina myös uusia mahdollisuuksia.

**A**lati sekavammaksi käyvä brexit-vyyhti, Yhdysvaltojen omia etuja suojeleva kauppapolitiikka ja kiristyvät Kiina-suhteet, Venäjän talouspakotteet, EU:n oma sisäinen eripura ja euroalueen hiipuva talouskasvu. Positiiviset uutiset ovat olleet kansainvälisessä kauppaja talouspolitiikassa viime aikoina harvinaista herkkua.

Moni syyttävä sormi on kääntynyt tässä kohtaa Yhdysvaltojen ja etenkin presidentti **Donald Trumpin** suuntaan. Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtajan **Timo Vuoren** mielestä alati tihenevästä suhdannesumusta ei kuitenkaan kannata syyttää vain yhtä miestä ja hänen Amerikka ensin-ajatteluaan.

Peiliin pitää katsoa paitsi Britanniassa myös koko Euroopan Unionin puolella, jossa takavuosien yhtenäisyys on kääntynyt keskinäiseksi kinasteluksi.

”Valitettavasti EU pystyy uudistumaan vasta pakon edessä. Se on nähty aiemminkin”, Vuori huokaa. ”Yhtenäinen ja toimiva EU sekä kehittyvät sisämarkkinat ovatkin Suomen kaltaiselle avoimelle vientitaloudelle elintärkeitä maailmantalouden tyrskeissä”, muistuttaa Vuori.



## ELÄMÄÄ ON MYÖS TULLIMUURIEN TAKANA

Maailmankaupan aiempaa korkeammat tyrskyt ovat alkaneet hiljalleen rantautua myös Suomen puolelle. Metallinjalostajat ovat saaneet niistä jo esimakua Yhdysvaltojen terästullien myötä.

Seuraavana pelkona ovat uudet tullit ja rajoitukset mm. autojen tuonnille. Yleiset suhdanne-ennusteet alkavat nekin näyttää tasaantumisen merkkejä.

Pitääkö vientiyrityksissä siis olla huolissaan?

Timo Vuoren vastaus on kyllä ja ei. Uhkien ja verkkaisemman kasvun aikaan on syytä varautua, mutta samalla pitää oivaltaa myös tarjolla olevat mahdollisuudet. Yhdysvallat on edelleen maailman dynaamisin talous, josta kannattaa hakea jatkossakin jalansijaa. Myös Venäjä ja Kiina tarjoavat suomalaisyrityksille mittavia mahdollisuuksia muun muassa teollisuuden digitalisaatiossa ja ympäristöteknologiassa.

”Jos markkinoilta vetäytyy nyt, tilalle tulee takuuvarmasti joku toinen. Yrityksissä puhutaan usein riskienhallinnasta. Minusta pitäisi samalla puhua myös mahdollisuuksien kartoittamisesta”, Vuori huomauttaa.

## KOVA BREXIT ON REALISMIA

EU:n sisämarkkinoilla on tunnetusti yhteiset pelisäännöt, mutta maakohtaisia epävarmuustekijöitä on riittämiin. Euroopan talousveturin ja Suomen tärkeimmän vientimaan Saksan talous yskii, Ranskassa monet talousuudistukset ovat tyssänneet keltaliivien vastustukseen ja Italiassa väijyy pankkikriisin uhka.

”EU-alueen talouskasvu on ennusteiden mukaan hiipumassa. Pääsimme Suomessa kasvu-uralle jälkijunassa, joten jarrutuskin tulee meille pienellä viiveellä. Talouden kunnollinen tasapainotus olisi vaatinut vielä pari kunnollista kasvuvuotta”, Vuori harmittelee.

Aivan oma lukunsa on brexit, jonka viimeisin käänne on tätä kirjoitettaessa edelleen näkemättä. Kävipä väännössä ja mahdollisessa jatkoajassa lopulta kuinka tahansa, kehottaa Vuori suomalaisyrityksiä varautumaan kovaan brexitiin eli Britannian sopimuksettomaan EU-eroon.

Tämän synkimmän skenaarion pohjalta on lopulta selkeintä suunnitella omia askeleita eteenpäin. Tärkeintä on varmistaa oma selusta eli tuotanto-, hankinta- ja jakeluketjujen toimivuus – siitähän huolimatta, että brittiläinen kumppani vakuuttaisi asioiden jatkuvan entisellään.

”Tullien myötä logistiikka ja varastointi monimutkaistuvat, mikä vaikuttaa myös

toimitusvarmuuteen. Moni yritys on täydentänyt varastojaan jo alkuvuoden aikana”, Vuori sanoo.

Muihin yllätyksiin kannattaa varautua, sillä EU-eron jälkeen Britannia voi säädellä itse esimerkiksi yhtiöoikeuteen, immateriaalioikeuksiin, tietosuojaan, terveyden- ja kasvinsuojeluun sekä kuluttajansuoja-asioihin liittyviä määräyksiä EU-säännöistä poikkeavasti.

”Markkinoille tulee epävarmuutta, mutta samalla myös markkina-asemien vaihtelua ja uusjakoa. Kilpailusetelmia saattaa mennä uusiksi, mikä voi avata uusia mahdollisuuksia myös suomalaisyrityksille”, Vuori muistuttaa.

”YRITYKSISSÄ  
PUHUTAAN USEIN  
RISKIENHALLINNASTA.  
MINUSTA PITÄISI  
SAMALLA PUHUA MYÖS  
MAHDOLLISUUKSIEN  
KARTOITTAMISESTA”

## VENÄJÄLLÄ ON YHÄ VETOA

Venäjän kauppaa ovat viime vuosina varjostaneet EU:n taluspakotteet ja Venäjän asettamat tuontirajoitukset. Suomalaisten vientisiivu on kaukana takavuosien tasosta ja tätä nykyä noin kuuden prosentin luokkaa. Käyrä on kuitenkin nouseva ja viime vuosina viennin kasvu on ollut jopa 10–15 prosentin luokkaa.

Vuoren mukaan rahkeita olisi parempanakin, sillä itänaapurissa riittää työskäkaa etenkin teollisuuden modernisoinnissa ja digitalisoinnissa, ympäristöteknologiassa, startupien ja suuryritysten verkottamisessa

sekä innovaatioyhteistyössä.

”EU:n taluspakotteet eivät suinkaan estä kaikkea kaupantekoa. Yleinen mielikuva on tässä suhteessa ollut turhankin negatiivinen”, Vuori muistuttaa.

Venäjän maariskit ovat sinällään vanhoja tuttuja. Säädökset ja rajakäytännöt voivat muuttua yhdessä yössä, korruptiota on riittämiin ja tietyillä toimialoilla on jopa rikollisia toimijoita. Valtiontalous on pitkälti riippuvainen öljyn ja kaasun hinnasta.

Kovin heppoisin perustein ei silti Venäjältäkään kannata vetäytyä, sillä aukko täyttyy saman tien kilpailijalla.

”Poliittinen ennakoimattomuus, väestön ikääntyminen ja julkisen velan kasvu ovat asioita, jotka kannattaa Venäjän kohdalla huomioida. Kauppatavatkin länsimaistuvat, mutta henkilösuhteilla ja protokollalla on itänaapurissa edelleen tärkeä sijansa. Niihin kannattaa siis panostaa”, Vuori toteaa.

