ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI
NUMERO 03 SYYSKUU 2024

KAUPPA KAMARI

MITÄ TEHDÄ, JOS KESÄLOMAVAIHDE JÄÄ SILMÄÄN?

S.9

SITOUTUNEELLE TIIMI-PELAAJALLE ON AINA TILAUSTA

”MIETI, MILLAISEN MIELIKUVAN JÄTÄT JA MILLAISTA ENERGIAA TUOT, KUN ASTUT HUONEESEEN” S. 10

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

HHJ
HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN®

Hyväksytty Hallituksen jäsen -kurssit

HHJ® -kurssi 2.10.-14.11.2024 | Seinäjoki
HHJ® -kurssi 13.3.-10.4.2025 | Seinäjoki

Kurssi soveltuu hallitustyöskentelyn aktivoimiseen ja kehittämiseen. Se sopii sekä hallitustyötä jo tekeville henkilöille tai sitä harkitseville ja auttaa myös yrittäjiä ja yritysjohtajia hyödyntämään hallitustyöskentelyä entistä paremmin.

Kurssin arvosana:
★★★★½

Tervetuloa aktivoimaan ja kehittämään hallitustyöskentelyä HHJ® -kurssille!

HHJ®-Puheenjohtajakurssi 23.-24.1.2025 | Seinäjoki

Kurssi soveltuu toimitusjohtajille, hallitusten puheenjohtajille, puheenjohtajaksi aikoville ja muille, jotka haluavat syventää osaamistaan. Koulutukseen osallistujilta edellytetään HHJ-kurssin käymistä tai vastaavien tietojen hallitsemista.

Laajuus: Kurssi koostuu yhdestä iltapäivästä ja yhdestä päivästä sisältäen materiaalit, Hallituksen puheenjohtajan opas -kirjan, majoituksen ja tarjoilut (kahvitarjoilut, lounaat, illallinen, aamupala ja päivällinen).

Asiantuntijat, HHJ PJ:t:
Ismo Salminen ja Sami Etula

Kurssin arvosana: ★ 4.9

Mihin uudet eteläpohjalaiset tulevat asumaan?

MAAKUNTAAN MUUTTAVAT OPISKELIJAT JA TYÖNTEKIJÄT TARVITSEVAT KOHTUU-HINTAISIA ASUNTOJA MYÖS PIENEMMILLÄ PAIKKAKUNNILLA.

Suomessa omistusasuminen on yleisempää kuin monessa muussa Euroopan maassa. Etelä-Pohjanmaalla omistusasuminen on edelleen yleisempää kuin muualla Suomessa ja meillä yli 70% asuntokunnista asuu omistusasunnossa. Vastaavasti meillä on vähemmän vuokra-asumista (26% asuntokunnista) kuin koko maassa keskimäärin (35%).

Vuokra-asunnot ovat erityisen tärkeitä opiskelijoille sekä alueelle muuttaville uusille eteläpohjalaisille, tulivatpa he sitten muualta Suomesta tai ulkomailta opiskelemaan tai töihin. Vuokra-asuntojen tarjonta seuraa luonnollisesti kysyntää, mutta tällä hetkellä tilanne on ikävän vinoutunut erityisesti paikkakunnilla, joihin tulee syksyllä paljon uusia opiskelijoita. Elokuun loppupuolella oli Seinäjoella satoja uusia opiskelijoita vuokra-asuntojonoissa samalla, kun varsinaisia opiskelija-asuntoja ei ole vapaana yhtään.

Parin viime vuoden taantuman aikana asuntokauppa ja asuntorakentaminen on lähes pysähtynyt. Rakennusliikkeillä on edelleen myymättömiä uudisasuntoja ja asuntokaupan volyymi oli alkuvuoden 2024 aikana vain noin puolet vuoden 2022 volyymista. Euroopan Keskuspankin ensimmäinen koronlasku ja sen jälkeinen korkojen pysyminen ennallaan on onneksi jo laskenut uusien asuntoluottojen hintoja ja sitä kautta asuntomarkkina varmastikin vielä piristyy syksyn mittaan.

Asuntopula haittaa osaltaan yritysten osaavan työvoiman saantia eri paikkakunnilla ympäri Etelä-Pohjanmaata. Edullisten vuokra-asuntojen tarve on suuri maakuntakeskus Seinäjoen lisäksi ainakin Kurikassa, Kauhavalla ja Lapualla, joissa kaikissa on eri alojen teollisuutta, joka tarvitsee lisää osaavaa työvoimaa myös tulevaisuudessa. En halua sivuuttaa maakunnan monen kunnan väestönkehityksen haasteita, mutta silti yritysten työvoima tarvitsee myös heille sopivia ja kohtuuhintaisia asuntoja.

Asumisen rahoitus ja kehittämiskeskus ARA:n tehtävänä on kestävän, kohtuuhintaisen ja laadukkaan asumisen kehittäminen. ARA:n tehtävät siirrettäneen suunnitelmien mukaan ympäristöministeriöön ensi vuonna, joten olisiko uudistuksen myötä ARA:n rahoituskriteereitäkin hyvä päivittää? Tällä hetkellähän ARA-kohteet sijoittuvat pääosin Etelä-Suomen suuriin kaupunkeihin, joissa hyvänä aikana rakennetaan muutenkin jo paljon.

Hyvää toista vuosipuoliskoa!

TOMI KOHTANEN
TOIMITUSJOHTAJA
ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

WWW.ETELA-POHJANMAANKAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA
Tomi Kohtanen

TOIMITUS
Petra Hautala
Hannele Hynynen
Valerija Hirvilammi

KONSEPTI JA ULKOASU
Keskuskauppakamari

TAITTO
Fano Oy

KANNESSA
Timo Seppälä, Rantalainen Oy
Valokuva: Seppälän Valokuvaamo Oy

PALAUTTEET:
ep@kauppakamari.fi

ILMOITUSMYYNTI
Petra Hautala
Puh. 040 650 1588

JULKAISIJA
Etelä-Pohjanmaan kauppakamari,
Kirkkokatu 23, 60220 Seinäjoki

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

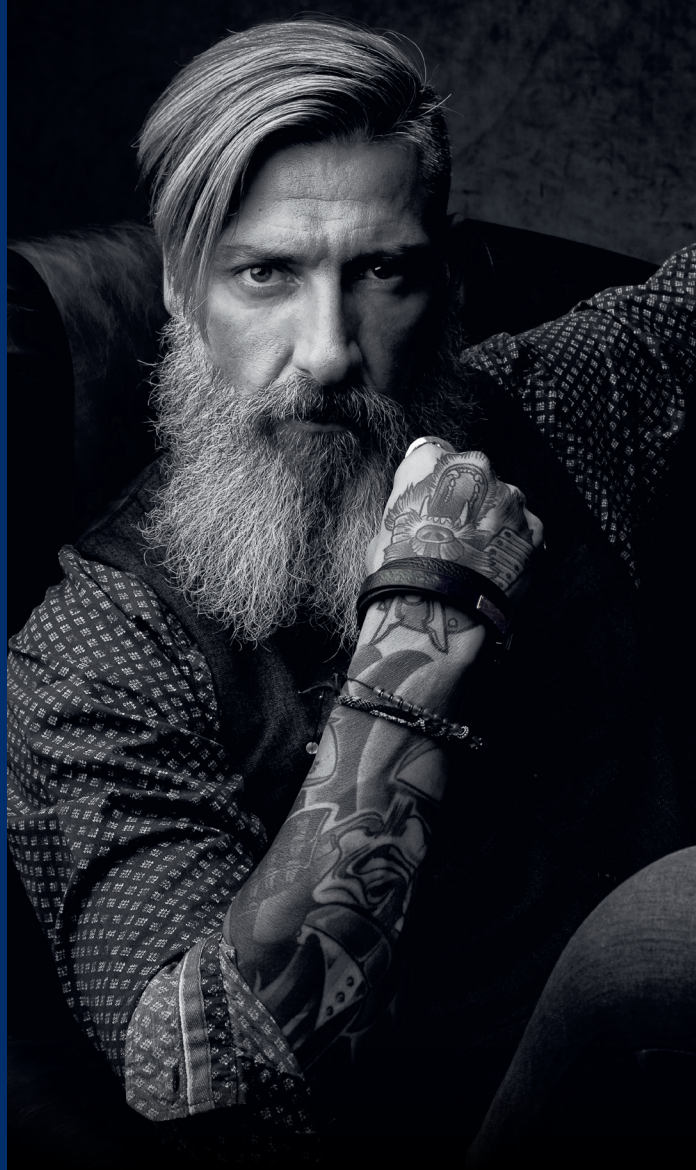
PAINO
PunaMusta

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 ilmoitathan siitä ystävällisesti meille, kiitos.

ISSN 2342-8198 12

KAUPPAKAMARI

JÄTÄ PYSYVÄ
MUISTIJÄLKI
BRÄNDISTÄSI



punamusta
www.punamusta.com
Yritysnäkyvyytesi vastuullinen kumppani

PÄÄKIRJOITUS

03 **Mihin uudet eteläpohjalaiset tulevat asumaan?**
Tomi Kohtanen

TEEMA

14 **Tolkkua talouteen ja sapelia säännösviidakolle**
Timo Sormunen

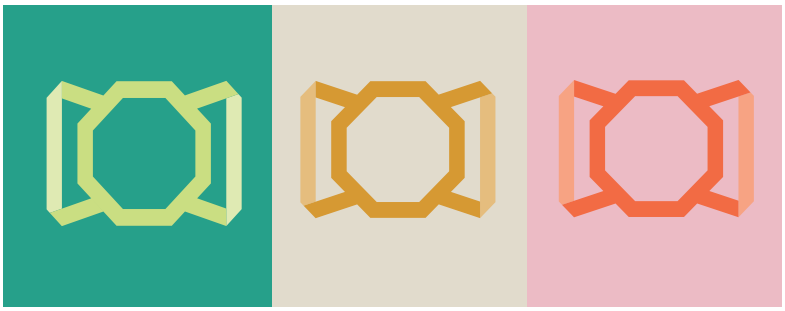
20 **Tekoälybuumissa tarvitaan tuumaustaukoa**
Timo Sormunen

YRITYSUUTISIA

08 **Mitä tehdä, jos kesälomavaihde jää silmään?**
Petra Hautala

10 **Sitoutuneelle tiimipelaajalle on aina tilausta**
Petra Hautala

30 **Q&A Kysy lakimieheltä Rekrytoinnin juridiikasta**
Antti Palmujoki



Ajankestävä tapa palkita

ansiomerkit.fi

KESKUS-
KAUPPAKAMARI

Kehitystä koska tahansa.
KoulutusOnline

Kauppakamarin KoulutusOnlinen avulla kehität omaa osaamistasi tai koko henkilöstösi taitoja. Tarjolla on laaja valikoima verkkokoulutuksia eri kiinnostuksiin ja tavoitteisiin. Kehity yksin tai tiimisi kanssa – koska ja missä vain.

Kehity kanssamme
koulutusonline.fi

KAUPPAKAMARI | KOULUTUS ONLINE

Tervetuloa uudet jäsenet!

