

KAUPPAKAMARI

URAPOLKU

Ville Marjakoski –
Talouspäälliköstä
hyvän rakentajaksi
s. 10

OPETUSHALLITUK- SEN OLLI-PEKKA

HEINONEN: Koulu-
tusjärjestelmän pitää
tarjota polkuja eri-
laiselle osaamiselle
s. 12

JYVÄSKYLÄN ALUETAKSI: HENKILÖLIIKENTEN LOGISTIIKKAKESKUS VALVOO YÖTÄ PÄIVÄÄ

s. 24

Suomen
talouskasvu ei
saa pysähtyä
työvoimapulaan
s. 16

KEHU KAVERIA

Poke ja Keskimaa:
Opiskelijat ja
työelämä kohtaavat
s. 20

SITOUTUNEISUUS

ANSIOMERKIT

Menestyvän yrityksen taustalla on osaavia, sitoutuneita työntekijöitä.

Hyvä työntekijä ansaitsee kiitoksen. Ansiomerkki myönnetään työvuosien perusteella, elämäntyöstä tai rautaisesta työsuorituksesta.



ansiomerkit.fi

Ratkaise vientikaupat rahoituksella

Vientikauppa on joukkuepeliä. Autamme löytämään oikeat rahoitusratkaisut, joiden avulla teet kilpailukykyisen tarjouksen rasittamatta yrityksesi kassaa.

Katso vinkit finnvera.fi/pk-vienti



Ulkomaalaisten työntekijöiden saatavuusharkinnasta luopumisella apua työvoimapulaan

Työvoiman saatavuus on monella alalla merkittävä ongelma ja kasvun este. Suomessa tulisikin ottaa paremmin ennakoiden huomioon yritysten työvoima- ja osaamistarpeet. Pulaa on esimerkiksi kokeista, terveydenhuoltoalan henkilöstöstä, matkailu-, ravintola- ja palvelualan työntekijöistä, kuljettajista, koneistajista ja teollisuuden alan työntekijöistä sekä ICT-alan työntekijöistä.

Suomalaisten yritysjohtajien mukaan EU:n ja ETA-alueen ulkopuolelta tulevien työnhakijoiden saatavuusharkinnasta tulisi luopua. Se ilmenee selvästi Kauppakamarien Yritysparlamentti-kyselyn tuloksista: Vastanneista yritysjohtajista 73 prosenttia kannattaa saatavuusharkinnan poistamista.

Saatavuusharkinta tarkoittaa sitä, että ennen oleskeluluvan myöntämistä EU:n ja ETA-alueen ulkopuolelta tulevalle työntekijälle selvitetään, onko työmarkkinoilla jo saatavilla sopivaa työvoimaa EU:n alueella. Tämä on kuitenkin varsin byrokraattista ja hidasta. Kyllä yritykset tietävät viranomaisia paremmin, minkälaista työvoimaa tarvitaan.

Saatavuusharkinnasta luopuminen avaisi yrityksille mahdollisuuden etsiä nopeampia ratkaisuja työvoimapulaan, mikä osaltaan auttaisi taloutta kasvamaan. Oleskelu- ja työlupa-asioihin liittyvien yritysten ja työntekijöiden viranomaispalveluiden tulee olla nopeita, ennustettavia ja sujuvia. Tähän paras ratkaisu olisi kansainvälisten työntekijöiden ja yritysten viranomaispalvelujen saaminen yhdeltä luukulta, mikä nopeuttaisi lupaprosesseja.

Tällä toimenpiteellä Suomi lähettäisi selkeän viestin, että kaikki ovat tervetulleita Suomeen töihin. Suomen pitäisikin pitää kiinni tutkintoa opiskelevista ulkomaalaisista opiskelijoista. Ei ole järkevää, että laadukkaan tutkinnon suorittaneet, jo maahan tutustuneet ja mahdollisesti kotiutuneetkin, joutuvat lähtemään maasta pois. Siksi valmistuneille opiskelijoille tulisikin tarjota pysyviä oleskelulupia.

Ulkomaalaisista opiskelijoista olisi hyötyä etenkin kansainvälistyville yrityksille, joihin ulkomalainen opiskelija toisi oman maansa verkostot ja tietämyksensä yrityksen saataville. Keski-Suomessa ulkomaisten opiskelijoiden ovien avaamisesta yrityksiin on hyviä kokemuksia esimerkiksi Day at work- ja Kauppakamari Loungen tapahtumissa, joiden sekä yritykset että opiskelijat ovat kertoneet olleen antoisia. Ensimmäisen ulkomaalaisen palkkaaminen on monelle yritykselle iso askel, joten sitä tuleeikin helpottaa monella eri tavalla ja kannustaa siihen aktiivisesti.

ARI HILTUNEN

toimitusjohtaja

Keski-Suomen kauppakamari

“ Saatavuusharkinnasta luopuminen avaisi yrityksille mahdollisuuden etsiä nopeampia ratkaisuja työvoimapulaan.



VALITSE YRITYKSELLESI SOPIVIN TYÖTERVEYS

Pihlajalinna tuottaa työterveyspalveluja sinun ja yrityksesi tarpeisiin. Asiakaslähtöinen, vaikuttava ja tarpeisiin perustuva toimintamallimme saa aikaan terveyttä ja työkykyä kustannus-
tehokkaasti.

Kysy lisää vuoden jokaisena päivänä saatavista digipalveluistamme

- Etälääkäripalvelu
- Etähoitajapalvelu
- Työkyvyn johtamisen raportointijärjestelmä

Myyntipäällikkö Vesa Numminen
Pihlajalinna Työterveyspalvelut
puh. 0400 906 448
vesa.numminen@pihlajalinna.fi

Pihlajalinnan toimipisteitä on jo lähes 60 paikkakunnalla
Suomessa ja sinua lähimmät Keski-Suomessa
Jyväskylä, Laukaa, Jämsä.



Pihlajalinna

TYÖTERVEYS

Työterveyden valtakunnallinen palvelunumero ark. ma-pe 7-18 p. 010 312 012, tyoterveysmyynti@pihlajalinna.fi

ATA
carnet

Passport for goods

**PASSPORT
FOR YOUR
GOODS**
atacarnet.fi

KAUPPAKAMARI



KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

JULKAISIJA

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

OSOITTEENMUUTOKSET

PUH. 050 555 2320
ANNE.JUVONEN@
KAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA

NELLI MIETTINEN

TOIMITUS

NELLI MIETTINEN

KONSEPTI JA ULKOASU

KUMPPANIA OY

TAITTO

NELLI MIETTINEN

KUVAPANKIT

FLICKR

ILMOITUSMYynti

NELLI MIETTINEN
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

JIRI HALTTUNEN



6

NYT PUHUTTA

Suhdanteiden nousuodotukset
tasaantuneet – tuotanto kasvaa
edelleen

9

UUSI JÄSEN

Promissium: Kasvunäkäiset
myynnin ammattilaiset luottavat
positiiviseen ensikontaktiin

10

URAPOLKU

Ville Marjakoski:
Talouspäälliköstä hyvän
rakentajaksi

11

AJANKOHTAISTA

ICT-alan koulutuspaikkoja
lisättävä Keski-Suomeen

12

HENKILÖ

Opetushallituksen Olli-Pekka
Heinonen: Koulutusjärjestelmän
pitää tarjota polkuja erilaiselle
osaamiselle

16

TEEMA

Suomen talouskasvu ei saa
pysähtyä työvoimapulaan

20

KEHU KAVERIA

Poke ja Keskimaa: Opiskelijat ja
työelämä kohtaavat

22

TILASTO

Suomen työllisyysaste laahaa
perässä pohjoismaisessa
vertailussa

23

KOLUMNI

Juha Heimonen: Vinkit
parempaan päätöksentekoon
tiimityössä

24

ALUEELTA

Jyväskylän Aluetaksi:
Henkilöliikenteen
logistiikkakeskus valvoo yötä
päivää

26

KOULUTUSKALENTERI

27

Q&A LAKIMIES

Uusi liikesalaisuuslaki
pähkinänkuoressa

28

KAMARIKUULUMISIA

31

HYVÄ UUTINEN

Infonia Oy:
Jyväskylän hyvä vire
houkuttelee yrityksiä
investoimaan uusiin
tilaratkaisuihin





KIRJA: VIKISIJÄN VIRSIKIRJA

ALKAAKO KOLLEGASI viikon kestävä valitusvirsä heti maanantaiaamusta? Vai oletko tunnistanut itsessäsi vikisijän vikaa?

Vikinään on olemassa täsmälääke: tekeminen. Vikisijän virsikirja tarjoaa käytännönläheisiä neuvoja ja vinkkejä, kuinka teet arjesta mielekästä, opit tarttumaan toimeen viivyttämättä ja kohtaat pelkosi haasteena, pettymykseksi oppimiskokemuksena. Hyvillä aikomuksilla on huono maine – toimi siis heti.

Ville Kormilaisen ja Jukka Niemelän kirjan keskeistä antia ovat tarinat, jotka kanssamme jakavat eri alojen tekijämiehet ja -naiset. Käyttökelpoisten ja huumorilla ryyditettyjen ohjeiden

VIKINÄÄN ON OLEMASSA TÄSMÄLÄÄKE: TEKEMINEN

avulla opit priorisoimaan ja pääset eroon turhasta puuhastelusta. Oivallat, että moka ohjaa oikeaan suuntaan – ja kompuroinnin jälkeen menestys se vasta makealta maistuu. Kirjan oivallilla välineillä pahemman laatuista vikisijästäkin kouluituu voittaja; tekijä, joka tinkimättömästi, pienin askelin saavuttaa suurimmankin unelmansa.

Tämä on inspiroiva kirja niille, jotka haluavat muuttaa asennettaan vikisijästä tekijäksi. Kirjassa kerrotaan, miksi pitäisi välittää vähemmän epäolennaisista asioista ja keskittyä enemmän olennaisen tekemiseen. Ja miksi ylipäänsä on tärkeämpää tehdä jotain kuin vikistä. +



Suhdanteiden nousuodotukset tasaantuneet – tuotanto kasvaa edelleen

EK:N TUOREIMMASSA SUHDANNEBAROMETRIS SA KESKISUOMALAISTEN YRITYSTEN MIELESTÄ SUHDANNETILANNE ON VAIMENTUNUT HIEMAN KEVÄÄN JA ALKUKESÄN AIKANA. TUOTANNON KASVU KUITENKIN JATKUU, JA SUHDANNETILANNE PYSYNEE LÄHES ENNALLAAN MYÖS SYKSYLLÄ.

Keski-Suomen teollisuuden, rakentamisen ja palvelujen yritysten suhdannearviot tasaantuivat alkukesän aikana: kun saldoluku oli huhtikuussa 19, oli se heinäkuussa 10. Heinäkuun suhdannetiedustelun mukaan tilanne oli kuitenkin edelleen normaalia parempi.

Suhdanneodotukset ovat hieman alkuvuotta vaisummat, ja tilanteen arvioidaan pysyvän lähikuukausina lähes ennallaan. Suhdannenäkymien uusin saldoluku oli 2, kun huhtikuussa vastaava lukema oli 10. Heinäkuussa 14 prosenttia vastaajista arvioi tilanteen paranevan syksyn lähestyessä ja 12 prosenttia ennakoii heikkenemistä. Ennallaan suhdanteet säilynevät 74 prosentilla alasta.

”Vaikka Keski-Suomen yritysten suhdannearviot ovat koko maan keskiarvoa varovaisemmat, paikallisesti meillä menee edelleen hyvin. On ilahduttavaa huomata, kuinka tuotanto jatkaa kasvuaan”, Keski-Suomen kauppakamarin toimitusjohtaja **Ari Hiltunen** sanoo.

Tuotanto- ja myyntimäärät kasvoivatkin hieman toisella vuosineljänneksellä, ja tuotannon kasvu jatkuu samaan tapaan myös loppuvuoden ajan. Henkilökunnan määrä on kasvuvaihteluun nähden hienoisessa nousussa.

