

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

NUMERO 04 MARRASKUU 2021

KAUPPA KAMARI

YRITYSTARINA:

FIMPEC

PROJEKTIJOHTAMISEN
HUIPPUOSAAJA FIMPEC
HIPOO ALANSA KÄRKEÄ
SUOMESSA S. 20

OMMELLISEN

VAATTEET VALMISTETAAN KESTÄVÄSTI JA KANNATTAVASTI
KESKI-SUOMESSA S. 8

Kysyntää on paljon ja rahoitusta saatavilla, toteavat Finnveran toimitusjohtaja Pauli Heikkilä ja pääekonomisti Mauri Kotamäki.

Ilmastoratkaisut voivat olla seuraava mahdollisuus

Ennusteet talouskasvusta lupaavat kovaa, mutta kenties lyhyttä nousukautta. Koronakriisistä toipuvia yrityksiä hoputetaan ottamaan kasvusta kiinni, mutta entäpä jos tuote ei olekaan valmis? Rahaa on nyt markkinoilla paljon, ja se mahdollistaa investoinnit, painottaa **Pauli Heikkilä**. Ratkaisut ilmastomuutoksen hillitsemiseksi luovat tarvetta innovaatioille, investoinneille ja kasvulle.

Uusilla teknologioidella ja tuotekehityksellä on merkittävä rooli ilmastomuutoksen torjunnassa. Myös pk-yritysten kannattaa nähdä tämä mahdollisuutena, ja niin monet jo tekevätkin, arvioi **Mauri Kotamäki**.

”Ilmasto- ja ympäristöratkaisujen vientimahdollisuudet ovat rajattomat ja ne luovat kasvua kotimarkkinoillakin. Jos joitain vuosia sitten ilmastomuutokseen liittyvät toimet nähtiin lähinnä kustannuksena, nyt ajatellaan melkein päin vastoin, ettei yrityksellä ole varaa olla lähtemättä ilmastotoimiin mukaan.”

Ilmastovaikutukset päätöksenteon keskiössä

”Finnvera on omassa strategiassaan asettamassa tavoitteeksi kannustaa yrityksiä

hakemaan ratkaisuja ilmastomuutoksen hillitsemiseksi, kertoo Pauli Heikkilä. ”Kaikessa, mitä ihminen tekee, on parantamisen paikkoja ilmastomuutoksen hillitsemiseksi, alkaen teollisuuden prosesseista, liikenteestä ja kuluttamisesta.”

”Jos yritys keksii tuotteen, joka vähentää tietyn prosessin energiankulutusta merkittävästi, kauppa käy. Suomalaiset ovat tässä hyviä, mutta kilpailua tulee olemaan. Kehitys kiihdyttää itse itseään ja luo tarpeen investoida”, jatkaa Heikkilä.

Kriisin jälkeinen markkinoiden uusjako

Korona on koetellut eri toimialoja eri tavoin. Jotkut alat ovat hyötynneet, kun korona on vauhdittanut tiettyjä trendejä, muistuttaa Pauli Heikkilä. Suomen suurista vientialoista metsäteollisuuden on luonut investointeja pakkausmateriaalien kysynnän kasvu, vaikka paperin kulutus on vähentynyt. Myös tele- ja verkkobisnes on kuulunut poikkeusajan voittajiin.

Yritysten perustaminen, kasvattaminen ja tuotekehitys ovat pitkiä prosesseja.

”Yritysten pitäisi olla jo viemässä, tuotteet jo kehitetty tai kehitystyö vauhdissa. Muuten tämän kriisin mahdollisuudet menivät jo”, Kotamäki sanoo.

Maailmalle omin tuotteen pyrkivien yritysten joukko on huolena, sanoo Heikkilä. Hyvä puoli hänen mukaansa on, että rahan saatavuus on hyvä ja investointeja tehdään.

”Emme tiedä, mihin talous olisi mennyt ilman nykyistä rahapolitiikkaa. Finnvera voi omalta osaltaan edesauttaa investointien rahoitusta kotimaassa, yritysten kansainvälistymistä ja vientiä takauksilla, lainoilla ja vientitakuilla.”

Suomen vahvuudet pitää keksiä uudelleen

Suomessa on paljon pieniä yrityksiä, mutta vähän suuria. Miten kasvattaa keskiuurten yritysten joukkoa ja sitä kautta vähitellen suuria yrityksiä? Yksi kasvun hidaste Suomessa on pääoman vähyys, Kotamäki sanoo. Verotuksella on väliä, mutta moni muukin asia vaikuttaa.

”Arvomaa, yritysten arvostus, on ratkaisevaa. Pk-yrityskenttä nähtiin pitkään suuryritysten alihankkijoina. Tarvitaan bisnesosaamisen, myynti- ja markkinointiosaamisen arvostusta. Onneksi näillä on nykyään jo suurempi rooli koulutuksessa”, Pauli Heikkilä sanoo.

”Nämä olivat Suomen menestystekijöitä jo 1990-luvun lopulla, ja vahvuudet nähtiin globaalisti. Ennakkoluottomuus ja pragmatisuus olivat vahvuksiamme esimerkiksi telekommunikaatioalan nousussa. Nyt nämä vahvuudet pitäisi keksiä uudelleen”, Heikkilä sanoo.

Keskustelu jatkuu Rahoitus & kasvu LIVE -webinaareissa!

Lue lisää: finnvera.fi/rahoitusjakasvu

Kauppakamari on jäseniään varten

Olemme saaneet tänä vuonna iloita kasvaneesta jäsenmäärästämme: yhä useampi yritys ja toimija on löytänyt tiensä kauppakamariverkostoon. Lämpimästi tervetuloa niin uudet kuin vanhatkin jäsenet.

Keski-Suomen kauppakamarin jäseniä on nyt yli 700. Koska joukkoomme on liittynyt paljon uusia, ja tuskinpa kertaus tekee pahaa jo aiemmin liittyneiden jäsenien keskuudessa, haluan muistuttaa, miksi kauppakamari on olemassa ja mitä kauppakamari tarjoaa jäsenilleen.

Keski-Suomen kauppakamari on perinteikäs vuonna 1930 perustettu elinkeinoelämän järjestö, joka edistää alueen ja yritysten menestystä ja kasvua. Kauppakamari on enemmän kuin toimiston henkilöstö: olemme koko jäsenistöstä muodostuva verkosto, joka katsoo tulevaisuuteen ja kehittää maakuntaa määrätietoisesti eteenpäin.

Kauppakamarilla on selkeästi oma kenttensä: olemme kaikenkokoisia, eri toimialojen yrityksiä varten. Jäsenenä on myös kuntia ja järjestöjä, sillä toimiminen yhteistyöverkostona on yksi keskeisistä seikoista. Tarjoammekin verkostoitumismahdollisuuksia tilaisuuksissa ja valiokunnissa.

Yksi päätehtävistämme on vaikuttaminen, jonka tavoitteena on pitää huolta yritystemme ja maakuntamme kilpailukyvästä. Toimimme Keski-Suomen yritysten äänitorvena yhteiskunnallisessa vaikuttamisessa. Tänä vuonna vaikuttamisen agendalla ovat erityisesti olleet esimerkiksi osaaajapulaan liittyvät haasteet, liikenneyhteydet sekä koronarajoituksiin ja -passiin liittyvät asiat.

Varsinainen vaikutustyö tapahtuu yli 200 luottamushenkilön voimin seitsemässä eri valiokunnassa sekä Maa-

kunta- ja Juniorikillassa. Valiokunnissa pääset vaikuttamaan yrityksesi toimintaympäristöön ja edunvalvontaan toimialakohtaisesti ja verkostoitumaan muiden avainhenkilöiden kanssa.

Edunvalvontatyön lisäksi tarjoamme monipuolisia palveluita menestyksellään liiketoimintaan. Kauppakamarin jäsenenä saat ajankohtaistietoa tiedottamisen, koulutusten ja tilaisuuksien kautta. Valtuutetut yhteistyökumppanimme auttavat laki-, vero-, talous- ja GDPR-asioissa maksutta. Koulutuksistamme tunnetuin on Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-kurssi, joka auttaa pk-yritysten hallitustyön kehittämisessä ja antaa osaamisen hallitustehtävän mallikkaaseen hoitamiseen.

Kauppakamarin kautta saat myös kansainvälistymiseen liittyviä verkostoja ja neuvontaa. Kauppakamari myöntää erilaisia ulkomaankaupan asiakirjoja, jotka helpottavat vientiä. Kauppakamarin rooli luotettavana tahona on tunnustettu maailmanlaajuisesti. Kauppakamari on maailmalla tunnettu verkosto, ja jäsenyyden avulla viestit luotettavuudesta.

Olette lämpimästi tervetulleita aktiivisesti mukaan toimintaan itselle sopivalla tavalla, esimerkiksi verkostoitumaan tai koulutuksiin.

Tänä vuonna Keski-Suomen kauppakamari uudisti strategiaansa. Uudistettu strategia ohjaa toimintaamme ja viestimme siitä tarinoiden kautta. Kauppakamarimme arvot ovat vaikuttaja, tekijä, vastuullinen ja luotettava. Toimimme vapaan markkinatalouden ja yrittäjyyden puolesta. Yritysten menestyksen lisäksi meitä koskettaa laajemmin ihmisten, yhteiskunnan ja maapallon hyvinvointi.



**TAVOITTEENA ON PITÄÄ
HUOLTA YRITYSTEMME
JA MAAKUNTAMME
KILPAILUKYVYSTÄ.**

ARI HILTUNEN
TOIMITUSJOHTAJA
KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA

Viivi Sakkara

KONSEPTI JA ULKOASU

Punamusta Oyj

TAITTO

Viivi Sakkara

KANNESSA

Liisa Häkli.

Valokuvaaja Viivi Sakkara

PALAUTTEET:

viivi.sakkara@kskauppakamari.fi

ILMOITUSMYynti

Novia Finland Oy

ilmoitukset@noviafinland.fi

JULKAISIJA

Keski-Suomen kauppakamari
Kauppakatu 28 B
40100, Jyväskylä

ILMESTYMINEN

Neljä kertaa vuodessa helmikuussa,
toukokuussa, syyskuussa ja marraskuussa.
Seuraava lehti helmikuussa 2022.

PAINO

Siirtopaino Oy, Jyväskylä

JAKELU

Jäsenille, sidosryhmille ja
kauppakamarin järjestämissä
tapahtumissa 1000 kpl

SELATTAVA SÄHKÖINEN VERSIO

www.kskauppakamari.fi/lehti

ISSN 2342-0340

Onnea, kauppakamarin jäsenyys kannattaa!



