

KAUPPAKAMARI

URAPOLKU:
Sonaatin toimitusjohtaja
Jarmo Sallinen s. 10

BLACK BRUIN OY:
Komponenttitoimit-
tajasta järjestelmätoi-
mittajaksi
s. 21

**PARAS SUOMI AIVAN
JOKAISELLE**
Juho Romakkaniemi
s. 12

**Yritykset
ovat myös
kuntatalouden
tukijalka**
s. 16

KEHU KAVERIA
Uusia näkökulmia
johtamiseen
s. 20

**SININEN METEORIITTI:
KANSAINVÄLISTÄ KASVUA
KUMPPANIVERKOSTON AVULLA**
s. 24

HYVÄ IHMINEN ON KIITOKSEN ARVOINEN.

Keskuskauppakamarin ansiomerkki on arvostettu huomionosoitus työlle ja sen tekijälle. Ansiomerkkejä myönnetään työvuosien perusteella, elämäntyöstä ja rautaisesta työsuorituksesta.

ansiomerkkit.fi



KESKUS-
KAUPPAKAMARI

Tunne oikea hetki - yrityskaupalla kasvuun

Finnveran tavoitteena on edistää rahoituksen keinoin yritysten omistajanvaihdoksia. Tarjoamme lainoja ja takauksia kauppahinnan maksamiseen, investointeihin tai käyttöpääomaan.

Hyville yrityskaupoille löytyy rahoitus!

Lue lisää finnvera.fi/omistajanvaihdos

FINNVERA





Yritykset ovat hyvinvointiyhteiskunnan kivijalka

Yritykset tilittivät veroja valtiolle ja kunnille lähes 44 miljardia vuonna 2015. Tämä selviää Keskuskauppakamarin tekemästä veroselvityksestä. Suurin yritysten tilittämä vero oli arvonlisävero, lähes 17 miljardia euroa. Työntekijöiden palkkojen ennakonpidätyksiä ja työnantajan sosiaaliturvamaksuja yritykset tilittivät lähes yhtä paljon, noin 15 miljardia euroa. Yhteisövero muodostaa ainoastaan kymmenesosan yritysten tilittämistä veroista.

Yritysten maksamista ja tilittämistä veroista käytävä keskustelu koskee yleensä yhteisöveroä. Yhteisövero edustaa kuitenkin suhteellisen pientä osaa yritysten maksamista ja tilittämistä veroista, joten on tärkeää korostaa, kuinka paljon yritykset maksavat ja tilittävät veroja kokonaisuudessaan.

Keskisuomalaiset yritykset maksoivat ja tilittivät veroja 421 miljoonaa euroa vuodessa. Tämä havainnollistaa yritysten keskeistä roolia alueemme julkisten palveluiden rahoittajina. Vaikka kaikki yritysten maksamat ja tilittämät verot eivät jää yrityksen lopulliseksi kustannukseksi, ilman yritystoimintaa näitä verotuloja ei syntyisi ja hyvinvointivaltion rahoitukselta putoaisi pohja.

ARI HILTUNEN
toimitusjohtaja
Keski-Suomen kauppakamari

“ Ilman yrityksiä
hyvinvointivaltiolta
putoaisi pohja.



KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

JÄSENYYS

Jäsenedut
yrityksesi
hyödyksi

7
Valiokuntaa

600
Jäsentä

23 000
vaikuttajaa

Jäsenyys
on merkki
luotetta-
vuudesta



AJANKOHTAISTIETO

Jäsenenä saat 7 kertaa
vuodessa ilmestyvän
uutiskirjeen sekä
Kauppakamari-lehden
4 kertaa vuodessa.



OSAAMINEN

Järjestämme
vuosittain noin 20
koulutusta, jotka
jäsenemme saavat
etuhintaan



VERKOSTOT

Kauppakamarin
tilaisuuksissa
pääset
laajentamaan
kontaktiverkostoasi



NEUVONTA

Neuvontapalvelua
laki- ja
talousasioissa -
maksutta



ELINVOIMA

Huolehdimme, että
yritysten kilpailukyky
ja toimintaympäristö
ovat elinvoimaisia



VAIKUTTAMINEN

Valiokuntiemme
kautta pääset
vaikuttamaan yrityksesi
toimintaympäristöön
ja edunvalvontaan



KANSAINVÄLISYYS

Kauppakamari
Loungen avulla
saat kansainvälisen
osaamisen yrityksesi
käyttöön



ULKOMAANKAUPAN ASIAKIRJAT

Jäsenenä saat ATA
Carnet -tulliasiakirjat
puoleen hintaan.
Toimitamme myös muut
asiakirjat joustavasti ja
nopeasti



ONLINE-TIETOPANKKI

KauppakamariTiedosta
saat palkka-, kirjanpito-,
ALV-, vero- ja
ulkomaankaupan
kansiot ajantasaisina
tietolähteinä
jäsenetuhintaan



TUTKIMUKSET JA SELVITYKSET

Kauppakamari on
mukana mm. alueiden
kilpailukykyä, verotusta
ja suhdanteita koskevissa
tutkimuksissa ja
selvityksissä.



KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

JULKAISIJA

KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI
LUTAKONAUKIO 7
40100 JYVÄSKYLÄ
WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI

OSOITTEENMUUTOKSET

PUH. 050 439 6170
VIIVI.SAKKARA@
KAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA

VIIVI SAKKARA

TOIMITUS

VIIVI SAKKARA
MERJA HONKANEN
LEENA RÄISÄNEN

KONSEPTI JA ULKOASU

KUMPPANIA OY

TAITTO

VIIVI SAKKARA

KUVAPANKIT

PIXHILL
PIXABAY

ILMOITUSMYYNTI

VIIVI SAKKARA
PUH. 050 439 6170

ILMESTYY

HELMI-, TOUKO-, SYYS-,
JA MARRASKUUSSA

PAINO

SIIRTOPAINO OY

ISSN 2342-0340



Keski-Suomen kauppakamari



@KSkamari



Keski-Suomen kauppakamari

KANNEN KUVA

VIIVI SAKKARA



7

UUSI JÄSEN

PCS-Engineering Oy - Laatu on
tärkein markkinointikeino

8

URAPOLKU

Jarmo Sallinen: Vahvaa brändiä
rakentamassa

20

KEHU KAVERIA

Uusia näkökulmia johtamiseen

21

AJANKOHTAISTA

Black Bruin Oy:
Komponenttitoimittajasta
järjestelmätoimittajaksi

28

KAMARIKUULUMISIA

Yritysvierailuilla

30

KOULUTUSKALENTERI

12

HENKIÖ

Juho Romakkaniemi: Paras
Suomi aivan jokaiselle

16

TEEMA

Yritykset ovat myös
kuntatalouden tukijalka

24

ALUEELTA

Sininen meteoriitti Oy:
Vahvaa kasvua
kumppaniverkoston avulla

22

TILASTO

Naisjohtajat löivät ennätykset
pörssiyritysten johtotehtävissä

26

Q&A LAKIMIES

Kolme muutosta
tuloverotukseen



31

HYVÄ UUTINEN

Multialainen Multimek
Oy on kasvanut 85
henkilöä työllistäväksi
yritykseksi



SANO SE SOMEKSI

OLETKO OMAN kohderyhmäsi ruhtinas tai onko organisaatiosi rakastetuin instituutio maan päällä? Jos vastasit myönteisesti, älä lue tätä kirjaa. Muussa tapauksessa kannattaa kyllä lukea.

Sano se someksi 1+2=3 – Sosiaalisen median suuri laskuoppi on suunnattu niille osaajille ja organisaatioille,

SOME SUJUVOITTA ARKEASI JA KASVATTA VERKOSTOASI.

jotka haluavat hyödyntää sosiaalista mediaa työssään. Hyödyntämistä on monenlaista: some sujuvoittaa arkeasi, kasvattaa verkostoasi, nopeuttaa urala etenemistäsi, opettaa uutta ja tukee henkilöbrändiäsi. Yrityksille some taas antaa kanavan asiakaskontakteille, keinon markkinointiin, tuen myyntiin ja välineen kriisiviestintään.

Tämä kirja kertoo vinkit ammattimaiseen someläsnäoloon sekä yksilölle että organisaatiolle. Kirja käsittelee somekanavat, blogit, podcastit, kriisiviestinnän ja monta muuta tärkeää somen osa-aluetta, joita pääset hyödyntämään työssäsi. Kirja on konkreettinen ja keissipitoinen käytännön opas, kuten kaikki Katleenan kirjat.

Sosiaalinen media elää ja muuttuu koko ajan. Niinpä tämäkin kirja on perusteellisesti uudistettu - ja jo kolmas painos. Ensimmäinen Sano se someksi ilmestyi vuonna 2010, ja seuraava kahdessa osassa vuonna 2014. +

NYT PUHUTTA

Osaamiskosysteemin esiselvitys: Tarvitseeko jokainen kasvuyritys oman akatemian

KILPAILU PARHAISTA TEKIJÖISTÄ KÄY KUUMANA JA YRITYSTEN ON POHDITTAVA, MILLÄ KEINOILLA OMISTA AVAINHENKILÖISTÄ PIDETTÄÄN KIINNI. YRITYKSET EIVÄT TUNNU TARVITSEVAN JUURI SITÄ OSAAMISTA, JOTA ESIMERKIKSI TYÖVOIMATOIMISTON JA VALMISTUVIEN OPISKELIJOIDEN PUOLELTA TARJOTAAN.

Keski-Suomen elinkeinoelämä elpyy, mutta kasvun jatkumista uhkaa kaksi merkittävää pullonkaulaa: työvoiman kohtaanto-ongelma ja liikenneinfra. Kohtaanto-ongelma on monitasoinen haaste, jossa organisaatiot etsivät tiettyä osaamista, jota työmarkkinoilla ei ole saatavilla. Toisaalta koulutuksen ja elinkeinoelämän muutosten vuoksi syntyy koko ajan uutta osaamistarjontaa, joka ei kuitenkaan vastaa sitä, mitä organisaatiot etsivät.

Yrityslähtöisen ja kasvua tukevan osaamiskosysteemin esiselvityksissä tutkittiin, mitä osaamisen kehittämisen näkökulmasta pohditaan isommissa työllistävissä yrityksissä. Selvitys antaa vastauksia mm. siihen, mikä on tulevaisuuden osaamistarve.

”Osaamisen kehittäminen on arkea jokaisessa selvityksessä mukana olleessa yrityksessä ja siihen panostetaan todella paljon. Osaamisen kehittämisen mahdollisuudet ovat yksi keino varmistaa henkilöstön pysyvyys. Erilaiset sisäiset koulutusohjelmat pyörivät ympärivuotisesti. Niistä tuntuu puuttuvan monesti oppilaitosten osallisuus ja osaaminen haetaankin muista verkostoista kuin yhteistyöstä paikallisten oppilaitosten kanssa”, avaa Keski-Suomen kauppakamarin koulutus- ja palvelupäällikkö **Leena Räisänen**.

Tulevaisuuden osaamiseksi tunnistettiin erityisesti digitaalisuus ja sen tuomat toimintatapojen muutokset, kuten automatisointi, teknologiat ja kuluttajakäyttäytyminen. Lisäksi mm. palveluosaaminen, ratkaisumyynti, ketterä kehittäminen, johtaminen ja esimiestyö, kansainvälinen

liiketoimintaosaaminen, vaikuttamistyö ja verkostojen hallinta koetaan tärkeinä osaamisalueina tulevaisuudessa.

”Huomioitavaa on se, että tulevaisuuden osaamiset ovat samankaltaisia riippumatta toimialasta. Toimialoilla on jokaisella omat tärkeät ydinosaamisalueensa, mutta kun puhutaan näistä tulevaisuuden osaamisen teemoista, voidaan unohtaa toimialarajat. Osaamisen jakaminen tunnustetaan tärkeänä organisaation ja oma toimialan rajojen yli”, sanoo Räisänen.

Selvityksen mukaan oppilaitosyhteistyö

keskittyy lähinnä 2. asteen koulutuksen harjoittelumalleihin, oppisopimus- ja rekrytointikoulutuksiin sekä korkeakoulujen opinnäyte- ja loppu- töihin.

”Selvityksen mukaan

niissäkin olisi kehittämisen varaa. Avainhenkilöiden täydennys- ja jatkokoulutukseen ja uuden osaamisen ja innovaatioiden synnyttämiseen ratkaisuja haetaan muualta. Työelämän muutosnopeus näyttää olevan yksi keskeisin oppilaitosyhteistyön haastaja. Oppilaitosmaailman reagointinopeus ei riitä”, sanoo Räisänen.

”Uusia ratkaisuja tarvitaan monella tasolla. Isojen ja pienempien yritysten yhteistyötä tarvitaan osaamisen jakamisessa ja uusien kouluttautumismallien luomisessa. Yritysten ja oppilaitosten yhteistyö tarvitsee yhteistä näkemystä ja tekemistä johdon, työntekijöiden, opettajien ja opiskelijoiden tasolla ja tähän on luotava systemaattisia ja skaalautuvia toimintamalleja”, sanoo Keski-Suomen liiton kehittämisspällikkö **Kari Pirinen**. ●

”TULEVAISUUDEN
OSAAMISET OVAT
SAMANKALTAISIA
RIIPPUMATTA
TOIMIALASTA.”