Myös Pandan makeistehtaalla on investoitu uuteen teknologiaan, minkä ansiosta suklaakonvehtien tuotantokapasiteettia on pystytty kasvattamaan merkittävästi. Kesäkuussa valmistuneen tuotantolinjan ansiosta Orkla-konserniin kuuluva Panda pystyy vastaamaan sekä kotimaan että maailman mark-

kinoiden kysyntään entistäkin paremmin.

”Meidän toimialamme ei ole kovin herkkä suhdannevaihteluille, sillä ihmiset herkuttelevat joka tapauksessa. On kuitenkin hienoa, että vaikka olemme norjalaisen pörssiyrityksen omistuksessa, suomalaisen teollisuuden on haluttu investoida suuriakin summia. Toki menestys perustuu pitkäjänteiselle työlle, jotta pysymme mukana kansainvälisessä kilpailussa maailman suhdannevaihteluista huolimatta”, Orkla Suomen toimitusjohtajan johtaja **Virpi Aaltonen** kuvailee.

Vaikka Keski-Suomessa rekrytointivaikeudet yleistyivät alkukesän aikana, sama trendi ei ole yltänyt Pandan makeistehtaalle. Kun heinäkuussa rekrytoinnin ongelmista raportoi 39 prosenttia alueen vastaajista, vastaava luku oli huhtikuussa 31 prosenttia. Kysyntä oli heinäkuussa heikkoa 28 prosentilla yrityksistä.

”Työvoimapula ei meillä juuri näy, vaikka meillä on paljon korkean teknologian automatisoituja laitteita. Sesongin alla henkilöstömäärämme lähes tuplaantuu. Olemme siinä mielessä onnellisessa asemassa, että olemme haluttu ja luotettu työnantaja, jolloin samat osaajat palaavat meille töihin vuodesta toiseen”, Aaltonen kertoo.

Panda on Suomen toiseksi suurin makeisvalmistaja, ja sen päätuotteita ovat lakritsi ja suklaa. Pandaa edustava Orkla Suomi on osa norjalaista Orkla-konsernia. ●

LYHYESTI LUKUINA

75 000

Heinäkuussa
työllisiä oli 75 000
enemmän kuin
vuosi sitten.

Työllisyysaste eli
työllisten osuus
15-64-vuotiaista oli
heinäkuussa 74,1 %.

74,1 %

49 500

Avoimia työpaikkoja
oli 2018 toisella
neljänneksellä 49 500.
Työttömiä oli 183 000.

Ulkomailta muutti
Suomeen alkuvuonna
16 926 henkeä
ja Suomesta muutti
pois 8 195 henkeä.

16 926

KAUPPAKAMARI LOUNGE

Kansainvälinen osaaminen kaikkien
yritysten käyttöön Keski-Suomessa

Palvelut



Lounge
treffit



Lounge
treenit



Lounge
chat



Lounge
help



Lounge
wiki

Lounge treffit

24.10.

International get-together in Kasvu Open

Tapaat kansainvälistä liiketoimintaa tekevien
yritysten verkostoa ja kuulet mielenkiintoisia
tarinoita maailman valloituksesta.

22.11.

Aamutreffit: teemana kaupanalan kansain- välistyminen

Lounge treenit

4.10.

Vientiprosessi toimii!

Päämääränä on kehittää vientitoimitusten su-
juvuutta ja saada kehitystä omaan toiminta-
ympäristöön ymmärtämällä vientitapahtuman
eri osien keskinäiset riippuvuudet.

1.11.

Kansainvälisen arvonlisäverotuksen ajan- kohtaispäivä

Saat kattavan tietopaketin kv-kaupan arvon-
lisäverotuksesta ja sen lähtökohdista tavara- ja
palvelukaupan näkökulmasta sekä kansain-
välisen kaupan taloushallinnosta.

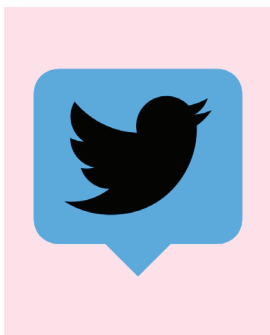
BLOGI- JA APPIVINKIT



Reijo Aarnion blogi

Tietosuojavaltuutetun toimisto valvoo henkilötietojen käsittelyn lainmukaisuutta. Kirjoituksia julkaistaan kuukauden välein.

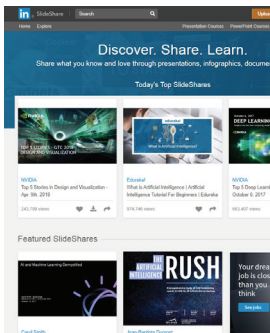
tietosuoja.fi/blogi



Tweetdeck

Tweetdeck on kätevä työpöytäsovellus useiden Twitter-tilien samanaikaiseen hallintaan ja seurantaan. Twitter osti Tweetdeckin vuonna 2011.

tweetdeck.twitter.com



Slideshare

SlideShare on suosittu PowerPoint-esitysten, PDF:ien ja infografiikan jakopalvelu verkossa. LinkedIn osti SlideSharen vuonna 2012.

slideshare.net

PS.

KESKI-SUOMEN TALOUSKASVU KIIHTYI ALKUVUONNA 2018. VIIME VUONNA KESKI-SUOMEN KASVULUVUT OLIVAT KOKO MAATA HEIKOMMAT, JOTEN KEVÄÄN KOVAT LUVUT OLIVAT POSITIIVINEN YLLÄTYS.



KeHo

@KehoFinland

#Keski-suomi'n hyvinvoinnin osaamiskeskittymän kansallinen yhteistyö vahvistuu! @KehoFinland delegaation ja @STM_Uutiset ja @THLorg johdon 24.8. tapaamisessa päätettiin mm. valmistella kumppanuussopimus. Lue lisää: <https://www.kehofinland.fi/ajankohtaista/kehon-kansallinen-yhteistyö-vahvistuu/> ... #hyvinvointitekoja #hyvinvoinninmaakunta



MATKAILU

SAUNAT HOUKUTTELIVAT MATKAILIJOITA LÄHELTÄ JA KAUKAA

Kolmas Saunamaakuntaviikko keräsi paljon innokkaita osallistujia mitä erilaisimpiin löylyihin ympäri maakuntaa. Kaikkiaan tapahtuman 65 saunavuoroa tarjosivat elämyksiä noin 1900 saunojalle.

Omatoimimatkaajat hakevat reissuillaan autenttisia kokemuksia ja haluavat tavata paikallisia ihmisiä. Suomessa kiehtovat erityisesti sauna, puhdas luonto ja paikalliset kokemukset. Näin kertoivat useat Saunamaakuntaviikolle osallistuneet ulkomaalaiset matkailijat. Ainakin Australiasta, Saksasta, Espanjasta, Ruotsista, Virossa, Meksikosta ja Japanista saapuneet turistit löysivät tapahtuman.

Useat viikon saunavuoroista ylittivät asiakasmäärillään järjestäjien odotukset. Esimerkiksi Könkkölän tilan erikoisuus, Taunus-autoon rakennettu sauna, ja muut päivän toiminnot keräsivät paikalle yhteensä 123 saunojaa. Myös erilaiset aktiviteetit ja hoidot saunomisen yhteydessä kiinnostivat lomalaisia. Maanantaina melottiin tuulta vasten Kalasaareen, jossa lämmitettiin sauna yhdessä tehdyillä poltopuilla ja syötiin lounasta Kalasaaren paviljongissa.

Saunanlämmityksen MM-kisoihin osallistui jopa kolme joukkuetta Japanista, jossa suomalainen "aito" sauna ja saunakulttuuri kiinnostavat kovasti. Yksi joukkueista saikin erityismaininnan suomalaisen saunakulttuurin edistämisestä. Kilpailun kuitenkin voitti Team Saunavoima Tampereelta. Paras japanilainen joukkue oli neljäs. ●



Kasvunnälkäiset myynnin ammattilaiset luottavat positiiviseen ensikontaktiin



Promissiumin ammattilaiset koolla: Matti Kauppinen, Jani Hietakangas, Mikko Lahtinen ja Henri Hinkkanen.

Onnistunut asiakaskokemus alkaa hyvästä ensikontaktista. Näin uskoo joukko myynnin ammattilaisia Promissiumilla. Vahvaa kasvua hakeva yritys on onnistunut luomaan myynnin ja asiakashankinnan tueksi suunnattuja palveluja, jotka eivät jätä yrityskentällä ketään kylmäksi.

Kun viisi myynti- ja markkinointitasausta osaajaa löi hynttyyt yhteen loppuvuonna 2016, Promissiumin tavoitteena oli myydä ja parantaa asiakasyritysten myyntiä. Sama missio johdattaa yrityksen arkea edelleen. Promissiumin asiantuntijat ovat rakentaneet kattavan palvelukonseptin asiakkaidensa tarpeista.

”Asiakkaamme toimivat useilla toimialoilla B2B-puolella. Kun yritys myy tuotteita tai palveluita toisille yrityksille, me räätälöimme oikean kohderyhmän, seulomme siitä potentiaalisimmat asiakkaat, teemme tarvekartoituksia ja tutkimuksia sekä löydämme liidit. Kaksi suoramyyntitiimiämme pystyvät myymään tuotteen tai palvelun

suoraan loppuasiakkaalle”, myyntipäällikkö **Mikko Lahtinen** kiteyttää.

Promissium haluaa tarjota asiakkailleen parhaan mahdollisen asiakaskokemuksen – henkilökohtaista otetta unohtamatta.

”Teemme myyntiä hieman perinteisestä poikkeavalla tavalla, koska haluamme erottua massasta. Ammattitaito ja osaaminen eivät tarkoita tiukkapipoisuutta, vaan hyviin tuloksiin päästään riittävän korkeilla tavoitteilla, tekemisen kepeydellä ja toistoilla”, toimitusjohtaja **Sanna Simonaho-Karsten** kuvailee.

Nuorella yrityksellä on nälkää kasvaa ja kehittyä, eikä se aio jämähtää paikoilleen. Syksyn aikana yritys uudistaa markkinointiaan ja kokonaisilmettään. Lisäksi Promissium aikoo kasvattaa henkilöstömääräänsä ja laajentaa toimitilojaan. Suurempien toimitilojen ja uusien osaajien avulla se pystyy palvelemaan entistä tehokkaammin niin nykyisiä kuin uusiakin asiakkaitaan, jotka haluavat kehittää myyntiään ja myydä enemmän.

”Vaikka tiedostamme rekrytoinnin haasteet, korostamme potentiaaliamme kasvavana ja notkeana toimijana isojen kilpailijoiden rinnalla. Vaatimattomana toiveenamme on olla kulttityönantaja, luoda ihmisille unelmiensa työpaikat ja hyödyntää jokaisen työntekijän omia vahvuuksia. Tiimimme koostuu erilaisista persoonista ja osaamistaustoista, mutta kaikkia yhdistää palo tehdä näkyviä tuloksia – täsmällisesti”, Lahtinen sanoo.

Promissiumin väki uskoo, että Keski-Suomen kauppakamarin jäsenyys avaa uusia ovia yrityksen kehittymiselle ja ehkäpä myös uusien asiantuntijoiden ja huippumyyjien löytämiselle.

”Jäsenenä haluamme verkostoitua entistä paremmin paikallisten yritysten kanssa ja luoda uusia kontakteja. Samoin vertaistuen saaminen toisilta yrityksiltä ja kokemusten jakaminen auttavat varmasti eteenpäin”, Simonaho-Karsten miettii. ●

TEKSTI JA KUVA **NELLI MIETTINEN**

9 + 1 SYYTÄ OLLA KAUPPAKAMARIN JÄSEN

VERKOSTOIDU!

KAUPPAKAMARIN VERKOSTO
AUTTAA LUOMAAN KONTAKTEJA
TOISIIN YRITTÄJIIN JA ALUEEN
YRITYSPÄÄTTÄJIIN.