ALAJÄRVI
Heikki Ahopelto Oy
Jan Kujala Oy

ILMAJOKI
Maanrakennus Saranpää Ky

KARVIA
AK Workforce Solutions Oy

KAUHAJOKI
Jitecon Oy

KAUHAVA
Autohuolto Norjamäki Oy

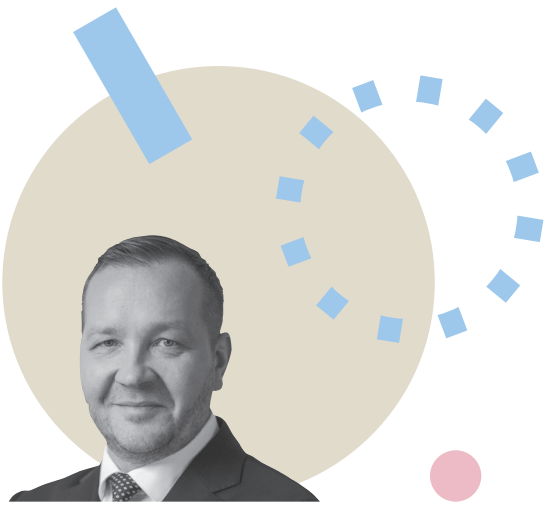
KURIKKA
PaHePe Oy
Ikari Steel Oy

LAPUA
Puuhalouhinta Oy
Työnohjauspalvelut Tukenasi

SEINÄJOKI
FKC-yhtiöt Oy
Verholine Oy

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

Yhdysvaltain presidentinvaalit



Juho Romakkaniemi
Toimitusjohtaja, Keskuskauppakamari

USA:n presidentinvaalit ovat loppuvuoden mielenkiintoisin ja merkityksellisin tapahtuma geopoliittisesti ja myös geotalouden näkökulmasta. Presidentti Bidenin luopuminen ehdokkuudesta heinäkuussa muutti vaalien asetelman täysin.

Demokraattien ehdokkaaksi vaihtunut Kamala Harris on jo Trumpia suositumpi kannatusmittauksissa. Kannattaa kuitenkin muistaa, että kisa ratkaistaan osavaltioittain valitsijamiehet voittaen. Eli vaikka Harris voittaa erittäin todennäköisesti äänimäärissä valtakunnallisesti, on Trump vedonlyöntimarkkinoiden perusteella toistaiseksi todennäköisempi voittaja. Itse pidän kuitenkin tästä poiketen Harrisin voittoa tällä hetkellä hieman todennäköisempänä. Kampanjoiden momentum on nyt selvästi hänellä, ja kannattajat sekä tukijat ovat lähteneet laajasti liikkeelle. Myös Minnesotan kuvernööri Tim Walz oli profiililtaan erinomainen valinta varapresidenttiehdokkaaksi.

Kuluneen vuoden aikana ennakoin, että ei ole lainkaan varmaa, että Biden ja Trump olisivat lopulliset ehdokkaat. Ei ole myöskään aivan mahdotonta, että republikaanitkin vielä vaihtaisivat ehdokasta, jos Trumpin kannatusluvut laskevat tarpeeksi. Se ei silti ole todennäköistä, koska Trump saattaa mieluummin haluta hävitä marttyyrina kuin luovuttaa. Trumpin luopuessa todennäköisin vaihtoehto hänelle olisi esivaalissa parhaiten pärjännyt Nikki Haley.

Kumpi ehdokkaista olisi sitten Suomelle ja yrityksillemme parempi vaihtoehto? Trumpin talouspolitiikka olisi varmasti enemmän yritysmyönteistä ja kasvua Yhdysvalloissa tukevaa. Kamala Harrisin väläyttelemät ajatukset esimerkiksi omistajien realisoitumattoman arvonnousun verottamisesta olisivat kasvun ja investointien näkökulmasta huolestuttavia. Siten Trumpin talouspolitiikka saa meiltä lähtökohtaisesti suopeamman vastaanoton.

Trumpin valinnassa on sen sijaan muita riskejä, erityisesti kauppapolitiikan, Euroopan ja Suomen turvallisuuden sekä syvällisemmin USA:n demokratian ja oikeusvaltion kannalta. En näistä mitään halua liioitella tai ylikorostaa, mutta jo Trumpin ensimmäinen kausi rikkoi paljon. Silloin Trump oli vielä julkisen hallitsemisen amatööri, ja hallintoon valitut kokeneet republikaanit pitivät hänen repiviä toimiaan osin aisoissa.

Nyt Trump olisi kokenut, hänelle on valmisteltu eri think tankeissa valmiiksi huolestuttavia suunnitelmia ja hänellä olisi täyttää hallinnon keskeiset paikat valmiiksi katsotuilla lojalisteilla. Siksi Trumpin valinta olisi Suomenkin kannalta suuria riskejä sisältävä hyppy tuntemattomaan.

Joka tapauksessa Yhdysvaltain presidentinvaalit on meidän suomalaistenkin kannalta erittäin merkittävä valinta, jonka lopputulosta ja seurauksia on seurattava tarkkaan ja oltava valmiina tarvittaessa reagoimaan.

Mitä tehdä, jos kesäloma-vaihde jää silmään?

KESÄLOMAAN LADATAAN PALJON ODOTUKSIA, KUN HALUTAAN VAPAUTUA ARJEN RUTIINEISTA. TUOLLOIN ON YMMÄRRETTÄVÄÄ, ETTÄ HUUMAAVA LOMAN TUNNE VIE MENNESSÄÄN. MUTTA MITÄ TEHDÄ, JOS HUOMAA JOKO ITSELLÄÄN TAI VAIKKAPA KOLLEGALLA JÄÄNEEN LOMAMOODI PÄÄLLE?

TEKSTI: PETRA HAUTALA
KUVA: SANNA NYLUND

Mielen Pihlajalinnan palveluvastaava Sanna Nylund tulkitsee suomalaista juomakulttuuria historian kautta. Slaavilainen juomakulttuuri yhdistettynä sotatraumoihin ovat muovanneet juomatapojamme. Keski-eurooppalainen, hillitympi tapa, on lisääntynyt pikkuhiljaa; osa suomalaisesta nuorisosta on jopa täysin päihteettömiä. Tosin, uusiakin riskejä on tullut, esim. viikolla sivistynyt keskieurooppalainen juomakulttuuri yhdistettynä slaavilaistyyppiseen viikonloppu juomiseen nostaa helposti alkoholimääriä yli riskirajojen, tai nuorten aikuisten huumeiden käyttö ei ole riskitöntä.

Lomalla saattaa ajautua tissutteluun, sillä loma mielletään vapaudeksi, irtiotoksi arjen rutiineista. Silloin on lupa nauttia ja tehdä pieniä poikkeuksia arkeen. Koetaan helposti, että kaiken raskaan työrupeaman jälkeen on oikeus vähän nauttia.

- Olen sen ansainnut, Nylund sanoo ajatuksen usein olevan. Loma huumaa, kun sen aika on. Rutiinit ja arki, joista lomalla halutaan irti, ovat kuitenkin monille oikeasti myös siunaus – etenkin lapsiperheissä. Rytmit, rutiinit nimittäin lisäävät ennakoitavuutta ja tuovat rakennetta arkeen, joka auttaa arjessa jaksamaan.

Mistä sitten tietää, että itsellä on loman vapauttava tunne villinnyt ylenpalttisesti? Ensimmäiseksi merkiksi Sanna Nylund kertoo omantunnon kolkuttamisen. Jos huomaa, että juomista alkaa selitellä itselleen, olisi syytä jo pysähtyä asian äärelle, esim. tarkastella annosmääriä rehellisesti. Astetta vakavammin olisi syytä huolestua, mikäli puoliso tai ystävät huomauttavat asiasta. Toisten havahtuminen asiaan viestii jo siitä, että asialle kannattaisi jo jotain tehdä, Nylund jatkaa.

Omasta alkoholinkäyttö määristään on syytä tulla tietoiseksi. Ihminen luonteenomaisesti laskee oman kulutuksensa alakanttiin, oli sitten kyseessä niin alkoholi tai vaikkapa suklaa. Määrien Tiedostaminen mahdollistaa myös havahtumisen, että kolkutellaan riskirajoja. Joskus kohtuullinenkin käyttö voi muodostua haitalliseksi, jos se on riittävän säännöllistä, tai jos elämässä samanaikaisesti on paljon stressiä.

Loman suunnittelu sudenkuoppien välttämiseksi

Miten sitten toimia ettei näin kävisi? Loman alkaessa on hyvä miettiä, mitä haluaa lomaltaan ja mitkä asiat itselle olisivat lomassa tärkeitä? Onko mahdollisesti näköpiirissä sudenkuoppia, jotka olisi hyvä välttää? Stressiä lisää tiukka aikataulutus, myös lomalla. Myös täydellinen suunnittelemattomuus voi luistaa loman stressaavaksi, kun ei saakaan toteutettua asioita, jotka olisivat itselle tärkeitä ja kokee loman menneen hukkaan.

Päihteetönkin loma voi olla varsin mukava! Kiinnostava tekeminen, runsas aika läheisten kanssa, riittävä lepääminen ja optimaalinen palautuminen energisoi! Terassillekin voi hyvin lähteä seurustelemaan, valiten tuolloin lasiin esimerkiksi kuplivaksi juhlajuomaksi vichyä, kombuchan tai mocktailin. Erityisesti jos elämäntilanteessa on paljon stressiä ja huolta, kannattaa kohtuullistakin alkoholinkäyttöä välttää, alkoholilla on nimittäin taipumus aiheuttaa ahdistusta ja masennuksen tunteita, se vaikuttaa aivokemiaan ja palautumiseen. Alkoholi myös vahvistaa vallalla olevaa tunnetta, eli harmitukseen juominen yleensä vahvistaa harmituksen tunnetta, ei helpota suinkaan sitä.

Riippuvuus

Monella on luontaista taipumusta riippuvuuteen. Se on aivoihimme rakennettu ominaisuus, joka kannustaa toimintaan, joka aktivoi aivojen mielihyväratoja/ tuottaa meille mielihyvää. Pienessä mittakaavassa ja hallittuna se voi olla hyvästäkin. Esimerkiksi liikuntaan koukuttuminen tuo terveysvaikutusta, silloin kun se ei mene liialliseksi. Kuka tahansa meistä voi koukuttua, esim. liikuntaan, shoppailuun tai kännykän käyttöön. Jos on kehittynyt riippuvuutta johonkin toimintaan tai asiaan, ja samaan aikaan

elämän hallinta on hauraalla pohjalla esim. voimakkaan stressitilanteen takia, voi riippuvuus kuitenkin katkaista kamelin selän. Silloin riippuvuutta aiheuttava toiminto tai aine, vie tilan elämässä kaikelta muulta, siitä tulee ikään kuin elämän suurin rakkaus.

Lomalla on palauttava vaikutus

Lomavaikutusta ja sen kestoa on tutkittu. Pitkänkään loman vaikutukset eivät useinkaan kanna yli kahta viikkoa, minkä vuoksi tärkeää panostaa laadukkaaseen arkeen ja palautumiseen myös lomien ulkopuolella. Jos palautuminen arjen kuormituksesta jää, helposti voi lipsahtaa sohvan vangiksi viinilasi kädessään, kun ei ole työpäivän jälkeen enää energiaa enää niihin asioihin, joita vapaa ajaltaan haluaisi. Arjen vapaita hetkiä voi salakavalasti alkaa täyttämään myös lisääntynyt ruutuaika ja kännykkä. Lomaodotuksissaan on siis hyvä olla armollinen, sillä koko vuoden kuormanpurkua ei ole viisasta asettaa muutaman viikon ajanjaksolle. Loma on tärkeää latautumisen aikaa mutta viisautta on huolehtia palautumisestaan arjessa, joka päivä ja viikko.

Huolen osoittamisesta harvoin kukaan suuttuu

Mikäli huomaa loman jälkeen kollegan tai ystävän muuttuneen tavalla, joka huolestuttaa, kannattaa asia ottaa kahden kesken puheeksi, kuitenkin nolaamatta toista. Tällaisten asioiden puheeksi otto on hyvä tehdä kahden kesken, ei joukossa. On hyvä kertoa kunnioittavalla tavalla, että on aidosti huolissaan. Huolen osoittamisesta harvoin kukaan suuttuu, Nylund sanoo. Kysymällä esimerkiksi: Onko sinulla kaikki hyvin? Olet ollut normaalia vähemmän äänessä. Päälle päsmäröinti/ toisen neuvominen, kun emme toisen kokonaistilannetta voi kuitenkaan ikinä tarkalleen tietää, sen sijaan synnyttää herkästi puolustusreaktion.