Kauppakamari on yritysten alueellinen, valtakunnallinen ja globaali yhteistyöverkosto. Kauppakamarit edistävät yritysten toimintaa ja kasvua. Kauppakamari on asiantuntija, tiedonvälittäjä, edunvalvoja, palvelujen tuottaja ja verkostojen luoja.

TÄSSÄ JÄSENETUSI, OLE HYVÄ

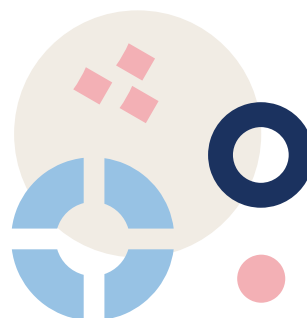
- Maksuton neuvonta
- Ulkomaankaupan asiakirjat
- Koulutukset ja tilaisuudet
 - Verkostot
- Ja paljon muuta!

Kysy lisää omasta kauppakamaristasi!

**KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI**

WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI

Pirjo Melasalmi
Puh. 050 555 3044



YRITYSTARINAT

- 6** **UUSI JÄSEN: TERÄSTYÖ JK & JK**
hoitaa vaativatkin terästyöt koko Suomeen
- 8** **OMMELLISEN VAATTEET**
valmistetaan kestävästi ja kannattavasti Keski-Suomessa
- 20** **FIMPEC: PROJEKTIJOHTAMISEN**
huippuosaaja hipoo alansa kärkeä Suomessa
- 23** **KESKI-SUOMEN BETONIRAKENNE**
myötätuulessa tuulivoiman infraraken-
tamisessa

VASTUULLISUUS

- 12** **VASTUULLISUUS**
on suomalaisyrityksille vahva
vientivaltti
- 16** **KESKO: VASTUULLISUUS**
velvoittaa
- 25** **KOHTI PÄÄSTÖTÖNTÄ**
logistiikkaa



AJANKOHTAISTA

- 26** **KESKISUOMALAISELLE OSAAMISELLE**
on kysyntää maailmalla
- 28** **WHISTLEBLOWING-KANAVIEN**
tietosuoja
- 30** **Q&A LAKIMIES**
Työnantajien on syytä varautua
kilpailukieltöjen maksullisuuteen

Terästyö JK & JK hoitaa vaativatkin terästyöt koko Suomeen

30-VUOTIAS TERÄSTYÖ JK & JK SUUNNITTELEE, VALMISTAA JA ASENTAA TERÄSRAKENTEITA NIIN TEOLLISUUDELLE, RAKENNUS- KUIN INFRAPUOLELLE. MYÖS KUNNOSSAPITO JA HITSAUSPALVELUT OVAT OSA YRITYKSEN VANKKAA TERÄSTÖIDEN ERITYISOSAAMISTA.



Terästyö JK & JK sai alkunsa, kun UPM alkoi purkamaan ja siirtämään vaneritehdasta Lutakosta Säynätsaloon ja tarjosi töitä **Jouko Kangasoja**lle ja **Jorma Kiukkosen**le. Niinpä he perustivat yrityksen, Terästyö JK & JK:n,

joka täytti tänä vuonna jo 30 vuotta.

Yritys suunnittelee ja valmistaa teräsrakenteita. Se on tunnettu etenkin teollisuuden, rakentamisen ja infra-alan teräsrakenteiden asennuksista ja kunnossapidosta. Yritys tekee nyt paljon esimerkiksi siltojen rakentamista ja korjaamista.

"Suurin osa Suomen silloista on rakennettu Kekkosen aikaan. Nyt ne tehdään uusiksi tai niitä korjataan", toimitusjohtaja **Timo Kangasoja** kertoo.

Kangasoja on työskennellyt yrityksessä kokoaikaisesti vuodesta 2007, toimitusjohtajana vuodesta 2018 ja yrittäjänä viime marraskuusta lähtien.

"Tulin alkuun vastaamaan markkinoinnista ja asiakashankinnosta, ja siitä rooli on aina kasvanut pikkuhiljaa", Kangasoja kertoo.

Yritys on toiminut Lehmäportintieellä Jyväskylässä alusta asti. Ensin pärjättiin pienemmällä hallilla, sittemmin siirryttiin isompaan. Tiloja on vuokrattu lisää pala kerrallaan.

Yritykseltä löytyy monipuolinen teräsrakentamisen osaaminen: ensin on tehty hitsausta sekä teollisuuden kunnossapitoa, sitten tarvikkeiden ja komponenttien kokoonpanoa ja vielä hydraulikkaakin.

"Pyrimme hoitamaan projektit kokonaisvaltaisesti alusta loppuun luotettavan yhteistyöverkostomme avulla", Kangasoja kuvailee.

Asiakkaina on kaikenkokoisia ja kaikenlaisia teollisuuden, rakentamisen ja infra-alan yrityksiä ja julkisia toimijoita ympäri Suomea. Kilpailijoista yritys erottautuu joustavuudella.

"Pienempänä toimijana pystymme reagoimaan ketterästi ja tekemään asiat nopeasti ja tilaajan ehtojen mukaisesti", Kangasoja täsmentää.

Yksi mieleenpainuva esimerkki on infrapuolelta, kun yritys teki Destia Oy:lle Muurameen rautatiesillan teräsrakennetyöt.

"Vanha silta siirrettiin 60 tunnissa pois ja tilalle asennettiin uusi silta, joka oli rakennettu vanhan viereen. Kyseessä oli vielä suhteellisen pitkä silta", Kangasoja kuvailee.

Korona ei vaikuttanut yrityksen liikevaihtoon negatiivisesti. Säynätsalon vaneritehdas oli yrityksen iso asiakas: sen osuus vuotuisesta liikevaihdosta oli 15–30 prosenttia. Vaneritehtaan lakkauttamisesta huolimatta viime vuosi oli yrityksen historian paras vuosi.

"Olimme ennakoineet ja pystyneet löytämään uusia asiakkaita ja painotuksia. Lähdimme infrapuolelle isommalla vaihteella ja siltä puolelta onkin löytynyt töitä ympäri Suomea", Kangasoja kertoo.

Yrityksen liikevaihto ylittää jo 1,1 miljoonaa euroon.

"Näyttää siltä, että tällä hetkellä olemme vielä viime vuotta edellä.

On hyvä, että olemme voineet pitää yllä maltillista kasvua. Ei voi mennä liian kovaa eikä liian nopeastikaan", Kangasoja tuumaa peilaen yrityksen historian vaiheisiin.

Kangasoja viittaa yrityksen alkuaikojen kasvuvauhtiin, jolla oli hankalimmat seurauksensa. Yhtiö joutui velkasaneeraukseen 2000-luvun alussa. Siitäkin selvitettiin.

"Viime vuonna saimme Suomen vahvimmat -luottoluokituksen. Se kertoo, että asioita on tehty oikein", Kangasoja kertoo.

Yrityksessä työskentelee nyt 15 ammattilaista ja kolme työssäoppijaa. Kysyntä on kovaa, ja työntekijöitä tarvitaan jatkuvasti lisää. Mukavasta työyhteisöstä ja mielenkiintoisesta työstä kertoo se, että kaksi aiemmin talossa ollutta työntekijää tuli takaisin töihin yritykseen.

"Töitä olisi, mutta niitä ei uskalla ottaa vastaan, koska pätevien tekijöiden löytymisestä ei ole varmuutta. Kevään ja kesän sai taitella, että pysyy materiaalihinnoista kartalla, nyt haasteena on työvoimapula", Kangasoja kertoo.

Kangasojan mukaan mielikuvat alasta ovat menneet parempaan suuntaan. Oli aika, kun töihin ei saanut kunnollisia tekijöitä, ei edes harjoittelijoita.

"Tämän alan koulutukselle on saatu nostetta. Työ on mielekästä, ja meillä on tarjota monipuolista työtä erilaisten asiakkaiden kanssa, ei pelkästään haalarit päällä hitsaamista", Kangasoja kuvailee.

Terästyö JK & JK liittyi kauppakamarin jäseneksi vaikuttamismahdollisuuksien ja koulutusten vuoksi. Kangasoja haluaa olla mukana maakunnan kehittämisessä.

"Haluan päästä vaikuttamaan alueen yritysten menestymiseen ja siihen, mitä sellaista täällä voitaisiin tehdä enemmän, mikä tukisi koko alueen toimintaa ja yrityksiä. Koulutuksista toivon saavani eväitä tulevaisuuden innovaatioihin", Kangasoja päättää.

LUKU-
SUOSITUS



Kilpailukielto- sopimuksia koskeva lainsäädäntö muuttuu

Työsopimuslakiin on vireillä muutos, jonka mukaan työsuhteen jälkeiseen aikaan ulottuviin kilpailukielto-sopimuksiin liittyy jatkossa työnantajalle aina maksuvelvollisuus. Yritysten kannattaa nyt käydä läpi kaikki kilpailukieltosopimuksensa ja irtisanoa ne viimeistään lain siirtymäaikana ensi vuonna.

”Jos nyt ei ole hereillä ja tee tarvittavia korjauksia sopimuksiin, tarpeettomista kilpailukieltosopimuksista voi tulevaisuudessa aiheutua yllättäviä kustannuksia”, Keskuskauppakamarin lakimies Minna Aalto-Setälä sanoo.

Kauppakamarin juridiikkakatsaus tuo esille keskeisimmät uudet säännökset ja sääntelyn muutokset sekä muut ajankohtaiset juridiikkaan liittyvät asiat. Katsauksessa arvioidaan myös, miten sääntely vaikuttaa yrityksiin. Katsaus julkaistaan kolme kertaa vuodessa.

Minna Aalto-Setälä, lakimies

Lue lisää kauppakamari.fi

2X
Tuoretta tietoa

ASKELEET EU:N KAUPPA- SOPIMUSTEN HYÖDYNTÄMISEEN



Keskuskauppakamarin opas auttaa yrityksiä ymmärtämään EU:n kauppasopimusten merkityksen ja tarjoaa tiivistettyä ohjenuoraa niiden hyödyntämiseen. Edut ovat saatavilla kaikille, mutta niiden hyödyntäminen vaatii yrityksiltä kauppasopimus-ehtojen ymmärtämistä.

*Hannele Visuri, kansainvälisen
kaupan asiantuntija*

DIGITALISOITUVASTA LIIKENTEESTÄ VIHREÄÄ KASVUA JA VIENTIÄ



Liikenneala on merkittävä kasvun ja viennin toimiala, joka työllistää arviolta 175 000 henkilöä yli 31 000 alan yrityksessä. Globaaleilla markkinoilla onkin kysyntää Suomessa kehitetyille ratkaisuille. Näihin tavoitteisiin katsaus tarjoaa käytännön toimia.