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

Voit ottaa suoraan yhteyttä yhteistyökumppaneihimme tai lähettää kysymyksesi kauppakamariin osoitteeseen

neuvonta@kskauppakamari.fi.

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

1. KYSY ennen kuin teet virheitä. Kauppakamarin laki- ja veroasiantuntijat auttavat laki- ja verokysymyksissä.

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-Suomen kauppakamarin ansiomerkkeihin ja ulkomaankaupan asiakirjoihin.

9. YHTEISTYÖLLÄ PAREMPIIN TULOKSIIN. Olemme mukana yritysten kilpailukykyä ja elinvoimaa kehittävisissä projekteissa.

Taluspäälliköstä hyvän rakentajaksi

Ville Marjakoski siirtyi vuoden 2015 lopulla taluspäällikön pestistä VRP Keski-Suomi Oy:n toimitusjohtajaksi. Vaiheikas ura monipuolisissa taloushallinnon tehtävissä on opettanut, ettei työtä etsiessä kannata jäädä yhden kortin varaan.



1. MIKÄ ON TÄRKEIN OPPI ENSIMMÄISESTÄ TYÖPAIKASTASI?

Aloitin vaihto-oppilasopinnot 2003 Edinburghissa. Suoritin sikäläisessä yliopistossa viimeisen vuoden päättötöineen, ja sain hyvät arvosanat. Niiden rohkaisemana hain useampaan trainee-ohjelmaan kevään 2004 aikana. Olin jo tehnyt henkisen päätöksen jäädä ainakin kesäksi töihin maahan kartuttamaan ohutta työkokemustani sekä opettelemaan kieltä. Autovalmistaja Nissanin hakuprosessissa pääsin pisimmälle. Kaikki näytti hyvältä, ja ehdin niin sanotusti jo nuolaista ennen kuin tipahti, mutta en tullut valituksi. Lopulta löysin itseni paikallisesta meijeristä kuromassa ajan tasalle tekemättä

jäänyttä kirjanpitoa ja seurasin vierestä, kuinka meijerin omistaja toistuvilla heikoilla päätöksillään vahingoitti bisnestään. Mitä opin? Olin jättänyt työurani päänavauksen liiaksi yhden kortin varaan, enkä ollut itse pitänyt huolta, että työasiani järjestyvät.

2. MITKÄ TEKIJÄT OVAT VAIKUTTANEET ENITEN URAPOLKUUSI?

Riittävän avoin suhtautuminen työtehtäviin heti alusta alkaen. En ole ajatellut tehtäviäni välietappeina kohti jotain tiettyä maalia, vaan olen ottanut jokaisen työtehtäväni luottamuksen-osoituksena minua kohtaan ja mahdollisuutena oppia uutta sekä monipuolistaa työkokemustani.

3. MITKÄ ASIAT MERKITSEVÄT SINULLE ENITEN TYÖSSÄSI?

Työn täytyy olla mielenkiintoista. Mielenkiintoa työhön tuo sen sisältämä haasteellisuus minulle työn suorittajana.

4. MISTÄ TEHTÄVISTÄ SIIRRYIT VRP KESKI-SUOMEN TOIMITUSJOHTAJAKSI?

Tein jonkinlaisen uran taloushallinnon päällikötason tehtävissä. Tein tehdas controllerin töitä metalliteollisuudessa useamman vuoden ennen siirtymistäni taluspäällikön tehtävään VRP:lle syksyllä 2013. Nykyiseen tehtävääni minut kutsuttiin vuoden 2016 alusta.

5. MIKÄ ON MIELEENPAINUVIN MUISTO URALTASI?

Toinen etappini Rautaruukin Kurikan

ohjaamotehtaalla vuonna 2011. Yksikkö ja ihmiset olivat minulle entuudestaan tuttuja ensimmäiseltä etapilta vuodelta 2008. Pian kävi kuitenkin selväksi, että yksikkömmme on myyntitilastalla. Kahden konepajakonsernin yksiköiden yhdistämisen seurauksena syntyi suuri pohjoismainen konepajakonserni Fortaco, joka oli pääomasijoitusyhtiön aloitteesta synnytetty transaktio. Meno muuttui käytännössä yhdessä yössä. Viimein asioita ryhdyttiin miettimään laskin kädessä ja päätöksiä tehtiin vahvasti sen pohjalta. Tämä oli haastava mutta hyvä ympäristö kasvaa uralla ja ihmisenä.

KOULUTUS

Kauppätieteiden maisteri, laskentatoimi.

ENSIMMÄINEN TYÖPAIKKA

Vuosina 2003–2006 monipuolisia taloushallinnon tehtäviä eri liiketoimintasektoreilla Skotlannin Edinburghissa (ml. meijeri, IT-palveluntarjoaja ja kiinteistövälitys). Takataskuun reissusta jäi hyvä kokemus ”toisesta kotimaastani” ja toisistaan hyvin erilaiset työyhteisöt ja ihmiset sekä liiketoiminnan sektorit.

MERKITTÄVIN ASKEL URALLA

Siirtyminen nykyiseen tehtävääni toimitusjohtajaksi ja osakkaaksi vuodesta 2016 alkaen. Tuolloin takana oli noin 12 vuoden työkokemus eri taloushallinnon tehtävistä sekä kokemusta johtoryhmätyöskentelystä.

MUISTA!

Pidä huoli, niin asiat kyllä järjestyvät!

VRP Keski-Suomi Oy

VRP Keski-Suomi Oy on osa suomalaista VRP Rakennuspalvelut -konsernia. Toimialoina ovat uudis- ja korjausrakentaminen, liiketilarakentaminen sekä KVR-urakointi ja oma asuntotuotanto. VRP-konserni työllistää noin 150 henkilöä, joista noin 65 Keski-Suomen alueella. ●

ICT-alan koulutuspaikkoja lisättävä Keski-Suomeen – osaajapula köyhdyttää kilpailukyvyä

Digitalisaatio on tullut jäädäkseen kaikille liiketoiminnan aloille, mikä on synnyttänyt osaajapulan ohjelmistoalan ammattilaisista. Keski-Suomen kauppakamarin Digitalisaatio ja uusi liiketoiminta -valiokunta (DUL) linjaa, että ICT-alan opiskelijoita on koulutettava lisää, jotta koko Suomen kilpailukyky säilyy.

Tieto- ja viestintätekniikan ammattilaiset TIVIA ry:n mukaan Suomeen tarvittaisiin heti 7 000–9 000 uutta ohjelmistoammattilaista, ja tarpeen ennustetaan kasvavan jopa 25 000:n osaajan vajeeksi vuoteen 2025 mennessä. Teknologiaetollisuus ry puolestaan arvioi, että pelkästään ICT-osaajia tarvitaan alan yrityksiin noin 11 400 lisää tulevan neljän vuoden aikana. Valtakunnan laajuinen ongelma näkyy yhä selvemmin myös Keski-Suomessa: Osaajia tarvitaan enemmän kuin niitä on tällä hetkellä tarjolla.

Keski-Suomi on vetovoimainen maakunta, ja sen ansiosta monet ICT-alan yritykset ovat löytäneet paikkansa esimerkiksi Jyväskylästä. ”Muun muassa pankkisektori, ikääntyminen ja terveys ovat teemoja, joiden ympärille on kehittynyt viime aikoina paljon digitalisaatiota hyödyntävää yritystoimintaa. Eri alan yrityksissä kaivataan erityisesti osaavia käyttöliittymäsuunnittelijoita, järjestelmäarkkitehteja, ohjelmistokehittäjiä ja palvelumuotoilijoita”, valiokunnan jäsen ja ohjelmistoyritys Midaren toimitusjohtaja **Anssi Kuoppala** kuvailee.

Jotta hyvinvointivaltion kehitys ei pysähdy, valiokunnan mukaan ICT-alan opiskelijoiden sisäänottomäärä tulisi kasvattaa merkittävästi Keski-Suomessa. Kun tavoitteena on saada osaavia ja motivoituneita opiskelijoita opintoputkeen, sisäänottomenetelmiä on arvioitava ja kehitettävä jatkuvasti. Lisäksi alan opetusta on hyvä painottaa enemmän ja enemmän jo alempien koulustaidon puolelle, jolloin kynnys siirtyä korkeakouluopintoihin madaltuu.

Korkeakoulujen opetusta tulisikin kehittää jatkuvasti, jotta se vastaisi entistä paremmin todellisiin työelämän tarpeisiin. ”Yritysten ja opilaitosten välistä yhteistyötä on tiivistettävä entisestään”, Keski-Suomen kauppakamarin toimitusjohtaja **Ari Hiltunen** tähdentää.

Teknologiaetollisuuden vuoden 2017 tilastojen mukaan tietotekniikka-alan työvoimasta 27,5 prosenttia on naisia, eli alan sukupuolijakauma on selvästi kallellaan miesten eduksi. Valiokunta pitää tärkeänä, että ICT-alalle kannustetaan yhtä lailla naisia, jotta lahjakas potentiaali ei valu hukkaan. Ennen kaikkea kyse on kuitenkin siitä, miten ala jatkossa houkuttelee puoleensa tasapuolisemmin niin naisia kuin miehiäkin.

Jos osaajavajeen annetaan kasvaa kasvamistaan, negatiivinen kehitys saattaa altistaa epäterveeseen kilpailutilanteeseen. ”Palkat nousevat ja ihmiset vaihtavat herkemmin työpaikkaa. Tällaisessa kilpailussa digitalisaatio jää pian toteuttamatta ja jopa koko alan kehitys voi pysähtyä. Pahimmillaan Suomen kilpailukyky kansainvälisillä markkinoilla heikkenee”, Kuoppala toteaa.

Hälyttävään tilanteeseen on onneksi reagoitu Jyväskylässäkin. Hyvä esimerkki on seitsemän yliopiston toteuttama IT-alan muutokoulutus, jossa on mukana myös Jyväskylän yliopisto. Syyskuussa 2018 alkavan koulutusohjelman tavoitteena on helpottaa ICT-alan osaajapulaa kouluttamalla uusia diplomi-insinöörejä ja maistereita työmarkkinoille.

Tekoäly, robotisaatio ja muut digitalisaation mukanaan tuomat innovaatiot ovat tulleet osaksi arkipäivää. Kun maailma kehittyy, ICT-alan koulutusta järjestävien tahojen on pysyttävä kehityksessä mukana. Vaikka toimeen on jo tartuttu, työ on vasta alussa. ●

TERVETULOA MUKAAN TOIMINTAAMME NIIN UUDET KUIN VANHATKIN JÄSENUMME!

Keski-Suomen kauppakamarin jäsenistö on kivunnut jo yli 600 organisaatioon. Lämpimästi tervetuloa mukaan vaikuttavaan verkostoomme!

