ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARILEHTI
www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi

4/2019
Teema: Kasvu

KAUPPAKAMARI

HALLITUKSET TÖIHIN!

-kampanja on tuottanut nopeasti tuloksia s. 30

Vuoden 2019
DIGITAALINEN

Etelä-Pohjalaisyritys on valittu! s. 28

Kasvua syntyy myös kumppanuuksista

s. 16

TYÖAIKAPANKKI MAHDOLLISEKSI KAIKILLE TYÖPAIKOILLE S. 27

KEVÄÄN TAPAHTUMAKALENTERI S. 26

Hyvästi 2010-luku, tervetuloa 2020-luku!

Tämä on vuoden 2019 viimeinen Kauppakamari-lehti, ensi vuonna lehden kannessa komeilee jo vuosiluku 2020. Ja vaikka vuosikymmen varsinaisesti vaihtuukin vasta vuoden päästä, on ihmiselle tyypillistä tykätä tasaluvuista, joten jo tämän vuodenvaihteen paikkeilla voitaneen hyvin katsoa niin menneeseen kuin tulevaankin vuosikymmeneen.

2010-luku on ollut Suomelle ja Etelä-Pohjamaalle monitahoinen. Vuoden 2007 finanssikriisistä alkanut globaali taantuma jatkui Suomen osalta huomattavasti pidempään kuin verrokkimaissamme ja nousun merkkejä alkoi kunnolla näkyä vasta 2010-luvun jälkipuoliskolla. Etelä-Pohjanmaa on elinkeinorakenteestaan johtuen useimmiten onnistunut välttämään niin jyrkimmät nousut kuin laskutkin ja niin kävi käytännössä myös 2010-luvulla.

Vuonna 2010 maakuntaamme asukasluku oli 193 500 asukasta ja vuoden 2018 lopussa 190 900, laskua siis yli 2 500 asukasta. Viime vuosina käytännössä vain maakuntakeskus Seinäjoki on kasvanut ja tulevan vuosikymmenen väestöennusteetkin ovat varsin synkkiä erityisesti maakuntamme reuna-alueilla, joten haasteita ja tehtävää meille kaikille riittää maakuntamme veto- ja pitovoiman kehittämisessä ja ylläpitämisessä.

Etelä-Pohjanmaan BKT/capita oli vuosikymmenen alussa jo 90,5 % koko EU-alueen keskiarvosta, parhaimmillaan vuonna 2012 jopa 92,8 %, mutta vuosikymmenen loppupuolella vuonna 2017 enää 86,8 %. Kertooko tämä alueemme ja koko Suomen hitaammasta pääsystä kasvuun muuhun EU:hun verrattuna vai onko tunnusluvun heikentymisen takana joitain muitakin seikkoja? Ja jos on, voimmeko jatkossa itse tehdä jotain asian parantamiseksi?

2010-luvulla alueemme liikenneinfra kehittyi osin hyvinkin myönteisesti. Seinäjoki-Vaasa -rata sai kauan odotetun sähköistyksen loppuvuodesta 2011 ja Seinäjoen itäinen ohitustie otettiin monien vaiheiden jälkeen käyttöön vuoden 2016 marraskuussa. Vähän pienemmistä tärkeistä hankkeista voidaan nostaa esiin vaikkapa Lapuan Koveron risteyksen uudet järjestelyt, jotka valmistuivat vuoden 2019 aikana. Infraprojektit ovat monesti ”pitkissä kantimissa” ja niiden eteneminen tuntuu joskus tuskastuttavan hitaalta, mutta pidemmällä tähtäimellä on hienoa havaita, että aina joskus tulee myös valmista ja koko asiaa aletaan pitää itsestäänselvyytenä tyyliin ”näin sen pitikin mennä”. Sopii toivoa, että 2020-luvulla hyvä kehityksemme näissä asioissa jatkuu ja saamme vietyä eteenpäin suuria infrahankkeitamme, kuten Kauhajoki-Seinäjoki-Kauhava -väylän ja Seinäjoki-Tampere -kaksoisraiteen kehittämistä. Toimiva infra, sujuvat yhteydet ja hyvä saavutettavuus eivät menetä merkitystään myöskään vahvasti digitalisoituvassa maailmassa.

Kauppakamari haluaa toivottaa kaikille jäsenilleen ja yhteistyökumppaneilleen rauhallista joulua ja mainiota alkavaa vuotta ja vuosikymmentä 2020. Olemme jatkossakin vahvasti mukana kehittämässä omaa maakuntaamme yhdessä teidän kanssanne! ●

PERTTI KINNUNEN
toimitusjohtaja
Etelä-Pohjanmaan kauppakamari

EtelaPohjanmaanKauppakamari
epkauppakamari
EPkauppakamari

> ”Toimiva infra, sujuvat yhteydet ja hyvä saavutettavuus eivät menetä merkitystään myöskään vahvasti digitalisoituvassa maailmassa.

Yhyres yritysten pualesta

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

UUSI JÄSEN

TERVETULOA JÄSENEKSEMME

– olette mukana vahvassa verkostossa!

Luova Tehdas Oy
www.luovatehdas.fi

Pohjanmaan Lattiatekniikka
www.lattiatekniikka.fi

Omena Terveys
www.omenaterveys.fi

Lasse Tynjälä Oy
www.kuljetustynjala.fi

Hatacom Oy
www.metallivaruste.fi

LVI-Asennus P.Launo Oy
www.plauno.fi

Jukka Leppäniemi Oy
www.leppaniemi.fi

Pohjansepät Oy
www.pohjansepat.fi

Kotico Oy
www.kotico.fi

Rodstein Oy
www.rodstein.com

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!

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

4/2019

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

OSOITTEENMUUTOKSET
EP@KAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA
PERTTI KINNUNEN

TOIMITUS
PETRA PIIRONEN
HEIDI SIKKILÄ

KONSEPTI JA ULKOASU
KESKUSKAUPPAKAMARI

TAITTO
MARKKINOINTI-VIESTINTÄTOIMISTO PROPAGANDA FINLAND OY

KUVAPANKIT
PIXHILL
PEXELS
UNSPLASH

ILMOITUSMYYNTI
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
NYT PUHUTTAA
Ulkopuolelta tulevien työntekijöiden saatavuusharkinnasta on luovuttava.

11
AJANKOHTAISTA ALUEELTA
Tulevaisuuden älykoti palvelee hyvinvointialan pk-yrittäjiä.

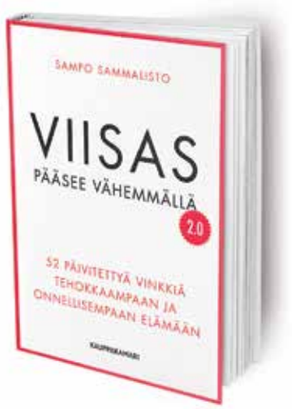
16
TEEMA
Kasvua syntyy myös kumppanuuksista.

22
TILASTO
Yritykset kaipaavat tukea ilmasto-tavoitteiden saavuttamiseksi.

20
UUSI JÄSEN
Digitalisaatio mahdollistaa yritysten kasvun.

27
Q&A
Työaikapankki mahdolliseksi kaikille työpaikoille 1.1.2020 alkaen – näin se toimii.

KIRJA



VIISAS PÄÄSEE VÄHEMMÄLLÄ 2.0 – 52 PÄIVITETTYÄ VINKKIÄ TEHOKKAAMPAAN JA ONNELLISEMPAAN ELÄMÄÄN

TUNTUUKO, ETTÄ työpäiväsi kuluvat väärien asioiden parissa eikä aika meinaa riittää niiden tärkeimpien töiden tekemiseen? Lipsutko turhan usein tekemään töitäsi iltaisin tai viikonloppuisin, vaikka haluaisit viettää laatuaikaa perheesi kanssa? Tunnetko itsesi väsyneeksi lähes joka päivä? Kaipaisivatko ruokavaliosi tai elintapasi remonttia? Mikäli tunsit edes yhden piston sydämessäsi, tarvitset tätä kirjaa.

Viisas pääsee vähemmällä on nykyaikaisen ihmisen selviytymisopas, jonka käytännönläheisillä ja tutkitusti toimivilla vinkeillä pystyt menestymään paremmin sekä töissä että vapaa-ajalla.

Kirjan neuvojen avulla opit testatusti toimivia ja yksinkertaisia keinoja, joiden avulla voit muun muassa vähentää työpäiviesi keskeytyksiä, välttää turhia palavereja, priorisoida työtäsi ja vapaa-aikaasi paremmin, saada itsellesi tärkeitä asioita enemmän aikaan, vähentää turhaa kiirettä ja stressin tunnetta ja nukkua laadukkaampaa unta.

Lue tämä kirja, jos haluat parempaa elämää itsellesi ja läheisillesi. +

NYT PUHUTTAA

”EU:N JA ETA-ALUEEN ULKOPUOLELTA TULEVIEN TYÖNTEKIJÖIDEN SAATAVUUSHARKINNASTA ON LUOVUTTAVA”

TEKSTI JA KUVA **MIKA KULJU**

Joillakin aloilla työntekijöiden saatavuusharkintaan liittyvä byrokratia pitkine lupakäsittelyaikoineen on nousemassa jopa kasvun hidasteeksi.

ESIMERKKI LÖYTYY Oulaisista, jonne on kehittynyt viime vuosina yksi Suomen suurimmista kiven louhinnan ja jatkojalostuksen keskittymistä. Kotimaasta on ollut vaikeuksia löytää työvoimaa alalle, joten katseet ovat suuntautuneet ulkomaille Kiinaa myöten.

– Oulaisissa toimiva yritysryhmä tarvitsee pikaisella investointien aikataululla tänä vuonna noin 50 ja ensi vuonna noin 100 työntekijää. Yritysryhmällä on tarkoitus jatkossakin kasvattaa huomattavasti kiven louhintaa ja raakakiven jatkojalostusta Oulaisissa, mutta työvoimaa ei ole saatu, vaikka kuinka olemme tehneet työvoiman hakua yhteistyössä TE-toimiston kanssa. Onkin päädytty nykysääntöjen mukaisesti, hitaalla prosessilla, tuomaan työntekijöitä ulkomailta, kertoo Oulaisten kaupungin elinkeino- ja kehitysjohtaja **Jarmo Soinsaari**.

Rajoitteeksi ovat kuitenkin nousseet työvoiman saatavuusharkinnanvaraisuuden ehdot.

– Kyseessä on nyt kolme ammattinimikettä, jotka tässä meidän tapauksessamme tulisi saada vapautettua saatavuusharkinnasta. Suuri ongelma on myös työlupaprosessi, joka kestää todella pitkään. Oulaisiin tehtävät investoinnit riippuvat työvoiman saatavuudesta: jos ei työvoimaa saada, investoinnit voivat mennä muualle Eurooppaan. Näiden yritysten tuotannosta ja lopputuotteista suurin osa menee tällä hetkellä suoraan vientiin, joten tällä olisi suuri merkitys myös kansantaloudellisesti, jatkaa Soinsaari.

Oulun kauppakamari ehdottaakin radikaaleja muutoksia ulkomaisen työvoiman saatavuuden lupaprosesseihin.

– EU:n ja ETA-alueen ulkopuolelta tulevien työntekijöiden saatavuusharkinnasta on luovuttava. Saatavuusharkinnalla tarkoitetaan käytäntöä, jossa selvitetään ennen oleskeluluvan myöntämistä, onko työmarkkinoilla Suomessa tai EU-alueella jo saatavilla sopivaa työvoimaa kyseiseen tehtävään. Tämä harkinta on turha ja byrokraattinen. Yritykset tietävät viranomaisia paremmin omat osaamistarpeensa, sanoo Oulun kauppakamarin toimitusjohtaja **Jari P. Tuovinen**. Työperusteinen maahanmuutto on Suomelle välttämättömyys, jotta yrityksille riittää henkilöstöä ja hyvinvointivaltion rahoitus voidaan turvata.

Oulaisten kaupungin elinkeino- ja kehitysjohtaja Jarmo Soinsaari.

– Meidän on pystyttävä houkuttelemaan Suomeen huippuosaamista ja ammattilaisia myös ulkomailta. Sujuvat lupaprosessit ovat yksi keino houkutella aktiivisesti osaajia ulkomailta. Lupaprosessit on viipymättä sujuvoitettava asiakaslähtöisiksi digitalisaatiota hyödyntäen. Työhön perustuvien oleskelulupien käsittelyajaksi on saatava lakiin maksimiksi kuukausi. Tavoitteena tulee kuitenkin olla keskimääräisesti alle viikon käsittelyaika, päättää Jari P. Tuovinen. ●

LYHYESTI LUKUINA

7 200

Ihmisen keskimääräinen hiilijalanjälki on 7 200 kg CO_2e. Tee Sitran elämäntapatesti: elamantapatesti.sitra.fi

30

Vuoden sisällä työvoiman kohtaanto-ongelmien pahenemista ennakoi 30 prosenttia seutukunnista. *)

1.1.

Kansainvälisen kaupan uudet Incoterms 2020 -toimitusehdot tulevat voimaan 1.1.2020.

2020

Vuonna 2020 sataa työikäistä kohden on noin 60 lasta ja vanhusta, ja väestöllinen huoltosuhde nousee edelleen. **)

LÄHTEET: TYÖ- JA ELINKEINOMINISTERIÖ JA **) KESKUSKAUPPAKAMARI

Yhteistyössä kasvuyrityksen opintiellä

YRITYKSEN KASVU ja kehittyminen ovat monesta syystä hyviä asioita. Uudet tuotteet, palvelut, innovaatiot sekä lisääntyvät työpaikat ja veroeurot tavataan yhdistää kasvuyrityksiin. Yrityksen koosta tai iästä riippumatta kyky kehittää omia resursseja tarpeiden mukaan tai kyky supistaa tarkoituksella toimintaa ydinliiketoimintaan keskittyen ja laajentumalla sen sijaan yhteistyösuhteiden kautta, ovat osoitus yrittäjän ja yritysjohdon osaamisesta.