”Puuttuminen on välittämistä”

Kaikissa työyhteisöissä ei olla läheisiä kollegojen kesken tai ei ole olemassa puhumisen kulttuuria. Lisäksi yksilöllisten erojen vuoksi voi olla, että toinen ei heti lähde avautumaan. Tuolloin on hyvä antaa aikaa. Jo pelkästään voinnin kysyminen on merkittävä interventio, ja henkilö voi jo siitä itse alkaa miettimään tilannettaan. Hän saattaa myös palata keskusteluun, kun on siihen valmis, ja silloin olisi hyvä, että sinulla on aikaa kuunnella. Madaltaa kynnystä myös lähestymiseen, kun kerrot henkilölle, josta olet huolissasi, että jos tarvitset tukea tai apua, niin minuun voit aina olla minuun yhteydessä. -Puuttuminen on välittämistä, Sanna Nylund muistuttaa.

Hakeudu keskustelemaan matalalla kynnyksellä

Apua kannattaa aina hakea, olipa kyse riippuvuudesta, stressistä tai mielenterveyteen liittyvistä haasteista. Joskus keskustelu ystävän tai kollegan kanssa voi jo auttaa. Myös työterveyden puoleen kääntymistä suositellaan, jos haasteita. Työpaikalle tai työnantajalle ei raportoida työntekijän asioita, työterveyden ammattilaisia sitoo normaalit terveydenhuollon vaitiolosäännöt, myös päihde/ riippuvuus tai mielenterveys asioissa.

Mielenterveyshaasteet voivat nakertaa niin arjen hyvinvointia kuin työhyvinvointiakin. Hyvinvointi onkin kokonaisuus, jossa ei voi erottaa arkipuolta ja työpuolta vaan kyse on kokonaisuudesta. Työasiat voivat vaikuttaa kokonaisvointiin ja päinvastoin. Mitä varhemmin asioihin päästään pureutumaan, sitä helpommin ongelmia voi ratkaista. -Ketä tahansa voi kohdata mielenterveyshaaste tai jäädä tissuttelu päälle. Haasteet eivät tarkoita, että olisi erityisen heikko tai jokin sairaus olisi puhjennut. Nylund sanoo. On myös elämäntilanteita, jolloin on normaalia reagoida, esim. erilaiset kriisit ja menetykset, silloin kyseessä on normaali reaktio, epänormaaliin tilanteeseen. Tällaisissakin tilanteissa keskusteluavusta voi olla hyötyä.

Terveysmyönteinen elämäntapa tai hyvä loma ei tokikaan tärvelly yhdestä viinilasista. Mikä tahansa asia, kohtuullisessa määrin, ei ole yleensä pahasta. Lomalla, kun vapaus huumaa, voi vaarana kuitenkin on moodin päälle jääminen: poikkeuksen muuttuminen tavaksi. Esimerkiksi, jos on normaalisti juonut yhden lasin viiniä viikossa ja lomalta on jäänyt tavaksi ottaa lasi kuplivaa niin lounaalla kuin illalla, on kulutuksen kasvu jo yhtäkkiä satoja prosentteja. Jotta loman tärkein asia, palautuminen, ei vaarannu, on hyvä olla tietoinen lomatoiveistaan ja alkoholinkäytöstään, suunnitella hieman, mutta ei liian paljon ja lopuksi suhtautua armollisesti itseensä, läheisiinsä ja lomaodotuksiinsa.

Sitoutuneelle tiimi-pelaajalle on aina tilausta

ORIVEDELTÄ KOTOISIN OLEVALLE PALVELUJOHTAJA TIMO SEPPÄLÄLLE OVAT ENSIVAIKUTELMA, JA ASIOIHIN OMISTAUTUMINEN AINA OLLEET TÄRKEÄSSÄ ROOLISSA. TÄMÄ ASENNE ON MYÖS KANTANUT PITKÄLLE. ”MIETI, MILLAISEN MIELIKUVAN JÄTÄT JA MILLAISTA ENERGIAA TUOT, KUN ASTUT HUONEESEEN,” ON HÄNEN YKSI MOTOISTAAN.

TEKSTI: PETRA PIIRONEN
KUVAT: SEPPÄLÄN VALOKUVAAMO

Seppälä on aina panostanut kouluttautumiseen ja sen myötä hän on myös saanut kasvaa monipuolisissa työtehtävissä, alkaen yläasteella tehdystä kalustekaupan taksvärkkipäivästä aina taloushallinnon johtotehtäviin asti.

Jo kouluaikoinaan Timo huomasi olevansa taitava kalustekasaajana ja myyjänä ja kalustemaailma antoikin merkittävän sykäyksen hänen yritteliäällä urallaan. Lukiolaisena Seppälä jopa pyöritti huonekalukauppaa itsenäisesti omistajan ulkomaanloman aikana, mikä osoitti hänen luotettavuutensa ja vastuullisuutensa nuoresta iästään huolimatta. Lukiossa ollessaan hän ehti lisäksi työskennellä autovaraosaliikkeessä ja S-marketissa.

Kun molempiin, tekniseen korkeakouluun ja kauppakorkeakouluun, aukesivat ovet, Seppälä valitsi kauppakorkeakoulun, päätyen Vaasaan opiskelemaan. Vaasan ruotsinkielinen ympäristö ja uusi kalustekaupan työpaikka veivät Timoa eteenpäin niin kielitaidossa ja työelämässä. Perinteiset paperiset katalogit toimivat hänen tuoteopiskeluvälineinään aikana, jolloin internet ei vielä ollut laajalti käytössä. -Yksinkertaisesti sanottuna, opiskelin Iskun ruotsinkielisestä katalogista alakohtaista termistöä, sillä ilman kielen osaamista, asiakkaat olisivat siirtyneet toiseen myymälään ja kauppa olisi menetetty, Seppälä

sanoo. -Ruotsin kieli oli työpaikan saamisen edellytyksenä, ja koska olin luvannut sen opetella, oli tartuttava toimeen, hän jatkaa.

Vaikka perehdyttäminen saattoi työpaikalla jäädä sattumien summan vuoksi joskus ohueksi, hän on aina tarttunut avautuviin mahdollisuuksiin innokkaasti ja vapaaehtoisena. Hänen uransa Iskulla toi hänelle arvokasta kokemusta niin myynnistä, HR:stä kuin myymälän hoidosta. Myös opinnäytetyönsä hän teki Iskulle aiheena myynnin palkitseminen.

Vaasasta tie vei Pirkanmaalle kun Clas Ohlson-myymäläketju rantautui Suomeen ja Seppälä sai paikan Tampereen myymälän varamyymäläpäällikkönä. Intohimo kasvuun ja kehittämiseen vei hänet nopeasti mukaan kansallisiin rekrytointiprojekteihin sekä myymäläavausten mentoriksi. -Voisi sanoa, että olen aina ollut hyvä käynnistämään ja laittamaan hommat käyntiin, mutta ojennan mielelläni kapulan oman työvaiheeni jälkeen seuraavan vaiheen toteuttajalle. Tavoittelen tekemisissäni uutuusarvoa, se sytyttää. Nautin reissaamisesta, vauhdista ja vaihtelevuudesta, Seppälä naurahtaa.

Vuonna 2008 avattiin Seinäjoelle myymälä, jonka hän sai muun työn ohella vastuulleen. Seppälä oli saavuttanut valtakunnallisesti Clas Ohlsonin organisaatiossa luottopakin maineen, jolloin matkapäiviä alkoi kertymään vuosien aikana runsaasti sekä pikkuhiljaa syntyi painetta siirtyä Helsingin päähän töihin. Tämä johti tarpeeseen etsiä Etelä-Pohjanmaalle asettautuneelle Seppälälle töitä lähempää.

> **Tavoittelen tekemisissäni uutuusarvoa**

Vuonna 2014 Seppälä siirtyi asiakaspalvelupäälliköksi Pohjanmaan Ekonomitoimistoon, jossa hän löysi uuden tavan kehittää yritystä sekä mahdollistaa kasvua. Ekonomitoimisto oli lisäksi ELY:n palvelutuottaja, mikä herätti Seppälän kiinnostuksen uuden oppimiseen. Hän oli tuohon aikaan ainoa taloushallintoalan myyjä Etelä-Pohjanmaalla ja saikin aivan rauhassa rakentaa alueella markkinointia sekä asiakassuhteita. Tuona aikana hän myös loi Asiakkaan vuosi -palvelumallin, jossa palvelu räätälöidään asiakaskohtaisesti sekä koodattiin uusi Eco Easy-taloushallinnon raportointiohjelma. Ekonomitoimiston silloinen omistaja, Pentti Lahti, hoiti toisella omistamallaan yrityksellä yrityskauppoja. Seppälä pääsi myös tutustumaan tähän puoleen, mikä osoittautuikin seuraavassa elämänvaiheessa siunaukseksi.

Viisi viisautta uran varrelta

Tartu tilaisuuksiin ja aseta tavoitteita

Älä siirrä huomiseen minkä voit tehdä jo tänään

Hoida lupaamasi asiat

Ota vastuuta ja tuo ratkaisuehdotuksia

Positiivisuus ja innostus on asenne

Ekonomitoimisto alkoi kasvaa voimakkaasti liikevaihdon noustessa kahdesta miljoonasta eurosta peräti seitsemään miljoonaan euroon vankalla kasvusuunnittelulla ja brändiuudistuksella. Henkilöstömäärä pomppasi 20 henkilöstä 90 henkeen. Yhtenä apuna kasvun tiellä oli kauppakamarin Hyväksytty Myyntijohtaja-kurssikokonaisuus, jossa Seppälä laati Ekonomitoimistolle myynninpelikirjan.

-Kurssi oli äärettömän hyvä meille, erityisesti markkinoinnin fokuksen osalta.

Yritysosto-osaamisella sekä taidolla integroida ostetut yritykset osaksi muuta yritystä oli myös vahva rooli. Seppälän ura jatkui kasvun ja kehityksen parissa Accountorilla yrityskaupan myötä. Accountorilla hän toimi puhtaasti yritysostojen integroijana, kunnes siirtyi nykyiselle työnantajalleen Rantalaiselle palvelujohtajaksi. Accountorilla tehdyt vuodet olivat olleet matkustuspainotteista eri puolilla Suomea, minkä vuoksi Seppälä halusi palata takaisin Etelä-Pohjanmaalle. Rantalaisen talouspuolen palvelujohtajaksi siirtyminen toi hänet takaisin kotiin, kuten hän sanoo. - Alueen yritysten kilpailukyvyn edistäminen sytyttää, Seppälä kertoo. Viimeisimpänä aluevaltauksena Seppälällä on toimia syksyllä Verotusseminaari-tapahtuman puheenjohtajana. Timo toimii myös Etelä-Pohjanmaan Kauppakamarin kauppa- ja palveluvaliokunnassa.

Timo Seppälän tarina on esimerkki sitoutumisesta, jatkuvasta oppimisesta ja siitä, kuinka monipuolinen kokemus ja aktiivisuus voivat avata yllättäviäkin ovia. Hän on todistanut, että omistautuminen ja halu tarttua tilaisuuksiin voivat viedä pitkälle.

HYVÄN JOHTAMISEN

foorumi

5.11.2024 klo 14.00-18.30

Rytmikorjaamo Klubi, Seinäjoki

Hyvän johtamisen foorumi tulee taas!

JOHTAMISESTA
KILPAILUETU
ETELÄ-POHJANMAALLE

Rytmikorjaamolla järjestettävä tapahtuma kutsuu jälleen johtajat, esihenkilöt ja kaikki johtamisesta kiinnostuneet kuulemaan päivänpolttavaa asiaa hyvästä johtamisesta sekä verkostoitumaan yhteisen asian äärellä.
Ohjelman päätteeksi on tarjolla cocktail buffet.

EarlyBird tarjous!

Osta liput 17.9. mennessä hintaan 99€!

Mikael Jungner, Kreab Oy

Liisa Mäkelä, Vaasan Yliopisto

Jarl Matti Anttila, Jakamo Oy

Ilmoittaudu mukaan ja osta liput osoitteesta kauppakamarikauppa.fi tai QR-koodilla. Hinta 18.9. alkaen 149€

Lecklé · into SEINÄJOKI · ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI · SeAMK SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES · sedu

KIRJAVINKKI

Monikanavaisen myynnin johtaminen – näin johdat kaikkia tulovirtoja

Kati Huusko-Viikilän teos “Monikanavaisen myynnin johtaminen – näin johdat kaikkia tulovirtoja” tarjoaa liiketoimintajohdolle kattavan oppaan modernin B2B-myynnin johtamiseen ja Revenue Operations (RevOps) -mallin hyödyntämiseen.