Uudet jäsenemme:

Adafy Oy	Mattokymppi Oy
Administer Oy Jyväskylä	Mecania Automation Oy
Arbaro Oy	Minspe Oy / K-Supermarket Lutakko
Cimson Yrityspalvelut Oy	MR Constructions Oy Ltd
CRM-service Oy	Musiikkituotanto Ukkokiekku Oy
Hotelli Milton Oy	Oksaputki Oy
Jämsänkosken Apteekki	Ollin Sora Oy
JVR-Rakenne Oy	Omapaja Oy
Jyväskylän 11. Korpilahden apteekki	Opinsys Oy
Jyväskylän 12. Kuokkalan apteekki	Pelimatkat Finland Oy
Jyväskylän 2. Uusi Apteekki	Pihlajalinna Oyj
Jyväskylän Nuoriso- ja Palveluasunnot JNP	Pintakoti Oy
Jyväskylän OfficeRoom Oy	Pose Oy
Kauppakeskus Seppä Oy	Promissium Oy
Keski-Suomen Liikepalvelu Oy	Proxel Oy
Keski-Suomen Sähköurakointi Oy	PS-kustannus / PS-viestintä Oy
Keski-Suomen Vammaispalvelusäätiö	Puttipaja Oy
Koulutus- ja Yrityspalvelu Riitta Vaitinen	Puusepäntehtävä Veljekset Aitto-oja Oy
Kuljetus ja Maanrakennus Reponen Oy	Rauta-Maatalous Marko Kuoppala Oy /
Laskenta Sarit Oy	K-Rauta
Loma-Keuruu Oy / Hotelli Keurusselkä	Schwer Fittings Oy
LVI-Asennus Markku Satosaari Oy	SST-Team Oy
M-Katot Oy	Suomen Myymäläkaluste Oy
Maalausliike Pekkarinen Oy	TH Tarmatic Oy
Maanrakennusliike Valter Lehtonen Oy	Trio-Keittiöt Oy
Maanrakennus Joona Oy	Underground Productions Oy
Mainospalvelu A. Laitinen Ky	Vaajakosken Apteekki
Majakivi Oy	Veljekset Lehtomäki Oy
Matin Marjat Oy	Viitasaaren Nosto- ja Kuljetuspalvelu Oy
Matthias Fried Oy	VRP Keski-Suomi Oy
Matti Lahtinen / K-Market Porkkana	Äänekosken Energia Oy

**Jäsenyys on
merkki
luotettavuudesta**





Opetushallituksen pääjohtaja Olli-Pekka Heinonen

Koulutusjärjestelmän pitää tarjota polkuja erilaiselle osaamiselle

TEKSTI HEINO YLISIPOLA KUVAT MARTTI KAINULAINEN/LEHTIKUVA

Opetushallituksen pääjohtaja Olli-Pekka Heinonen muistuttaa, että korkeakoulut ja yliopistot eivät voi tarkkaan arvioida, millaista työvoimaa Suomessa tarvitaan kymmenen vuoden kuluttua, 2028.

“Koulutusjärjestelmä ei ole kone, joka suoltaa ihmisiä työelämän tarpeisiin. Ei se niin mene eikä ole koskaan niin mennytkään. Paljon voimme ennakoida tulevaa, mutta globaali elämä tuo aina yllätyksiä.”

Heinosen mukaan suomalaisten vahva peruskoulutus ja laaja yleissivistys luo pohjan korkeakoulutukselle myös tulevaisuudessa. Nyt tarvitaan laajaa osaamista, teknistä ja ehkä taiteellistakin osaamista ja kaikkien niiden yhdistämistä eettisiin, luonnon kannalta kestäviin ratkaisuihin.

Niillä eväillä työelämässä pärjätään myös tulevaisuudessa.

“Kouluista valmistuvat ihmiset myös luovat uusia työpaikkoja. He rakentavat itse työpaikkaansa oman osaamisensa ympärille. Me tarvitsemme monilla aloilla syväosaamista ja lisäksi laaja-alaista osaamista. Oppiaineiden rajat madaltuvat. Osaamista pitää myös päivittää koko ajan.”

OSAAVASTA TYÖVOIMASTA ON HUUTAVA PULA

Suomen talous kasvaa pitkästä ajasta hyvää vauhtia, mutta osaavasta työvoimasta on miltei kaikilla aloilla huutava pula. Pula osaajista koskettaa koko maata. Töitä olisi tarjolla, mutta osaajia ei ole tarpeeksi.

Voiko talouden hyvä vauhti tyssätä työvoimapulaan?

“Yhtä patenttiratkaisua työvoimapulaan ei ole. Hallitus on lisännyt muuntokoulutusta aloille, joilla kysyntää on. Samaa mallia käytettiin jo vuosikymmen sitten Nokian kanssa, kun irtisanottuja koulutettiin uusiin tehtäviin.”

Heinonen painottaa, että tänä päivänä työmarkkinat ovat globaalit, siksi muutokset ovat nopeita ja usein ennakoimattomia.

“Kukaan ei tarkkaan tiedä, mitä työpaikkoja tulevaisuudessa tarvitaan, millaisia ammatteja syntyy ja millaisia valmiuksia tulevaisuuden työntekijät tarvitsevat. Sen me



OLLI-PEKKA HEINONEN

OPETUSHALLITUKSEN
pääjohtaja vuoden 2017 alusta lähtien

PÄÄMINISTERIN
valtiosihteeri 1.3.2012–2016

YLE JULKAISUT
julkaisujohtaja,
1.1.2011–29.2.2012

YLE ASIA JA KULTTUURI
ohjelmistoalueen johtaja,
1.1.2007–2010

YLE
suomenkielisen televisiotoimin-
nin johtaja, 1.2.2002–2006

LIIKENNE- JA
VIESTINTÄMINISTERI
1.9.2000–2002

LIIKENNEMINISTERI
1999–1.9.2000

OPETUSMINISTERI
1995–1999

KANSANEDUSTAJA
Kansallinen Kokoomus,
1995–2002

OPETUSMINISTERI
1994–1995

OPETUSMINISTERIN
ERITYISAVUSTAJA
1991–1994

KOKOOMUKSEN
eduskuntaryhmän
suunnittelusihteeri 1990–1991

tiedämme, että ihmisillä pitää olla vahvat perustietot ja -taidot. Oma aktiivinen toimintakyky, niin henkinen kuin fyysinenkin.”

Hän ei usko, että tekoäly tai robotisaatio söisi merkittävästi kokonaisia ammatteja. Ne voivat muuttaa ammatin sisällä toimenkuvia. Koneet ja ohjelmat tarvitsevat aina ihmisiä. Tulevaisuudessa vuorovaikutustaidot ja kulttuurien ymmärtäminen korostuvat, kun työ ei tunne valtakuntien rajoja.

”Koulutusjärjestelmän pitää tarjota polkuja erilaiselle osaamiselle ja koulutuksen pitää joustaa uusien työtehtävien mukaan. Lisäksi omaa osaamistaan pitää pystyä jatkuvasti täydentämään. Osaamista voi syntyä harrastuksissakin, kuten partiotoiminnassa. Jokainen kerää omaa, ainutlaatuista cv:tään tulevaisuuden elämää ja työtä varten.

Digitalisaatiota ei ole vielä hyödynnetty Heinosen mukaan tarpeeksi ihmisten osaamisen ja työpaikkojen löytämisen yhteensovittamisessa.

”Pitäisi olla palvelu, joka suosittelee jokaiselle ihmiselle, että tuolla taustallasi ja osaamisellasi seuraavat opintopolut voisivat olla mahdollisia. Tarvitsemme uudenlaisen digitaalisen oppimisalustan, joka tukisi opiskelua ja valmistumisen jälkeen myös osaamisen täydentämistä.”

TYÖPERÄISTÄ MAAHANMUUTTOA

Heinosen mukaan Suomi tarvitsee ehdottomasti työperäistä maahanmuuttoa. Se on hänen mukaansa yksi tapa saada Suomeen uutta ajattelua ja innovaatioita.

Suomessa opiskelee nykyään 21 000 ulkomaista tutkinto-opiskelijaa. Opintojen jälkeen moni heistä haluaisi jäädä Suomeen töihin.

Hän painottaa, että ulkomaisista opiskelijoista mahdollisimman moni pitäisi saada valmistumisen jälkeen jäämään Suomeen.

Opetushallituksen tuoreen, kansainvälisen tutkimuksen (International Student Barometer) mukaan 23 prosenttia ulkomaalaisista viimeisen vuoden opiskelijoista suunnitteli jäävänsä Suomeen töihin pidemmäksi aikaa. Jatko-opintoja omassa korkeakoulussaan suunnitteli 14 prosenttia ja yhdeksän prosenttia suunnitteli jäävänsä Suomeen töihin lyhyemmäksi aikaa.

Heinosen mukaan ulkomaalaiset opiskelijat kokevat suurimmaksi ongelmaksi työharjoittelupaikkojen löytämisen. Myöskään tukipalveluita kuten ura- ja rekrytointipalveluita ei löydetä. Mahdollisuus tehdä töitä opintojen ohessa ei myöskään toimi kunnolla.

”Työharjoittelupaikkojen löytämisessä ja saamisessa aion lähestyä elinkeinoelämän järjestöjä, jotta tilanne paranisi.”

EU- ja Eta-maiden ulkopuolelta tuleviin työntekijöihin kohdistetaan myös niin sanottua saata-

vuusharkintaa eli viranomaisen selvittää, voisiko työpaikan täyttää EU- tai Eta-kansalainen. Kun Euroopan ulkopuolelta tuleva työntekijä vaihtaa työpaikkaa saatavuusharkinta tehdään uudelleen. Ruotsi on luopunut saatavuusharkinnasta.

”Harkintaa pitäisi väljentää, mutta siihenkin tarvitaan lainsäädäntöä. Eduskunnassa on ollut kiireitä ja lakialoite työvoiman saatavuusharkinnasta luopumisesta on jäänyt niiden kiireiden alle.”

ASENTEISSAKIN ON KORJAAMISTA

Suomalaisten asenteissakin ulkomaalaisia opiskelijoita kohtaan on vielä paljon parantamista. Opetushallituksen kyselyssä

ulkomaalaiset opiskelijat kokivat ilmapiirin Suomessa haastavaksi. He eivät koe saavansa tarpeeksi tukea opiskeluun tai sen jälkeen työn tekemiseen,

”Avarakatseisuus ja suvaitsevaisuus ovat kuitenkin kehittyneet maassamme hyvään suuntaan, varsinkin isoissa kaupungeissa”, muistuttaa Heinonen.

Elokuussa 2018 aloittaneista peruskoululaista 6,5 prosenttia puhui äidinkielenään muuta kuin kotimaisia kieliämme, suomea, ruotsia tai saamea.

SYRJÄYTyneet MUKAAN YHTEISKUNTAAN

Suomessa on noin 68 000 nuorta ihmistä, jotka eivät ole koulutuksessa, töissä tai ylipäättään mukana aktiivisesti yhteiskunnassa. Suurin osa heitä on nuoria miehiä.

Se on myös valtava voimavara, josta voisi tulla uutta työvoimaa, kunhan ihmiset saataisiin takaisin opiskelemaan tai työhön. Syrjäytyminen on monen asian summa ja alkaa usein lapsuudesta. Tilanteen parantaminen vaatii eri tahojen laajaa yhteistyötä.

Uudelleenoppiminen ja -koulutus ovat päivän iskusanoja. On heitetty luku, että miljoona suomalaista tarvitsee seuraavan kymmenen vuoden aikana uudelleenkoulutusta.

”Se on valistunut arvaus. Kaikille ihmisille pitää luoda mahdollisuus kehittää omaa työtään. Jos ihminen on tehnyt 20 vuotta samaa työtä, on aika ymmärrettävää, että hänestä on tullut urautunut. Se ei ole vain kyseisen ihmisen vikaa, vaan työyhteisön pitää katsoa peiliin.”

Heinosen mukaan jatkossa suurin osa oppimisesta tapahtuu työssä. Kun osaamisessa on vahva pohja, silloin voi kohtuullisen helposti siirtyä uuteen työhön jopa toiselle toimialalle. Elämänpituiset työurat samassa työpaikassa käyvät hyvin harvinaisiksi.

Heinonen kertoo, että Singapore on rakentanut oppimisjärjestelmän, jossa on selkeästi määritelty, mikä on työntekijän, työnantajan tai julkisen vallan vastuu uudelleenkoulutuksessa. Jos työntekijä siirtyy toiselle toimialalle, silloin julkinen valta ottaa enemmän vastuuta koulutuksesta. ●

”YHTÄ
PATENTTIRATKAISUA
TYÖVOIMAPULAAN
EI OLE.”

KASVUN MAAKUNNAN AJATUSHAUTOMO

KIERTUE

Keuruu 19.9.2018

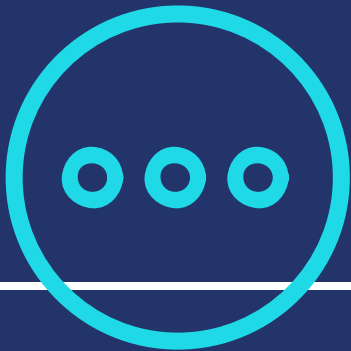
www.lyyti.in/ajatushautomo_keuruu

Äänekoski 8.11.2018

www.lyyti.in/ajatushautomo_aanekoski

Jyväskylä 28.11.2018

www.lyyti.in/ajatushautomo_jyvaskyla



#KASVUNMAAKUNTA

Miten meillä menee
2020-luvulla?