LYHYESTI LUKUINA

270 000

Yritykset ovat hyvinvointiyhteiskunnan kivijalka. Suomessa on yli 270 000 veroja maksavaa yritystä.

Suomalaiset yritykset tilittivät veroja yhteensä 43,76 miljardia euroa vuonna 2015. Yhteisöveron osuus oli 10 %.

43,76 MRD €

3,09 MRD €

Yritysten maksamat energiaverot riittävät kattamaan kaikki vuonna 2015 maksetut perheeseen ja lapsiin liittyvät sosiaalietuudet kuten lapsilisät ja kotihoidontuet.

Yritysten maksamista veroista 2 % eli 0,88 miljardia euroa tulee tupakkaveroista. Summa riittää kattamaan kaikki vuonna 2015 maksetut opintotuet asumislisä mukaan lukien.

2 %

#kamarikouluttaa:

Tietosuoja-koulutuksia

8.3. klo 8.15-12.30

GDPR-asetuksen kiekuroista konkretiaan: Johdatus tietosuojaan

Koulutuksessa käsitellään käytännön esimerkkien avulla EU:n tietosuoja-asetuksen vaikutuksia tyypillisiin henkilötietojen käsittelyn tapauksiin. Teemat soveltuvat yleisemminkin henkilötietojen käsittelyyn organisaatioissa, mutta aihetta käydään läpi erityisesti asiakastietojen ja HR-prosessien sekä tietojärjestelmien näkökulmista.

Hinta kauppakamarin ja Henry ry:n jäsenille 260 € + alv, muille 360 € + alv.

15.3. klo 8.30-10.00

Arkaluontoisten henkilötietojen käsittely

Tietoisuudessa käydään läpi arkaluontoisten henkilötietojen käsittelyä koskevia vaatimuksia sekä tietosuoja-asetuksen että kansallisen lainsäädännön näkökulmista. Lisäksi tarkastellaan tietosuoja koskevaa vaikutustenarviointia. Voit osallistua koulutukseen myös etänä streamin välityksellä.

Hinta 95 € + alv, muille 125 € + alv. Hintaa on sama molemmille osallistumistavoille.

11.4. klo 8.30-10.00

Osoitusvelvollisuus henkilötietojen käsittelyn periaatteiden noudattamisesta

Rekisterinpitäjän on pystyttävä osoittamaan, että tietosuoja-asetuksen käsittelyä koskevia periaatteita on noudatettu. Tietoisuudessa käydään läpi osoitusvelvollisuuden eri näkökulmia ja käytännön toimenpiteitä osoitusvelvollisuuden toteuttamiseksi. Voit osallistua koulutukseen myös etänä streamin välityksellä.

Hinta 95 € + alv, muille 125 € + alv. Hintaa on sama molemmille osallistumistavoille.

ILMOITTAUDU:

www.kskauppakamari.fi/koulutukset/

BLOGI- JA APPIVINKIT



Kari Korkiakoski @ blogi

Futurelab Finlandin
toimitusjohtaja
Kari Korkiakosken
herätteleviä ajatuksia
asiakaskokemuksesta.
karikko.wordpress.com



Muutosjohtajan matkassa

Mainostoimistoyrittäjän,
strategic plannerin ja
kirjailijan Riikka Hackselius-
Fonsénin oivalluksia
muutosjohtamisesta.
hackselius.com



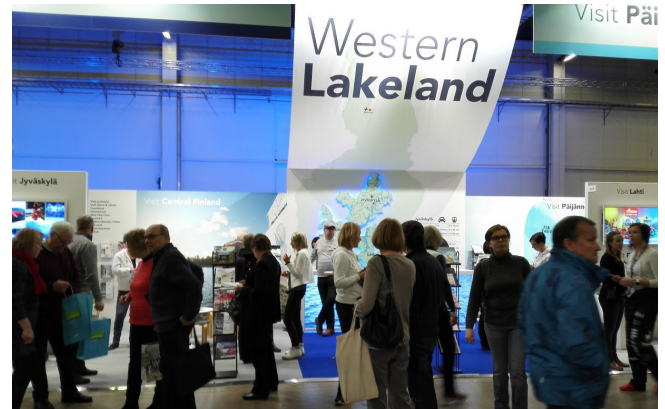
Haystack

Näppärä
käyntikorttisovellus,
jonka avulla paperiset
käyntikortit voi
skannata älypuhelimella
digitaaliseen muotoon.
thehaystackapp.com



Elonen Oy Leipomo @ElonenOy

Merkkinä kotimaisuudesta olemme
vastaanottaneet kotimaisen
#Avainlippu -tunnustuksen, ja
tämä suurelle yleisölle tuttu
merkintä näkyy myös pakkauksis-
samme helmikuun alusta lähtien.
Aiomme kantaa Avainlippua ylpey-
dellä! #kotimaisuus
@SuomalainenTyö



MATKAILU

JÄRVI-SUOMESTA UUSI LAPPI

Visit Finland kehittää yhteistyössä Järvi-Suomen maakuntien ja matkailuorganisaatioiden kanssa Järvi-Suomesta Lappia vastaavaa houkuttelevaa matkakohdetta ja aluebrändiä. Järvi-Suomea markkinoidaan maailmalla kokonaisuutena yhteisen Lakeland-brändin alla ja yhteisten tuotekokonaisuuksien avulla.

– Järvi-Suomi vaatii kokonaisuutena vielä paljon tuotekehitystä ja markkinointia, mutta edellytykset ovat hyvät. Järvi-Suomesta löytyy puhdasta ilmaa ja vettä, upeat kansallismaisemat sekä runsaasti majoituskapasiteettia huipputasoisista mökeistä hotelleihin. Tarjontaa pitää vain tehokkaammin paketoita ja kanavoida ostettavaksi soveltuviin myyntikanaviin, sanoo Visit Finland -yksikön johtaja Paavo Virkkunen.

Saimaan alueen toimijoilla on jo pidempi kokemus menestyksekkästä ylimaakunnallisesta yhteistyöstä, joka jatkuu nyt neljän maakunnan ja Visit Finlandin voimin. Itäisen Lakelandin kohdemaana on Kiina.

LÄNTINEN JÄRVI-SUOMI HAKEE KASVUA JAPANISTA JA SAKSANKIELISESTÄ EUROOPASTA

Läntisen Järvi-Suomen neljän maakunnan Päijät-Hämeen, Kanta-Hämeen, Pirkanmaan ja Keski-Suomen yhteismarkkinointi- ja myyminenäistämisprojekti käynnistyi Matka 2018 -messuilla yhteisellä messuosastolla. Ylimaakunnallisen yhteistyön tavoitteena on hakea kasvua Japanista ja saksankielisestä Keski-Euroopasta.

Läntisen Järvi-Suomen yhteistyössä mukana olevat alueet haluavat vahvistaa näkyvyyttään ja edistää alueidensa matkailutoimijoiden palveluiden myyntiä. Kasvuodotukset majoitusvuorokausissa ovat alkuun muutamien prosenttien luokkaa vuositasona.

– Painopiste Keski-Euroopan ja Japanin toimenpiteissä on myyminenäistämässä ja myyntikanavien kanssa tehtävissä yhteiskampanjoissa. Messuilla, myyntikiertueilla ja tutustumismatkoilla alueita markkinoidaan yhteisen Lakeland-kattobrändin alla.

Yli maakuntarajojen suuntautunutta yhteistyötä aloiteltiin jo Stopped Keski-Suomi -hankkeen (2016-2017) aikana. Tämä yhteistyö on poikunut muun muassa kiertomatkatuotteita sekä Lahden että Tampereen seudun kanssa. Lakeland-hanke jatkaa kansainvälisen matkailun tuotteistamista, kehittämistä, markkinointia ja yhteistyötä alueella. ●



Laatu on tärkein markkinointikeino



Kuvassa pääsuunnittelija Pauli Pitkälä sekä Jyväskylän toimiston johtaja Jukka Huttunen suunnittelupalaverissa.

Sähkö- ja automaation suunnitteluprojektien toteutukseen erikoistunut PCS-Engineering Oy:n valtti on tehdä laatua kustannustehokkaasti. Projekti voi sisältää alustavan ja yksityiskohtaisen suunnittelun sekä automaation logiikka- ja järjestelmätoimitukset aina asennukseen, käyttöönottoon ja koulutukseen saakka.

”Laatu on meidän tärkein markkinointikeinomme. On aina tehtävä hyvää laatua, jotta lunastamme asiakkaidemme odotukset ja

saamme uusia suunnittelutoimeksiantoja”, sanoo Jyväskylän toimiston johtaja Jukka Huttunen.

Yrityksellä on konttorit Jyväskylässä ja Oulussa, joissa kummassakin työskentelee 21 työntekijää. Yrityksellä on asiakkaita ympäri Suomea ja ulkomailta. Projekteja viedään ulkomaille myös suomalaisten asiakkaiden kautta.

”Meillä on vuosisopimuksia suurten teollisuusasiakkaiden kanssa. Siitä huolimatta olemme pieni ja ketterä toimija, ja pysymme palvelemaan kaikenkokoisia asiakkaita”, sanoo Huttunen.

Talouden hyvä vire näkyy myös PCS-Engineeringin tuloksessa. Yrityksen liikevaihto oli viime tilikaudella 4,8 miljoonaa euroa, ja liikevoitto oli hyvällä tasolla. Hyvää tulosta ennustetaan tällekin tilikaudelle.

”Tilaukanta näyttää hyvältä. En näe syytä, miksi kasvu taituisi. Yleinen taloustilanne on edelleen lupaava. Teollisuuden investoinnit näkyvät positiivisesti meillekin”, sanoo Huttunen. Suunnitelmissa on kasvaa organisaation – yrityksellä on lisää tarvetta suunnittelijoille. Alkuvuodesta yritys palkkasi 4 uutta työntekijää.

Yhteistyötä tehdään erityisesti Jyväskylän ammattikorkeakoulun kanssa.

”Hyvät suunnittelijat otetaan aina ilolla vastaan. Kokeneempia suunnittelijoita on haastavampi saada. Otamme myös harjoittelijoita ja opinnäytetyöntekijöitä.”

Kauppakamarin jäsenyydeltä Huttunen odottaa eniten verkostoitumista ja on kiinnostunut myös osallistumisesta valio-kuntatyöskentelyyn. ●

9 + 1 SYYTÄ OLLA KAUPPAKAMARIN JÄSEN

KYSY ENNEN KUIN TEET VIRHEITÄ! KAUPPAKAMARIN LAKI- JA VEROASiantuntijat auttavat laki- ja verokysymyksissä.

Keski-Suomen kauppakamarin jäsenenä voit hyödyntää maksutonta neuvontaa laki- ja talousasioissa. Kysymyksiisi vastaavat yritystoimintaan erikoistuneet keski-suomalaiset lakimiehet ja tilintarkastajat.

Voit ottaa suoraan yhteyttä yhteistyökumppaneihimme tai lähettää kysymyksiä kauppakamariin osoitteeseen neuvonta@kskauppakamari.fi.

Asiantuntijoiden yhteistiedot löydät osoitteesta <http://www.kskauppakamari.fi/laki-ja-veroneuvonta>.

- 1. VERKOSTOIDU** ja luo kontakteja alueen yrityspäätäjiin.
- 2. KEHITÄ** osaamistasi ajankohtaisissa koulutuksissa.
- 3. VAUHTIA** ja apua kansainvälistymiseen.
- 4. SAAT** ajantasaista tietoa julkaisuissa, tiedotteissa ja uutiskirjeissä.
- 5. APUA** ja asiakirjoja ulkomaankauppaan.
- 6. NÄKYVYYTTÄ** ja lisää kontakteja, kun näyt kauppakamarin tilaisuuksissa ja julkaisuissa.
- 7. JOUKKOVOIMAA** vaikuttamiseen.
- 8. EDULLISEMMAT** jäsenetuhinnat koulutuksiin, Keski-kauppakamarin ansiomerkkeihin ja ulkomaankaupan asiakirjoihin.
- 9. YHTEISTYÖLLÄ PAREMPIIN TULOKSIIN.** Olemme mukana yritysten kilpailukykyä ja elinvoimaa kehittävisissä projekteissa.

Vahvaa brändiä rakentamassa

Jarmo Sallinen siirtyi yli 90 henkilöä työllistävän Sonaatin toimitusjohtajaksi joulukuun 2017 alusta. Tavoitteena Sallisella on rakentaa ja uudistaa Sonaatille entistä vahvempaa brändiä.

1. TÄRKEIN OPPI ENSIMMÄISESTÄ TYÖ-PAIKASTA?

Seuraa toisten tekemistä ja opi heiltä. Kysy, jos et tiedä.

2. MIKÄ ON ENITEN VAIKUTTANUT URA-POLKUUSI?

Oman kehittymishalun lisäksi, edellinen työnantajani (Fazer Ravintolat Oy) antoi mahdollisuuden opiskella työn ohessa. Useat eri vastualueet opettivat näkemään alaa monesta eri näkökulmasta. Hyvät esimiehet työuralla ovat rohkaisseet ottamaan askelia uralla eteenpäin.

3. MIKÄ SINULLE ON TÄRKEINTÄ TYÖSÄ?

Työn monipuolisuus, haastavuus ja mahdollisuus kehittää toimintatapoja. Yhdessä tekeminen ja innostava ympäristö.