## KIINA KIRII KAUPPATILASTOISSA

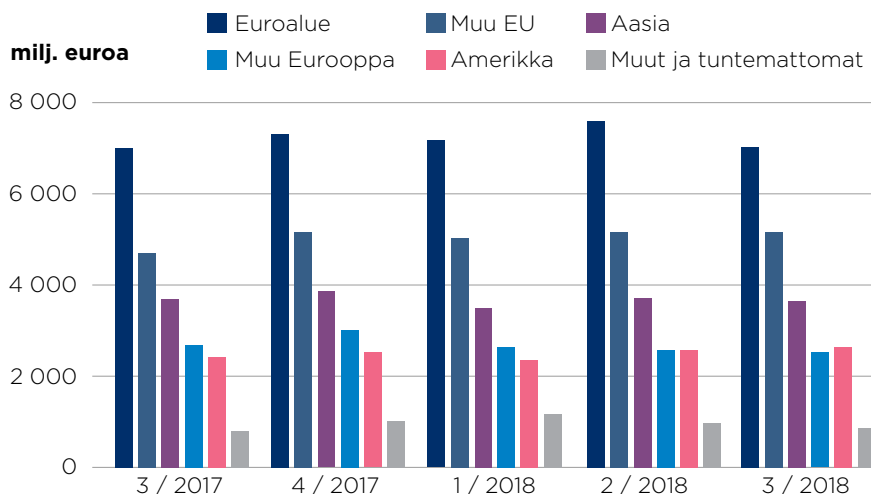
Kiinasta on tullut Suomelle vuosi vuodelta merkittävämpi kauppakumppani ja investointikohte. Suomalaiset investoinnit ovat nousseet jo yli 11 miljardia euroon ja Kiinassa toimii jo noin 400 suomalaisyritystä.

Myös kiinalaisten investoinnit Suomeen kasvavat jatkuvasti. Tällä hetkellä liikutaan jo 7 miljardin euron tasolla, josta tosin valtaosa selittyy taannoisella Supercell-kaupalla.

Vaikka vientikaupan purjeisiin on osunut myötäinen puhuri, on taivaanrannassa myös tummia pilviä. Kiinan ja Yhdysvaltojen kauppasuhteet ovat jo sodan partaalle eikä EU:ssakaan olla kaikilta osin tyytyväisiä kiinalaisten käytöstapoihin.

Aasian jättivaltio on alkanut suosia entistä selkeämmin omia yrityksiään ja sulkenut

## Maksutaseen mukainen tavaroiden ja palveluiden vienti alueittain



LÄHDE: TULLI



**”Jos markkinoilta vetäytyy nyt, tilalle tulee takuuvarmasti joku toinen”, sanoo Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtaja Timo Vuori.**

tiettyjä sektoreita kokonaan ulkomaisilta kilpailijoilta. Kiinan markkinoilla saakin varautua siihen, että tielle nousee viranomaisien puolelta monenlaisia esteitä ja alati uusia selvityspyynnöitä.

Epäreilujen kilpailutusten lisäksi ulkomaalaisia yrityksiä syrjitään mm. vientiluotoksissa ja raaka-aineiden hankinnassa. Paikallinen sääntely on kaiken kaikkiaan monimutkaista ja tempoilevaa.

”Kiinan BKT:n kovin kasvu on takana ja sitä yritetään paikata muun muassa tällaisin keinoin. Poliittinen ohjaus ja kontrolli lisääntyvät. Nopeasti vaurastunut keskiluokka alkaa talouskasvun hidastuessa huolestua omasta tulevaisuudestaan. Myös väestön ikääntyminen on iso haaste”, Vuori toteaa.

Kiina vaatii kansainvälisen kaupan asiantuntijan mukaan entistä enemmän sitkeyttä ja joustavuutta. Ja Venäjän tavoin hyvät henkilösuhteet avaavat keskusjohtoisessa järjestelmässä ja auktoriteetteja arvostavassa kulttuurissa monia ovia. Tässä kohtaa niitä ovat avaamassa myös kauppakamarit.

### **AMERIKA ON YHÄ YKKÖNEN**

Monien mielestä nykyisen sekasorron syynä on lähinnä Yhdysvaltain nykyinen ulkopoliittikka, jossa viitataan kintaalla kansainvälisille kauppasuhteille. Samalla tullimuureilla ja tuontirajoituksilla on pyritty turvaamaan pe-

rinteisen teollisuuden ja maatalouden asema ja työpaikat.

Tässä on Vuoren mukaan myös osittain onnistuttu, vaikka America first -politiikka on syönyt valtavasti dollareita ja sen vaikutukset voivat jäädä tilapäisiksi.

”Moni amerikkalainen ajattelee, että tämä nyt vain on Trumpin kaudesta maksettava hinta. Samalla pelätään jo ensi vuoden presidentinvaaleja, joissa jatkokausi on ostettava entistä kalliimmilla lupauksilla”, Vuori toteaa.

Vaikka meno on voinut näyttää maallikon silmissä lähinnä riidankylvämiseltä, on Yhdysvaltain talous yhä kovassa iskussa. Työttömyys on ennätyksellisen matalalla, pörssikurssit osoittavat ylöspäin ja bkt on kasvussa.

Vuoren mukaan tämä kertoo maan talouden ällistytävästä dynamiikasta ja sen tarjoamista mahdollisuuksista.

”Jos EU:n sisämarkkinat toimisivat kuten Yhdysvaltojen eri osavaltiot, taottaisiin Euroopassakin kolmanneksen nykyistä parempia bkt-lukuja”, Vuori ynnäilee.

Entä millaisia uutisia vientiyrityksissä kannattaa lähikuukausina seurata?

”Kannattaa olla kartalla Kiina-Yhdysvallat-EU -kolmiodraaman etenemisestä, tulevien eurovaalien tuloksesta ja uuden EU-komission työohjelmasta, joka määrittää EU-agendaa seuraavat viisi vuotta.” ●

## **Asiantuntijat avuksi vientikaupan kiemuroihin**

Sujuva ja yhteisiä pelisääntöjä noudattava kaupankäynti on ollut yksi kauppakamareiden toiminnan peruskivistä alusta lähtien. Keskuskauppakamarin kansainvälisen kaupan johtajan Timo Vuoren mukaan tälle asiantuntemukselle ja osaamiselle on nykytilanteessa entistä enemmän käyttöä.

”Toimimme kolmen V:n periaatteella eli vauhditamme prosesseja, vaikutamme päätöksentekoon sekä verkotamme eri osapuolia keskenään”, myös Kansainvälisen kauppakamarin ICC Finlandin maajohtajana työskentelevä Vuori kertoo.

Kauppakamarin jäsenyrityksillä onkin ulottuvillaan todella kattava asiantuntija- ja vaikuttajaverkosto. Yli 90 maassa toimivan Kansainvälisen kauppakamari ICC:n lisäksi käytössä on 43 Euroopan maata käsittävän Eurochambersin sekä kahdenvälisen kauppakamareiden ja Finncham-verkoston 35 kumppanin asiantuntemus ja kontaktit kaikissa maanosissa.

# Tulevaisuus haastaa PK-yritysten hallitustyötä

PK-yritykset panostavat hallitustyöhön ja ovat löytäneet myös ulkopuolisia hallituksen jäseniä. Toisaalta tulevaisuus haastaa hallituksen osaamisen esimerkiksi kasvutavoitteiden, kansainvälistymisen ja teknologisen murroksen muodossa, mikä huolettaa erityisesti toimitusjohtajia.

Useampi kuin kolme neljästä vastaajasta pitää hallituksen osaamista riittävänä yrityksen nykytilanteen kannalta. Luottamus tulevaisuuteen ei ole yhtä suurta, sillä lähes puolet, 44 prosenttia vastaajista katsoo, ettei hallituksessa ole riittävää osaamista yrityksen tulevien haasteiden kannalta.

PK-yritykset panostavat hallitustyöskentelyyn, sillä yli 40 prosentilla vastaajien yrityksistä on vähintään yksi ulkopuolinen hallituksen jäsen. Ulkopuolisiin jäseniin ollaan myös varsin tyytyväisiä, kun heidän saamansa keskimääräinen arvosana asteikolla yhdestä viiteen on 4,1.