KASVUN MAHDOLLISUUDET

Millaista seutua
haluamme rakentaa?
Mitkä ovat vahvuutemme?



KASVUN ESTEET

Minkä pitää muuttua?
Mihin pitää panostaa?



**Kutsumme mukaan yrittäjät, yritysten
edustajat, viranhaltijat, päättäjät,
kehittäjät sekä järjestöt**

TEEMA





Johtaja Johanna Sipola varoittaa:
tuotantoa voi siirtyä Suomesta pois

Suomen talouskasvu ei saa pysähtyä työvoimapulaan

TEKSTI: HEINO YLISIPOLA

Noin kolmannes, joillain alueilla jopa puolet, kauppakamarien kyselyihin vastanneista yritysjohtajista kertoo, että osaavan työvoiman saatavuus on kasvun este. Töitä olisi, mutta ei tekijöitä.

CC Työvoimapulaa on koko Suomessa ja hyvin monella alalla. Suomessa ei ole enää työvoimareservejä, josta ottaa tekijöitä. Jos tuotantoa ei pystytä tekemään Suomessa, se tehdään jossain muualla Suomen ulkopuolella”, varoittaa Keskuskaupakamarin johtaja Johanna Sipola.

Turun seudulla on pulaa laivanrakentajista, Uudessakaupungissa auton kokoajista, Oulussa insinööreistä, Lapissa matkailualalla ja kaivosteollisuudessaakin olisi paljon avoimia työpaikkoja. Ict-osaajista on pula joka puolella Suomea.

Kaikki työ ei myöskään kelpaa suomalaisille. Yksityiskohtana voi mainita, että mansikanpoimijoista 90 prosenttia on ulkomaalaisia. Suurin ryhmä tulee Ukrainasta.

“Työvoimapula on ollut nähtävissä jo puolitoista vuotta ja tilanne pahenee koko ajan. Suomen talouskasvu voi tyssätä työvoimapulaan.”

VÄESTÖKEHITYS ON JOHTANUT TYÖVOIMAPULAAN

Sipolan mukaan työvoimapulassa ei ole kyse pelkästään suhdanneluonteisesta ilmiöstä, vaan myös Suomen heikosta väestökehityksestä. Väestö ikääntyy nopeasti, eläkeläisiä on yli miljoona ja työssä käyviä on liian vähän. Huoltosuhde heikkenee.

Työllisyysaste on nousemassa 72 prosenttiin, mutta sen pitäisi olla lähempänä 80 prosenttia kuten muissakin Pohjoismaissa, jotta Suomi selviäisi.

“Työperäinen maahanmuutto on yksi tärkeä ratkaisu Suomen työvoimapulaan. Suomen pitää aktiivisesti houkutella osaavaa ja aktiivista työvoimaa Suomeen, jotta voimme turvata nykyisen hyvinvointimme.”

Sipola toivoo, että Suomi poistaisi saatavuusharkinnan EU- ja Eta-maiden ulkopuolelta tulevilta työntekijöiltä. Lupaprosessi voi kestää jopa puoli vuotta. Saatavuusharkinnalla, jota Ely-keskukset suorittavat, halutaan turvata EU- ja Eta-maiden kansalaisille etusija työpaikan saamisessa.

“Keski- tai Etelä-Euroopasta ei tule Suomeen suurin joukoin työntekijöitä, koska sielläkin on työvoimapula. Suomi on Euroopan reunalla, siksi tänne pitää houkutella työntekijöitä. Suomen panostukset ulkomaisen työvoiman houkuttelemiseen ovat täysin riittämättömät suhteessa työvoimapulan vakavuuteen.”

Ruotsi on purkanut saatavuusharkinnan. Päätöksen jälkeen työvoiman saatavuus on

kasvanut. Länsinaapurissa työllisyysaste on yli 75 prosenttia ja useilla alueilla 80 prosenttia.

Toinen hankala rajoite ulkomaalaisen työvoiman saannissa liittyy oleskeluluvan saamiseen. Suomessa opiskelee yli 20 000 ulkomaista tutkinto-opiskelijaa, joista moni haluaisi jäädä opiskelun jälkeen Suomeen töihin. Valmistuneille ulkomaalaisille opiskelijoille tulisi antaa pysyvä oleskelulupa ja

“TYÖVOIMAPULA ON
OLLUT NÄHTÄVISSÄ
JO PUOLITOISTA
VUOTTA JA TILANNE
PAHENEE KOKO AJAN.
SUOMEN TALOUSKASVU
VOI TYSSÄTÄ
TYÖVOIMAPULAAN.”

heitä tulisi kannustaa jäämään Suomeen.

Sipola kertoo, että esimerkiksi Kanada tekee niin, että maa listaa tietyt ammatit ja koulutuksen. Käytössä on pisteytysjärjestelmä. Jos ehdot täyttyvät, tarjolla on pysyviä oleskelulupia. Jo olemassa oleva työpaikka ei ole pysyvän oleskeluluvan edellytys.

“Suomessa tuollaista järjestelmää ei ole eli meillä pitää hankkia ensin työpaikka ja vasta sitten oleskelulupa. Suomeen työvoimaa ei houkutella.”

Suomessa on kova pula esimerkiksi osavista koodareista. Heitä tarvittaisiin Tivian ry:n arvion mukaan heti peräti 7 000 – 9 000 ja tarve kasvaa 25 000 osajaan vajeeksi vuoteen 2025 mennessä. Samoin hitsareista on jatkuva pula.

Saatavuusharkintaan perustuva lupakäytäntö on muutenkin erikoinen: jos työntekijä on saanut esimerkiksi luvan mansikanpoimintaan, ei hän voi siirtyä naapuritilalle maataloustöihin, koska silloin työntekijään sovelletaan saatavuusharkintaa eli tarvitaan uusi oleskelulupa. Se tarvitaan, koska työ kuuluu toisen ammattinimikkeen piiriin.

Sipolan mukaan on hyvin nurinkurista, että viranomaisen arvioi, minkälaisia osaajia yritys tarvitsee eikä yritys itse. Saatavuusharkinta on hidas prosessi.

“Toivomme, että työperäistä maahanmuuttoa helpotetaan seuraavalla hallituskaudella.”

OSAAMISTARPEET MUUTTUVAT KOKOA AJAN

Sipola painottaa, että globaalissa maailmassa yritysten osaamistarpeet muuttuvat kiihtyvällä vauhdilla. Kaikkein ei voi varautua, mutta moneen asiaan voi.

“Monipuoliset perustaidot pitää saada jo peruskoulussa. Vahvan osaamisen päälle jokainen nuori voi rakentaa sitten omaa uraansa. Koulutusjärjestelmän pitää olla joustava, jotta se mahdollistaa elinikäisen oppimisen ja nopean reagoinnin muutoksiin. Yhteistyötä oppilaitosten ja työelämän välillä pitää tiivistää.”

Suomalainen peruskoulu on saanut paljon kunniaa, mutta ikävä tosiasia on, että 11 prosenttia peruskoulun päättäneistä ei osaa lukea ja kirjoittaa tarpeeksi hyvin, jotta he pärjäisivät jatkokoulutuksessa.

Sipola toivoo, että Suomen lupaviranomaiset tiedottaisivat nykyistä paremmin työmahdollisuuksista täällä ja palvelisivat aktiivisesti ulkomailta tänne mahdollisesti tulevia työntekijöitä.

“Olemme tilanteessa, jossa kaikki länsimaat kilpailevat osaavasta työvoimasta. Saatavuusharkinnan poistaminen olisi ensimmäinen merkittävä päätös tänne tulon helpottamisessa. Se mahdollistaisi, että yritykset markkinoisivat itseään työntekijöille.” ●



Opiskelijat ja työelämä kohtaavat

Pohjoisen Keski-Suomen ammattiopisto Poke ja Osuuskauppa Keskimaa aloittavat syksyllä yhteisen ABC-polun, jonka tarkoitus on kouluttaa kokkeja Keskimaan ABC-liikennemyymälöihin. Tavoitteena on, että valitut opiskelijat tekevät työssäoppimisjaksot ja -näytöt ABC-asemilla ja mahdollisesti myös työllistyvät myöhemmin Keskimaan palvelukseen.

Pohjoisen Keski-Suomen ammattiopisto Poke



NIINA PIESALA
Tutkintovastaava

Meillä Pokella on kehitetty polkumalli, joka on selkeä ja johdonmukainen malli työpaikalla tapahtuvaan oppimiseen. Polkuajattelu hyödyttää kumpaakin osapuolta. Ajattelimme, että polku sopisi yhteistyömuodoksi Keskimaan kanssa, joten ehdotimme sitä heille. Meille tärkein syy oli helpottaa työssäoppimispaikan löytymistä ja selkeyttää ohjausprosessia.

Kumppanuus helpottaa polkuun valittua opiskelijaa, koska tämä tietää koko opiskelun ajan, että hänellä on tavoitteellinen työssäoppimispaikka. Kumppanuus keventää myös opettajan ja työpaikkaohjaajan työtä, kun oppimispolun koko prosessi on tiedossa ja suunniteltu alusta asti.

Asioita on helppo viedä eteenpäin, kun tunnemme kumppanuusyrityksen ja sen yhteyshenkilöt sekä työtavat.

Keskimaa pystyy tarjoamaan opiskelijalle monipuolisia työtehtäviä, koska liikennemyymälöissä on laaja palvelukonsepti. Lähes kaikki kokin tutkinnon osat voidaan suorittaa liikennemyymälässä.

Osuuskauppa Keskimaa



KAISAMARIA THUSBERG
Henkilöstöjohtaja

Olemme tehneet jo pitkään hyvää yhteistyötä Poken kanssa, mutta tarpeemme tiivistää ja suunnitelmallistaa yhteistyötä lähti työvoiman saatavuuden haasteista. Yhdessä ideoimassamme uudessa polkuajattelussa opiskelija perehtyy eri työpisteisiin ja tehtäviin jo opiskelun aikana, ja näin kaikki liikennemyymälätyöt tulevat tutuiksi.

Yhteinen tavoitteemme on, että mahdollisimman moni ammattiin opiskeleva sitoutuksi omaan alaansa, saisi työkokemusta ja oppisi jo opiskeluaikana työelämäntahtoja, jolloin työllistyminen valmistumisen jälkeen olisi mahdollisimman sujuvaa ja varmaa. Tästä hyötyvät kaikki: niin opiskelija, Poke kuin työvoiman saatavuuden haasteiden kanssa kamppailevat toimipaikkamme.

Jotta saadaan aikaiseksi kaikkia osapuolia palveleva ratkaisu, tarvitaan aitoa vuoropuhelua yritysten ja oppilaitosten välillä. Sekä oppilaitosten että yritysten täytyy pyrkiä asettumaan toistensa asemaan ja ymmärtämään toistensa olosuhteita ja tarpeita. Ratkaisukeskeisyys ja asiakaslähtöisyys ovat onnistumisen avaimia.

Työelämälähtöisyys ja verkostojen luominen ovat edellytyksiä tämän päivän korkeatasoiselle ammatilliselle koulutukselle. Poke on osoittanut olevansa ketterä ja joustava kumppani luodessaan nopeasti käytäntöön asti viedyn ratkaisuehdotuksen työvoiman saatavuuteen ja pohjoisen Keski-Suomen työmarkkinoiden kohtaan-to-ongelmiin. Olemme yhteistyöstä innostuneita ja Pokelle kiitollisia. Toivomme yhteistyön palvelevan niin opiskelijoiden, oppilaitoksen kuin yrityksenkin tarpeita.

MIKÄ OLI TÄRKEIN SYY ALOITTA YHTEISTYÖ?

MITÄ HYÖTYÄ KUMPPANUUDESTA ON TEILLE?