4. MISTÄ TEHTÄVISTÄ SIIRRYIT SONAATIN TOIMITUSJOHTAJAKSI?

Ravintolatoimenpäällikön tehtävästä Fazer Ravintoloilta, vastualueinani oli seitsemän

Fazer Caféta, uusien avauksien projekti-päällikkyyys, työsuojelupäällikön tehtävät ja QEHS-managerin rooli.

5. SEURAAVA TAVOITE OMALLA URAPO-LULLA?

Sonaatin uudistaminen ja vahvemman brändin rakentaminen on tällä hetkellä suurin tavoite tekemisessäni. Urapolulla seuraavat muutokset voisi tapahtua 5-7 vuoden päästä, jolloin voisimme ottaa seuraavan loikan Sonaatin strategiassa tai minä henkilökohtaisessa työssäni.

KOULUTUS

Merkonomi, Restonomi (valmistuminen keväällä)

ENSIMMÄINEN TYÖPAIKKA

Vakituinen työpaikka oli tarjoilijan työt G.W Sundmans Krogissa. Ensimmäinen palkkatyö oli kuitenkin mainosten jakaminen 14-vuotiaana.

MERKITTÄVIN ASKEL URALLA

Viimeisin tuntuu tällä hetkellä

merkittävimältä. Ei pelkästään työtehtävien takia, vaan myös muutto pääkaupunkiseudulta Jyväskylään tuntui isolta askeleelta.

MUISTA!

Mihin ryhdyt, niin tee se kunnolla. ●



UUSI JÄSEN SOIKEA SOLUTIONS OY

Digitalisaatio on soikea



Vuonna 2012 perustettu Soikea Solutions on ollut vuodesta 2016 Etteplan Oyj:n itsenäinen tytäryhtiö. Soikean ydinosaamista ovat digitalisaation laaja-alaisen hyödyntämisen mahdollistavat palvelut kuten IoT-ratkaisujen kehittäminen, palvelu- ja käyttöliittymäsuunnittelu, järjestelmäintegraatiot, mobiiliapplikaatiot sekä erilaisten internet-pohjaisten asiointipalveluiden ja palvelukanavien kuten

verkkokauppojen, portaalien ja intra- ja extranet-järjestelmien suunnittelu, toteutus ja ylläpito.

”Tavoitteena on kasvattaa henkilöstömäärää vuosittain kymmenillä uusilla osaajilla”, sanoo Soikea Solutionsin vetäjä **Anssi Kuoppala**.

Etteplan on globaali yritys, jolla on 58 toimistoa ympäri maailmaa. Soikealla on itsenäinen rooli omalla brändillä. Soikealla on sellaista osaamista, mikä täydentää hienosti Etteplanin muita palveluja, erityisesti teollisuuden puolella. Soikean toimintaa on tarkoitus laajentaa Ruotsiin.

Soikealla on etätyöntekijöitä monella eri paikkakunnalla ja jopa Espanjassa asti. 55 hengen joukko soikealaisia kävi syksyllä viettämässä etätyöviikkoa Barcelonassa ja tervehtimässä samalla Espanjan työkavereita.

”Etätyö on toiminut meillä hyvin. Barcelonassa huomattiin, miten sitoutunutta porukka on”, sanoo Kuoppala.

Soikea Solutions liittyi jäseneksi verkostojen vuoksi.

”Odotamme jäsenyyttä innolla ja tuleamme osallistumaan aktiivisesti toimintaan. Kauppakamari-verkostoituminen avaa meille hienon mahdollisuuden pelata ja sparrata omia kehitysajatuksiamme muiden kanssa”, kiteyttää Kuoppala. ●



Keski-Suomen teollisuuden ja rakentamisen näkymät koko maata paremmat

Keski-Suomen teollisuuden ja rakentamisen yritysten suhdannearviot ovat koko maan keskiarvoa paremmat, selviää tuoreimmasta EK:n suhdannebarometrista.

”Keski-Suomen hyvä vire jatkuu. Keski-Suomen teollisuuden ja rakentamisen yritysten suhdannearviot nousivat tammikuussa 2018 selvästi tavanomaista korkeampiin lukemiin”, iloitsee Keski-Suomen kauppakamarin toimitusjohtaja Ari Hiltunen.

Viimeisin suhdannetilannetta kuvaava saldoluku oli 43, kun lokakuussa tehdyssä tiedustelussa vastaava saldoluku oli 33. Suhdanne näkymät ovat hieman syksyn lukemia varovaisemmat, mutta edelleen odotetaan tilanteen paranemista. Lähikuukausien suhdanneodotuksien uusin saldoluku oli 19, kun edellinen vastaava lukema oli 39. Tammikuussa valtaosa alueen yrityksistä, 81 %, arvioi tilanteen pysyvän ennallaan.

Keski-Suomen teollisuuden ja rakentamisen suhdanneodotukset ovat koko maan keskiarvoa paremmat. Tuotanto lisääntyi loka-joulukuun aikana ja tuotantomäärien ennakoidaan kasvavan myös kevään lähestyessä. Tuotantokapasiteetti oli tammikuussa melko hyvin käytössä, sillä vastaajista 89 % arvioi kapasiteetin olevan kokonaan hyödynnettyä. Henkilöstön määrä kasvoi hieman viime vuoden viimeisellä neljänneksellä ja työvoimaa suunnitellaan lisäävän lähikuukausinakin. Kysyntä oli vaikeaa 15 %:lla alasta. Kannattavuus oli vuoden 2017 viimeisellä neljänneksellä kustannusten noususta huolimatta edellisvuoden vastaavaa ajankohtaa parempi.

Keskisuomalaiset palveluyritykset arvioivat tammikuussa 2018 suhdannetilanteen hieman normaalia heikommaksi. Tämänhetkistä tilannetta kuvaava viimeisin saldoluku oli -13, kun vastaava saldoluku oli viime lokakuussa -9.

Suhdannetilanteen odotetaan kohentuvan alkuvuoden 2018 aikana. Suhdanne näkymien tammikuinen saldoluku oli 12, kun vastaava saldoluku oli lokakuussa -6. Tammikuussa 24 % vastaajista ennakoii suhdanteiden paranemista ja 12 % arvioi suhdanteiden olevan heikkenemässä. Kuitenkin myyntimäärät lisääntyivät vuoden 2017 viimeisellä vuosineljänneksellä ja myynnin odotetaan kasvavan myös loppu-talven aikana. ●

KAUPPAKAMARIN TIETOSUOJA- VALMENNUS

Jäsenille maksuton.

Lue lisää:
www.valmennus.eu





EY
Building a better
working world



**Vanhassa vara parempi?
Uusi vie eteenpäin?**

EY auttaa perhe- ja kasvuyrityksiä säilyttämään perinteensä ja kehittämään toimintaansa samalla uusiin suuntiin. 250 000 ey:läisen verkostomme palvelee yli 150 maassa, Suomessa 23 toimipisteessä.
kasvuvoimaa.ey.fi ey.com/fi

■ ■ ■ ■ ■

The better the question. The better the answer. The better the world works.

© 2018 Ernst & Young Oy. All Rights Reserved. A170141

HENKILO



A close-up portrait of Juho Romakkaniemi, a man with short brown hair and a light beard, wearing glasses and a dark suit with a blue patterned tie. He is looking slightly to the left with a subtle smile. The background is a blurred interior with light-colored walls and a dark vertical element.

Paras Suomi aivan jokaiselle

TEKSTI: PATRIK LINDFORS KUVAT: RONI REKOMAA

Keskuskauppakamarin uusi toimitusjohtaja Juho Romakkaniemi haluaa laajentaa kuvaa kauppakamareista ainoastaan yritysten ja elinkeinoelämän edun ajajina. Romakkaniemen mielestä kauppakamareiden on aiempaa enemmän kerrottava, että edistämämme arvot luovat Suomea, joka on paras mahdollinen aivan jokaiselle suomalaiselle.

Juho Romakkaniemi palaa maaliskuussa 2018 Brysselin vuosien jälkeen Suomeen ja Keskuskauppakamarin toimitusjohtajaksi. Hän on viimeisen kolmen vuoden aikana toiminut EU-komission varapuheenjohtaja Jyrki Kataisen kabinettipäällikkönä. Sitä ennen hän toimi muun muassa pääministeri Alexander Stubbin kabi-

nettipäällikkönä, komission varapuheenjohtaja Olli Rehnin kabinetissa sekä muissa keskeisissä tehtävissä politiikan ja hallinnon ytimessä niin Suomessa kuin Brysselissäkin.

“Käyn tähän työhön hihat käärittyinä ja äärimmäisen motivoituneena. Suomen menestys on minulle sydämen asia. Sen eteen on voinut tehdä



JUHO ROMAKKANIEMI

KESKUSKAUPPAKAMARIN
toimitusjohtaja 1.3.2018
alkaen

EUROOPAN KOMISSIO
kabinettipäällikkö
(varapuheenjohtaja Jyrki
Katainen, 1.11.2014–
28.2.2018)

PÄÄMINISTERIN
ministeriryhmän
erityisavustaja
(pääministeri Alexander
Stubb, kesäkuu 2014–
marraskuu 2014)

EUROOPAN KOMISSIO
kabinetin jäsen
(varapuheenjohtaja Olli
Rehn, heinäkuu 2012–
kesäkuu 2014)

PÄÄMINISTERIN
EU-erityisavustaja
(pääministeri Jyrki Katainen,
kesäkuu 2011– kesäkuu
2012)

EU- JA KANSAINVÄLISTEN
asiain erityisavustaja
(valtiovarainministeri Jyrki
Katainen, huhtikuu 2007–
kesäkuu 2011)

työtä sekä Suomesta että Brysselistä”, toteaa Romakkaniemi.

Juho Romakkaniemi haluaa toimitusjohtajana laajentaa ja kirkastaa kuvaa Keskuskauppakamarin tavoitteista ja roolista suomalaisessa yhteiskunnassa.

”Haluaisin, että emme rajaa itseämme vain yritysten ja elinkeinoelämän edun ajajaksi. Se luo helposti virheellisen mielikuvan yhteiskunnasta nollasummapelinä, jossa omaa etua ajetaan muiden kustannuksella”, sanoo Romakkaniemi. ”Meidän on kerrottava, että haluamme edistää arvoja, joiden avulla luomme Suomen, joka on paras mahdollinen aivan jokaiselle suomalaiselle.”

Näitä arvoja ovat vapaus, toimiva markkinatalous, terve kilpailu, aidosti tasa-arvoiset mahdollisuudet jokaiselle sekä tarkoituksenmukainen sääntely ja investointeihin kannustava verotus.

Romakkaniemen mielestä näiden arvojen mukaan rakennettu Suomi on avoin, globaali ja eurooppalainen talous sekä paikka, jossa investoidaan ja talous kasvaa. Sellaisessa Suomessa syntyy työpaikkoja jokaiselle työhaluiselle ja -kykyiselle. Siinä Suomessa syntyy myös riittävästi vaurautta kaikille sekä verotuloja huolehtia muun muassa investoinneista laadukkaaseen koulutukseen, huippututkimukseen sekä arvokkaaseen huolenpitoon niistä, jotka eivät itse siihen kykene.

”Suomi on maa, jonka ainoa pysyvä globaali kilpailuetu sijaitsee korviemme välissä”, Romakkaniemi summaa. ”Siksi investoinnit koulutukseen varhaiskasvatuksesta peruskouluun, toiselle asteelle ja korkeakouluihin sekä tutkimukseen ja innovaatioihin ovat pärjäämisemme ehto.”

TASA-ARVOA MARKKINOILLE JA IHMISILLE

Romakkaniemi haluaa, että Suomi on valtio, jossa jokainen voi saavuttaa kovalla työllä ja kyvyillään täyden potentiaalinsa riippumatta taustastaan ja lähtökohdistaan. Sellainen maa toteuttaa yhtä aikaa sekä yksilönvapauden korkeimmat ihanteet että parhaan koko yhteiskunnan menestyksen kansainvälisessä kilpailussa.

”Haluan, että kuka tahansa suomalainen, vaikka hän ei itse toimisi yrityksessä tai elinkeinoelämässä, voi samaistua kauppakamareiden edustamiin arvoihin ja kokea, että tavoitteidemme edistäminen tarkoittaa parhaan mahdollisen Suomen rakentamista myös hänelle”, sanoo Romakkaniemi.

Romakkaniemi haluaa myös murtaa myytin, jonka mukaan raskas hyvinvointivaltio on Suomen

ja muiden pohjoismaiden globaalissa vertailussa korkean kilpailukyvyyn takana. Pikemminkin chydieniuslainen markkinoiden vapausajattelu ja avoimuus kansainväliselle kaupalle ovat olleet pohjoismaisen menestyksen takana. Tämä on mahdollistanut myös vahvat verotulot valtiolle ja pohjoismaisen hyvinvointimallin rakentamisen. Sen etuna taas on ollut tasa-arvoisten mahdollisuuksien tarjoaminen kaikille kansalaisille. Korkea koulutustaso on sitten satanut laariin pitkän ajan kilpailukykyä.