Mutta miten eteenpäin pyrkivä yritys voi tavoittaa uusia osaamisresursseja? Suora rekrytointi tai työntekijöiden opiskelu tulevat ehkä ensimmäisenä mieleen. Kehittyvä yritys toimii myös yhä useammin vastavuoroisessa pitkäjänteisessä yhteistyössä oppilaitosten kanssa. Näin on myös Etelä-Pohjanmaalla, jossa Vaasan yliopiston Johtamisen yksikkö on keskittynyt erityisesti yrittäjyyteen ja kasvuyritysten problematiikkaan. Seinäjoki onkin toiminut työelämässä olevien aikuisopiskelijoiden kokoontumispaikkana kerran kuukaudessa viikonloppuisin jo toistakymmentä vuotta.

Kyseessä ovat Kasvuyrityksen johtamisen maisteritasoiset yliopisto-opinnot, jotka ovat ainutlaatuiset niin Seinäjoen yliopistokeskuksessa kuin koko valtakunnan tasolla. Opiskelijoille tulevat tutuksi mm. strateginen johtaminen ja palveluliiketoiminta sekä kansainvälisyyteen ja vastuullisuuteen liittyvät yritysten toimintaa läpileikkaavat teemat henkilöstöä unohtamatta.

Pelkän akateemisen tiedon päntäämisen sijasta tutkimustietoa sovelletaan lukuisten esimerkkien avulla tosielämään ja yritysten ja muiden organisaatioiden kehityshaasteisiin. Lisäksi harjoitustyöt ja opinnäytteet tehdään opiskelijoiden työpaikoille käytännön tarpeisiin. Näin yritykset sekä suoraan että välillisesti hyötyvät työntekijöidensä osaamisen kasvusta. Harjoitustöitä tehdään myös muille yrityksille ja joidenkin yritysten edustajat ovat toimineet käytännön työelämän asiantuntijoina luennoilla. Näin yritys saa uusimpaan tietoon perustuvia ideoita haasteidensa ratkaisuun tai voi löytää työkokemusta omaavan uuden osaajan palvelukseensa. ●

ANNE SÖDERMAN
Yliopistonlehtori, KTT
Vaasan yliopisto, Johtamisen yksikkö
Kasvuyrityksen johtamisen maisteriohjelmavastaava

BLOGI- JA APSIVINKIT

Ulkoministeriön blogit

Ulkoministeriön blogeissa virkamiehet kertovat työstään, kansainvälisistä suhteista ja arjestaan ulkomaanedustustoissa ympäri maailmaa.

blogit.ulkoministerio.fi

Snapseed

Snapseed on Googlen kehittämä kattava ja ammattimainen kuvanmuokkausohjelma. Sovellus tarjoaa tyylikkäät filtterit sekä laajat säätömahdollisuudet.

Quora

Quora on yhteisöllinen kysymys–vastaus-sivusto, joka antaa ihmisille mahdollisuuden jakaa ja lisätä tiedon määrää maailmassa. Quorassa käyttäjät voivat esittää kysymyksiä tai vastata muiden kysymyksiin.

KAMARIKUULUMISIA

▲ 6.9. järjestetty koulutus tuotteen alkuperän määrittämisestä kokosi paikalle viennin parissa työskenteleviä Helsingistä asti. Kouluttaja Päivi Pietarinen Paiconilta piti asiapitoisen koulutuspäivän ja vastasi osallistujia askarruttaviin kysymyksiin.

▲ 17.9. järjestimme matkan tutustumaan Närpiöön esimerkkikaupunkina työperäisestä maahanmuutosta. Päivä alkoi tutustumalla Närkö Oy:n toimintaan ja jatkui kaupunginjohtaja Hans-Erik Lindqvistin tapaamisella. Hän kertoi Närpiön elinkeinoelämästä ja työperäisen maahanmuuton tarpeesta. Vierailukohteita olivat myös Siggpac-yhtiö ja osuuskunta Närpiön Vihannes.

▲ Syksyn aikana tiivis porukka suoritti Annika Puro-Ahon johdolla 5S-kurssin.

▼ 11.9.–13.9. järjestimme yhteiset henkilöstöpäivät kaikille kauppakamarilaisille. Keskiviikko alkoi kokouspäivänä, torstaina vietimme päivän yhdessä kehittäen toimintaamme ja miettien tulevaisuutta. Torstai-illalla vaihdoimme vapaalle ja kaupungin vastaanoton jälkeen siirryimme Rytmikorjaamolle iltajuhlaan.

Perjantaina henkilöstöpäivät päättyivät Almaan Novicen Antin motivaatiopuheeseen ja Juho Romakkaniemen kannustaviin sanoihin. Ensi vuonna porukkamme suuntaa vieraaksi Lappeenrantaan!

◀ 19.9. Auroliksen kanssa yhteistyössä järjestetty tietoisku keräsi jäseniä kuulemaan tiedolla johtamisen trendeistä. Aamupalatilaisuus päättyi verkostoitumista vauhdittaviin bisnespikatreffeihin.

▼ Kolsterin kanssa yhteistyössä järjestimme aamupalatietoiskun immateriaalioikeuksista. Maria Ojala ja Timo Joutsenoja kertoivat patentista sekä brändin ja muotoilun suojaamisesta. Tilaisuuden jälkeen halukkaille järjestettiin ilmainen klinikka, jossa sai henkilökohtaista neuvontaa yrityksensä tärkeiden oikeuksien suojaamisesta.

▶ Uusi esimies -koulutus järjestettiin toista kertaa tänä vuonna ja taas paikalle saapui iso joukko esimiehiä. Kouluttaja Henrietta piti tiiviin koulutuspäivän esimiesaseman tärkeimmistä asioista.

▲ Verotusseminaaria on järjestetty jo vuodesta 1976. Kuvassa Amanda, Päivi ja Heidi jakavat osallistujille paksun materiaalivihon. Kahden päivän aikana nähtiin upeita asiantuntijoiden puheita verotuksesta, arvonlisäverotuksesta, tietoturvasta ja tulevaisuuden näkymistä. Paikalle kerääntyi paljon alueemme taloushallinnon ammattilaisia.

▲ 12.11. järjestimme tietoiskun modernista rekrytoinnista MPS-yhtiöitten kanssa. Asiantuntijat Daniel Särs ja Taina Kuusisto kertoivat muun muassa siitä, mitä haastattelussa saa kysyä ja mitä ei.

Etelä-Pohjanmaan Kauppakamarin osaamis-ja innovaatiovaliokunta vahvistaa alueella oppilaitosyhteistyötä, kansainvälisyyttä ja ennakointikykyä toimintaympäristön muutoksiin.

Osaaminen korostuu yritysten kilpailutekijänä

UUDEN TIEDON ja teknologian hyödyntäminen päivittäisissä työtehtävissä korostuu päivä päivältä vahvemmin. Se haastaa työnantajat ja työntekijät pitämään oman osaamisensa ajantasaisena ja yrityksen kilpailukykyisenä. Etelä-Pohjanmaan Kauppakamarin osaamis- ja innovaatiovaliokunta kokoontuu vuosittain useamman kerran tarkastelemaan osaamiseen ja innovaatioihin liittyviä ajankohtaisia asioita. Valiokunta on kiteyttänyt oman toimintansa tavoitteet kolmeen kohtaan.

Ensimmäinen tavoite on vahvistaa ja uudistaa Kauppakamarin jäsenyritysten ja oppilaitosten välistä yhteistyötä. Yritykset ja oppilaitokset tekevät Etelä-Pohjanmaalla monenlaista yhteistyötä ja parhaimmillaan se johtaa pitkäaikaiseen kumppanuuteen. Yhteistyötä tehdään esimerkiksi erilaisissa yhteisissä projekteissa, työpaikalla tapahtuvassa oppimisessa tai koulutuspalvelujen sisältöjen suunnittelussa. Viime aikoina tiivistä yhteistyötä on tehty osaavan työvoiman saatavuuden helpottamiseksi. Oppilaitokset voivat auttaa yrityksiä rekrytoinneissa mm. erilaisilla rekrytointi- tai oppisopimuskoulutuksilla. Opiskelijoiden ja yritysten välillä on järjestetty myös toimialakohtaisia pikatreffejä.

Toinen tavoite on edistää kansainvälisyyden toteutumista Etelä-Pohjanmaalla. Se tarkoittaa esimerkiksi oppilaitosten ja yritysten yhteistyötä kansainvälisten opiskelijoiden liikkuvuuden mahdollistamiseksi, esimerkiksi erilaisia vaihto- tai harjoittelujaksoja. Yrityksiä tarvitaan enemmän mukaan tähän yhteistyöhön. Kansainvälisen opiskelijan harjoittelu- tai vaihtojakso voi antaa uusia näkemyksiä tai ideoita yrityksen kv-toimintaan. Tärkeä osa kansainvälisyyttä on myös vieraskielisen opetustarjonnan lisääminen ja työperustaisen maahanmuuton edistäminen. Oppilaitokset ovat olleet mukana yhteistyössä TE-hallinnon ja yritysten kanssa rakentamassa toimintamalleja työperustaisen maahanmuuton edistämiseksi.

Osaamis- ja innovaatiovaliokunnan kolmantena tavoitteena on ennakoida ja vaikuttaa toimintaympäristön muutoksiin. Erityisenä näkökulmana on tarkastella, miten megatrendit ja muutokset vaikuttavat Etelä-Pohjanmaan yrityskentän ja oppilaitosten toimintaan sekä yhteistyöhön. Ennakointitietoa on saatavilla paljon. Siksi on tärkeää löytää foorumeita, missä siitä keskustellaan.

Etelä-Pohjanmaalla on monipuolinen ja kattava oppilaitosverkosto, joka kehittää toimintaansa aktiivisesti alueen yritysten tarpeisiin. Kauppakamarin osaamis- ja innovaatiovaliokunta on yksi unilukkari, että oppilaitosten ja yritysten yhteistyö jatkuu tuloksekkaana sekä laadukkaana. ●

Pasi Artikainen, vararehtori,
Sedu, osaamis- ja
innovaatiovaliokunnan pj

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin jeesaajat

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

Voit kysyä neuvoja, vinkkejä ja apua maksutta.

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

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

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

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

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

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

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

Viennin aloittaminen ja vientisuunnitelman tekeminen

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

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

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

ETELÄ-POHJANMAAN **KAUPPAKAMARI**

Tulevaisuuden älykoti palvelee hyvinvointialan pk-yrittäjiä

Humanoidirobotti, interaktiivinen lattia, mobiili terveysteknologia, puhe- ja katseohjautuva valaistus ja kodinkoneet. Nykyajan teknologiaa vai hämäriä viitteitä tulevaisuudesta?

TEKSTI **JAANA VAINIONPÄÄ**

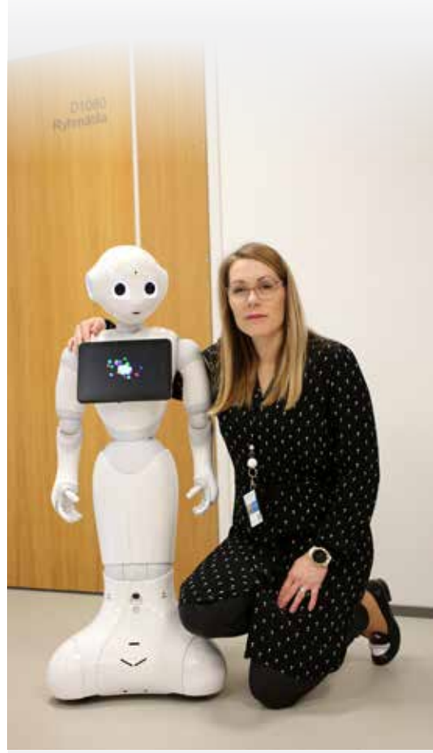
Pieni, valkoinen ja kiiltävä robotti katsoo suoraan silmiin, rintaan kiinnitetyssä tabletissa pyörii värikkäitä palloja. Tämä on Pepper. Pepper saapui Seinäjoen ammattikorkeakoululle Kiinasta ja on oppinut tähän mennessä puhumaan ja ymmärtämään suomea. Pepper tanssii, ilahduttaa keskustelukumppania saksofonin soitolla sekä vastaa kohteliaasti yleisimpiin tervehdyksiin. Ohjelmointityö on vielä kesken. Lähiaikoina Pepper oppii tunnistamaan kasvoja, käy järkeviä keskusteluja ihmisten kanssa, lukee uutisotsikot sekä opastaa tarvittaessa kahvilaan tai ulko-ovelle.

Seurakseen Pepper saa toisen humanoidirobotin, virtuaaliteknologiaa hyödyntävän kuntoutuskokonaisuus rehabWallin, jättikokoisen tablettitietokone Yetin sekä paljon muuta hyvinvointiteknologiaa SeAMKin rakentaessa tulevaisuuden älykotia esittelevän demonstraatioympäristön. Demonstraatioympäristöön hankittavat hyvinvointiteknologian laitteet tukevat kotikuntoutusta, laadukasta kotona asumista ja helpottavat kotiin palveluita tuovan yrittäjän arkea.