Eniten hallituksen jäseniltä odotetaan liiketoimintaosaamista, yritystalouden ja rahoituksen hallintaa sekä kokemusta strategisesta työskentelystä. Uuden teknologian osaamisen arvostus on noussut kahden vuoden takaisesta, mutta ei kolkuttele vielä kärkeä. Henkilökohtaisista ominaisuuksista arvostetaan eniten yhteistyökykyä, selvästi enemmän kuin itsenäistä ajattelutapaa ja kykyä kyseenalaistaa.

Kouluttautuminen tehostaa hallitustyötä. Vastaajista yli 40 prosenttia on suorittanut kauppakamareiden Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ) -koulutuksen. Kouluttautuminen näkyy kyselyn tuloksissa. Esimerkiksi hallituksen vaihtuvuutta pidetään selvästi useammin riittävänä, jos vastaaja on suorittanut HHJ-kurssin verrattuna koulutusta käymättömiin vastaajiin (62 % vrt. 54 %).

Tiedot ilmenevät Kauppakamarien PK-hallitusbarometristä, johon vastasi 1100 yritysjohtajaa eri puolilta Suomea. ●

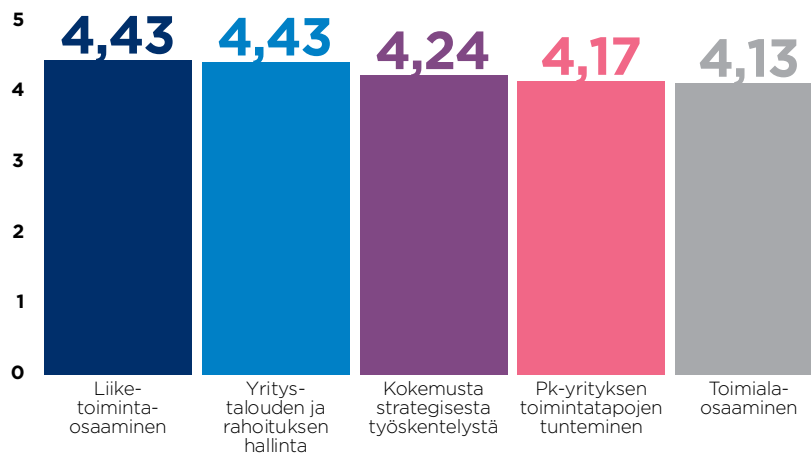
56 %

sanoo, että hallituksessa on riittävä osaaminen yrityksen tulevien haasteiden kannalta

78 %

sanoo, että hallituksessa on riittävän monipuolinen osaaminen yrityksen nykytilanteen kannalta

## HALLITUKSEN JÄSENTEN VIISI TÄRKEINTÄ OSAAMISALUETTA (asteikko 1–5)



Osaamisalueiden painotukset ovat pysyneet samoina verrattuna vuosina 2015 ja 2017 tehtyihin vastaaviin kyselyihin. Suurin muutos vastauksissa oli teknologiaosaamisen arvostus. Vuoden 2017 selvityksessä vain puolet vastaajista piti sitä erittäin tärkeänä tai tärkeänä, kun tänä vuonna lähes kaksi kolmesta vastaajasta on tätä mieltä.

LÄHDE: KAUPPAKAMARIN PK-HALLITUSBAROMETRI 2019

# Jos asiakkaan ostopolkuun ei panosteta, paljon potentiaalista kauppaa jää saamatta

TEKSTI **KATRI TANNI**

B2B-asiakkaan ostopolkuun tutkineiden selvitysten mukaan asiakkaan ostomatka alkaa verkosta ja verkkoa käytetään koko ostomatkan ajan. Suomalaiset B2B-yritykset ovat vasta hivenerien lähteneet pohtimaan että ”tarttis tehrä jotain”. Yrityksissä käytetään sievoisia aikoja myynnin yksilösuorittamiseen vaikka pienemmällä vaivalla verkossa voidaan samaa osaamista ja näkemyksiä käyttää useiden vastaavien casejen jalostamiseen. Henkilökohtaisella myyntityöllä on paikkansa, mutta 2020-luvun asiakas haluaa tehdä ostomatka 80 % itsenäisesti.

Miten on, annatko kilpailevan yrityksen johdattaa asiakkaitanne heidän luokseen oivaltavalla, opastavalla sisällöllä verkossa vai kannattaisiko peliin puuttua ja luoda teidän tärkeimmille ostajapersoonille toimivat verkon ostajanpolut? 2020-luvun digitaalinen markkinointi ei ole tiedottamista, huutelua tai kaupittelua vaan asiakkaan ostopolun älykäs-tä tukemista.

Me kuluttajina haluamme ja jopa VAA-DIMME entistä kohdennetumpaa markkinointia. Naureskelemme jos saamme vaikkapa Facebookissa etemme mainoksen jossa mainostetaan retkeilytarvikkeita vaikka emme olisi asiasta lainkaan kiinnostuneita. Paheksomme tilaamiemme uutiskirjeiden sisältöjä jos emme havaitse, että niissä olisi yhtään kohdennettu viestiä nimenomaan meille. Käsittämätöntä, mutta B2B-yritykset tekevät tätä asiakkailleen kaiken aikaa!

Miten pääsemme muutoksen tielle? Seuraavassa siitä viisi vinkkiä:

1. Kohdenna markkinointisi ja puhuttele tärkeintä kohderyhmää.
2. Priorisoi markkinointi-investoinnit tärkeimmälle kohderyhmälle, ei enää ”yleismarkkinointiin”.
3. Luo sisältöjä jotka auttavat kohderyhmääne heidän tilanteessaan ja luo siltaa kohti ostopäätöstä.
4. Luo liiketoimintaa tukevat mittarit markkinoinnin työlle, mitä haluatte haluamanne kohderyhmän kanssa saavuttaa?
5. Älä luota kampanjoihin vaan panosta kohderyhmän johdattamiseen pitkäjänteisesti. ●

*Tule kuulemaan lisää oivaltan Katrin oppeja siitä mitä asiakaslähtöisen, tuloksellisen markkinoinnin tekeminen vaatii 7.11. kaupakamarin Asiakkaan digitaalisen ostopolun ABC -koulutukseen! Lisätiedot ja ilmoittautuminen verkkosivuilta tai kilautta Heidille 0400 568 900.*



**Katri Tanni**



## Tee rahaa, täytä tehtäväsi

TEKSTI **ANNIKA PURO-AHO**  
KUVA **STUDIO STREET OY**

Yhtiön tehtävä tuottaa voittoa omistajilleen on laissa säädetty lähtökohtainen oletamus. Mikäli yhtiön toiminnan tarkoituksesta halutaan poiketa, tulee asia ilmaista yhtiöjärjestyksessä selkeästi. Johdon tehtävä on edistää omalla toiminnallaan yhtiön etua ja yhtiön etu sisältää lojaliteettiveltoitteen omistajiaan kohtaan. Ei-voitontuottamistarkoituksellisia yhtiöitä löytyy enemmän esimerkiksi osuuskunnista ja kiinteistöyhtiöistä, joiden tarkoitus on edistää omistajilleen tärkeiksi katsomiaan asioita. Osakeyhtiöiden parissa voitontavoittelusta harvoin luovutaan tai rinnalle otetaan muita tarkoituksia.

Oikeustieteilijä Joel Bakanin mukaan osakeyhtiö pyrkii manipuloimaan kaikkea tuntematta häpeää vain saavuttaakseen omat etunsa. Osakeyhtiö ei tunne empatiaa tai vastuuta ympäristöstään. Bakanin mukaan osakeyhtiöt käyttäytyvät kuin psykopaatit, mutta vika ei ole yrityksen johdossa tai työntekijöissä. Vika on osakeyhtiöiden perimmäisessä tarkoituksessa.