”Suomi on menestynyt parhaiten silloin, kun olemme käyneet kauppaa ja olleet aktiivisia kansainvälisillä markkinoilla. Kehitys ja kansakunnan vaurastuminen ovat vastaavasti olleet heikompia silloin, kun olemme käpertyneet omaan kuoreemme”, muistuttaa Romakkaniemi. ”Lisäksi julkisen sektorin kasvun ja nykyisenkin rahankäytön suhteen pitää olla aina terveen kriittinen”.

UUDISTUKSIA ON JATKETTAVA

Nykyinen ja edelliset hallitukset ovat tehneet useita tarpeellisia uudistuksia, joista tärkeimmät ovat eläkeuudistus, suhteellisen hintakilpailukyvyyn parantaminen, yritysveron laskeminen, julkisen talouden sopeuttaminen sekä kaupan ja muiden säädösten vapauttaminen. Nämä toimenpiteet eivät kuitenkaan riitä hyvinvoinnin ylläpitämiseksi pidemmällä aikavälillä.

Seuraavan hallituksen suurin haaste tulee olemaan työllisyyden vahvistaminen lähelle muiden Pohjoismaiden tasoa. Työmarkkinauudistuksen tavoite tulee Romakkaniemen mukaan olla työllisyysasteen nostaminen vähintään 75 prosenttiin vuoteen 2023 mennessä ja 80 prosenttiin pidemmällä aikavälillä. Samalla on toteutettava sosiaaliturvan kokonaisuudistus, joka vastaa työelämän muutoksiin, sopeuttaen työtuloja ja sosiaaliturvaa keskenään ilman kannustinloukkuja.

Romakkaniemeä huolestuttaa opportunistinen politiikka, jossa vastustetaan kaikkea lyhyen tähtäimen poliittisen hyödyn tavoittelemiseksi. Maailma ja talouden reunaehdot eivät muutu mahdollisen vaalivoiton jälkeen, ja samat ongelmat on ratkaistava riippumatta siitä, kuka on hallitusvastuussa.

”Työllisyys- ja sosiaaliturvatakoot ovat aivan jokaisen hallituksen pyrkivän puolueen edessä ensi vaalikaudella”, Romakkaniemi muistuttaa. ”Olisikin viisasta olla turhaan maalaamatta itseään omaehtoisesti nurkkaan jo nyt.”

Romakkaniemen mukaan haasteet ovat esimerkiksi työllisyysasteen nostamiseksi sen verran suuret, että pelkillä mukavilla keinoilla ei selvitä, vaan tarvitaan myös vaikeita päätöksiä. ●

KAUPPAKAMARI LOUNGE

Kansainvälinen osaaminen kaikkien yritysten käyttöön Keski-Suomessa

Kauppakamari Lounge on verkosto kaikille kansainvälistä kauppaa suunnitteleville tai tekeville yrityksille. Lounge on eri työkaluista löydät helposti palveluita, asiantuntijoita, vastauksia kysymyksiin ja tietoa kansainvälistymiseen liittyvistä ajankohtaisista asioista. Verkostossa opit tuntemaan alueen kansainvälistymisen konkarit ja tutustut muihin yrityksiin, joiden kokemuksia ja verkostoja voit hyödyntää.

Lounge treffit keväällä 2018:

20.3. klo 8.30-10.30
Kulttuurien kirja

17.4. klo 8-10
Maainfo-pitchit

6.6.
Building Brands

Lounge treenejä keväällä 2018:

14.3. klo 12-16
Kansainvälisen kasvun
kanavat – work shop

8.5. klo 9-14
Myynnin sopimukset
ja neuvottelutaktiikat
kansainvälisessä
kaupassa

Palvelut



Lounge treffit

Bisnestreffejä ja yritysvierailuja – osaamisen ja kontaktien jakamista sekä oikeiden asiantuntijoiden löytämistä. Alustajia myös kansainvälisestä verkostosta.



Lounge treenit

Huippuasiantuntijoiden johdolla useita koulutuksia, joissa mukana myös paikallisten yritysten case-esimerkkejä.



Lounge help

Kauppakamarin vientiasiakirja- ja neuvontapalvelut toimivat jokaisena arkipäivänä klo 8-16 Lounge jäsenille.



Lounge chat

Lounge jäsenille tarkoitettu Facebook-ryhmä, jossa voidaan jakaa maatietoutta ja omia kokemuksia, kysyä ja vastata sekä löytää kontakteja ja apua. Suora kanava kysyä neuvoa suoraan yli 30 kokeneelta kasvu- ja kansainvälistymisvaliokunnan asiantuntijalta.

Lisätietoja

www.kskauppakamari.fi
leena.raisanen@kauppakamari.fi,
p. 050 555 9915

Liity nyt!

https://www.kskauppakamari.fi/kauppakamari_lounge

Vuosijäsenyys

– maksu sen mukaan, kuinka monta henkilöä organisaatiosta haluaa osallistua

Kauppakamarin jäsenet:

- 390 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 1-2 henkeä/tapahtuma)
- 590 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 3-4 henkeä/tapahtuma)
- 790 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 5 tai enemmän henkeä/tapahtuma)

Muut kuin kauppakamarin jäsenet:

- 590 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 1-2 henkeä/tapahtuma)
- 790 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 3-4 henkeä/tapahtuma)
- 1090 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 5 tai enemmän henkeä/tapahtuma)

Yritykset ovat myös kuntatalouden tukijalka

TEKSTI: **TIMO SORMUNEN**

Valtio ja kunnat keräävät vuosittain veroja yli 65 miljardia euroa. Harva suomalainen kuitenkaan tiedostaa, että kaksi kolmasosaa tästä veropotista kertyy yritysten kautta. Kauppakamarin Verojalanjälki-kampanja nostaa esiin yritysten roolin kotikuntansa talouden ja hyvinvoinnin turvaajana.







”Käytännössä julkisia palveluja pyöritetään yritysten synnyttämillä verotuloilla. Ilman yrityksiä hyvinvointivaltion rahoituksella ei olisi pohjaa”, sanoo Keskuskauppakamarin johtaja Ann-Mari Kemell.

Verotus on meille suomalaisille tunnetusti herkkä asia. Tämän huomaa viimeistään marraskuun alussa, kun edellisen vuoden verotiedot tulevat julki ja uutisotsikot täyttyvät julkisten ja päättäjien tulotiedoista. Värikkäiden ja jopa paheksuntaa herättävien otsikoiden keskellä unohtuu helposti se, että merkittävä osa veroeuroista päättyy lopulta veronmaksajan oman kunnan peruspalvelujen turvaksi.

Runsaasti veroeuroja tuovat asukkaat ovat luonnollisesti tervetulleita jokaisessa suomalaiskunnassa. Sen sijaan yritysten merkitystä veroeurojen tuottajana ei useinkaan nosteta esille. Kuntatalouden kestävyys kannalta yritysten rooli on kuitenkin olennainen, Keskuskauppakamarin johtaja **Ann-Mari Kemell** muistuttaa.

”Käytännössä julkisia palveluja pyöritetään yritysten synnyttämillä verotuloilla. Ilman yrityksiä hyvinvointivaltion rahoituksella ei olisi pohjaa”, hän painottaa.

PITKÄ LISTA ERILAISIA VEROJA

Näkemyksen tukena ovat tilastot, joita Keskuskauppakamarin asiantuntijat keräsivät viime vuoden lopulla julkaistuun yritysten verojalanjälkiselvitykseen.

Selvityksen mukaan valtion ja kuntien

vuosittain keräämä veropotti on noin 65 miljardia euroa. Tästä yritysten osuus oli vuonna 2015 lähes 44 miljardia euroa.

”Yritysten tilittämien verojen suuruus on varmasti monille yllätys, sillä useat ajattelevat yritysten maksavan lähinnä yhteisöveroa. Ilman yritystoimintaa ei kuitenkaan kertyisi arvonlisäveroa ja työntekijöiden ennakonpidätyksiä. Niiden lisäksi tulevat vielä mm. vakuutusmaksuverot, kiinteistöverot, ympäristöverot ja valmisteverot”, Kemell huomauttaa.

”ILMAN YRITYKSIÄ HYVINVOINTIVALTION RAHOITUKSELLA EI OLISI POHJAA”

Selvitystä työstäneenä hän kertoo yllättyneensä esimerkiksi ympäristöverojen suuruudesta. Niiden osuus on lähes yhtä iso kuin yhteisöveron. Kemellin mukaan yritysten verotusta täytyykin arvioida huomattavasti laajemmin kuin pelkän yhteisöveron perusteella.

”Jokainen vero vaikuttaa yrityksen

toimintaedellytyksiin, hinnoitteluun ja tätä kautta kasvu- ja työllistämismahdollisuuksiin. Pk-yrityksille verotus on myös melkoinen hallinnollinen taakka”, Kemell huomauttaa.

MONINKERTAISET KERRANNAISVAIKUTUKSET

Yritysten rooli kuntatalouden korvaamattomana tukijalkana on seikka, johon Keskuskauppakamari haluaa kiinnittää huomiota omalla verojalanjälkikampanjallaan. Pelkän verokritiikin sijaan korostetaan ennemminkin sitä, miksi yritysten hyvinvoinnista ja hyvästä veronmaksukyvyistä kannattaa pitää huolta – kokoon katsomatta.

Kampanjaan on kerätty mukaan eri puolilla Suomea toimivia yrityksiä ja avattu niiden kerryttämää veropottia. Niitä esitellään tarkemmin juttusarjassa, jonka ensimmäinen osa löytyy tästä lehdestä ja jatkossa myös Kauppakamarin verkkosivuilta.

”Taloudellisesti vahva ja työllistävä yritys säteilee aina hyvinvointia myös ympäristöönsä. Yritys ja sen henkilöstö maksavat veroja, mutta he myös ostavat ja käyttävät alueen palveluja. Tätä kautta kysyntäketju ja taloudellinen toimeliaisuus leviävät koko seutukunnan hyväksi. Ja se taas tuottaa lisää verotuloja”, Kemell muistuttaa. ●

TYÖLLISYYDEN PARANTAMINEN HYVINVOINNIN EDELLYTYS

Nurmijärveläinen Korsisaari-yhtiöt jättää valtiolle ja kotikuntaansa yhteensä noin 3,8 miljoonan euron verojalanjäljen. Perinteikkään perheyrittäjän toimitusjohtajan **Antti Korsisaaren** mielestä verotuksen tilkkutäkkiä pitäisi yksinkertaistaa. Lisäksi oman kunnan hyväksi jäävä verojalanjälki olisi reilua huomioida esimerkiksi kilpailutuksissa.

Pian 90-vuotiaaksi varttunut Korsisaari on nurmijärveläinen kuljetusalan perheyhtiö, joka lähti mukaan Keskuskauppakamarin veroselvitykseen avoimin mielin. Toimitusjohtaja ja Antti Korsisaaren mielestä yritysverotuksen julkisuutta voi kernaasti lisätä, sillä julkinen keskustelu typistyy pitkälti joko yrittäjäomistajien omiin tuloihin tai yrityksen maksamiin yhteisöveroihin.

Arvonlisävero ja palkkojen ennakonpidätykset ovat yrityksille rutiininomaisia menoeriä. Monet muut verot sen sijaan jäävät vähemmälle huomiolle, vaikka niitä kertyy Korsisaarenkin tapauksessa yli miljoona euroa vuodessa.

”Polttoainevero on kuljetusyrittäjälle selkeä ja tiedossa oleva menoeriä, mutta esimerkiksi vakuutusmaksuista kertyvän veron määrä oli yllätys. Moni muukin eritelty kohta sai miettiä. Veroilla ja maksuilla on aina oma vaikutuksensa kustannustasoon ja sitä kautta hintoihin”, Antti Korsisaari muistuttaa.

Myös turhia päällekkäisyyksiä pitäisi karsia. Kuljetusyrittäjän mielestä on nurinkurista, että he joutuvat maksamaan esimerkiksi polttoaineesta sekä polttoaine-että arvonlisäveroa.

VEROVERTAILU ON REALISMIA

Korsisaari-yhtiöt perustettiin Nurmijärvellä vuonna 1929. Vuosikymmenten kuluessa

perheyhtiön repertuaari on laajentunut perinteisestä bussiliikenteestä ja tilausajoista mm. elämysmatka- ja ambulanssipalveluihin, konsultointiin ja joukkoliikenteen tuotannon-ohjausjärjestelmiin. Yhteensä 11 yrityksestä koostuvan konsernin viimeisin laajennus on autokoulutoiminta.

Toimipisteet sijaitsevat Nurmijärvellä, Klaukkalassa, Hyrylässä, Helsingissä, Espoossa, Konnevedellä ja Lohjalla. Käytännössä toiminta keskittyy pitkälti Keski-Uusimaalle ja pääkaupunkiseudulle. Pääkonttori on

Nurmijärvellä, tosin kotipaikkana on ollut välillä myös Hyrylä.

tulla jarru yrityksen omalle kehitykselle. Jos ruoho alkaa näyttää pidemmässä juoksussa vihreämmältä jollain toisella paikkakunnalla, on vaihtoehtoa puntaroitava aina vakavasti.