Tekoäly, mHealth ja robotiikka hyvinvointialojen uudistajana Etelä-Pohjanmaalla, eli Etelä-Pohjanmaan hyteAI –hanke, on käynnistetty kansallisesta ja alueellisesta tarpeesta edistää ja vauhdittaa hyvinvointiteknologioiden käyttöönottoa hyvinvointialoilla. Hankkeen tavoitteena on tuoda demonstraatioympäristössä hyvinvointiteknologioita tunnetuksi maakunnan hyvinvointialan pk-yrittäjille. Yrittäjät pääsevät älykodissa testaamaan teknologioita neutraalissa ympäristössä sekä arvioimaan niiden käyttömahdollisuuksia omassa yritystoiminnassa. Tavoitteena on madaltaa hyvinvointiteknologioiden käyttöönottoa maakunnassa.

Demonstraatioympäristöä käytetään myös SeAMKin sosiaali- ja terveysalan opiskelijoiden opetuksessa, opinnäytetöiden teossa sekä yksiköiden välisessä yhteystyössä. Tavoitteena on kouluttaa tulevaisuuden teknologiamyönteisiä hyvinvointialojen ammattilaisia.

Pepperiin ja älykodin muihin hyvinvointiteknologioihin pääsee tutustumaan alkuvuodesta 2020 alkaen. ●



SEAMK:in projektipäällikkö Jaana Vainionpää harjoituttaa Pepperiä, joka osaa jo jonkin verran suomea ja oppii jatkuvasti lisää.

Etelä-Pohjanmaan hyteAI –hanke:

- Toteutusaika 1.1.2019–30.6.2021
- Kokonaisrahoitus 400 000 €
- Rahoittajina toimivat Etelä-Pohjanmaan liitto (Euroopan aluekehitysrahasto)
- Toimenpiteet: demonstraatioympäristön luominen, workshopit hyvinvointialan pk-yrittäjille, pop-up tapahtumat maakunnan asukkaille

ETELÄ-POHJANMAAN LIITTO
Regional Council of South Ostrobothnia

Vipuvoimaa EU:lta 2014–2020

Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

KOUKUSSA KASVUYRITYKSIIN

Jyväskyläläisen Kasvu Open Oy:n toimitusjohtaja **Jaana Seppälä** on vuosien varrella tavannut, kuunnellut ja järjestänyt sparrausta melkoiselle joukolle kotimaisia kasvuyrittäjiä. Samalla on vahvistunut mielikuva harvinaisen innovatiivisesta ja kekseliäästä kansasta. Siinä sivussa on päässyt ripeälle kasvu-uralle myös itse kisajärjestäjä.

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

Onnellinen ja tyytyväinen. Siinä Suomen suurimman kasvuyrittäjyysohjelma Kasvu Openin toimitusjohtajan Jaana Seppälän päällimmäiset tunnelmat, kun tämän vuoden ruljanssi on saatu jälleen kerran luotsatuksi onnistuneesti loppusuoralle.

Haastatteluhetkellä suurin osa urakasta oli käytännössä jo takanapäin ja finaali karnevaaleineen juuri aukeamassa. Se oli kuitenkin jo syyskuun lopulla selvää, ettei Kasvu Openin imu osoita hiipumisen merkkejä.

Kaikille pk-yrityksille ikään, kokoon, toimialaan ja kotikuntaan katsomatta avoin sparrausohjelma keräsi jälleen mukaan noin 400 yritystä, joiden potentiaalia arvioi mittava joukko kotimaisia liike-elämän asiantuntijoita. Kasvuohjelmapäiviä kertyi vuoden aikana yli sata, ja niitä toteutettiin sekä maakunnallisina että toimialakohtaisia kasvupolkuina.

TAVOITTEET YLÖSPÄIN

Kyseiset tilaisuudet ovat ehtineet tulla myös Seppälälle perin juurin tutuiksi, sillä hän on ollut mukana järjestäjäorganisaatiossa vuodesta 2013 lähtien, käytännössä alusta asti. Tuolloin ohjelma oli vielä varsin pienimuotoinen ja paikallinen tapahtuma, jonka järjestelyvastuu oli Keski-Suomen kauppakamarilla Jyväskylässä. Kauppakamari on edelleen yksi sen päätukijoista.

”Kai sitä voi tunnustaa, että olen itsekin koukussa tähän touhuun. Vaikka kiertuetapahtumia on takana kymmenittäin, yllättää yrittäjien oma usko ja innostus joka vuosi. Se tarttuu auttamatta myös meihin”, Seppälä vakuuttaa.

Samalla hän tunnustaa, että nopeasti suosiotaan kasvattanut ohjelma on tuonut omat haasteensa myös järjestelyvastuuta kantavalle Kasvu Open Oy:lle. Tänä syksynä toimitusjohtajan pestiin tarttuneen Seppälän mukaan organisaatiossa on käyty läpi aivan samoja kasvukipuja kuin muissakin kasvuyhtiöissä.

”Alkuaikoina tätä vietiin eteenpäin enimmäkseen muiden töiden ohessa. Siitä on kurotettu 1,5 miljoonan euron liikevaihtoon ja 25 hengen tiimiin. Suunta on edelleen ylöspäin, sillä pitäähän meidän itsekin elää kuten opetamme”, Seppälä painottaa.

VAIKKA KIERTUE-TAPAHTUMIA ON TAKANA KYMMENITTÄIN, YLLÄTTÄÄ YRITTÄJIEN OMA USKO JA INNOSTUS JOKA VUOSI.

JAANA SEPPÄLÄ, 41 V

KOTIPAIKKA:
Jyväskylä

AMMATTI:
Kasvu Open Oy:n toimitusjohtaja. Ollut kasvuyritysohjelman kisan järjestäjäorganisaatiossa vuodesta 2013. Sitä ennen Keski-Suomen kauppakamarissa.

KOULUTUS:
tradenomi, Jyväskylän ammattikorkeakoulu

HARRASTUKSET:
lenkkeily, ryhmäliikunta ja ulkoilu

PERHE:
aviomies ja 4 tytärtä

TÄRKEÄÄ TYÖTÄ KOKO SUOMELLE

Vaikka kyse on yrityskisasta, alkaa Kasvu Openilla olla myös aitoa kansantaloudellista merkitystä. Yhdeksän vuoden aikana sen kautta on saanut asiantuntijoiden, bisneenkeleiden ja rahoittajien neuvontaa, sparrausta ja kontakteja liki 2 000 yritystä ja yrittäjää. Useimmat ovat saaneet ideansa ja bisneksensä aivan uuteen lentoon, vaikka kisan kärkisijat olisivat jääneet lopulta haaveeksi.

Seppälä iloitsee myös siitä, että tapahtuma vetää puoleensa kaiken kokoisia ja myös elinkaarensa eri vaiheissa olevia yrityksiä. Osa on vielä alkutaipaleella, mutta useimmilla bisnes on jo pitävämmällä pohjalla.

”Käytännössä valtaosa osallistujista on joko itse tai heidän asiakkaansa ovat ihan perinteistä teollisuutta. Toki joukkoon mahtuu myös digi-, ohjelmisto- ja pelialaa. Useimmiten kyse on niidenkin kohdalla jostain sovelluksesta, jolla edistetään jonkin muun toimialan digitalisaatiota”, Seppälä selvittää.

TÄRKEIN KASVULOIKKA OTETAAN ENSIMETREILLÄ

Juuri tässä toimialojen kirjossa on toimitusjohtajan mukaan myös ohjelman ja lopulta koko Suomen vahvuus. Se kun paljastaa meidän suomalaisten jopa ällistyttävän monipuolisen osaamisen ja keksijäluonteen.

”Välillä mennään niin niche-markkinaan, ettei sellaisesta ole edes raatilaisilla ja sparraajilla kunnollista ennakkokäsitystä. Silloin vain joutuu ihastelemaan ja ihmettelemään, kuinka joku on tullut tällaistakin kartoittaneeksi ja keksineensä sieltä vielä bisnestä”, Seppälä toteaa.

Ja vaikka suuri yleisö onkin alkanut arvostaa ripeitä kasvajia, on pienillä yritysaihiolla edelleen oma tärkeä sijansa elinyhteisössä.

”Usein tuo yrityksen kannalta tärkein ja suurin kasvuaskel otetaan silloin, kun palkataan ensimmäinen työntekijä. Se tahtoo tässä keskustelussa välillä unohtua”, Seppälä muistuttaa. ●

Parhaat palkittiin Jyväskylässä

KASVU OPEN -kisan tämän vuotinen voittajat saatiin selville lokakuun lopulla Jyväskylässä.

Kasvu Openin Start again -sarjan voitti Lunawood Oy Lahdesta. Lunawood jalostaa skandinaavista sahatavaraa lämpökäsitellyksi puutuotteeksi ja myy sitä globaalille markkinalle kannattavasti. Yrityksen missio on tuoda Pohjoismainen luonto lähemmäs urbaania kaupunki-ihmistä.

Startup-yritysten sarjan voitti Dolea Oy Helsingistä. Dolea valmistaa ja myy kansainvälisillä markkinoilla uudentyyppisiä, patentoidun kestävän kehityksen mukaisia Dolea-juomapillejä.

Kunniamaininnan Start again -sarjassa sai Arcteq Relays Oy Vaasasta. Kunniamaininnan Startup-sarjassa sai Monidor Oy Oulusta. Monidor helpottaa hoitajien työtä ja parantaa potilasturvallisuutta varmistamalla tarkan laskimonsisäisen IV-/tiputushoidon pienellä Monidrop-laitteella.

Loppusuoran sata finalistia seulottiin lähes neljänsadan Kasvu Open-sparraukseen osallistuneen yrityksen joukosta. Kyseisiä sparraustilaisuuksia järjestettiin kuluvan vuoden aikana yhteensä 23 eri puolilla Suomea. ●

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN NEUVONTAPALVELUT JÄSENILLE

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

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

ULKOMAANKAUPPA

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

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

Katso myös kauppakamarin kokeneet kv-jeesaajat kauppakamarin nettisivuilta.

KÄÄNNÖKSET

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

Pertti Kinnunen, puh. 040 5340 875

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

TIETOTURVA

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

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

– tietorikollisuuden ennaltaehkäisy ja paljastaminen
– tietoturvallisuussuunnittelu ja -konsultointi
– tietosuoja-asetus (GDPR)

MARKKINOINTI

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

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

- myynti ja markkinointi
- internet-markkinointi

TYÖOIKEUS JA LAKIASIAT

Älä jää kysymyksissä ja ongelmissasi yksin, vaan tutustu ja käytä hyväksesi 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.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

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

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

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

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

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

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

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

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

TIETOSUOJA-ASETUS (GDPR)

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

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

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

TYÖTURVALLISUUS

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

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

HALLITUSTYÖSKENTELY

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

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

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

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

KASVUA SYNTYY MYÖS KUMPPANUUKSISTA

TEKSTI **TIMO SORMUNEN** KUVA **MEERI UTTI**

Suomi kaipaa kipeästi uusia kasvuyrityksiä ja työllistäjiä. Nesteeltä konsulttitalo Gaian osakkaaksi siirtyneen **Kaisa Hietalan** mielestä yksi hyvä rohto on edistää isojen yritysten ja ketterien startupien yhteistyötä. Kasvusaumoja on etenkin ympäristö- ja energiateknologiassa, joissa meillä on mukavasti etumatkaa ja markkinat vasta aukeamassa suomalaisosaamiselle.

Yksi alkaneen syksyn kotimaisista nimitysuutisista oli Kaisa Hietalan ammatinvaihto. Moni saattoi äkkiseltään hämmästyä, kun lahjakkaan ja energisen johtajan pitkä ura Nesteen palveluksessa muuttui yrittäjyyteen kestävän liiketoiminnan kehitykseen keskittyvässä Gaia Consultingissa.

Hietalalle itselleen suunnanmuutos oli lopulta helppo. Mielessä oli pyörinyt jo jonkin aikaa ajatus, että omasta osaamisesta ja kokemuksesta voisi olla hyötyä muillekin. Eikä yrittäjyyskään ollut vierasta.

”Olen syntynyt yrittäjäperheeseen. Mutta tunnustan, ettei yrittäjyys ollut opiskeluvuosina mikään ykkösvaihtoehto. Silloin mieli teki vain maailmalle”, Hietala naurahtaa.

UHKA ON MYÖS MAHDOLLISUUS

Hietalan käsissä on Gaian uusi strategiatiimi, joka auttaa yrityksiä kasvu-uralle ja luovimaan toimintaympäristössä, jossa resurssit niukentuvat, vastuullisuuden merkitys korostuu ja kuluttajat ovat entistä kriittisempiä.

”Riskien sijaan urakkana on pohtia, millaisia kasvuloikkia ja uusia avauksia yritykset voivat jatkossa tehdä”, Hietala painottaa.

Ja mahdollisuuksia – niitä on kuulemma riittämiin, kun asioita vain katsoo oikeasta kulmasta. Uhkakuvien sijaan muutos on nähtävä mahdollisuutena.

”Nesteen biodieselin ja uusiutuvien tuotteiden menestys on selkeä näyttö siitä, että kestävä kehitys ja menestyvä bisnes ovat yhdistettävissä. Toki se vaatii hyvän tuotteen sekä sinnikkyyttä ja uskoa onnistumiseen”, hän lisää.

NESTEEN BIODIESELIN JA UUSIUTUVIEN TUOTTEIDEN MENESTYS ON SELKEÄ NÄYTTÖ SIITÄ, ETTÄ KESTÄVÄ KEHITYS JA MENESTYVÄ BISNES OVAT YHDISTETTÄVISSÄ.