Perinteinen myynnin johtaminen, joka keskittyy vain myyjien toimintaan, ei enää riitä. Nykyajan myyntijohtaminen vaatii kokonaisvaltaista lähestymistapaa, jossa johdetaan kaikkia liikevaihtoa tuottavia osa-alueita monikanavaisesti. Kovenevassa kilpailussa ja lyhenevien organisaatioiden elinkaarien keskellä yritysten on kehitettävä strategioita, jotka luovat kestävää kilpailuetua. Tämä kirja on tarkoitettu liiketoimintajohdolle, joka tavoittelee kasvua ja tehokasta myynti- ja markkinointistrategiaa.

Moderni myynti vaatii uudenlaista nopeutta, vastuun jakoa, läpinäkyvyyttä ja yhteistyötä. Nämä ovat saavuttamattomissa vanhanaikaisilla johtamiskäytännöillä. Tässä astuu kuvaan Revenue Operations -malli, joka yhdistää kaupalliset tiimit, prosessit, datan ja teknologiat liikevaihdon kasvun moottoriksi. Tämä kirja on ensimmäinen suomenkielinen opas, joka käsittelee RevOps-viitekehyksen hyödyntämistä B2B-liiketoiminnan kasvattamisessa.

Kirja auttaa yritysjohtoa ymmärtämään liikevaihdon tulovirtojen johtamisen kokonaisvaltaisesti, valottaen eri tiimien, teknologioiden, prosessien ja asiakasdatan roolia ja merkitystä kasvun generoinnissa. Saat käytännön vinkkejä ja arvokasta tietoa, joiden avulla voit vahvistaa yrityksesi kasvua ja menestystä. Teos toimii oppaanasi monikanavaisen ja monitiimisen myyntifunktion johtamisessa, tarjoten konkreettisia keinoja kannattavan liikevaihdon kasvattamiseen.

Lyhyesti lukuina

97 %

Maailmanlaajuisesti 97 prosenttia yritysten omistajista uskoo, että ChatGPT auttaa heidän liiketoimintaansa.

77 %

77 prosenttia ihmisistä on huolissaan siitä, että tekoäly aiheuttaa työpaikkojen menetyksiä seuraavan vuoden aikana.

60 %

Yli 60 prosenttia yritysten omistajista uskoo tekoälyn nostavan tuottavuutta.

58 %

Yli puolet eli 58 prosenttia kiinalaisista yrityksistä käyttää tekoälyä. Se on korkein käyttöönottoaste maailmassa.
Lähde: Forbes Advisor

Tolkkua talouteen ja sapelia säännösviidakolle

EUROPARLAMENTAARIKKO AURA SALLA (KOK.) LUPASI VAALIKAMPANJASSAAN KESKITTYÄ MUUN MUASSA TALOUSKASVUUN, DIGITALISAATIOON SEKÄ TEKNOLOGIAYRITYKSIÄ KURISTAVAAN SÄÄNTELYYN.

TEKSTIT: TIMO SORMUNEN
KUVAT: KIMMO FALCK

Aura Salla aloitti heinäkuussa työt europarlamentissa sen uutena edustajana, mutta ei suinkaan kokemattomana untuvikkona. Takana on näet jo vuosien mittainen työura Brysselissä Euroopan komission viestinnässä sekä teknologia- ja somejätti Meta Platformsin leivissä.

Niiden myötä EU:n byrokratia ja päätöksentekokoneisto ovat ehtineet tulla jo tutuiksi, eikä aikaa ole hukkunut kesän aikana ihmettelyyn ja opiskeluun.

”Talo ja sen tavat ovat tosiaan tuttuja jo Jyrki Kataisen kabinetin ajalta, jolloin vastasin parlamenttiyhteyksistä. Iso apu on siitäkin, että onnistuin rekrytoimaan todella kokeneen avustajan eläköityneeltä irlantilaismepiltä”, Salla kertoo.

Talouspäätöksiin lisää konkretiaa

Apu onkin tarpeen, sillä urakkaa on riittämiin, mikäli Salla aikoo lunastaa taannoiset vaalilupauksensa.

Kampanjassaan hän korosti vahvaa taloutta, ilmastonmuutosta ja digitalisaatiota sekä yhtenäistä unionia ja turvallisuutta. Keskusta-oikeistolaisessa EPP:n parlamenttiryhmässä Salla sai paikan talous- ja raha-asioiden valiokunnassa sekä varajäsenyyden sisämarkkina- ja kuluttajansuojavaliokunnassa.

Oman työnsä painopisteiksi hän on listannut talouskasvun, kilpailukyvyn, pääomamarkkinaunionin ja pk-yritykset, joissa on Sallan mukaan lopultakin päästävä sanahelinästä konkretiaan.

Samalla niihin liittyvistä haasteista on puhuttava entistä avoimemmin ja oikeilla nimillä myös meillä koti-Suomessa. Nyt uutisointia ovat hallinneet lähinnä Unkarin sooloilu ja Ukrainan tuki.

”Esimerkiksi pääomamarkkinaunioni tarkoittaisi konkurssilainsäädännön harmonisointia, eläkerahastojen avaamista sekä kiinteistömarkkinoiden yhtenäistämistä koko EU:n alueella. Kaikki varsin isoja ja periaatteellisia kysymyksiä”, Salla listailee.

Sääntely on kasvun jarru

Remontoitavaa ja konkretisoitavaa riittää myös EU:n sääntely- ja tukipolitiikassa. Sallan mukaan Euroopan vihreä siirtymään ja teknologiakiriin tarvitaan EU:n tukieurojen ja oman riskirahaston lisäksi myös yksityistä pääomaa ja sijoituksia. Nykyiset koheesiorahastot voisi puolestaan korvata lainatakauksilla ja maataloustuet palauttaa takaisin kansalliselle tasolle.

Myös yrityksiä koskevaan sääntelyyn olisi saatava tolkkua varsinkin tekoälyn parissa toimivien yritysten kohdalla.

Hän pitääkin taannoista tekoälyasetusta surullisena esimerkkinä EU:n päätöksenteosta. Sallan mielestä tekoälyesitys tuli parlamenttiin keskeneräisenä ja lopputulos on todellinen byrokratiahimmeli, joka on samalla kasvun jarru.

”En millään jaksa uskoa, että Brysselin virkakoneistolla olisi parempaa asiantuntemusta kuin yrityksillä itsellään. Nyt torjutaan riskejä, joita ei ole vielä edes olemassa”, ex-metalainen harmittelee.

Unelmien täyttymys

Aura Sallan mukaan paikka europarlamentissa on hänen työuransa täyttymys.

”Tästä olen haaveillut ja nyt voin keskittyä täysillä EU:n talouspolitiikkaan.”

Odotus on ollut kohtuullisen pitkä, sillä Bryssel alkoi siintää silmissä jo lukiovuosina Lappeenrannassa.

”Itärajan vieressä Lappeenrannassa syntyneenä ja kasvaneena Eurooppa oli minulle luonnollinen suunta”, Salla toteaa.

Europarlamenttiin hän nousi toisella yrittämällä, päästyään ensin kansanedustajaksi vuoden 2023 vaaleissa. Silloisia äänestäjiä hän ei kuitenkaan koe pettäneensä, vaikka työrupeama Arkadianmäellä jäi runsaan vuoden mittaiseksi.

”Valtaosa minua eduskuntavaaleissa äänestäneistä tiesi, että tähtään sen jälkeen eurovaaleihin. Suuren valiokunnan jäsenenä ehdin saada myös hyödyllistä käytännön tuntumaa Suomen omaan EU-politiikkaan”, Salla toteaa.

Entä kuka on esikuvasi aiemmista suomalaismepeistä?

”Piia-Noora Kauppi. Hän hoiti hommansa tyylikkäästi.”

”Tästä olen haaveillut ja nyt voin keskittyä täysillä EU:n talouspolitiikkaan.”

Arvot uudelleen esiin

Aura Salla istuu parlamentin suurimmassa ryhmässä, jonka linjaukset eivät aina välttämättä osu yksiin Suomen omien tavoitteiden kanssa. Tarvittaessa isänmaan etu kuitenkin ajaa EPP:n edelle.

”Olen saanut tähän työhön mandaatin suomalaisilta äänestäjiltä ja heidän asiaansa olen täällä myös ajamassa. Useimmiten EU:n etu on myös Suomen etu, mutta ei suinkaan aina.”

Ja vastarannan kiiskejä kuuluu löytyvän muidenkin maiden EPP-parlamentaarikoista, kun kohdalle tulee kansallisesti vaikeita asioita.

”Talousasioista ollaan EPP:ssä kuitenkin pitkälti yhtä mieltä.”

Taannoiset EU-vaalit vahvistivat parlamentin molempia äärilaitoja. Puheiden äänenpainot ja vastakkainasettelu ovatkin koventuneet, mikä Sallan mielestä on harmillista. Keskinäisen kädenväännön ja kompromissien sijaan EU:n olisi kunnioitettava yhteisiä arvoja ja opittava pitämään niistä kiinni – myös Unkarin sooloilun keskellä.

”Talous- ja kauppapolitiikka ovat edelleen kaikkia yhdistäviä tekijöitä, mutta ilman arvopohjaa, toimivaa demokratiaa ja vapaata mediaa olemme tyhjän päällä.”

KUKA

Kokoomuksen europarlamentaarikko, reservin kersantti. Työskennellyt Euroopan komissiossa vuosina 2014–2020, Kokoomuksen puoluevaltuuston puheenjohtajana 2018–2020, sekä Metan EU-asioista vastaavana yhteiskuntasuhdejohtajana 2020–2023.

