ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI
NUMERO 03 SYYSKUU 2022

KAUPPA KAMARI

HYVISHAKKERI TULPPAA TIETOTURVA-AUKKOJA

PANDEMIA-AIKANA HAKKERIT OLIVAT AIEMPAA AKTIIVISEMMIN ETÄTYÖLÄISTEN KIMPUSSA. S. 14

Kasvuyritys Levyvirta Oy

Jalat maassa, pää pilvissä

YRITTÄJÄLLÄ TULEE OLLA ROHKEUTTA TEHDÄ PÄÄTÖKSIÄ SEKÄ OLLA ENNAKKOLUULOTON. S.11

HYVÄKSYTTY MYYNTIJOHTAJA-KURSSI

KUVAUS:

Kurssi valmentaa osallistujia myyntiorganisaation suorituskyvyn nostamiseen ja myynnin nykyaikaiseen johtamiseen. Sparraustyyppisen opiskelun lisäksi kurssilla tehdään osallistujan toimesta omaan yritykseen myyntistrategia tai päivitetään olemassa olevaa.

MIKSI HMJ-KURSSILLE?

HMJ-kurssi antoi uusia ajatuksia ja ideoita oman yrityksen HR-asioihin sekä myyntiin ja markkinointiin. Lisäksi sain työkaluja omille asiakasyrityksille jaettavaksi. Verkostoitumisen osalta myös erittäin hyvä.

Anssi Ojala
toimitusjohtaja,
Ilmajoen Yrityspalvelu Oy

1) Myynnin strategia ja suunnittelu:
- Myyntistrategian laadinta
- Myyntikanavien etsiminen ja valinta
- Myyntiorganisaation rakentaminen
- Myynnin johtamisen erityispiirteet kasvu- ja vientiyrityksessä
- Ohjeet myyntistrategia-tehtävään
- Case

2) Myynnin tavoitteet ja mittarit:
- Myynnin tekemisen auditointi
- Myynnin ja myyntityön tavoitteiden asettaminen
- Myynnin mittarit ja seurantajärjestelmät
- Myyjien palkkamallit ja työsopimukset
- Case

3) Myyjien johtaminen ja esimiestyö:
- Johtamiskäytännöt ja johtamisen työkalut
- Huippuesimies myynnin näkökulmasta
- Myyjien päivittäinen henkilöstöjohtaminen ja valmentaminen
- Myyjätyypit ja motivointi eri tilanteissa
- Case

Oman myyntistrategian palautus

4) Myynnin tukeminen:
- Myyntiä tukeva markkinointi
- Social Selling
- Myyntiorganisaation tehon nostaminen
- Myyntiä tukeva muu henkilöstö
- Strategiatehtävien esittely
- Yhteenveto ja päätössanat, todistusten jakaminen

SEURAAVA ALOITUS SYKSYLLÄ 2023

Kasvu

TÄMÄN LEHDEN TEEMANA ON KASVU. YRITYKSET TARVITSEVAT KASVUA JO PYSYÄKSEEN PAIKOILLAAN, SILLÄ TYÖN, RAAKA-AINEIDEN JA ENERGIAN KUSTANNUKSET PITKÄSSÄKIN TRENDISSÄ KASVAVAT. KASVUHAKUISTEN YRITYSTEN MÄÄRÄ ON VUOSIEN MITTAAN VÄHÄN VAIHDELLUT, MUTTA VUOSITTAIN JÄRJESTETTÄVÄÄN KASVU OPEN YRITYSSPARRAUKSIIN JA KASVUKILPAILUUN ON OLLUT MUKAVASTI OSALLISTUJIA.

Yksi kasvua tukeva toiminta on ammattimainen hallitustyö yrityksissä. Hallituksen tärkein tehtävä on luoda tämän päivän yhtiöstä huomisen yhtiö, eli vastata ja ylittää tulevaisuuden asiakkaiden tarpeet ja odotukset. Hallitustyön peruskurssit ja puheenjohtajakurssit antavat valmiuksia hallitustyön käynnistämiseen ja kehittämiseen. Yrityksillä on hallitustyöstä myös hyviä kokemuksia ja tässäkin lehdessä esitellään niistä yksi.

Suomalaisten pk-yritysten kansainväistyminen on yhä tärkeämpää niin niille itselleen kuin koko kansantaloudellekin. Suomen julkinen talous kohenee tehokkaimmin juuri vientiä lisäämällä. Kauppakamareiden tuoreen vientijohtajakyselyn perusteella uusia markkinoita haetaan tällä hetkellä aktiivisesti niin Euroopasta kuin Lähi-Idästä ja Pohjois-Amerikasta.

Tehdään kasvu yhdessä!

TOMI KOHTANEN
TOIMITUSJOHTAJA
ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

WWW.ETELA-POHJANMAANKAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA
Tomi Kohtanen

TOIMITUS
Petra Piironen
Hannele Hynynen

KONSEPTI JA ULKOASU
Keskuskauppakamari

TAITTO
Fano Oy

KANNESSA
Minna Petäjävirta
Valokuvaaja Ethel Yli-Mäenpää

PALAUTTEET:
ep@kauppakamari.fi

ILMOITUSMYYNTI
Petra Piironen
Puh. 040 650 1588

JULKAISIJA
Etelä-Pohjanmaan Kauppakamari,
Kirkkokatu 23, 60220 Seinäjoki

ILMESTYMINEN
Neljä kertaa vuodessa maaliskuussa, toukokuussa, syyskuussa ja joulukuussa.

PAINO
Painotalo I-Print, Seinäjoki

JAKELU
Tämä lehti lähetetään kaikille Etelä-Pohjanmaan Kauppakamarin jäsenyrityksille ja -organisaatioille sekä yhteistyökumppaneille. Jos lehden vastaanottajaksi merkitty henkilö ei ole enää tavoitettavissa tästä osoitteesta, niin ilmoita siitä ystävällisesti meille, kiitos.

ISSN 2342-8198 12

Tiedon työntövoimaa

KAUPPAKAMARI KOULUTUS ONLINE

KoulutusOnline.fi

Ajankohtaisin tieto kustannustehokkaasti jokaiselle yrityksesi oppijalle.

KoulutusOnlinen koulutusvideoilla varmistat, että henkilöstön osaaminen on aina ajan tasalla. Videoilta on helppo oppia missä vain oman aikataulun mukaan. KoulutusOnlinesta löytyy jokaiselle jotakin; uusimmat lakimuutokset, tukea johtamiseen, apua taloushallintoon, tietotekniikkavinkkejä ja paljon muuta.

Kokeile 2 viikkoa maksutta!

Hintaesimerkit kauppakamarin jäsenille alk.:
1 käyttäjä: 948 € + alv / vuosi
5 käyttäjää: 3240 € + alv / vuosi / käyttäjä

Kysy lisää: myynti@helsinki.chamber.fi

kauppakamarikauppa.fi

PÄÄKIRJOITUS

03 **Kasvu**
Tomi Kohtanen

KASVU

14 **Hyvishakkeri tulppaa tietoturva-aukkoja**
Timo Sormunen

22 **Eteläpohjalaisten ruokayritysten muutosjoustavuus**
Annika Tidström

26 **Älä tyydy parhaaseen, kun voit saada juuri oikean**
Elina Harju, Mari Dawe

YRITYSUUTISIA

09 **Riippumattomat hallitusjäsenet lisäsivät hallitustyöskentelyn systemaattisuutta**
Petra Piironen

18 **Huoltovarmuus haastaa myös yrityskenttää**
Timo Sormunen

32 **Korotettua koulutuskorvausta nuorten oppisopimustyönantajille**
Satu Ahopelto

VEROTUS SEMINAARI

26.–27.10.2022
SEINÄJOKI

Emmiliina Kujanpää
Johtava veroasiantuntija, KTM
Keskuskauppakamari

Risto Walden
Toimitusjohtaja, KTL
Bilanssi Oy

Juho Hasa
Erityisasiantuntija, OTM
Verohallinto

Karl-Johan Sigfrids
Taloushallinnon asiantuntija, KTM
Oy Certima Ab

Juha Lindgren
Professori, KTT, KM
Vaasan Yliopisto

Jukka Appelqvist
Pääekonomisti, VTM, FM
Keskuskauppakamari

Varaa paikkasi vuoden merkittävimmästä verotuksen ja taloushallinnon ajankohtaistapahtumasta!

WWW.VEROTUSSEMINAARI.FI

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

Pohjanmaan LIIKETALOUS LTA ry

EKONOMIT ETELÄ-POHJANMAAN EKONOMIT RY MER

LUKU-SUOSITUS

EU-katsaus

Keskuskauppakamarin uusimmassa EU-katsauksessa käsitellään Suomen ja suomalaisten yritysten näkökulmasta merkittävien asioiden etenemistä Tšekin uudella EU-puheenjohtajuuskaudella. Pakolaiskriisin hallinta ja Ukrainan elpyminen sodan jälkeen, sekä demokraattisten instituutioiden kriisinsietokyky ja EU:n talouden strateginen häiriönsietokyky ovat isossa osassa puheenjohtajuuskautta. Tehtävää riittää myös energiaturvallisuuden ja energiasektorin uudistamisen parissa, kun riippuvuutta venäläisestä fossiilienergiasta katkaistaan.

Päivi Wood, johtava asiantuntija, Keskuskauppakamari

Maakatsaus: Intia 2022

Keskuskauppakamarin Intia-katsaus on ajankohtainen tietopaketti yrityksille Intiasta. asiantuntijoiden kirjoituksissa käsitellään Intian, Suomen ja EU:n kauppasuhteita, niiden kehittämispotentiaalia sekä Intian ulkopolitiikkaa ja taloutta.

Lenita Toivakka, kansainvälisten asioiden johtaja, Keskuskauppakamari

2x
Tuoretta tietoa

NAISIA ENNÄTYSMÄÄRÄ PÖRSSIYHTIÖIDEN HALLITUKSISSA

Keskuskauppakamarin selvityksen mukaan markkina-arvoltaan suurissa pörssiyhtiöissä naisten osuus hallituksen jäsenistä nousi kolmella prosenttiyksiköllä 35 prosenttiin.

Naisten osuus hallituksissa on muutaman edellisvuoden suvantovaihetta lukuun ottamatta kasvanut tasaisesti. Tänä vuonna vain kolmella pienellä pörssiyhtiöllä on pelkästään miehistä koostuva hallitus. Tieto käy ilmi Keskuskauppakamarin tuoreesta naisjohtajakatsauksesta.

Ville Kajala, johtava asiantuntija, Keskuskauppakamari

ILMOITUSKANAVA KÄYTTÖÖN MYÖS BELGIASSA

Keskuskauppakamari on aloittanut belgialaisten kauppakamareiden kanssa yhteistyön, jonka kautta suomalainen Ilmoituskanava-palvelu saatetaan myös Belgiassa toimivien organisaatioiden käyttöön.