YMPÄRISTÖMARKKINAT VASTA AVAUTUMASSA

Peli- ja ohjelmistotalot ovat vieneet Suomea näyttävästi maailmankartalle, mutta isompia kansainvälisiä läpilyöntejä esimerkiksi ympäristöteknologiassa on saatu edelleen odotella. Vika ei Hietalan mukaan ole ollut tuotteissa, vaan ennemminkin markkinoiden kehittymättömyydessä.

Sinivalkoiset innovaatiot ovat saattaneet monessa potentiaalisessa vientikohteessa olla niin paljon edellä aikaansa, etteivät ne ole sen vuoksi löytäneet kunnolla jalansijaa. Toki olemme edelleen myös turhan vaatimattomia myyntimiehiä.

”Meille suomalaisille jo täysin arkiset asiat, kuten vaikkapa jätteiden lajittelu tai pakkausten kierrättäminen ovat monissa maissa täysin järjestämättä. Ja aika harvalla eurooppalaisella on selkeää kuvaa omasta hiilijalanjäljestä, puhumattakaan sitten Kiinasta tai Yhdysvalloista”, Hietala muistuttaa.

Nyt viesti ilmastonmuutoksesta ja kiertotaloudesta on kuitenkin menossa rytinällä perille. Samalla avautuvat markkinat päästöjä vähentävälle sekä energiaa ja luonnonvaroja säästävälle teknologialle.

”Me suomalaiset olemme tottuneet käyttämään niukkoja luonnonvarojamme varsin säästeliäästi. Nyt voimme tehdä tästä pihtailusta myös bisnestä”, Hietala vakuuttaa.

ALIHANKINNASTA EKOSYSTEEMEIHIN

Menestys edellyttää kuitenkin uusia innovatiivisia tuotteita ja palveluja, joita on kaiken kukkuraksi pystyttävä synnyttämään entistä lyhyemmällä aikajänteellä. Takavuosina tätä tutkimusta ja tuotekehitystä tehtiin tiukasti isojen yritysten sisällä, nyt sitä ulkoistetaan entistä enemmän tutkimuslaitoksille ja niiden kupeessa toimiville startupeille.

Onnistunut lopputulos syntyy tämän osaamisen yhdistelmänä. Se oli Hietalan mukaan myös malli, jolla aikanaan vietiin eteenpäin Nesteen biodieselin kehitystyötä. Tutkimuslaitokset ja innovatiiviset startupit ovat olleet tärkeitä kumppaneita myös metsäteollisuuden viime vuosien biohankkeissa.

Hietalan mielestä näitä ”ekosysteemejä” pitäisi pyrkiä Suomessa edelleen vahvistamaan. Isoissa yrityksissä kehityshankkeet etenevät usein verkkaisesti, mikäli niitä ei ole eriytetty omiin yksiköihin. Startupeilla ei puolestaan ole riittäviä resursseja kehittää innovaatioitaan valmiiksi tuotteeksi saakka.

”Molemmilla on toisaalta myös opittavaa toisiltaan. Isommat voivat oppia startupeilta avoimuutta ja ketteryyttä, pienemmät puolestaan yritys- ja liiketoiminnan määrätietoisuutta ja järjestelmällisyyttä. Ja toki ison kumppanin vieressä ja osana tällaista ekosysteemiä on itsekin hyvä kasvaa”, Hietala muistuttaa.

Hän korostaakin keskinäistä kumppanuutta, josta hyötyvät pitkässä juoksussa kaikki osapuolet.

KASVU ON MYÖS LUOPUMISTA

Kasvu pakottaa yrityksen tekemään strategisia valintoja ja suunnittelemaan tulevaa entistä tarkemmin. Samalla myös yrittäjän itsensä on mietittävä omaa rooliaan. Milloin on esimerkiksi osattava vetäytyä sivuun operatiivisesta työstä ja annettava vastuuta uusille osaajille, jotka vievät yritystä seuraaville kehitysportaille.

Monelle yrittäjälle jo pelkästään ulkopuolinen ammattilainen hallituksessa voi olla vaikea ajatus nieltäväksi – puhumattakaan siitä, että pitäisi luopua omistamansa yhtiön päivittäisestä johtamisesta. →

”Meille suomalaisille jo täysin arkiset asiat, kuten vaikkapa jätteiden lajittelu tai pakkausten kierrättäminen ovat monissa maissa täysin järjestämättä”, sanoo Gaia Consultingin Kaisa Hietala.

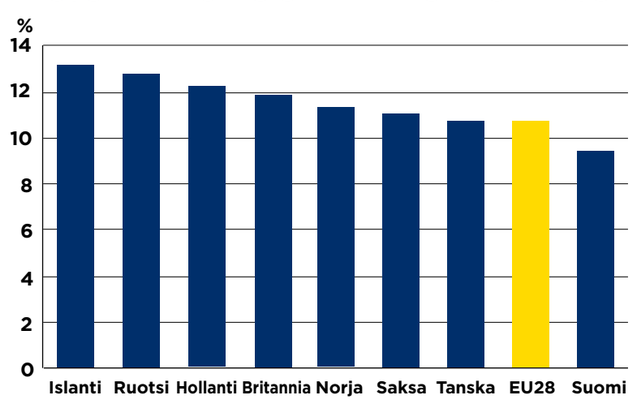
”On hyvä muistaa, ettei yksilön etu välttämättä ole yrityksen etu. Viimeksi mainitun pitäisi kuitenkin aina olla se pääasia”, Hietala toteaa.

Käsijarruna voi olla myös jo saavutettu menestys. Amerikkalaisen ja suomalaisen yrittäjän eron on vitsailtu paljastuvan tilanteessa, jossa molemmat ovat ansainneet ensimmäisen miljoonansa. Suomalainen tyytyy osaansa, mutta amerikkalainen alkaa miettiä välittömästi jo seuraavan tienaamista.

Kyseinen vertaus on tuttu myös Hietalalle. Hän kuitenkin tähdentää, ettei maailma ole enää aivan näin mustavalkoinen. Takavuosina suomalaisyritykset saattoivat toki jäädä kotimarkkinoiden kuninkaiksi, nyt kasvu ja kilpailu käydään globaalisti.

”Sekin kannattaa huomata, että suomalaisinnovaatiot ja -yritykset kiinnostavat pääomasijoittajia aivan eri tapaan kuin takavuosina”, Hietala muistuttaa. ●

KASVUYRITTÄJYYS ON ALLE EU-KESKIARVON



Kasvuyritysten osuus maittain vuonna 2016 (Lähde: Tilastokeskus).

Kiinnostus suomalais-yrityksiin kasvaa

SUOMALAISET STARTUPIT kiinnostavat entistä enemmän yksityisiä pääomasijoittajia. Invest Europen Investin tilastojen mukaan Suomi on jo Euroopan kärjessä, kun mitataan startup-yritysten saamia pääomasijoituksia suhteessa bruttokansantuotteeseen. Viime vuonna kohensivat asemiaan myös myöhemmän vaiheen kasvuyritykset.

Suomalaiset startupit keräsivät sijoituksia yhteensä 479 miljoonaa euroa, joista Venture Capital -sijoitusten osuus oli 203 miljoonaa.

VC-sijoitukset muodostivatkin viime vuonna jo liki 1,0 prosenttia Suomen bruttokansantuotteesta, mikä on enemmän kuin yhdessäkään toisessa Euroopan maassa ja kaksinkertainen Euroopan keskiarvoon verrattuna. Vuonna 2017 vastaava luku oli 0,055 prosenttia, mikä sekin oli Euroopan keskiarvoa enemmän.

Pohjoismaiden lisäksi kärkipäässä keikkuvat Irlanti, Iso-Britannia, Sveitsi ja Ranska.

Vuosi 2018 oli ennätyksellinen myös myöhemmän vaiheen kasvuyrityksiin tehtyjen buyout-sijoitusten osalta. Ne keräsivät yhteensä 1,3 miljardin euron sijoitukset, josta reilusti yli puolet kertyi ulkomaisilta pääomasijoittajilta. Suomi paransi sijoitustaan Euroopan sisällä peräti kymmenen pykälää ylöspäin ja nousi neljänneksi.

Myös vähemmistösijoitukset myöhemmän vaiheen kasvuyrityksiin ovat olleet lupaavassa kasvussa.

Pääomasijoittajat ry:n toimitusjohtaja Pia Santavirran mukaan myötätuuli on jatkunut myös kuluvana vuonna.

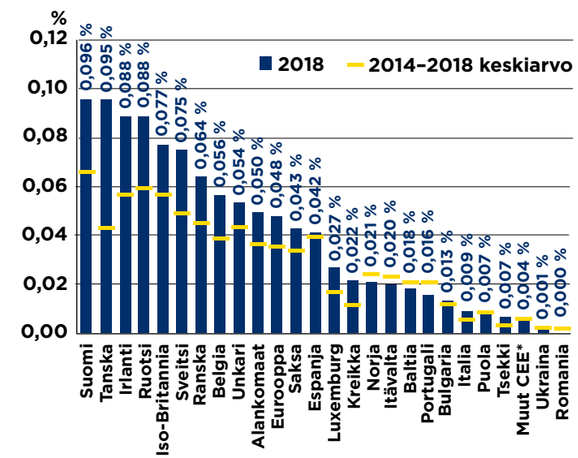
”Tänä vuonna on nähty entistä suurempia sijoituskierroksia, joten startup-yritysten laatu kehittyy koko ajan hyvään suuntaan ja yritykset houkuttelevat sijoituksia laajasti kotimaisilta ja ulkomaisilta sijoittajilta. Meillä on hyvä maine teknologiaosaamisen keskittymänä, joten uskomme hyvän kehityksen jatkuvan edelleen lähivuosina”, Santavirta ennustaa.

Eniten sijoittajia kiinnostavat ympäristöteknologiaan, kiertotalouteen ja energiatehokkuuteen liittyvät kohteet. Myös kaupungistumiseen ja väestön ikääntymiseen haetaan uusia liiketoimintaratkaisuja ja teknologioita.

”Tällä hetkellä meillä on noin 2,5 tuhannen miljardin rahoitusvaje, mikäli aiomme saavuttaa YK:n kestävän kehityksen tavoitteet vuoteen 2030 mennessä. Niinpä yksityiset pääomat pitäisi kanavoida järkevästi ympäristöystävällisiin ja kestävää kehitystä tukeviin ratkaisuihin”, Santavirta painottaa. ●

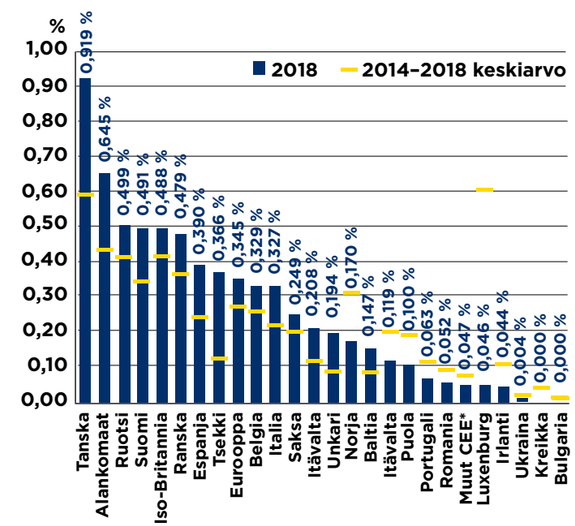
EUROOPPALAISIIN STARTUPEIHIN TEHDYT VC-SIJOITUKSET

Sijoitukset/BKT



EUROOPPALAISIIN KASVUYRITYKSIIN TEHDYT BUYOUT-SIJOITUKSET

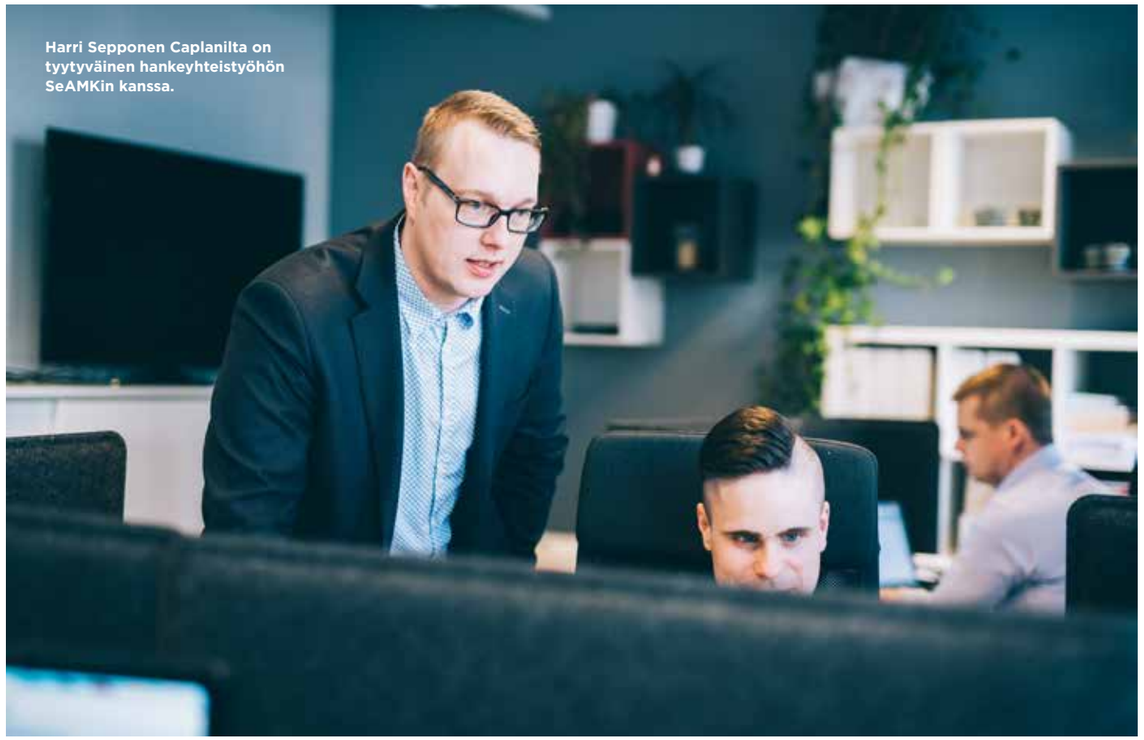
Sijoitukset/BKT



*Muut CEE sisältää entisen Jugoslavian sekä Slovakian. Lähde: Invest Europe

DIGITALISAATIO MAHDOLLISTAA YRITYSTEN KASVUN

Digitalisaatio ei ole itsetarkoitus, mutta sillä voidaan vauhdittaa yrityksen kasvua. Hyviä kokemuksia on saatu Caplan Oy:ssä, jossa jo yrityksen perustamisvaiheessa sähköinen ympäristö suunniteltiin kasvua ajatellen.



