

KAUPPA KAMARI

**LONKERON JA
LÖYLYN LIITTO**

S. 15

**KASVU PERUSTUU
VANKKAAN KIVIJALKAAN JA
HENKILÖSTÖN PYSYVYYTEEN**

"YRITYKSEN PITÄÄ TUOTTAА HYVINVOINTIA SILLE ALUEELLE, MISSÄ SE TOIMII." S. 8

UUTUUS! HHJ Hallituksen Sihteeri

Myös
etä

Antaa valmiudet toimia ammattimaisesti ja vastuullisesti hallituksen sihteerin tehtävässä, tarjoten samalla käytännönläheisiä työkaluja päivittäiseen hallitustyöhön.

19.9.2025 Seinäjoki



Hyväksytty Hallituksen jäsen -kurssi

HHJ® -kurssi 8.10.-12.11.2025 | Seinäjoki

Myös
etä



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:



HHJ®-Puheenjohtajakurssi

10.-11.6.2025 | Uumaja

Kurssi käydään Aurora Botnia -laivalla ja Stora Hotellet -hotellissa Uumajassa. Kurssin hintaan sisältyvät materiaalit, kirja, majoitus, matkat, ja tarjoilut (kahvitarjoilut, illallinen Uumajassa, aamupala ja saaristolaispöytä paluumatkalla).

Kurssi järjestetään yhteistyössä Pohjanmaan kauppakamarin kanssa.

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

Kurssin arvosana:

★ 4.9



Tervetuloa aktivoimaan ja kehittämään hallitustyöskentelyä!

Kohti kasvua ja kansainvälisempää liiketoimintaa

VIENTIYRITYSTEN JA VIENNIN MAHDOLLISTAJIEN KASVU JA KANSAINVÄLISTYMINEN ON AINA MAHDOLLISUUS.

Etelä-Pohjanmaa vastaa noin prosentista koko Suomen viennistä, mutta lukemattomat alueemme yritykset ovat mukana suurempien vientiyritysten toimitusketjuissa ja mahdollistavat niiden viennin ja kasvun. Nämä viennin mahdollistajat ovat usein teknologiyrityksiä, jotka sijaitsevat ympäri maakuntaa ja ovat kotikunnissaan merkittäviä työllistäjiä ja elinvoiman ja hyvinvoinnin tuojia.

Kaikkien Suomen kauppakamarien myöntämistä vientiasiakirjoista Etelä-Pohjanmaan kauppakamari tekee myös noin prosentin, joten eteläpohjalaisyritykset ovat mukana sekä EU:n sisäkaupassa että EU:n ulkopuolelle suuntautuvassa vientikaupassa.

Yhdysvaltain presidentti Trumpin poukkoileva tullipolitiikka ja Venäjän presidentti Putinin hyökkäyssota Ukrainassa tuovat epävarmuuksia kansainväliseen kauppaan. Käytännössä viimeisten viiden vuoden aikana on tullut kriisiä ja ongelmaa toisensa perään niin nopeasti että epänormaalia on tullut jo uusi normaali. Tässäkin tilanteessa on mahdollista hakea ja saada uusia asiakkaita, kasvaa ja menestyä.

Kasvu ja kansainvälistyminen ovat eteläpohjalaisyrityksille mahdollisia ja niihin on tarjolla apua ja tukea paikallisesti ja alueella hyvin. Team Finland koordinaattori avustaa yrityksiä maksutta, Finnvera myöntää rahoitusta ja pohjalaismaakuntien yhteinen Viexpo ja yksityiset palvelutarjoajat neuvovat, järjestävät markkinaselvitysmatkoja ja messuosallistumisia ja kuntien elinkeinotoimet ja me elinkeinoelämän järjestöt autamme ja ohjaamme oikean tiedon ja avun lähteille.

On mahdollista, että EU:n komissio saa aikaan helpotuksia pk-yritysten hallinnolliselle taakalle, jolloin kaikkien yritystemme elämä hieman helpottuu. Komissio tekee töitä eurooppalaisen kilpailukyvyyn ja sisämarkkinoiden toimivuuden puolesta. Monet EU:n vapaakauppasopimukset eri puolille maailmaa luovat pohjaa yritysten viennille. Trumpin ja Putinin toimia ei kannata jäädä surkuttelemaan, vaan katsoa eteenpäin, varautua muutoksiin skenaarioiden kautta ja tehdä itse itselleen parempi tulevaisuus.

Hyvää kevättä!



TOMI KOHTANEN
TOIMITUSJOHTAJA
ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI



ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARI

WWW.ETELA-POHJANMAANKAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA

Tomi Kohtanen

TOIMITUS

Hannele Hynynen
Valerija Hirvilampi

KONSEPTI JA ULKOASU

Keskuskauppakamari

TAITTO

Pava Grafia
Päivi Saarela

KANNESSA

Arto Pitkämä
Lico Oy

PALAUTTEET:

ep@kauppakamari.fi

ILMOITUSMYynti

Tomi Kohtanen

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

VEROPÄIVÄT 2025

Verotusseminaari sai uuden nimen!
Laadukas sisältö, huippupuhujat ja
ajankohtaisin veroasiantuntemus
pysyvät ennallaan.

13.-14.11.2025

Seinäjoki

Myös
etä!



Asiantuntijoina mm.

Marja
Hokkanen



Tomi
Viitala



Ilkka Lahti



Henry Kampman



PÄÄKIRJOITUS

03

Kohti kasvua ja kansainvälisempää liiketoimintaa
Tomi Kohtanen

TEEMA

08

LICO Oy:n kasvu perustuu vankkaan kivijalkaan ja henkilöstön pysyvyyteen
Kirsi Kuusisto

15

Lonkeron ja löylyn liitto
Timo Sormunen

18

Uusi vaihde elintarvikevientiin
Timo Sormunen



KAMARIUUTISIA

27

Kasvu lähtee korvien välistä
Anu Kohtamäki

30

Q & A Kysy lakimieheltä
Antti Palmujoki

Paljon Onnea!

Kurikan Osuuspankki 100 v

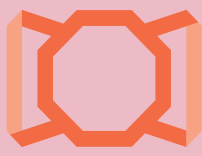
Lumikko 55 v

MSK Group 75 v

Seinäjoen Yrittäjät 95 v

Ala-Talkkari 70 v

Härmän Liikenne 60 v



**Ajankestävä
tapa palkita**

ansiomerkkit.fi

KESKUS-
KAUPPAKAMARI

NOSTA MYYNTIJOHTAMISESI UUDELLE TASOLLE

24.10.2025–23.1.2026 / Seinäjoki

HYVÄKSYTTY MYYNTIJOHTAJA - KURSSI

Tehosta myynnin johtamistasi ja saavuta uusi menestyksen taso!

Neliosainen HMJ-kurssi on suunnattu myyntijohtajille, myynnin johtamisesta kiinnostuneille ja johtajaksi pyrkiville.

- 24.10. Myynnin strategia ja suunnittelu
- 7.11. Myynnin tavoitteet ja mittarit
- 28.11. Myyjien johtaminen ja esimiestyö
- 23.1. Myynnin tukeminen

Myös etä!



HMJ -kurssin arvosana ★★★★★

Mukaansatempaava, käytännönläheinen ja kiinnostava koulutus. Sisältö erittäin hyvä ja aikaa oli varattu sopivasti keskusteluihin. Asiantuntevat kouluttajat. Kauppakamari järjesti koulutuspäivät erinomaisesti. Lopputyön ansiosta sain paljon vinkkejä käytännön työn toteuttamiseen. Verkostoituminen loistava lisä myös.

LISÄTIEDOT JA VARAUKSET

www.kauppakamarikauppa.fi

Hannele Hynynen, 050 343 3753

hannele.hynynen@kauppakamari.fi

**Luku-
suositus!**



Maahanmuuton yhteiskuntasopimus

Maahanmuutto on kaikille länsimaille, niin myös Suomelle, sekä yhteiskunnallinen ongelma että täysin välttämättömän ratkaisu.

Suomi on ison haasteen edessä. Miten luoda maahanmuuttopolitiikkaan riittävä konsensus oloissa, jossa pakolaisten määrä maailmalla todennäköisesti kasvaa ja kilpailu osaajista kiristyy?

Yrityselämälle maahanmuutto on välttämätöntä. Sosiaali- ja terveyspalveluita ei voida ylläpitää ilman maahanmuuttoa. Suomen julkisella taloudella ei yksinkertaisesti ole varaa siihen, että työllisten määrä vähenee Suomessa, kuten väistämättä kävisi Suomessa.

Keskuskauppakamarin ja Akava Worksin Osmo Soininvaaralta ja Jussi Pyykköseltä tilaama julkaisu Maahanmuuton yhteiskuntasopimus pureutuu aiheeseen ratkaisukeskeisesti: tarvitaan sopimus, parlamentaarinen konsensus maahanmuuttopolitiikasta.