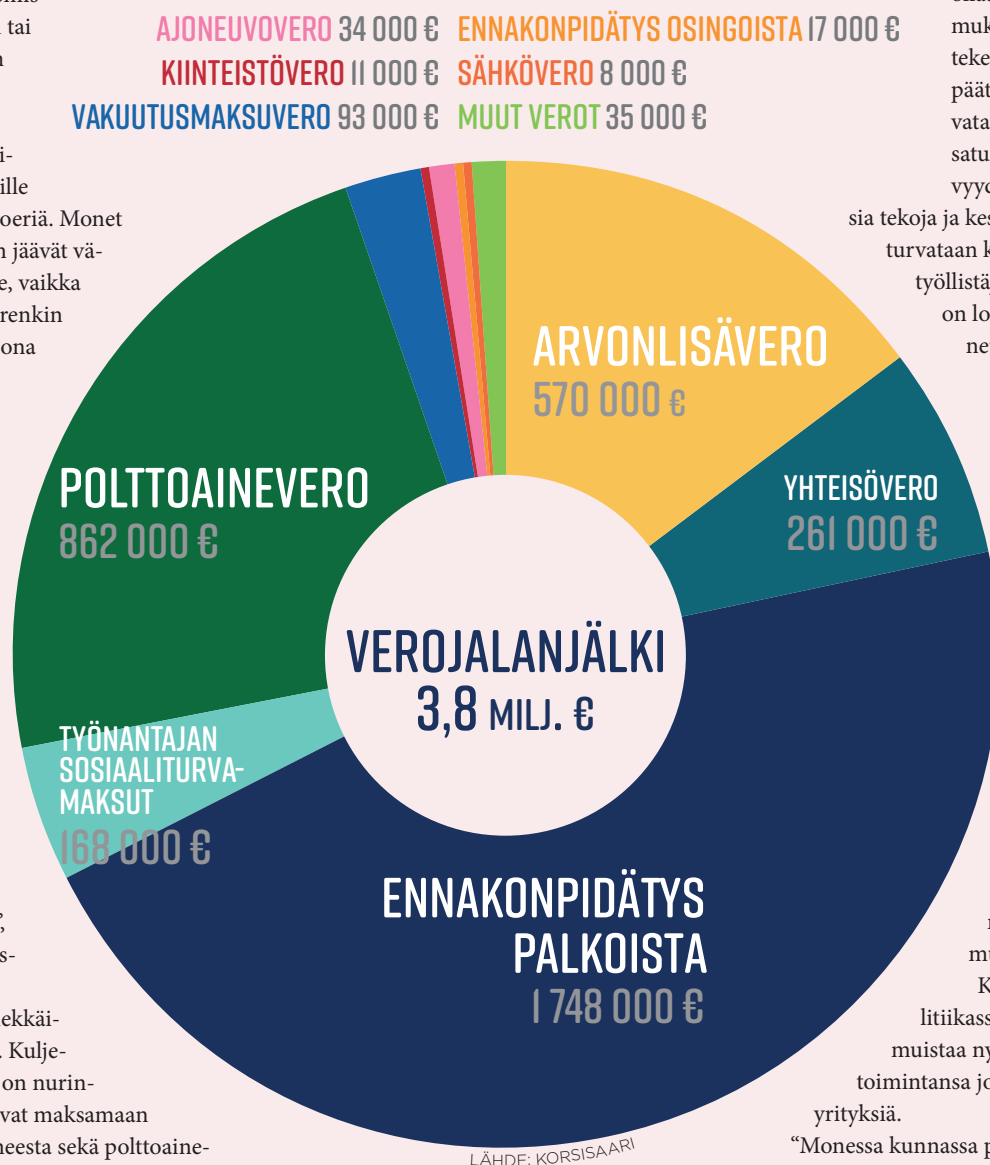
”Yrityksen kotipaikan vaihto sujuu tänä päivänä jo varsin vaivattomasti. Se kannattaa myös kuntien huomioida, sillä menestyvät yritykset ovat niille lopulta se kaikkein tärkein talouden turva”, toimitusjohtaja muistuttaa.

VEROEUROT ESIIN MYÖS KILPAILUTUKSISSA

Yksikään yritys ja yrittäjä ei veroja suora-

naisesti rakasta, mutta oman paikkakunnan elinvoimaisuuden eteen ollaan Korsisaaren mukaan aina valmiita tekemään töitä. Kuntapäätäjiltä puolestaan kaitaan juhlapuheiden ja satunnaisen mainosnäkyvyyden sijaan konkreettisia tekoja ja kestäviä linjauksia, joilla turvataan kunnalle tärkeiden työllistäjien tulevaisuutta. Se on lopulta parasta vastinetta myös veroeuroille. “Esimerkiksi kilpailutustilanteessa olisi reilua huomioida yrityksen kunnalle tuomat verotulot, jotka minun mielestäni ovat olennainen osa kokonaistaloudellisuus-kriteeriä. Jos palveluntuottaja tulee kunnan ulkopuolelta, menevät myös yhteisöverotulot muualle”, Korsisaari muistuttaa. Kuntien elinkeinopolitiikassa pitäisi muutenkin muistaa nykyistä enemmän toimintansa jo vakiinnuttaneita yrityksiä.

”Monessa kunnassa panokset menevät lähinnä uusien yritysten houkuttelemiseen erilaisilla tuilla ja toimitilaratkaisuilla. Kun nämä veronmaksajat on saatu kotiutumaan, loppuu myös kiinnostus niitä kohtaan”, Korsisaari harmittelee. ●



LÄHDE: KORSISAARI

Antti Korsisaaren mielestä perheyhtiössä historialla, juurilla ja kotikunnalla on aina oma merkityksensä. Niistä ei kuitenkaan saa

Uusia näkökulmia johtamiseen

Keski-Suomen ensimmäinen Johtajaklubi lähenee loppuaan. Johtajaklubi antoi osallistujilleen muun muassa aikaa pysähtyä arjen keskelle ja mahdollisuuden jakaa kokemuksia muiden johtajien kanssa - siitä kertovat fasilitaattori Matti Hirvanen ja klubiin osallistunut Vesa Rautava. Seuraava klubi käynnistyy keväällä.

Humap Oy



MATTI HIRVANEN
Klubin fasilitaattori

Odotin tapaavani erilaisia ja mielenkiintoisia persoonia, joita yhdistää johtaminen ja halu kehittää omaa ajatteluaan. Odotin myös innolla, että pääsen fasilitaattorina auttamaan mielenkiintoisten keskusteluiden syntymistä.

Olen mielestäni hyvä luomaan omalla läsnäololla rauhallisen, kiireettömän ja innostavan keskustelutilan osallistujille. Tässä olen mielestäni onnistunut hyvin. Toin myös mukaan vaihtuvia menetelmiä työskentelyn ja keskustelun tueksi.

Luottamuksen ilmapiirissä syntyy parhaimmillaan vaikuttavia ja ajattelua muuttavia keskusteluja. On ollut todella opettavaista olla mukana kuulemassa syvällisiä keskusteluja johtamisesta.

Osallistujien halu kehittää omaa ajattelua ja auttaa toisia heidän johtamisen haasteissaan.

Suosittelen klubia ihmisille, joilla on vahva halu vaikuttaa muiden ajattelusta sekä jakaa omaa ajatteluaan toisille.

Sopvalm Oy



VESA RAUTAVA
Toimitusjohtaja

Hyvin avoimin mielin lähdin mukaan ilman suuria odotuksia, kuitenkin toivoen saavani jotain uusia näkökulmia johtamiseen.

Aikaa jakaa klubilaisten kanssa johtamiseen liittyviä kokemuksia ja näkemyksiä sekä pohtia sitä kautta omaa johtajana kasvamista.

Äänikirjat paljon autolla liikkuesssa on klubista saatu idea, jota olen hyödyntänyt ja sitä kautta saanut hyötyä aamujen ja iltojen autossa vietetyllä ajalla. Toinen juttu, minkä otin käyttöön on irrottautuminen pelkistä neuvotteluhuonekokouksista luoviin ympäristöihin ja pilkettä silmäkulmaan.

Avoin ja positiivinen ilmapiiri yhdistettynä klubilaisten omiin tarinoihin ja kokemuksiin.

Voin suositella Johtajaklubia kaikille johtajille, jotka haluavat kehittää itseään.

**MITÄ
ODOTUKSIA OLI
JOHTAJAKLUBISTA?**

**MITÄ
ANNETTAVAA OLI
JOHTAJAKLUBILLE?**

**MITÄ HYÖTYÄ
JOHTAJAKLUBISTA
OLI?**

**MITÄ UUTTA OPIT
JOHTAJAKLUBISSA?**

**MIKÄ OLI PARASTA
JOHTAJAKLUBISSA?**

**SUOSITTELETKO
JOHTAJAKLUBIA?**

Black Bruin Oy - komponenttitoimittajasta järjestelmätoimittajaksi

Black Bruinissa tehdään uutta uljasta kasvua. Perinteisestä metalliteollisuusyrityksestä kokonaisvaltaiseksi järjestelmätoimittajaksi kasvanut yritys on hakenut uutta strategiaa ja osin palannut juurilleen. Tuloksena on kasvua ja menestystä kansainvälisillä markkinoilla.



Kuvassa Black Bruinin toimitusjohtaja Pekka Karhumäki, operatiivinen johtaja Seppo Koiranen ja talousjohtaja Janne Mustonen.

Viimeisen parin vuoden aikana Black Bruinissa on puhaltaneet muutoksen tuulet. Vuonna 2016 silloisen Sampo Hydraulicsin omistuspohjassa tapahtui muutoksia ja yritys irtautui Sampo Rosenlew -konsernista. Myöhemmin samana vuonna yrityksen nimi vaihtui.

"Yrityksen tuotteita on jo vuodesta -85 saakka myyty tuotemerkillä Black Bruin. Jo aikoinaan konsultit olivat sanoneet, että tuotteen nimi sopisi myös yrityksen nimeksi. Niinpä Black Bruin oli ainut oikea vaihtoehto uudeksi nimeksi", avaa Black Bruin Oy:n toimitusjohtaja **Pekka Karhumäki**.

Luonnollisesti nimenvaihto Sampo Hydraulicsista Black Bruinista sai aikaan myös brändin uudistamisen. Nyt yrityksellä onkin uusi, yritykselle sopiva ilme.

"Elämme uutta renessanssia. Meillä on kovaa kasvunäkymiä. Olemme entistä vakuutuneempia siitä, että olemme oikealla tiellä", jatkaa Karhumäki.

Perinteisestä hydraulimoottorivalmistuksesta Black Bruin on siirtynyt entistä enemmän kokonaisvaltaisen palvelun tarjoamiseen. Hydraulimoottorin lisäksi yritys tarjoaa ratkaisuja apuvoimansiirtoon ja niiden ohjauksia. Yritys on siirtynyt komponenttitoimittajasta järjestelmätoimittajaksi.

Apuvoimansiirto ratkaisu, jossa on mukana myös ohjausjärjestelmä, lanseerattiin marraskuussa vuoden päätapahtumassa, Agritechnica 2017 maatalousnäyttelyssä

Saksassa. Näyttelyssä oli yli 450 000 kävijää ja 2800 näytteilleasettajaa.

"Messusuunnitelmamme muuttuivat viikon aikana, sillä saimme niin paljon uusia kontakteja. Oli hienoa huomata, että osastollemme tultiin matkojen takaa", kertoo operatiivinen johtaja **Seppo Koiranen**.

Yrityksellä on useita kansainvälisiä yhteistyökumppanuuk-

sia, joiden merkitystä Karhumäki korostaa. Näiden yhteistyökumppaneiden kautta Black Bruin on saanut jalansijaa maailmalla.

VIENNIN OSUUS YRITYKSEN LIIKEVAIHDOSTA ON YLI 70 PROSENTTIA, VÄLILLISESTI ENEMMÄNKIN.

Esimerkiksi saksalainen yhteistyökumppani BPW on akselistovalmistajana toimialansa suurimpien yritysten joukossa.

"BPW on merkittävä yhteistyökumppani, sillä sitä pidetään toimialansa Mersuna", heittää Karhumäki.

Black Bruinin apuvoimansiirto ratkaisut mahdollistavat sen, että maanviljelijä pääsee töihin pellolle silloin kun täytyy eikä ainoastaan silloin, kun on hyvä sää.

"Kiinnostus ja kysyntä on kasvanut entisestään. Esimerkiksi lietteenlevityksen ajankohta on Euroopassa tarkasti säädelty. Vastaavasti sato pitää päästä korjaamaan oikeaan aikaan. Black Bruinin toimittamat apuvoimansiirron ratkaisut helpottavat maatalousyrittäjän arkea".

KANSAINVÄLISTÄ KASVUA

Viennin osuus yrityksen liikevaihdosta on yli 70 prosenttia, välillisesti enemmänkin. Viennin veturina on Eurooppa: tärkeitä vientialueita ovat Saksa, Baltia, Benelux-maat, Ranska ja itäinen Keski-Eurooppa. Kysyntää on erityisesti metsä- ja maataloudessa.

"Asiakkailta on tullut pyyntöjä kehittää myös maantienopeuksiin soveltuva moottori. Kasvunmahdollisuuksia siis vielä on", tuumaa Karhumäki.

Myös Pohjois-Amerikassa on odotettavissa kasvua, ja yrityksellä on siellä useita isoja asiakkaita.

Black Bruinin tavoitteena on kaksinkertaistaa liikevaihto muutamassa vuodessa. Kasvunäkymiin on vaikuttanut myös yleinen suhdannetilanne ja tilauskanta onkin kasvanut kaksinkertaiseksi vuodessa.