EU:n whistleblowing-direktiivi tulee velvoittamaan kaikkia yli 50 henkilöä työllistäviä yrityksiä kautta Euroopan ottamaan käyttöön ilmoituskanavan. Ilmoituskanavan kautta voi ilmoittaa havaitsemistaan väärinkäytöksistä organisaation toiminnassa.

Stina Wikberg, johtaja, Keskuskauppakamari

Ajankestävä tapa palkita

Menestyvän yrityksen taustalla on osaavia, sitoutuneita työntekijöitä. Heitä on välillä hyvä pysähtyä kiittämään. Keskuskauppakamarin ansiomerkillä osoitat arvostustasi työntekijää kohtaan.

Kun haluat osoittaa arvostustasi työntekijää kohtaan ja palkita erinomaisesta työstä, hae ansiomerkkiä!

ansiomerkit.fi

KESKUS-
KAUPPAKAMARI

VUODEN POSITIIVISIN SEINÄJOKINEN

Ilmianna positiivisin seinäjokinen 30.11.2022 mennessä
www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi
tai **http://bit.ly/positiivisin2022**
Voittaja julkaistaan 14.12.2022

Yhteistyössä: epari JCI Seinäjoen Seudun Nuorkauppakamari Junior Chamber Seinäjoki ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

Riippumattomat hallitusjäsenet lisäsivät hallitustyöskentelyn systemaattisuutta

TEKSTI: PETRA PIIRONEN, KUVA: VV-KUIVAUS

VESIVAHINKOJEN KARTOITUKSIIN JA KORJAUKSIIN AVAIMET KÄTEEN -PERIAATTEELLA ERIKOISTUNUT VV-KUIVAUS ON YRITYKSEN NUORESTA IÄSTÄ HUOLIMATTA KASVANUT VOIMAKKAASTI. VUONNA 2013 NELJÄN KAVERUKSEN PERUSTAMA YRITYS HALUSI TARJOTA ASIAKASLÄHTÖISEMPÄÄ PALVELUA KUIN MITÄ MARKKINOILLA OLI TARJOLLA. KAIKKI YRITTÄJÄ-OMISTAJAT OVAT EDELLEEN AKTIIVISESTI OPERATIIVISESSA TYÖSSÄ MUKANA JA YRITTÄJISTÄ TOIMITUSJOHTAJAKSI VALITTIIN JANNE HAAPAMÄKI.

Yrityksen perustamisvaiheessa haluttiin käyttää mukana ulkopuolista sparraajaa, ja jo ensimmäisen toimintavuoden aikana hallitukseen tuli ensimmäinen riippumaton hallituksenjäsen. Haapamäki luonnehtii tuolloin hallituksen jäseneksi tulleen Timo Maunulan tuoneen hallitustyöskentelyyn muun muassa kaivattua systemaattisuutta ja ryhtiä.

Yritys on kehittynyt ja kasvanut vajaassa kymmenessä vuodessa merkittävästi toimien nykyisin kuudella paikkakunnalla eri puolilla Suomea, ja siinä samalla osaamistarpeet hallitustyöskentelyssä ovat kasvaneet. Vuonna 2018 VV-Kuivaus käynnisti Pohjanmaan Hallituspartnereiden kautta haun yrityksen hallituksen täydentämiseksi. Hallitusta tuli täydentämään Jari Lehtineva, jolla on erityisesti kokemusta strategiatyöstä ja Timo Maunulan tapaan vahvat verkostot. Verkostojen merkitys on yrityselämässä huomattava, sillä kaikkea ei tarvitse itse osata ja tietää, vaan voi hyödyntää verkostojen voimaa.

-Jari ja Timo ovat tuoneet mukanaan myös kaivattua laatikon ulkopuolelta -ajattelua sekä sparrausapua minulle toimitusjohtajana, Haapamäki sanoo. -Toimitusjohtajan työ on loppu viimeksi melko yksinäistä tekemistä, mutta strategian kirkastuessa on päätöksiä ollut helpompi tehdä, kun on selkeä suunta ja tukeva selkänoja, hän jatkaa. Hallituksen kokousten ulkopuolella pidetyt sparrailutuokiot hallituksen jäsenten kanssa ovat tukeneet toimitusjohtajan työtehtävässä onnistumista.

VV-Kuivauksessa on strategiatyötä tehty systemaattisesti alkaen vuodesta 2015 ja matkan varrella työ on laajentunut sekä siihen on tullut lisää uusia kulmia. Palveluliiketoiminnan kehittämisen lisäksi on henkilöstöön aloitettu kiinnittämään erityistä huomiota. Strategia on tuotu julkiseksi niin asiakkaille kuin henkilökunnalle osaksi arkea muistuttamaan siitä, mitä tehdään ja miksi. -Vääriä päätöksiä ei tule myöskään pelätä, vaan rohkeasti tarpeen tullen vaihdetaan suuntaa, mikäli valittu suunta ei toimi.

Koronapandemia on ollut opettavaista aikaa, jolloin hallitus kokoontui normaalia kokousrytmiä tiheämmin ja riskienhallintaan tuli uusi elementti, mitä tuskin oli monessakaan yrityksessä ennen nähty todellisena uhkana. Oli myös hyvä huomata tämän maailmanlaajuisen kriisin aikana, että lisäpanostaminen henkilöstöön on ollut hyvä strateginen päätös. -Meille henkilökunta on merkittävä voimavara ja meidän tehtävänämme on työnantajana tukea ihmisten jaksamista sekä antaa uskoa eteenpäin, kun kaikki olimme uuden tuntemattoman edessä. Yrityksessä otettiin koronan myötä käyttöön toimitusjohtajan henkilökunnalle tekemä videotervehdys yhtenä keinona viestintään, aikana, jolloin fyysisiä kohtaamisia rajoitettiin.

Jalat maassa, pää pilvissä

LEVYVIRTA OY ON KASVUHALUINEN YRITYS. YRITTÄJÄ MINNA PETÄJÄVIRTA TOTEAA TÄRKEIMPÄNÄ KASVUN OHJENUORANAAN PITÄÄ JALAT MAASSA JA PÄÄN PILVESSÄ.

-40-kympin kriisissä aloimme Jorman kanssa pohtia, mitä tekisimme isona, Minna Petäjävirta kertoo pilke silmäkulmassa.

Minnan puoliso, Levyvirran toimitusjohtaja Jorma Petäjävirta, aloitti etsimään aktiivisesti myytäviä yrityksiä ja joidenkin kanssa käytiin myös ostoneuvotteluja.

Levyliike Äijö Oy ei ollut julkisessa myynnissä, mutta oli tiedossa, että yritykselle tultaisiin etsimään jatkajaa.

Yrityskauppojen maaliin vieminen vaatii kestävyyttä: istumista ja teräksistä kahvivatsaa. Petäjävirrat kertovat Levyliike Äijö Oy:n ostoprosessin vieneen aikaa noin puolitoista vuotta

-Varsinaista alakohtaista kokemusta meillä ei ollut, mutta molempien työhistoriat ja osaaminen tukivat yrittäjiksi ryhtymistä, Minna Petäjävirta kertoo. Minnan tausta pankin sijoituspäällikkönä ja vakuutuspuolen kokemus sekä Jorman kokemus riskipäällikkönä ja kunnan insinöörinä mahdollistivat päätymisen liki alalle kuin alalle. Kuitenkin rakentamispuoli kiinnosti eniten. Yrittäjiksi lähtemisestä Petäjävirrat puhuvat myönteisesti. Ostamalla valmiin yrityksen, pyörät pysyvät liikkeessä osaavan henkilökunnan avulla ja se antaa yrittäjälle hieman lisäaikaa oppia tarkemmin alasta. -Kasvuyrityksen johdossa tulee olla rohkeutta tehdä päätöksiä ja olla ennakkoluuloton. Vaikka mitään takuuta onnistumisesta ei tietenkään ole, Minna rohkaisee.

AMMATTITAITOISET KUMPPANIT OVAT TÄRKEÄSSÄ ROOLISSA VARMISTETTAESSA, ETTÄ KAIKKI TULEE TEHTYÄ OIKEIN JA OSATAAN HUOMIOIDA KAUPPAAN LIITTYVÄT SEIKAT, KUTEN ESIMERKIKSI VEROT.

Kasvua yrityskaupoilla – käytä osaajia apuna

Yrityskauppojen maaliin vieminen vaatii kestävyyttä: istumista ja teräksistä kahvivatsaa. Petäjävirrat kertovat Levyliike Äijö Oy:n ostoprosessin vieneen aikaa noin puolitoista vuotta. Apuna kaupanteossa toimivat asiantuntijoina **Pentti Pääjärvi** Pwc:ltä ja **Tapio Hannus** Tietokauhasta. Ammattitaitoisen kumppanit ovat tärkeässä roolissa varmistettaessa, että kaikki tulee tehtyä oikein ja osataan huomioida kauppaan liittyvät seikat, kuten esimerkiksi verot. Rahoittajat ovat myös tärkeitä partnereita. -Rahoitusmaailma on muuttunut paljon siitä, kun me teimme kaupat v. 2007.»

5x

Levyvirta Oy

v. 2007 alkaen toiminut Levyvirta Oy:nä

Kauhajoki ja Seinäjoki

Puu- ja massalevyihin erikoistunut tukku- ja vähittäisliike

Henkilöstömäärä: 17

Liikevaihto v.2021: 7,35 MEUR

Voi olla, että nykyisin ei enää voisi vastaavaa kauppaa tehdä, Jorma Petäjävirta pohtii. -Varastoon sitoutuu huomattavasti pääomaa, mikä ei helpota rahoitusta tarvitsevan ostajan tilannetta, hän jatkaa.

Vuonna 2010 Petäjävirrat tekivät uuden yrityskaupan liiketoimintakauppana, heidän ostaessa ilmajokisen Levy-Petterin. Tämäkään yritys ei ollut myynnissä, mutta silloisen yrittäjän tiedettiin olevan eläkeiässä. Minna soitti Juha Tallille, voisiko hän tiedustella yrittäjän halukkuutta myydä yritys. Kauppoihin päästiin lopulta Tapio Hannuksen konsultoimana, ja yrityksen toiminta siirrettiin vuonna 2012 Ilmajoelta Seinäjoelle Roveksentielle Puumerkiltä vapautuneisiin tiloihin.

Yrityskauppojen myötä on sana kiirinyt myös myyntiä harkitsevien korviin. Viime vuosina on Petäjävirroille tullut useita yritysten myyntitarjouksia. Levyvirran kymmenvuotistavoitteena on tuplata nykyinen liikevaihto. Päästäkseen tavoitteeseen tulee ottaa kaikki kasvumahdollisuuden avoimesti huomioon ja yrityskauppa on potentiaalinen vaihtoehto verrattuna esimerkiksi uuden toimipisteen rakentamiseen tai avaamiseen verrattuna. Yrityskauppojen myötä siirtyvät samalla myös asiakkuudet ja verkostot uudelle omistajalle.