Soininvaara ja Pyykkönen esittävät raportissa maahanmuuton yhteiskuntasopimusta, joka koostuu kolmesta kohdasta:

- Pisteytysmalli ja työnhakuviisumi: Korkean työllistymistodennäköisyyden omaavien maahanmuuttajien määrää tulee kasvattaa.
- Humanitaarisen maahanmuuton painopisteet: Turvapaikanhakijoiden määrää pitää vähentää ja kiintiöpakolaisten määrää lisätä.
- Kotoutumisen kannusteet. Kotoutumisen pitää perustua työllistymiseen tai työllistymistodennäköisyyksien kasvattamiseen. Segregaatiota pitää torjua kaikilla mahdollisilla tavoilla.

Lue lisää kauppakamari.fi

2X
Tuoretta tietoa

VIENTIJOHTAJAKYSELY



Kauppakamarien vientijohtajakyselyn mukaan Yhdysvaltain presidentin Donald Trumpin toimiin liittyvät epävarmuudet heikentävät nyt merkittävästi suomalaisten vientiyritysten näkymiä kuluvalle vuodelle. Maaliskuun alussa tehtyyn

kyselyyn vastanneista yrityksistä peräti 80 prosenttia kertoi Trumpin politiikan heikentävän vientinäkymiä. 28 prosenttia yrityksistä kertoi Yhdysvaltain markkinoiden merkityksen kasvavan, kun vielä joulukuun kyselyssä kasvua markkinassa näki 45 prosenttia. Yhdysvaltain merkityksen koki hiipuvan nyt 16 prosenttia vastaajista, kun joulukuussa vastaava luku oli kolme prosenttia.

Päivi Pohjanheimo
kansainvälisten asioiden johtaja,
Keskuskauppakamari;
maajohtaja, ICC

NAISJOHTAJAKATSAUS



Suomen sijoitus naisten osuudessa hallitusten jäsenistä on kansainvälisessä vertailussa pudonnut hiljalleen ja tänä vuonna Suomi putosi ensimmäistä kertaa kärkikymmenikön ulkopuolelle, selviää Keskuskauppakamarin naisjohtajakatsauksesta.

Johtoryhmävertailussa Suomen sijoitus on vielä kärkikymmenikössä, mutta silläkin puolella kärkisijoista kamppailemaan on tullut uusia maita.

Ville Kajala
johtava asiantuntija
Keskuskauppakamari



LICO Oy:n kasvu perustuu vankkaan kivijalkaan ja henkilöstön pysyvyyteen

KURIKKALAISEN LICO OY:N KASVU JA KANSAINVÄLISTYMINEN ON EDELLYTTÄNYT ROHKEITA RAKENTEELLISIA MUUTOKSIA. KASVUSTRATEGIAA MUUTETTIIN UUSIEN OMISTAJIEN TOIMESTA. ROHKEAT PÄÄTÖKSET JA RISKINOTTO KANNATTIVAT, SILLÄ YRITYKSEN LIIKEVAIHTO TUPLAANTUI.

TEKSTI JA KUVAT: KIRSI KUUSISTO, TMI KIRSIN TIEDOTUSPALVELU

Toimitusjohtaja Arto Pitkämö luonnehtii LICO Oy:n elinkaarta 1990-luvun lopulta alkaen orgaaniseksi kasvuksi. Aikaisemmin nimellä EC-Engineering Oy toimineen yrityksen juuret ovat Keravalla, jossa toiminta alkoi vuonna 1995. ”Silloinen yrittäjä muutti työvoiman perässä Jalasjärvelle. Työvoimaa koulutettiin paikallisen kurssikeskuksen JAKK:n kanssa yhteistyössä”, taustoittaa Pitkämö.

Kymmenen vuotta myöhemmin yritys hankki kiinteistön Ilmajoen Koskenkorvalta. Vuodesta 2004 lähtien yritys on toiminut siellä liikevaihdon pyöriessä 2,5 miljoonassa eurossa. ”Vuonna 2017 tuli mukaan rahoitusyhtiö. Vuonna 2018 ostettiin Joptek Oy:n konkurssipesä ja yritystä lähdettiin kasvattamaan riskillä seuraavana vuonna”, kertoo Pitkämö.

Vuonna 2019 liikevaihdon kasvu oli huima, neljästä miljoonasta noin 11 miljoonaan. Kunnes koronapandemia alkoi. ”Vuonna 2020 linja-autojen myynti sakkasi. Raide- ja meriteollisuudessa päästiin vähemmällä, mutta muutoin käänne oli raju”.

Joulukuussa 2022 LICO Oy:n toimiva johto osti yrityksen kaikki osakkeet tamperelaiselta Pikespo Investment Oy:ltä yhdessä paikallisen sijoittajan kanssa. Liikevaihto tuplaantui silloin kahdessa vuodessa.

Osaavan henkilöstön pysyvyys avainasemassa

Kurikkalaissyntyinen tuotantotekniikan insinööri Arto Pitkämö tuli LICO Oy:n toimitusjohtajaksi vuonna 2020. Hän näkee markkinoilta tulevan kasvun olevan mahdollista, jos yrityksen kivijalka on kunnossa ja toiminnan prosessien kuvaukset tarkkoja.

”Meillä henkilöstön pysyvyys on loistavaa. Se on pohja, jolle yritys ja sen kasvu rakennetaan.”

Huraa kasvua onkin tapahtunut välillä myös henkilöstön määrässä. Vuonna 2022 henkilöstömäärä oli noin 40 ja heti vuoden 2023 ensimmäisellä kvartaalilla noin 70. ”Pieniä kasvun esteitä on ollut esimerkiksi osaavan työvoiman saaminen kuten muuallakin Etelä-Pohjanmaalla. Lujitemuoviala on marginaalibisnes, joten osaavia tekijöitä pitää hankkia esimerkiksi täsmäkoulutuksen avulla. Henkilöstön löytämisessä yhteistyökumppanit ja henkilöstövuokrausyritykset ovat olleet suureksi avuksi”, kiittelee Pitkämö.

Toisena kasvun esteenä Pitkämö näkee logistiikan kasvavat kustannukset. ”Rahoituksen saamista en näe kasvun esteenä, se ei ole ongelma ainakaan meille.”

LICO Oy työllistää myös ulkomaalaisia. Tällä hetkellä yrityksessä työskentelee yksi puolalainen, mutta aikaisemmin palkkalistoilla on ollut muun muassa 13 albanialaista. LICO Oy:n riveissä on työskennellyt myös ukrainalaisia.

”Kannustan ottamaan ulkomaalaisia työntekijöitä. Kieli-ongelmista selvitään englannilla, ja tarvittaessa otetaan kädetkin avuksi”, naurahtaa Pitkämö.

Meillä henkilöstön pysyvyys on loistavaa.





Kasvun kautta hyvinvointia omalle alueelle

Viennin osuus LICO Oy:n liikevaihdosta on ollut parhaimmillaan 50 prosenttia. Tällä hetkellä se on noin 20 prosenttia. Vientimaista Puola on kärjessä. ”Puolassa kaupankäynti on suoraviivaista kuten meillä Suomessa, siksi se on meille helpoin vientimaa. Puolan yritysten tuotanto on nyt siirtynyt pitkälti esimerkiksi Turkkiin, ja vientitoiminnassamme on näköpiirissä muutakin siirtymää seuraavan 10 vuoden aikana. Mahdollisia uusia maita on esimerkiksi Bulgaria”, arvelee Pitkämä ja lisää, että pidemmällä aikavälillä uutena vientimaana kiinnostaa myös Iso-Britannia.

Yritys noudattaa kerrallaan kolmeksi vuodeksi laadittavaa kansainvälistymisstrategiaa, jota tarkastellaan vuosittain. Rautaisista alan ammattilaisista koostuva hallitus määrittelee yritysjohdon kanssa, miten asetettuihin tavoitteisiin päästään.

Tärkeimmät kasvutavoitteet Pitkämä nimeää nopeasti: ”Yrityksen pitää tuottaa hyvinvointia sille alueelle, missä se toimii. Henkilökohtaisesti pidän tärkeänä myös tuotekehitystä, jossa on tehty yhteistyötä Tampereen yliopiston kanssa. Näen kasvun mahdollisuuksia myös puolustus-teollisuudessa, jossa tuotteiden keveys ja lujuus on tärkeää.”

Ensin tunnettavuutta, sitten kansainväliseen kasvuun

Kansainvälistymistä suunnittelevalle yritykselle Pitkämä antaa kaksi selkeää neuvoa. Ensimmäisenä jokaisen yrityksen pitää hänen mielestään varmistaa oma tunnettavuus.

”Tunnettavuus oli työllistämisen alkuvaiheessa meillekin ongelma. Yrityksen omaa tunnettavuutta voi laajentaa paitsi käyttämällä markkinoinnin ammattilaisia myös ottamalla some tehokkaaseen käyttöön.

LinkedIn, Google-näkyvyys ja messut kuten InnoTrans Berliinissä ovat olleet meille hyviä keinoja parantaa sitä. Kansainvälistyvän yrityksen pitää lisäksi kartoittaa huolella se maa ja alue, johon pyrkii”, päättää Pitkämä.

5x LICO

1.