"Taloudellinen lähtökohta on hyvä. Monet asiakkaistamme ovat vahvassa kasvussa ja tuplanneet hankintansa Black Bruinilta", sanoo talousjohtaja **Janne Mustonen**.

Jyväskylässä yrityksessä työskentelee n. 90 henkilöä. Yritys työllistää myös välillisesti esimerkiksi ostamalla palvelua suunnittelu- ja ohjelmistokehitystä ohjelmistotaloilta.

"Meillä tehdään pitkän oppimisajan vaativia töitä. Siksi olemme halunneet pitää kiinni osaajistamme. Haluamme säilyttää vähintään nykyisen määrän työpaikkoja täällä jatkossakin ja valmistaa tuotteen tehokkaasti ja kannattavasti. Tulemme jatkossakin myös ostamaan palveluita, sillä ei ole järkevää pyrkiä tekemään kaikkea itse", sanoo Karhumäki.

MILJOONAINVESTOINTEJA

Black Bruin investoi konekantaan ja tuotekehitykseen. Koneiden määrä vähenee, mutta kapasiteetti kasvaa. Tänä vuonna yritys investoi uusiin koneisiin miljoonan, lähivuosina enemmän.

"Olemme rakentamassa kasvua tukevalle pohjalle. Viimeisen vuoden aikana olemme näyttäneet, että pystymme toteuttamaan haastavat suunnitelmamme", päättää Karhumäki. ●

Naisjohtajat löivät ennätykset pörssiyhtiöiden johtopaikoilla

HYVIÄ UUTISIA SUOMALAISISTA PÖRSSIYHTIÖISTÄ! NAISTEN MÄÄRÄ ON NOUSSUT ENNÄTYSLUKUIHIN NIIN PÖRSSIYHTIÖIDEN HALLITUSPAIKOILLA KUIN JOHTORYHMISSÄ JA LIIKETOIMINTAJOHDOSSA.

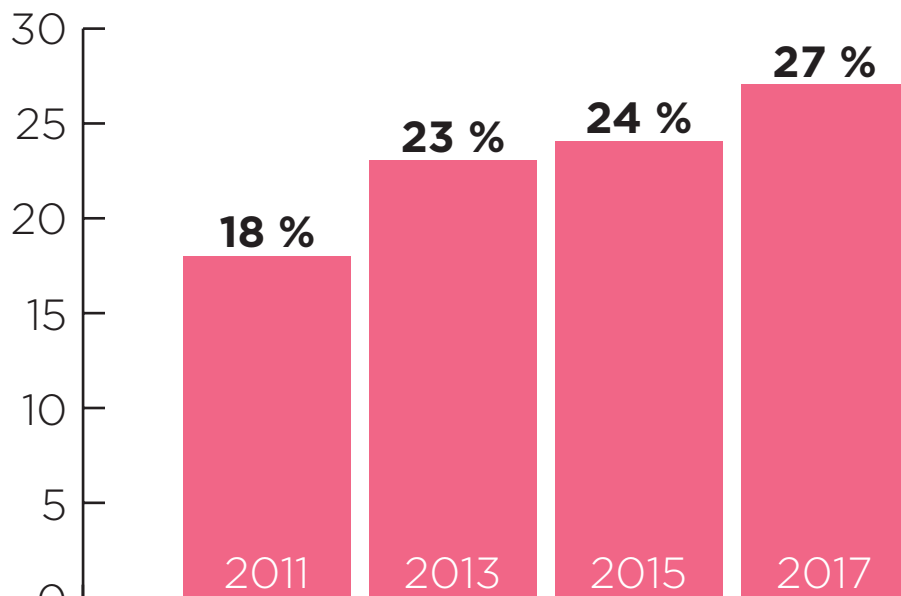
TEKSTI **SANNA KRANJC** GRAAFIT **JULIA KOIVULANAHO**

Naisten osuus suomalaisten yhtiöiden hallituksissa on kolminkertaistunut runsaan 10 vuoden aikana. Suurten pörssiyhtiöiden hallituspaikoista naisilla on nyt 33 prosenttia ja kaikkien kokoluokkien yhtiöissä 27 prosenttia. Osuus on noussut suurissa yhtiöissä viime vuodesta yhden prosenttiyksikön, ja kaikissa yhtiöissä yhteensä kaksi prosenttiyksikköä.

”Huippuluvut osoittavat itsesääntelyjärjestelmämme toimivuutta. Kiintiöt eivät Suomessa ole tarpeen, kun elinkeinoelämä pitää itse huolen hallitustensa monimuotoisuudesta”, Keskuskauppakamarin varatoimitusjohtaja **Leena Linnainmaa** toteaa.

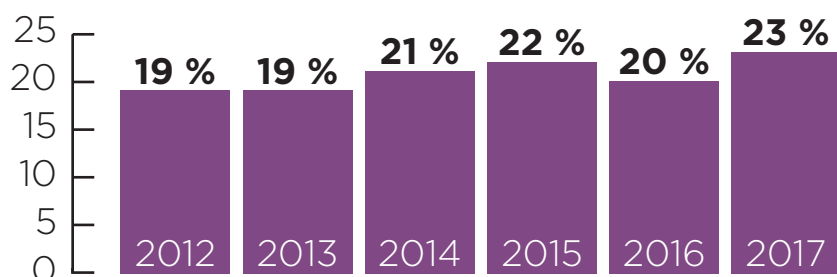
Naisten osuus on kääntynyt nousuun myös pörssiyhtiöiden johtoryhmissä, joissa naisia on nyt ennätyselliset 23 prosenttia. Pullonkaulana tunnetussa liiketoimintajohdossa naisten osuus on yhä vaatimaton, mutta kasvussa. Johtoryhmien liiketoimintojen johtajista naisia on nyt 11 prosenttia, prosenttiyksikkö viime vuotta enemmän.

NAISTEN OSUUS PÖRSSIYHTIÖIDEN HALLITUKSISSA



Naisten osuus harppoo eteenpäin. Vuonna 2017 uusista hallitusnimityksistä 35 prosenttia meni naisille.

NAISTEN OSUUS PÖRSSIYHTIÖIDEN JOHTORYHMISSÄ



Naisten osuus pörssiyhtiöiden johtoryhmissä on kasvanut viidessä vuodessa 18,5 prosentista 22,9 prosenttiin. Luvuissa ei ole mukana toimitusjohtajia.

LÄHDE: KESKUSKAUPPAKAMARIN NAISJOHTAJASELVITYS 2017

Yhdessä organisoituminen luo tilaa innostumiselle



Kuulen monesta suusta, että sunnuntai on pilalla siinä vaiheessa, kun mieleen muistuu kaikki se keskeneräinen, mikä maanantaiaamuna työpaikalla odottaa. Alkaa vähitellen ahdistaa, mutta mieli yrittää työntää velvollisuudet vielä loitommalle. Sunnuntai-maanantai yön syndrooma on monille tuttu. Nukah-

taminen on vaikeaa tai jos se vielä onnistuu, niin aamuyön levottomasti heräilevä olemus tuntuu nahoissa koko alkuvuikon. Miksi tämä ilmiö on sitkeästi olemassa edelleen?

Perinteiset stressiteooriat kertovat, että jos (työ)elämän vaatimukset koetaan suurempina kuin voimavarat, niin stressi ja ahdistus lisääntyvät. Harva voi kuitenkin säädellä sitä, mitä ympärillä tapahtuu. Hankalat asiat kasautuvat, vaikka kokisimme, että juuri sillä hetkellä ei ole voimavaroja ottaa vastaan enempää.

Edellä kuvatussa yksilöllinen kokemus muodostuu jonkinlaisten taustamielikuvien siivittämänä. Sankarillinen soolosooritaja on edelleen median otsikoissa suosikki. Vaikeuksien kautta voittoon; joko kiristämällä ruuvia itseään huippusuorituksiin prässäten tai downshiftaamalla vaikeiden vaiheiden jälkeen. Hyvä porukalla suoriutuminen ei saa samanlaista hehkua aikaan kuin sankarit tarinat.

Yhdessä organisoituminen on kollektiivisen älykkyyden näytös. Se

YHDESSÄ ORGANISOITUMINEN ON KOLLEKTIIVISEN ÄLYKKYYDEN NÄYTÖS.

tarkoittaa, että on asioita ja ilmiöitä, jotka eivät ole järjestyksessä, ja yhdessä hakeudutaan toimimaan niin, että asiat hoituvat. Byrokratia auttaa järjestykseen pääsemistä, vaikka sanalla on huono kaiku. Nykyisessä maailmanmenossa byrokratia on liian hidasta ja kankeaa, vaikka sitäkin edelleen tarvitaan. Täytyy siis järjestäytyä samalla kun jo toteutetaan. Mitä tämä voisi työn arjessa tarkoittaa? Annan esimerkin.

Maanantaina viikko alkaa työporukan yhteisellä aamuhetkellä; edessä puuroa ja kahvia, ja viikko lähtee käyntiin yhteisellä ajatustenvaihdolla. Siinä on mahdollista saada viime hetken tiedonrippeitä haltuun, ennen kuin ehditään tehdä turhaa työtä. Päivittäin on mahdollista pysähtyä ilta-päivän pysäkillä, jossa ajankohtaisiin pulmiin etsitään yhdessä ratkaisuja. Jos ei ole pulmia, nähdään toisia hetken aikaa muuten vaan. Keski-viikkona on hiljaisuuden päivä. Silloin monitoimitila hiljenee ja kaikki keskittyvät rauhoittumista vaativiin töihin. Perjantaina laitetaan viikko pakettiin kokoontumalla hetkeksi yhteen. Välillä tarjotaan lasillinen shampanjaa, pääsääntöisesti hedelmiä.

Ajatteletko: ”Naivia? Ei toimi meillä?” Tapoja on toki muitakin, voitte vapaasti keksiä paremman, kunhan idea on yhdessä organisoituminen. Veikkaan, että angsti vähenee ja teho paranee, vaikka kenenkään selkänahka ei ratkea.

JYP - Huippu- joukkueen johtamisopit

Johtajan identiteetti

7.3.2018 klo 12-16, LähiTapiola Areena

Itsensä johtaminen on haastava laji. Menestyvä joukkue tarvitsee vahvoja tukipilareita, jotka kannattelevat myös huonoina hetkinä ja pystyvät kääntämään tilanteet voitoiksi. Johtajan rooleja on erilaisia ja niitä kaikkia tarvitaan joukkueessa ja organisaatioissa. Osaatko määritellä oman roolisi johtajana ja miten se toimii osana kokonaisuutta? Millainen on hyvä johtaja joukkueessa ja työelämässä ja miten hyvä johtaja toimii?

Treenin teemat:

- millaisia johtajia menestyvä tiimi tarvitsee
- kuka sinä olet johtajana
- muuttuuko johtajan rooli joukkueen tilanteen mukaan
- kuka on hyvä johtaja

Hinta 390 € + alv 24 %



Valmentajina toimivat JYPin toimitusjohtaja **Aku Vallenius** ja JYPin kapteeni **J-P Hytönen**

ILMOITTAUDU:

www.kskauppakamari.fi/jyp-valmennus-ilmoittaudu



Sininen meteoriitti on onnistunut tekemään räjähtävää kansainvälistä kasvua. Kuvassa Valon markkinointijohtaja Tiina Manninen ja Jyväskylän yksikönjohtaja Juha Riihola.

Kansainvälistä kasvua kumppaniverkoston avulla

Sininen Meteoriitti on oiva esimerkki siitä, miten skaalautuvan tuotteen ja oikeiden kumppaneiden avulla saadaan aikaan nopeaa kansainvälistä kasvua. Yritys on tehnyt kansainvälisen läpimurron – sen Valo Intranet -tuotetta myy yli 130 kumppania yli 30 maassa. Valon liiketoiminta lähes kolminkertaistui vuoden 2017 aikana.

TEKSTI JA KUVA **VIIVI SAKKARA**

Sininen Meteoriiitti vie suomalaista ohjelmisto-osaamista maailmalle. Yritys on viime vuosina panostanut voimakkaasti erityisesti tuotekehitykseen ja kansainvälistymiseen – ja se on kannattanut.

Valo Intranet -ratkaisua toimittavalla yrityksellä on nyt jo yli 700 000 loppukäyttäjää ja yli 130 jälleenmyyjää 30 maassa. Valon liiketoiminta lähes kolminkertaistui vuoden 2017 aikana. Viennin osuus Valon liikevaihdosta on peräti 70 prosenttia.

Uusimpana avauksena yritys vahvistaa Pohjois-Amerikan toimintaansa avaamalla tytäryhtiön Montréaliin, Kanadaan. Uusi tytäryhtiö aloittaa toimintansa alkuvuodesta 2018 ja työllistää alusta alkaen sekä paikallisia että Montréaliin muuttavia suomalaisia meteoriiittilaisia.