Kasvuhalukkaalle yritykselle on tärkeää sparrailla asiantuntijoiden kanssa. Levyvirta Oy:ssa on ollut useamman vuoden Advisory Board Member -tyyppinen ratkaisu, jossa ulkopuolinen henkilö heittää ajatuksia ja ideoita ilmoihin hallitukselle pohdittavaksi. Tämä toimintamalli syntyi Hallituksen Töihin -projektin myötä ja kokemukset ovat olleet hyviä. – Suosittelen lämpimästi Advisory Boardin hyödyntämistä hallitustyön tukena, Minna Petäjävirta kertoo.

Hallituksen laajentaminen on Levyvirralla paraikaa työn alla. Hallituksen luoma strategia määrittää, kuinka kasvua tullaan hakemaan ja hallituksen jäsenten osaamisen tulee olla myös tätä tavoitetta vahvasti tukevaa. -Kasvulle ei ole esteitä, mutta helppoa se ei ole, Jorma Petäjävirta sanoo. -Kasvukipuja tulee väistämättä ja samalla myös varastoarvo nousee.

Muutokset maailmantilanteessa näkyvät myös tukkuliiketoiminnassa, ja tavaraa pyritään mahdollisuuksien mukaan hankkimaan tavallista suurempia eriä. Saatavuudessa on ollut haasteita ja kulut ovat selkeästi nousseet. Kasvaneet kulut ovat nopeuttaneet Levyvirrassa käynnistetyn prosessien automatisointia sekä uudelleenorganisointia. Lisäksi isoja koneinvestointeja on tulossa kuluvana syksynä ja elokuun alussa kasvutavoitteen tukemiseksi on palkattu liiketoimintajohtaja vastaamaan myynnin johtamisesta sekä kehittämisestä.

TEKSTI: TIMO SORMUNEN KUVAT: MEERI UTTI

Hyvishakkeri tulppaa tietoturva-aukkoja

LAURA KANKAALA SUUNTASI AIKANAAN LUKION JÄLKEEN HOIVA-ALALLE, MUTTA PÄÄTYI LOPULTA OPISKELEMAAN TIETOJENKÄSITTELYÄ. NYT TYÖPÄIVÄT TÄYTTYVÄT ASIAKASYRITYSTEN TIETOTURVAPULMISTA, SEMINAARIESITELMISTÄ JA OMISTA PODCASTEISTA. ”LARPAN” MISSIONA ON TEHDÄ INTERNETISTÄ PAREMPI JA TURVALLISEMPI PAIKKA SEKÄ KANNUSTAA NUORIA NAISIA TIETOTEKNIIKAN TARJOAMILLE URAPOLUILLE.

Hakkeri-sana herättää helposti mielikuvan nuoresta miehestä, jonka pakkomielteenä on murtautua tietyn yrityksen tai julkisyhteisön tietojärjestelmään.

Heitä löytyy hakkerijoukosta edelleen, mutta yksittäisten tekijöiden sijaan taustalla on entistä useammin järjestäytynyttä rikollisuutta ja jopa valtiollisia toimijoita.

Samalla on toisaalta kasvanut myös tietoturva-aukkoja tulppaavien ja nettirikollisia metsästävien ”hyvishakkereiden” joukkue. Yksi heistä on helsinkiläinen Laura ”Larppa” Kankaala, joka on kansantajuisella ja arkisella lähestymistavallaan noussut nopeasti tietoturva-alan kysytyimpien konsulttien joukkoon.

Kankaalaa on ajanut eteenpäin halu rakentaa internetistä nykyistä turvallisempi ja helppokäyttöisempi. Samalla on tullut ratkottavaksi myös tietoturvaan liittyviä haasteita.

Vaikka tietoturvakonsultin ura on ollut nopea ja nousujohteinen, on sen alku hieman poikkeava: heti lukion jälkeen Kankaala näet suuntasi hoiva-alan opintoihin.

Jo peruskouluvuosina alkanut tietokone- ja peliharrastus veti kuitenkin lopulta pidemmän korren ja Kankaala päätti vaihtaa ensimmäisen vuoden jälkeen opintosuuntaa tietojenkäsittelyyn.

”Alojn tehdä nettisivuja jo ala-asteella ja halusin kokeilla, miltä siihen asti hieman etäiseltä tuntunut it-ala mahtaisi tuntua. Ja hyvin se on maistunut”, Kankaala naurahtaa.

Vastaamo soitti herätyskelloa

Kankaalan arkista työsarkaa on ratkoa yritysasiakkaiden tietoturvahaasteita, hakea heidän järjestelmistään tietoturva-aukkoja ja rakentaa asiakkailleen strategioita, joilla riskejä taklataan jo ennakolta.

Hakkeroinnista hän kertoo kiinnostuneensa opiskeluvuosina, kun siihen tarjoutui erillisen kurssin myötä mahdollisuus.

”Samalla aloin treenata sitä myös itsekseni”, Kankaala kertoo.

Hyvishakkerille onkin ollut viimeisen parin-kolmen vuoden aikana kasvavaa kysyntää. Korona-aika ja etätyö ovat lisänneet tietoturvariskejä ja herätyskelloja ovat soittaneet myös muutamat isot tietomurrot lunnasvaatimuksineen.

Tuoreimmat esimerkit ovat kesällä julkisuuteen tulleet Wärtsilän ja STT:n tietomurrot, joiden takana oli sama hakkeriryhmä.

”Todellinen herättäjä oli taannoinen Vastaamon tapaus, joka osoitti järjestelmien haavoittuvuuden. Samalla se antoi esimerkin, että tietomurto voi kaataa koko yrityksen”, Kankaala muistuttaa.

Prosessit ja vastuut kuntoon

Pandemia-aikana hakkerit olivat aiempaa aktiivisemmin etätyöläisten kimpussa. Nyt pandemia on jo helpottanut, mutta kyberrikolliset eivät suinkaan lepää – päinvastoin.

”Etätyö on ollut kaikille iso muutos. Nyt palaillaan takaisin työpaikoille ja moni saattaa miettiä, että toimistoympäristössä ollaan paremmin turvassa. Se ei kuitenkaan anna mitään syytä tinkiä omasta tarkkuudesta”, Kankaala painottaa.

Suomalaisten tietämys ja ymmärrys tietoturvariskeistä on lopulta kohtuullisen hyvä. Suurimmat riskit liittyvät-

”ETÄTYÖ ON OLLUT KAIKILLE ISO MUUTOS. NYT PALAILLAA TAKAISIN TYÖPAIKOILLE JA MONI SAATTAA MIETTIÄ, ETTÄ TOIMISTOYMPÄRISTÖSSÄ OLLAAN PAREMMIN TURVASSA. SE EI KUITENKAAN ANNA MITÄÄN SYYTÄ TINKIÄ OMASTA TARKKUUDESTA”

kin usein prosesseihin ja vastuunjakoon.

Missä organisaation kannalta elintärkeitä tietoja säilytetään ja kenellä on niihin pääsy? Kuka vastaa siitä, että kaikki päivitykset ovat varmasti ajan tasalla? Kehen tai minne otan yhteyttä, jos havaitsen jotain epäilyttävää, saan epämääräisen viestin tai ehdin klikata sen auki?

”Näistä löytyy edelleen valitettavan usein harmaita alueita. Kun järjestelmät ovat riittävän helppokäyttöisiä ja vastuunjako selkeää, ei kenenkään tarvitse kokeilla esimerkiksi salasanojen kohdalla oikopolkuja. Se on olennainen osa tietoturvaa. ”

Miehiset mielikuvat edelleen rasitteena

Monen muun toimialan tavoin ICT-sektori kärsii kroonisesta työvoimapulasta. Tilanteeseen ei näytä olevan luvassa nopeaa helpotusta, vaikka toimialan kasvu- ja työllisyysnäkymät ovat kiistatta valoisat: digitalisaatio etenee ja sen tarjoamat ratkaisut rantautuvat entistä

Alalle on yritetty houkutella myös lisää naisia, mutta isompaa invaasiota ei oppilaitoksissa ole vieläkään nähty. Suunta on toki verkkaisesti parempaan päin.

Tilanne harmittaa myös Kankaalaa, jonka mukaan naiset saattavat vierastaa tietoteknisiä aloja vanhojen, jo vuosituhannen vaihteessa rakentuneiden mielikuvien vuoksi. Työ kuvitellaan kovatahtiseksi, stressaavaksi ja edelleen myös varsin miehiseksi.

”Voin toki tunnustaa, että itselleni ja monille muillekin alan ammattilaisille tämä on eräänlaista kutsumustyötä, jossa ei kelloa aina katsota. Silti myös muutosta tarvitaan ja sitä saadaan uusien osaajien, asenteiden ja naisten kautta”, Kankaala tähdentää.

Tieturva-ala tarjoaa edelleen myös paljon mahdollisuuksia kasvuyrityksille.

”Tietoturvaa tarvitaan kaikkialla, missä vain on tietokoneita ja tietoteknisiä laitteita. Se voi olla myös oheistuote, kun vanhoja järjestelmiä modernisoidaan tai käyttäjille tarjotaan aiempaa helpompi tapa tehdä asioita turvallisesti”, Kankaala muistuttaa.

Samalla hän heittää vastuupalloa myös vanhempien ja sukulaisten suuntaan: Jos tuore ylioppilas ilmoittaa suuntaavansa vastoin lähipiirin ennakko-odotuksiaan tietotekniikan pariin, tuota päätöstä pitää kummastelun ja käännytysyritysten sijasta tukea ja kunnioittaa.

Entä hoiva-ala? Millaisia mietteitä vähän yli kolmekymppisellä tietoturva-ekspertillä on alkuperäisestä unelma-ammatista?

”Sekin on kutsumustyötä ja arvostus hoitoalan ammattilaisia kohtaan on koronan myötä vain kasvanut. Toivottavasti tuon työn arvo saataisiin näkymään myös heidän palkassaan.”

Laura Kankaala

KUKA: Laura Kankaala, kotipaikka Helsinki

Tietoturvarikollisia paljastava hakkeri, tietoturvakonsultti ja -tutkija. Työskennellyt WithSecuressa ja F-Securessa

KOULUTUS: Koulutukseltaan tietotekniikan tradenomi

HARRASTUKSET: Videopelit, podcastaaminen ja kuntoilu

Pohjanmaan Teollisuus on kaksipäiväinen teollisuuden ammattitapahtuma, joka tarjoaa mahdollisuudet tehokkaaseen verkostoitumiseen, rekrytoimiseen sekä ammattitaidon kehittämiseen alan huipputekijöiden kesken. Messuohjelma koostuu päivänpolttavista puheenvuoroista ja oivaltavista seminaareista, joissa poraudutaan teollisuuden ajankohtaisimpiin aiheisiin ja tulevaisuudennäkymiin.

Pohjanmaan Teollisuus 2022 -tapahtuman teemana on kestävä kehitys, jota lähestytään tapahtumapaikkakuntaan sopivasti mm. yritysten energiatuotannon näkökulmasta. Lisäksi nostetaan esille mm. yritysten pitovoima ja työvoiman saatavuus – tärkeitä aiheita osaajapula ollessa alalla ilmeinen.