Toimittaa osakokoonpantuja komposiittikomponentteja liikkuviin sovelluksiin maalle, merelle ja raiteille.

2.

Toimipaikat Kurikassa ja Ilmajoen Koskenkorvalla. Henkilöstö 41 henkilöä.

3.

Liikevaihto 7,8 milj. EUR (2023)

4.

Hallituksessa yrityksen omistajat Jukka Koiranen, Jari Saari ja ulkopuoliset jäsenet Sami Sivuranta ja Petri Virrankoski.

5.

Päämarkkinat:
Puola, Baltian maat, Ruotsi, Suomi

www.lico.fi

Etäkoulutusten Kausikortti



Kausikortilla voit osallistua Helsingin seudun kauppakamarin max 1. päivän mittaisiin etäkoulutuksiin kiinteällä vuosimaksulla. Tutustu koulutustarjontaan KauppakamariKaupassa ja kehitä osaamistasi edullisemmin.

Tarjolla on monipuolinen valikoima ajankohtaisia etäkoulutuksia eri toimialoilta.

Valitse tarpeesi mukaan joko Henkilökohtainen Kausikortti + KoulutusOnline tai Yrityskohtainen Kausikortti !



kauppakamariKauppa.fi
myynti@helsinki.chamber.fi

KOULUTUSKAUPPA.SEDU.FI



Esihenkilö- ja johtamiskoulutukset

- Isännöintikohteen palvelusuunnitelma 13.5.
- Työntekijästä lähiesihenkilöksi 27.5.
- Osaamisen johtaminen ja kehittäminen 14.8.
- Henkilöstöjohtaminen 10.9.

Tieto- ja viestintäteknikka

- Power BI-jatkokoulutus 20.5.

Autoala

- Ajoneuvoilmastoinnin pätevyitysmiskoulutus (KU-A-pätevyys) 16.5.

Muutosturva ja rekrytointi yrityksille sopimuksen mukaan

- Tekoäly työnteon tukena
- Sparrausta työhaastatteluun
- Kohti työelämää-valmennus (nepsyille)

Katso ja valitse: koulutuskauppa.sedu.fi



AITO YSTÄVÄ TAHTOO YRITYKSESI PARASTA

Menestys vaatii työtä, mutta myös luotettavan kumppanin liiketoiminnan tueksi. Aito Säästöpankista saat aidon ystävän tuen yrityksesi kasvuun ja vahvat hartiat suurempienkin hankkeiden ja investointien tueksi. Kiritämme yrityksesi menestykseen ja hoidamme myös yrityksesi varallisuutta.



Timo Vaismaa
asiakkuusjohtaja, yritykset
050 318 0480



Jori Selkämaa
yritysassiakkuuspäällikkö
050 318 0427



Räätälöidyt yrityskohtaiset koulutukset

Saatte tiimin tai ryhmän yhteisen koulutushetken, juuri teille sopivan sisällön ja ajankohdan.

Kilpailukykyinen hinta muihin tapoihin verrattuna!

Koulutukset juuri teidän yrityksen ja henkilöstön tarpeisiin!

Käytämme koulutuksissamme aina omien alojensa huippuasiantuntijoita!

”Oli meille räätälöity, eli käsiteltiin juuri meille tärkeitä ja ajankohtaisia asioita.”

”Saatiin paljon materiaalia omaan käyttöön.”

”Kiitos mukaansatempaavasta koulutuksesta! Saimme paljon ajateltavaa ja ammennettavaa työhömmme!”

Esimerkki koulutuksia:

- HR
- Taloushallinto
- Esihenkilötyö
- Tekoäly
- O365
- Yhteisöllisyys etätyössä
- Julkiset hankinnat

Ota yhteyttä!

Hannele Hynynen

koulutuspäällikkö

p. 050 343 3753

hannele.hynynen@kauppakamari.fi



Lue lisää yrityskohtaisista koulutuksista:

ETELÄ-POHJANMAAN
KAUPPAKAMARI



Vientikilta vie yrityksiä maailmalle ja tuo maailman Etelä-Pohjanmaalle

Vientikilta on Etelä-Pohjanmaalla toimiva yritysverkosto, joka kokoaa yhteen viennistä ja kansainvälistymisestä kiinnostuneita yrityksiä. Toiminta perustuu vapaaehtoisuuteen ja yritysten kansainvälistymisestä vastaavien henkilöiden aktiivisuuteen. Vientikilta on toiminut alueella aktiivisesti jo lähes 30 vuotta. Alun perin Härmänmaan Vientikilta-nimellä tunnettu verkosto syntyi Härmän alueen yrittäjien aloitteesta, ja sen perustajana toimi edesmennyt yrittäjäneuvos **Väinö Takala**.

Vientikillan toiminta koostuu pääasiassa yritysvierailuista ja -esityksistä, joissa keskitytään viennin ja globalisaation haasteisiin. Verkoston jäsenet kokoontuvat kerran kuukaudessa, vierailemaan alueen vientiyrityksissä tai kansainvälistymiseen liittyvissä kohteissa. Vierailuilla kuullaan yritysten kokemuksia viennin aloittamisesta ja kehittämisestä sekä tutustutaan kohdeyritysten tuotantoon. Lisäksi Vientikilta järjestää vuosittain kaksi vierailua alueen ulkopuolelle: toisen kotimaassa ja toisen ulkomailla.

Vientikillan toimintaa ohjaa jäsenistöstä koostuva hallitus, ja vierailuja koordinoi Etelä-Pohjanmaan kauppakamari yhdessä aktiivisten jäsenten kanssa.

- Vientikillan tehtävänä on ollut aina tutkia uusia mahdollisuuksia, toteaa **Vientikillan puheenjohtaja Juha Lahtinen**.

90-luvulla Vientikillassa sanottiin, että on vietävä tiimi sinne missä he eivät ole aiemmin olleet, ja sen vuoksi kevään 2025 Vientikillan kohteena onkin vähemmän tunnetut mahdollisuuksien maat Albania ja Montenegro. Albanian BKT:n ennustetaan kasvavan vuoteen 2029 mennessä jopa 30 %, hän jatkaa.

Vientikilta palkitsee vuosittain ansioituneita yrityksiä kansainvälisyyspalkinnolla, joka tunnetaan nimellä Väpän Puukkoo. Palkinto on nimetty Vientikillan perustajan, yrittäjäneuvos Väinö Takalan mukaan, ja sen on suunnitellut ja valmistanut lisäksi Järvenpään tiimi. Palkinnon saajan tulee edustaa Vientikillan yhdessä tekemisen periaatteita ja pohjalaista yrittäjyyttä, olla suoraselkäinen, maakuntaa arvostava, yhteistyökykyinen ja verkottunut yritys, jolla on pilkettä silmäkulmassa ja positiivista pohjalaista suuruudenhulluutta. Palkinnon ovat saaneet **MSK Group Oy** (2021), **Kyrö Distillery** (2022), **Kone-Ketonen Oy** (2023) ja **T-Drill Oy** (2024).



Juha Lahtinen, Vientikillan puheenjohtaja

Vinkki!

Oletko kiinnostunut liittymään Vientikilltaan?

Ota yhteyttä Vientikillan sihteeriin:
tomi.kohtanen@kauppakamari.fi

Kenen vuoro on saada Vientikillan kansainvälisyyspalkinto Väpän Puukkoo tänä vuonna?

Se paljastetaan 5.6.2025
Ylihärmässä Artturin talolla
klo 18.00 alkaen.





Lonkeron ja löylyn liitto

AMERIKKALAINEN UNELMA, JOSSA AUTOTALLI-INNOVAATIOSTA KASVATETAAN MILJOONABISNES, ON ONNISTUNUT SIKÄLÄISILLÄ MARKKINOILLA VAIN HARVALTA SUOMALAISYRITTÄJÄLTÄ. THE FINNISH LONG DRINK COMPANYN OMISTAJA-TRIO ON TUON TEMPUN TEHNYT.

TEKSTIT: TIMO SORMUNEN KUVAT: MEERI UTTI

Armottoman kovaa jalkatyötä, oikeaa ajoitusta, sopivat yhteistyökumppanit ja niiden päälle vielä aimo annos hyvää tuuria.

Näin tiivistää The Long Drink Companyn perustajakolmikkoon kuuluva Mikael Taipale yhtiön tähänastisen taivalluksen Yhdysvaltain jättimäisille, mutta lopulta varsin konservatiivisille juomamarkkinoille.

Suomalais-amerikkalaisen yhtiön tämän vuoden tavoitteena on rikkoa lonkeron myynissä sadan miljoonan dollarin raja. Potti voi kuulostaa suomalaishorvissa isolta, mutta on sikäläisillä markkinoilla vasta marginaalia.

Tämän tunnustaa Taipale itsekkin. Alueelliset erot ovat suuria ja monessa osavaltiossa suomalaislonkero on edelleen täysin tuntematon tuote.

Matkan varrella lonkerolle ovat tuoneet näkyvyyttä muun muassa Kim Kardashianin ja Miles Tellerin kaltaiset julkimot. Viimeksi mainittu on rap-tähti Jay Z:n tavoin myös yksi yhtiön omistajista.