”ILMAN LOISTAVAA
TUOTETTA JA SEN
TAKANA OLEVAA UPEAA
TUOTEKEHITYSTIIMIÄ
TÄMÄ KEHITYS EI OLISI
OLLUT MAHDOLLISTA”

EUROOPAN PARAS

Valo Intranet valittiin jo toista kertaa peräkkäin Euroopan parhaaksi Intranet/Extranet -ratkaisuksi European SharePoint Conference 2017 –tapahtumassa. Valo oli samassa tapahtumassa finalistista myös Paras mobiiliratkaisu 2017 -sarjassa. Lisäksi Valo on saanut tunnustusta myös parhaasta hinta-laatusuhteestaan ClearBoxin vuoden 2018 globaalissa intranet-tuotevertailussa.

”Ilman loistavaa tuotetta ja sen takana olevaa upeaa tuotekehitystiimiä tämä kehitys ei olisi ollut mahdollista. Kokonaisuuden täydentävät kansainvälinen kumppaniverkosto sekä vahva markkinointi”, avaa Sinisen Meteoriiitin Jyväskylän yksikönjohtaja **Juha Riihola**.

Yrityksen mukaan kylmiä puhelinsoittoja ympäri maailmaa ei ole tarvinnut tehdä.

”Kumppanit ovat olleet suoraan meihin yhteydessä ja kertoneet haluavansa aloittaa kanssamme yhteistyön. Siihen on johtanut oikeasti hyvä tuote, erottuva brändi ja tyytyväiset käyttäjät”, kertoo Valon markkinointijohtaja **Tiina Manninen**.

Valo sponsoroii kymmeniä intranet-aiheisia konferensseja vuosittain ja järjestää myös



Sinisen Meteoriiitin Valo intranet -tuote on niittänyt menestystä maailmalla.

omia tapahtumia, jotka ovat kuluvana vuonna mm. Helsingissä, Lissabonissa, Las Vegasissa ja Orlandossa.

”Kansainvälisillä markkinoilla verkostoitumisella on suuri vaikutus. Valon ympärille muodostunutta yhteisöä on rakennettu aktiivisesti ja päämäärätietoisesti. Digitaalisten kanavien lisäksi kaivataan kasvokkain kohtauksia”, jatkaa Manninen.

SELKEYTTÄ DIGITYÖN KAAOKSEEN

Sininen Meteoriiitti tunnetaan erityisesti intranet-toimittajana. Jyväskylän Lutakossa sijaitsevalta 20 henkilön toimistolta on toimitettu kymmenien suomalaisten yritysten intranet-sivustot. Myös merkittävä osa Valon tuotekehityksestä ja markkinoinnista tapahtuu Jyväskylässä.

Yhtiön identiteettiin kuuluu vahva ohjelmisto-osaaminen. Intranetien lisäksi Sininen Meteoriiitti toteuttaa myös verkkosivustoja, asiointipalveluita sekä järjestelmäintegraatioita. Yritys tarjoaa kattavasti myös konsultointi-, koulutus- ja ylläpitopalveluja. Sinisen Meteoriiitin tehtävänä on tukea asiakkaita digityön johtamisessa.

”Uskomme, että loistavat asiakaskokemukset syntyvät vain loistavien työpäiväkokemusten kautta”, kertoo Riihola.

Sen vuoksi yritys panostaa myös organisaatioiden koulutustarjontaan ja tukee kulttuurin muutoksessa, jotta oikeat digityökalut tulevat varmasti käyttöön.

”Olemme fokusoituneet Microsoftin teknologioihin ja tuotteisiin, tämä tuo tekemiselle selkeän suunnan ja varmistaa kilpailukyvyyn valitulla alueella”, toteaa Riihola.

Sininen Meteoriiitti saikin Microsoftilta merkittävän tunnustuksen, kun yritys valittiin Suomen Microsoftin vuoden kumppaniksi vuonna 2016.

OSAAJAPULA KASVUN HIDASTEENA

Sininen Meteoriiitti on perustettu vuonna 2001 ja työllistää yhteensä vajaat 100 henkilöä. Jyväskylän ja Helsingin toimipisteiden lisäksi työntekijöitä on Tukholmassa, Oslossa, Belgiassa ja Montréaliissa.

Sininen Meteoriiitti on vakaalla kasvu-uralla, mutta kasvun hidasteena on osaaajapula.

”Jyväskylässä on kova kilpailu osaaajista. Tarpeen ylittäessä tarjonnan, rekrytointi on varsin työlästä ja toiminta ei myöskään edistä paikallista elinkeinoä. On hyvä, että Keski-Suomen kauppakamari etsii ratkaisuja osaltaan tähän ongelmaan. Haluamme osallistua tähän keskusteluun sekä tuoda omat tarpeemme ja ehdotuksemme esiin”, Riihola sanoo.

Sininen Meteoriiitti on myös tuore Keski-Suomen kauppakamarin jäsen. Yritys liittyi jäseneksi muun muassa näkyvyyden ja vaikuttamismahdollisuuksien vuoksi.

”Haluamme osaltamme auttaa ja inspiroida muita omalla kasvutarinallamme sekä tuoda oman panoksemme elinkeinoelämälle. Myös kouluttautuminen ja paikallinen verkostoituminen kiinnostavat”, summaa Manninen. ●



27.3.

Sisäinen laskenta 1: Johdatus sisäiseen laskentaan

Ota uusin keinoin yrityksen numerot ja prosessit seurantaan. Pelkän kokonaistuloksen sijaan kohdistamme katseet tarkemmin tulokseen vaikuttaviin asioihin ja niiden mittaamiseen. Tehdään oikeaa toimintaa, oikeita päätöksiä, oikeaan aikaan = paras tulos. Laskenta 1 johdattaa yrityksen paremman tulosajattelun äärelle.

27.3. KLO 8.30-12.30, JYVÄSKYLÄN PAVILJONKI

MAALISKUU

HUHTIKUU

TOUKOKUU

7. **JYP- HUIPPUJOUKKUEEN JOHTAMISOPIIT: JOHTAJAN IDENTITEETTI**
Johtajan rooleja on erilaisia - osaatko määritellä omasi? Hinta 390 € + alv 24 %.
8. **GDPR-ASETUKSEN KIEKUROISTA KONKRETIAAN**
EU:n tietosuoja-asetuksen vaikutukset tyypillisiin henkilötietojen käsittelyn tapauksiin. Hinta jäsenille 260 € + alv 24 %, muille 360 € + alv 24 %.
12. **RAPORTOI JA ANALYSOI MICROSOFT POWER BI -TYÖKALULLA - PERUSTEET -VERKKOKOULUTUS**
Datan vaivatonta yhdistämistä ja visuaalisesti vaikuttavia mittareita ja graafeja. Hinta jäsenille 95 € + alv 24 %, muille 125 € + alv 24 %.
13. **KAUPPAKAMARIAAMU - BRÄNDIN YLLÄPIDON HAASTEET MUUTTUVASSA MAAILMASSA**
Maksuton verkostoitumistilaisuus teemalla "tuotantolähtöisyydestä asiakaspalveluun".
14. **LOUNGE TREENIT: KANSAINVÄLISEN KASVUN KANAVAT**
Koulutus on osa Kauppakamari Loungen toimintaa ja kuuluu sen jäsenmaksuun. Aiheena kansainvälisen kaupan haasteet ja niiden ratkaisut.
15. **TIETOSUOJA-TIETOISKU: ARKALUONTOISTEN HENKILÖTIETOJEN KÄSITTELY**
Arkaluontoisten henkilötietojen käsittelyä koskevat vaatimukset. Hinta jäsenille 95 € + alv 24 %, muille 125 € + alv 24 %.

9. **RAPORTOI JA ANALYSOI MICROSOFT POWER BI -TYÖKALULLA - JATKO -VERKKOKOULUTUS**
Power BI -osaamisen syventämistä perehtymällä tietomallien luontiin, DAX-kielen mahdollisuuksiin ja raporttien visualisointiin sekä jakamiseen. Hinta jäsenille 95 € + alv 24 %, muille 125 € + alv 24 %.
11. **TIETOSUOJA-TIETOISKU: OSOITUSVELVOLLISUUS HENKILÖTIETOJEN KÄSITTELYN PERIAATTEIDEN NOUDATTAMISESTA**
Osoitusvelvollisuuden eri näkökulmia ja käytännön toimenpiteitä osoitusvelvollisuuden toteuttamiseksi. Hinta jäsenille 95 € + alv 24 %, muille 125 € + alv 24 %.
12. **MICROSOFT POWER BI-KOULUTUS**
Koulutuksessa perehdytään Microsoft Power BI -raportointiin mahdollisuuksiin, harjoitellaan raporttien toteutusta Power BI Desktop -ohjelmistolla sekä tutustutaan raporttien jakamiseen organisaation käyttöön Power BI -pilvipalvelun avulla. Hinta jäsenille 290 € + alv 24 %, muille 390 € + alv 24 %.
25. **JOHTAJAKLUBI***
Klubissa kehität osaamistasi yhdessä samassa asemassa olevien kollegojesi kanssa. Klubilaiset sparraavat toisiaan jakamalla keskenään tietoa, kokemuksia, huolenaiheita ja onnistumisia. Hinta jäsenille 1290 € + alv 24 %, muille 1590 € + alv.

3. **HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN HHJ-KURSSI 3.-30.5.2018**
Suositettu HHJ-kurssikokonaisuus soveltuu erinomaisesti hallitustyöskentelyn aktivoimiseen ja kehittämiseen. Hinta jäsenille 1450 € + alv 24 %, muille 2200 € + alv 24 %.
8. **LOUNGE TREENIT: MYNNIN SOPIMUKSET JA NEUVOTTELUTAKTIikat**
Koulutus on osa Kauppakamari Loungen toimintaa ja kuuluu sen jäsenmaksuun. Koulutus soveltyy myynnin ja ostojen asiantuntijoille ja johdolle sekä kansainvälisesti että kotimaassa toimiville yrityksille.
14. **WORD-ASIAKIRJOJEN TEKO HALTUUN -VERKKOKOULUTUS**
Ratkaisut Wordin yleisimpiin ongelmatilanteisiin, automatisoihin toimintoihin sekä selkeämpään ulkoasuun. Hinta jäsenille 95 € + alv 24 %, muille 125 € + alv 24 %.
22. **SISÄINEN LASKENTA 2: SISÄISEN LASKENNAN TOTEUTUS**
Auttaa löytämään mitattavat asiat ja rakentamaan yrityksen numerot tukemaan päätöksentekoa, ohjaamista ja henkilöstön itseohjautumista. Hinta jäsenille 330 € + alv 24 %, muille 430 € + alv 24 %.
24. **ESA SAARINEN -"SYSTEEMIÄLYKÄS TYÖYHTEISÖ" SEMINAARI- JA VERKOSTOITUMISTAPAHTUMA**
Kohotu arjen yläpuolelle, uudista ajattelua ja energisoidu. Hinta 290 € + alv %.



Kolme muutosta tuloverotukseen

Vuosi 2018 toi muutoksia tuloverotukseen. Keskuskauppakamarin veroasiantuntija **Emmiliina Kujanpää** tiivistää tärkeimmät uudistukset kolmeen.

VEROVAPAITA PÄIVÄRAHOJA KOLME VUOTTA



Työkomennuksen ajalta voidaan nyt maksaa verovapaita päivärahoja kolmen vuoden ajan, kun työntekijä työskentelee tilapäisesti niin sanotulla erityisellä työtekemispaikalla eikä omalla varsinaisella työpaikallaan. Aiemmin verovapauden edellytyksenä kolmannen vuoden osalta oli, että työskentely tapahtui rajatun ajan kestävässä työkohteessa, joka oli

yli 100 kilometrin etäisyydellä sekä työntekijän asunnosta että varsinaisesta työpaikasta, ja työntekijä yöpyi työskentelyn takia tilapäisissä majoitustiloissa. Näistä erityisedellytyksistä luovuttiin vuoden 2018 alussa.

Uutta sääntelyä sovelletaan myös sellaiseen työskentelyyn, joka on alkanut ennen lain voimaantuloa. Jos esimerkiksi työskentely erityisellä työpaikalla on alkanut 1.1.2016 ja kestää 31.12.2018 saakka, työntekijälle voidaan maksaa verovapaita päivärahoja myös vuodelta 2018. Vastaavasti jos tilapäinen

työskentely erityisellä työtekemispaikalla on alkanut 1.7.2015 ja kestää 30.6.2018 saakka, työntekijälle voidaan maksaa verovapaita päivärahoja uuden säännöksen voimassaoloajalta 1.1.–30.6.2018.

Muutoksella ei ole vaikutusta tilanteisiin, joissa työskentely on alun perin sovittu kolmea vuotta pidemmäksi ajaksi tai työskentelyn kestoa ei ole mitenkään rajattu. Tällöin työskentelypaikka on työntekijän varsinaisen työpaikka, eikä verovapaita matkakustannusten korvauksia voida maksaa.

TYÖNANTAJAN MAKSAMAT KOULUTUSKUSTANNUKSET SÄÄDETTIIN VEROVAPAIKSI TYÖNTEKIJÄLLE



Työnantajan kustantaman koulutuksen verokohtelua selvennettiin. Uuden sääntelyn mukaan työnantajan kustantama koulutus on työntekijälle verovapaata, kun koulutus hyödyttää työnantajaa tai toista konserniyri- tystä työntekijän nykyisten tai tulevien työtehtävien kannalta. Verovapautta sovelletaan

myös yrityksen johtoon ja omistajiin, jotka työskentelevät yrityksessä. Verovapaata voi olla esimerkiksi tutkintoon johtavan peruskoulutuksen, ammattikoulutuksen, täydennyskoulutuksen taikka ajokortin kustantaminen työntekijälle.