Harri Sepponen Caplanilta on tyytyväinen hankeyhteistyöhön SeAMKin kanssa.

TEKSTI **SANNA JOENSUU-SALO, FT, YLIOPETTAJA, SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU**

Digitalisaation vaikutusta yrityksen kasvuun ja kasvuprosesseihin on tutkittu vasta vähän. SeAMK:n uraauurtavassa hankkeessa on selvitetty kuuden eteläpohjalaisen kasvuyrityksen digitalisaatiota ja kasvustrategioita, ja tulokset ovat lupaavia. Digitalisaatio voi todellakin olla kasvun avain.

Yrityksen kasvua voidaan perinteisesti tarkastella kolmen eri näkökulman kautta: mitä edellytyksiä kasvu vaatii, miten kasvu toteutetaan ja mitä seurauksia kasvusta aiheutuu. Näissä kaikissa digitalisaatiolla on rooli. Digitalisaatio voi ensinnäkin luoda uusia markkinoita: kysyntää digitaalisille palveluille ja tuotteille syntyy, ja edelläkävijäyritykset pystyvät näitä uusia markkinoita hyödyntämään. Toiseksi digitalisaatio muokkaa yrityksen kasvustrategioita, oli kyse sitten uusien tai nykyisten asiakkaiden saavuttamisesta tai uusien tuotteiden kehittämisestä. Kolmanneksi digitalisaatio näkyy myös kasvun seurauksissa. Kasvua voidaan hallita digitalisaation avulla.

CAPLAN HYÖDYNTÄÄ DIGITALISAATIOTA KASVUSSAAN

Caplanin kasvutarina on huikea. Vuonna 2015 kolme miestä yhdistivät osaamisensa ja automaatio- ja mekaniikkasuunnittelun asiantuntijayritys sai alkunsa. Tavoitteena oli vuoteen 2020 mennessä työllistää 5 työntekijää, mutta tällä hetkellä palkkalistoilla on jo 16. Kasvu on siis ylittänyt odotukset.

Yksi tärkeimmistä kasvua selittäneistä asioista oli se, että kasvu asetettiin selkeäksi tavoitteeksi ja sen mukaan suunniteltiin myös sähköinen toimintaympäristö. Digitalisaation avulla kasvuun varauduttiin, mikä osoittautui myöhemmin toimivaksi ratkaisuksi. Yritys hyödyntää digitaalisuutta kaikissa prosesseissa. Käytössä olevat järjestelmät mahdollistavat toiminnan ennakoinnin ja resurssoinnin. Uusia asiakkaita etsitään aktiivisesti digitaalisia välineitä hyödyntämällä. SeAMK toteutti Caplanilla Digimat-mittauksen, joka osoittikin yrityksen olevan digitalisaatiossa edistyneellä tasolla.

DIGITALISAATIOLLA MYÖS MAINEPÄÄOMAA

Digitalisaation avulla yritys voi tehostaa prosessejaan ja parantaa laatua. Tämä vuorostaan vaikuttaa pitkällä välillä yrityksen maineeseen omissa verkostoissaan ja tuo sitä kautta myös uusia asiakkuuksia. Ikävä kyllä tämä toimii myös toisinpäin: yritys, joka ei osaa hyödyntää digitalisaatiota omissa prosesseissaan saattaa näyttäytyä vanhanaikaisena ja vuorostaan menettää tärkeän asiakkaan sen vuoksi.

Digitalisaation hyödyntäminen on myös oppimisprosessi. Yritykset, jotka ovat olleet edelläkävijöitä digitalisaation hyödyntämisessä, haluavat olla sitä myös jatkossa. Jokaisen yrityksen on hyvä pohtia, mitä avaimia digitalisaatio voisi oman yrityksen kasvuun antaa. ●

DIGITALISAATION HYÖDYNTÄMINEN ON MYÖS OPPIMISPROSESSI.

Osaajapulasta ja tulevaisuuden osaamistarpeista

HARVA OLISI vielä muutama vuosi sitten uskonut, että Etelä-Pohjanmaalla olisi Suomen korkein työllisyysaste, matalin työttömyysaste ja maakunnan ehkä merkittävimmäksi ongelmaksi on muodostumassa krooninen osaajapula. Miltä tilanne näyttää maakunnan tulevaisuuden kannalta?

Maakuntia koskeva osaavan työvoiman saatavuuden haaste on ilmiönä monimutkainen. Siihen kytkeytyy mm. maahanmuutto, koulutustarjonta, sukupolvien väliset erot kulutustottumuksissa tai asumisen preferensseissä. Taustalla ovat myös laajemmat kehityskulut kuten kaupungistuminen, globalisaatio ja väestörakenteen muutokset. Maakunnat ovat erilaisia eikä yhteiseen ongelmaan ole yhtä ainoaa oikeaa ratkaisua. Alueilla, joissa on matala työllisyysaste ja korkea työttömyys tarvitaan erilaisia työkaluja kuin esimerkiksi Etelä-Pohjanmaalla, jossa tilanne on päinvastainen.

Osaajapulan osalta ei pidä kuitenkaan keskittyä pelkästään lyhyen aikavälin ratkaisuihin ja nopeaan työllisyyden kasvuun. Tietyissä maakunnissa haasteena on koulutustarjonta ja koko koulutus- ja osaamisperusta. Etelä-Pohjanmaan myönteisen talous- ja työllisyyskehityksen rinnalla on paradoksaalista, että nuorten aikuisten koulutustaso on laskenut 2010-luvulla E-P:llä maakunnista toiseksi nopeinta tahtia. Nuorten korkeakoulutettujen (25-34 v.) määrä on vähentynyt lähes tuhannella vuodesta 2010.

Havainnon merkittävyyttä kasvattaa viime keväänä julkistetut tiedot tulevaisuuden osaamistarpeista vuoteen 2035 saakka. Opetushallituksen mukaan uusissa ammateissa tulee olemaan vahva korkea-asteen painotus. Arviona esitettiin, että uusista ammateista jopa 80 % vaatisi korkeakoulututkinnon. Työvoiman poistuman vuoksi avautuvista työpaikoista 50 % edellyttää ammatillisen koulutuksen tasoista ja 50 % korkeakoulutasoista osaamista.

Tarvitsemme entistä tarkempaa tietoa millaiset ovat maakunnan osaamistarpeiden kehitysnäkymät eri koulutusasteilla, jotta koulutusta on mahdollista suunnata keskeisille osaamis- ja koulutusaloille. Osaamistarpeiden ennakointiin on maakunnassa panostettava. Etelä-Pohjanmaalla on tällä hetkellä suhteutettuna väestöön ja uusien ylioppilaiden määrään huomattavan vähän korkeakoulutuksen aloituspaikkoja, mikä alleviivaa epäsuhtaa maakuntien välillä. On varmistettava, että valtion koulutuspolitiikassa huomioidaan erilaisten alueiden tilanne. Etelä-Pohjanmaan koulutustasoa on nostettava, jotta meillä on jatkossakin edellytykset vastata kiihtyvään globaaliin kilpailuun ja teknologiamurrokseen. ●

MIIKA LAURILA

Yritykset kaipaavat tukea ilmastotavoitteiden saavuttamiseksi

Kauppakamarien jäsenyritykset kaipaavat tukea hiilijalanjäljen laskemiseen ja määrittelyyn. Vastaus käy ilmi kauppakamarien jäsenyrityksille suunnatusta kyselystä, joka käsittelee yritysten ilmastotavoitteita.

34 PROSENTTIA yrityksistä, joilla on ilmastotavoitteita tai -toimia, kaipaa apua erityisesti päästöjen ja ilmastovaikutusten laskennassa. Yritykset kokevat, että ympäristö- ja ilmastotavoitteet ovat tärkeitä asiakkaille, omistajille sekä työntekijöille. Merkittävimmiksi ilmastopäästölähteiksi koetaan sähkö, lämmitys sekä työmatkat ja logistiikka.

Enemmistö eli 64 prosenttia vastanneista ilmoittaa, että heillä on ilmastonmuutoksen hillitsemiseen tai päästöjen vähentämiseen liittyviä toimenpiteitä tai tavoitteita. Ympäristöasiat tulevat huomioiduiksi erityisesti yritysten operatiivisessa toiminnassa. Näitä toimia ovat esimerkiksi materiaali- ja energiatehokkuuteen pyrkiminen.

Suurin osa eli 64 prosenttia yritysten ilmastotavoitteista tai -toimista liittyy energiankulutuksen vähentämiseen tai tehostamiseen. Hieman yli puolet vastaajista ilmoittaa tarjoavansa tuotteita tai palveluita, jotka vähentävät asiakkaiden ilmasto- tai ympäristövaikutuksia kuten digitalisointia tai etäkokouksia, ympäristöystävällisiä materiaaleja tai energiatehokkuutta.

Noin 73 prosenttia yrityksistä, joilla on ilmastotavoitteita, ilmoittaa tehneensä sellaisia ilmastotoimia, jotka vähentävät energiankäyttöön liittyviä päästöjä. 34 prosenttia vastanneista puolestaan on pyrkinyt vähentämään hankintojen päästöjä. 31,5 prosenttia vastanneista on tehnyt toimenpiteitä, joilla vähennetään työmatkaliikenteestä syntyviä päästöjä. Vain 7,4 prosenttia vastanneista ilmoittaa, että ei ole tehnyt vielä toimenpiteitä. Suurin osa, eli 57 prosenttia, myös ilmoittaa, että yrityksellä ei ole käytössä ympäristömerkkiä tai sertifikaattia.

Kauppakamarien jäsenyrityksille suunnattu ilmastotavoitteita koskeva kysely toteutettiin kesäkuussa 2019. Vastauksia saatiin yhteensä 535 yritykseltä eri puolilta maata. Edustettuina olivat teollisuus, muu palveluliiketoiminta sekä tukku- ja vähittäiskauppa. Vastaajayrityksistä lähes puolet on liikevaihdoltaan alle 2 miljoonan euron pk-yrityksiä.

Keskuskauppakamari käynnistää päästövähennyskoulutukset seitsemällä eri paikkakunnalla syksyn 2019 aikana. Koulutuksissa yrityksille tarjotaan konkreettista apua juuri päästövähennysten laskemiseen, vähentämiseen ja kompensaatioon. ●

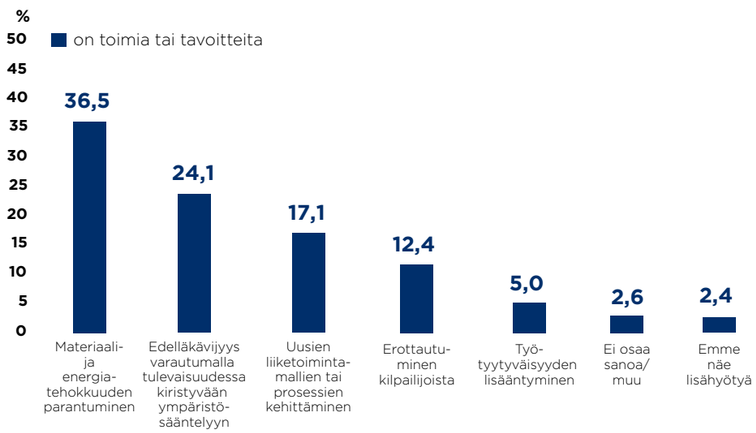
64 %

yritysten ilmastotavoitteista tai -toimista liittyy energiankulutuksen vähentämiseen tai tehostamiseen.

34 %

yrityksistä, joilla on ilmastotavoitteita tai -toimia, kaipaavat apua erityisesti päästöjen tai ilmastovaikutusten laskennassa.

MIKÄ ON/OLISI YRITYKSENNE/ORGANISAATIONNE KANNALTA ILMASTOTAVOITTEIDEN TAI TOIMENPITEIDEN SUURIN LISÄHYÖTY? (%)



LÄHDE: KAUPPAKAMARIEN KYSELY JÄSENYRITYKSILLE, GAIA CONSULTING 2019

Onko nälkä?

Varmaan lähes jokaisessa kodissa, jossa on pieniä lapsia, on jossain vaiheessa sanottu lapsille: ”syö, niin kasvat isoksi”. Vastaus on usein myös tuttu, ”ei ole nälkä”. Lapsille kyllä kelpaa makea, joka vie helposti todellisen näläntunteen.

Yrityksen kasvuun kuuluu, että on oltava kasvun nälkä. Jos kasvun nälkä tyydyttyy pienellä makealla, jää todellinen kasvu tavoittamatta. Lääkkeillä tai ravintolisillä voi korvata joskus kasvun puutteita, mutta jos yritykseltä puuttuu nälkä ja omaehtoista halua kasvuun, niin pelkästään ulkoapäin annettuna ei ole sellaisia lisäaineita, joilla kestävää kasvua saataisiin aikaan. Kannettu vesi ei kauan kaivossa pysy.