Taipaleen mukaan supertähtien somepostaukset herättävät toki huomioita ja avaavat uusia ovia. Ne eivät kuitenkaan korvaa perinteistä jalkatyötä ja face-to-face -tapaamisia.

”Lonkeron kaltaisen juomasekoituksen myyminen aivan toisenlaisiin juomiin tottuneille amerikkalaisille on kova haaste, mutta kulutustottumukset muuttuvat täälläkin. Vahvimpia myyntialueita ovat tällä hetkellä Michigan, Pohjois-Kalifornia ja New Englandin alue. Jos tahti olisi sama muuallakin, olisi myynti jo miljardiluokassa”, Taipale ynnäilee.

Ajoitus kohdallaan

Mikael Taipaleen, Sakari Mannisen ja Ere Mannerin yrittäjätaival sai alkukipinänsä kymmenen vuotta sitten, kun kolmikko maistatti saunaillassa lonkeroa opiskelijavaihdossa tutuksi tullee amerikkalaisille ystävilleen.

Juoma maistui sen verran hyvin, että mielessä alkoi muhia idea lonkeronviennistä rapakon taakse. Kolmikko kävi asian tiimoilta keskusteluja alan suomalaisyritysten kanssa, mutta päätyivät omaan tuotteeseen.

”Tölkitetyn ja lopulta varsin painavan tuotteen kuljettaminen Suomesta Yhdysvaltoihin tiedettiin liian kalliiksi”, Taipale toteaa.

Ratkaisuksi rakentui malli, jossa sikäläiset pienpanimot hoitavat tuotteiden tölkitämisen. Suomalais-amerikkalainen Finnish Long Drink Company näki päivänvalon vuonna 2017 ja ensimmäisten tuotelanseerausten jälkeen yhtiön osakkaaksi lähti Hollywood-tähti Miles Teller.

”Sikäläinen alkoholimarkkina oli muuttumassa haluamaamme suuntaan eli eräänlaisiin limuviinoin eli ajoitus oli kohdallaan. Tellerin mukaantulo kuitenkin käynnisti todellisen lumipalloefektin”, Taipale muistelee.

”Yhteisyritys on vuosien saatossa osoittautunut onnistuneeksi ja järkeväksi ratkaisuksi. Trumpin asettamien hurjien tulliä jälkeen perinteinen vientikauppa olisi nyt muutenkin mahdotonta”, hän lisää.

Suomi on hyvässä nosteessa

Yhtiön menestystarinalla on ollut perisuomalaiseen tapaan myös kadehtijoita. Osa on pohtinut, voiko sen kohdalla edes puhua varsinaisesta vientituotteesta, kun tuote valmistetaan ulkomailla ja yhtiökin toimii Yhdysvalloissa.

Taipale on kritiikkiin jo tottunut ja muistuttaa, että juomatuotteissa riittävään isoon volyymiin olisi käytännössä mahdotonta päästä perinteisellä viennillä.

”Lopputuotteiden kuljettaminen Euroopasta olisi taloudellisesti kannattamatonta, mutta myös ekologisesti kestäväntöntä”, hän huomauttaa.

Suomi on positiivisessa nosteessa. Lisäksi kuluttajat kiinnittävät entistä enemmän huomiota ruuan laatuun ja puhtauteen.



Vientiä miettiville elintarvikeyrityksille tämä on yhdessä uuden tullimuurin kanssa hankalasti ylitettävä haaste. Suomalaisille elintarvikkeille olisi lonkeroyrittäjän mukaan kuitenkin kosolti kysyntää.

”Suomi on positiivisessa nosteessa. Lisäksi kuluttajat kiinnittävät entistä enemmän huomiota ruuan laatuun ja puhtauteen. Molemmat ovat Suomen selkeitä vahvuuksia”, Taipale muistuttaa.

Tarina ratkaisee

Long Drink Company on tehnyt Mikael Taipaleesta ja hänen yhtiökumppaneistaan vauraita yrittäjiä. Samalla se on osoittanut, että amerikkalainen unelma on edelleen mahdollista toteuttaa.

”Alkuperäiset suunnitelmat ja unelmat ovat täyttyneet moninkertaisesti. Silloin ajatuksena oli kokeilla pari vuotta, mitä tästä tulee ja palata sitten oikeisiin töihin”, Taipale naurahtaa.

Yrittäjä korostaa haastattelun aikana moneen otteeseen kovan myyntityön ja makuhermoon iskevän tuotteen merkitystä. Vähintään yhtä tärkeää on kuitenkin kestävä tarina, jolla vakuutetaan alkuvaiheen rahoittajat.

”Meillä nuo ensimmäiset rahoittajat olivat teksasilaisia öljymiehiä, jotka maistoivat lonkeroa ensimmäistä kertaa elämässään golfkentällä.”

Entä milloin suomalais-amerikkalaista lonkeroa saadaan kauppoihin Suomessa tai muualla Euroopassa?

”Eurooppa olisi kiistatta potentiaalinen markkina. Toistaiseksi teidän on tyytyminen matkamiehen mukana kulkeviin maistiaisiin.”

Helppoa rantautuminen ei silti ole.

”Useimmissa tapauksissa uudelle tuotteelle on luotava ensin markkinat ja tarvittava kysyntä.”

Sivutuotteena saunakulttuuria

Finnish Long Drink Companyn idea syntyi aikanaan saunaillassa, eivätkä nämä juuret ole Mikael Taipaleen mukaan mihinkään kadonneet. Myös suomalaisuus on vahvasti esillä.

Yhtiö maistattaa ja tarjoaa tuotteitaan edelleen saunomisen ohessa ja puhuu aidon suomalaisen saunakulttuurin puolesta. ”Yhdysvalloissa on kova saunabuumi ja kaikille saunomiseen liittyville tuotteille ja palveluille riittää kysyntää”, Taipale kertoo.

Amerikkalaisissa saunoissa ja saunomistavoissa olisi sen sijaan petrattavaa. Esimerkiksi hotelleissa joutuu totuttelemaan infrapunasanoihin, puolikylmiin kiukaisiin tai löylynheittokieltoihin.

”Tässä kohtaa olisi kulttuuriviennin paikkaa ja myös markkinarakoa, onhan sauna vakiintunut termi monessa muussakin kielessä”, Taipale vinkkaa.

.....

KUKA Mikael Taipale,

Finnish Long Drink Companyn perustajaosakas

KOULUTUS

Kauppätieteiden maisteri, Aalto Yliopisto

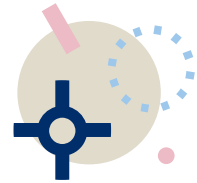
PERHE Avoliitossa

HARRASTUKSET

Saunominen, jääkiekko, golf, tennis ja squash



Vientiä ja kauppaa epävarmassa ajassa



Geopoliittinen murros on kuluva vuoden ensimmäisinä kuukausina syventänyt ja jyrkentänyt vauhtiaan. Olemassa olleita ja ennakoitavuutta ylläpitäneitä rakenteita heilutetaan jyrkästi juuri nyt kolmen eri ajurin tai muutostekijän toimesta.

Ensimmäinen ajuri liittyy geopolitiikkaan, kun Yhdysvaltain presidentti Trumpin hallinto arvioi, ettei toisen maailmansodan jälkeen maan johdolla luotu liittolaisuusrakenne ja monenkeskinen kansainvälinen järjestelmä enää palvele sen etuja. Samalla on käynnistynyt vapaakaupan ja maailman kauppajärjestelmän haastaminen tullipolitiikan keinoin. Kolmas voimakkaasti vahvistunut muutostekijä on tekoälyvetoinen kehitys.

Liittolaisten välinen luottamus, ennustettavuus ja vakaus ovat kansainvälisten suhteiden ja siten myös kansainvälisen kaupan perusta. Trumpin tullit ovat todellinen shokki kumppanimaille ja kauppajärjestelmälle. Systeeminen kauppasota ja kaikkien tappioon johtava kriisi on vältettävissä, jos vastatoimet säilyvät maltillisina. Jokaisella valtiolla on oikeus varmistaa tasapuoliset kaupankäynnin toimintaedellytykset, mutta siihen ei yllä korkeilla tariffeilla, vaan neuvottelemalla ratkaisuja.

Presidentti Trumpin aloitteet ovat kiihdyttäneet entisestään historiallista geopoliittista muutosta. Kun kaikki on liikkeessä, ei vielä voida tietää, mihin heiluri pysähtyy. Euroopassa olemme uuden edessä monessakin mielessä, mutta entisen maailmanjärjestyksen turbulenssimainen muutos voi olla mahdollisuus. On Euroopan hetki ja Suomenkin on oltava siihen valmis.