*Päivi Wood, liikenteen ja
elinkeinopolitiikan johtava
asiantuntija*

Ainutlaatuinen painotalo. Ainutlaatuinen kumppani.

siirtopaino



Sirpa Nurminen 0400 476 434 | Maarit Siekkinen 040 772 4705 | www.siirtopaino.com

Ommellisen vaatteet valmistetaan kestävästi ja kannattavasti Keski-Suomessa

OMMELLISEN TARINA YRITYKSENÄ ALKOI OMAKOTITALON ULLAKOLTA, KUN LIISA HÄKLI ALKOI OMMELLA VAATTEITA MYYNTEIN, JOTTA VOISI OLLA KOTONA LASTEN KANSSA PIDEMPÄÄN. NYT YRITYS TYÖLLISTÄÄ 14 HENKILÖÄ JA ON INVESTOINUT MILJOONA EUROA UUSIIN TOIMITILOIHIN.

Ommellisen tarina sai alkunsa, kun **Liisa Häkli** alkoi ommella vaatteita urakalla ennen kolmannen lapsensa syntymää.

”Ajattelimme mieheni Jessen kanssa, että jos kaverit ostaisivat tekemiäni vaatteita, voisin olla kotona lasten kanssa hieman pidempään”, Ommellisen perustaja ja yrittäjä Liisa Häkli kertoo.

Ajatus oman yrityksen perustamisesta lähti innostuksesta ja harrastuksesta. Taustalla oli Häklin rohkeus tehdä asioita, ja virkatyö erityisopettajana toi uskallusta aloittamiseen.

”Tiesin, että jos tämä ei kannatakaan, minulla on mahdollisuus palata vanhaan työhön”, Häkli avaa.

Häkli on tehnyt kovasti töitä yrityksensä eteen. Vaatteita ommeltiin yötä myöten.

”Se oli hurjaa aikaa. Oma äitini ja pari ystävää auttoivat paljon. Jos teen nytkin paljon töitä niin silloin tein todella paljon”, Häkli kertoo.

Ensimmäiset kolme vuotta Häkli oli yrityksen ainoa virallinen työntekijä. Kolmantena vuonna he ostivat kangasliiketoiminnan, ja neljäntenä vuonna palkattiin myös ensimmäiset työntekijät ja Häklin aviomies siirtyi täysipäiväisesti yritykseen töihin. Silloin myös lapset menivät hoitoon.

”Kankaiden tullessa mukaan ymmärsin, ettei voida olla enää kotiullakolla. Silloin luovuin myös

virastani”, Häkli sanoo.

Alkuun Häklillä ei ollut kovia kasvutavoitteita, vaan kasvu on tullut pienin askelin. Jälleenmyyntiä yrityksellä ei ole.

”Alusta asti minulle on sanottu, että tällainen bisnes ei pärjää Suomessa ilman jälleenmyyntiä. Yrityskonsulttikin vitsaili, että olemme valinneet vaikeimman toimialan”, Häkli kertoo.

Häkli on todistanut luulot vääriksi. Jo parin ensimmäisen vuoden jälkeen liikevaihto oli monta sataa tuhatta euroa, vaikkei yhtään työntekijää talossa vielä ollut. Nyt työntekijöitä on 14, ja lisää palkataan.

Yrityksen toiminnan kulmakivi ovat rennot ja mu-

kavat, mutta silti tyylikkäästään naisten vaatteet. Vaatteita myydään verkkokaupan kautta ja sosiaalisen median avulla sekä tuotantotilojen yhteydessä sijaitsevassa myymälässä. Instagramin puolella Ommellisella onkin vankka seuraajajoukko, kirjoitushetkellä yli 21 000.

Verkkokauppa tuli mukaan jo alkuvaiheessa, sillä Liisan mies ja yhtiökumppani Jesse Häkli toivoi, ettei vaimonsa myisi vaatteita bloginsa kautta. Jessen rakentaman verkkokaupan avulla on ollut alusta saakka mahdollista saavuttaa koko Suomi. Suosio yllätti.

OMMELLISELLA
KAIKKI TYÖ TEHDÄÄN
PAIKALLISESTI. LISÄKSI
OMPELUMERKIT,
KUMINAUHAAT JA MUUT
TARVIKKEET TILATAAN
LÄHELTÄ.





”Aina kun ehdin tehdä jotain, ne loppuivat jopa samana yönä. Ihmiset todellakin halusivat itselleen jotain Ommellista”, Häkli kertoo.

Aikaa uuteen

Huomisen ennustaminen alalla ei ole ollut helppoa. Tuli vielä korona, joka vaikutti jokaisen elämään ja moneen alaan.

Yhden kerran tuotanto jouduttiin pysäyttämään, kun koko tuotannon henkilökunta joutui koronakaranteeniin.

”Karanteeni myöhästytti tuotantoa sen verran, että sen vaikutukset näkyvät osittain vieläkin. Onneksi liikevaihdollisesti korona ei vaikuttanut kielteisesti”, Häkli avaa.

Koronan vuoksi tärkeät myyntikanavat, kuten popupit ja messut, jäivät pois. Myymälä oli pitkään kiinni.

”Messut ovat olleet liikevaihdollisesti merkittävä osa kauppaa. Käymme messuilla, joilla saa myydä vain Suomessa valmistettuja tuotteita”, Häkli kuvailee.

Ommellisella on kuitenkin niin iso jalansija somessa, että kauppa kävi. Uutena tuotteena viime syksynä yritys lanseerasi kaavat. Se lisäsi myös kankaiden myyntiä. Kaavojen lanseeraamista Häkli oli suunnitellut jo pidemmän

aikaa, mutta korona vauhditti sitä.

”Ilman koronaa siihen ei olisi ehtinyt vapauttaa aikaa. Ajattelin, että nyt jos koskaan on se hetki. Huomattiin, että ihmisillä oli enemmän aikaa ommella vaatteita”, Häkli tuumaa.

Vastuullisuus kumpuaa omista arvoista

Ommellisella kaikki työ tehdään paikallisesti. Lisäksi ompelumerkit, kuminauhut, nyörit, paperituotteet ja muut tarvikkeet tilataan läheltä. Puuvillapohjaiset painokankaat yritys tuottaa Liettuassa, mutta muut materiaalit neulotaan täällä.

”Uskon, että kun valmistamme tuotteet täällä, ne tehdään parhaalla mahdollisella tavalla. Kuljetusvaiheita jää välistä, ja osaltaan lainsäädäntö Suomessa varmistaa, että asiat tehdään hyvin”, Häkli kuvailee.

Ommellinen on oiva esimerkki siitä, että tuotanto Suomessa voi olla kannattavaa. Vaikka vastuullisuus on läpileikkaavaa yrityksen koko toiminnassa, suhtautuu Häkli vastuullisuuspuheeseen hieman kriittisesti.

”Vastuullisuuden ympärillä on paljon kaunopuheisuutta. Itse kehoitan kaikkia käymään meillä. Näin pääsee näkemään, miten työtä tehdään. Aina on toki meilläkin varaa parantaa. Tiettyihin sertifikaatteihin suhtaudun hieman kriittisesti”, Häkli kertoo ja jatkaa:

”Toivoisin, että kuluttaja ymmärtää, mikä ero on kotimaisen tuotannon ja suomalaisen yrityksen välillä. Yritys voi olla suomalainen mutta teettää työt muualla.”

Häkli pitää tärkeänä myös sitä, minne verot maksetaan.

”Periaatteenani on, että verot maksetaan siihen kuntaan missä lapset käyvät koulua.”

Yleensä kotimaisuuteen liitetään automaattisesti laatua, mutta Häkli muistuttaa, että aina kotimaisuus ei takaa laatua.

”Kotimaisuus ei ole laadun tae. Laatu pitää tehdä itse. Kun asiakas haluaa meiltä vähän enemmän, meidän on kannettava vastuu ja tehtävä jokaisen tuotteen kohdalla parhaamme.”

Uudet tilat Muurameen

Yrityksellä on nyt jännittävät ajat, kun uusia tuotantotiloja rakennetaan Muurameen. Toiminnan kasvaessa nykyiset vuokratilat jäivät pieneksi. Uusien tilojen koko tulee 2,5-kertaistumaan nykyisiin tiloihin nähden. Myös myymälän koko kasvaa.

”Nyt kun myymälä on jälleen auki, ihmisiä taas käy. Vaikka puhutaan kivijalkakauppojen kuolemisen, itse en usko siihen. Meidän asiakkaamme haluavat tulla täällä käymään”, Häkli sanoo.

Häkli ompelee itse edelleen. Tavoitteena on, että yrittäjän tehtäviä ja esimerkiksi markkinointia voisi tehdä jatkossa enemmän työajalla eikä iltaisin.

Häkli haluaa jakaa tarinaansa muillekin. Ommellinen on syntynyt kovan työn tuloksena, omia arvoja peilaen.

”Jos tämä joskus loppuu, haluaisin olla motivoitunut. Mikään ei korvaa puuttuvaa motivaatiota.”

YRITTÄJÄ

VALITSE YRITYKSELLESI SOPIVIN TYÖTERVEYS

Pihlajalinna tuottaa työterveyspalveluja sinun ja yrityksesi tarpeisiin räätälöidysti. Asiakaslähtöinen, vaikuttava ja tarpeisiin perustuva toimintamallimme saa aikaan terveyttä ja työkykyä kustannustehokkaasti.

Kysy lisää vuoden jokaisena päivänä saatavista digipalveluistamme

- Hoitajapalvelu 24/7: hoidontarpeen arviointi ja ohjaaminen kustannustehokkaasti oikeaan palveluun ja paikkaan
- Mahdollisuus etälääkärin vastaanottoon
- Työkyvyn johtamisen sähköinen raportointijärjestelmä

Myyntipäällikkö Minna Koponen-Tunnila
0400 304 970, minna.koponen-tunnila@pihlajalinna.fi
Sinua lähimmät toimipisteet: **Jyväskylä, Laukaa, Jämsä.**

TYÖTERVEYS

Työterveyden valtakunnallinen palvelunumero 6-22,
010 312 012**, työterveysmyynti@pihlajalinna.fi

**Puhelun hinta 8,4 snt/min.



**Työterveys-
asiakkaille maksuton
hammastarkastus ja
-15% suuhygienistin
palveluista*.**

*Tarjoukset voimassa
31.12.2021 asti.