Tule hakemaan ratkaisuja ja lataamaan yrityksesi akut Pohjanmaan Teollisuus -tapahtumaan. Ole yhteydessä jo tänään – parhaat paikat menevät nopeasti.

» www.pohjanmaanteollisuus.fi

Lisätietoja:

Mikael Lindholm, myyntipäällikkö
+358 40 138 4606 / mikael.lindholm@pohjanmaanexpo.fi
Jukka Hakala, toimitusjohtaja
+358 400 669 600 / jukka.hakala@pohjanmaanexpo.fi

EXPO POHJANMAAN ÖSTERBOTTEN
MESSU- JA TAPAHTUMAJÄRJESTÄJÄT

Ilmoittaudu näytteilleasettajaksi
www.pohjanmaanteollisuus.fi

Esillä mm.

- 3D-tulostus ja ohjelmistot
- Automaatio, robotiikka ja digitalisaatio
- Energiatuotanto ja varastointi
- Huolto ja kunnossapito
- Kestävät ratkaisut ja palvelut
- Komponentit ja sopimusvalmistus
- Logistiikka ja varastointi
- Sähkö-, lämpö- ja kaasuverkot
- Sähkönsiirto ja varastointi
- Teollisuuden koneet ja laitteet
- Tuotekehitys ja innovaatio
- Tutkimus, koulutus ja rekrytointi

Pääkumppanit:
MERINOVA Technology Centre Vaasa
VASEK
into SEINÄJOKI

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

Huoltovarmuus haastaa myös yrityskenttää

KORONAPANDEMIA JA UKRAINAN SOTA OVAT NOSTANEET KANSALLISEN HUOLTOVARMUUDEN TAAS ARVOONSA. KRIITTISEN INFRAN JA ELINTÄRKEIDEN PALVELUIDEN TOIMIVUUS KRIISITILANTEISSA ON KUITENKIN PÄÄOSIN KOTIMAISEN YRITYSVERKOSTON VARASSA. SIKSI OMAN TOIMINNAN JATKUVUUDESTA MYÖS KRIISIEN KESKELLÄ KANNATTAA PITÄÄ NIISSÄ HUOLTA, MUISTUTTAA HUOLTOVARMUUSKESKUKSEN (HVK) INFRASTRUKTUURIOSASTON JOHTAJA JARNA HARTIKAINEN.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN, KUVAT MEERI UTTI

Ei vara venettä kaada, muistuttaa vanha kansanviisaus.

Kyseinen lausahdus on ollut taas ajankohtainen, kun koronapandemia ja Ukrainan sota ovat koetelleet myös suomalaisten kriisinsietokykyä. Samalla on toisaalta oivallettu vuosikymmenten saatossa rakennetun huoltovarmuusjärjestelmämme toimivuus ja merkitys.

Kun ympärillä myrskyää riittävästi, pitävät julkishallinto ja suomalaisyritykset yhdessä huolen siitä, että vesi-, energia- ja elintarvikehuolto, terveydenhuoltojärjestelmä sekä tietoliikenneyhteydet toimivat myös kriisiaikoina.

”Yhteisenä tavoitteena on turvata kansalaisille nämä elintärkeät peruspalvelut asuinpaikasta riippumatta. Valtio ei siihen luonnollisesti yksin pysty, vaan varautumista tarvitaan myös palvelutatarjoavilta yrityksiltä”, Huoltovarmuuskeskuksen infrastruktuuriosaston johtaja **Jarna Hartikainen tiivistää.**

Digitalisaatiossa ja verkottumisessa on omat riskinsä

Takavuosina yhteiskunnan toiminnan kannalta kriittiset toimialat olivat pitkälti valtionyhtiöiden hallussa. Suomi oli myös nykyistä omavaraisempi ja huoltovarmuuden ylläpidossa keskityttiin pitkälti mm. viljan, polttoaineiden ja lääkkeiden varmuusvarastointiin.

Varastoilla on edelleen oma sijansa, mutta tänä päivänä huoltovarmuudesta huolehtivat entistä enemmän eri toimialoille rakentuneet yritysverkostot ja kumppanuusketjut, jotka voivat olla

hyvinkin pitkiä ja monipolvisia. Se lisää aina myös riskejä, Hartikainen muistuttaa.

”Kriittisten toimialojen isot yritykset vastaavat toki omasta ja sopivat kumppaniensa kanssa toimitusvarmuudesta, mutta pitkissä tuotanto- ja palveluketjuissa tätä huoltovarmuuskriittisyyttä on entistä vaikeampaa tunnistaa tai arvioida. Alihankkijana toimiva mikroyritys voi olla päämiehensä ja samalla myös huoltovarmuuden kannalta äärimmäisen kriittinen ja tärkeä osaaja – tietämättä sitä täysin edes itse” Hartikainen toteaa.

Riskejä lisää myös digitalisaatio. Se on tehostanut toimintoja, lisännyt läpinäkyvyyttä, sujuvoittanut toimitusketjuja, vähentänyt varastoinnin tarvetta ja helpottanut kommunikointia, mutta lisännyt samalla yritysverkostojen keskinäistä riippuvuutta.

Pieni virhe tai häiriö esimerkiksi pankkien maksuliikenteessä tai toimitusjärjestelmässä voi tuottaa hyvinkin laajaa harmia.

”Lähes kaikkia arkisia palveluja ohjaa tänä päivänä jokin tietojärjestelmä. Niitä ei häiriötilanteessa voi kuitenkaan nykypäivänä nopeasti korvata kynällä, paperilla tai puhelimella”, Hartikainen muistuttaa.

Paikalliset yritykset ovat tärkeä tukijalka

Huoltovarmuuskeskuksen yhteistyö- ja sopimusverkostoon kuuluu noin tuhat yritystä, jotka ovat mukana myös alueellisissa valmiustoimikunnissa.

kunnille ja kaupungeille palveluja tuottavat yritykset ovat keskeisiä kumppaneita.

Digitalisaatioon, verkostotalouteen, kyberuhkiin ja kansainvälisiin kriiseihin liittyvät uhkakuvat ovat kuitenkin saaneet HVK:n pohtimaan entistä enemmän myös pk-yrityskentän kriisivalmiutta ja kriisinsietokykyä.

”Yhteiskunnan kriisinkestävyys on lopulta meistä kaikista kiinni ja tässä kohtaa pienetkin yritykset voivat olla tärkeitä osaajia. Se kuitenkin edellyttää, että ne ovat itsekin varautuneet ja rakentaneet toimintamallit riskien varalle. Viimeisen parin vuoden aikana on nähty, että kaukaisilta tuntuvat kriisit voivat rantautua nopeasti myös tänne meille”, Hartikainen huomauttaa.

Hän muistuttaakin, että hankintoja kilpailuttaessa vahvoilla ovat ne yritykset, jotka kykenevät osoittamaan riittävän kattavaa riskienhallintaa ja varautumista. Se kuitenkin edellyttää, että hankintoja tekevät kriittiset yritykset varautuvat sopimuksissaan myös toimitusketjun riskeihin.

”Hankintojen hajauttaminen ja vaihtoehtoiset toimitusketjut ovat yksi varautumisen kivijalka. Tämä lisääntyvä varautumistarve voikin lisätä kysyntää totutusta poikkeaville hyödykkeille, raaka-aineille ja palveluille. Samalla se saattaa avata uusia kasvu- ja liiketoimintamahdollisuuksia vaihtoehtoisia ratkaisuja tarjoaville yrityksille ja varautumisen osaajille”, Hartikainen vinkkaa.

”DIGITALISAATIOON, VERKOSTOTALOUTEEN, KYBERUHKIIN JA KANSAINVÄLISIIN KRIISEIHIN LIITTYVÄT UHKAKUVAT OVAT KUITENKIN SAANEET HVK:N POHTIMAAN ENTISTÄ ENEMMÄN MYÖS PK-YRITYSKENTÄN KRIISIVALMIUTTA JA KRIISINSIETOKYKYÄ.”

LUJAT herättelee yrityksiä kriisivalmiuteen

Kansallisen huoltovarmuuden kannalta kriittisillä toimialoilla laki velvoittaa yrityksiä ja julkisyhteisöjä huolehtimaan, että niiden toiminta jatkuu myös häiriötilanteissa ja poikkeusoloissa.

Isommille yrityksille ja etenkin HVK:n kumppaneille nämä riskiskenaariot ja jatkuvuuden hallinta ovat olennainen osa strategiatyötä. Nyt näitä varautumismalleja viedään Keskuskauppakamarin, alueellisen kauppakamareiden ja Huoltovarmuuskeskuksen yhteisellä LUJAT-hankkeella entistä laajemmin myös muuhun yrityskenttään ja julkisorganisaatioihin.

Tavoitteena on oppia tunnistamaan omaan toimintaan liittyviä uhkia ja riskejä, arvioida niiden vaikutuksia oman organisaatioon, luoda sopivia menettelytapoja häiriötilanteiden varalle ja turvata kriittisten yhteistyökumppanien toimintakykyä.

Keskuskauppakamarissa LUJAT-hanketta (Luotettava jatkuvuus) vetävän hankejohtaja **Panu Vesterisen** mukaan kokonaisvaltaiselle riskien kartoitukselle on nyt selkeää tilausta.

”Koronapandemia ja Ukrainan sota ovat osoittaneet, että kaikki on mahdollista. Digitalisaation ja verkostoitumisen myötä riskit ovat entistä monitahoisempia ja ne on myös opittava tunnistamaan ajoissa”, Vesterinen toteaa.

Jatkuvuuden hallinnasta arkinen asia

Varsinkaan pienemmissä yrityksissä ei välttämättä ole edes mietitty, millaisia ulkopuolisia uhkia omaan liiketoimintaan voi lopulta liittyä. Monilta voi puuttua toimintasuunnitelma esimerkiksi hieman pidemmän sähkö- tai vesikatkon, avainhenkilöiden sairastumisen tai haittaohjelman varalle.

”Riskikartoitusten ja varasuunnitelmien sijaan on keskitytty päivittäiseen työhön ja pitämään kiinni asiakkaista. Toisaalta kohennettavaa on myös päämiesten puolella. Toimintoja on saatettu ulkoistaa pienemmille alihankkijoille ja yhtiön ulkopuolella työskenteleville yhteistyökumppaneille. Samalla ne jäävät yhteisten koulutusten ja kehityssessioiden ulkopuolelle”, Vesterinen toteaa.

Viime syksynä alkanut ja syksyllä 2023 päättyvä huoltovarmuuden kehittämishanke onkin saanut osakseen hyvää vastakaikua. Toisaalta myös maaperä on ollut selvästi otollisempi kuin vaikkapa 3-4 vuotta sitten.

”Yritysten kriisitietoisuus on nyt aivan toisella tasolla kuin takavuosina. Itse toivon, että oman toiminnan turvaamisesta ja jatkuvuuden hallinnasta tulisi myös pk-yrityksissä arkinen ja normaaliin liiketoimintaan liittyvä asia. Toivottavasti sen vauhdittamiseen ei tarvita enää kolmatta kriisiä”, Vesterinen toteaa.