Suomalaisyritykset ovat jo vuosien ajan sopeutuneet kansainvälisen toimintaympäristön ennakoimattomuuteen. Ne ovat harjaantuneet riskinhallinnassa monin tavoin. Tekoälypainotteinen teknologinen murros voi vahvistaa kasvumahdollisuuksia innovaatioissa ja puhtaassa siirtymässä. Saksan käynnistämät investoinnit luovat kysyntää ratkaisuillemme. Puolustusteollisuuden kasvu on vääjäämätöntä. Kansainvälisessä kilpailussa Suomi on aina kokoaan pienempi tai suurempi sen mukaan, miten se kotimaassa kykenee keskinäiseen yhteistyöhön ja kuinka aktiivisesti se osallistuu kansainväliseen yhteistyöhön. Epävarmuus ja jännitteet haastavat perinteisiä vientistrategioita ja samalla globaali kilpailu sekä riskinhallinta edellyttävät yrityksiltä entistä vahvempaa geopoliittista lukutaitoa.

Talous on turvallisuuden rinnalla Suomelle eksistentiaalinen kysymys. Kun kansainvälinen arvaamattomuus ja volatiliiteetti jatkuvat, on viennin edistäminen ja yritysten kansainvälistämisen tukeminen kauppakamariverkoston tärkeimpiä tehtäviä, hyvässä yhteistyössä muiden Team Finland-toimijoiden kanssa.

Päivi Pohjanheimo
Kansainvälisten asioiden johtaja,
Keskuskauppakamari;
maajohtaja, Kansainvälinen kauppakamari

Uusi vaihde elintarvikevientiin

PETTERI ORPON HALLITUSOHJELMAAN ON KIRJATTU TAVOITE, JONKA MUKAAN SUOMI TUPLAA ELINTARVIKEVIENTINSÄ VUOTEEN 2031 MENNESSÄ. TAVOITE ON KOVA JA SE EDELLYTTÄÄ, ETTÄ ALAN TOIMIJAT JA KOKO VIENTIKONEISTO PUHALTAVAT ENTISTÄ VAHVEMMIN YHTeen HIILEEN.

TEKSTIT: TIMO SORMUNEN KUVAT: JUHA MUSTONEN

Suomi kaipaa kipeästi uusia vientituloja ja yhdeksi potentiaalisesti kasvualaksi on nousemassa elintarviketeollisuus.

Idea ei suinkaan ole uusi. Sinivalkoisen ruoka- viennin ja laadukkaan suomalaisruoan kansainvälisestä läpimurrosta on puhuttu vuosikymmeniä. Lisälöylyä ovat lyöneet ulkomaiset julkkiskokit ja kulinaristit, jotka ovat ylistäneet tärkeitä raaka-aineita maasta taivasiin.

Tulokset ovat kuitenkin jääneet odotuksia laihemmiksi.

Takavuosina viennin valopilkkuna oli Venäjä, jonka siivu elintarvikeviennin koko kakusta parhaimmillaan noin kolmannes. Itäviennin alamäki alkoi kymmenen vuotta sitten Krimin valtauksen ja EU:n vientirajoitusten jälkeen.

Lopullinen niitti tuli vuonna 2022, kun Venäjä aloitti hyökkäyssodan Ukrainaan. Myös lupaavasti käynnistynyt Kiinan-vienti on kärsinyt Ukrainan kriisistä ja rajasulusta, kun suora junayhteys itärajalta Venäjän halki sulkeutui.

Isoilla ruokataloilla ja pienemmillä pk-yrityksillä on ollut jo pitkään suoria vientikontakteja eri puolille Eurooppaa. Elintarvikeviennin kokonaisvolyymi on kuitenkin kasvanut hitaasti ja kauppataase jäänyt roimasti alijäämäiseksi.

Viennin arvo on ollut viime vuosina noin 2,2 miljardia euroa, mutta tuonti lähestynyt jo kuuden miljardin euron rajaa.

Vienti tuplaksi muutamassa vuodessa

Petteri Orpon hallitusohjelmassa on kuitenkin päätetty tarttua härkää sarvista. Tavoitteena on kaksinkertaistaa suomalainen elintarvikevienti vuoteen 2031 mennessä.

Maa- ja metsätalousministeri Sari Essayahin valtiosihteeri Päivi Nerg sanoo, että tavoite on kova, mutta realistinen. Toisaalta myös vaihtoehdot ovat nyt vähissä. Elintarvike- ja ruokateollisuuden kasvu on jatkossa haettava vientimarkkinoilta.

”Kyse on pitkälti siitä, että elintarvikealan yritykset, ministeriöt ja vientiä edistävät organisaatiot saadaan puhaltamaan aidosti yhteen hiileen. Tähän saakka on toimittu liikaa yksittäisten projektien tai yritysten omien vientiavausten varassa. Toki myös Ukrainan kriisi on ollut herättäjänä. Venäjän tilalle on nyt pakko hakea muita markkinoita”, Nerg toteaa.

Pari vuotta sitten päättyneen ja Business Finlandin pyörittämän Food from Finland-vientiohjelman tilalle rakennetaan nyt uutta toimintamallia, jossa päävastuu on ulkoministeriöllä. Business Finlandin ja eri maiden lähetystöjen lisäksi yritysten apuna ovat ely-keskukset sekä Ruokavirasto. Ruokaviennin rahoitus pysyy silti maa- ja metsätalousministeriössä.

Uudistuksen taustalla ovat viennin kasvattamistavoitteen lisäksi myös valtiontalouden säästöt ja hallituksen tehostusohjelma. Niukentuvien resurssien myötä palveluja on keskitettävä entistä enemmän yhden luokun taakse.

”Tämä on yksi hallituksen kärkihankkeista, jolle on korva-merkitty kymmenen miljoonan euron rahoitus vuosittain. Tulevina vuosina oli saatava aikaan selkeää kasvua”, Nerg kertoo.

Paljon potentiaalia

Sinivalkoisen elintarvikeviennin pääartikkeleita ovat maitotuotteet, kala sekä alkoholi- ja virvoitusjuomat. Kolme neljännestä viennistä suuntautuu EU-alueelle, pääasiassa Ruotsiin, Viroon, Saksaan ja Puolaan.

Luonnonvarakeskus Luken kartoituksen mukaan suomalaisella ruoalla olisi kosolti vientipotentiaalia myös EU:n ulkopuolella. Ensin on kuitenkin selvitettävä ne sektorit, joihin rajalliset panokset kannattaa kohdistaa.

”Massamarkkinoiden sijaan on keskityttävä tuotteisiin, joissa meillä on aidosti kilpailuetua. Puhtaista raaka-aineista vastuullisesti valmistetulle ruualle on kysyntää, kun vain löydämme yritysten kannalta parhaat kohdemaat ja markkinat”, Nerg muistuttaa.

Luken kartoituksen ohella on tehty muitakin pohjatyötä. Valtiosihteeri on kiertänyt joukkueensa kanssa eri puolilla Suomea ja tutustunut alan yrityksiin ja yrittäjiin. Kiertueella kumppanina ovat olleet myös kauppakamarit.



”Palaute on ollut positiivinen ja näkemykset kasvustrategioista sekä huoltovarmuudesta ovat varsin yhteneväisiä. Se on hyvä merkki, sillä yritykset ovat tässä lopulta vetureina”, Nerg muistuttaa.

Kiitosta tulee myös Hyvää Suomesta -merkistä tunnetulle Ruokatiedolle sekä Suomen elintarvikevientiyhdistykselle (Suvi ry). Alan isojen toimijoiden Ruokatieto on perustanut vientivaliokunnan ja nimittänyt vientijohtajan, Suvi puolestaan lisännyt neuvontapanoksia kasvuhakuihin pk-yrityksiin.

”Yritykset ovat ottaneet vientihaasteesta kiitettävästi koppia”, Nerg kehuu.

Työ vasta alussa

Vientiorganisaatioiden uudelleenjärjestelystä ja eri toimijoiden tiiviimmästä yhteistyöstä huolimatta haasteena on tuotteiden myynti ja markkinointi.

Meille suomalaisille kotimaisen ruuan puhtaus, laatu ja turvallisuus ovat selkeitä ja jo perinteisiä ostokriteerejä. Amerikkalaisten, japanilaisten, saksalaisten tai brasilialaisten vakuuttaminen tuotteidemme paremmuudesta on sen sijaan haastavaa.

”Kuluttajatuotteiden, mutta myös b-to-b-puolen myynti- ja markkinointiosaamisessa on edelleen kehittämistä. Meidän on opittava kertomaan, mikä on suomalaisten elintarvikkeiden tarjoama aito lisäarvo kilpailijoihin nähden. Koulutusta tarvitsevat paitsi alan nuoret osaajat myös yritysten operatiivinen johto”, Nerg toteaa.

Aiemmista onnistumisista ja läpimurroista kannattaa niistäkin ottaa opiksi.

”Esimerkiksi monet proteiinituotteiden valmistajat ja pienpanimot ovat löytäneet itselleen kapeita, mutta varsin kannattavia markkinoita. Aloittaa voi muualtakin kuin jo valmiiksi kovasti kilpaillusta Keski-Euroopasta.”