Rakennamme Jyväskylään kunnan koteja

Katso kohteemme peabkoti.fi



POHJOISMAINEN YHTEISKUNTARAKENTAJA



WINLAW

Uuden ajan yritysjuridiikkaa

**Oikeudellista riskienhallintaa
yrityksesi tarpeisiin.**

winlaw.fi | winstone.fi



WINSTONE

Cornerstone for your business safety

**Oikeudellisesti hyvää hallintoa
liiketoiminnan edistämiseen.**



Vastuullisuus on suomalaisyrityksille vahva vientivaltti

VASTUULLISUUS ON NOUSSUT NOPEASTI KÄRKITEEMAKSI YRITYSKENTÄSSÄ. KESKUSKAUPPAKAMARIN KANSAINVÄLISTEN ASIOIDEN JOHTAJAN LENITA TOIVAKAN MUKAAN SUOMALAIS-YRITYKSET OVAT HOITANEET TÄMÄN LEIVISKÄNSÄ MONIA KILPAILIJOITA PAREMMIN. SE PITÄISI VAIN KERTOA ENTISTÄ SELKEÄMMIN MYÖS POTENTIAALISILLE ASIAKKAILLE.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT MEERI UTTI



Oman toiminnan ympäristökuorma ja hiilijalanjälki, tasa-arvo ja ihmisoikeudet sekä hyvä hallinto. Vastuullisuusteemat puskevat nyt läpi laajalla rintamalla ja samalla niistä on tullut yritysten kilpailukyvyyn avaintekijöitä.

Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtajan ja kansainvälisen kauppakamarin (ICC) maajohtajan Lenita Toivakan mukaan suomalaisyrityksissä on reagoitu globaalin vastuullisuushaasteeseen varsin aktiivisesti. Toisaalta monessa yrityksessä mietitään, kuinka edetä. On myös lukuisia yrityksiä, jotka ovat jo edellä kilpailijoitaan.

Esimerkkeinä Toivakka mainitsee ilmastonmuutokseen, vähähiilisyyteen, energiatehokkuuteen ja kiertotalouteen liittyvät ratkaisut, joissa Suomi on insinööriosuamisessa ja uusien tekniikoiden kehittäjinä maailman terävinä kärkeä. Myös metsätaloudessa ja biopolttoaineissa on otettu kehitysohjeita, joita monissa kilpailijamaissa vasta mietitään.

Toivakkaa kuitenkin harmittaa suomalaisten matala profiili. Olemme jo lähtökohtaisesti monia muita parempia ja tätä viestiä olisi rummutettava maailmalle paljon nykyistä kuulummmin. Samalla vientimarkkinoille tarvittaisiin uusia yrityksiä etenkin pk-sektorilta.

"Suomalaisyritykset ovat osoittaneet, että ne pystyvät ratkomaan globaaleja ympäristö- ja vastuullisuushaasteita. Kompastumme kuitenkin edelleen turhaan vaatimattomuuteen ja markkinointiosaamisen puutteeseen. Ruotsalaiset ja tanskalaiset pitävät ääntä jo asettaessaan itselleen tavoitteita. Me suomalaiset myymme faktapohjalta ja vasta sitten, kun nuo tavoitteet on saavutettu", Toivakka vertaa.

Mustat lampaat käyvät entistä kalliimmiksi

Mitä isot edellä, sitä pienet perässä. Tämä viisaus pätee myös vastuullisuusasioissa.

Isoimmissa yrityksissä vastuullisuus mielletään jo selkeäksi osaksi omaa kilpailukykyä, kustannustehokkuutta ja riskienhallintaa. Se tarkoittaa myös sitä, ettei omissa yhteistyö- ja alihankintaverkostoissa saa olla mustia lampaita, jotka voivat aiheuttaa arvaamatonta vahinkoa koko verkostolle.

Vastuullisuuspainetta kertyy tänä päivänä jo niin monesta suunnasta, ettei sitä pääse pakoon.

"Hyvä tuote ja tarina eivät enää riitä. Myös taustojen on oltava kunnossa. Yhdellekään alihankkijalle tai päämiehelle ei saa olla yhden-tekevää, millaisissa oloissa jokin yksittäinen komponentti on valmistettu."

Toivakka paneutui vastuullisuusasioihin taanoin ulkomaankauppaministerinä sekä sittemmin YK:n alaisuudessa toimivan Global Compact Suomen verkoston pääsihteerinä. Hän toteaaakin ykskantaan, että omasta tulevaisuudesta huolehtivalla yrityksellä on käytännössä vain yksi vaihtoehto. Omat yhteistyöverkostot on käytävä läpi entistä tiheimmällä kammalla ja tarvittaessa kumppanuuksien suhteen on tehtävä koviakin päätöksiä.

Ihmisoikeuksien ja sosiaalisen vastuun saralla riittää vielä työsarkaa.

"Kuluttajat edellyttävät yrityksiltä ja tuotteilta vastuullisuutta. Samalla tavoin sitä vaativat rahoittajat ja sijoittajat. Lainaraha on edullisempaa sille yritykselle, jolla myös ympäristö- ja vastuullisuusasiat ovat kunnossa. Lisäksi painetta tulee median ja kansalaisjärjestöjen puolelta. Meillä on jo monia esimerkkejä siitä, millainen mainetahra näiden asioiden laiminlyönti voi olla", Toivakka toteaa.

"Yksi huomioitava seikka on myös osaava työvoima: se hakeutuu entistä selkeämmin yrityksiin, joiden arvot ovat linjassa omien kanssa."



KUKA: Lenita Toivakka

Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtaja, ex-ulkomaankauppa-, Eurooppa- ja kehitysyhteistyöministeri sekä kansanedustaja

KOULUTUS: Kauppatieteiden maisteri

HARRASTUKSET: Liikunta luonnossa, pilates, talviuinti, neulominen ja mökkeily Saimaalla

PERHE: Aviomies yrittäjä Jukka Toivakka, kolme aikuista tytärtä

Pk-viejistä on huutava pula

Suomi on elpynyt koronakriisistä ällistytävän nopeasti ja ripeästi kasvanut tavaravienti on yllättänyt iloisesti myös Toivakan. Vauhti näyttää vientijohtajien kyselyn mukaan vain kiihtyvän.

”Tavaravienti on kasvanut todella vahvasti, vaikka logistiikka ja tiettyjen raaka-aineiden hinnannousu ovatkin olleet pullonkauloina. Palveluvienti on sen sijaan junnannut, mikä johtunee pitkälti matkustusrajoituksista”, Toivakka harmittelee.

Edessä oleva aika EU-alueen koronaelvytyksiin pitääkin nyt hyödyntää etenkin pk-yrityksissä, joita Toivakka kannustaa entistä rohkeammin kansainvälistymisen tielle.

”Meillä vientiä harjoittavien pk-yritysten osuus on vain 16 prosenttia, kun se esimerkiksi Ruotsissa on noin kolmannes ja Saksassa peräti 60 prosenttia. Uusia viejiä kaivataan kipeästi.”

Yrityksille on tarjolla paljon tukea. Alkuun pääsee esimerkiksi Business Finlandin ja kauppakamarin Fincham-verkostojen kautta. Korona-aika osoitti sen, että vientikauppaa voi harjoittaa kustannustehokkaasti myös etäyhteyksillä. Henkilökohtaiset tapaamiset ovat kuitenkin tärkeitä uusien asiakassuhteiden solmimiseksi ja luottamuksen rakentamiseksi.

”Saattaa olla myös niin, että suoraviivaiset ja tehokkaat Teams-palaverit sopivat hyvin suomalaisen myyntityyliin, jossa mennään asiat edellä”, Toivakka naurahtaa.

Vastuullisuusherätys tuli jo K-kauppiaana

Lenita Toivakka kertoo heränneensä vastuullisuusasioihin toden teolla viime vuosikymmenen puolivälissä, kun hän oli Suomen ulkomaankauppa- ja kehitysministerinä hyväksymässä YK:n kestävän kehityksen periaatteita.

”Samalla kirkastui se, että muutos lähtee liikkeelle nimenomaan yrityksistä. Valtiot ovat siihen liian hitaita ja jähmeitä. Ja näinhän tässä on myös käynyt”, hän toteaa.

Alkusysäyksen hän kuitenkin sai jo 1990-luvulla Mikkelin Citymarketissa, kun Toivakan kauppiaspariskunta lähti hakemaan tavaratalolle Ympäristökauppa-diplomia. Sen saamiseksi oli kiinnitettävä huomiota mm. energiatehokkuuteen, jätteen määrään sekä lähiruokaan ja luomutuotteisiin.

”Lopputuloksena oli selkeitä kustannussäästöjä, mutta myös henkilöstön aito innostuminen asiasta. Meitä yhdisti tunne, että olemme edelläkävijöitä ja teemme oikeasti tärkeitä asioita”, Toivakka muistelee.

Sisäilma-
asioiden
hallinnassa
auttaa selkeä
toimintamalli.

buildercom.fi



BUILDERCOM

Parhaat ratkaisut rakennetun ympäristön tiedonhallintaan.

Pilvipalvelumme
mahdollistavat
**kiinteistön
sisäilmaprosessin**
tehokkaan hallinnan.

Järjestelmä kattaa
kaikki selvitysprosessin
vaiheet.

Esilletulovaihe

Alkuseelvitys-
vaihe

Jatkoseelvitys-
vaihe

Korjausvaihe

Seuranta

ASIANAJOTOIMISTO

Pro/Juridica/

Selkeitä sanoja, vaikuttavia tekoja

Yrityksellesi ennustettavampaa tulevaisuutta
ja riskittömämpiä sopimuksia.

Oulu • Jyväskylä

projuridica.fi

Vastuullisuus velvoittaa

KESKO ON VALITTU MAAILMAN VASTUULLISIMMAKSI RUOKA-
KAUPAN YRITYKSEKSI JO USEAAN OTTEeseen JA YKKÖSSIJA
HALUTAAN SÄILYTTÄÄ MYÖS JATKOSSA. VASTUULLISUUS- JA
YHTEISKUNTASUHDEJOHTAJA RIIKKA JOUKION MUKAAN SE
TARKOITTAÄ KATSEEN SUUNTAAMISTA YMPÄRISTÖN LISÄKSI
ENTISTÄ ENEMMÄN MYÖS SOSIAALISEEN VASTUUSEEN.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT MEERI UTTI

World Economic Forumin tammikuuisesta vuosikokouksesta Davosissa ja menestyksestä vastuullisten yritysten Global 100 -listalla on tullut Keskolle jo perinne.