KOULUTUS

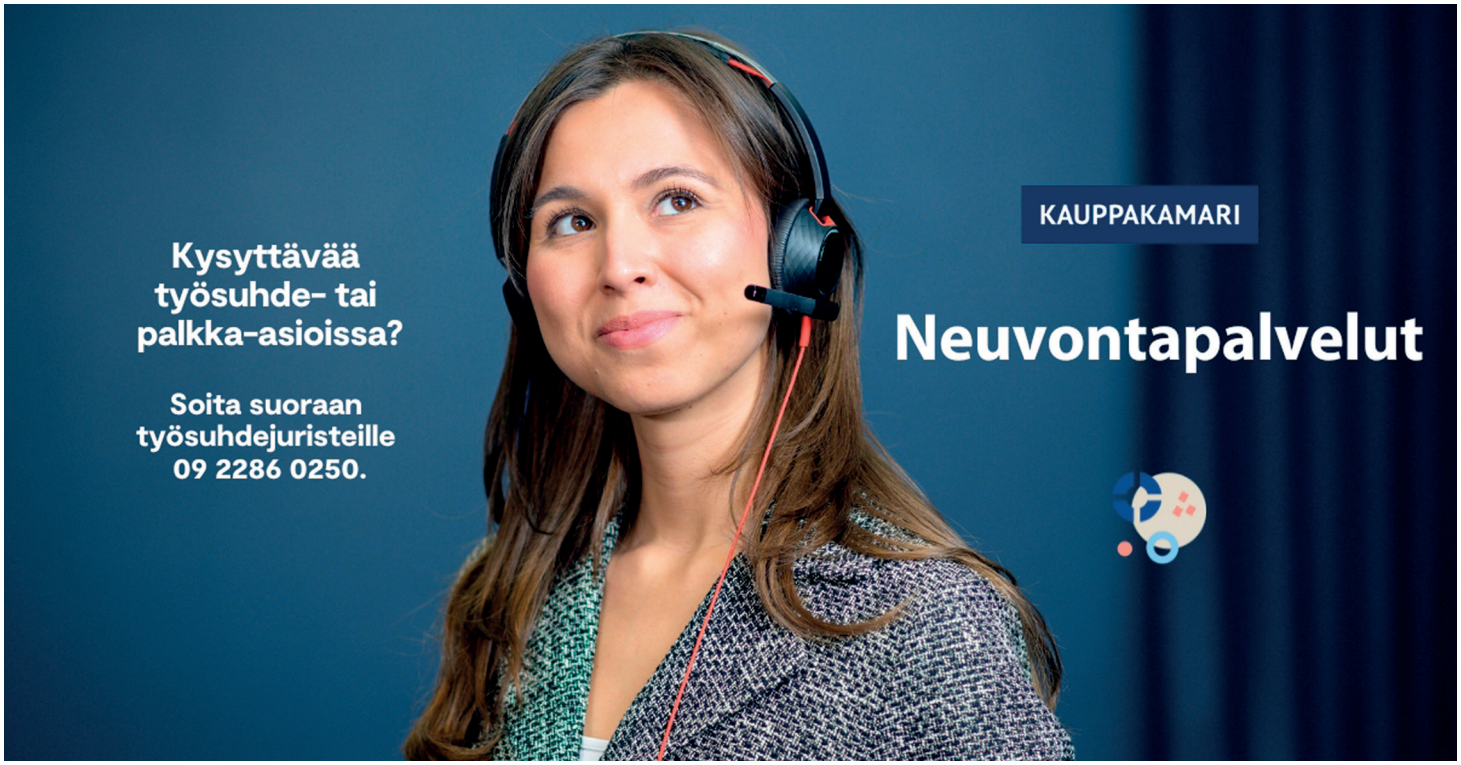
Valtiotieteiden tohtori

PERHE

Aviomies sekä 1- ja 3-vuotiaat lapset

HARRASTUKSET

Lukeminen, elokuvat ja liikunta



AITO YSTÄVÄ TAHTOO YRITYKSESI PARASTA

Me Aito Säästöpankissa tahdomme kirittää yrityksesi kohti kasvua ja auttaa saavuttamaan sille asetetut tavoitteet. Huomioimme rahoituspäätöksissä aina yrityksesi tuloskunnon ja kokonaistilanteen. Autamme eteenpäin, hoidamme yrityksesi varallisuutta ja uskallamme sanoa myös ääneen, jos joku ratkaisu ei ole juuri tähän hetkeen sopiva.

Meiltä saat asiantuntevia neuvoja ja aidon ystävän tuen yrityksesi menestykseen.

Jari Ojala
yritysasiakkuuspäällikkö
046 923 4357

Jori Selkämaa
yritysasiakkuuspäällikkö
050 318 0427

Tiina Murtomäki
yritysasiantuntija
010 311 6523

Timo Vaismaa
asiakkuusjohtaja, yritykset
050 318 0480

Minna Winter
sijoitusasiantuntija
050 351 8182

Eerik Nieminen
yksityispankkiiri
050 4434 792

Hanna Ulvila
yksityispankkiiri
050 516 1309

Pirkka Katajala
pankkilakimies
040 741 0190

Päivikki Kangas
paikallisjohtaja
040 585 7311

Aito Säästöpankki

Aito Säästöpankki | p. 010 311 6400 | saastopankki.fi/aito
Seinäjoki, Kalevankatu 12 b ja Ideapark | Kauhava, Nikolaintie 6

Puhelujen hinta pvm/mpm.

Tutkimusten mukaan tekoäly tehostaa erityisesti myyntiä ja markkinointia

– mutta ensin pitää rakentaa perustukset

TEKSTI: KATI HUUSKO-VIIKILÄ
KUVA: SAMULI SAVUKOSKI

Olemme tilanteessa, jossa ensimmäistä kertaa voimme aidosti sanoa, että uudet generatiiviseen tekoälyyn perustuvat työkalut mahdollistavat datan hyödyntämisen ilman valtavaa manuaalista työtä. Työkalut tehostavat paitsi sisäistä viestintää ja toimintaa myös vuorovaikutusta ja timanttisen asiakaskokemuksen mahdollistamista asiakkaille. Tekoälyn avulla voidaan myös tehostaa myyntiä ja tuottaa unelma-asiakkaille relevantimpaa markkinointisisältöä.

Usea yritys on kuitenkin viimeistään uusia tekoälytyökaluja käyttöönottaessaan havahtunut siihen, että liiketoiminta- ja asiakasdataa löytyy useasta eri järjestelmästä ja useat eri kaupalliset tiimit käsittelevät liiketoiminta- ja asiakasdataa omiin tarkoituksiinsa.

Monikanavaisen myynnin johtaminen – ensin kaikki tulovirrat haltuun

Tämä datan ja työkalujen pirstaloituminen johtuu siitä, että monessa yrityksessä kaupalliset tiimit toimivat omina osastoinaan, omien johtajiensa, omien tavoitteidensa ja omien työkalujensa ohjaamana. Siiloissa. Näitä tiimejä ovat usein myynti, markkinointi, asiakaspalvelu tai asiakkuudenhoito.

Jos siis ajatellaan myynnin johtamista, niin nykyjohtajat yrittävät edelleen soveltaa 1900-luvulla luotuja organisaatio- ja johtamismalleja nykypäivän edistyneeseen ja digitaaliseen ostoympäristöön. Näitä myynnin johtamismalleja on rakennettu silloin, kun myynti on perustunut vaiheittaiseen kenttämyyntiin, kasvokkain läpivietäviin vaiheisiin ja kun markkinointi on pohjautunut enimmäkseen maksettuun mediaan.

Nykyajan ostaja odottaa räätälöidympää asiakaskokemusta. Ostaja odottaa, että tarjoajalla on tapa ja kyky hyödyntää hänen antamaansa dataa. Informaatiokatkoksia yritysten eri kaupallisten tiimien välillä ei voi olla. Tämä on johtanut tarpeeseen kehittää keinoja kerätä ja hyödyntää asiakastietoa niin, että asiakaskokemusta voidaan johtaa ilman informaatiokatkoksia. Nyt vihdoin myös teknologiat taipuvat koko asiakkaan matkan seurantaan, mittaamiseen ja tekoälyavusteiseen hallintaan.

Ensin myynnin johtamisen evoluution seuraava askel – Revenue Operations

Jotta voidaan täysimääräisesti hyödyntää uutta teknologiaa, pitää tarkastella organisaation nykyistä tapaa toimia. Sen sijaan, että kaupalliset toiminnot toimisivat siiloissa - eri tavoitteiden, eri toimintamallien, eri analytiikan, eri teknologioiden ja eri johtajien ohjaamana, meillä on tarve lähteä johtamaan koko kaupallista kokonaisuutta johdonmukaisesti ja tavoitteellisesti. Moderni myyntijohtaja tai kaupallinen johtaja ottaa haltuun koko asiakkaan matkan ja lähtee johtamaan kaikkia liikevaihdon tulovirtoja. Jos kaupallista kokonaisuutta ja dataa hallinnoidaan RevOps-mallin mukaan, myös uusien työkalujen käyttöönotto helpottuu ja nopeutuu huomattavasti nyt ja tulevaisuudessa.

Asiakkaan matka siis haltuun ja tekoälyavustin käyttöön

Kuvittele tilanne, jossa sinulla on käytössäsi prospektin tai asiakkuuden data, joka kattaa kaikki kohtaamiset markkinoinnin kanssa (mitä sisältöjä prospekti on kuluttanut, mitkä mainokset ovat saaneet klikkaamaan, paljonko on käyttänyt aikaa tietyn palvelun sivulla..), myynnin kanssa (mitä tapaamisessa käsiteltiin, mitkä asiat prospektia mietitytti, millainen on aiempi ostohistoria..) sekä asiakastuen kanssa (mitä haasteita käytössä on ilmaantunut, kuinka nopeasti asiakas sai vastauksen, mitä toiveita asiakkaalla on tuotteeseen tai palveluun, mikä

Nykytilanne on monella B2B-yrityksellä hyvin alkeellinen, ja tämän esimerkin kuvaus voi olla taivaan tosi:

Asiakkaalla on tilausta koskeva kysymys. Asiakkaan edustama yritys on ollut jo vuosia Esimerkki Oy:n asiakkaana. Asiakas menee yrityksen verkkosivuille ja aloittaa keskustelun kysymyksestään chattibotin kanssa. 15 minuutin naputtelun jälkeen chattibotti toteaa, että ei osaa kertoa vastausta. Botti kertoo, että joku myynnistä ottaa asiakkaaseen pian yhteyttä. Esimerkki Oy:n asiakastuki välittää soittopyynnön myynnille, ja seuraavana päivänä myynnistä soitetaan. Myynnillä ei kuitenkaan ole tietoa, mitä asiaa asiakkaalla oli. Asiakas käyttää taas viisi minuuttia asiansa kertomiseen. Myynnistä kerrotaan, että valitettavasti heillä ei ole vastausta tilausta koskevaan kysymykseen, ja myynti ohjaa asiakkaan olemaan yhteydessä asiakasvastaavaan, joka asiakkuudelle on nimetty. Asiakas on yhteydessä asiakasvastaavaan ja kertoo asiansa jälleen kerran uudelleen.

on asiakastyytyväisyys jne.). Tämän valtavan datamäärän lisäksi tekoäly voisi tuoda mausteeksi netin avointa dataa asiakkuuden toimialaan liittyen. Mitä voisitkaan tehdä, jos sinulla olisi mahdollisuus hyödyntää kaikkea tätä tietoa?

Esimerkiksi, jos sinulla on kaikki edellä mainittu data, sinulla on mahdollisuus tuottaa automaattisesti potentiaaliselle ostajalle (sekä muille päätökseen osallistuville henkilöille) tai nykyasiakkaalle ajankohtaisia, asiakkaan elinkaaren vaiheeseen sekä kiinnostuksen kohteisiin räätälöityä sisältöä ja viestintää. Pystyisit tuottamaan ideaaliasiakkaallesi oikeaa sisältöä, oikeaan aikaan, automaattisesti. Tekoälyä voitaisiin kouluttaa myyjiesi tuhansilla sähköposteilla ja puheluilla, kaikilla interaktioilla sekä kaikella yhtiösi liiketoimintadatalla. Teknologia osaisi kertoa, missä vaiheessa ihmiskontakti on tarpeen ja tietenkin myös antaisi parhaat vinkit tähän vuorovaikutustilanteeseen.

Tämä on mahdollista jo nyt, mutta vain harvalla yrityksellä data ja työkalut ovat sellaisessa kunnossa, että näitä mahdollisuuksia päästään hyödyntämään. Asiakasdatan hyödyntämisen osalta tämäkin johtuu usein siiloista, joissa jokaisella toiminnolla on ollut omat työkalunsa, omat tavoitteensa ja oma datansa. Jos asiakastieto on siroutunut moneen eri järjestelmään tai vaikka ihmisten sähköposteihin, ei sitä voida hyödyntää kokonaisvaltaisesti. Monessa yhtiössä on paljon tehtävää, jotta näitä perustuksia saadaan kuntoon.

Monikanavainen ja tekoälyavusteinen myynnin johtaminen

Jos halutaan päästä hyödyntämään digitaalisen ostamisen aikakauden täyttä potentiaalia, on lähdettävä liikkeelle nyt. Mieti, jos jo nyt tai muutaman vuoden päästä kilpailijasi johtavat asiakaskokemustaan ja myyntiään monikanavaisesti sekä teknologia- ja tekoälyavusteisesti ilman toimintaa rajoittavia siiloja. Elämme ratkaisevia aikoja sen osalta, mitkä yritykset päättävät lähteä laittamaan perustuksia kuntoon, jotta jo lähivuosina pohja on rakennettu uusien teknologioiden, automaation sekä asiakasdatan täysimääräiseen hyödyntämiseen. Vielä muutama vuosi sitten oli suosittu sanonta, että data on valtaa. Nyt voisimme sanoa, että datan tehokas hyödyntäminen on valtaa.