MITÄ YHTEISTYÖ ON JO OPETTANUT?

MISSÄ KUMPPANI ON PARHAIMMILLAAN?



JYP MESTARIMYYJÄ -VALMENNUS

MITÄ?

JYP Mestari-myyjä -valmennuksessa pureudutaan myyntiin kokonaisvaltaisesti, myös psykologisesti näkökulmasta pintaa syvemmillä. Valmennuksen päätehtävänä on auttaa myyjää löytämään omat vahvuutensa ja heikkoutensa sekä kehittämään omia vahvuuksiaan systemaattisesti oman pelikirjan avulla. Yhteisiä haasteita työstetään monipuolisten asiantuntijoiden johdolla, jotta tulokset kaikkien myyjien arjessa olisivat mahdollisimman näkyviä.

KENELLE?

JYP Mestari-myyjä -valmennus on suunnattu Keski-Suomen myyjille ja myyntijohtajille osaamisen jakamiseen ja yhdessä kehittymiseen. Suuressa roolissa on osaamisen jakaminen ja myyjien vertaisverkoston rakentaminen Keski-Suomessa.

Valmennuksen treenien aikataulu ja teemat:

1. treeni: Pe 28.9.2018 klo 11.00 –16.00 + JYP-TPS-kotiottelu
Minä myyjänä. Myyjän identiteetti ja työkalupakki

2. treeni: Ma 5.11.2018 klo 11.00–16.00
Myynnin anatomia ja psykologia

3. treeni: Pe 11.1.2019 klo 11.00–16.00 + JYP-JUKURIT-kotiottelu
**Myynnin haasteet ja mahdollisuudet
Myynnin klassiset emämokat ja
mitä niistä pitäisi oppia?**

4. treeni: To 28.2.2019 klo 11.00–16.00
Henkilökohtainen myynnin pelikirja

Valmennus sisältää:

- neljä puolen päivän valmennuspäivää
- lounaan ja iltapäiväkahvit jokaisella valmennuskerralla
- 2 kotiottelutapahtumaa
VIP-vieraana:
28.9.2018 JYP-TPS
11.1.2019 JYP-JUKURIT

Paikka: LähiTapiola Areena, Ravintola Hurrikaani, Jyväskylä

KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI



Hinta:
**Kauppakamarin ja
Hurrikaaniverkoston
jäsenille etuhinta 1290 € +
alv 24 %.**
Norm.hinta 1590 € + alv 24%

ILMOITTAUDU: <https://kskauppakamari.fi/jyp-mestari-myyja-valmennus>

Suomen työllisyysaste laahaa perässä pohjoismaisessa vertailussa

KORKEA TYÖLLISYYSSASTE ON HYVINVOINTIVALTION ELINEHTO. SUOMEN TYÖLLISYYSSASTE ON TÄLLÄ HETKELLÄ NOIN 72 PROSENTTIA, MIKÄ ON MERKITTÄVÄSTI ALHAISEMPI KUIN MUISSA POHJOISMAISSA. RUOTSISSA VASTAAVA LUKU ON 77.

Työllisyysasteen nostaminen on erityisen tärkeää nyt, kun väestö vanhenee ja huoltosuhde heikkenee.

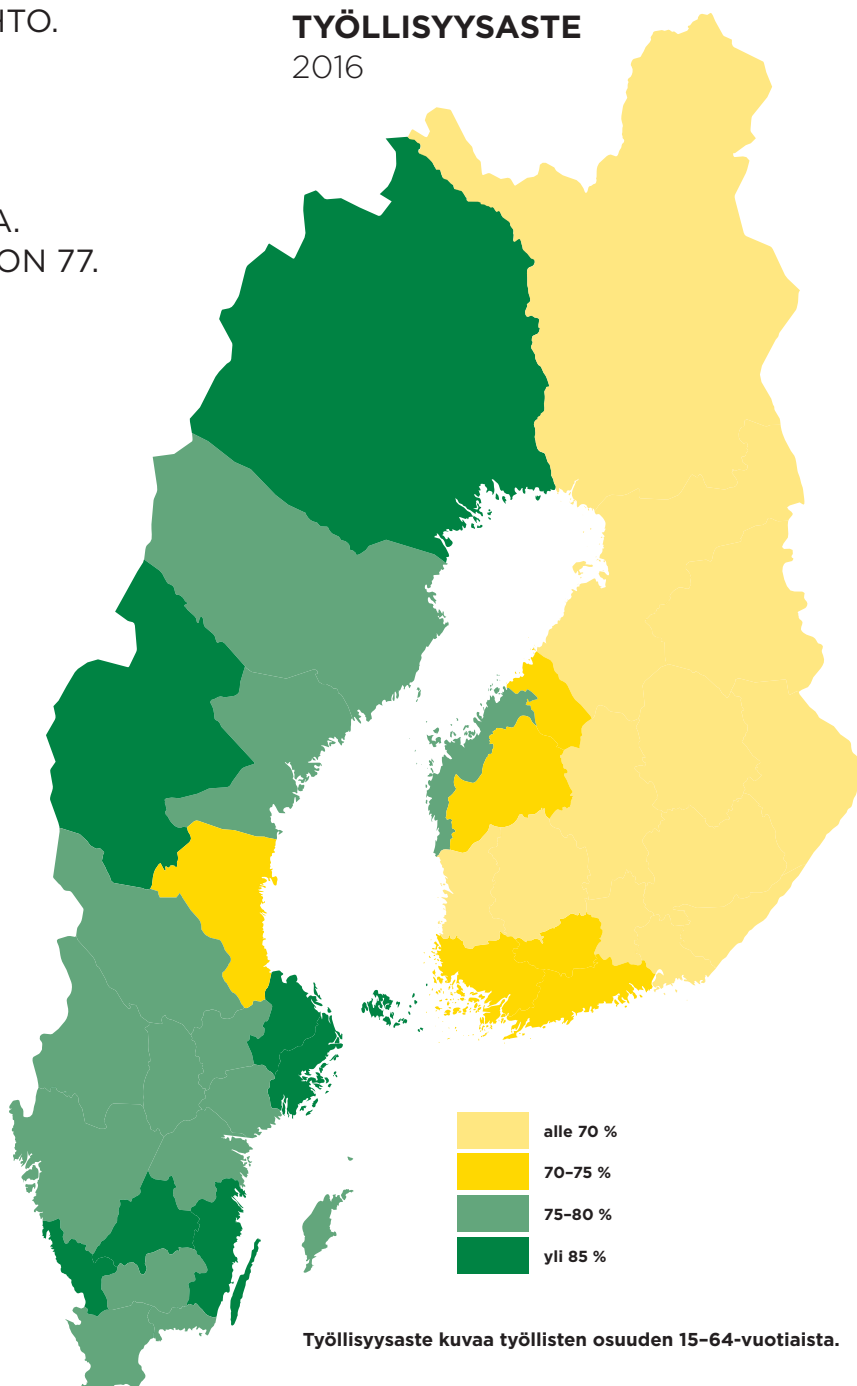
Pohjoismaisen yhteiskuntamallimme palveluiden ja tulonsiirtojen rahoituspohja pettää, jos Suomen työllisyyttä ei saada muiden Pohjoismaiden tasolle.

Ruotsin työllisyysasteella julkisen taloutemme ongelmat olisivat huomattavasti nykyistä pienemmät.

Työllisyydellä on myös vahva korrelaatio terveyteen ja hyvinvointiin laajemmin.

Suomessa työllisyysaste on noussut voimakkaasti viimeisten vuosien aikana. Julkisen sektorin rahoituspohjan turvaamiseksi työllisyyden kasvua tarvitaan edelleen tulevaisuudessa.

TYÖLLISYYSSASTE 2016



Työllisyysaste kuvaa työllisten osuuden 15-64-vuotiaista.

Vinkit parempaan päätöksentekoon tiimityössä



Tiimityö. Aihe on itselleni tärkeä – ja varmasti myös monelle muulle. Me kaikki haluamme työskennellä hyvin toimivassa tiimissä, eikö?

Oletetaan siis, että tiimi toimii! Tiimillä on yhteinen tavoite, sovitut työskentelytavat, halu kuunnella ja ottaa toiset jäsenet huomioon. Tiimillä on vilpittömyys halu tuottaa asioita, jotka täyttävät ulkopuolelta tulevat tarpeet sekä tuottavat itselle iloa niin tekemisen puolesta kuin muutenkin. Tämä on helppo juttu. Jos näin ei kuitenkaan ole, on siihen syytä kiinnittää ensimmäisenä huomiota.

Lisäksi tulevat avoimet kysymykset. Ensimmäisenä ovat oletukset, jotka tarvitsevat vahvistamista. Toisena tulevat sidosryhmät, joille täytyy ilmoittaa, mikäli jokin muuttuu. Kolmantena ovat yksilöt ja ryhmät, joilta voi kysyä neuvoa, kun varmaa tietämystä jostakin asiasta ei ole.

Tiimit ovat usein tilanteessa, jossa täytyy ottaa yhteyttä oman joukon tai organisaation ulkopuolelle. Tällöin ei välttämättä edes tiedetä, kehen ottaa yhteyttä, jotta haluttuja asioita saataisiin tapahtumaan. Harva tietää, kenelle delegoida tai keneltä kysyä. Päätöksenteon tavat on siis syytä tehdä yksiselitteisiksi ja ennen kaikkea näkyviksi.

Tämän ei tarvitse olla vaikeaa, kun muistat toimia seuraavasti:

- Kirjaa ylös kysymykset ja huomioon otettavat asiat sitä mukaa, kun niitä tulee.
- Kirjaa kysymysten kohdalle henkilöt, jotka voivat auttaa, jotka tietävät asiasta jotain, joille tekemisen voi delegoida tai joille asiasta pitää ilmoittaa.
- Tee tämä toimintatapa tietyksi kaikille henkilöille, jotka esiintyvät näin kootussa taulukossa ja muuta sitä palautteen perusteella.

Tiimi saa varmemmin vastauksia, kun jokainen tietää, mistä osasta organisaatiota tai miltä sidosryhmiltä asiasta kannattaa kysyä. Sidoryhmät pysyvät mukana menossa, kun heitä koskevista muutoksista ilmoitetaan ajoissa. Päätökset ovat varmempia, kun neuvoa kysytään niiltä, jotka ovat valmiita auttamaan. Ja kas, kun hommat alkavatkin sujua paremmin. ●

Juha Heimonen, Flowa Oy

Juha Heimonen on holistinen full-stack sovelluskehittäjä ja Kanbanista. Hän taitaa niin jatkuvan julkaisun, ympäristöjen ylläpidon kuin kehitysteknologiat.

HALUATKO ILMOITUKSESI KAUPPAKAMARI-LEHTEEN?

Kauppakamari-lehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa, ja julkaisemme jokaisessa lehdessä ajankohtaisia ilmoituksia yhteistyötahoiltamme ja jäsenyrityksiltämme.

Ilmoituksen koko ja ilmestymisaikataulu voidaan räätälöidä tarpeidesi mukaan. Esimerkiksi 4 kertaa vuodessa ilmestyvä puolen sivun ilmoitus kustantaa 1 200 e.

Ota yhteyttä Nelli Miettiseen ja kysy lisää:
nelli.miettinen@kskauppakamari.fi

p. 050 439 6170

Löytyykö rahoitus kasvuun lähempää kuin luuletkaan?

EY auttaa perhe- ja kasvuyrityksiä tunnistamaan rahoitusmahdollisuudet, jotka tekevät haastajasta suunnannäyttäjän. 250 000 eynäköisen verkostomme palvelee 150 maassa, Suomessa 23 toimipisteessä.
kasvuvuomaa.ey.fi ey.com/fi

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



Jyväskylän Aluetaksin välityksessä on yhteensä lähes 160 autoa, jotka kuljettavat asiakkaita Jyväskylän ja Muuramen alueilla. Kuva: Jiri Halttunen.