Tänä vuonna yhtiö pokkasi ykköstilän ruoka-kaupan alan sarjassa jo seitsemättä kertaa peräkkäin ja kiipesi myös kokonaiskisassa sadan parhaan joukkoon yhdessä Nesteen, Outotecin, UPM-Kymmenen, Koneen, Metson ja Nokian kanssa.

Keskon vastuullisuus- ja yhteiskuntasuhdejohtaja **Riikka Joukion** mukaan hyvä tulos kertoo yrityksen ja sen henkilöstön vahvasta sitoutumisesta vastuulliseen toimintaan. Pelkillä mielikuvilla ja lupauksilla ei enää pärjätä, vaan työn tuloksista on pystyttävä esittämään myös mitattua faktaa.

”Ykkössijaan tähdätään myös ensi vuonna. Kisa kuitenkin kiristyy jatkuvasti ja näiden asioiden eteen tehdään toki töitä muissakin yrityksissä. Se edellyttää myös meiltä entistä enemmän tekemistä”, Joukio toteaa.

Silti hän uskoo, että sinivalkoisia värejä tullaan jatkossa näkemään Global 100-listalla nykyistä enemmän. Suomalaisyritykset toimivat jo lähtökohtaisesti varsin vastuullisesti ja sen

merkitys yhtenä kilpailutekijänä on alettu oivaltaa entistä laajemmin.

”Toki myös yhteiskuntarakenteemme on tässä etuna. Meillä on hyvinvointivaltiona monia muita maita paremmat lähtökohdat vastuulliseen ja kestävään liiketoimintaan”, Joukio muistuttaa.

Vastuullisuus on myös tehokkuutta

Ympäristöseikat ja energiansäästö ovat olleet suomalaisyritysten agendalla jo pitkään, sillä niiden kautta on ollut tarjolla myös tehokkuus- ja kustannushyötyjä.

Vastuullisuudesta alettiin puhua laajemmin vasta vuosituhaten vaihteessa, jolloin raportointi laajeni kattamaan taloudellisen, sosiaalisen ja ympäristövastuun keskeisimmät osa-alueet. Alkuvuosien ympäristöraporteista on metsäteollisuustaan omaavan Joukion mukaan kuljettu pitkä matka nykytilanteeseen.

Viimeisen parin vuoden aikana vastuullisuudesta on tullut jo yksi yritysstrategioiden kivijalka. Samalla mahdollisissa laiminlyönteissä piilee alati suurempi bisnesriski, onhan niistä saatua maine- ja uskottavuuskolhua entistä vaikeampaa oikaista.





”Yritys, joka suhtautuu vastuullisuusasioihin edelleen välinpitämättömästi, ei ole kauan olemassa. Vastuullisuus on pitkällä aikajännteellä yritykselle tuloksenteon ytimessä ja esimerkiksi tapa toimia resurssitehokkaammin ja säästää samalla kustannuksia”, Joukio muistuttaa.

Kauppa on kaiken keskiössä

Keskon vastuullisuustyön juuret ulottuvat jo 1980-luvulle, jolloin se alkoi kiinnittää entistä enemmän huomiota muun muassa kauppojen energiankulutukseen ja ympäristövaikutuksiin. 1990-luvulla tämä työ jatkui muun muassa K-kauppojen omalla ympäristökauppamallilla.

Tänä päivänä vastuullisuus on keskeinen osa Keskon liiketoimintastrategiaa, joten se ohjaa yhtiön kaikkea toimintaa hankinnoista, kuljetuksista ja henkilöstöstä lähtien.

Iso haaste on myös ilmastonmuutos. Keskon tavoitteena on olla hiilineutraali vuonna 2025. Oma toiminta ja kuljetukset aiotaan saada päästöttömiksi vuoteen 2030 mennessä.

Ostettava sähkö tuotetaan jo uusiutuvalla energialla, käytännössä vesivoimalla tai bio-energialla ja jatkossa yhä enemmän tuuli-voimalla. Lisänä ovat aurinkovoimalat, joita on rakennettu kauppojen katoille jo yli 40. Kesko onkin jo Suomen suurimpia aurinkoenergian tuottajia ja käyttäjiä.

Yksi iso investointikohde on maanlaajuinen sähköautojen latausverkosto, jota rakennetaan kauppojen yhteyteen. Lisäksi vähennetään materiaalihukkaa, tehostetaan kierrätystä sekä korvataan muovia pakkausmateriaaleilla. Myös myytävä puutavara on 90 prosenttisesti kotimaista sertifioitua puuta. Kotimaisten tuotteiden osuus K-ruokakaupoissa on muutenkin 80 prosentin luokkaa.

**KESKON
TAVOITTEENA
ON OLLA
HIILINEUTRAALI
VUONNA 2025**



"Suomalaisen hiilijalanjälki koostuu asumisesta, liikkumisesta ja syömisestä. Tätä kautta meillä on iso vaikutus ihmisten arkeen, kun mietitään ruokaostoksia, auton hankintaa tai rakennustarvikkeita", Joukio toteaa.

Sosiaalinen vastuu on seuraava askel

Perinteisten ympäristöasioiden ohella vastuullisuuden vaakakupissa painavat entistä enemmän myös sosiaaliset kysymykset. Käytännössä kyse on maineesta hyvänä ja yhteiskuntavastuunsa tuntevana työnantajana, joka huolehtii henkilöstönsä hyvinvoinnista ja kohtelee heitä tasavertaisesti.

Näihin seikkoihin ollaan myös Keskossa pureutumassa entistä tarkemmin, vaikka yhtiö lukeutuu jo nyt esimerkiksi nuorten ja osatyökykyisten työllistäjänä kärkeen.

MEILLÄ ON SOSIAALINEN VASTUU MYÖS ASIAKKAISTAMME JA HEIDÄN HYVINVOINNISTAAN

"Esimiestyöhön, henkilöstön työterveyteen, tasa-arvoon ja työturvallisuuteen liittyvis-

tä asioista on huolehdittu jo pitkään. Samalla on kuitenkin hyvä huomata, että meillä on sosiaalinen vastuu myös asiakkaistamme ja heidän hyvinvoinnistaan. Se tarkoittaa esimerkiksi terveellistä ravintoa, vaivastonta liikkumista ja turvallista kotia", Joukio listaa.

Yhdeksi esimerkiksi sosiaalisesta vastuusta hän nostaa viime kesänä käynnistyneen kampanjan, jossa K-Marketit nimettiin kiusaamisvapaiksi vyöhykkeiksi.

"Lasten ja nuorten hyvinvointi on tärkeä asia ja tämän kampanjan myötä voimme tarjota heille yhden turvapaikan kiusaamista vastaan."



Sosiaalinen vastuu tulee jatkossa korostumaan myös väestön ikääntymisen kautta. Suomi kärsii jo nyt osaajapulasta ja jatkossa tilanne vain pahenee. Siksi niille, jotka haluavat jatkaa työuriaan vielä eläkeiän jälkeen, pitää tarjota siihen mahdollisuus.

"Samalla tavoin pitää kiinnittää entistä enemmän huomioita nuorten, maahanmuuttajien sekä osatyökykyisten henkilöiden työllistämiseen sekä monimuotoiseen ja mukaan ottavaan kulttuuriin", Joukio toteaa.



Koko toimitusketju kuntoon

Keskon ja K-kauppiain muodostama K-ryhmä on Suomen suurin ja yksi Pohjois-Euroopan suurimmista kaupan alan toimijoista. K-ryhmällä on noin 39 000 työntekijää ja 1 800 kauppaa Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Virossa, Latviassa, Liettuassa ja Puolassa.

Liiketoiminta-alueita ovat päivittäistavarakauppa, rakentamisen ja talotekniikan kauppa sekä autokauppa.

Ketju on kuitenkin tunnetusti yhtä vahva kuin sen heikoin lenkki. Niinpä Keskon vastuullisuuskampa ulottuu oman perustoiminnan lisäksi myös koko hankintaketjuun ja raaka-aineisiin saakka.

Käytössä on omat linjaukset ja kriteerit mm. puuvillalle, puu- ja paperituotteille sekä kaloille ja äyriäisille. Yhteistyökumppaneilta edellytetään vastuullista toimintatapaa, ja riskimaissa toimivien toimittajien prosesseja myös auditoidaan säännöllisesti.

"Tänä vuonna olemme liittyneet CDP:n Supply Chain -ohjelmaan ja haastaneet yhteistyökumppanimme raportoimaan sen kautta omat ilmastotavoitteensa ja tuloksensa", Joukio kertoo.

CDP (aiemmin Carbon Disclosure Project) on riippumaton voittoa tavoittelematon organisaatio, joka kerää yrityskohtaista tietoa ilmastomuutoksen torjunnasta, kasvihuonekaasupäästöistä ja sopeutumisesta ilmastomuutokseen.



Fimpec toimii projektikonsulttina ja erityisasiantuntijana niin teollisuuden ja energia-alan suurissa investointihankkeissa kuin kiinteistö- ja infrasektoreilla. Kuvassa vasemmalta toimitusjohtaja Mikko Turunen, perustaja ja hallituksen jäsen Pekka Salomaa ja liiketoimintajohtaja Jorma Paananen. Kuva: Viivi Sakkara

Projektijohtamisen huippuosaaja Fimpec on kansainvälinen kasvu- yhtiö ja hipoo alansa kärkeä Suomessa

FIMPEC ON TÄYDEN PALVELUN PROJEKTIKONSULTTI, JOKA TEKEE PROJEKTIJOHTAMISTA JA SUUNNITTELUA INFRAAN, KIINTEISTÖILLE, TEOLLISUUDELLE JA ENERGIATOIMIALALLE. FIMPECIN TOIMINTA ON LAAJENTUNUT KESKISUOMALAISESTA TOIMIJASTA VALTAKUNNALLISEKSI JA MAAILMANLAAJUISEKSI YHTIÖKSI.

KUVAT JA TEKSTI VIIVI SAKKARA

Yrityksen historia alkaa vuodesta 2009, kun kuusi kaverusta perustivat Fimpecin.

”Lähdimme liikkeelle täysin nollasta. Nyt Jyväskylässä työskentelee jo yli sata henkilöä ja koko konsernissa vielä enemmän”, kuvailee yrityksen perustaja, hallituksen jäsen

Pekka Salomaa.

Yhtiö toimii projektikonsulttina ja erityisasiantuntijana niin teollisuuden ja energia-alan suurissa investointihankkeissa kuin kiinteistö- ja infrasektoreilla. Viime vuonna konsernin liikevaihto ylitti 25,7 miljoonaa euroa ja työntekijöitä on kaikkiaan 260.