Gartnerin tutkimuksen mukaan 75 prosenttia maailman nopeimmin kasvavista yrityksistä ottaa RevOps-mallin käyttöön vuoteen 2025 mennessä. McKinseyn tutkimuksen mukaan jo nyt 65 prosenttia organisaatioista käyttää generatiivista tekoälyä vähintään yhdessä liiketoimintatoiminnossa, erityisesti markkinoinnissa, myynnissä ja tuotekehityksessä.

Kumpikaan näistä ei ole ohimenevä trendi, vaan pysyvä suunta.

Kati Huusko-Viikilä, CEO & Founder RevOps-strategiatoimisto Revory Oy

Toukokuussa 2024 on ilmestynyt ensimmäinen suomenkielinen Revenue Operations toiminta- ja johtamismallia käsittelevä tietokirja: Monikanavaisen myynnin johtaminen – näin johdat kaikkia tulovirtoja. (Kirjailija: Kati Huusko-Viikilä, Kustantaja: Kauppakamari). Kirja opastaa liiketoimintajohtoa siihen, miten ostaminen on muuttunut viimeisten vuosien aikana ja miten myyntiorganisaatioissa pitää tähän reagoida. Kirja avaa, mitä on Revenue Operations ja monikanavaisen myynnin johtaminen sekä kuinka voit ihan konkreettisesti ottaa mallin käyttöön. Kirja antaa vinkit erilaisten liiketoimintamallien sekä yritysten kasvun vaiheiden tehokkaaseen kaupalliseen johtamiseen.

Tekoälybuumissa tarvitaan tuumaustaukoa

TEKOÄLY ON OLLUT VIIMEISET PARI VUOTTA YKSI YRITYSMAAILMAN JA TYÖELÄMÄN KUUMISTA PUHEENAIHEISTA. SITÄ ON SEURANNUT TIIVIISTI MYÖS ATEAN AI-OSAAMISKESKUSTA LUOTSAAVA JUHA KOSTAMO, JOKA MUISTUTTAA MALTIN OLEVAN NYT VALTTIA.

TEKSTI: TIMO SORMUNEN
KUVA: ANU LALLUKKA / ATEA FINLAND OY

Tekoälyn läpimurtoa on odotettu jo vuosikymmeniä, ja viime vuosina ennustuksille on lopulta alkanut tulla myös katetta. Avuliaat chatbotit ovat jo olennainen osa yritysten asiakaspalvelua, verkkosivut keräävät meistä tietoa taukoamatta ja tekoälyn tehtäväksi siirretään alati uusia rutiineja, kuten laskentaa, tilastointia ja koodausta.

Generatiiviset tekoälysovellukset ovat tulleet kiinteäksi osaksi monien ihmisten arkea niin kotioloissa kuin työpaikalla. Chat GPT:n ja CoPilotin kanssa on tehty tuttavuutta myös yritysten kulmahuoneissa toimialaan ja yrityksen kokoon katsomatta.

Aktiivisimpia tekoälyn hyödyntäjiä ovat olleet isot yritykset, kuten teleoperaattori-, pankki- ja vakuutusala. Hieman pienemmissä organisaatioissa on sen sijaan jääty vielä odottavalle kannalle ja katseltu rauhassa, mihin suuntaan tekoälyratkaisut kehittyvät.

Isot edellä, pienemmät perässä

Pohjoismaissa toimivan it-talo Atean AI-osaamiskeskusta luotsaavan Juha Kostamon mukaan tuumaustauko on voinut olla kovimman tekoälyrummutuksen keskellä täysin relevantti valinta – varsinkin jos yritysjohdon omat ajatukset ja tavoitteet sen hyödyntämiseksi ovat olleet epäselviä tai ristiriitaisia.

Tämä varovaisuus näkyy myös Atean viime keväänä Baltiassa ja Pohjoismaissa tekemässä yrityskyselyssä. Noin 85 prosenttia kyselyyn vastanneista yrityksistä oli tekoälyn osalta vasta portaiden ensimmäisillä askelmilla. Keskisuurissa suomalaisyrityksissä tilanne oli Kostamon mukaan jo vähän parempi. ”Suurin osa näistä vastaajista oli viisiportaisella asteikolla tasolla 2–3. Tekoälyä oli hyödynnetty muun muassa tuotannon tehostamisessa”, Kostamo kertoo.

Tekoäly voi tuottaa myös pettymyksen

Isossa kuvassa tekoälyn suurimmat hyödyt tulevat tuotannon ja resurssien käytön tehostamisesta ja optimoinnista. Tekoäly kerää taukoamatta tietoa prosessien eri vaiheista, jolloin tarvittavat korjausliikkeet voidaan tehdä mututuntuman ja sirpaletiedon sijaan todellisen datan pohjalta.

Uusien sovellusten ja viimeaikaisen hypen myötä on toisaalta voinut syntyä myös mielikuva, että tekoäly ja etenkin generatiivinen tekoäly ratkoo hopealuodin tavoin kaikki yrityksen tuottavuus- ja kilpailukykypulmat.

”Toiveet ovat olleet etukäteen korkealla, mutta lopputulos onkin ollut pettymys”, Kostamo toteaa.

Hän tähdentääkin, että generatiivinen tekoäly ja sitä hyödyntävät sovellukset ovat lopulta vain osa kokonaisuutta. Esimerkiksi klassisen tekoälyn eli kone- ja syväoppimisen hyödyntäminen avaa yrityksille mahdollisuuden esimerkiksi kysyntäennusteisiin, toimitusketjun optimointiin sekä erilaisten syy-seuraussuhteiden ymmärtämiseen.

”Generatiivisen tekoälyn ansiosta teema on tullut tutuksi ja kokeilukynnys on matalalla. Hyötyjä on toki saatavissa senkin avulla”, Kostamo sanoo.

Ongelmanratkaisu jää edelleen ihmiselle

Kokeneen AI-asiantuntijan mukaan pettymysten taustalla on useimmiten datan heikko laatu sekä organisaation sisäinen yhteistyö. Teollisuusyrityksissä varsinkin tuotantojohdon ja it-ihmisten pitää pelata tekoälyprojekteissa saumattomasti yhteen.

Moni hanke kuuluu kaatuvan myös siihen, että uudistuksia viedään läpi liian teknologiapainotteisesti.

”Tekoälyn hyödyntämisessä on big bangin sijaan kyse muutosjohtamisen prosessista, jossa henkilöstön on pysyttävä mukana. Pitää ajatella isosti, mutta askeleiden on oltava alussa maltillisia”, Kostamo tähdentää.

Oikein opetettuna ja käytettynä tekoäly antaa eväitä, joilla suunnittelu-, tuotanto-, myynti- ja johtamisprosessit saadaan optimaaliseen vireeseen. Jos tempun onnistuu vielä tekemään ennen kovimpia kilpailijoitaan, se todennäköisesti näkyy myös liikevaihdossa, tuloksessa ja markkinaosuudessa.

”Data on lopulta yritysten heikoimmin hyödynnetty voimavara. Erilaisiin toimintaa pyörittäviin järjestelmiin on voitu tehdä isoja investointeja, mutta niistä kertyvää dataa ei hyödynnetä täysimääräisesti. Näistä datamassoista tekoäly auttaa poimimaan ja erottelemaan olennaisimmat ja arvokkaimmat asiat. Ratkaistavan ongelman määrittely on jatkossakin ihmisten työtä”, Kostamo muistuttaa.

Se on joka tapauksessa selvää, että tekoäly muokkaa monien ammattien sisältöä ja osaamistasoa. Esimerkiksi myynnin ja markkinoinnin, konsultoinnin, koodauksen ja sisällöntuotannon ammattilaisten on pakko parantaa omaa juoksuaan.

”Aika moni niihin liittyvä rutiinityö hoituu jo nyt erilaisten tekoälysovellusten avulla”, Kostamo muistuttaa.

Yrityskaupat vähentävät vaihtoehtoja

Yksi kuluvan vuoden suurista talousuutisista oli suomalaisen tekoäly-yhtiö Silo AI:n myynti yhdysvaltalaiselle puolijohdevalmistaja AMD:lle noin 614 miljoonalla eurolla.

Mittava yrityskauppa on jatkumoa viime vuosien kehitykselle, jossa ripeästi kasvaneet suomalaiset teknologiayritykset päätyvät yksi toisensa jälkeen ulkomaiseen omistukseen – tuoreimpina esimerkkeinä muun muassa peliyhtiö Supercell sekä ruuan kotikuljetussovellus Wolt.

Atean tekoälykeskuksen johtajan Juha Kostamon mukaan kehityssuunta on harmillinen myös asiakkaiden kannalta.

”Kun toimiala keskittyy, vähenevät myös asiakkaiden valintamahdollisuudet. Samalla yhtiön päätösvalta siirtyy ulkomaille. On aina vähän eri asia, asioiko Tampereella vai Lontoossa päämajansa pitävän yrityksen kanssa ja kuinka suomalaisasiakkaan ääni silloin kuuluu”, hän toteaa.

Kostamon mukaan on myös mielenkiintoista seurata, millaisia ovat Silo AI:n lähivuosina saamat kehityspanokset täällä Euroopassa. Yhdysvaltalaisyhtiöt ovat EU-regulaation kiristyessä ehtineet jo ilmoittaa, että ne keskittävät jatkossa tekoälyinvestointinsa entistä enemmän kotimaahan.

Regulaatiomitalilla on kaksi puolta

Kuluvan vuoden tekoälydebattia on värittänyt paitsi geneerisen tekoälyn läpilyönti myös EU:n viime kesänä hyväksymä tekoälyasetus. Sen tarkoituksena on varmistaa, että EU:ssa markkinoille tuotavat ja käyttöönotettavat tekoälyjärjestelmät eivät vaaranna ihmisten terveyttä, turvallisuutta tai perusoikeuksia.

Asetuksen kansallisia vaikutuksia arvioiva työryhmä on aloittanut hiljattain työnsä ja lakipykälien pitäisi olla käytössä viimeistään kesällä 2026.

Asetuksen kritisoijat ovat pitäneet asetusta kehityksen jarruna, joka vaikeuttaa kohtuuttomasti eurooppalaisten tekoäly-yhtiöiden kasvunäkymiä ja kilpailukykyä. Puolustajien mielestä nyt luodut pelisäännöt ovat tervetulleita ja näyttävät esimerkkiä muillekin.

Juha Kostamon mielestä nykyistä tiukemmalle sääntelylle on tarvetta, vaikka siihen liittyy myös riskejä.

Asetus voi tuntua alan toimijoista vielä tässä vaiheessa epäreilulta, sillä vastaavaa regulaatiota ei muilla markkina-alueilla vielä ole. Kostamo ei silti usko, että se pitkässä juoksussa jarruttaa alan kasvua ja kehitystä Euroopassa.

”Vastuullisuuden rooli painottuu tässäkin bisneksessä jatkuvasti. Laatuun ja vastuullisuuteen panostaville tämä voi olla ennemminkin mahdollisuus.”

Kauppakamarin 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!

ep@kauppakamari.fi
06 429 8100

Jäsenenä saat

Uusia verkostoja

Voit osallistua lukuisiin maksuttomiin jäsentapahtumiin, joissa tapaat potentiaalisia yhteistyökumppaneita, kuulet kiinnostavia alustuksia yrityksen kilpailukykyä koskevista aiheista ja saat uusia ajatuksia.

Hyödyllistä ajankohtaista tietoa

Kuukausittaisessa jäsenkirjeessä saat tietoa ajankohtaisista asioista, tapahtumista ja vaikuttamiskeinoistamme. Lisäksi saat neuvonnan vinkkejä, kiinnostavia artikkeleita sekö tietoa tulevista koulutuksista ja kirjoista. Neljä kertaa vuodessa digitaalisesti ilmestyvä Kauppakamarilehti syventää yrityksille tärkeitä seudullisia teemoja.

Vaikutusmahdollisuuksia

Yhdessä olemme enemmän. Kauppakamarissa toimii useita valiokuntia, joissa lukuisat jäsenemme pääsevät mukaan vaikuttamaan Etelä-Pohjanmaan seudun kehittymiseen. Toimivat suhteemme päättäjiin mahdollistavat sujuvan edunvalvonnan ja vaikuttamistyön.