Onko meillä vanhentunut ja omaa etuaan tavoitteleva ajatus yhtiöiden tehtävästä? Pitäisikö yhtiöillä olla yleisesti muutakin tehtävää kuin tavoitella voittoa? Ehdotan, että yhtiölakiin kirjataan voitontavoittelun lisäksi yhtiön tehtäviin myös sosiaalinen, henkinen ja ekologinen näkökulma. Yhtiön täytyy pyrkiä omalla toiminnallaan edistämään myös ihmillisiä ja ekologisia arvoja. Yritystoiminta ei saa olla irrallinen osa yhteiskuntaa, joka ei ole kiinnostunut moraalisaännöistä tai sidosryhmiensä hyvinvoinnista. ●

# YRITYS HYÖTYY TIETOSUOJA- TYÖSTÄ

TEKSTI JARI ALA-VARVI, OPSEC OY

**TIETOSUOJA-ASETUKSEN SOVELTAMINEN** Euroopassa alkoi vuosi sitten. Edeltävä syksy ja etenkin kevät 2018 olivat todella kiireisiä ja ilmassa tuntui olevan paniikkia - osittain syystä ja osittain turhaa. Tällä hetkellä monet kysyvät muuttuiko tietosuoja-asetuksen myötä kuitenkaan mikään. Vastaus on yksinkertaisesti kyllä. Tarkemmin sanottuna muuttui moni asia.

Muutama vuosi sitten julkisuus oli täynnä tekstejä rikkidirektiivistä ja sen vaikutusten aiheuttamasta kustannusten noususta. Pelättiin kustannusten siirtyvän teollisuudelle ja Suomen menettävän kilpailukykyään. Myöhemmin on kuitenkin selvinnyt, että maantiekuljetukset eivät kasvaneet dramaattisesti, eivätkä sen paremmin teollisuuden kustannuksetkaan. Suurin muutos uuden direktiivin ja ilmastonmuutokseen liittyvän keskustelun myötä tapahtui kui-

tenkin ihmisten asenteissa. Tänä päivänä yritys, joka ei huolehdi ympäristövastuistaan tai laiminlyö siihen liittyviä velvoitteitaan, nousee helposti negatiivisiin otsikoihin. Ilmiö näkyy globaaleissa toimijoissa, mutta yhtä lailla myös paikallistasolla on herätty huolehtimaan lähiympäristöstä.

**Yritys, jonka henkilötietojen käsittely tai asiakkaiden kohtelu on leväperäistä tai kyseenalaista, joutuu hyvin nopeasti valokeilaan.**

Tämä sama ilmiö tapahtunut tietosuojan osalta. Yritys, jonka henkilötietojen käsittely tai asiakkaiden kohtelu on leväperäistä tai kyseenalaista, joutuu hyvin nopeasti valokeilaan. Asioi-

den hoitaminen hyvin ei välttämättä tuo suoraan voittoja, vaan siitä on tullut minimiedellytys. Niin kansainvälisillä kuin kotimaisilla markkinoilla menestyksellinen toiminta edellyttää avoimuutta ja rehellisyyttä. Tietosuojaan liittyvien vastuiden hoitaminen ei ole enää lisäarvon tuottamista, vaan toiminnan vähimmäisvaatimus.

Esimerkiksi Microsoft raportoi, että viime vuonna neljän kuukauden aikana, asetuksen voimaan tulon jälkeen, heidän tietosuojapalvelusaan vieraili viisi miljoonaa ihmistä katselemaan tai muokkaamassa omia tietojaan.

## TIETOSUOJA LISÄÄ TEHOKKUUTTA

Olen saanut työskennellä jo yli sadan organisaation kanssa tietosuoja-asioissa. Tietosuojan tilannepäivitysten ja jatkokehityksen yhteydessä olen aina kysynyt, minkälaisia ovat yrityksen



kokemukset tietosuojasta vuoden jälkeen. Tietosuojaan panostamisen haittoja ei ole raportoinut vielä kukaan, mutta hyödyistä on kertonut moni. Velvoitteisiin vastaaminen on nostanut monella kustannuksia, mutta ei missään organisaatiossa niin paljon kuin alun perin pelättiin. Monet ovat jopa yllättyneet, miten vähällä on selvitty, kun asiat on tehty suunnitelmallisesti ja fiksusti.

Suurin osa tietosuojan hyödyistä liittyy organisaation oman tehokkuuden lisääntymiseen. Näitä ovat olleet mm:

- tietojen käsittelyn kasvanut tehokkuus
- organisaation järjestelmäympäristön yksinkertaistuminen
- turhien ja päällekkäisten toimintojen karsiminen
- tehokkaiden toimintatapojen käyttöönotto.

## TIETOSUOJA EI OLE TEKNOLOGIA-TAI JÄRJESTELMÄKYSYMYS

Markkinoilla on ollut kauan erilaisia asianhallintaohjelmistoja ja tiedonhallinnan ratkaisuja. Tietosuoja ei kuitenkaan ratkaista yrityksissä tämän kaltaisilla teknologioilla. Hyvä toimintamalli on usein parempi kuin uusi järjestelmä. Itse asiassa organisaatiot, jotka ovat ottaneet vain tietosuoja-asetuksen vuoksi käyttöön uuden tietojärjestelmän, ovat jopa luopumassa siitä nyt. Esimerkkejä löytyy niin globaaleista toimijoista kuin kotimaisesta PK-sektoristakin. Tietosuoja on loppujen lopuksi sama asia kuin vaikkapa työturvallisuus. Tietosuoja ei voi hallita erikseen, vaan se on tuotava mukaan jokapäiväiseen toimintaan.

**Tietosuoja ei voi hallita erikseen, vaan se on tuotava mukaan jokapäiväiseen toimintaan.**

Niissä yrityksissä, joissa tiedonhallinta on ollut haaste, ovat nyt joutuneet ottamaan kantaa kaikkeen tietojenkäsittelyyn. Asetus pakottaa siihen, että yrityksen on tiedettävä mitä, missä ja milloin henkilötietoja käsitellään sekä kuka tietoja käsittelee. Tietosuoja koskee vain henkilötietoja, mutta totuus on se, että henkilötietoja ei voi irrottaa yrityksen muusta tiedosta kokonaan, jolloin huomiota on pitänyt kiinnittää kaikkeen yrityksen tiedon käsittelyyn.

Miksi jokaisella myyjällä on omat Excel -tiedostot? Miksi sama asiakastieto on monessa eri paikassa? Miksi kaikki on siroteltu ihmisten sähköposteihin? Miksi verkkolevy on aina täynnä, vaikka se juuri päivitettiin? Miksi verkkolevyiltä ei löydy mitään? Miksi työkaveri suuttuu, kun häntä kehottaa etsimään jotain intrasta? Tietojen

jäsentäminen ja yhdistely sekä tietoihin liittyvät ohjeet ja selkeät määrittelyt on nyt tehty monessa yrityksessä henkilötietojen käsittelyn vuoksi ja yrityksissä on oltu erittäin tyytyväisiä siihen, että kerrankin tiedetään, mitä tietoja yrityksessä on ja missä ne sijaitsevat.

Tietosuojan ansiosta myös työtehtävistä on tullut selkeämpiä. Monen toiminta on tehostunut, kun yrityksessä on määritelty, kuka vastaa mistäkin tiedosta. Lisäksi tietojenkäsittelyn osalta koulutus ja hyvien ohjeiden luominen sekä niistä tiedottaminen on lisännyt monen työtehokkuutta. Työntekijöiden ei enää tarvitse soittaa ympäri yritystä ja kysellä keneltä löytyy mitään tietoa ja missä se sijaitsee. Saati väitellä siitä, mikä on tiedon tai tiedoston viimeisin versio. Tällainen kehitys on lisännyt työyhteisöissä myös avoimuutta ja yhteistyötä. Myös keskinäinen kommunikaatio on helpottunut selkeillä roolimäärittelyillä, kun samalla on pitänyt miettiä myös toiminnan järjestyttä. Kukapa haluaisi tehdä työtä, millä ei ole tarkoitusta. Jokainen suomalainen työntekijä arvostaa omaa työtään ja tietosuoja-asetuksen velvoitteiden huomiointi yrityksessä poistaa monia epäselvyyksiä.