Työnantajan on lähtökohtaisesti maksettava koulutuskustannukset suoraan koulutuksen järjestäjälle. Työnantaja voi kuitenkin korvata työntekijän osittain tai kokonaan maksamat koulutuskulut laskua ja maksutositetta vastaan. Tositteet on liitettävä työnantajan kirjanpitoon.

Säännöksen puitteissa työnantaja voi maksaa esimerkiksi koulutusmaksut ja -ma-

terialait. Koulutuksen laadusta riippuen työnantaja voi myös korvata verovapaasti työntekijän matkakustannuksia koulutuspäiviltä. Matkakustannusten korvaukset voivat olla verovapaita, jos ne liittyvät esimerkiksi MBA- tai EMBA-tutkinnon, ammattitutkinnon, erityisammattitutkinnon tai yliopiston jatko- tutkinnon suorittamiseen. Sen sijaan yliopilastutkintoa, ammatillista perustutkintoa, alempaa tai ylempää korkeakoulututkintoa tai ammattikorkeakoulututkintoa suorittavan työntekijän matkakuluja työnantaja ei voi korvata verovapaasti.

SÄHKÖINEN VEROILMOITUS PAKOLLISEKSI OSAKEYHTIÖILLE



Osaakeyhtiön, osuuskunnan, yhdistyksen, säätiön sekä muiden yhteisöjen on annettava verovuoden 2017 tuloveroilmoitus sähköisesti. Verohallinto voi vain erityisestä syystä hyväksyä veroilmoituksen antamisen pape-

rilomakkeella. Muutos liittyy Verohallinnon palveluiden sähköistämiseen ja paperipostin vähentämiseen.

Sähköisen veroilmoituksen antamiseen yhteisö tarvitsee Katso-tunnisteen. Vaihtoehtoisesti yhteisö voi valtuuttaa kirjanpitäjän antamaan veroilmoituksen sähköisesti.

Veroilmoitus voidaan antaa uudessa OmaVero-palvelussa (vero.fi/omavero). Samassa palvelussa voidaan muun muassa hakea tai

muuttaa yhteisön ennakkoeroa. Marraskuussa 2017 voimaan tulleen muutoksen jälkeen ennakkoeroihin voidaan hakea muutosta verotuksen päättymiseen asti. Samalla ennakon täydennysmaksu poistui.

YRITYSVIERAILUILLA

ALKUVUODESTA OLEMME
VIERAILLEET AKTIIVISESTI
JÄSENTEMME LUONA.
KUTSU MEIDÄT KYLÄÄN
- KAUPPAKAMARI
KUUNTELEE!

1. Jukolan Juustossa
kokoneiden juustomestarien
käsissä perinteistä
valmistustapaa vaalien
valmistuu Aito Cheddar.
Kuvassa juustomestari ja
toimitusjohtaja Markku Liias.

2. Saimme Jukolan Juuston
Aitoja Cheddareita
testattavaksi. Kyllä maistui
toimiston väelle!

3. Tuoreen jyvaskyläläisen
markkinointitoimiston Rotia
PRKL:een nimi on herättänyt
kysymyksiä. Rotia tarkoittaa
kuria ja nuhdetta, PRKL-
lyhenne tulee sanoista
palveleva, rohkea, kekseliäs
ja luova.

Kuvat: Merja Honkanen



YHTEYSTIEDOT

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI
LUTAKONAUKIO 7
40100 JYVÄSKYLÄ
WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI
etunimi.sukunimi@kauppakamari.fi

TOIMITUSJOHTAJA
ARI HILTUNEN
puh. 040 058 3210

TOIMISTOPÄÄLLIKÖ
PIRJO MELASALMI
puh. 050 555 3044

KOULUTUS- JA PALVELUPÄÄLLIKÖ
LEENA RÄISÄNEN
puh. 050 555 9915

KOULUTUSSIIHTEERI
ANNE JUVONEN
puh. 050 555 2320

VIESTINTÄPÄÄLLIKÖ
VIIVI SAKKARA
puh. 050 439 6170

MARKKINOINTISUUNNITTELIJA
MERJA HONKANEN
puh. 050 439 3005

PROJEKTIPÄÄLLIKÖ
LAKELAND-HANKE
PÄIVI HEIKKALA
puh. 050 304 8467



4. Saarijärven päätytuote on tehnyt metallin kylmämuovausta jo 30 vuotta.

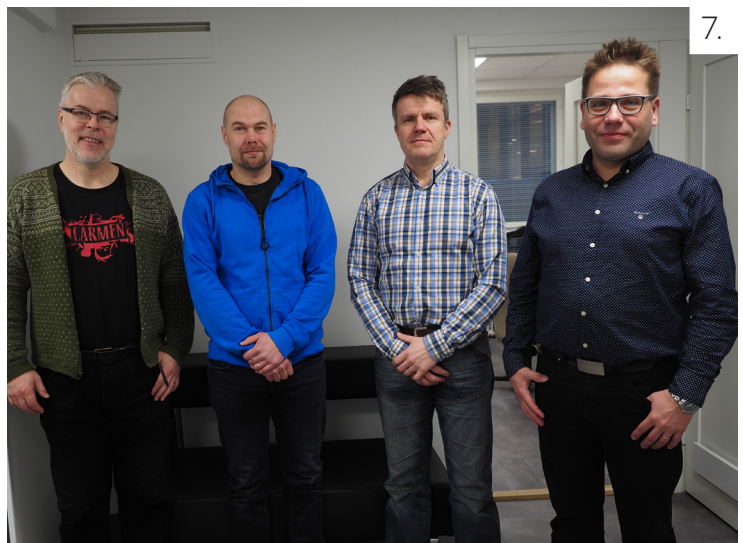
5. Jyväskyläläinen Logmore Oy on tiedonkeruuseen ja dataloggaukseen erikoistunut yritys. Kuvassa Janne Juhala ja Niko Polvinen.



7. Paikallinen rakennusalan yritys Rakennus-Kaseva auttaa yrityksiä toimitilahaasteissa. Kuvassa vasemmalta oikealle: Topi Suutari, Perttu Aarniolehto, Harri Sivonen ja Ville Kari.



6. Saarijärveläinen SX-perustus Oy:n Soklex-perustus sopii Suomen haastaviin sääolosuhteisiin ja talvirakentamiseen.



MAKSUTTOMAT NEUVONTAPALVELUT JÄSENILLE

ASIANAJO- JA LAKIASIAINTOIMISTOT

ASIANAJOTOIMISTO EVERSHEDS SUTHERLAND, JYVÄSKYLÄ
Puh. 010 684 1962
www.eversheds-sutherland.com
Yhteyshenkilö: Vesa Kokko

ASIANAJOTOIMISTO HALONEN, LAKKA & TUOMI OY, JYVÄSKYLÄ
Puh. 010 322 1890
www.hltlaki.fi
Yhteyshenkilö: Markku Halonen

ASIANAJOTOIMISTO JARMO SUONPÄÄ KY
Puh. 0400 647 606
www.suonpaa.fi
Yhteyshenkilö: Jarmo Suonpää

ASIANAJOTOIMISTO JÄRVINEN & CO OY | WINLAW
Puh. 0500 542 766
www.winlaw.fi
Yhteyshenkilö: Marja-Liisa Järvinen

ASIANAJOTOIMISTO PRO JURIDICA OY, JYVÄSKYLÄ
Puh. 020 7551 490
www.projuridica.fi
Yhteyshenkilö: Juuso Tuppurainen

SMARTIUS OY, JYVÄSKYLÄ
Puh. 040 778 8935
www.smartius.fi
Yhteyshenkilö: Paula Saarenpää

PATENTTITOIMISTOT

PATENTTITOIMISTO KESPAT OY, JYVÄSKYLÄ
Puh. 010 229 2850
www.kespat.fi
Yhteyshenkilö: Kimmo Helke

BERGGREN OY, JYVÄSKYLÄ
Puh. 010 2272 684
www.berggren.fi
Yhteyshenkilö: Terhi Nykänen

KHT-TILINTARKASTUSYHTEISÖT

ERNST & YOUNG OY, JYVÄSKYLÄ
Puh. 0400 377 555
www.ey.com/fi
Yhteyshenkilö: Petri Korkiamäki

DHS OY AUDIT PARTNERS, JYVÄSKYLÄ
Puh. 0400 522 217
www.dhsaudit.fi
Yhteyshenkilö: Arto Saarinen

KPMG OY AB, JYVÄSKYLÄ
Puh. 020 760 3000
www.kpmg.fi
Yhteyshenkilö: Johanna Gråsten

PRICEWATERHOUSECOOPERS OY, JYVÄSKYLÄ
Puh. 020 787 7040
www.pwc.fi
Yhteyshenkilö: Jukka-Pekka Vihinen

SYS AUDIT OY, JYVÄSKYLÄ
Puh. 010 420 2250
www.sysaudit.fi
Yhteyshenkilö: Jukka Sorjonen

NEUVONTAA EU:N TIETOSUOJAUDISTUKSESTA

TIKKASEC OY
Puh. 040 152 2628
www.tikkasec.fi
Yhteyshenkilö: Pekka Vepsäläinen

RELATOR OY
Puh. 010 219 7040
www.relator.fi
Yhteyshenkilö: Laura Leppänen

ASIANAJOTOIMISTO PRO JURIDICA OY, JYVÄSKYLÄ
Puh. 020 7551 490
www.projuridica.fi
Yhteyshenkilö: Juuso Tuppurainen

KPMG OY AB, JYVÄSKYLÄ
Puh. 020 760 3000
www.kpmg.fi
Yhteyshenkilö: Johanna Gråsten

ASIANAJOTOIMISTO JÄRVINEN & CO OY | WINLAW
Puh. 0500 542 766
www.winlaw.fi
Yhteyshenkilö: Marja-Liisa Järvinen



Kuvat ja teksti: Merja Honkanen

MULTIMEK OY – SUURI PAIKALLINEN TYÖLLIS- TÄJÄ MULTIALLA

Multimek Oy:n historia juontaa 50-luvun lopulle, kun Veikko Hokkanen aloitti Multialla yritystoiminnan tuottamalla koneita maatalouteen sekä pyörittämällä autokorjaamoa. 70-luvulta yritystoimintaa jatkoi hänen poikansa Olavi Hokkanen ja 90-luvulta asti Multimek Oy on keskittynyt kokonaan konepajatoimintaan. Vuosi sitten yrityksessä toteutettiin kolmas sukupolvenvaihdos, kun pikkupojasta lähtien isän mukana konepajalla pyörinyt **Matti Hokkanen** jatkoi yrityksen johdossa jo kolmannessa Hokkasten sukupolvessa.

Tänä päivänä Multimek Oy on iso paikallinen työllistäjä Multian kunnassa. Kasvu on 2000-luvun vaihteessa lähtien ollut voimakasta ja tehdasta onkin

laajennettu jo toistakymmentä kertaa. Nyt tilaa on noin 10 000 neliötä, ja yritys työllistää Multian konepajalla 85 henkilöä. Yrityksellä on lisäksi vuonna 2012 perustettu tytäryhtiö Multimek Baltic Tallinnan eteläpuolella, joka on jo viidessä vuodessa kasvanut lähes 80 henkilöä työllistäväksi yksiköksi. Viron yksikössä valmistetaan kooltaan suurempia ja painoltaan huomattavasti raskaampia tuotteita. Multialla taas keskitytään pidemmälle jalostettujen ja pienempiä sarjoina tehtävien tuotteiden valmistukseen. Molemmissa yksiköissä tuotteet voidaan valmistaa alusta loppuun, pintakäsittelyä ja kokoonpanoa myöten. Hokkasilla on Multialla lisäksi vielä yksi erillinen pienehkö yritys nimeltään Multilaser, jossa toteutetaan muun muassa 3D laserleikkausta sekä vesileikkausta.

”Vuodelle 2018 yrityksellämme on kova kasvutavoite. Markkinatilanne on

parhaillaan sellainen, että tilauskantaa on pitkälle näkyvissä”, kertoo hyviä uutisia yrityksen toimitusjohtaja Matti Hokkanen.

Yritys pyrkii tekemään mahdollisimman korkean jalostusarvon tuotteita. Tuotteista valtaosa menee asiakkaiden kautta vientiin ympäri maailmaa.

Kasvu on ollut niin vauhdikasta, että Multimek Oy:lla, niin kuin koko valmistus- ja tuotantoalalla, on haasteita osaavan työvoiman saatavuudessa. Työntekijöitä yritykseen on palkattu myös ulkomailta, noin 15 henkilöä, kun tekijöitä ei ole Suomesta riittävästi löytynyt.

”Ulkomaalaiset työntekijät ovat viihtyneet Multimekilla hyvin, osa ulkomaisista henkilöistä on työskennellyt täällä jo liki 10 vuotta. Meille on myös tärkeää työntekijöiden pysyvyys ja viihtyvyys, sillä näin osaaminen yrityksessä säilyy ja tuotteiden laatu pysyy korkeana”, summaa Hokkanen. ●

KasvuOpen®

Kasvu kuuluu kaikille



kasvuopen.fi/kasvupolut