Oikeat kasvun eväät yrityselämässä löytyvät yrittäjän ja sidosryhmien hyvästä yhteistyöstä. Tasapainoiseen kasvuun tarvitaan omistajuutta, jatkuvasti uudistuvaa liiketoiminta-ajatusta, hyvää henkilöstöjohtamista, ajantasaisia toimintaresursseja, luotettavia toimittajia, hyvää myyntitiimiä ja markkinatuntemusta. Rahoittajan silmin katsottuna uskottavuus on avainasia. Erityisesti PK-yritykset tarvitsevat asiakasvastaavan, joka oikeasti on kiinnostunut yrityksestä ja sen kasvusta.

Ehkä suurin este kasvulle on rakastuminen omaan tapaan hoitaa yritystä. Usein yhden hyvänkin keksinnön ympärille syntynyt liiketoiminta rajoittaa ajattelua. Pelle Pelottoman tulisi hankkia rinnalleen kumppani, joka hallitsee varsinaisen yritystoiminnan ja liikeidean jalostamisen. Yksinkertaistettuna 20 %:n omistus-osuus yrityksestä, jonka liikevaihto on 10 miljoonaa, on enemmän kuin 100 % osuus 1 miljoonan liikevaihdosta.

Jokaisen yrityksen on löydettävä ”se oma juttu”, liiketoiminnan sielu. Tehtävä yrityksessä sitä, minkä parhaiten hallitsee ja pidettävä liikeidea yksinkertaisena. On aina investoitava tuottavuuteen, ei koskaan näyttämisen halusta. Kasvua ruokkii onnistumisen tunne ja onnistuminen on myös palkittava.

Etelä-pohjalaisissa yrityksissä on paljon hyödyntämätöntä, korkeaa kasvupotentiaalia. Amerikkalainen malli yrityselämässä antaa sijaa epäonnistumiselle, siitä oppimiselle ja uudelle nousulle. Meidän suomalaistenkin, niin yrittäjien, julkisten organisaatioiden ja rahoittajien tulisi nähdä mahdollisuudet, ei pelkästään tappiot. Hukkaamme valtavasti potentiaalista kasvua, jos tyydytämme kasvun nälkäämme helpoilla ”hiilareilla”. Nähdään vaivaa kasvun eteen, unohdetaan epäonnistumisen häpeä ja annetaan sija rohkealle pohjalaiselle yrittäjyydelle. ●

HANNU SUNI
toimitusjohtaja
Kohi-Group Oy

EtelaPohjanmaanKauppakamari
epkauppakamari

”

Ehkä suurin este kasvulle on rakastuminen omaan tapaan hoitaa yritystä. Usein yhden hyvänkin keksinnön ympärille syntynyt liiketoiminta rajoittaa ajattelua.

KUVA: MARKO KOIVUPORRAS, STUDIO STREET

Pauliina Hautamäki,
asiakkuusjohtaja,
BSTR Luova Konttori Oy.

Markkinoinnin valinnat tuovat selkeyttä ja tulosta

Vuosi on lopuillaan ja liiketoiminnassa se tarkoittaa ensi vuoden budjetointia ja toiminnan suunnittelua. Suomen Yrittäjien PK-yritysbarometrin (9/2019) mukaan eteläpohjalaiset yritykset kokevat, että markkinointi on yksi tärkeimmistä liiketoiminnan osa-alueista, jota tulee kehittää ensi vuoden aikana.

TEKSTI **PAULIINA HAUTAMÄKI, ASIAKKUUSJOHTAJA, BSTR LUOVA KONTTORI OY**
KUVA **ELINA RANNANJÄRVI, BSTR**

Yrittäjien tutkimus ei kuitenkaan avaa, mitä markkinoinnin osa-aluetta yritykset kokevat tarpeelliseksi kehittää. Oma näkemykseni on, että maakunnan yritysten tulisi panostaa erityisesti markkinointinsa strategiaan ja suunnitelmallisuuteen.

MARKKINOINNIN KEHITTÄMINEN ON JOHTOPORTAAN ASIA

Vaikuttava markkinointi alkaa strategiasta, oman bisneksen ytimestä. Markkinointi on sekä yrityksen sisäistä työtä että sitä, mikä näkyy yrityksestä ulospäin. Jotta markkinointia voidaan kehittää ja suunnitella, täytyy ensin selvittää: Miksi yrityksenne on olemassa? Minkä asioiden puolesta taistelette? Mitkä ovat yrityksenne arvot? Miten erottaudutte kilpailijoista? Minkä asiakkaan ongelman tuotteesi tai palvelusi ratkaisee? Mihin suuntaan olette menossa? Mitä haluatte saavuttaa?

TAVOITTEITA TARVITAAN, JOTTA TIEDETÄÄN, MITÄ TEHDÄÄN JA VOIDAAN ARVIOIDA, ONKO TOTEUTETTU MARKKINOINTI MERKITYKSELLISTÄ LIIKETOIMINNAN TAVOITTEIDEN KANNALTA.

KENELLE TEISTÄ ON HYÖTYÄ JA MITEN?

Johtoportaan tehtävä on määritellä markkinoinnin kohderyhmät. Muutaman pääkohderyhmän valinta auttaa tekemään kiinnostavampia markkinoinnin sisältöjä, kohdentamaan markkinointiin käytettävät eurot ja määrittämään napakat tavoitteet. Jos viestiä ei ole mietitty kohderyhmään vetoavaksi, on se vain melua potentiaalisten asiakkaiden silmissä ja korvissa. Kun viesti on oikeanlainen, niin se herättää kohderyhmässä kiinnostusta tutustua ja ostaa.

MILTÄ YRITYKSESI KUULOSTAA JA NÄYTTÄÄ?

Strategian pohjalta muotoillaan myös yrityksen brändin osat: sanat, logo, värit ja fontit, sekä parhaimmillaan koko asiakaspalveluprosessi. Markkinoinnissa yhdenmukaisuus on tärkeää. Yrityksen tulee kuulostaa ja näyttää samalta niin kivijalkaliikkeessä ja mainoksissa kuin verkossa ja asiakaskohtaamisissa. Tässä vaiheessa muotoillaan myös yrityksen tarina, pääviestit ja kiteytykset siitä, mitä asiakkaalle luvataan. Yhdenmukaisuudella vahvistetaan tavoiteltu mielikuva asiakkaan ajatuksissa.

Joustavaksi, kokonaisvaltaiseksi ja asiakaspalveluhenkiseksi kuvailtu konsulttipalvelu ei erotu kilpailijoista, ei innosta asiakasta, eikä kerro oikeastaan yhtään mitään yrityksestä. Sen sijaan, miten olisi ”Tuotteemme on totuus”, kuten HNY Group on kiteyttänyt palvelulupauksensa.

STEP 3. POST-IT-LAPUN MITTAINEN TAVOITE

Sanotaan, että sitä saa, mitä mittaa. Tavoitteita tarvitaan, jotta tiedetään, mitä tehdään ja voidaan arvioida, onko toteutettu markkinointi merkityksellistä liiketoiminnan tavoitteiden kannalta. Tärkeää on ymmärtää myös, mikä toimii ja mikä ei, ja tehdä sen pohjalta tarvittavat muutokset.

Tavoite voi olla esimerkiksi markkina-aseman vahvistaminen, tunnettuuden lisääminen, yritysmielikuvan parantaminen, asiakkaiden sitouttaminen tai asiakasmäärän kasvattaminen. Tärkeää on tavoitteiden tarkkuus, mitattavuus, saavutettavuus ja järkevyys. Lisäksi on asetettava aikamääre. Huono esimerkki tavoitteesta olisi: ”Tavoitteemme on lisätä asiakasmääräämme ensi vuonna”. Selkeämpi tavoite voisi olla: ”Tavoitteemme on lisätä Pirkanmaalla asuvien yli 60-vuotiaiden eläkeläisten prosenttiosuutta asiakasmäärästämme 10 prosentilla kesäkuuhun 2020 mennessä”.

PITÄÄKÖ MEIDÄN OLLA FACEBOOKISSA?

Tavoitteiden ja kohderyhmien päättämisen jälkeen voidaan lähteä selvittämään, missä kanavissa yrityksen markkinointi tavoittaa halutun kohderyhmän. Kysymys ”Pitääkö meidän olla Facebookissa?” ratkeaa kohderyhmämäärittelyllä ja tavoitteiden asettamisella.

Markkinoinnin kanavia on lukematon määrä, joten on kannattavampaa päättää muutama pääkanava ja tehdä niihin hyvää sisältöä kuin räiskiä sattumanvaraisesti joka puolelle. Kun homma on hallussa, voidaan kanavia lisätä. Nykypäivän asiakas hukkuu informaatioon. Siksi, arvosta asiakastasi hyvällä sisällöllä, puhuttelevalla sanomalla ja mieleenpainuvalla visuaalisuudella.

EXCEL JA KALENTERI KÄYTTÖÖN

Kalenteriin rytmitetään vuoden pääkohdat, joita liiketoiminnassa tapahtuu: messut, lanseeraukset, rekrytoinnit, asiakastilaisuudet ja juhlapyhät, jotka vaikuttavat tuotteen tai palvelun myyntiin. Kalenteria tarkastellaan markkinoinnin näkökulmasta. Tarvitaanko vuoden pääkohtiin esimerkiksi markkinointimateriaaleja, kampanjoita, kuvapankin täydennystä, muutoksia verkkosivuille, etukäteismarkkinointia tai jälkimarkkinointia digitaalisissa kanavissa? Tämän jälkeen suunnitelma viedään kanavatasolle. Määritellään tavoitteisiin suhteutettu kanavakohtainen mediabudjetti, ja hahmotellaan suunnitelman toteutus.

Markkinoinnin suunnitelmallisuus luo selkeyttä ja tuo mitattavia tuloksia. Tulosten pohjalta voidaan arvioida, onko markkinointi kehittynyt halutulla tavalla. Kun onnistumiset ja epäonnistumiset ovat tiedossa, pystytään seuraavaan vuoteen jatkamaan entistä vahvempina. ●

YRITYKSESI MARKKINOINNIN KEHITTÄMINEN lähtee liikkeelle markkinointiin sitoutuneesta johdosta.

Ota agendalle nämä:

1. Hyödyt, asiakasarvo, erottautuminen
2. Kohderyhmät
3. Tavoitteet
4. Kanavavalinnat
5. Suunnitelmallisuus ja jatkuva kehittyminen

KAUPPAKAMARI | KOULUTUS

KOULUTUKSET

Kevät 2020

#epkauppakamari
#kamarikouluttaa
#kauppakamarinjäsen
#kamariverkottaa

Maksat koulutuksesta vain, jos olet tyytyväinen.
E-P KAUPPAKAMARI TYYTYVÄISYYS-TAKUU

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

Alla 40 keinoa varmistaa osaava henkilöstö yritykselle.

Muutokset ovat mahdollisia. Katso ajantasainen tapahtumat kauppakamarin nettisivuilta.

TAMMIKUU

- 14.1. Talousosaajan viestintävalmennus
- 15.1. HHJ Johdanto hallitustyöhön
- 16.1. Incoterms 2020
- 17.1. Etätyö -miten johdan itseäni ja muita
- 23.1. Asiakaslähtöisen työyhteisön kehittäminen & johtaminen
- 24.1. Tilinpäätös, veroilmoitus ja verotuksen toimittaminen
- 28.1. Remburssi kaupan rahoittajana – mitä myyjän tulee tietää remburssista
- 28.1. Remburssin ehdot ja asiakirjat
- 30.1. Visuaalisen sisällön teko sosiaaliseen mediaan -työpaja

HELMIKUU

- 6.2. Esimiestyön rajat -oikeudet ja velvoitteet
- 11.2. Sosiaalisen median onnistumisen mittaaminen
- 12.2. Palkitsemisjärjestelmän kehittäminen
- 13.2. Tehokas ajankäytönhallinta: Outlookin ja OneNote
- 13.2. Teams perusteet
- 18.2. Taloushallintoa esimiehille, asiantuntijoille ja johdolle

MAALISKUU

- 3.3. Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssi
- 5.3. Tiiminvetäjien tehovalmennus
- 10.3. Excel Perusteet
- 18.3. Päästövähennyskoulutus
- 19.3. Etäpalaverien mestaruusluokka
- 19.3. Office 365: luovat työkalut
- 24.3. Jatkuva tietosuojatyö yrityksessä
- 26.3. Kone- ja laitetoimitussopimukset
- 31.3. Power BI perusteet

HUHTIKUU

- 1.4. Johtajaklubi® – avoimen keskustelun vertaisfoorumi
- 8.4. Anna Perhon Antisäätäjä™– ajankäyttöklinikka
- 9.4. Office 365 työkalut
- 14.4. LinkedIn työnantaja kuvan, myynnin ja rektytoinnin kanavana
- 16.4. Onnistu julkisissa hankinnoissa
- 16.4. JohtajaKlubi
- 21.4. Tieto-ohjautuva organisaatio -kurssi
- 21.4. Palkanlaskijan päivä
- 23.4. Asiakasviestintä sujuvaksi somessa ja sähköpostissa
- 28.4. Kauppakamarin tuontipäivä - Tuontitullaus tänään

TOUKOKUU

- 5.5. Yhteiskehittäminen - periaatteet ja työkalut
- 7.5. Ajanhallinnan Kung Fu
- 7.5. Teams kokoukset
- 19.5. Mitä tilinpäätöksen luvut kertovat yrityksen johdolle?
- 20.5. Kirjanpitäjän ajankohtaispäivä

KESÄKUU

- 10.–11.6. HHJ PJ Uumaja

Työaikapankki mahdolliseksi kaikille työpaikoille 1.1.2020 alkaen – näin se toimii

TEKSTI **KIRSI PARNILA, LAKIMIES, HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARI**

Vuoden vaihteessa voimaan tuleva työaikalaki mahdollistaa työaikapankin myös niille työpaikoille, joilla ei ole työehtosopimusta noudatettavanaan tai siinä ei ole määräyksiä työaikapankista. Vaikka työehtosopimuksessa olisi määräyksiä työaikapankista, voidaan jatkossa sopia, jatketaanko työehtosopimuksen mukaisella pankilla vai vaihdetaanko työaikalain mukaiseen pankkiin.