## TIETOTURVALLISUUDEN PARANTUMINEN LISÄÄ TYÖTYTYVÄISYYTTÄ

Tietoturvallisuus on tietosuoja-asetuksen velvoitteisiin vastaamisen välttämätön sivutuote. Monessa yrityksessä velvoitteisiin vastaamisen myötä on lisääntynyt tietoisuus siitä, mikä tieto on elintärkeää yritykselle ja mitä tietoa ilman yritys voi edelleen toimia. Tämän tiedon avulla yrityksen koko tietoturvallisuutta on ollut helpompi viedä eteenpäin.

**Tietosuojasta vastaava ja organisaation johto ovat olemassa sitä varten, että työntekijöitä tuetaan ja heidän ongelmistansa huolehditaan, kun niitä on.**

Miten tietoturvallisuus voi sitten lisätä työtyytyväisyyttä? Tietosuoja-asetuksen ilmoitusvelvollisuus on muuttanut monessa paikassa työkuultuuria. Henkilötietoihin liittyvät poikkeamat on kirjattava ja käsiteltävä, joten niistä on myös kyettävä keskustelemaan avoimesti. Kenenkään ei saa, eikä tarvitse, salailta tietämättömyyttään, kun jotain odottamatonta tapahtuu. Yrityksen on siis suunniteltava, miten henkilöstöä tuetaan ongelmatilanteissa, miten tilanteet ratkaistaan ja miten niistä otetaan opiksi. Tietosuojavastaava ei

ole sitä varten, että etsittäisiin syyllisiä tai vikojta. Tietosuojasta vastaava ja organisaation johto ovat olemassa sitä varten, että työntekijöitä tuetaan ja heidän ongelmistansa huolehditaan, kun niitä on. Tästäkin asiasta jokainen yritys on ositusvelvollinen omassa toiminnassaan.

Työturvallisuus ja työsuojelu ovat vastaavia esimerkkejä. Kaikille on jo tänä päivänä selvää, että työnantaja vastaa turvallisesta ja riskittömästä työympäristöstä. Työnantajan tehtävä on tarvittaessa poistaa työnteon vaarat ja riskit. Tämä sama on ulotettu nyt myös tietojen käsittelyyn. Tällaiset tekijät ovat perusasioita ihmisten turvallisen, luottamuksellisen ja palkitsevan työsuhteen luomiselle.

## YRITYSTEN TURVALLISUUSTASO ON NOUSSUT

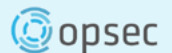
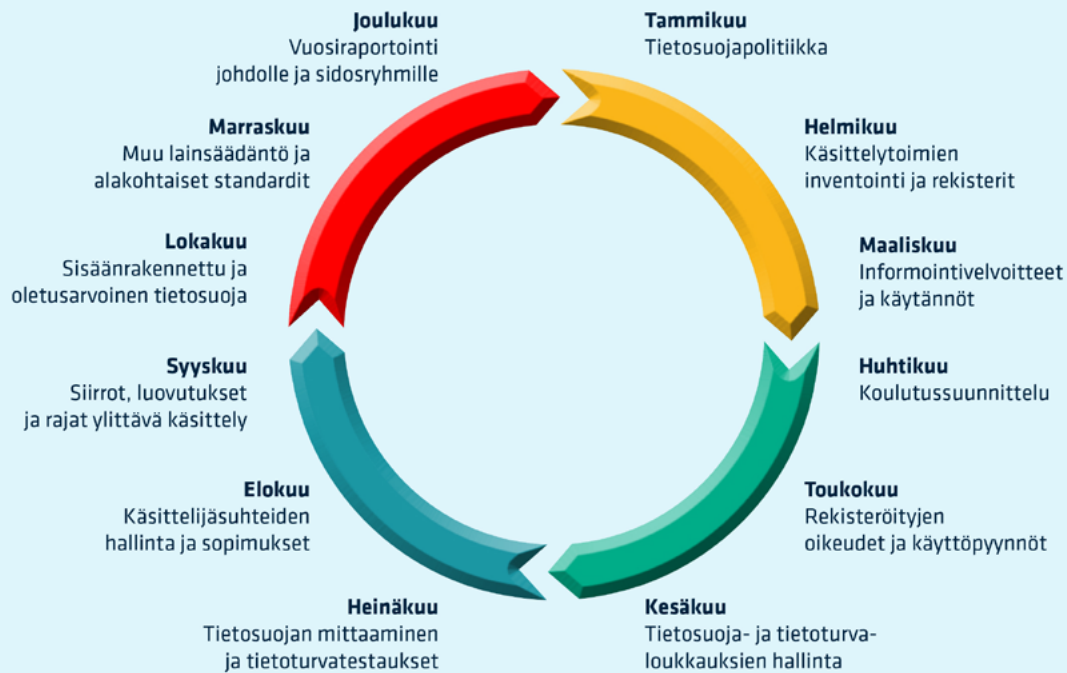
Jo pelkästään edellä mainitut asiat parantavat yritysten toiminnan turvallisuutta. Mutta mukaan on tullut elementti, mistä on puhuttu jo vuosia, mutta se alkaa vasta nyt olla arkipäivää. Asetus velvoittaa yrityksiä kartoittamaan henkilötietojen käsittelyyn liittyvät riskit. Työpajojen yhteydessä on enemmän sääntö kuin poikkeus, että etenkin yrityksen johtoa on alkanut jossain vaiheessa kiinnostamaan moni muu asia kuin henkilötieto. Samassa yhteydessä paljastuu usein nimittäin paljon yrityksen normaali toimintaan liittyviä riskejä ja monessa kohdassa työtä on jatkettu niiden osalta, vaikka henkilötietoasiat olisi saatu jo kuntoon. Riskienhallinta on usein jäänyt monessa yrityksessä perustamisvaiheen paperiharjoitukseksi ja vasta nyt kissa on pitänyt nostaa pöydälle uudestaan.

Henkilötietojen käsittelyyn liittyy myös sopimusturvallisuus. Koska henkilötietojen käsittelyyn liittyen on tehtävä sopimus joka tapauksessa, on alkuperäisetkin sopimukset jouduttu tarkistamaan. Mihin me oikeastaan olemme sitoutuneet? Miten vahingonkorvausvastuut määrittyvät? Mikä on oma vastuuni toimitusketjussa? Mitä seurauksia meille voi koitua muiden ongelmista? Nämä ovat erittäin tärkeitä kysymyksiä etenkin nyt, eikä sopimuksia pidä missään nimessä allekirjoittaa lukematta.

## TIETOSUOJATYÖ ON MUUTTUNUT

Oma työnkuvani, niin meillä kuin asiakkaillamme, on muuttunut erittäin paljon. Vielä vuosi sitten tuntui, että tehtävänimeke voisi ihan hyvin olla kouluttaja, mutta nyt olemme päässeet siitä vaiheesta yli. Nyt kysytympiä tietosuojapalveluita ovat konkreettiset ratkaisut. Enää ei kysytä, mitä pitää tehdä, vaan nyt kysytään, MITEN pitää tehdä. Se on hyvä ja erittäin tärkeä kysymys, jossa on pohdittava muutakin kuin tietosuoja-

# ESIMERKKI TIETOSUOJAN VUOSIKELLOSTA



lainsäädäntöä. Kaikille on jo selvää, että yhtä valmista yleispätevää ratkaisua kaikille ei ole. Mikä toimii jossain, ei toimi välttämättä muualla. Onkin erittäin tärkeää pohtia sitä, mikä toimii juuri omassa yrityksessä.