**Yritykset ovat ottaneet
vientihaasteesta
kiitettävästi koppia.**



Kiinassa on kaksi puolta

Kiina on noussut viimeisten kymmenen vuoden aikana Suomen elintarvikeviennin tärkeimpien kohdemaiden joukkoon. Pääosa viennistä koostuu maitotuotteista, sianlihasta ja sianlihavalmistuksista kuten lihapullista, nugeteista, makkaroista ja leikkeleistä.

Presidentti Alexander Stubbin taannoisen Kiinan-matkan myötä vientiovet avautuivat myös siipikarjanlihalle. ”Kiinassa on elintarviketeollisuudelle iso vientipotentiaali, mutta myös omat maailmanpolitiikkaan liittyvät riskinsä. Toisaalta – uudet markkinat ovat tähänkin asti löytyneet usein kriisien kautta”, valtiosihteeri Päivi Nergin toteaa.

Kiinan ja Aasian lisäksi potentiaalia on muun muassa Lähi-Idässä ja monissa muslimimaissa. EU:n ja Mercosur-maiden (Brasilia, Argentiina, Paraguay ja Uruguay) joulukuussa solmima sopimus voi sekin avata uusia vientimahdollisuuksia.

Kaikki lähtee alkutuotannosta

Ketju on tunnetusti niin vahva kuin sen heikoin lenkki. Täkäläisessä elintarviketuotannossa se on monenlaisten kannattavuushaasteiden kanssa painiskeleva alkutuotanto.

Maatalousyrittäjien tuotteistaan saama siivu on kaventunut vuosi vuodelta. Talousahdingossa olevien ja valmiiksi velkaantuneiden tilojen olisi samaan aikaan pystyttävä investoimaan oman tuotannon kehittämiseen.

Lisähaasteena ovat tilojen sukupolvenvaihdokset, jotka monella tilalla jäävät jatkajan puuttuessa pelkäksi haaveeksi. Synkimpien ennusteiden mukaan jopa kolmasosa tiloista ripustaa kuluvalle vuosikymmenellä rukkaset naulaan.

Yhtälö tiedostetaan myös maa- ja metsätalousministeriössä, valtiosihteeri Päivi Nerg vakuuttaa.

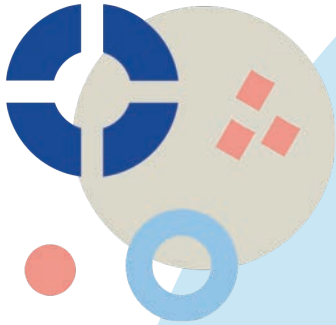
”Elintarviketjun oikeudenmukaisen tulojaon on ulotettava alkutuotantoon ja myös niille tiloille, jotka eivät ole sopimustuottajia. Isoimmat sopimustilat ovat paremmassa tilanteessa kuin itsenäiset lähiruuan tuottajat”, Nerg toteaa.

Rahoituspuoleen toivotaan helpotusta EU:n käynnissä olevasta maataloustukiremontista, mutta myös kotimaisista vaihtoehtoista.

”Parhaillaan työstetään lainsäädäntöä ja haetaan mallia, jossa Finnvera voisi toimia myös alkutuotannon rahoitusorganisaationa”, Nerg kertoo.



Maksutonta neuvontaa jäsenille nopeasti ja ymmärrettävästi



KAUPPAKAMARI

**Soita juristeille
tai muille
asiantuntijoille**



Puhelinnumerot täältä:
[www.helsinki.chamber.fi/
neuvonta ja palvelut](http://www.helsinki.chamber.fi/neuvonta_ja_palvelut)

**Lähetä kysymyksesi
verkkolomakkeella**



[helsinki.chamber.fi/neuvonta ja
palvelut/maksuton-neuvontapalvelu/](http://helsinki.chamber.fi/neuvonta_ja_palvelut/maksuton-neuvontapalvelu/)

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
miehellämme!**

ep@kauppakamari.fi
06 429 8100

Jäsenenä saat

Uusia verkostoja

Voit osallistua lukuisiin maksuttomiin jäsentapahtumiin, joissa tapaavat 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 sekä 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 kehittämiseen. 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-yksikköme kautta.

Asiantuntevaa neuvontaa

Kaikkea ei tarvitse tietää itse. Asiantuntijamme ja lakimiehemme auttavat jäseniamme maksutta työsuhteisiin, verotukseen, taloushallintoon, kansainvälistymiseen, kestäväan kehitykseen ja lakiasioihin liittyvissä kysymyksissä. Saat vastaukset nopeasti ja luottamuksella. Työsuhdeneuvonta p. 09 2286 0250

Tervetuloa uudet jäsenet!

KUORTANE

Saaren Hirsisaunat ja Huvilat Oy

LAPUA

Hammashuolto Seppo Lappi Oy
L. Rajala Oy

SEINÄJOKI

Tilintarkastus Pohjus Oy
Eezy Etelä-Pohjanmaa

**Täytä liittymislomake
ja tule mukaan vahvaan
verkostoon!**



**Kysy lisää,
neuvomme
mielemme!**

ep@kauppakamari.fi
06 429 8100

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.



14.5.2025

Nykyasiakkuuksien johtaminen ja suunnitelmallinen kasvattaminen

Seinäjoki / myös etänä

Tämä käytännönläheinen asiakkuuksien johtamisen koulutuspäivä tarjoaa myyntijohtajille ja myynnin kehittämisestä vastaaville osallistujille tiiviin ja johdonmukaisen työkalupakin asiakasluokitteluun ja asiakkuuksien johtamiseen. Osallistujat saavat käytännön työkaluja ja strategista näkemystä. Koulutuksen avulla he voivat tehostaa myyntiorganisaationsa toimintaa ja saavuttaa parempia tuloksia asiakkuuksien hallinnassa.

Kati Huusko-Viikilä, Revory Oy



21.10.2025

EU:n vapaakauppasopimukset ja tuotteen alkuperän määrittäminen

Seinäjoki / myös etänä

Koulutuksessa käydään läpi EU:n solmimia vapaakauppasopimuksia ja kuinka hyväksikäyttää niiden tarjoamia tullietuja viennissä. Vapaakauppasopimusten hyödyntämisessä on avainasemassa tuotteen alkuperä. Tutustumme etuuskohteluun liittyviin alkuperäsääntöihin ja alkuperäselvityksiin kuin myös yleisiin alkuperäsääntöihin käytännön esimerkkien avulla.

Jukka Säikkälä, Helsingin seudun kauppakamari



24.10.2025

Hyväksytty Myyntijohtaja (HMJ) -kurssi

Seinäjoki / myös etänä

Haluatko nostaa myyntiorganisaatiosi suorituskyvyn uudelle tasolle? Suosittu HMJ-kurssi tarjoaa sinulle täydellisen mahdollisuuden kehittyä myyntijohtamisen huipposaaajaksi. Ei pelkästään perinteistä koulutusta, vaan kokonaisvaltainen kurssikokonaisuus, joka tarjoaa sinulle laadukkaat ja nykyaikaiset menetelmät menestyksekkääseen myynnin johtamiseen.

Asiantuntijoina mm. Mikko Isoniemi, Kati Huusko-Viikilä, Eeva Perttula ja Simo Ikonen.



13.-14.11.2025

Veropäivät 2025

Seinäjoki / myös etänä

Etelä-Pohjanmaan Ekonomit ry:n, Pohjanmaan Liiketalous LTA ry:n ja Etelä-Pohjanmaan kauppakamarin jäsenille tarkoitettu Veropäivät on Etelä-Pohjanmaan alueen johtava kirjanpidon ja verotuksen koulutus- ja ajankohtaistapahtuma. Veropäivät 2025 järjestetään hybridinä, joten voit osallistua lähi- tai etätoteutuksella. Seminaarin jälkeen lähetämme mukanaolijoille osallistumistodistuksen kahdelta päivältä.

Asiantuntijoina mm. Henry Kampman, Tomi Viitala, Ilkka Lahti ja Marja Hokkanen.



26.11.2025

Työlainsäädäntö & ennakkoerintä 2026 Seinäjoki / myös etänä

Tässä ajankohtaiskoulutuksessa saat selkeän ja käytännönläheisen päivityksen vuoden 2026 verotuksen ja työlainsäädännön keskeisiin muutoksiin. **Asiantuntijoina Kirsi Parnila, Helsingin seudun kauppakamari ja Sari Wulff, Verohallinto.**



ETELÄ-POHJANMAAN KAUPPAKAMARIN OMAT KOULUTUKSET

Etänä järjestettävät koulutukset

20.5.2025 Etäkoulutus

Näin vältät sudenkuopat kone- ja laitetöimittuksissä

29.10.2025 Etäkoulutus

Varma tulliselvitys ammattitaidolla

17.9.2025 Etäkoulutus

**EU:n vientivalvonnan ja sanktiojärjestelmän
perusteet vientiyrityksille**

30.10.2025 Etäkoulutus

**Henkilöstötyön vuosikello
HR-ammattilaisille**

23.9.2025 Etäkoulutus

**Uudet kestävyysraportoinnin vaatimukset
– hallituksen ja johdon rooli ja vastuu**

19.11.2025 Etäkoulutus

**Talouslukujen kerääminen, analysointi ja
esittäminen tekoälyn avulla**

7.10.2025 Sujuvampaa Excelin käyttöä

21.10.2025 Excel tehokäyttöön

4.11.2025 Power BI-raportoinnin perusteet

18.11.2025 Controllerin Excel-raportointi

**Excel- ja
Power BI-
Webinaarit**



**Skannaa QR-koodi
älylaitteellasi, lue lisää
koulutusten sisällöistä ja
ilmoittaudu mukaan!**

HHJ® - Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssit

8.10.-12.11.2025 Seinäjoki / hybridi

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.