Työaikapankkisopimus sovitaan työnantajan ja työntekijöiden kesken. Työntekijöitä edustaa luottamusmies tai muu henkilöstön edustaja ja sopimus voidaan tehdä koko henkilöstön tai yksittäisen henkilöstöryhmän kanssa. Yksittäinen työntekijä tulee osaksi työaikapankkisopimusta, kun henkilöstön edustaja tekee työaikapankkisopimuksen tai siitä sovitaan henkilöstön ja työnantajan välisellä sopimuksella. Laki edellyttää työntekijän suostumusta.

Työaikapankkisopimus on tehtävä kirjallisesti. Sopimuksessa on sovittava vähintään seuraavista asioista: mitä eriä työaikapankkiin siirretään, säästämisrajat, vapaan käyttö (esim. että vapaat on tarkoituksenmukaista käyttää työnantajan toiminnan kannalta kiireettöminä aikoina tai lomien yhteydessä), työaikapankin lakkautus ja mitä lakkaamishetkellä työaikapankissa olevalle saldolle tapahtuu. Jos lakkaamisesta ei ole sovittu, säästetty aika on annettava palkallisena vapaana tai korvattava rahana päättymisajankohdan työntekijän säännöllisen työajan palkan perusteella. Työsuhteen päättyessä työaikapankin saldo joko sovitaan pidettäväksi irtisanomisaikana tai maksetaan säännöllisen työajan palkalla lopputilin yhteydessä.

> TYÖAIKAPANKKIIN SIIRRETTÄVÄ RAHAMÄÄRÄINEN ETU VOI PERUSTUA LAKIIN, TYÖEHTOSOPIMUKSEEN TAI TYÖNANTAJAN JA TYÖNTEKIJÄN VÄLISEEN SOPIMUKSEEN.

TYÖAIKAPANKKIIN VOIDAAN SIIRTÄÄ LISÄ- JA YLITYÖTUNTEJA SEKÄ LIUKUVAN TYÖAJAN TYÖTUNTEJA

Työaikapankkiin siirretään tunteja samalla tavalla kuin ne maksettaisiin rahana lain tai työehtosopimuksen mukaan. Ylityöt on siirrettävä korotettuina. Ylityötunneista on mahdollista siirtää joko perusosa tai korotusosa tai molemmat. Jos työntekijä tekee 1 h 50-prosenttista ylityötä ja pankkiin siirrettäväksi on sovittu sekä perusosa että korotusosa, työaikapankkiin siirretään 1,5 h. Jos on sovittu siirrettäväksi vain korotusosa, siirretään pankkiin 0,5 h.

Työaikapankkiin voidaan siirtää liukuvaan työaikajärjestelmään kertynyttä aikaa enintään 60 h neljän kuukauden seurantajakson aikana. Pankkiin siirtämisellä ei ole vaikutusta työaikalain mukaisiin liukumarajoihin, ja pankkiin siirtäminen tulee ottaa huomioon arvioitaessa liukuman enimmäismäärää seurantajakson lopussa. Seurantajakson kestäessä koko 60 h enimmäiskertymä on siirrettävissä työaikapankkiin.

Työaikapankkiin siirrettävä rahamääräinen etu voi perustua lakiin, työehtosopimukseen tai työnantajan ja työntekijän väliseen sopimukseen. Ennen työaikapankkiin siirtämistä rahamääräinen etu on muunnettava työajaksi. Rahamääräiset työaikapankkiin säästettävät etuudet voivat olla sunnuntaityön korotusosia, korvausta viikkolepoloukkauksesta, työajan lyhennysrahaa tai lomarahaa. Säännöllisestä työajalta maksettavaa palkkaa tai kulukorvauksia, kuten kilometrikorvauksia, päivärahoja tai muita korvausluonteisia saatavia ei saa siirtää työaikapankkiin. Poikkeuksena on liukuvan työajan tunnit. Rahamääräisiä etuuksia ei saa siirtää työaikapankkiin maksettavaksi erääntymisen jälkeen.

Työaikapankin kantava ajatus on se, että säästetty erä muuttuu kirjaushetkellä työaikapankkia koskevien sääntöjen mukaan korvattavaksi eikä erien alkuperää enää seurata. Työaikapankkiin säästetty työaikakertymä ei saa kalenterivuoden aikana kasvaa yli 180 tuntia verrattaessa edellisen kalenterivuoden lopun saldotilanteeseen. Kokonaiskertymä ei saa ylittää kuuden kuukauden työaikaa vastaavaa määrää palkkaturvajärjestelmän kattaen enintään kuuden kuukauden palkkaa vastaavan määrän.

Työnantajalla on velvollisuus pitää työntekijäkohtaisesti kirjaa työaikapankkiin säästetyistä eristä sekä siirrettyjen erien pitämisestä vapaana. Työntekijällä on oikeus saada tiedot työaikapankkisaldostaan. Työntekijän pitäessä työaikapankkivapaata, hänelle maksetaan pidetyistä tunneista vapaan pitämisajankohdan mukaista säännönmukaista palkkaa. Hänellä on halutessaan oikeus saada työaikapankkiin kertynyttä vapaata vähintään kaksi viikkoa vuodessa tai jos pankkiin on säästetty vapaata yli 10 viikkoa, vähintään 1/5 kertymästä. Työnantajan on työntekijän vaatimuksesta annettava vapaa seuraavan 6 kk aikana. Työnantajan määrätessä vapaan ajankohdan työntekijällä on vapaan pitämisen sijasta oikeus vaatia korvauksen suorittamista rahassa ja työnantajan on tällöin maksettava rahakorvaus. ●

Emma's & Mama's palkittiin vuoden 2019 digitaalisena eteläpohjalaisyrityksenä

Kauppakamarin ICT-valiokunta on viitenä vuotena peräkkäin valinnut ja palkinnut vuoden digitaalisen eteläpohjalaisyrityksen Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin syyskokouksessa. Tarkoituksena on nostaa esille hyviä esimerkkejä yrityksistä, jotka hyödyntävät ICT-ratkaisuja / digitalisaatiota omassa toiminnassaan.

TEKSTI **HEIDI SIKKILÄ**

Vuoden 2019 digitaalisena eteläpohjalaisyrityksenä palkittiin Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin syyskokouksessa Kauhajoella 22.11.2019 **Emmas Shop Oy, joka toimii nimellä Emma's & Mama's**. Yritys on menestyvä lifestyle-, sisustus- ja lahjatavaraliike verkossa sekä kivijalkamyymälässä. Pienestä putiikista ja verkkokaupasta vuonna 2015 lähtenyt liikeidea on kasvanut lyhyessä ajassa tuottoisaksi, usean henkilön työllistäväksi liiketoiminnaksi.

Yritys on alusta asti vahvasti hyödyntänyt sosiaalista mediaa markkinoinnissaan. Jo perustaessaan yritystä omistajana ja toimitusjohtajana toimiva Emma Varis päätti noudattaa kuulemaansa neuvoa, jossa kerrottiin halvimman markkinointikeinon olevan tehdä itsestään ilmiö sosiaalisessa mediassa. Ja näin yritys on tehnytkin: yrityksellä on yli 40 000 seuraajaa Facebookissa, Instagramissa lähes 6000. Lisäksi yritys tuo maahan bObles-huonekaluja, joiden brändillä on noin 10 000 seuraaja some-kanavissaan.

"Yrityksemme liikevaihto on riippuvainen sosiaalisesta mediasta ja käytämme monipuolisesti digitaalisia markkinointitapoja. Ulkoistimme verkkokauppamme logistiikan jo hyvin varhaisessa vaiheessa ja sen ansiosta resurssimme skaalautuvat tarpeemme mukaan joustavasti sesonkiemme mukaan. Myös hankkimalla hyvät yhteistyökumppanit taloushallintoon, henkilöstöhallintoon ja verkkokauppaan olemme saaneet käyttöömme modernit työvälineet ja ohjelmat sekä osaamisen. Digitalisaatio on minulle koko ajan oppimatka ja esim. perinteisestä paperikalenterista en halua luopua. Tänä vuonna kaikki myymäläämme Joulupukin kirjeen tuoneet lapset saavat personoidun vastauskirjeen tontulta. Tämäkin voidaan toteuttaa hyödyntämällä automaatiota, vaikka puhutaankin hyvin perinteisestä viestintäkanavasta", kertoo yrittäjä Emma Varis.

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin ICT-valiokunnan varapuheenjohtajan, Elisa Oyj:n myyntijohtaja Tomi Kohtasen mukaan valiokunta sai tänä vuonna useita erittäin hyviä ehdotuksia palkittavaksi. Emma's & Mama's:n nostettiin ehdokkaiden joukosta Vuoden digitaaliseksi eteläpohjalaisyritykseksi, koska yritys on alusta alkaen hyödyntänyt digitaalisia työkaluja liiketoiminnan kehittämisessä ja se jakaa oppejaan mm. digitaalisen markkinoinnin osalta työharjoittelijoille sekä käy kouluttamassa ja jakamassa oppejaan eri oppilaitoksissa Etelä-Pohjanmaan alueella. Kohtasen mukaan Emma's Shop Oy toimii myös hyvänä esimerkkinä kuinka pienestä lifestyle-myymälästä Etelä-Pohjanmaalta voi nousta valtakunnalliseksi, miljoona euroa liikevaihtoa tekeväksi kasvuyritykseksi kaupan alalla. ●

Kamarin syyskokouksessa IKH:lla puhutti liikenteen rahoitus ja päästövähennykset

TEKSTI **PETRA PIIRONEN**

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN sääntömääräisessä syyskokouksessa IKH:lle kokoontui joukko jäsenyritysten edustajia summaamaan yhteen kulunutta vuotta sekä luomaan katseet tulevaan. Suurimmalle osalle alueemme yrityksiä vuosi 2019 on ollut kasvun aikaa, mutta osaavan työvoiman saatavuus on hankaloittanut kasvua ja synnyttänyt myönteiselle kehitykselle esteitä. Vuoden 2020 yhteisiksi teemoiksi kauppakamarit ovat linjanneet *digitalisaation* ja *vastuullisuuden*.

Uusi hallituksen jäsen Heikki Lindfors.

Keskuskauppakamarin johtava liikenne- ja elinkeinopoliittinen asiantuntija Päivi Wood piti kokousluennon liikenteen rahoituksesta ja päästövähennyksistä. Viestinä oli, että Suomen tulee vaikuttaa tulevaan EU-lainsäädäntöön ajoissa, jotta yritykset ja ihmiset ehtivät sopeutumaan sekä investoimaan ajoissa. Lisäksi kaavailtu sähköautojen latauspisteiden määrä herätti vilkasta keskustelua kokousyleisössä.

Syyskokouksessa muutettiin hallituksen kokoonpanoa, kun Heikki Lindfors Kauhajoelta ja Jarmo Pienimäki Ähtäristä valittiin uusina jäseninä hallitukseen.

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN PUHEENJOHTAJISTO V. 2020:

Puheenjohtaja	toimialajohtaja Juhamatti Aronen, Seinäjoki
I varapuheenjohtaja	toimitusjohtaja Johanna Ratia, Kauhava
II varapuheenjohtaja	elinkeinojohtaja Olli Forstén, Kauhajoki
III varapuheenjohtaja	toimitusjohtaja Hannu Suni, Soini

HALLITUKSEN JÄSENET V. 2020:

Mikko Isoniemi	Seinäjoki
Lauri Lindholm	Seinäjoki
Heikki Lindfors	Kauhajoki
Titta Luoma-Kohtala	Seinäjoki
Jarmo Pienimäki	Ähtäri
Annika Puro-Aho	Kauhava
Jukka-Pekka Sorvisto	Kauhava
Jussi Töyrylä	Kuortane
Anmari Viljamaa	Seinäjoki

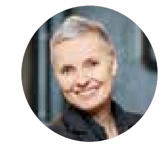
ETELÄ-POHJANMAAN EDUSTAJAT KESKUSKAUPPAKAMARIN VALTUUSKUNNASSA V. 2020:

toimialajohtaja Juhamatti Aronen	Seinäjoki
toimitusjohtaja Johanna Ratia	Kauhava
elinkeinojohtaja Olli Forstén	Kauhajoki
toimitusjohtaja Hannu Suni	Soini
yksikönjohtaja Anmari Viljamaa	Seinäjoki
hallituksen puheenjohtaja Mikko Isoniemi	Seinäjoki
partneri, johtava asiantuntija Annika Puro-Aho	Kauhava

YHTEYSTIEDOT

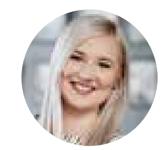
ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI
Kirkkokatu 23, 60220 Seinäjoki
www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi

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

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

ETELÄ-POHJANMAAN **KAUPPAKAMARI**

HALLITUKSET TÖIHIN! -kampanja on tuottanut nopeasti tuloksia

Maaliskuussa 2018 käynnistynyt Hallitukset Töihin! –aktivointikampanjamme on tähän mennessä tavoittanut jo yli 60 yritystä.