Eteläpohjalaisten ruokayritysten muutosjoustavuus

ANNIKA TIDSTRÖM
YRITTÄJYYDEN EPANET-PROFESSORI
VAASAN YLIOPISTO

Viime vuodet ovat näyttäneet mikro- ja pienyrityksille, että muutosjoustavuus eli resilienssi on elintärkeä tekijä. Eteläpohjalaiset lähiruokayritykset ovat vertailussa selvinneet koronakriisistä varsin hyvin, mutta tällä hetkellä raaka-aineiden saatavuus ja hinnat sekä lisääntyneet energiakulut rasittavat liiketoimintaa. Hinnankorotukset vaikuttavat myös entistä enemmän kuluttajien valintoihin. Tällaisissa kriisi-tilanteessa resilienssi auttaa selviytymään ja jopa kasvamaan.

Alun perin resilienssiä on käytetty kuvaamaan ihmisen kykyä kohdata kriisejä ja selviytyä niistä, ja jopa tulla kriiseistä ulos vahvempana kuin ennen. Nykyään resilienssiä käytetään myös analysoitaessa yritystason ilmiöitä, kuten esimerkiksi taloudellinen resilienssi, toimitusketjun resilienssi, organisatorinen resilienssi jne. Resilienssin eri ulottuvuudet yhdessä määrittävät yrityksen resilienssitasoa. Käytännössä hyvä resilienssi tarkoittaa, että yritys voi toimia ketterästi, ja että se voi sopeutua ja/tai muuttaa toimintoja ja käytänteitä nopeasti uusien tarpeiden mukaan.

Ketteryyttä ja muutosjoustavuutta voi edistää digitalisaation ja yhteistyön avulla. Eri digityökaluja käyttämällä yrityksellä on mahdollista löytää uusia asiakkaita, toimituskanavia ja sisäisiä käytänteitä, jotka lisäävät tehokkuutta ja jopa edistävät vastuullista liiketoimintaa. Yhdessä muiden tahojen kanssa yritys voi kehittää uusia tuotteita ja löytää uusia markkinoita.

Yritysten välisen yhteistyön ja digitalisaation avulla kohti resilienssiä lyhyissä elintarvikeketjuissa (YDIRE) -hankkeessa on analysoitu eteläpohjalaisten ruokayritysten resilienssitasoa. Kartoitukseen osallistui 38 elintarvikealan mikro- ja pienyritystä. Tulokset näyttävät, että yritykset jakautuivat kahteen ryhmään: matalan (53%) sekä keskitason (47%) resilienssin yrityksiin. Voidaan siis todeta, että resilienssin kehittämisessä on parantamisen varaa.

Tulosten perusteella voidaan todeta, että yritykset tekevät suhteellisen paljon yhteistyötä muiden yritysten kanssa, mikä sinänsä on hyvä. Mutta miten yhteistyön kautta voidaan vahvistaa resilienssiä? Mahdollisuutena voisi olla olemassa olevien suhteiden kehittäminen joko laajentamalla tai syventämällä yhteistyötä. Toinen mahdollisuus on etsiä uusia yhteistyökumppaneita, joiden kanssa voi kehittää yhteisiä ratkaisuja.

Digitalisaatio voisi olla avain uusiin ja luoviin ratkaisuihin. Kartoituksemme tulos näyttää kuitenkin selkeästi että E-P:n ruokayrityksten digitalisaatiotaso on matala, etenkin liittyen digikyvykkyyksiin, jotka mahdollistavat sen, että digi-osaaminen ja -resurssit tuottavat sekä asiakkaalle että yritykselle arvoa. Digitalisaatio edesauttaa myös yhteistyötä. Yhteistyössä muiden tahojen kanssayritys voi eri digi-ratkaisujen perusteella lisätä myyntiä ja markkinaosuuttaan.

Ratkaisu resilienssin vahvistamiselle löytyy usein asenteissa ja siitä, että pystyy kehittämään nykyisiä toimintatapoja siten, ettei ole kiinni vanhoissa, tutuissa ja turvallisissa käytänteissä. Tarvitaan rohkeimpia ratkaisuja, luovia yhteistyömuotoja, ideointia ja avoimuutta joka edistää innovointia. Yritystoiminta kannattaa rakentaa niin, että vaihtoehtoiset ratkaisut ovat nopeasti olemassa, jos tilanne sitä vaatii.

YDIRE- hanketta toteuttavat Vaasan yliopisto, Helsingin yliopisto Ruralia-instituutti sekä Seinäjoen ammattikorkeakoulu (SeAMK). Hanketta rahoittaa Etelä-Pohjanmaan liitto EAKR-REACT-välineen määrärahoista osana Euroopan unionin COVID-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia. Lisätietoja hankkeesta: anntid@uwasa.fi, hankkeen verkkosivu: https://sites.uwasa.fi/ydire/

6.10. Johtajuuden teema-aamu

Seinäjoki Areena

Itsetuntemus, hyvän johtamisen keskiössä

28.10. Johtajuuden teema-aamu

Seinäjoki Areena

Johtajuuden uudet tuulet

16.11. Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin sääntömääräinen syyskokous

IKH Areena, Kauhajoki

Johtajuuden uudet tuulet

8.12. Kauppakamarin jouluaamiainen

Seinäjoki Areena

Ilmoittaudu tapahtumiin

kauppakamarikauppa.fi

Lähi- ja etäkoulutukset Seinäjoki

23.9.–2.12. **HMJ - Hyväksytty Myyntijohtaja - kurssi**
4.10. -15.11. **Excel-webinaarikoulutukset syksy 2022**
5.10. **Monikanavaisen digikampanjan suunnittelu ja toteutus**
7.10. **HHJ Hallitus vastuullisuuden asialla**
11.10.–15.11. **HHJ® – Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssi**
26.–27.10. **Verotusseminaari**
3.11. **Somen monipuoliset mahdollisuudet**
8.11. **HRA: rekrytoinnin ydin**
10.11. **Esihenkilön työkalupakki**
18.11.2022-13.1.2023 **HHJ® – Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssi**
25.11. **Ennakkoperintä 2023**
1.12. **Vientikaupan ajankohtaispäivä**

HR & Työsuhde

27.9. **Perhevapaat käytännössä**
6.10. **Yhdenvertaisuus ja henkilötietojen käsittely työpaikalla**
6.10. **Vuosilomalaki käytännönläheisesti**
13.10. **Työsuhteen päättämistilanteet – henkilöön liittyvät päättämissyyt**
27.10. **Työkykyä vai ei? Työntekijän työkyvyttömyys työnantajan näkökulmasta**
1.11. **Harhaanjohtaminen, valehtelu ja muut epätoden alalajit työelämässä**
3.11. **Työsuhde NYT**

HHJ® – Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssi
18.11.2022-13.1.2023 Seinäjoki

Suosittu Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ®) -kurssi sopii niin hallitustyöskentelyn aktivoimiseen kuin sen kehittämiseenkin. Kurssi sisältää runsaasti käytännönläheisiä esimerkkejä erilaisten yritysten hallitustyöskentelystä ja sen merkityksestä menestyksessä. Kurssilla ratkotaan ryhmätöinä todellisten yritysten hallitustyön kysymyksiä.

Johtaminen & esimiestyö

27.9. **Työaikalaki käytännönläheisesti**
30.9. **Venture capital -sijoittaminen ja sopimukset**
3.10. **Strateginen talousjohtaminen**
3.10. **Osakassopimus**
4.10. **Alisuoriutuminen työsuhteessa**
4.-5.10. **Ulkomaalainen työntekijä -ajokortti**
5.10. **Erilaiset työsopimukset ja niiden käyttömahdollisuudet**
6.10. **Valmentava johtaminen**
6.10. **Uuden ajan esihenkilö**
10.10. **Kasvua uudella markkinalla**
13.10. **Työ vähenee – lomauttaminen ja irtisanominen**
13.10. **Näin onnistut yrityskaupassa**
19.10. **Tuloksen parantaminen kustannustehokkuuden ja tuottavuuden kautta**
25.-26.10. **Hyväksytty Advisory Board (HAB)**
28.10. **Tehokoulutus: Whistleblowing 2. osa - Johdon vastuukysymykset**
31.10. **Harri Gustafsberg: Taktinen neuvottelu**
1.11. **Harhaanjohtaminen, valehtelu ja muut epätoden alalajit työelämässä**
4.11. **Johtamisen Ajankohtaispäivä**
8.11. **Kumppaneiden ja kansainvälistymisen johtaminen**

Kansainvälistyminen

28.9. **Tavaroiden maahantuonti EU-alueen ulkopuolelta (B2B)**
5.10. **Minimoi logistiikkasopimuksiin ja -ketjuun liittyvät riskit**
7.10. **Turvaa liiketoimintasi oikeilla hinta- ja maksuehdoilla**
10.10. **Kasvua uudella markkinalla**
27.10. **Vientikaupan keskeiset asiakirjat**
3.11. **Kansainvälisen kauppasopimuksen perusteet**
10.10. **Kasvua uudella markkinalla**
18.11. **Incoterms© 2020 -toimituslausekkeet ja logistiikan pullonkaulat**

Kauppakamari kouluttaa

Kauppakamarin monipuolinen koulutustarjonta pohjautuu asiakkaiden toivomuksiin ja tarpeisiin. Ison osan koulutuksistamme toteutamme etäkoulutuksina. Tällöin tarvitset vain nettiyhteyden ja olet mukana suorana lähetettävässä koulutuksessa omalta laitteeltasi.

Ohje ilmoittautumiseen verkkokaupassa: kaikki tilaisuudet ja koulutukset menevät ostoskorin kautta. Kannustamme tekemään henkilökohtaisen rekisteröinnin, jokainen voi tehdä omat henkilökohtaiset tunnuksensa, jolloin maksullisissa koulutuksissa saatte heti jäsenetuhinnan ja ilmoittautuminen on vaivattomampaa.