10.-11.6.2025 Uumaja

HHJ® -Puheenjohtajakurssi

Kurssi soveltuu toimitusjohtajille, hallitusten puheenjohtajille ja puheenjohtajaksi aikoville. Koulutukseen osallistujilta edellytetään HHJ-kurssin käymistä tai vastaavien tietojen hallitsemista. Asiantuntijat: Ismo Salminen, HHJ PJ, varatuomari Sami Etula, HHJ PJ, Etula Group Oy. **Kurssi koostuu 2 päivästä sisältäen materiaalit, Hallituksen puheenjohtajan opas-kirjan, majoituksen, matkan ja tarjoilut. Lähtö Vaasasta 10.6. klo 13.15 ja paluu 11.6. klo 23.59 Vaasan satamaan.**



19.9.2025 Seinäjoki / myös etänä

UUTUUS! HHJ® -Hallituksen sihteeri

Uusi HHJ-hallituksen sihteeri -koulutus antaa valmiudet toimia ammattimaisesti ja vastuullisesti hallituksen sihteerin tehtävässä, tarjoten samalla käytännönläheisiä työkaluja päivittäiseen hallitustyöhön. Kouluttajana toimii asianajaja, Partner, MBA, eMBA Antti Hannula, Nordia Oy.

Kehitä osaamistasi ja opi uutta – loppukevään 2025 etäkoulutukset

HR ja työsuhde | Palkanlaskenta

- 14.5. Työnantajan vastuu työntekijöiden terveydestä ja hyvinvoinnista
- 27.5. Palkanlaskennan vaativat tilanteet

Johtaminen ja esihenkilötyö

- 20.5. Johda onnistumisiin – onnistumisen tiekartta
- 28.5. Harri Gustafsberg: Näin rakennetaan huipputiimi
- 5.6. Esihenkilö ja työpaikan haastavat tilanteet

Juridiikka | Kansainvälistyminen

- 15.5. Näin osallistut NATO:n ei-sotilaskäyttöön liittyviin kilpailutuksiin
- 5.6. EU:n pakotteet, niiden kiertämisyritysten tunnistaminen ja kaksikäyttötuotteiden valvonta

Myynti, markkinointi ja viestintä

- 21.5. Customer Success Manager (CSM) -koulutuspäivä
- 22.5. Tuotteista palvelusi ja tuplaa katteesi
- 3.6. Juhana Torkki: Miten syntyy vetoava tarina
- 4.-5.6. Key Account Manager (KAM) -ajokortti®

Taloushallinto

- 14.5. Ostoreskontra – tulkintatilanteet ja ratkaisut
- 15.5. Hyvin suunniteltu budjetti
- 16.5. Ostojen arvonlisäveropäivä
- 27.5. Osakeyhtiön varojenjakso
- 28.5. Kansainvälisen arvonlisäverotuksen ajankohtaiskatsaus
- 5.6. ViDA-alv-järjestelmää koskeva suuri uudistus
- 6.6. Käyttöomaisuuden poistot – kirjanpidossa ja verotuksessa

Tekoäly ja digi

- 13.5. Tekoäly sosiaalisen median markkinoinnissa
- 27.5. Yrityksiin kohdistuva informaatio-vaikuttaminen
- 4.6. Tietosuojan ajankohtaisaamu

kauppakamarikauppa.fi



Sijoita osaamiseen ja säästä kustannuksissa
etäkoulutusten Kausikortilla.

Kysy lisää: myynti@helsinki.chamber.fi

Kasvu lähtee korvien välistä

PK-YRITYSTEN KASVU EI SYNNY PELKISTÄ EXCELEISTÄ TAI ONNISTUNEESTA TUOTTEESTA. SE RAKENTUU IHMISTEN KAUTTA JA ENNEN KAIKKEA SEN IHMISEN, JOKA SEISOO YRITYKSEN RUORISSA.

.....

TEKSTI: ANU KOHTAMÄKI

Etelä-Pohjanmaalla osataan tehdä – kovaa ja kunnolla. Täällä johtajuus näkyy usein tekemisen kautta: asiakas kohdataan itse, sopimus neuvotellaan itse, ongelma ratkaistaan itse. Ja se toimii, tiettyyn pisteeseen saakka. Mutta kun kasvun seuraava askel hämmöittää, sama toimintamalli ei enää kannu. Johtajalta vaaditaan uudenlaista ajattelua. Silloin coaching voi olla se puuttuva palanen.

Moni liittää coachingin yhä ongelmien ratkaisuun. Ikään kuin kyse olisi vain "pehmeästä" tuesta silloin, kun tilanne on vaikea. Mutta juuri päinvastoin: coaching on parhaimmillaan silloin, kun halutaan ottaa strateginen seuraava askel. Laajentua. Kansainvälistyä. Kasvaa. Ja se kasvu ei lähde organisaatiokaaviosta, vaan siitä, miten yrityksen johto ajattelee.

Ajattelu on johtajan tärkein työkalupakki. Kun päivät täyttyvät palavereista, laskelmista ja tulipalojen sammuttamisesta, harva ehtii pysähtyä miettimään: mikä todella vie meitä eteenpäin? Miten rakennan kulttuuria, jossa ihmiset kasvavat mukana? Mikä on minun roolini johtajana tässä seuraavassa vaiheessa?

Coaching tarjoaa tähän ajatteluun sparrausumppanin. Ei neuvoja, ei valmiita vastauksia, vaan tilan, jossa johtaja saa tarkastella omia toimintamallejaan, päätöksentekoa, viestintää ja priorisointia. Ja ennen kaikkea: kirkastaa sitä, mihin hän haluaa yrityksensä seuraavaksi viedä ja millainen johtaja hänen täytyy olla, jotta se onnistuu.

Kasvu vaatii uudenlaista johtajuutta. Kansainvälistyminen tuo mukanaan uudenlaisia asiakkaita, kumppaneita ja kilpailijoita ja myös uudenlaisia paineita. Onko johdon sisäinen ajattelu kasvanut samassa tahdissa yrityksen ulkoisen kehityksen kanssa? Juuri tähän coaching tuo kirkkauden ja suunnan.

Etelä-Pohjanmaan yritys kentässä piilee valtavasti kasvupotentiaalia, joka ei pääse esiin, koska harvalla on aikaa pysähtyä sen äärelle. Siksi coaching ei ole vain "kiva lisä" – se voi olla ratkaiseva ero siinä, kuljetaanko kasvun polkua rohkeasti ja pitkäjänteisesti vai jäädäänkö tuttuun tekemiseen.

Ehkä juuri nyt on hyvä hetki kysyä:

Miten rakennan kasvua, joka kestää – ja kuka minun täytyy olla johtajana, jotta se on mahdollista?



Anu Kohtamäki on sarjayrittäjä, johdon valmentaja ja business coach, jonka harrastuksena on vähintäänkin puolivakavasti triathlon ja joka uskoo organisaatioiden kehittymiseen johtajan kehittymisen kautta.

Kamarikuulumiset



Vakoilua ja varautumis-
ta-tapahtumassa keskityttiin yritysten turvallisuusky-

symysten ja varautumisen aiheisiin. Aihe selvästi kiinnosti, tupa oli täynnä kiinnostunutta jäsenistöä!



Kevään **HHJ-Kurssi** oli jälleen täynnä tiedonnlkäistä porukkaa. Suositulta kurssiltamme saimme jälleen ison joukon uusia hallitustyön saloihin perehtyneitä kurssin suorittaneita.



Maaliskuussa järjestettiin yhteistyössä Into Seinäjoen, LIAA:n (Latvian investment and Development Agency) ja Export Maker Oy:n kanssa matchmaking-tapahtuma Seinäjoella, jossa keskusteltiin Latvian liike-elämän kulttuurista, jaettiin kokemuksia yhteistyöstä

latvialesten kanssa ja tarjottiin eteläpohjalaisille yrityksille mahdollisuus tavata latvialaisia yritysedustajia kasvokkain.

Kuvassa: Latvian suurlähettiläs H.E. Dace Treija-Masi.



Maaliskuun alussa keskusteltiin kunta- ja aluevaaliläihteistä **Omistajan ääni -tapahtuman** vaalipaneelin yhteydessä. Tapahtuma järjestettiin yhteistyössä Perheyritysten liiton ja Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien kanssa.

Tilaa maksuton kokeilujakso

Kysy lisää ja pyydä tarjous: myynti@helsinki.chamber.fi

KAUPPAKAMARI

KOULUTUS
ONLINE

KoulutusOnline

Joustava ratkaisu jatkuvaan osaamisen kehittämiseen koko henkilöstölle.