Tietosuojalainsäädännön vaatimuksia voidaan viedä tuotantoon hyvin tai huonosti. Huono tapa on se, että tuijotetaan lakitekstiä ja keksitään uusia prosesseja sekä ostetaan uusia ohjelmia vanhojen lisäksi. Se lisää työkuormaa, vähentää työmotivaatiota ja lisää ongelmia. Jokaisella yrityksellä on oma toimintatapansa ja kulttuurinsa, joten on hyvin tärkeää, että ratkaisu rakennetaan niin, että se helpottaa omaa toimintaa. Näin voidaan säästää myös rahaa ja saada työstä mielekkäämpää.

**Jokaisella yrityksellä on oma toimintatapansa ja kulttuurinsa, joten on hyvin tärkeää, että ratkaisu rakennetaan niin, että se helpottaa omaa toimintaa.**

Myös erilaiset tukipalvelut ovat kysytyjä. Yrityksellä voi olla hyvinkin osaavaa henkilöstöä jo

valmiiksi, mutta harvalla yrityksellä on käsipareja tehdä hirveän paljon ylimääräistä työtä. Toisaalta hankintoihin ja ostoihin liittyvät tietosuojan vaikutustenarvioinnit tai vastaavat tehtävät eivät vielä puolla lisähenkilöstön palkkaamista, koska kyse on kuitenkin satunnaisesti toistuvista tehtävistä. Myös poikkeamatilanteiden käsittelyssä tarvitaan yleensä tukea niin selvityksissä kuin ilmoitusten laatimisessa. Tai ylipäätään sen arvioinnissa, tarvitseeko ilmoituksia tehdä. Puhumattakaan poikkeamien korjaamisesta.

Ongelmat ovat myös hyvin erilaisia eri henkilöstöryhmillä. Henkilöstöhallinnolla on ihan eri ongelmat palkanmaksun ja työsuhteeseen liittyvien kysymysten kanssa kuin vaikkapa markkinoinnilla. Markkinoinnissa pohditaan, mitä tietoja me voimme kerätä asiakkaista ja miten ja mitä siitä on tiedotettava. Myös sivustojen tekijöillä ja ylläpitäjillä on omat haasteensa kolmansien osapuolten ohjelmien ja mainosverkkojen kanssa toimiessa.

Etelä-Pohjanmaan Kauppakamari järjestää henkilöstöhallinnolle oman puolen päivänä tietosuojakoulutuksen 27.9.2019. Markkinoinnin ihmisille on tulossa oma koko päivän kestävä tietosuojakoulutus 4.10.2019. Koulutuksiin kannattaa ehdottomasti osallistua, jos kokee, että

tarvitsee lisätietoja, päivitystä ja vastauksia oman toiminnan kannalta tärkeisiin kysymyksiin. Markkinoinnin koulutukseen ovat ehdottomasti tervetulleita kaikki markkinoinnin parissa työtä tekevät, niin markkinointia itse tekevät kuin sitä myyvät ja ostavatkin tahot.

## ONKO KAIKKI NYT TIETOSUOJAN OSALTA KUNNOSSA?

Yksinkertainen vastaus on ei. Se, mitä tänään on tehty, on huomenna jo eilistä päivää. Tietosuoja-asetus edellyttää yrityksiltä jatkuvaa valvontaa, seurantaa ja jatkuvaa parantamista. Kaiken ei tarvitse olla 100 % kunnossa, mutta on oltava jonkinlainen suunnitelma, jota seurataan. Sama asia kuin työturvallisuudessa. Työympäristöt muuttuvat, ihmisiä tulee ja menee, asiat muuttuvat ja se, mikä on tänään ajan tasalla, voi olla jo huomenna vanhentunutta.

Sen vuoksi jokaisen on hyvä pohtia jonkinlaista säännöllistä tapaa tarkastella asioita. Se voi olla yksinkertaisimmillaan jonkun vastuulla oleva vuosikello, jonka rytmissä käydään läpi yrityksessä henkilötietojen (tai vielä parempi, kaikkien tietojen) käsittelyä sekä siihen liittyvät järjestelmät, säilöt ja henkilöstö. Myös muutosten aiheuttamat riskit on syytä päivittää ja käsitel-

lä sekä laatia niille jonkinlainen korjaamissuunnitelma. Yksi koulutus ei ole vielä henkilöstön kouluttamista. Ensimmäinen koulutuskerta on jatkuvan ja tavoitteellisen koulutusohjelman aloitus, missä tahansa asiassa. Se millainen sen pitää olla, riippuu myös täysin yrityksestä ja sen toiminnan luonteesta. Usein kevyt, yksinkertainen ja toistuva on parempi kuin yksi massiivinen koulutuspäivä kerran vuodessa.

Aktiivinen työ yrityksen johdolta on myös dokumentoitua ja näkyvää. Johdon täytyy laatia muistiot, aikatauluttaa suunnitelmat ja osallistaa muutkin työhön. Kehitystyöstä on myös tiedotettava aktiivisesti. Se on hyvää johtamista ja se myös sitouttaa työntekijöitä, kun tehdään näkyväksi yrityksen kehitystyö.

## VIRANOMAISTEN TOIMINTA ALKAA NÄKYÄ

Suomen oma tietosuojalainsäädäntö valmistui vuoden alussa ja vasta nyt Suomessa alkaa olla viranomaisella toimivaltuudet ja mahdollisuudet viedä asioita eteenpäin. Esimerkiksi seuraamuskollegion vaatimat apulaistietosuojavaltuutettujen nimitykset tehtiin vasta hiljattain, joten Suomessa ei pidä tuudittautua siihen, että mikään ei ole muuttunut. Suomessa ollaan hiukan jäljessä esimerkiksi Keski-Eurooppaa. Esimerkiksi Saksan markkinoilla toimivilla on ollut jo viranomaisen selvityspyynnöjä ratkottavana ja vastattavana. Myös Pohjoismaissa viranomaisen toiminta on alkanut näkyä. Tanskassa ja Norjassa on määrätty jo ensimmäisiä sakkoja ja Ruotsin viranomaisen on julkaissut oman tarkastusohjelmansa. Vaikka Suomi tulee vähän jäljessä, kannattaa muistaa, että osoitusvelvollisuuden mukaan jokaisen on pystyttävä osoittamaan, että asiat ovat olleet kunnossa jo ennen viranomaisen yhteydenottoa tai toiminnasta tehtyä valitusta.

## Tietoturvan rooli erilaisissa palveluissa ja ratkaisuisa korostuu, etenkin avoimissa verkkoympäristöissä.

Saksassa satunnaistarkastukset ovat kohdistuneet verkkopalveluihin ja niiden tietoturvaan. Norjan sakoissa on ollut kyse riittämättömistä tietoturvamennettelyistä. Tietoturvan rooli erilaisissa palveluissa ja ratkaisuisa korostuu, etenkin avoimissa verkkoympäristöissä. Kannattaa siis huomioida, että omat palvelut ja verkkorajapinnat ovat kunnossa. Rekisterinpitäjän tehtävä on huolehtia hänen hallinnassaan olevista turvallisuusmenettelyistä – vastuu ei siis ole turvatonta palvelua käyttävällä henkilöllä vaan yrityksellä, joka voi asiaan vaikuttaa.

Ruotsin viranomaisen valvontasuunnitelma antanee osviittaa meillekin. Liikkeelle todennä-

köisesti lähdetään kriittisimmistä toimialoista, kuten terveydenhuollosta, kouluista ja maksuvälitysyhtiöistä. Toisaalta mukana maininnoissa on esimerkiksi rekisterinpitäjän ja käsittelijän sopimussuhteiden lainmukaisuudet ja suostumuksen käyttöön liittyvät tekijät henkilötietojen käsittelyn lainmukaisuusperusteena. Myös henkilötietojen käsittely työsuhteissa on asia, joka etenkin HR-ihmisten on syytä tiedostaa. Oma viranomaisemme varmasti tiedottaa omista suunnitelmistaan vielä tarkemmin, mutta tuskin merkittäviä poikkeamia nähdään.