Autamme mielellämme, otathan yhteyttä ep@kauppakamari.fi, (06) 429 8100

Koko koulutusvalikoiman löydät osoitteesta kauppakamarikauppa.fi

Taloushallinto & verotus

22.-23.9. **Palkanlaskennan ajokortti© – osa 1**
22.9.- 26.10. **Palkanlaskentaosaajan valmennuskokonaisuus**
22.9. **Kuinka kirjanpito voi tukea yrityksen sisäistä laskentaa**
23.9.–16.12. **Hyväksytty Talouspäällikkö -valmennus**
27.9. **Taloushallinnossa huomioitavat alv- ja tuloverosäännökset**
28.9. **Suuri arvonlisäverotuksen ajankohtaisseminaari**
3.10. **Strateginen talousjohtaminen**
4.-5.10. **Arvonlisäverotuksen ajokortti© (peruskurssi)**
6.-7.10. **Kirjanpidon jatkokurssi**
19.10. **Tuloksen parantaminen kustannustehokkuuden ja tuottavuuden kautta**
25.-26.10. **Palkanlaskennan ajokortti© – osa 2**
26.-28.10. **Talous ja Vero -laivaseminaari**
2.11. **Viestintäkoulutus talousasiantuntijoille**
9.-10.11. **Reskontranhoitajasta kirjanpitäjäksi**
16.11. **Arvopapereiden käsittely kirjanpidossa ja verotuksessa**

Myynti, markkinointi, viestintä

27.9. **Sosiaalisen median kohut ja kriisit**
5.10. **Hakukoneoptimoinnin ja -mainonnan koulutus B2B-yrityksille**
11.10. **Some-mainonnan koulutussarja: Linkedin**
11.10. **Antti Apunen: Tuotteista palvelullesi törkeä lupaus**
24.10. **Totti Karpela: Piinaavat valittajat**
24.10. **Totti Karpela: Kuormittavista asiakastilanteista palautuminen**
31.10. **Harri Gustafsberg: Taktinen neuvottelu**
2.11. **Viestintäkoulutus talousasiantuntijoille**

Etäkoulutusten KAUSIKORTTI

Kausikortin tilaajana säästät tuntuvasti ja kasvatat osaamistasi! Henkilökohtaisella Kausikortilla voit osallistua vuoden aikana lähes kaikkiin Helsingin seudun kauppakamarin suorana lähetettäviin etäkoulutuksiin, joiden kesto on enintään yksi päivä. Yhden koulutuksen hinta on keskimäärin 400 euroa, joten kiinteähintaisen Kausikortin käyttäjänä hyödyt todella paljon.

Tutustu Kausikorttiin kuuluviin koulutuksiin KauppakamariKaupassa ja satsaa omaan osaamiseesi!

Jäsenetuhinta

1290 €

+alv / 12kk

minkä tahansa Suomen kauppakamarin jäsenelle tai jäseneksi liittyvälle

Normaalihinta 1490 € +alv

www.kauppakamarikauppa.fi

Hyödynnä useamman käyttäjän hintaetu!
Jo kaksi käyttäjää saa kausikortin **300 euroa per henkilö edullisemmin**. Kysy lisää myynti@helsinki.chamber.fi

Älä tyydy parhaaseen, kun voit saada juuri oikean

ON KAKSI ASIAA, JOTKA REKRYTOINNEISSA MENESTYVÄ YRITYS OSAA: TYÖNANTAJAMIELIKUVAN JOHTAMINEN JA SUUNNITELMALLINEN REKRYMARKKINOINTI. NIIDEN YHTEISPELILLÄ PÄÄSET VALITSEMAAN TYÖNTEKIJÄSI ETKÄ VAIN PALKKAAMAAN SITÄ, JONKA SAAT.

ELINA HARJU, HR ROIHU CONSULTING OY
MARI DAWE, BSTR LUOVA KONTTORI OY

IT-alan yrittäjä latasi pöytään järisyttäviä euromääriä, jotka jäävät saamatta, kun ei ole ketään, joka koodaa. Työvoimapula on raakaa arkipäivää, ja kasvua tekemään tarvitaan osaavaa henkilökuntaa. Tästä syystä kannattaa pysähtyä miettimään millaiseksi työnantajaksi meidät mielletään.

Työnantajamielikuva on kokoelma ajatuksia, joita työnhakijoilla on yrityksestä. Se on lopputuote, joka heijastaa henkilöstön mielipiteitä ja kokemuksia yrityksestä työnantajana. Jos henkilöstökokemus on aidosti hyvä, myös työnantajamielikuva on houkutteleva. Ja tietysti päinvastoin. Maine kiirii.

Henkilöstökokemusta voi ja kannattaa johtaa systemaattisesti. Se on verrattavissa muihin strategisesti tärkeisiin toimintoihin, kuten budjetointiin ja toiminnanohjaukseen. Positiivinen mielikuva yrityksestä ei synny itsestään. Kasvukaan ei tule itsestään, vaan vaatii strategista ajattelua ja sinnikästä työtä.

Henkilöstökokemuksen johtamisen tulos näkyy investointien tapaan vasta myöhemmin. Tarvitaan uskoa, resursseja, seurantaa ja sitoutumista. Tärkeintä on uskaltaa kysyä henkilöstöltä millainen työnantaja yritys on, ja olla avoin vastauksille. Kuunteleminen antaa arvokasta pääomaa yrityksen kehittämiseen työmarkkinavoittajaksi.

Rekrytoinnin helpottamisen lisäksi henkilöstökokemus vaikuttaa työntekijöiden pysyvyyteen. Rotaatio on paljon kalliimpaa kuin panostaminen johtamiseen.

Kuinka sitten käyntiin? Kokeile näitä:

- Lisää läsnäoloa, aisti tunnelmaa
- Laita strategiseen vuosikelloon henkilöstöön liittyvät peruspilarit kuten henkilöstötutkimus ja siitä johdetut kehityshankkeet
- Kysy henkilöstöltä millaisia työsuhde-etuja toivotaan sillä rahalla, joka etuihin on varattu

Uskottavin **rekrymarkkinointi** rakentuu positiivis-realistisen työnantajamielikuvan päälle. Rekrymarkkinointia kannattaa ajatella jatkuvana prosessina, ei vain avoimista työpaikoista ilmoittamisena. Parhaassa tapauksessa potentiaalinen työntekijä kohtaa yrityksen medioissa muutenkin kuin avoimen työpaikan kautta. Näin syntyy muistijälki ja mielikuva yrityksestä, jossa voisi joku päivä olla mukava työskennellä. Työntekijäpulan kourissa se voittaa, joka uskaltaa olla näkyvä.

Viestittekö siis selkeästi mitä teette ja millaisia olette? Osaatteko kertoa mikä teillä on hyvin ja mitä tavoittelette? Tiedättekö, kuka teillä voisi olla töissä ja mistä kanavista hän löytyy?

Näistä teemoista ja kohdennuksista voi rakentaa rekrymarkkinoinnin vuosikellon, jolloin yritys pysyy mielessä silloinkin, kun avoimia työpaikkoja ei ole tai hakija itse ei ole liikekannalla. Tarve voi yllättää, puolin ja toisin, ja silloin on hyvä kun ollaan jo tuttuja.

Menestystä rekrytointeihin!

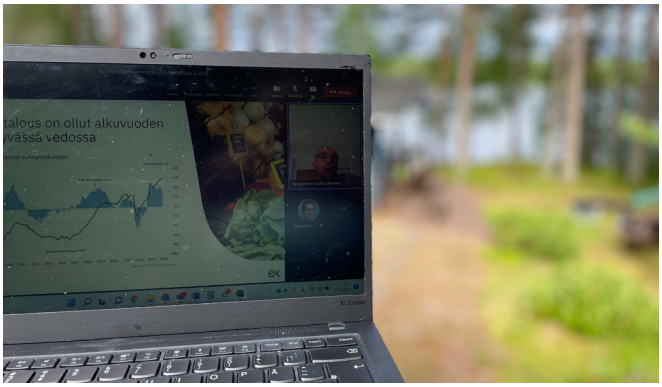
Kamarikuulumiset

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin sääntömääräinen kevätkokous sekä EP Elinkeinoelämän foorumi järjestettiin Härmän kylpylässä 18.5.2022.

Kamarin toimistossa on vapputunnelma kohdillaan!

Kauppakamari-Golf pelattiin upeassa säässä Ruuhikoskella. Voittajaksi selviytyi Esa Hietakangas!

Laidunkauden avajaiset vietettiin 17.6. Koskenkorvan Trahteerilla aurinkoisessa säässä. Tarjolla oli maistuva brunssi, livemusiikkia sekä tietenkin bisnespikatreffit.



Heinäkuun lopussa julkaistavaan Suhdannebarometriin pystyi osallistumaan kätevästi myös etänä.

Hilamet
KARKAISIMO

KOVAA AMMATTITAITOA JA PALVELUA VUODESTA 1986!

KAUHAVAN YKSIKKÖ TARJOAA MONIPUOLISESTI KÄSITTELYITÄ

- hiiletyskarkaisu
- nuorrutus
- työkalukarkaisu
- induktiokarkaisu
- hehkutukset
- hiilitypetys eli nitraus
- asiantuntijapalvelut

HÄMEENKYRÖN YKSIKÖSSÄ OLEMME ERIKOISTUNEET INDUKTIOKARKAISUUN.
Lisäksi tarjoamme jännitystenpoistohehkutusta ja asiantuntijapalvelua.

Tule tapaamaan meitä Alihankinta 2022 -tapahtumaan osastolle C619.

Olemme aito kumppanisi myös tuotekehityksessä!

KAUHAVA Leinosentie 27, 62375 Ylihärmä
HÄMEENKYRÖ Tippavaarantie 2, 39200 Kyröskoski

Me Maslogilla teemme työtämme intohimolla ja suurella sydämellä. Haluamme varmistaa, että työntekijäsi voivat tehdä työtään tehokkaasti mutta turvallisesti. Tutustu meihin paremmin!

www.maslog.com

VUODEN DIGITAALINEN ETELÄPOHJALAINEN YRITYS tai DIGITEKO

Tee ilmianto viim. 31.10.2022
osoitteessa: bit.ly/digitaalinen2022

Palkinnon myöntää Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin ICT -valiokunta

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

Pertti Kinnunen Hallituspartnerit Pohjanmaan toiminnanjohtajaksi

Pertti Kinnunen on nimetty Hallituspartnerit Pohjanmaan uudeksi osa-aikaiseksi toiminnanjohtajaksi.

-Näen pk-yritysten perustamisen yhtenä tehokkaimmista keinoista parantaa yrityksen kokonaisvaltaista liiketoimintaosaamista. Aito, toimiva hallitus pistää vauhtia myös moniin muihin kehittämiskuvioihin, tuo ryhtiä, systematiikkaa ja ennakointikykyä, Kinnunen sanoo.

Lyhyesti lukuina

Suomeen tuli

331

ulkomaista yritystä
vuonna 2021.

75 %

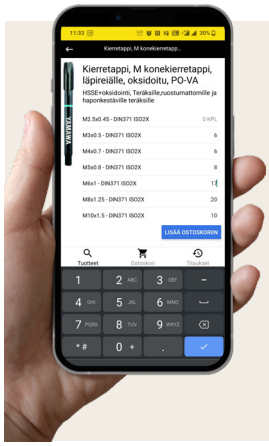
uusista ulkomaisista yrityksistä tuli Suomeen yritysoston kautta.

Suomessa jo toimivat ulkomaisomisteiset yritykset tekivät yhteensä noin

165

jatkoinvestointia Suomeen vuonna 2021.

Lähde: Invest in Finland



Koneita.com lanseerasi oman apin

PK-yritysten kokoluokassa oman applikaation luominen ei ole ihan jokapäiväistä, mutta yrittäjä Tuomas Tukeva on alusta alkaen uskonut vahvasti omaan visioon. Eikä turhaan. Kuluvana syksynä Koneita.com lanseeraa oman applikaation helpottamaan B2B-tilausten käsittelyä. Pitkäjänteinen työ tukee voimakasta kasvua hakevaa yritystä. – Asiakkaat haluavat ostaa mobiilisti ja applikaatio tekee ostamisen helpoksi, Tukeva summaa.