Henkilöliikenteen logistiikkakeskus valvoo yötä päivää

Kirkkaan pinkein JY TAKSI-logoin varustellut taksit ovat tuttu näky Jyväskylän ja Muuramen katukuvassa. Kesällä voimaan astunut uusi liikennepalvelulaki ei ole vaikuttanut merkittävästi Jyväskylän Aluetaksin arkeen. Taksit huolehtivat entiseen tapaan siitä, että laadukas kyyti järjestyy aina ovelta ovelle – vuorokaudenajasta riippumatta.

TEKSTI **NELLI MIETTINEN**

KUVAT **JIRI HALTTUNEN, KEIJO PENTTINEN**

UUOSIKYMMENIÄ sitten taksiala oli kovin toisenlainen kuin nykypäivänä: Kun 70-luvulla taksikyydin pystyi soittamaan vain pikuruksista taksikopista kantakaupungista, voi auton tilata nyt mobiilisovelluksen avulla omalle kotiovelle saakka.

Jyväskylän Aluetaksi on reagoinut maailman muutoksiin aktiivisesti. Vuonna 1992 perustettu taksien tilauskeskus- ja markkinointiyhtiö onkin kasvanut 26 vuodessa merkittäväksi toimijaksi alallaan.

”Taksikeskuksessamme työskentelee noin 40 työntekijää, ja työtä tehdään kolmessa tiimissä. Yhdessä vuorossa on kerrallaan 2-25 henkilöä riippuen vuorokaudenajasta, vuorokaudenajasta ja tapahtumista. Viime vuonna välitimme yhteensä yli 900 000 taksitilautusta”, Jyväskylän Aluetaksin toimitusjohtaja **Esa Niemi** kuvailee.

Jyväskylän ja Muuramen alueiden lisäksi Jyväskylän Aluetaksi välittää taksipalveluja Itä-Suomen alueelle.

JY TAKSI vastaa asiakkaidensa erilaisiin tarpeisiin aina vammais- ja vanhustalveluiden henkilökuljetuksista räätälöityihin yritysmatkoihin. Yhtiön välityksessä on kaikkiaan 158

”HALUAMME
HELPOTTAA YRITYSTEN
LIIKETOIMINTAA
TARJOAMALLA
YKSILÖITYJÄ
KULJETUSPALVELUJA.”

autoa, joista 30 on esteetöntä invataksivarusteista tilataksia ja loput joko henkilö- tai farmariautoja. JY TAKSI haluaa kantaa kortensa kekoon myös ympäristöystävällisyyden hyväksi, ja siksi yksi autoista kulkee Mustankorkean bio- ja maakaasulla.

Oli kyseessä mikä tahansa taksikuljetus, yhtiön jokapäiväistä toimintaa ohjaa kolme arvoa: hyvä saatavuus, laadukas toiminta ja hintavakaus. Kun jokainen yhtiön palveluksessa oleva taksiryttäjä pitää arvoista huolen omassa työssään, JY TAKSI erottuu kilpailijoistaan edukseen.

YRITYSYHTEISTYÖHÖN Jyväskylän Aluetaksi aikoo panostaa jatkossa entistä enem-



JY TAKSI on Jyväskylän Aluetaksin markkinointinimi, joka otettiin käyttöön vuonna 2015. Kuva: Keijo Penttinen, PS-Studio.

män, sillä B2B-puolella on vasta vähitellen herätty hyödyntämään monipuolisia taksikuljetuksia. Yritysten työntekijät voisivat säästää aikaa ja vaivaa tilaamalla taksin suoraan toimiston ovelle ja saapumalla vaikkapa palaverikohteeseen ilman kiirettä.

”Pyrimme helpottamaan yritysten liiketoimintaa tarjoamalla yksilöityjä kuljetuspalveluja kaikenlaisiin tarpeisiin. Yritys voi esimerkiksi määritellä, millaista kalustoa se haluaa kulloinkin käyttää”, Niemi havainnollistaa.

Jyväskylän Aluetaksi on kiinnostunut kehittämään erilaisia konsepteja perinteisen henkilötaksiliikenteen rinnalle, ja yrityskuljetusten edistäminen on hyvä esimerkki tästä.

TAKSIALA on kehittynyt vuosikymmenten varrella entistä kuluttajaystävällisempään suuntaan, ja esimerkiksi digitalisaatio on tullut jäädäkseen myös taksinvälitykseen. Kesäkuusta lähtien kuka tahansa on voinut tilata taksin JY TAKSIn oman mobiilisovelluksen avulla.

”Otimme sovelluksen käyttöön ensimmäisenä Suomessa, ja todennäköisesti sen käyttö leviää pian ympäri maata. Sen kautta taksin tilaaminen ja maksaminen onnistuvat näppärästi. Olemme vastanneet nykyajan tarpeisiin ja saaneet sovelluksesta paljon hyvää palautetta. Digitalisaation hyödyntäminen on osoitus siitä, että tälläkään alalla ei auta jäädä lepäämään laakereilleen”, Niemi sanoo.

UUSI LIIKENNEPALVELULAKI ON VAPAUTTANUT TAKSIALAN TOIMINTAA

Heinäkuun 1. päivänä voimaan astunut uusi liikennepalvelulaki on uudistanut merkittävästi kuljetusalan toiminta- ja sääätely-ympäristöä. Laki koskee taksialan lisäksi myös joukkoliikennettä ja tavaraliikennettä. Liikennepalvelulaki keventää erityisesti yritysten hallinnollista taakkaa lupien ja muiden alalle tulon rajoitusten osalta.

Taksialaan lakimuutos on vaikuttanut monin tavoin, ja se on herättänyt paljon keskustelua mediassa. Uudistuksen myötä taksiala on siirtynyt tiukoin säännelystä järjestelmästä vapaaseen markkinajärjestelmään. Kuluttajalle tämä näkyy siten, että taksit ovat erinäköisiä, laadultaan vaihtelevia ja hinnat voivat vaihdella taksiryttäjistä riippuen.

Uudistuksen avulla halutaan kannustaa uusia taksinkuljettajia alalle. Esimerkiksi enää kuljettajiksi ryhtyvien ei ole pakko käydä taksikurssia, mutta kuljettajat testataan edelleen ajokokeen ja ajoluvan läpäisyn perusteella. ●



2.10.

Suuri Palkkapäivä

Suuren Palkkapäivän aikana ruoditaan muun muassa työaikalain uudistamista, osa-aikatyöhön liittyviä lakimuutoksia, tietosuojauudistusta ja valmistaudutaan Tulorekisteriin. Koulutuksen asiantuntijoina toimivat lakimies Kati Mattinen (Helsingin seudun kauppakamari) ja ylitarkastaja Sari Wulff (Verohallinto).

2.10.2018 KLO 8.30-16.00, SCANDIC LAAJAVUORI

Hyödynnä syksyn talouskoulutusten tarjous: Kun osallistut vähintään kahteen talouskoulutukseen, pääset kolmanteen ja neljäänteen 50 %:n alennuksella. Ilmoittaudu mukaan!

SYYSKUU

MAKSUTTOMAT

19.

KASVUN MAAKUNNAN AJATUSHAUTOMO - KEURUU
Tervetuloa sankoin joukoin etsimään ratkaisuja Keuruun kasvun haasteisiin.

21.

KAHVIKIIHDYTYS: HYVÄ REKRYTOINTI
Kuinka luoda itsestään positiivinen mielikuva ja tuoda esille innostus rekrytointivaiheessa?
Kahvikiihdytyksessä syvennyttään mielikuvien luontiin ja imagon rakentamiseen.

26.

VIENTIKAUPAN RAHOITUS -KASVUKIERTUE
Teemoina ovat vientikaupan rahoitus ja luottotappioilta suojautuminen sekä välineet, kuten luottovakuutus, remburssit, pankkitakaukset ja vekseli.

24.

LOUNGE TREFFIT: INTERNATIONAL GET-TOGETHER IN KASVU OPEN
Tapaat kansainvälistä liiketoimintaa tekevien yritysten verkostoa ja kuulet mielenkiintoisia tarinoita maailman valloituksesta.

24.&
25.

KASVU OPEN -KARNEVAALI: KASVUN JUHLAA
Kasvu Open Karnevaali kokoaa yhteen kasvuyritykset, liike-elämän asiantuntijat ja lupaavat uudet kyvyt! Ohjelmassa pääpaino on yritysten kasvutarinoissa, haaveissa ja haasteissa. Kahden päivän aikana nähdään mm. mielenkiintoisia puheenvuoroja, livesparrausta, uusia liikeideoita ja 100 lupaavimman kasvuyrityksen pitchaukset.

LOKAKUU

MAKSULLISET

20.

HALUTAANKO TEILLE TÖIHIN? - NÄIN RAKENNAN TYÖNANTAJAMIELIKUVAA
Tule hakemaan parhaat käytännön vinkit oikeiden tekijöiden löytämiseksi. Koulutuksessa ratkotaan työnantaja-mielikuva- ja rekrytointihaasteita.

28.

JYP MESTARIMYYJÄ -VALMENNUS
Valmennuksen aikana pureudutaan myyntiin kokonaisvaltaisesti. Valmennuksen tehtävänä on auttaa myyjää löytämään omat vahvuutensa ja heikkoutensa ja kehittämään vahvuuksiaan oman pelikirjan avulla.

2.

SUURI PALKKAPÄIVÄ
Koulutuksessa käydään läpi mm. työaikalakiin liittyviä ajankohtaisia asioita ja valmistaudutaan Tulorekisteriin.

4.

LOUNGE TREENIT: VIENTIPROSESSI TOIMII!
Päämääränä on kehittää vientitoimistusten sujuvuutta ja saada kehitystä omaan toimintaympäristöön ymmärtämällä vientitapahtuman eri osien keskinäiset riippuvuudet.

10.

DATAN HYÖDYNTÄMISEN TRENDIT JA KEINOT
Tule oppimaan datan peruskonseptit ja käsitteet käytännönläheisesti.



Uusi liikesalaisuuslaki pähkinäkuoressa

Uusi liikesalaisuuslaki astui voimaan 15.8.2018, ja se kokoaa yhteen liikesalaisuuksia koskevan sääntelyn. Samalla EU:n liikesalaisuusdirektiivi laitetaan täytäntöön. Liikesalaisuuksia koskeva sääntely pysyy pääosin entisellään, mutta se selkiytyy ja oikeussuojakeinot liikesalaisuuksien loukkaustilanteissa paranevat. Rikosoikeudellinen sääntely säilyy ennallaan.

LIIKESALAIUU- DEN LAILLINEN HANKKIMINEN



Liikesalaisuudella tarkoitetaan tietoa, jota tavanomaisesti tällaista tietoa käsittelevät henkilöt eivät yleisesti tunne tai saa helposti selville. Tiedolla on taloudellista arvoa elinkeinotoiminnassa ja tiedon laillinen haltija on ryhtynyt kohtuullisiin toimenpiteisiin sen suojaamiseksi.

Liikesalaisuuslaki kattaa elinkeinotoimintaan liittyvien liikesalaisuuksien sekä teknisten ohjeiden suojan. Uusi sääntely ei kuitenkaan poista tarvetta salassapitosopimuksille, vaan jatkossakin liikesalaisuudet kannattaa monissa tilanteissa suojata erillisellä salassapitosopimuksella.

Liikesalaisuuslaissa määritellään liikesalaisuuksien laillinen ja laitton hankkiminen, oikeudeton käyttäminen ja ilmaiseminen sekä oikeussuojakeinot rikkomusten varalle. Liikesalaisuuden hankkiminen on laillista, jos hankkiminen tapahtuu itsenäisesti keksi-

mällä, luomalla, havainnoimalla, tutkimalla, purkamalla tai testaamalla esinettä, joka on yleisön saatavilla. Esine voi myös olla laillisesti sellaisen tahon hallussa, jolla ei ole velvollisuutta rajoittaa liikesalaisuuden hankkimista.