Oletko lähdössä maailmalle?

Saat kokonaisvaltaista neuvontaa kauppaprosesseihin liittyen mm. vientivaatimusten selvittämiseen, kauppasopimuksiin ja vientiasiakirjoihin. Kauppakamarissa myös myönnetään ja vahvistetaan vientiasiakirjoja. Lisäksi autamme ulkomaisten yrityskumppaneiden löytämisessä ja tarjoamme tietoa EU-rahoituksessa. Juridiikasta ja toimintaympäristöistä yli 37 maassa Enterprise Europe Network-yksikkömme kautta.

Asiantuntevaa neuvontaa

Kaikkea ei tarvitse tietää itse. Asiantuntijamme ja lakimiehemme auttavat jäseniamme maksutta työsuhteisiin, verotukseen, taloushallintoon, kansainvälistumiseen, kestävään kehitykseen ja lakiasioihin liittyvissä kysymyksissä. Saat vastaukset nopeasti ja luottamuksella.

Työsuhdeneuvonta p. 09 2286 0250

Paljon onnea!

EJENDALS 75-vuotta

PIRISTEEL 50-vuotta

MIRROR LINE 30-vuotta

KAUPPAKAMARI

Kehitä osaamistasi joustavasti etänä.

Johtaminen ja esihenkilötyö

10.10.2024 Asiantuntijasta esihenkilöksi
10.10.2024 Onnistunut perehdytys käytännössä
30.10.2024 Valmentava johtaminen

HR- ja työsuhde

24.9.2024 Tulevaisuuden HR
25.9.–31.10.2024 Työsuhdeosaajan valmennus
28.11.2024 Työoikeuspäivä 2024

Taloushallinto

19.9.2024 Controllerin valmennuspäivä
24.9.2024 Kirjanpidon perustehtävät
1.–2.10.2024 Arvonlisäverotuksen ajokortti®
28.11.2024 Tilinpäätös- ja veropäivä

Palkanlaskenta

18.9.2024 Suuri Palkkapäivä
9.10.2024 Henkilökunta- ja luontoisedut
22.–23.10.2024 Palkanlaskennan ajokortti®
29.11.2024 Ennakkoperintä 2025
10.12.2024 Ennakkoperintä 2025

Myynti, markkinointi ja viestintä

24.9.2024 Digimarkkinoijan ja -myyjän sertifiointiohjelma
24.9.2024 Näin myyt julkiselle sektorille
29.10.2024 Kirjallinen reklamaatio, miten vastaat oikein?
1.11.2024 Myyntivalmiuksien kehityspäivä

Juridiikka ja kansainvälistyminen

18.9.2024 Näin teet yrityksellesi vastuullisuusohjelman
25.9.2024 Remburssi maksutapana
8.10.2024 Yrityksen maksukyvyttömyys
30.10.2024 Incoterms® 2020

Tekoäly ja digi

25.9.2024 Copilot ja Excel - tehosta työskentelyäsi
26.9.2024 Varmista tekoälypalveluiden turvallinen käyttö yrityksissä

Sijoita osaamiseen,
säästä kustannuksissa!

Kysy etäkoulutusten Kausikortista:
myynti@helsinki.chamber.fi

Katso lisää koulutuksia: kauppakamarikauppa.fi

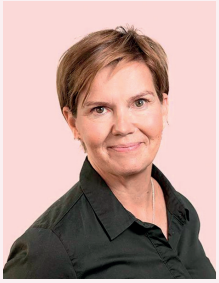
ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN OMAT KOULUTUKSET

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

Ohje ilmoittautumiseen kauppakamarikauppa.fi sivustolla. 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.

Kysy lisää, neuvomme mielellämme!

ep@kauppakamari.fi
06 429 8100



3.10.

Esihenkilö ja työpaikan haastavat tilanteet

Paikka: Seinäjoki / etänä
Kouluttaja: Kirsi Parnila, johtava juristi, Helsingin Seudun kauppakamari

Koulutus tarjoaa sinulle välttämättömät taidot työpaikan ongelmien kohtaamiseen ja ratkaisemiseen, mikä parantaa merkittävästi koko työyhteisön hyvinvointia ja tehokkuutta.

5.11. ja 6.11.

Tullauksen ajankohtaispäivät

Paikka: Seinäjoki / etänä
Kouluttaja: Esko Holopainen, johtaja Tullipalvelut, Customs Support

Osallistumalla koulutuksiin saat arvokasta tietoa ja konkreettisia työkaluja, jotka auttavat sinua navigoimaan tulliasioinnin monimutkaisessa ympäristössä tehokkaammin.

8.10.

CBAM – miten varaudut EU:n hiilirajajärjestelmän uusiin velvoitteisiin

Paikka: Etänä
Kouluttaja: KPMG:n tulli- ja valmisteveroasiantuntija Matti Alpua

Koulutuksessa käydään läpi CBAMin siirtymäkauden mukanaan tuomia velvoitteita ja miten yrityksesi on varauduttava niihin. Suomalaisen maahantuojan CBAM-velvoitteisiin kuuluvat mm. tuotesidonnaisten päästötietojen kerääminen EU:n ulkopuolisilta valmistajilta ja tietojen raportointi EU:n CBAM-viranomaiselle.

13.11.

Kirjanpitäjän päivä

Paikka: Seinäjoki / etänä
Kouluttaja: kirjanpidon asiantuntija Teija Kerbs Helsingin seudun kauppakamarista

Tule mukaan ja vahvista osaamistasi Kirjanpitäjän päivässä! Päivitä tietosi ja saa asiantuntevat neuvot muuttuvien käytäntöjen soveltamiseen omaan työhösi.

Koko koulutusvalikoiman löydät osoitteesta kauppakamarikauppa.fi

ILMOITTAUDU TÄÄLLÄ!

21.11.

Ennakkoperintä 2025

Paikka: Seinäjoki / etänä

Päivitä tietosi vuoden 2025 verotukseen vaikuttavista muutoksista kauppakamarin vuotuisessa koulutuksessa. Asiantuntijana tuttuun tapaan johtava asiantuntija Sari Wulff, Verohallinto.

19.11. Koneturvallisuus osana työturvallisuutta

26.11. Uusi EU-koneasetus

Paikka: Seinäjoki / etänä **Kouluttaja:** johtava asiantuntija Markku Ulvinen, Koneturva Oy

Koulutuksen tavoite on saada osallistujat ymmärtämään koneturvallisuuteen liittyvät lainsäädännön oleellisimmat määräykset, vastuukysymykset eri toimijoiden kesken sekä tuoda esille tapahtuneiden tapaturmien syy-seuraus -yhteyttä ja ratkaisuja niiden estämiseksi. Käymme läpi myös uuden EU-koneasetuksen tuomia muutoksia.

HHJ®- Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssit Seinäjoella

2.10.–14.11.2024

Paikka: FRAMI B / HYBRIDI
klo 9.00-15.30

13.3.–10.4.2025

Paikka: SEINÄJOKI AREENA/ HYBRIDI **klo 9.00-15.30**

HHJ®-Hyväksytty hallituksen jäsen

Kurssi soveltuu hallitustyöskentelyn aktivoimiseen ja kehittämiseen. Se sopii sekä hallitustyötä jo tekeville henkilöille tai sitä harkitseville ja auttaa myös yrittäjiä ja yritysjohtajia hyödyntämään hallitustyöskentelyä entistä paremmin. **Kurssin arvosana 4.4/5**

23.–24.1.2025

Paikka: Hotelli-Ravintola Alma, Seinäjoki

HHJ®-Puheenjohtajakurssi

Kurssi soveltuu toimitusjohtajille, hallitusten puheenjohtajille ja puheenjohtajaksi aikoville. Koulutukseen osallistujilta edellytetään HHJ-kurssin käymistä tai vastaavien tietojen hallitsemista. **Tapahtuman hintaan kuuluu tarjoilujen ja materiaalien lisäksi yhteinen illallinen ja hotelliyö Almassa!** Asiantuntijat: Ismo Salminen, HHJ PJ, varatuomari Sami Etula, HHJ PJ, Etula Group Oy.
Kurssin arvosana: 4.9/5

12.11. ja 11.12.2024

Vastuullisuudella kilpailuetua – pk-yrityksen vastuullisuusvalmennus

Pk-yrityksen vastuullisuusvalmennus antaa sinulle tarvittavat tiedot ja käytännön ohjeet vastuullisuustyön aloittamiseen vahvistaaksesi yrityksesi kilpailukykyä. Valmennus järjestetään Vaasassa, yhteistyössä Pohjanmaan kauppakamarin ja Keskuskauppakamarin kanssa.

OP tukee pk-yrityksiä vastuullisuustyössä ja mahdollistaa 250 pk-yritykselle osallistumisen Keskuskauppakamarin pk-yrityksen vastuullisuusvalmennukseen -50% alennuksella. Hyödynnä alennus ilmoittautumissivulla alennuskoodilla ALEOP.

Ota askel vastuullisuuteen ja ilmoittaudu nyt!

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN SÄÄNTÖMÄÄRÄINEN SYYSKOKOUS

12.11.2024

klo. 11.30 – 16.00 | Hotelli OnnenTähti, Alavus

Tervetuloa mukaan Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin sääntömääräiseen Syyskokoukseen Tuuriin!

Aloitamme kokouksen lounaalla klo 11.30. Käsiteltävien sääntömääräisten asioiden lisäksi kuulemme mielenkiintoisia puheenvuoroja keynote-puhujiltamme. Kokouksen yhteydessä jaetaan myös kauppakamarin ICT-valiokunnan valitsema Vuoden digitaalinen eteläpohjalainen yritys -tunnustus.

Paikkoja on rajoitetusti, joten ilmoittaudu pian!

Syyskokouksen puhujina:

- **Ilkka Halava**
  - **tulevaisuustutkija, toimitusjohtaja, Future Works Oy**

- **Juho Romakkaniemi,**
  - **toimitusjohtaja, Keskuskauppakamari**

Ilmoittaudu 5.11. mennessä osoitteessa kauppakamarikauppa.fi

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

VUODEN DIGITAALINEN ETELÄPOHJALAINEN YRITYS tai DIGITEKO

Tee ilmianto viim. 13.10.2024
osoitteessa: bit.ly/digitaalinen2024

Palkinnon myöntää Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin ICT -valiokunta

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI

VUODEN POSITIIVISIN SEINÄJOKINEN 2024

Positiivisuus on voima, joka vie eteenpäin niin yrityksiä kuin ihmisiä.

Tänä vuonna järjestetään jo kahdeksannen kerran Positiivisin Seinäjokinen -äänestys, jossa kuka tahansa voi ehdottaa omaa suosikkiaan voittajaksi. Äänestettävän henkilön taustalla, iällä tai ansioilla ei ole väliä, eli ketä tahansa voi ehdottaa.

ÄÄNESTÄ

Äänestys avautuu elokuussa ja päättyy marraskuussa. Ääniä voi antaa sähköisellä lomakkeella.

Lisätietoa: www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi/vaikuttaminen/vuoden-positiivisin-seinajokinen/

epari | JCI Seinäjoen Seudun Nuorkauppakamari, Junior Chamber Seinäjoki | Seinäjoki | ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

Laidunkauden avajaiset vietettiin Pirulan tilalla Ylistarossa. Verkostoitumista buustattiin tuttuun tapaan bisnespikatreffeillä.

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari lahjoitti **Järviseudun ammatti-instituutti JAMIlle 8 000 €** kansainvälisten opiskelijoiden harjoittelu- ja työpaikkojen edistämiseen.

Impro Aalto esiintyi kauppakamarin kevätkokouksessa. Roustauksen kohteena olivat tietenkin kauppakamarilaiset.