## YRITYSTEN KANNATTAA VARAUTUA TULEVAAN

Ensimmäinen asia, mihin muualta tulleiden esimerkkien mukaan on kiinnitettävä erityishuomiota, ovat henkilötietojen käsittelyyn liittyvät selosteet. Useissa tapauksissa ne on todettu liian ympäröiviksi tai epäselviksi. Pitää muistaa, että selosteilla on kerrottava kaikki henkilötietojen käsittelyyn liittyvä olennainen tieto. Myös niiden selkeyteen ja rakenteeseen on syytä kiinnittää huomiota. Ne pitää olla jokaisen kohderyhmäsi kuuluvan ihmisen luettavissa ja ymmärrettävissä, eikä lakimiehille suunnattuja kapulakielisiä selvityksiä.

Säilytysajat eivät voi olla keksittyjä tai sisältää jotain yrityksen vuoksi tehtäviä varauksia. Niiden on perustuttava todelliseen tarpeeseen.

Myös henkilötietojen säilytysaikoihin on puuttu, kuten esimerkiksi Tanskan sakkotapauksessa. Säilytysajat eivät voi olla keksittyjä tai sisältää jotain yrityksen vuoksi tehtäviä varauksia. Niiden on perustuttava todelliseen tarpeeseen. Ne voivat myös perustua lainsäädännön vaatimukseen, mikäli jostain tiedosta sellaisia määritelmiä löytyy. Mutta tärkeää on, että ne eivät ole ihan tuulesta temmattuja, eikä niiden avulla paikkailla sitä, että tietoja ei todellisuudessa vaan viitsit tai voida poistaa. Se, että tietojärjestelmä ei mahdollista tietojen poistamista, ei ole rekisteröityjen ongelma. Se on rekisterinpitäjän ongelma.

Käsittelytoimien dokumentointi on myös tärkeää. On melko vaikea pystyä osoittamaan toteen, että yhtiö noudattaa asetusta, ellei mistään löydy päätöksiä ja ohjeita asioista. Myös ohjeiden noudattaminen pitää voida osoittaa. Ellei esimerkiksi tietojärjestelmä automaattisesti talleta tietojen poistoa, on tietojen poistoista ja vastavista toimista hyvä laatia jokin kirjallinen seloste. Myös rekisteröityjen käyttäessä oikeuksiaan, on

yritys heikoilla, ellei voi osoittaa toimineensa rekisteröidyn pyynnön mukaan ja asia myöhemmin riitautetaan. Asioiden kirjaamisen ei tarvitse olla byrokraattisen kankeaa, vaan se kannattaa suunnitella helpoksi ja joustavaksi.

## LOPUKSI

Kaikki eivät ole vielä Suomessa valmiina asetusveloitteisiin. Eikä kaikilla ole ollut resursseja tai mahdollisuuksia siihen. Seuraavaa ohjetta noudattamalla voit ainakin osoittaa pyrkiväsi oikeaan suuntaan:

1. Kartoita, mitä henkilötietoja sinulla on ja missä ne sijaitsevat sekä kenellä on niihin pääsy.
2. Mieti, mitä riskejä henkilötietoihin kohdistuu.
3. Priorisoi korjaussuunnitelmat siten, että pahimmat riskit käsitellään ensin.
4. Tee suunnitelma tietosuojan kehitystoimista.
5. Seuraa ja päivitä suunnitelmaa säännöllisesti ja dokumentoi eteneminen. ●





# KOULUTUKSET

syksy 2019

Koulutusasioissa sinua auttaa Heidi Sikkilä  
p. 0400 568 900 tai heidi.sikkila@kauppakamari.fi

*Muutokset ovat mahdollisia. Katso ajantasainen  
tapahtumat kauppakamarin nettisivuilta.*



## ELOKUU

23.8.–11.10. Uusi työnjohtaja -starttikurssi

27.8. Tulorekisteri tuli – mikä muuttui?

28.–29.8. HHJ Puheenjohtajakurssi Uumaja

30.8. Hyväksytty myyntijohtaja -kurssi

## SYYSKUU

4.9. Uusi esimies

6.9. Tuotteen alkuperämaan merkitys osana  
kannattavuutta

10.9. Verkon monikanavainen asiakasviestintä

16.9. 5S – tehokkuutta toimintaan -työpaja

17.9. Työsuhteen ajankohtaispäivä (HR)

18.9. Hyväksytty sosiaalisen median osaaja -kurssi

27.9. Henkilöstöhallinnon tietosuojat

## LOKAKUU

4.10. Markkinoinnin tietosuoja käytännöt

7.10. Kauppakamarin viestintäpäivä: suhdepäivä

10.10. Excel perusteet

23.–24.10. Verotusseminaari

29.10. HHJ kurssi

31.10. O365 työkalut – mistä on kyse?

## MARRASKUU

6.11. Työpaikan keskeiset henkilöstösunnitelmat

7.11. Asiakkaan digitaalisen ostopolun luominen

8.11. Johtamisen ajankohtaispäivä -sisäinen viestintä

14.11. Viesti ja markkinoi LinkedInissä tehokkaasti

15.11. ALV -ajankohtaispäivä

19.11. Viennin ajankohtaispäivä

21.11. Excel jatkokurssi

28.11. Office 2016 Tips&Tricks

## JOULUKUU

10.12. Osakeyhtiötaloutta: kirjanpito ja verotus

11.12. O365 työkalut – mistä on kyse?

20.12. Ennakonperintä 2020

## JÄSENTILAISUUDET

16.8. Back to work -jäsenkaffit

5.9. Tietoisku: Yrityksen menestysreseptit

19.9. Tietoisku: Tiedolla johtamisen trendit

24.9. Hyvän johtamisen foorumi

30.9. Kamarilounas, Alajärvi

8.10. Tietoisku: IPR & Patentit

22.10. PK -yritykset maailmalle -kiertue

28.10. Kamarilounas, Lapua

12.11. Tietoisku: Moderni rekrytointi

22.11. Syyskokous & Ekonomistin katsaus

5.12. Kamarin jouluaamiainen, Kauhajoki

13.12. Kamarin jouluaamiainen, Seinäjoki



Työnantajan on mahdollista saada taloudellista tukea työntekijän palkkaamiseen. Tuki on TE-toimiston myöntämä taloudellinen tuki työttömän työnhakijan palkkakustannuksiin. Palkkatuen tavoitteena on edistää työttömän henkilön työllistymistä. Tuki maksetaan työnantajalle, mutta tuki lähtee aina työnhakijan lähtökohdista. TE-toimiston yritysneuvojat ja työnvälittäjät kertovat mielellään palkkatuesta lisää.

**Lisätietoja palkkatuesta:**

[http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/loyda\\_tyontekija/tukea\\_rekrytointiin](http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/loyda_tyontekija/tukea_rekrytointiin)

**Etelä-Pohjanmaan TE-toimiston yritysneuvojien yhteystiedot:**

<http://toimistot.te-palvelut.fi/etela-pohjanmaa/tyonantajalle> tai soittamalla työnantajien paikalliseen palvelunumeroon 0295 046 510

## Palkkatuella työllistämisen kynnystä matalammaksi

TEKSTI JA KUVA **SOILE KAUTTIO**

”Minulla on semmoinen tuttu luottohenkilö TE-toimistossa, jolle tietää soittaa, aina kun on jotain kysyttävää,” toteaa Latenkone Oy:n toimitusjohtaja **Lasse Saarenpää** haastattelun aluksi. Latenkone Oy on maarakennuskonekauppaan erikoistunut yritys Alavuden Tuurissa.