Liikesalaisuuden ilmaiseminen ei ole myöskään oikeudetonta, jos työntekijä ilmaisee liikesalaisuuden luottamusmiehelleen tai muulle työehtosopimuksen mukaiselle edustajalleen sillä ehdolla, että se on välttämätöntä edustajan tehtävien hoitamiseksi.

LIKE- SALAIUUDE N LOUKKAUS



Liikesalaisuuden hankkiminen on oikeudetonta anastamalla. Lisäksi liikesalaisuuden sisältäviä asiakirjoja, esineitä, sähköisiä tiedostoja, materiaaleja tai aineita ei saa

oikeudettomasti hankkia tai yrittää hankkia luvattomasti kopioimalla, jäljentämällä, havainnoimalla tai muutoin käsittelemällä. Myös muu hyvän liiketavan vastainen menettely voi olla oikeudeton liikesalaisuuden loukkaus.

Liikesalaisuutta ei saa käyttää tai ilmaista oikeudettomasti, jos liikesalaisuus on hankittu oikeudettomasti yllämainitulla tavalla. Liikesalaisuutta ei saa oikeudettomasti käyt-

tää myöskään silloin, jos tiedon liikesalaisuudesta on saanut sinänsä laillisesti esimerkiksi osakeyhtiön tai säätiön hallituksen jäsenenä, toimitusjohtajana tai tilintarkastajana. Liikesalaisuutta ei saa palvelusaihekanan käyttää tai ilmaista, jos tiedon liikesalaisuudesta on saanut toisen palveluksessa ollessaan.

OIKEUSSUOJA- KEINOT



Tuomioistuimien voi liikesalaisuuden haltijan vaatimuksesta kieltää liikesalaisuuden rikkomisen muun muassa seuraavalla tavoin: kieltämällä jatkamasta liikesalaisuuden loukkaa-

vaa tekoa, määräämällä tuotteen vetämisen markkinoilta tai määrätä tuhoamaan liikesalaisuuden sisältävä materiaali. Kielto voidaan antaa myös väliaikaisena.

Liikesalaisuuden rikkoja voidaan määrätä maksamaan liikesalaisuuden haltijalle korvausta tai hyvitystä. Lisäksi rikkojan on korvattava vahinko, jonka loukkaus aiheuttaa. Oikeudeton käyttö voi aiheuttaa myös rikosoikeudellisia seuraamuksia.

Kirjoittaja: VT Paula Virri, johtaja / juristi, Turun kauppakamari

KAUPPAKAMARISSA TAPAHTUU

OLEMME MUKANA AKTIIVISESTI VAIKUTTAMISTYÖSSÄ, JÄRJESTÄMME TAPAHTUMIA JÄSENISTÖLLEMME JA VIERAILEMME MIELUUSTI JÄSENYRITYKSISSÄMME.

1. Elokuun lopussa järjestimme perinteisen Eloseminarin valiokuntiemme jäsenille. Keskuskauppakamarin toimitusjohtaja Juho Romakkaniemi avasi tilaisuuden Ravintola Rentukassa.

2. Orkla-konserniin kuuluva Panda investoi kesäkuussa uuteen teknologiaan, minkä ansiosta suklaakonvehtien tuotantokapasiteettia on pystytty kasvattamaan merkittävästi.

3. Kolmas Saunamaakuntaviikko keräsi keräsi paljon innokkaita osallistujia mitä erilaisimpiin lölyihin ympäri maakuntaa. Saunanlämmityksen MM-kisoihin osallistui jopa kolme joukkuetta Japanista.

Kuvat: Nelli Miettinen, Merja Honkanen, Sari Muhonen



1.



2.



3.

YHTEYSTIEDOT



4.

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

TOIMITUSJOHTAJA
ARI HILTUNEN
puh. 040 058 3210

TOIMISTOPÄÄLLIKKÖ
PIRJO MELASALMI
puh. 050 555 3044

KOULUTUS- JA PALVELUPÄÄLLIKKÖ
LEENA RÄISÄNEN
puh. 050 555 9915

KOULUTUSSIHTEERI
ANNE JUVONEN
puh. 050 555 2320

VIESTINTÄSUUNNITTELIJA
NELLI MIETTINEN
puh. 050 439 6170

MARKKINOINTISUUNNITTELIJA
MERJA HONKANEN
puh. 050 439 3005

PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ
LAKELAND-HANKE
PÄIVI HEIKKALA
puh. 050 304 8467

VIESTINTÄPÄÄLLIKKÖ
VIIVI SAKKARA
Vanhempainvapaalla



5.

4. Ammatillinen koulutus uudistuu -kiertue kurvasi Jyväskylään 4.9. Tilaisuudessa piti puheenvuoron muun muassa Keskuskauppakamarin johtaja Johanna Sipola.

5. Vierailimme jäsenyrityksemme Mattokymppin 2 500 neliön tukkuvarastossa toimitusjohtaja Jani Leppäsen johdolla.

7. Kaakkois-Aasian, Australian ja Intian markkinat ja liiketoimintamahdollisuudet kiinnostivat keski-suomalaisia vientiyrityksiä ja kansainvälistymistä suunnittelevia pk-yrityksiä suurlähettiläiden kiertueella Jyväskylässä.



6.

6. Henkilötietojen tietosuojasta on tärkeä asia kauppakamarille. Olemme olleet nyt vuoden ajan aallon harjalla GDPR-uudistuksen parissa, ja otimme käyttöömme ensimmäisten käyttäjien joukossa Citrus Solutions Oy:n myGDPR-palvelun.



7.

MUISTA HYÖDYNTÄÄ JÄSENTEN MAKSUTTOMAT NEUVONTAPALVELUT

MAKSUTTOMAT NEUVONTAPALVELUT JÄSENILLE

ASIANAJO- JA LAKIASIAINTOIMISTOT

ASIANAJOTOIMISTO HALONEN, LAKKA &
TUOMI OY, JYVÄSKYLÄ

Puh. 010 322 1890

www.hltlaki.fi

Yhteyshenkilö: Markku Halonen

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

EVERSHEDS ASIANAJOTOIMISTO OY,
JYVÄSKYLÄ

Puh. 010 684 1950

www.eversheds.fi

Yhteyshenkilö: Vesa Kokko

SMARTIUS OY, JYVÄSKYLÄ

Puh. 040 778 8935

www.smartius.fi

Yhteyshenkilö: Paula Saarenpää

NEUVONTAA EU:N TIETOSUOJA- UUDISTUKSESTA

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 | WIN-
LAW

Puh. 0500 542 766

www.winlaw.fi

Yhteyshenkilö: Marja-Liisa Järvinen

PATENTTITOIMISTOT

BERGGREN OY, JYVÄSKYLÄ

Puh. 010 2272 684

www.berggren.fi

Yhteyshenkilö: Terhi Nykänen

EVERSHEDS ASIANAJOTOIMISTO OY,
JYVÄSKYLÄ

Puh. 010 684 1950

www.eversheds.fi

Yhteyshenkilö: Akseli von Koch

PATENTTITOIMISTO KESPAT OY, JYVÄSKYLÄ

Puh. 010 229 2850

www.kespat.fi

Yhteyshenkilö: Kimmo Helke

KHT-TILINTARKASTUSYHTEISÖT

ERNST & YOUNG OY, JYVÄSKYLÄ

Puh. 0400 377 555

www.ey.com/fi

Yhteyshenkilö: Petri Korkiamäki

VALUEMINERS OY, JYVÄSKYLÄ

Puh. 0400 522 217

www.uhy.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



**KOTIKAUPUNKIMME
HYVÄ VIRE NÄKYY
TYÖSSÄMME JOKA
PÄIVÄ, KUN SAAMME
LUODA KOKO AJAN
UUTTA ASIAKAS-
YRITYSTEMME KANSSA.**

JYVÄSKYLÄN HYVÄ VIRE HOUKUTTELEE YRITYKSIÄ INVESTOIMAAN UUSIIN TILARATKAISUIHIN

KIINTEISTÖKEHITYS- JA TOIMITILATARPEIDEN ASIAN-
TUNTIJANA JYVÄSKYLÄSSÄ
TOIMIVA INFONIA HALUAA
LÖYTÄÄ PARHAAT RATKAI-
SUT ASIAKKAIDENSA ME-
NESTYKSEN ETEEN.

Jyväskylä kehitty vauhdilla, ja talouden positiiviset kasvunäkymät antavat yrityksille luottoa investoida toimitiloihin entistä rohkeammin. Jo vuodesta 2002 lähtien Jyväskylässä toiminut Infonia tietää, millaisista rakennuspalikoista on toimiva tilaratkaisu kullekin toimialalle tehty. Infonia toimii Catella Property Oy:n virallisena kumppanina Jyväskylässä.

”Kotikaupunkimme yritysten hyvä vire heijastuu mielenkiintoisella tavalla suoraan jokapäiväiseen työhömmе, kun saamme luoda uutta eri toimialojen yritysten kanssa. Työelämän trendit näkyvät meillä esimerkiksi siten, että henkilökohtaisista työhuoneista on siirrytty avokonttorien kautta kohti joustavia monitilatoimistoja”, Infonian toimitilamarkkinoinnin asiantuntija **Mikko Hirvi** kuvailee.

Pääasiassa Jyväskylässä mutta myös muualla keskeisessä Suomessa toimiva Infonia vastaa asiakkaan kulloisenkin tarpeen mukaan kiinteistön koko elinkaaresta aina tontin kaavoituksesta lähtien. Pitkäaikaisen kokemuksen ja kattavan verkoston avulla Infonian asiantuntijat löytävät jokaiselle yritykselle yksilöllisiin tarpeisiin istuvat tilat – tarvittaessa rakennuttamalla upouusia kohteita. Valtaosa yrityksen toimeksiannoista liittyykin toimitilamarkkinointiin ja kiinteistökehitykseen.

”Tuoreimmat toimeksiantomme ovat osoittaneet, kuinka Seppälän vetovoima houkuttelee yrityksiä. Myös kaupunkikeskusta elää jatkuvasti, ja löysimme esimerkiksi Crazy Townille ja Naughty Burgerille sopivat tilat kävelykadun varrelta. Uusi Hippos on oma lukunsa, kunhan sen rakentaminen alkaa”, yrityksen toimitusjohtaja **Antti Malinen** kertoo.

Kun alueen yritykset kehittyvät ja laajentavat toimintaansa, asettaa se positiivisia haasteita myös kasvavalle Infoniale.

”Jotta myyntimme sujuisi vähintään yhtä tehokkaasti kuin nyt, kehitämme myynnin tukijärjestelmiämme entistä toimivammiksi. Koska meidän on ilo seurata paikallisten yritysten kehitystä, haluamme vastata jatkossakin yritysten toiveisiin parhaalla mahdollisella tavalla”, Hirvi kiteyttää. ●

TEKSTI **NELLI MIETTINEN**



Kasvu Open Karnevaali

*LOKAKUUN LOPUSSA ON TODENNÄKÖISESTI
MÄRKÄÄ, KYLMÄ JA TAKUUVARMASTI PIMEÄÄ.
ME JYVÄSKYLÄSSÄ HAISTATAMME ALKAVALLE
KAAMOKSELLE PITKÄT — ME JUHLIMME KASVUA!*

Paviljongissa ihastelemme Kasvu Openin kulu-
neen kauden sadan kärkiyrityksen kasvunälkää ja
ihmettelemme uusia innovaatioita ja ratkaisuja
esimerkiksi paremman huomisen saavuttamiseksi.
Verkostoon tukeutuvan ja sitä rakastavan juhlan
aikana kuulemme myös mm. Spinnovan ja Mari-
mekon uusista yhteistyökuvioista ja jo maailman-
kuulun Varustelekan tarinan, sekä selvitämme
Kasvu Openin tämän vuosimallin voittajayritykset.

Tämä on kunnon hyvää vaihtelua arkeen.

*Näe, kuule, verkostoidu, inspiroidu. Astu
kanssamme Paviljonkiin, älä vesilammikkoon.*



*LIPUT 0 / 90 €, LYYTISTÄ →
kasvuopen.fi/karnevaali*