Kamari-kuulumiset

Kauppakamarin kevätkokouksessa yhdessä Seinäjoen Seudun Nuorkauppakamarin kanssa myönnettävä Läpi Harmaan Kiven -yrittäjäpalkinto myönnettiin tänä vuonna **Ferrum Group Oy:lle.** Palkinnon vastaanotti toimitusjohtaja **Tero Pukkila.** Kevätkokouksessa valittiin myös Vuoden kouluttautuja 2023. Parhaat onnittelut **Lakeuden Etappi Oy!** Palkinnon vastaanotti talouspäällikkö **Virpi Raita.**

Kauppakamarin maksuttomat tapahtumat

ILMOITTAUDU TAPAHTUMIIN: **KAUPPAKAMARIKAUPPA.FI**

13.09.2024 8.30-10.00
Jäsenaamukaffit
OmaSp Stadion, Seinäjoki

17.09.2024 11.00-12.30
Kamarilounas
Seinäjoki

24.09.2024 11.00-13.00
Tullahan tutuuksi! -lounas
Ilmajoki

1.10.2024 8.30-10.00
Aamukaffit yhdessä Fennon kanssa
Seinäjoki

8.10.2024 9.30-12.00
Julkisten hankintojen tietoisku
Seinäjoki

25.10.2024 15.00-17.00
Brändäys hallitustyön näkökulmasta
Seinäjoki

12.11.2024 11.30-16.00
Syyskokous
Tuuri

15.11.2024 15.00-17.00
Amazon ja muut markkinapaikat
– mikä olisi meille sopivin? Seinäjoki

Kamarilaiset Päivän Oikeissa Töissä

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari pyöräytti jälleen keväällä tutun Päivä oikeissa töissä-kampanjan, jossa jäsenyrityksemme kutsuivat meidät tutustumaan yritysten arkeen. Saimme kampanjaan niin hyviä työtarjouksia, että osa porukasta käväisi useammassakin paikassa töissä.

Kiitos mahtaville jäsenyrityksillemme näistä kokemuksista ja mielenkiintoisista päivistä: **Kauhavan Ykkösapteekki, Seinäjoen kaupunginteatteri ja Törnävän kesäteatteri, Easy Palvelut Oy, Bolt.Works, Jokipiin Pellava Oy sekä Etelä-Pohjanmaan Osuuskauppa!**

Hannelen ensimmäinen oikeissa töissä -päivä sujui oikeassa markkinahumussa Kauhavan Ykkösapteekin kevätmarkkinoilla. Sain tutustua apteekin moninaisiin töihin, ja loppupäivä menikin onnenpyörätyttönä! Ei ollut montaakaan hetkeä, ettei pyörä olisi pyörinyt, niin paljon oli porukkaa liikkeellä!

Hannele pääsi toisena päivänä Törnävän kesäteatterin harjoituksiin mukaan kuiskaajan kaveriksi. Miten mielenkiintoisia ja mukavia päiviä näillä tyypeillä on, päivästä toiseen. Loppupäiväksi hyppäsin Seinäjoen kaupunginteatterin uumeniin, ja mietimme Satun kanssa uusia mahdollisuuksia käyttää teatterin tiloja erilaisissa tapahtumissa. Kaiken kaikkiaan erittäin antoisa päivä!

Sanni Easy Palvelut Oy: Kevään ensimmäinen päivä oikeissa töissä sujui mallikkaasti Easy Palvelut Oy:llä. Pääsin seuraamaan erilaisia työtehtäviä kiinteistöhuollon parissa sekä vierailemaan useammassa kohteessa. Easyllä homma toimii, onhan siellä todella ammattitaitoisia kiinteistönhuoltajia!

Sannin toinen päivä oikeissa töissä Seinäjoen kaupunginteatterilla alkoi tutustumisella teatteriin ja sieltä seuraamaan Törnävän kesäteatterin näytelmäharjoituksia. Niin mielenkiintoista päästä kulissien taakse näkemään, kuinka kohtaukset rakentuvat! Sateen yllättäessä tanssitreenit siirtyivät sisätiloihin, mutta se ei tunnelmaa latistanut! Iltapäivällä pääsin vielä mukaan erään syksyn tuotannon suunnittelupalaveriin ja oli mahtavaa päästä ideoimaan porukalla!

Valerijan päivä oikeassa töissä sujui mahtavasti Jokipiin Pellavan Oy tehtaalla. Päivän aikana Valerija ja tehtaan tiimi ehtivät luomaan omadesign saunapyyhkeitä Etelä-Pohjanmaan kauppakamarille, hän sai myös auttaa valmiiden tuotteiden pakkaamisessa. Upea paikka, ihana tiimi, inspiroiva tarina vastuullisesta pellavatekstiilien tuotannosta!

Lue lisää seuraavasta numerosta!

Q&A LAKIMIEHELTÄ

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

Sopiva henkilöstö on yrityksen keskeinen kilpailutekijä ja sopivista osaajista käydään luonnollisesti kilpailua. Yrityksen menestys perustuu keskeisesti henkilöstön motivaatioon, osaamiseen, sitoutuneisuuteen ja asennoitumiseen.

Rekrytointi on välttämätöntä sopivan henkilöstön löytämiseksi ja palkkaamiseksi. Rekrytointiin liittyy enemmän juridiikkaa kuin yleisesti ottaen ajatellaan. Keskeinen osa onnistunutta rekrytointia on myös huomioida siihen liittyvät säännökset. Rekrytointi voidaan nähdä prosessina, joka jakautuu useampaan osaan.

Hakuvaiheessa tulee huomioitavaksi hakuilmoituksen vetovoimaisuuden ja informatiivisuuden lisäksi myös se, että hakuilmoitus itsessään ei aseta vaatimuksia tai rajoituksia, jotka eivät ole sallittuja. On selvää, että hakuilmoituksessa ei voi viitata esimerkiksi hakijan ikään, äidinkieleen tai sukupuoleen.

Hakuvaihetta seuraa tavanomaisesti seulontavaihe, jolloin työantaja arvioi työnhakijoita hakemusten perusteella ja tekee päätöksen siitä, keitä hakijoita kutsutaan työhaastatteluun, edellyttäen, että työtehtävään on saatu hakemuksia vallitsevassa työnantajien välisessä kilpailutilanteessa. Seulontavaiheessa työantajan tulisi tehdä seulonta siten, että se ei perustu esimerkiksi hakijoiden alkuperään, kansalaisuuteen tai vakaumukseen. Edelleen seulontavaiheessa tulisi huomioida se, että työantajan tulisi arvioida työnhakijan itsensä esittämiä dokumentteja ja tietoja. Toisin sanoen lainsäädäntö ei mahdollista sitä, että työnantaja omatoimisesti ryhtyisi selvittämään hakijoiden taustoja esimerkiksi verkosta hakukoneiden avulla tai tutustumalla hakijoiden sosiaalisen median profiileihin. Seulontavaihetta seuraa usein haastatteluvaihe, jonka avulla selvitetään muun muassa hakijan motivaatiota, asennetta, osaamista, koulutusta ja kokemusta. Keskeistä työhaastattelussa on haastattelukysymysten näkökulman asetanta. Perinteisesti haastatteluissa on kysytty pitkällekin henkilöön meneviä kysymyksiä, kun nykypäivänä kysymysten näkökulman tulisi olla työtehtävälähtöinen. Käytännön esimerkkinä voidaan esittää tilanne, jossa työntekijältä on kysytty hänen terveydentilaansa, perhesuhteitaan ja sukulaisuussuhteitaan. Nykypäivänä tällaisia kysymyksiä tulisi välttää yksin jo yksityisyyden suojasta työelämässä annetun lain säännöksistä johtuen. Edellä mainitussa esimerkkitilanteessa oikeampi tapa olisi kysyä, onko työnhakijalla riittävä työkyky haettuun tehtävään ilman, että kysytään terveydentilaa. Terveydentilan arviointi taas kuuluu työhöntulotarkastuksessa työterveyshuollolle työterveyshuoltolain perusteella ja työterveyshuolto voi suorittaa työkykyarvioita selvittäen myös työnhakijan terveydentilaa. Edellä mainitussa esimerkkitilanteessa ei olisi tullut esittää myöskään kysymyksiä työnhakijan perhesuhteisiin liittyen, mutta työnantajalla on oikeus kysyä esimerkiksi sitä, että mahdollistaako työnhakijan elämäntilanne vuorotyöt, yötyöt ja matkatyöt, mikäli työ on sen laatuista. Keskeistä on siis asettaa kysymykset työtehtävälähtöisiksi perinteisen henkilölähtöisen näkökulman sijaan.

Valintavaihe on rekrytointiprosessin kriittisin vaihe: Onnistutaanko valitsemaan sopiva henkilö vai onko yrityksen kannalta parempi vaihtoehto aloittaa rekrytointiprosessi uudestaan sopivan henkilön löytämiseksi? Myös itse valinnassa tulisi ottaa huomioon yllä esitetyt näkökohdat asianmukaisen valintapäätöksen tekemiseksi.

Työnantajan vetovoimaisuuden kannalta myös juridiikan huomioiminen rekrytointiprosessissa on merkittävä sopivien hakijoiden arvioidessa työantajan toimintaa jo rekrytointivaiheessa.

ANTTI PALMUJOKI, ASIANAJAJA
ANTTI.PALMUJOKI@LAW.FI

KIRJOITTAJA TOIMII SEINÄJOELLA TOIMIVAN ASIANAJOTOIMISTO PALMUJOKI OY:N OSAKKAANA VASTATEN TYÖANTAJAPUOLEN TYÖOIKEUDELLISISTA TOIMEKSIANNOISTA.

Eteläpohjalaiset 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
Osuuskunta Viexpo
Puh. 0400 811 490
anne.viitala@viexpo.fi

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

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

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

- Monimuotoisen ja monikulttuurisen työyhteisön johtaminen ravitsemisalalla 1.10.
- Tekoäly käyttöön, mutta miten? Koulutus ravitsemisalalla toimiville 23.10. tai 5.11.
- Erityisruokavaliopalvelujen eat, dieettikokki
- Isännöinnin at
- Liiketoiminnan at
- Työpaikkaohjauksen perusteet 6 osp
- Työpaikkaohjaajana toimiminen 30 osp

at = ammattitutkinto I eat = erikoisammattitutkinto

Katso myös muu tarjontamme **sedu.fi/verkko-opinnot**
Esihenkilöille ja johtajille: **sedu.fi/esihenkiloareena**

sedu

HAKIJAPALVELUT
p. 040 830 2275
hakijapalvelut@sedu.fi

Yhteystiedot

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

Kirkkokatu 23, 60220 Seinäjoki
Puh. 06 429 8100
www.etela-pohjanmaankauppakamari.fi

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

Yhteyspäällikkö
Petra Hautala
040 650 1588
petra.hautala@kauppakamari.fi

Vaikuttaminen, verkostoituminen, jäsenasiat, viestintä, neuvonta- ja asiantuntijapalvelut

Palveluasiantuntija
Hannele Hynynen
050 343 3753
hannele.hynynen@kauppakamari.fi

Koulutuspalvelut, HHJ, neuvonta-palvelut, markkinointi

Palvelukoordinaattori
Valerija Hirvilammi
040 533 8537
valerija.hirvilammi@kauppakamari.fi

Neuvontapalvelut, laskutus, ulkomaankaupan asiakirjat, markkinointi, koulutus- ja tapahtumajärjestelyt

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!

Varaa paikkasi vuoden merkittävimmästä verotuksen ja taloushallinnon ajankohtaistapahtumasta!

Puheenjohtajana
Timo Seppälä,
Rantalainen Oy

Ohjelmassa muun muassa:

- Kirjanpidon ja tilinpäätöksen ajankohtaiskatsaus
- Ajankohtaista verolainsäädäntöä
- Verosuunnittelu, oikeuskäytäntö ja ongelmakohdat
- Arvonlisäverotuksen ajankohtaisasiat
- Verotuksen tulevaisuus
- Tulevaisuuden taloushallinto - tekoäly avuksi

ILMOITTAUDU:

Ilmoittaudu qr-koodista tai osoitteessa: kauppakamarikauppa.fi

EKONOMIT MER ETELÄ-POHJANMAAN EKONOMIT RY

ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

Pohjanmaan LIIKETALOUS LTA ry