KONEITA .COM®

kauppa kamarin

jäsenyys kannattaa!

KAUPPAKAMARI

JÄSEN

Jäsenet saavat käyttöönsä kamarin monipuoliset jäsenedut ja -palvelut. Asiakkaillesi ja yhteistyökumppaneille kauppakamarin jäsenyys viestii vastuullisesta yritystoiminnasta.

HYÖDYNNÄ JÄSENETUJASI:

- KOULUTUKSET JA SEMINAARIT JÄSENHINTAAN
- MAKSUTTOMAT NEUVONTAPALVELUT
- KANSAINVÄLISTYMISEN PALVELUT
- VERKOSTOT ELINKEINOELÄMÄÄN, YRITYKSIIN JA JULKISHALLINTOON
- TEHOKAS VAIKUTTAMISKANAVA ALUEEMME ELINKEINOELÄMÄN KASVUUN JA KILPAILUKYKYYN

Kysy lisää, neuvomme mielellämme

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

ep@kauppakamari.fi
p. 06 429 8100

ALAVUS
Tili-Arla Oy
Tuurin Grilli Oy

EVIJÄRVI
Evijärven kunta

HELSINKI
Era Content Oy

JALASJÄRVI
Harri Kaminen Oy
Huoltokorjaamo J. Koivukoski Oy

JOKIPII
JST Systems Oy
Taksipalvelu Nieminen Oy

JURVA
Huonekalutehdas Mauno Tuppi Oy

JYLHÄ
J.Isosomppi Oy

KAINASTO
Rautic Oy

KAUHAJOKI
AJJ-Markkinointi Oy
JL Serix Oy
Kukkatukku Aroset Oy
Suupohjan Varaosa ja Huolto Oy

KAUHAVA
AJJ-Markkinointi Oy
Häjy Distilling Company Oy

KURIKKA
Relicomp Oy

LAPPAJÄRVI
Lappajärven Kunta
Lappajärven Verho- ja Mattotalo / Volcano Fur Ky

LAPUA
Lapuan Iiris Oy

LUOMA-AHO
ANWE Oy

LÄNSIKYLÄ
Turve Team Lampimäki Oy

NURMO
Sami Kivelä Oy

PELTOLA
Softness Oy

PERÄLÄ
Urpolan Liikenne Ky

SEINÄJOKI
Biisoni Pohjanmaa Oy
Birdieman Oy
Greenstep Oy
Hantulan Liikenne Oy
Huoltamo Kari Rinta Oy
Ibico Teräsrakenne Oy
Osuuskunta informaatio kirjakauppa Kivro Oy
Pohjanmaan Vakuutusmyynti Oy
Puulinja Suomi Oy
Seinäjoen Pintakäsittely Oy
Seinäjoen Sanomat Oy
Talonhenki Etelä-Pohjanmaa Oy
Urakointi Koivuluoma Oy

SOINI
Työpalvelu J.Hakola Oy

TUOMIKYLÄ
Alusasut Justihi Eikä Melekehen Oy
Kurakauppalan Pirssi Oy

VIMPELI
A.Raivio Oy
Eurosteri Oy
Nelimarkan Leipomo Oy

ÄHTÄRI
LVI-Setälä
Vanha pappila Hetki Oy

RELICOMP 30

Relicomp täyttää kuluvana vuonna 30v. Kauppakamari onnittelee!

30 SeAMK
Seinäjoen ammattikorkeakoulu
Seinäjoki University of Applied Sciences

Seinäjoen ammattikorkeakoulu SeAMK täyttää myös 30 vuotta. Parhaat onnittelut!

maiseri

Maiseri Oy viettää 30v-juhlavuottaan. Paljon onnea!

Turvallisuus ei ole vain uhkia ja riskejä

JARNO LIMNÉLL, ST
KYBERTURVALLISUUSPALVELUIDEN JOHTAJA, INNOFACTOR OY
PROFESSORI, AALTO-YLIOPISTO

Turvallisuusasiat ja turvallisuuspolitiikka kiinnostavat tässä hetkessä yritysjohtoa poikkeuksellisen paljon. Vastaavaa kiinnostusta en ole nähnyt, vaikka turvallisuusasioiden parissa olen työskennellyt 25 vuotta. Turvallisuusympäristömme on muuttunut merkittävästi ja lyhyessä ajassa.

Mutta puhe ja arviot turvallisuudesta eivät saa olla ainoastaan turvattomuutta ilmentäviä, eli puhetta uhkista ja riskeistä. Turvallisuus on ensisijaisesti nähtävä tämän päivän yritystoiminnassa positiivisena ja mahdollistava asiana – luottamuksen perustana. Turvallisuus ja luottamus kulkevatkin käsi kädessä. Uhkien oikeanlainen tiedostaminen ja niihin varautuminen lisäävät luottamusta, ja asiakkaan luottamuksesta huolehtiminen on hyvin keskeinen arvo yrityksen liiketoiminnan menestymiselle. Turvallisuus työpaikalla on puolestaan yksi edellytys osaajien pysyvyydelle.

Muuttunut turvallisuustilanne avaa myös uudenlaisia mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille, erityisesti pian realisoituvan Nato-jäsenyyden myötä. Nato on kehittämässä uudenlaisia sotilaallisia kyvykkyyksiään ja uuden strategisen konseptinsa myötä panostamassa aiempaa enemmän yhteistyöhön jäsenmaidensa yrityksien kanssa. Tarpeet ovat hyvin moninaiset ja tässä suomalaisten yrityksien ja poliittisten päättäjien kannattaa olla aktiivisia. Esimerkiksi suomalaiset kyberratkaisut ja -palvelut sekä laajemmin innovatiiviset teknologiaratkaisut saavat Nato-jäsenyyden myötä selkeästi aiempaa laajemman markkinamahdollisuuden.

On hyvä muistaa, että Suomea on pidetty vakaana ja turvallisena valtiona, jossa on nimenomaan turvallista tehdä liiketoimintaa. Nato-jäsenyyden myötä turvallisuutemme uskottavuus vahvistuu entisestään, millä on myönteinen vaikutus esimerkiksi sijoittamistoiminnalle. Nato-jäsenyys vahvistaa kansainvälistä asemaamme ja pienentää maariskiä.

Turvallisuus ei ole itsestäänselvyys – sen eteen on tehtävä jatkuvasti töitä. Meillä on erinomainen mahdollisuus profiloitua turvallisuudella ja vakaudella sekä kyvyllämme vastata nouseviin uhkiin. Suomen profiloituminen kiinnostavana ja turvallisena sijoittautumispaikkana sekä investointien kohteena on yrityksille ja Suomelle merkittävä kysymys.

Globaalissa teknologiakamppailussa Suomi ja yrityksemme ovat jatkossa yhä vahvemmin mukana, halusimme sitä itse tai emme. Tässä kamppailussa menestyminen on Suomen kilpailukyvyn tulevaisuudelle elintärkeä asia. Tarvitsemme lisääntyvissä määrin osaajia ja teknologisia

innovaatioita, mutta juuri teknologian turvallisuuden huomioimisessa ja luottamuksen rakentamisessa on mittava mahdollisuus Suomelle. Meihin voi luottaa.

Korotettua koulutuskorvausta nuorten oppisopimustyönantajille

TEKSTI JA KUVA: SATU AHOPELTO

Sedu maksaa elokuun alusta lähtien alle 20-vuotiaiden, vailla toisen asteen tutkintoa olevien nuorten oppisopimustyönantajille korotettua koulutuskorvausta. Korotetun koulutuskorvauksen suuruus on ohjauksen tarpeesta riippuen 200 tai 300 € kuussa, jos opiskelija tekee koko perustutkinnon tai suorittaa perustutkinnon loppuun oppisopimuksella. Tämä maksetaan normaalin koulutuskorvauksen lisäksi, joka keskimäärin on 120 € kuussa.

Opetus- ja kulttuuriministeriö on myöntänyt lisärahoitusta oppisopimuskoulutuksen koulutuskorvauksen uudistamisen kokeiluun tukemaan nuorten kouluttautumista ja työllistymistä. Monesti vailla koulutusta ja usein myös vailla työkokemusta olevan nuoren ohjaaminen työpaikalla vaatii enemmän resurssia, joten korotettu koulutuskorvaus on siitäkin näkökulmasta perusteltua.

Koulutuskorvauksen summan määrittelyssä otetaan huomioon mm. seuraavat seikat:

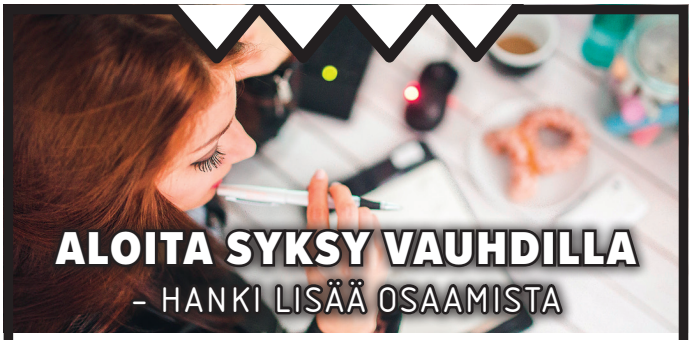
- Jos kyseessä on rekrytointi, maksetaan 300 € / kk
- Jos kyseessä on hyvin nuori henkilö, jolla on vain vähän tai ei lainkaan työkokemusta, maksetaan 300 € / kk
- Jos opiskelijalla on erityisen tuen suunnitelma, joka vaatii työpaikkaohjaajalta ohjausta normaalia enemmän, maksetaan 300 € / kk
- Jos kyseessä maahanmuuttaja, jolla on haasteita suomen kielen kanssa, maksetaan 300 € / kk

Kyseessä on kolmivuotinen kokeilu, jossa seurataan koulutuskorvauksen kohdentamisen vaikutuksia nuorten, alle 20-vuotiaiden, vailla toisen asteen tutkintoa olevien oppisopimusopiskelijoiden määrään.

Koulutuskorvauksen määräytymisestä oppisopimuskoulutuksessa säädetään ammatillisesta koulutuksesta annetun valtioneuvoston asetuksen (673/2017) 19 §:ssä. Valtioneuvoston asetuksella (OKM/2021/92) kyseistä pykälää muutettiin määräaikaisesti ajalle 1.1.2022–31.12.2024 siten, että työnantajalle maksettavassa koulutuskorvauksessa on otettava korottavana tekijänä huomioon, jos oppisopimuksen aloituspäivänä ammatillista perustutkintoa suorittava opiskelija on alle 20-vuotias ja vailla toisen asteen tutkintoa.