Merkittävin kasvu on ollut projektinjohtamispuolella, jossa henkilöstömäärä ylitti jo sata henkilöä. Tänä vuonna uusia työntekijöitä on rekrytoitu jo 19 henkilöä. Uusimman yrityskaupan myötä henkilöstön määrä kasvoi kertaheitolla vielä noin kolmellakymmenellä. Kasvun suunnasta kertoo sekin, että Fimpecin henkilöstömäärä on kaikkiaan tuplaantunut vain kolmessa vuodessa.

Fimpec on kasvanut keskisuomalaisesta toimijasta valtakunnalliseksi ja kansainväliseksi yritykseksi. Toimipisteitä sillä on useilla eri paikkakunnilla: Helsingissä, Jyväskylässä, Oulussa, Kouvolassa, Kotkassa ja Turussa. Ulkomailla yritys toimii paikallisesti Chilessä, Saksassa, Ruotsissa, Virossa sekä Uruguayssa, jonne Salomaa meni jo vuonna 2004 rakensuopäälliköksi maan ensimmäiseen sellutehdashankkeeseen. Tämän jälkeen Fimpecin paikallistuntemusta on hyödynnetty myös uudemmissa Uruguayhin tehdyissä metsäteollisuuden investoinneissa.

”Näkyvät etenkin Etelä-Amerikan markkinoilla ovat hyvät: se on yksi kehittyvimmistä länsimaistyypisistä maanosista. Elintason kasvu on kovaa. Etelä-Amerikan maiden tahtotila investoida tulevina vuosina näyttää valoisalta”, Salomaa kuvailee.

Fimpec on mukana Suomen metsäteollisuuden investointihankkeissa. Niistä tällä hetkellä tunnetuin lienee Kemin biotuotetehdas, jossa Fimpec vastaa asiakkaan, Metsä Groupin, kumppanina hankkeen rakentamisvaiheen rakentamisen ja mekaanisten asennusten projektinjohto- ja työmaavaltapalveluista. Samalla toimintamallilla toteutettiin myös Äänekosken biotuotetehtaan toteutusvaihe.

Fimpec palvelee projektin koko elinkaaren ajan aina hankesuunnittelusta käyttöönottoon ja ylläpitoon saak-

ka. Ainutlaatuisten ja systemaattisten prosessien avulla suuret ja haastavatkin projektit saadaan vietyä kunnialla maaliin. Teollisuuden hankkeissa tarvitaan erityisosaamista ja teollisuusrakentamisessa erityisten tarpeiden ymmärtämistä.

”Asiakkaiden tunteminen ja aito asiakaskeksisyys on se juttu. Myös markkinoiden tunteminen auttaa löytämään tavan, jolla projekti kannattaa toteuttaa. Kulloiseenkin projektiin löydetään se toimivin tapa”, toimitusjohtaja **Mikko Turunen** vakuuttaa.

Fimpecin toimintamallit sopivat moneen hanketyyppiin. Projektiin tuodaan tarvittava osaaminen ja muodotetaan kokonaisuus ympärille.

”Kaikki lähtee kokonaisuudesta. Pitkäkestoisissa hank-

keissa on pyrkimys olla mahdollisimman aikaisessa vaiheessa mukana, sitä enemmän meistä on myös hyötyä”, Turunen lisää.

Alkuvaiheisiin liittyy erilaisia konsepti- ja esiselvityksiä, sitten päästään esisuunnitteluvaiheeseen. On kannattavuuslaskelmia ja analyysejä eri toteutusvaihtoehtoista. Toteutus kattaa erilaisia vaiheita ja rakennuttamista. Lopussa on rakentamisen hankinnat, aikatauluseurannat ja työvalvonnat loppuraportteineen.

”Kaikki mitä tehdään on ihmisten tekemää. Tätä eivät koneet voi tehdä. Toki tarvitaan digitalisaatiota ja koneita, mutta niitä pitää myös osata käyttää oikein”, Turunen muistuttaa.

Käyttöönotto teollisuusprojekteissa on yksi tärkeimmistä vaiheista, jolloin käyttöönotto valmistellaan. Viimeinen vaihe on tuotannon ylösajo, jonka jälkeen siirrytään ylläpitovaiheeseen.

Fimpec tietää, että miljardihankkeissa käytetyt toiminnot ja niiden hyödyt pystytään tuomaan myös pienempiin hankkeisiin.

”Se on vain mittakaavaan suhteuttamista”, liiketoimintajohtaja **Jorma Paananen** sanoo.

Fimpec haluaa vahvistaa myös paikallista markkinaa. Paikallisesti Fimpec on tunnettu etenkin infra- ja kiinteistöhankeissa rakennuttamisen puolella.

”Haluamme tuoda teollisuuden jämakät prosessit myös liikerakentamiseen täällä Keski-Suomessa”, Paananen lisää.

AINUTLAATUISTEN JA SYSTEMAATTISTEN PROSESSIEN AVULLA SUURET JA HAASTAVATKIN PROJEKTIT SAADAAN VIETYÄ KUNNIALLA MAALIIN.



Fimpec toimii Jyväskylän kaupungille rakennuttajakonsulttina Ramoninsillan ja -kadun rakentamisprojektissa. Se sijaitsee Jyväskylän keskustan pohjoisosassa Puistolän ja Tourulan kaupunginosien rajalla, uuden avovankilan ja Heikinkadun välisellä alueella. Vanha silta ja katujärjestelyt purettiin, ja tilalle rakennetaan uusi silta katujärjestelyineen.

Urakka aloitettiin toukokuun lopussa ja se valmistuu vuoden loppuun mennessä. Projektipäällikkönä Fimpeciltä toimii Tommi Rantala, urakoitsijana Savon Kuljetus. Kuvassa Tero Kuronen (työjohtaja/SK), Juhani Jalkanen (työmaapäällikkö/SK) ja Tommi Rantala.

Kuva: Viivi Sakkara

Asiantuntija uusiutuvan energian tuotantoon

Fimpec toteuttaa energia-alan eri sektoreille kokonaisvaltaisia ratkaisuja, jotka auttavat asiakkaita kohti vähäpäästöistä energiatuotantoa.

Tuulivoima-alan kasvu näkyy myös Fimpecillä. Rakennettuja tuulivoimaloita oli vuoden 2020 lopussa 821 kappaletta. Suomessa on julkaistu noin 4000 tuulivoimahanketta. Parhaillaan rakentamisvaiheessa on noin 500 tuulivoimahanketta. Loput ovat eri suunnittelu- ja kaavoitusvaiheissa.

”Ainakin vuoteen 2030 asti tuulivoimaloiden rakentamista tulee olemaan merkittävästi. Eli nyt on momentum sillä alalla. Olemme olleet tuulivoimahankkeissa menestyksekkäästi mukana ja haluamme olla jatkossakin”, Paananen lisää.

Fimpec toimii myös kaasutoimialan ja vetyhankkeiden kehittämisessä. Suunnittelussa on, miten kaasua pystytään tulevaisuudessa rakentamaan vielä enemmän ja miten tuulivoimasta saadaan vetyä.

Kovat kasvutavoitteet

Suomalaista teollisuusvientiä arvostetaan maailmalla. Yrityksen liikevaihdosta noin 30 prosenttia tulee kansainvälisiltä markkinoilta. Ennen kuin Kemin biotuote tehdasinvestointi käynnistyi, oli pääpaino Saksan ja Uruguayn markkinoilla, jotka kasvoivat merkittävästi.

”Maailmalla puhutaan, että jokaisen suomalaisen

sisällä asuu pieni projektijohtaja. Toimintamalliamme arvostetaan maailmalla. Kuten projektimme osoittavat, se on etenkin Etelä-Amerikassa lyönyt läpi”, Salomaa kertoo.

Yhtiön strateginen tavoite seuraavalle viisivuotiskaudelle on kaksinkertaistaa liikevaihtonsa.

”Kasvua ei tehdä henkilöstön selkänahasta vaan kyse on myös henkilöstömäärän kasvattamisesta. Mukana on sekä orgaaninen kasvu, että yrityskauppojen myötä tuleva kasvu: viimeisimpänä turkulaisen Focusplanin hankinta suunnitteluosaamistamme laajentamaan”, Turunen täsmentää.

Vaikka alalla kuin alalla kärsitään osajapulasta, on Fimpec löytänyt työntekijöitä hyvin. Siinä auttaa hyvä työnantajamaine.

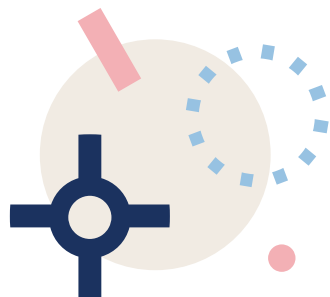
”Keski-ikä konsernissa on nyt alle 50, pitkään oli 50. Tämä kuvastaa hyvin sitä, että ala kaipaa uusia nuoria tekijöitä. Taustalla on se, ettei teollisuus ole 20 vuoteen kasvanut hirveästi, joten kokemusta ei kaikille ole päässyt kertymään samalla tavalla”, Salomaa pohjaa. Fimpec tekee tiivistä yhteistyötä alan oppilaitosten kanssa, jotta tulevaisuuden tekijät tuntisivat vahvan työnantajan jo ennen valmistumistaan.

Fimpecissä työntekijä voi rakentaa itselleen kansainvälisen uran, jos halua on.

”Meillä voi päästä lentämään komennukselle vaikka Chileen tai Uruguayhyn. On silmiä avaavaa, millaista rakentaminen voi olla. Maailmalle pääsee, jos vain uskalltaa mennä”, Salomaa kannustaa.

Keski-Suomen Betonirakenne myötätuulella tuulivoiman infrarakentamisessa

TUULIVOIMALOITA RAKENNETAAN SUOMESSA ENEMMÄN KUIN KOSKAAN. PIHTIPUTALAINEN KESKI-SUOMEN BETONIRAKENNE ON OLLUT MARKKINAJOHTAJA TUULIVOIMAN INFRARAKENTAMISESSA VIIMEISET PARI VUOTTA. RAKENNETUSTA TUULIVOIMAKAPASITEETISTA MITATTUNA YHTIÖ ON RAKENTANUT SUOMEN TUULIVOIMAINFRASTA LÄHES PUOLET.



RAKENNETUSTA
TUULIVOIMA-
KAPASITEETISTA
MITATTUNA YHTIÖ ON
RAKENTANUT SUOMEN
TUULIVOIMAINFRASTA
LÄHES PUOLET.