Maaliskuussa 2018 käynnistynyt *Hallitukset Töihin!* -aktivointikampanjamme on tähän mennessä tavoittanut jo yli 60 yritystä. Näistä puolet on jo ryhtynyt toimiin hallitustyöskentelynsä kehittämiseksi ja 20 yritystä on täydentänyt hallitustaan riippumattomalla, omistajakunnan ulkopuolisella jäsenellä. Voidaan arvioida, että tämä panostus tulee tuottamaan lähivuosina hyvää satoa yritysten uudistumisen ja kasvun kautta. Kampanja on myös hienosti täydentänyt Kauppakamarin pitkäjänteistä työtä pk-yritysten hallitustyön kehittämiseksi.

MAAKUNNAN YRITYKSILLÄ HALUA UUDISTUA

Projektipäällikkö **Matti Sepponen** on toteuttanut hallitustyön tilaa ja tulevaisuutta luotaavan syvähaastattelun 60:ssä yrityksessä. Kohdeyritykset ovat valikoituneet mm. kokoluokan (alle 50 työntekijää) ja yrityksen kehityspotentiaalin kautta. Merkillepantavaa on esille tullut yritysten oma uudistumishalu ja tiedostettu muutosten tarve. Tyypillisimpiä tilanteita ovat näköpiirissä tai käynnissä olevat sukupolvenvaihdosprosessit. Tällaisessa yhteydessä myös yhtiön hallitustyöskentelyä halutaan parantaa; useimmiten käynnistää. Erityisesti nuori sukupolvi suhtautuu hallitustyöhön uudella, tuoreella tavalla ja se nähdään merkittävänä voimavarana. Yritysten jatkajia myös halutaan kouluttaa esim. HHJ-kursseilla.

Toinen merkittävä ryhmä ovat kasvuyritykset, joiden omistaja-yrittäjät haluavat rakentaa yrityksensä kasvun kestävälle pohjalle ja tiedostavat tarpeen saada tähän sparrausta. Tähänkin tarpeeseen on *Hallitukset Töihin!* -kampanjamme pystynyt tuomaan näkökulmia, kontakteja ja työkaluja yrittäjän käyttöön.

ADVISORY BOARD ON MONELLE ENSIMMÄINEN ASKEL

Hallitustyöskentely nähdään edelleen monessa yrityksessä liian byrokraattisena ja yrityksen arjesta vieraana asiana. Noin puolet nyt hallitustyötään käynnistäneistä on aloittanut sen *Advisory Board* -tyyppisesti 1–2:n luotettavaksi kokemansa asiantuntijan kanssa. Tämä tarjoaakin hyvän mahdollisuuden molemminpuoliseen tutustumiseen ja hallitustyökäytäntöjen opetteluun. Näissä tapauksissa korostuu usein myös yrittäjän saama tuki sparrauskeskustelujen muodossa. Vaarana tässä toimintamallissa on keskustelun liiallinen painottuminen operatiivisiin asioihin; varsinkin jos yrityksellä ei ole toimivaa johtoryhmää.

POHJANMAAN HALLITUSPARTNERIT VÄLITTÄÄ HALLITUSOSAAJIA YRITYKSIIN

Hallitukset Töihin! -kampanjan keskeisenä yhteistyökumppanina on koko Pohjanmaan alueen Hallituspartnerit -yhdistys. Yhdistyksen jäsenmäärä on viimeisen vuoden aikana kasvanut yli 20:llä ja se on nyt 58. Kampanja on tuottanut paljon välitystoimeksiantoja, joista osa on välitetty edelleen valtakunnalliselle, 800 jäsentä kattavalle verkostolle. Hallituspartnerit Pohjanmaa haluaa edelleen ottaa verkostoonsa lisää jäseniä, jotta yrityksille olisi tarjolla mahdollisimman monipuolinen kattaus erilaisilla taustoilla olevia hallitustyön osaajia.

Hallitukset Töihin! -aktivointia ovat rahoittaneet Etelä-Pohjanmaan ja Pohjanmaan kauppakamarit, Hallituspartnerit Pohjanmaa ry ja Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät. Päärahoittajina ovat toimineet kaikki maakunnan Leader-toimintaryhmät. Kampanja jatkuu edelleen Aisapari- ja Kuudestaan -Leaderryhmien alueella ja mukaan mahtuu vielä lisää kehityshaluisia yrityksiä.

MIRROR LINE OY PANOSTAA MERKITTÄVÄSTI YRITYKSEN UUSIUTUMISEEN

Heikki ja **Sinikka Saaranluoman** perustamassa yrityksessä on sukupolvenvaihdos viety jo pitkälle. Perheen lapset **Tiina, Laura** ja **Matti** työskentelevät yrityksessä eri vastuualueilla ja hallituksessa. Äiti Sinikka nimitettiin toimitusjohtajaksi ja Heikki tulee jatkamaan hallituksen puheenjohtajana.

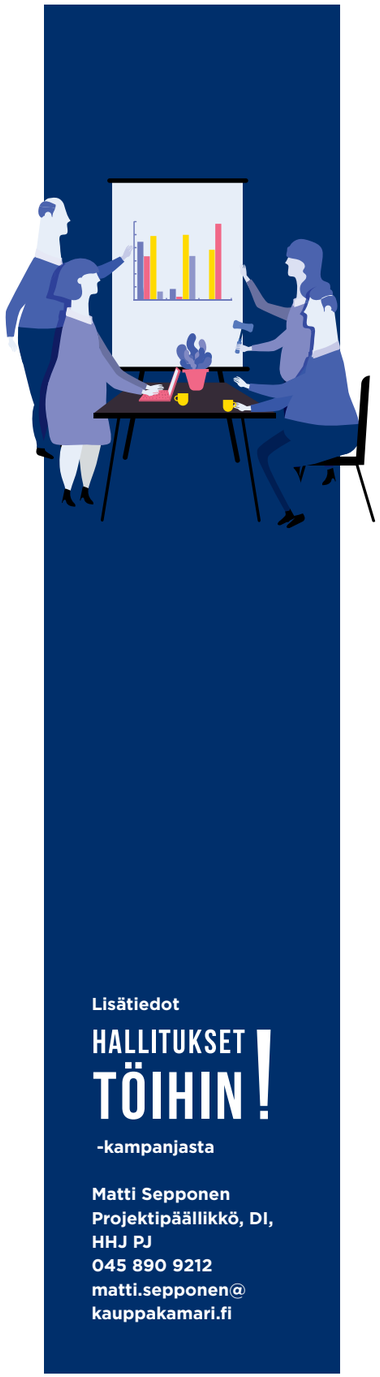
Tiina, Laura ja Matti ovat käyneet HHJ-kurssin ja soveltavat nyt saamiaan oppeja yrityksen johtamiseen. Yritys lähti mukaan myös *Hallitukset Töihin!* –kampanjaan, jonka aikana pysähdyttiin arvioimaan yrityksen hallitusta, sen kokoonpanoa ja tehtäviä uudelleen. Päädyttiin ottamaan mukaan riippumaton hallitusosaaja, jolla olisi näkemystä mm. viennin käynnistämiseen, uusien verkkokauppakonseptien kehittämiseen ja yrityksen jatkajien sparraamiseen. Osaajaa haettiin Hallituspartnerit Pohjanmaan kautta ja hallitukseen valittiin useiden hakijoiden joukosta KTM **Marko Orpana**, jolla on vahva tausta mm. liiketoiminnan johtamisesta sekä digitaalisesta markkinoinnista.

Mirror Line panostaa nyt vahvasti myös vientiin. Tukholmaan on avattu hiljattain oma showroom, joka on sisustettu kodinomaiseksi tilaksi, kodin eri huoneineen ja tavaroineen. Markkinointipäällikkö **Laura Saaranluoma** kertoo että showroom on rakentunut yhdessä viiden kotimaisen yrityksen kanssa (mm. Priima-Kaluste ja Lennol). Ruotsin markkinoita Mirror Line lähtee valloittamaan verkkokaupan kautta. Täysin mittamuuttuva liukuovikaapisto on mahdollista suunnitella ja tilata näppärästi suoraan kotisohvalta.

Henkilöstöpäällikkö Tiina Saaranluoma kertoo, että hallitustyöhön on saatu paljon uutta suunnitelmallisuutta sekä ryhtiä ulkopuolisen hallituksen jäsenen myötä. Kun hallitustyötä nyt ajetaan ylös, hallitus on kokoontunut tiuhemmin ja alkanut työstää mm. hallituksen vuosikelloa, strategiaa sekä budjetointia. Marko on sopinut porukkaan kuin nenä päähän - niin hänen kuin hänen tuomaansa lisäarvoon on oltu enemmän kuin tyytyväisiä. Hän myös kehottaa muitakin yrityksiä hyödyntämään Kauppakamarin ja Hallituspartnereiden monipuolisia palveluita hallitustyön uudistamisessa ja kehittämisessä. ●

Mirror Line Oy:n uusin tuote, yhdessä parkettivalmistaja Timberwisen kanssa toteutettu ladonovi on saanut suosiota rouheana sisustuselementtinä. Kuvassa Tiina Saaranluoma esittelee ovea aviomiehensä, tuotantopäällikkö Risto Riihiluoman kanssa Habitare-messuilla.

HALLITUSTYÖHÖN ON SAATU PALJON UUTTA SUUNNITELMALLISUUTTA SEKÄ RYHTIÄ ULKOPUOLISEN HALLITUKSEN JÄSENEN MYÖTÄ.



Lisätiedot

HALLITUKSET TÖIHIN! -kampanjasta

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

HHJ Hyväksytty Hallituksen Jäsen -kurssi 3.3.–14.4.2020

Ti 3.3. 12–16.30: 1. jakso: Hyvä hallintotapa
Ti 17.3. klo 12–16.30: 2. Jakso: Hallituksen ja hallitustyön organisointi
Ti 31.3. klo 12–16.30: 3. jakso: Strategiatyö
Ti 7.4. klo 12–16.30: Ryhmätyö kohdeyrityksessä
Ti 14.4. klo 8.30–15.30: 4. jakso: Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus

HHJ-kurssin jälkeen on mahdollisuus suorittaa HHJ-tutkinto sekä osallistua vuosittaiseen valtakunnalliseen HHJ-alumniseminaariin. Ilmoittaudu 24.2.2020 mennessä .

KENELLE?
Kurssi on tarkoitettu hallitustyötä jo tekeville tai sitä harkitseville, yrittäjille ja yritysjohtajille. Kurssi soveltuu myös kunnallisten osakeyhtiöiden ja liikelaitosten hallitustyöskentelyn kehittämiseen.

MIKSI?
Yrittäjä, yritysjohto, omistajat ja rahoittajat tarvitsevat tuekseen eri alojen kokeneita asiantuntijoita, liiketoimintaosaajia, jotta yritys kykenee paremmin kaupallistamaan tuotteitaan, kasvamaan, uudistumaan ja laajentamaan markkina-alueitaan. Myös erilaiset murrokset ovat helpommin hallittavissa, jos yrityksessä on laaja kokemuspohja.

MITÄ?
Kurssilla käsitellään mm. hallituksen vastuita ja riskienhallintaa, kokoonpanoa ja roolia erityisesti pk-yrityksen näkökulmasta ja vahvasti käytäntöön soveltaen yritysesimerkkien kautta. Kurssi sisältää neljä puolen päivän jaksoa (à 4h), sekä ryhmätyön (4-6h) ja lukupaketin.

HHJ | JOHDANTO

HHJ®-Puheenjohtajakurssi 10.–11.6.2020

Paikka: M/S Wasa Express & Uumaja
Ilmoittaudu viimeistään 1.6.2020
Kouluttaja: Ismo Salminen, Mikko Pihlajamäki
Kenelle hallituksen puheenjohtajina toimiville että puheenjohtajaksi aikoville

MITÄ?
HHJ® -Puheenjohtajakurssilla käsitellään hallituksen johtamista ja ryhmädynamiikkaa. Puheenjohtajan tulisi toimia vastaavasti kuten valmentaja, orkesterinjohtaja tai luotsi. Hänellä tulee olla kyky kehittää hallitusosaamista, niin omaansa kuin hallituksen jäsenten. Toimiva hallitus toimii osakeyhtiön voimavarana ja suunnan näyttäjänä.

KENELLE?
Kurssi on tarkoitettu hallituksen puheenjohtajina toimiville että puheenjohtajaksi aikoville. Osallistujilta edellytetään HHJ-kurssin käymistä tai vastaavien tietojen hallitsemista

HHJ | PUHEENJOHTAJA

HHJ – Johdanto hallitustyöhön 15.1.2020

Paikka: Kulttuurikeskus Vanha Paukku,
Vanhan Paukun tie 1, 62100 Lapua
Ilmoittaudu viimeistään 7.1.2020
Kouluttaja: Ismo Salminen

KENELLE?
Hallitustyötä jo tekeville tai sitä harkitseville henkilöille, yrittäjille ja yritysjohtajille, kuntaomisteisten osakeyhtiöiden ja liikelaitosten hallinnoinnin kehittämiseen

SISÄLTÖ
Pk-osakeyhtiöiden hallitustyö yleisesti, jota peilataan yhtiön tarkoitukseen, omistajuuteen ja omistajastrategiaan. Erityyppiset pk-yritysten hallitukset ja hallituksen kokoonpanon merkitys. Toimiva hallitus osakeyhtiön voimavarana ja hallitusosaamisen kehittäminen.

Lisätiedot ja ilmoittautumiset kursseille osoitteessa www.hhj.fi

Paikkoja rajoitetusti. Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.