Lisätietoja: yrityspalvelupäällikkö Satu Ahopelto, Sedu, puh. 040 868 0800, s-posti: etunimi.sukunimi@sedu.fi ja https://www.sedu.fi/fi/Tyoelamalle/Oppisopimus.

Yrityspalvelupäällikkö Satu Ahopelto Sedusta muistuttaa, että alle 20-vuotiaita nuoria oppisopimuksella palkkaavat saavat korotettua koulutuskorvausta.



- Erityisruokavaliopalvelujen eat, dieettikokki, **verkossa**
- Kuljettajan ammattipätevyys **verkossa**
  > **kuljettajaopetus.fi/sedu**
- Liiketoiminnan at, myynti ja markkinointiviestintä
- Ruokapalvelujen at, ravintolakokki tai suurtalouskokki, **verkossa**
- Taideteollisuusalan at 3.10. Kurikka
- Tieto- ja viestintätekniikan at 3.10. Seinäjoki
- Työpaikkaohjaajakoulutukset
  > **sedu.fi/tyopaikkaohjaajakoulutukset**
- Yrittäjyyden at, **jatkuva haku**

at = ammattitutkinto | eat = erikoisammattitutkinto

KATSO KAIKKI VERKOSSA SUORITETTAVAT OPINNOT:
sedu.fi/verkko-opinnot

sedu

HAKIJAPALVELUT
p. 040 830 2275
hakijapalvelut@sedu.fi

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

Toimitusjohtaja
Tomi Kohtanen
P. 050 506 2755
tomi.kohtanen@kauppakamari.fi

Yhteyspäällikkö
Petra Piironen
P. 040 650 1588
petra.piironen@kauppakamari.fi
Vaikuttaminen, verkostoituminen, jäsenasiat, viestintä, neuvonta- ja asiantuntijapalvelut

Palveluasiantuntija
Hannele Hynynen
P. 050 343 3753
hannele.hynynen@kauppakamari.fi
Koulutusasiat, neuvontapalvelut, laskutus, tapahtumajärjestelyt

Assistentti
Amanda Pihlaja
P. 040 533 8537
amanda.pihlaja@kauppakamari.fi
Neuvontapalvelut, laskutus, ulkomaankaupan asiakirjat, markkinointi

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!

Q&A LAKIMIEHELTÄ

TÄLLÄ PALSTALLA KOKENEET LAKIMIEHET RATKOVAT JÄSENTEMME ONGELMIA LAIN NÄKÖKULMASTA.
LÄHETÄ KYSYMYKSESI PETRA.PIIRONEN@KAUPPAKAMARI.FI

JOHTAJASOPIMUS

Yrityksissä pohditaan varsin usein sitä, mikä ero on toimitusjohtajasopimuksella, johtajasopimuksella ja työsopimuksella.

ANTTI PALMUJOKI, ASIANAJAJA
ANTTI.PALMUJOKI@LAW.FI

KIRJOITTAJA TOIMII SEINÄJOELLA TOIMIVAN BLF ASIANAJOTOIMISTO OY:N OSAKKAANA VASTATEN TYÖOIKEUDELLISISTA TOIMEKSIANNOISTA

Toimitusjohtaja ei ole työsopimussuhteessa osakeyhtiöön, vaan hän on osakeyhtiölain mukaisesti osakeyhtiön toimielin. Toisin sanoen hän hoitaa toimitusjohtajan tehtävää osakeyhtiölaissa määritettyjen tehtävien mukaisesti. Toimitusjohtaja-asema syntyy, kun yhtiön hallitus

valitsee toimitusjohtajan. Yhtiö usein tekee toimitusjohtajan kanssa erillisen toimitusjohtajasopimuksen, jolla sovitaan tyypillisesti tarkemmin yhtiön ja toimitusjohtajan välisestä oikeussuhteesta, tehtävistä, toimivallasta, vastuista, palkkiosta ja muista ehdoista.

Johtajasopimus tarkoittaa johtavassa asemassa olevan työntekijän (ei siis toimitusjohtajan)

kanssa tehtävää työsopimusta. Johtavassa asemassa olevalla työntekijällä työoikeudessa tarkoitetaan henkilöä, jolla on tehtäviinsä ja vastuualueisiinsa liittyvää itsenäistä päätösvaltaa.

Johtavassa asemassa olevat työntekijät eivät pääsääntöisesti ole työehtosopimusten eivätkä

työaikalain piirissä. Siksi johtajasopimus kannattaa laatia huolellisesti siten, että siinä käsitellään kaikki olennaiset työsuhteen ehdot. Samalla on huomioitava se, että suurin osa pakottavasta työlainsäädännöstä, kuten työsopimus- ja vuosilomalaki, kuitenkin soveltuu pääosin

johtajan työsuhteeseen.

Johtajasopimuksissa sovitaan usein palkasta, tulospalkkiosta, lomista, työajasta, koeajasta, irtisanomisajasta, irtisanomiskorvauksesta ja immateriaalioikeuksista. Johtajasopimus mahdollistaa joustavan työsuhteen ehdoista sopimisen, minkä takia työnantajan kannattaa usein tarjota johtajasopimuksia työntekijöille myös oma-aloitteisesti, edellyttäen, että työntekijä on

edellä mainitulla tavalla johtavassa asemassa ja hänellä on itsenäistä päätösvaltaa.

Työnantajan kannalta on erityisen tärkeää varmistaa, että johtaja ei voi pian työsuhteen päättymisen jälkeen alkaa kilpailla yhtiön kanssa hyödyntämällä tietoonsa saamiaan yhtiön liikesalaisuuksia. Tämä onnistuu kirjaamalla sopimukseen salassapitovelvollisuus ja kilpailukielto,

joita voidaan tehostaa sopimussakolla. Sopimussakon teho perustuu siihen, että se tulee maksettavaksi pääsääntöisesti aina sopimusta rikottaessa riippumatta siitä, onko rikkomuksesta

seurannut vahinkoa vai ei. Johtajan kilpailukielto voi olla kestoltaan pidempi ja kiellon rikkomisesta aiheutuva sopimussakko suurempi kuin muilla työntekijöillä. Ehtojen on silti oltava

kohtuullisia. Lisäksi on syytä huomioida, että työsopimuslakiin tuli muutos 01.01.2022, jonka

mukaisesti myös johtavassa asemassa olevalle henkilölle tulee suorittaa työsuhteen jälkeiseltä

kilpailukieltoajalta laissa säädetty kompensaatio.

Tarkasti laadittu johtajasopimus auttaa välttämään monta riitaa. Samalla se osoittaa, että

työnantaja hoitaa asiat ammattimaisesti, mikä auttaa osaavien johtajien rekrytoinnissa. Hyvän johtajasopimuksen yksityiskohdat riippuvat yhtiön tarpeista ja toimialasta. Verkosta löytyvien vakiosopimuspohjien käyttöä ei useinkaan voida pitää suositeltavana, koska ne harvoin

vastaavat yhtiön yksilölliseen ja tapauskohtaiseen tarpeeseen.

Läpi harmaan kiven -palkinto myönnettiin Pirjon Pakarille

Perinteikäs, jo vuodesta 1976 yhdessä Seinäjoen Seudun Nuorkauppakamarin kanssa myönnetty yrittäjäpalkinto myönnettiin tänä vuonna Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin Härmän Kylpylässä pidetyssä kevätkokouksessa Pirjon Pakarille. Pirjon Pakarin yrittäjä Hannu Malmivaara kertoi kiitospuheessaan pitkän yrittäjätaipaleen olleen vaiherikas.

Voittajan valinnut Seinäjoen Seudun Nuorkauppakamarin hallituksen perusteli Pirjon Pakarin valintaa seuraavasti: ”Pirjon Pakari on mennyt läpi harmaan kiven yritystä kohdanneissa haasteissa. Merkittävinä haasteina vuosien saatossa ovat olleet esimerkiksi omistajuusmuutosten sekä toimitilan laajentamissuunnitelmia rajoittavat haasteet. Haasteista huolimatta, Pirjon Pakari on aktiivisesti ja ennakkoluulottomasti kehittänyt ja kasvattanut yrityksen liiketoimintaa uusille alueille kuten gluteenittomat tuotteet ja lounasravintola.”

Edellisenä vuonna palkinto myönnettiin Teuvan Keitintehtaalle.

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.

Anne Viitala
Senior Advisor
Puh. 0400 811 490
anne.viitala@viexpo.fi

- Maksuton vientineuvonta
- markkinaselvitykset
- yritysten kehittämispalvelut
- markkinaselvitysmatkat
- kansainväliset messut
- vientiprojektit yritysryhmille

Juha Lahtinen
CEO, partner
Export Maker Oy
puh. 050 036 5851
juha.lahtinen@exportmaker.fi

- kansainvälistmisstrategian 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

Jari 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 meddujen 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

HHJ
HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN®

Ilmoittaudu: etela-pohjanmaankaup-pakamari.fi

HHJ | KURSSI

HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN®

HHJ-kurssi innostaa aloittamaan ja kehittämään hallitustyöskentelyä sekä tarjoaa uusia ideoita nykyisten toiminta-tapojen ja näkökulmien uudistamiseen. Hyvällä hallitustyöllä edistetään yritystoimintaa.

Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ) -kurssien ansiosta tuhansissa suomalaisissa yrityksissä on keskusteltu johtamisen kehittämisestä, muutettu hallituksen työskentelyä, rohkaistuttu rekrytoimaan ulkopuolisia osaajia hallitukseen ja otettu merkittäviä kehitysaskelia liiketoiminnassa.

- Soveltuu hallitustyötä jo tekeville tai sitä suunnitteleville
- Sis. viisi puolen päivän jaksoa, ryhmätyö kohdeyrityksessä & sekä lukupaketti

Syksy 2022 kurssit

11.10.- 15.11. | Seinäjoki MUUTAMA PAIKKA JÄLJELLÄ!

18.11.2022 - 13.1.2023 | Seinäjoki

"Monipuolinen ja paljon ajatuksia, toisaalta myös kysymyksiä ja mielenkiintoa herättäviä aiheita. Voin lämpimästi suositella myös kollegoille!"

HHJ-ryhmätyö

Kohdeyritykselle erinomainen mahdollisuus saada yhdeksi päiväksi käyttöönsä "advisory board" ja sitä kautta pohtia yrityksen tulevaisuuden strategioita ja hallitustyöskentelyn tuottamaa lisäarvoa.

Ryhmätyöhön kohdeyritykseksi pääsee kolme ensimmäistä hakijaa - voit varata yrityksellesi kohdeyrityksen paikan jo ennakkoon ottamalla yhteyttä hannele.hynynen@kauppakamari.fi

Kevät 2023 kurssit

3.2.-16.3. | Seinäjoki

23.3.-27.4. | Seinäjoki

Save the date: HHJ PJ-kurssi kesäkuu

"Paras koulutus mihin olen urallani osallistunut!"
"HHJ on avannut silmät monessa asiassa."
"Hyvä kurssi, suosittelen mielelläni tätä eteenpäin."
"Selkeytti hallituksen roolia"
"Ryhmätyöt antoisia ja hyödyllisiä"