Keski-Suomen betonirakenne on vaativan rakentamisen ammattilainen, joka tunnetaan erityisesti tuulivoima-, teollisuus- ja parkkitalorakentamisesta.

Tällä hetkellä isoimpana projektina yhtiöllä on Kemin biotuotetehtas, jonne se toteuttaa puun- ja jätevedenkäsittelyyn liittyvät urakat.

"Työt kestävät ensi syksyyn. Ne taitavat olla rakentamisen osalta biotuotetehtaan kaksi suurinta urakkakokonaisuutta", kertoo Keski-Suomen Betonirakenteen toimitusjohtaja **Tuomas Skantz**.

Yhtiöllä on näyttöä vaativista projekteista. Se on rakentanut aiemmin esimerkiksi jätevedenpuhdistamot Äänekosken biotuotetehtaalalle ja Nesteelle Porvooseen.

Viime vuosina yhtiö on ollut tuulivoiman infrarakentamisessa markkinajohtaja Suomessa. Yhtiön toimituskokonaisuuteen kuuluu tyypillisesti tuulipuistojen maanrakennus, perustukset sekä sähköt suunniteltuina ja avaimet käteen toimitettuna.

Tuoreimpina tuulivoimaprojekteina on käynnistynyt yhteensä 20 tuulivoimalan tuulipuistot Kinnulan Hautakan-kaalle, Kyyjärven Hallakankaalle ja Saarijärven Haapalamminkankaalle sekä 36 turbiinin puisto Alajärvelle. Yhtiö toteuttaa tuulivoimaloiden infrarakentamisen avaimet käteen -periaatteella. Se siis

tekee kaikki rakentamistyöt ennen kuin tuulivoimaturbiinitoimittaja tulee tontille. Yhteensä eri rakennusvaiheessa olevia puistoja on työn alla yksitoista.

Toinen merkittävä osaamisalue Keski-Suomen Betonirakenteella on parkkitalojen rakentaminen. Yksi urakoista on esimerkiksi Helsingin Postipuisto, joka on jo itsessään nähtävyys erikoisen alumiinisen sälejkisivun ansiosta.

"Parkkitalot ovat myös pitkäaikaista erityisosaamistamme. Myös siellä uusiutuva energia nousee uuteen rooliin, sähköautojen latausmahdollisuudet on huomioitava ja viimeisimpiin halleihin on rakennettu katoille aurinkovoimalat", Skantz kertoo.

Viime vuonna yrityksen liikevaihto oli 67,2 miljoonaa euroa. Tänä vuonna se kippuaa noin 80 miljoonaan euroon.

Yhtiö kasvaa edelleen: se on sopinut yhdistymisestä maanrakennusliike Takasen kanssa. Yhteenlaskettu liikevaihto tulee olemaan noin sata miljoonaa euroa.

"Yhdistyminen mahdollistaa sen, että osakkuusyritysten kanssa meillä on hallussamme tuulipuolella koko tuotantoketju. Tämä yhdessä sen kanssa, että meillä on yleensä merkittävä määrä omia työntekijöitä hankkeissa, vähentää suhdanneriippuvaisuuttamme merkittävästi", Skantz kiteyttää.

Yritys on perustettu vuonna 2004.

Johtaminen & esimiestyö

17.11.–15.12.2021

Hyväksytty hallituksen jäsen

HHJ-kurssi

HHJ-kurssilla käsitellään hallituksen kokoonpano, rooli, vastuut, riskienhallinta ja työskentelytavat käytännönläheisesti yritysesimerkkien avulla.

1.12.21, 16.2.22

Keski-Suomen johtajaverkosto

Johtajaverkostossa tapaavat muita johtajia ja kuulet heidän kokemuksiaan ja ajatuksiaan johtamisen haasteista ja mahdollisuuksista.

Maksuttomat tilaisuudet

15.11. Tietoisku: Keski-Suomi – kasvaa vai kuihtuu?

Finanssialan valiokunnan tietoiskussa keskustellaan mm. siitä, mikä on yritysten merkitys alueen elinvoimaisuudelle.

26.11. Kahvikiihdytys: Keski-Suomesta kansainvälisyyteen – vaikuttavat kasvutarinat

Kahvikiihdytyksessä keskustellaan, voiko Keski-Suomesta ponnistaa kansainväliseen menestykseen ja miten se tehdään.

1.12. Osaamisen aika Keski-Suomessa –foorumi

Tavoitteena on yhdessä ja yhteistyössä uudistaa ja lisätä Keski-Suomen elinvoimaa. Tässä foorumissa teemana on Keski-Suomen hankekehittäjä kehittämissuunnitelman tukena.

20.1.22 Kauppakamarin jäsenten bisnestreffit

Bisnestreffeillä pääset tapaamaan muita keskisuomalaisia yrittäjiä ja yritysten edustajia eri toimialoilta sekä laajentamaan kontaktiverkostoasi.

Kansainvälistyminen

30.11. Lounge treffit: OSAAJAPULA – Mikä avuksi, kun osaajapula haastaa?

Verkkotilaisuus kaikille osaajapulan haasteisiin vastauksia etsiville.

Talous & verotus

16.11. Kauppakamarin veropäivä

Kauppakamarin perinteinen, mutta uudistettu Veropäivä tarjoilee syksyn parhaan kattauksen ajankohtaistietoutta verotuksesta liittyen kirjanpitoon, tilinpäätökseen ja arvonlisäveroon.

16.11. Excelin BI-työkalut

Webinaarikoulutuksessa kuulet, mitä mahdollisuuksia Microsoft Excel-raportointityökalut PowerPivot ja PowerQuery tarjoavat isojen datamäärien yhdistämiseen, muokkaamiseen ja rutiinien automatisointiin.

30.11. Power BI - DAX: oleelliset funktiot

DAX on Power BI:ssä mittareiden, laskettujen sarakkeiden ja taulujen luontiin käytettävä formula-kieli, minkä osaaminen on olennainen osa älykkäiden raporttien tekemistä Power BI:llä.

2.12. Ennakkoperintä

Koulutus tarjoaa tiiviin paketin vuoden 2022 verotukseen vaikuttavista muutoksista.

7.12. Power BI -raporttien julkaisu, jakaminen ja hallinta

Koulutuksessa saat hyvän käsityksen raporttien erilaisista jakotavoista ja opit hallinnoimaan jaettuja raportteja.

14.12. Power BI -raporttien tehokäyttö: koulutus raporttien lukijoille

Koulutuksen jälkeen osaat käyttää raportteja sekä selaimella että älypuhelimella, luoda omia koontinäyttöjä ja hälytyksiä sekä löytää uutta tietoa datasta älykkäiden työkalujen avulla.

Myynti, markkinointi & viestintä

15.2.22 Älykäs myynti - myyntitaitojen kehittämispäivä

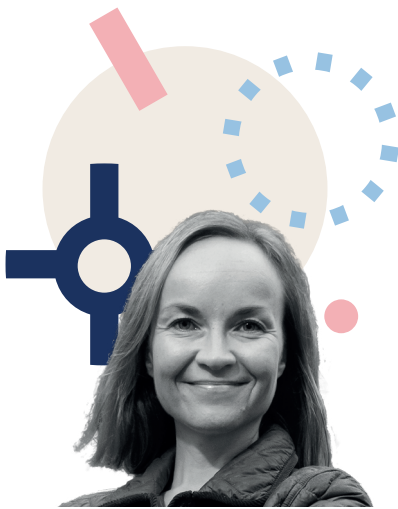
Menesty myynnissä tiedostamalla asiakkaan tarpeet ja hyödyntämällä toimintaympäristössä tapahtuvat muutokset.

24.2.–19.5.22 Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi

Hyväksytty myyntijohtaja -kurssilta saat uusia eväitä, vinkkejä ja oppeja modernin myynnin johtamiseen ja myyntiorganisaation suorituskyvyn nostamiseen.

Lisätiedot koulutuksista ja tapahtumista www.kskauppakamari.fi/koulutukset

Kohti päästötöntä logistiikkaa



Noomi Jägerhorn
Vastuullisuusjohtaja, Posti

**OLEMME SITOUTUNEET
VÄHENTÄMÄÄN OMAT
PÄÄSTÖMME NOLLAAN**

Postin tehtävänä on kuljettaa ihmisten tarvitsemia asioita. Olemme olemassa, jotta vastaanottajalle merkitykselliset asiat kulkevat sinne missä niitä tarvitaan – oli kyse sitten verkkokaupan paketista tai yrityksen sisällä kulkevista massiivisista koneista.

Tämä kaikki tuottaa suuren määrän päästöjä. Kuljemme pelkästään Suomessa jokaisena jakelupäivänä matkan, joka vastaisi kuutta kertaa maapallon ympäri. Näistä päästöistä on päästävä eroon. Nyt tekemämme työ on jatkumoa pitkälle perinteelle.

Vastuullisuus on aina ollut osa perimäämme. Esimerkiksi sähköautoilun aloitimme 80-luvulla ja ensimmäinen ympäristöohjelmamme on 90-luvun lopusta. Tänäpäin vastuullisuus on keskeinen osa strategiaamme, arvojamme ja olemassaolomme tarkoitusta. Toimitamme vastuullisesti sen millä on merkitystä. Jotta voisimme kuljettaa asioita kestävästi myös tulevaisuudessa, meidän on kyettävä toimimaan tuottamatta päästöjä ja varmistettava, että ihmisillä on hyvä olla.

Ilmastokriisin ratkaisemisessa ei pieni parannus riitä. Siksi olemme asettaneet itsellemme kunnianhimoisen tavoitteen. Olemme sitoutuneet vähentämään omat päästömme nollaan ja kuljettamaan fossiilivapaasti vuoteen 2030 mennessä. Science Based Targets -aloite hyväksyi päästövähennystavoitteemme tämän vuoden elokuussa. Posti onkin yksi kuudesta toimialan yrityksestä maailmassa, jonka

tavoitteet ovat aloitteen tiukimmassa 1,5 asteen kategoriassa.

Kuinka teemme tämän käytännössä? Liikenteen päästövähennykset muodostuvat monesta pienestä virrasta. Kolmella asialla on kuitenkin suurin vaikutus: puhdas energia, päästötön ajoneuvoteknologia sekä kuljettamisen tehokkuus.

Kuljetamme jo nyt yli 10 miljoonaa pakettia vuodessa täysin fossiilittomasti – uusiutuvilla polttoaineilla. Tavoitamme noin 40 prosenttia kotitalouksista sähköisillä kulkuvälineillä, kuten sähkörahtiskoottereilla. Pääkaupunkiseudulla luku on jo 90. Raskaassa liikenteessä käytössämme on Suomen suurin, 13 rekka-auton biokaasua käyttävä laivue. Kaikki käyttämämme sähkö on uusiutuvaa.