”TE-toimistosta olen saanut neuvontaa ja apua varsinkin työpaikkailmoituksen jättöön. Hakijoitakin on välillä seulottu yhdessä. Yhdessä olemme myös miettineet erilaisia vaihtoehtoja työntekijän palkkaamiseen ja erityisesti palkkatuki on noussut ehkä yhdeksi parhaaksi vaihtoehdoksi meidän yritykselle”, kertoo Saarenpää. ”Asiointi TE-toimistoon päin on ollut aina helppoa”, hän jatkaa.

Latenkone Oy on käyttänyt palkkatukea rekrytoimissa uusia työntekijöitä. ”Palkkatuki laskee minun kynnystä palkata uusi työntekijä. Palkkaan mieluummin nuoren kaverin tai hetken työttömänä olleen, jota me voimme opettaa

ja kouluttaa”, toimitusjohtaja kertoo. Palkkatuen Lasse Saarenpää näkee hyvänä myös siitä syystä, että palkkatuki kompensoi juuri työttömän palkkakustannuksia. ”Aluksi voin palkata työnhakijan määräaikaiseksi työntekijäksi, vaikkakin täytyy todeta, että suurin osa palkkatuella työllistyneistä ovat jääneet meille taloon”.

Onko palkkatuen hakeminen sitten kovin byrokraattista tai vaikeaa? ”Ei sen pitäisi olla”, toteaa TE-toimiston yritysneuvoja **Johanna Olsson**. Palkkatukea haetaan sähköisesti työnantajan oma asiointi -palvelun kautta. Jos palkkatuki haetaan sähköisesti, päätös tulee viikon kuluessa. ”Kannattaa kuitenkin olla ajoissa, sillä työsuhde voi alkaa vasta kun palkkatukipäätös on saatu”, Olsson kertoo.

Alavutelainen yrittäjä suosittelee yrityksiä hyödyntämään palkkatukea, ”Ehdottomasti kannattaa hyödyntää, ja kannattaa myös tustua oman alueesi yritysneuvojaan ja kutsua

vaikka käymään”, Saarenpää päättää hymynkare huulilla.

Yritysneuvoja Johanna Olsson kertoo palkkatuesta, että palkkatuen myöntäminen lähtee aina työnhakijan palvelutarpeesta. Yrittäjä voi uutta työntekijää palkatessaan nostaa asian esille ja tiedustella joko työnhakijalta tai TE-toimistosta palkkatukioikeutta. Palkkatukioikeus määräytyy hakijan osaamisvajeen ja työttömyyden keston mukaan. Palkkatuki maksetaan kuitenkin aina työnantajalle ja yksityinen työnantaja voi saada 30–50 % palkkatukea 6–12 kk ajaksi. Palkkatuki on siis prosentuaalinen osuus henkilön palkkauskustannuksista, myös sivukulut huomioiden. Palkkatuettava työ voi olla osa- (vähintään 18 h/vko) tai kokoaikaista, määräaikaisella tai toistaiseksi voimassa olevalla työsopimuksella. Palkkatukea voidaan myöntää myös oppisopimuskoulutukseen. ●



Etelä-Pohjanmaan elinkeinoelämän foorumi veti hyvin väkeä. Moderaattorit **Antti Savola** ja **Matti Korkeatupa** alustamassa foorumin keskustelua.



Hallitusammattilainen, Suomalaisen Työn Liiton johtokunnan puheenjohtaja ja Kalevala korun entinen toimitusjohtaja **Riitta Huuhtanen** piti foorumissa puheen hallituksen roolista yrityksissä.



Ensimmäistä kertaa järjestetty kamarin iltakäffittelu keräsi sankoin joukoin hankinnasta kiinnostunutta väkeä. Kokoonnuimme Prima Powerin uusiin ja upeisiin tiloihin, joihin pääsimme myös tutustumaan illan päätteeksi.

Toukokuun alussa saimme päätökseen tämän kevään HHJ-kurssin. Saimme taas ison joukon hallitusammattilaisia maailmalle! Ensi syksyn HHJ-kurssin ilmoittautuminen käynnissä.





Seinäjoen Kaupunginteatterin kanssa yhteistyössä järjestetty aamupalatilaisuus keräsi mukavasti väkeä tutustumaan teatterin palveluihin. Tässä kuvassa käynnissä business-pikatreffi, jossa verkostoituminen hoituu käden käänteessä!



Olimme Pohjanmaan teollisuusmessuilla ständeilemässä yhdessä Pohjanmaan kauppakamarin kanssa. Päivä oli erittäin antoisa ja liikkeellä oli paljon porukkaa hyvällä fiiliksellä!



Tietoisku Itävallan markkinoista herätti kiinnostusta. Asiantuntijuus tilaisuuteen saapui suoraan ytimeistä, kun **Martina Höbling** ABA Invest in Austrialta ja **Johannes Axnix** Itävallan FinnChamilta tulivat luennoimaan Itävallasta meille.

## YHTEYSTIEDOT

### ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

Kirkkokatu 23, 60220 Seinäjoki  
www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi



**Toimitusjohtaja  
Pertti Kinnunen**  
puh. 040 534 0875  
pertti.kinnunen@kauppakamari.fi  
Kansainvälistyminen, vaikuttaminen  
ja edunvalvonta, verkostoituminen,  
Venäjä-asiat



**Yhteyspäällikkö  
Petra Piironen**  
puh. 040 6501588  
petra.piironen@kauppakamari.fi  
Vaikuttaminen, verkostoituminen,  
jäsenasiat, viestintä, neuvonta- ja  
asiantuntijapalvelut



**Palvelupäällikkö  
Heidi Sikkilä**  
puh. 0400 568 900  
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 8909 212  
Mikro- ja PK-yritysten hallitustyön  
aktivointiprojekti

## LIITY JÄSENEKSI

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

Täytä liittymislomake nettisivuilla  
**www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi/**  
**jasenyy** ja tule mukaan vahvaan verkostoon!

## ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

## Uusi Työnjohtaja -kurssi

Neliosainen tehokas starttikurssi uusille työnjohtajille ja esimiehille, joilla ei aikaisempaa asiantuntijataustaa. Alasta riippumaton kurssi lisää varmuutta ja osaamista hoitaa uusi työtehtävä alusta lähtien varmin ottein.

**Syksyn kurssin aloitus 23.8.2019**

Ilmoittaudu:  
[www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi](http://www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi)

*"Tämä oli kuin työnjohtajien AA-kokoon-tuminen. Se on hyvä ymmärtää, että ongelmat on yleisiä ja niitä on myös muilla."*

# HMJ

Hyväksytty myyntijohtaja -kurssi

## HYVÄKSYTTY MYYNTIJOHTAJA -KURSSI

Kouluttaudut nykyaikaisiin myynnin johtamisen tapoihin ja saat myyntiorganisaatioosi lisää tehoa. Neliosaisella kurssilla luot/päivität organisaatioosi myyntistrategian. Kuulet kolme eri case-esimerkkiä myynnin johtamisesta ja käytännöistä.

**Kenelle:** B2B-myyntin johtotehtävissä toimiville ja siitä kiinnostuneille

*"Tehokas pureutuminen myyntijohtajan työkaluihin ja esimiehenä työskentelyyn!"*

**Syksyn kurssin aloitus 30.8.2019**

Ilmoittaudu:  
[www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi](http://www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi)

## Hyväksytty Sosiaalisen median osaaja -kurssi

Hyödynnä somea oikein ja tehokkaasti! Opi miten tehdään henkilöbrändäystä, mainontaa ja sisällöntuotantoa sekä miten mittaat onnistumista.

**Kenelle:** asiantuntijoille, henkilöbrändäyksestä kiinnostuneille, somevastaaville

*"Kiitos kurssista! Hyödyllistä ja uutta tietoa tuli joka kerta!"*

**Syksyn kurssin aloitus 18.9.2019**

Ilmoittaudu:  
[www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi](http://www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi)

# HSM

- Hyväksytty sosiaalisen median osaaja -kurssi