Päivittyvä koulutuskirjasto sisältää monipuolisesti verkkokoulutuksia lakimuutoksista käytännön harjoitteisiin. Kaikki koulutukset tekstitetty suomeksi, englanniksi ja ruotsiksi.

Aloita jo tänään!



koulutusonline.fi

Kauppakamarin maksuttomat tapahtumat

ILMOITTAUDU TAPAHTUMIIN JA KATSO JATKUVASTI TÄYDENTYVÄ TARJONTA KOKONAISUUDESSAAN: **KAUPPAKAMARIKAUPPA.FI**



19.5.2025 Ähtäri

Tullahan tutuiksi – aamupala

4.6.2025 Myyntitiimin kannustava ja tuloksekas johtaminen ja esihenkilötyö (HMJ) -info. Verkkotapahtuma

20.5.2025 Seinäjoki

Hallitus yrittäjän tukena ja tohorittajana

13.6.2025 Ilmajoki

Laidunkauden avajaiset Toiskalla

21.5.2025 Kurikka

Kevätkokous ja Elinkeinoelämän foorumi

20.8.2025 Ähtäri

Kauppakamari Golf

21.5.2025

HHJ-info

Verkkotapahtuma

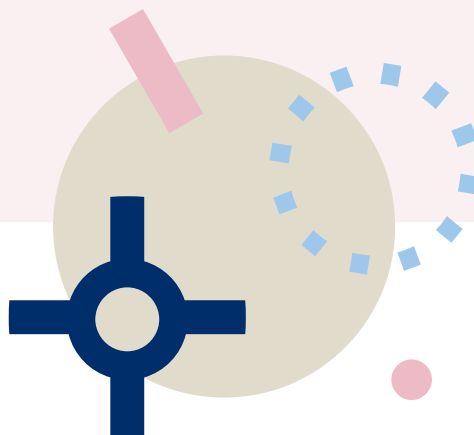
27.8.2025 Jalasjärvi

Back to Work

SAVE THE DATE!

Tilaa uutiskirje!

Tilaa uutiskirje sähköpostiisi sinua kiinnostavista ajankohtaisista asioista, tilaisuuksista ja koulutuksista.



Q&A LAKIMIEHELTÄ

TÄLLÄ PALSTALLA KOKENEET LAKIMIEHET RATKOVAJÄSENTEMME ONGELMIA
LAIN NÄKÖKULMASTA. LÄHETÄ KYSYMYKSESI EP@KAUPPAKAMARI.FI

Vientikaupan sopimuksista

Suomi on vientikeskeinen kansantalous ja vienti luo huomattavia mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille niin tavara- kuin palvelukaupassa. Suomen vientikaupan arvo on vuositasolla yli 100 miljardia euroa ja sen suora ja välillinen työllisyysvaikutus on noin 1,5 miljoonaa työpaikkaa eli kolmanneksen kaikista työpaikoista. Vientikauppa tukee ratkaisevasti suomalaisten yritysten kilpailukykyä ja avaa uusia markkinoita globaalisti.

Vientikaupan sopimukset ovat keskeinen osa kaupan käytännön järjestelyitä. Kansainvälisessä kaupassa sopimukseen liittyvä riskienhallinta korostuu useista syistä, joita ovat muun muassa luottokauppaan, toimituksiin ja valuuttoihin liittyvät riskit. Vientikaupan sopimukset itsessään on kuitenkin syytä ennen kaikkea nähdä liiketoiminnan mahdollistajina, joilla sovitaan ja järjestellään kaupan osapuolten väliset oikeudet ja velvollisuudet ennakkolisesti, jotta yhteistyö olisi mahdollisimman ennakoitavaa puolin ja toisin.

Kansainvälisen kaupan sopimukset on syytä laatia aina kirjallisesti. Monissa maissa vain kirjallinen ja allekirjoitettu sopimus mielletään oikeudellisesti velvoittavaksi. Kirjallinen sopimus ennalta ehkäisee mahdollisia kulttuurieroista syntyviä väärinkäsityksiä sekä mahdollistaa sopimukseen sisältyvän tärkeän informaation tehokkaamman ja varmemman hallinnan. Kirjallisen sopimus on myös näytöllinen tekijä siitä, mitä osapuolten välillä on tosiasiallisesti sovittu. Dokumentaatio on usein myös edellytys vientikaupan rahoitukselle luottotajien edellyttäessä kattavaa dokumentaatiota. Kirjalliset ja hyvin laaditut sopimukset lisäksi itsessään vaikuttavat vientiyrityksen arvoon – yrityshän voidaan nähdä sopimusten verkko.



Vientikaupan sopimuksissa riskienhallinnan näkökulmasta korostuvat itse sopimuksen kohteen tarkan määrittelyn lisäksi useat ehdot. Keskeisiä ehtoja ovat muun muassa toimitus-, maksu- ja takuuehdot sekä vastuisiin ja niiden rajoittamiseen liittyvät ehdot. Lisäksi keskeisiä ehtoja ovat liikesalaisuuksien suoja ja muutostilanteiden hallinta. Sopimuksissa on syytä sopia myös sopimussuhteeseen sovellettavasta laista ja riidanratkaisusta, koska muussa tapauksessa tämä voi muodostua yllätykseksi käytännössä, kun kansainvälisen yksityisoikeuden säännökset määrittävätkin mahdollisesti sellaisen lain sovellettavaksi, johon kumpikaan sopimuksen osapuoli ei ole varautunut. Riidanratkaisusta sopimisen merkitys korostuu etenkin tilanteessa, jossa kauppa käydään esimerkiksi Pohjoismaiden tai Euroopan ulkopuolisiin maihin. Ymmärrettävää on, että tuomioistuini tai useammin kansainvälisessä kaupassa käytetty välimiesmenettely toimii eri tavalla ja eri lähtökohdista esimerkiksi Etelä-Amerikassa kuin Pohjoismaissa.

Vientikaupan sopimukseen liittyviä riskejä ei voida täysin poissulkea eikä täydellistä sopimusta voida laatia. Sen sijaan sopimukseen liittyviä riskejä voidaan tiivistetysti hallita siten, että sopimuksen kohteet määritellään riittävän tarkasti ja sopimukset laaditaan yhteistyössä asiantuntijoiden kanssa. Lisäksi toimivat sopimukset edellyttävät kielellistä tarkkuutta ja usein myös eri liiketoimintakulttuurien tuntemusta.

ANTTI PALMUJOKI, ASIANAJAJA
ANTTI.PALMUJOKI@LAW.FI

Kirjoittaja toimii liikejuridiikkaan keskittyneen ja Seinäjoella toimivan Asianajotoimisto Palmujoki Oy:n osakkaana.

Hänellä on yli 20 vuoden käytännön kokemus vientikaupan sopimuksista ja hän on toiminut yli kymmenen vuoden ajan Ulkomaankaupan Agenttiliitto ry:n lainopillisena neuvonantajana.



HIILINEUTRAALI PAINOTUOTE ON KÄSINKOSKETELTAVA YMPÄRISTÖTEKO

Saat meiltä lähes kaikki mainos-
painotuotteet ja viestinnän materiaalit

100 % hiilineutraaleina

niin halutessasi.



punamusta

www.punamusta.com

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



Koulutuspäällikkö

Hannele Hynynen

050 343 3753

hannele.hynynen@kauppakamari.fi



Koulutus- ja tapahtumapalvelut,
HHJ, neuvontapalvelut, markkinointi

Yhteyspäällikkö

Valerija Hirvilammi

040 533 8537

valerija.hirvilammi@kauppakamari.fi



Jäsenasiat, neuvontapalvelut,
tapahtumajärjestelyt,
ulkomaankaupan asiakirjat,
markkinointi, laskutus

Liity jäseneksi

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

Täytä liittymislomake nettisivuilla

etela-pohjanmaankauppakamari.fi/jasenyys

ja tule mukaan vahvaan verkostoon!

KAUPPAKAMARI

SÄÄNTÖMÄÄRÄINEN KEVÄTKOKOUS & ELINKEINOELÄMÄN FOORUMI

21.5.2025

klo 11.00 – 16.00

Kurikan lakkitehdas, Panttila



Tervetuloa mukaan maistuvalle lounaalle ja verkostoitumaan muiden elinkeinoelämän vaikuttajien kanssa!

Kevätkokouksen yhteydessä palkitsemme jäsenistöstämme Vuoden Kouluttautujan 2024, ja Läpi harmaan kiven- palkinto myönnetään yhdessä Seinäjoen Seudun Nuorkauppakamarin kanssa.

Kokouksen perään järjestettävän Elinkeinoelämän Foorumin vaikuttavina puhujina:



Mika Tuuliainen
johtava asiantuntija
Elinkeinoelämän keskusliitto



Antti Merilehto
tekoälyasiantuntija
Elev

Ilmoittaudu mukaan QR-koodin kautta tai osoitteesta [kauppakamari.fi](https://www.kauppakamari.fi)