Panostamme sähköön entistäkin enemmän. Tulemme luomaan täysin sähköllä toimivat pakettien kotiin-kuljetukset suurkaupunkeihin – näin aluksi. Kaikkiaan olemme hankkimassa pelkästään kuluvan syksyn aikana yli 70 uutta sähköpakettiautoa.

Vähiten päästöjä synnyttää silti ajamaton kilometri. Siksi kehitämme jatkuvasti esimerkiksi reittioptimointia ja ajotapaa.

Viime vuonna omat päästömme vähenivät 14 prosenttia ja tällä tiellä jatkamme. Vuosikymmenen loppuun mennessä tavarat ja yritysten materiaalivirrat kulkevat kauttamme päästöttä.

Keskisuomalaiselle osaamiselle on kysyntää maailmalla

VIENTI ON LÄHTENYT VETÄMÄÄN, JA NÄKYMÄT VIENNIN KEHITYKSELLE OVAT HYVÄT. KV-VERKOSTOT TOIMIVIKSI -HANKKEELLA HALUTAAN KANNUSTAA JA ROHKAISTA YRITYKSIÄ KANSAINVÄLISTYMISEEN.

Keski-Suomen kauppakamarin KV-verkostot toimiviksi -hanke on startannut vauhdikkaasti. Alkuunsa hanke on sisältänyt runsaasti kunnanjohtaja- ja yritysvierailuja, joiden tarkoituksena on selvittää, millaisia kansainvälistymiseen liittyviä tarpeita alueella on.

”Tapaamiset kunnissa ja yrityksissä ovat olleet todella silmiä avaavia. Osaajapula nousee esiin kaikissa keskusteluissa ja näyttäytyy aitona kasvun esteenä ympäri Keski-Suomea. Hienojen yritysten laadukkaat tuotteet menisivät kaupaksi nykyistä laajemmalle, jos tuotantokapasiteettia päästäisiin laajentamaan. Osassa yrityksistä kansainvälistymisestä ei ehditä edes haaveilla, kun kotimaan kysyntä saadaan nippa nappa tyydytettyä nykyisillä resursseilla. Keski-Suomen kuntien vetovoimatilanne vaihtelee, mutta tähän mennessä tehtyjen vierailujen perusteella näyttää siltä, että meidän pitäisi löytää se ”juttu”, jolla saamme osaajat houkuteltua ja pidettyä täällä, jotta yritysten kasvu ja kansainvälistyminen mahdollistuu”, sanoo hankkeen projektipäällikkö, Keski-Suomen kauppakamarin palvelupäällikkö **Pia Naukkarinen**.

Tällä hetkellä vierailtuna on Luhangan, Kivijärven, Kyyjärven, Kinnulan, Petäjäveden, Multian, Toivakan, Konneveden ja Pihtiputaan kunnat sekä useita alueen yrityksiä. Lopuissa Keski-Suomen kunnissa vierailaan seuraavien kuukausien aikana.

Hankkeen tarkoituksena on auttaa kansainvälistymisessä monin eri tavoin. Hankkeessa luodaan muun muassa palvelukartta, joka helpottaa yritykselle sopivan palvelun löytämistä kussakin tilanteessa. Sen lisäksi Kasvu- ja kansainvälistymisvaliokunta järjestää toistamiseen Kasvutahto-mentorointiohjelman, jossa kasvuhaluinen yritysjohtaja saa kasvusuunnitelmiansa tueksi kokeneen kansainvälistymisen mentorin.

Alueelta löytyy runsaasti jo kansainvälistyneitä tai sitä suunnittelevia yrityksiä.

”Kun kaivaa pintaa syvemmältä, huomataan, miten hienoa erityisosaamista, jolle on jalansijaa maailmalla, meillä täällä Keski-Suomessa on. Meiltä löytyy yrityksiä ja osaamista, joista ei täällä edes kunnolla tiedetä, mutta jotka ovat ainutlaatuisia maailmassa”, Naukkarinen sanoo.

Jokaisen makean ystävän tuntemat jauhemaiset salmiakki- ja hedelmämakeiset tulevat Candywell Oy:n tehtaalta Kivijärveltä



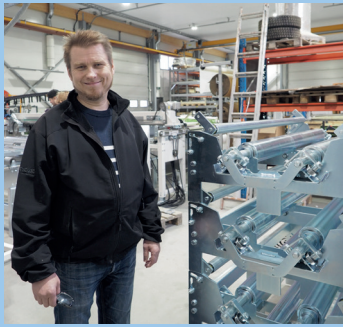
Muistat varmaan jo omasta lapsuudesta tutut jauhemaiset autokarkit, joita sai ostettua lähikioskilta? Ruosteiset autot, lätkät, nitrot, pommit, jytkyt ja muut klassikkomakeiset valmistetaan Candywellin tehtaalla Kivijärvellä. Tehtaalla työskentelee kuusi työntekijää. Yritys on perustettu vuonna 1994.

Yrityksen asiakkaina ovat kauppaketjut Suomessa. Candywellin makeisia löytyy useimmilta irtokarkkihyllyiltä. Karkit sopivat moniin erityisruokavalioihin.

Yritys on harvoja Euroopassa, jotka valmistavat jauhemakeisia. Vientiä yritys on tehnyt jonkin verran, mutta tulevaisuudessa myyntiä ulkomaille on tarkoitus lisätä.

Korona-aika on koetellut yritystä rankasti, mutta jo useamman polven takaa karkintekoperinteitä kantavan yrittäjän usko tulevaisuuteen on vahva. Yrityksen tuotteita voi jo tänä päivänä syödä, juoda ja käyttää ruoanvalmistukseen. Uusia tuotteita kehitetään ja erilaisia aluevaltauksia on suunnitteilla, sillä ketterä yritys voi tuottaa uutta nopeastikin ja toimimalla eri sektoreilla yrityksen toimintaan saadaan varmuutta ja vakautta.

SS-Työstöltä metallien työstökoneet maailmalle



Kivijärveläinen SS-Työstö syntyi, kun **Seppo Sagulin** aloitti konepajatoiminnan vuonna 1994 kotitalallansa. Ideana oli kunnostaa maataloilla ja omakotitaloissa käytettäviä vesirengaspumppuja sekä tehdä alihankintaa ja tilaustöitä.

Toiminta muutti suuntaa, kun asiakkaalla syntyi tarve saumakattopeltikoneelle. Sagulin suunnitteli koneen pääosin yksin, asiakkaan kanssa kuitenkin yhteistyötä tehden. Kysyntä jatkoi vilkastumistaan ja toiminta alkoi keskittyä ohutlevyntyöstökoneisiin.

Tänä päivänä metalli- ja konerakentamisen vankan ammattilaisen ohutlevyn käsittely- ja muovauskoneiden lisäksi tuotevalikoimiin kuuluvat muun muassa haspelit ja rulla-muovauskoneet. Ratkaisuja räätälöidään myös asiakkaiden tarpeiden mukaan.

Kasvua on tapahtunut vuosi vuodelta, ja tehdasta on laajennettu. Vuonna 2015 yritys investoi uuteen teollisuushalliin.

Asiakkaita yrityksellä on laidasta laitaan; mutta pääpaino on ohutlevyn käsittelyä ja muovausta harjoittavissa yrityksissä, missä vain peltiä tarvitaan. Yritys on avaamassa verkkokaupan, jonka avulla on tarkoitus laajentaa vientiä aluksi Ruotsiin ja Norjaan.

"Myyntiä ulkomaille on ollut enemmän asiakkaiden kautta. Laitteitamme löytyy muun muassa Kiinasta, Intiasta, Hollannista, Belgiasta, Vietnamista, Ruotsista, Virossa ja Latviasta. Suoraa vientiä on tavoitteena kasvattaa", toimitusjohtaja Seppo Sagulin kertoo.

Viitasaarelaisen Windsiden tuuliturbiinit ovat ainoita maailmassa, jotka kestävät ja tuottavat sähköä vuosikymmeniä äärimmäisissä olosuhteissa



Windsiden tuuliturbiinien avulla sähköä saadaan tuotettua paikoissa, joissa verkkoa ei ole saatavilla. Ainutlaatuisen niistä tekee sen, että ne toimivat äärimmäisissä olosuhteissa. Yhtiön turbiineja löytyy esimerkiksi Antarktikselta, Saharasta, Siperiasta ja vuoristoista. Kaikkia näitä paikkoja yhdistää se, ettei siellä muunlainen tuuliturbiini toimi.

Alkujaan Windsiden tuuliturbiineja on asennettu majakoihin sähköä tuottamaan. Äärimmäisten kohteiden lisäksi niitä asennetaan ihan tavallisille kesämökeille taikka rakennuksiin. Niitä on asennettu myös pilvenpiirtäjiin, joista erikoisin lienee Guangzhoun Pearl River Tower Kiinassa.

Kaikenlaisia tuuliturbiineja saa myös Kiinasta muutamalla sadalla eurolla, mutta toimitusjohtaja Risto Joutsiniemi muistuttaa, että laatu on ihan eri maailmasta.

"Kiinasta tilattu saattaa kestää muutaman vuoden. Meillä sen sijaan takuu on 10 vuotta. Meiltä kysytään paljon käytettyjä turbiineja, mutta yhtään sellaista ei ole tarjolla, koska kaikki ovat kestäneet tähän mennessä niin hyvin", Joutsiniemi kertoo. Vain muutama on vuosien varrella tullut vaihtoon esim. maston kaatumisen vuoksi.

Windsiden tuuliturbiinit ovat ainutlaatuisia myös siinä mielessä, etteivät ne aiheuta vahinkoa tai vaaraa ihmisille, lemmikeille, linnuille tai muille luonnon eläimille, vaan ne ovat täysin turvallisia.

Windsiden tuuliturbiinien ainutlaatuinen muoto takaa sen, että se pystyy tuottamaan sisämaassa energiaa jopa viisinkertaisesti perinteiseen tuulimyllyyn verrattuna. Kun niitä asennetaan riviin, saadaan energiaa tuotettua vielä enemmän.

Yhtiö valmistaa turbiininsa itse tehtaallaan Pihlputaalla.

Hanketta rahoittaa Keski-Suomen liitto. Rahoitus on TEM:n AKKE-rahoitus (Alueiden kestävä kasvun ja elinvoiman tukeminen määräraha)



KESKI-SUOMEN LIITTO

KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI

TERVETULOA

uudet jäsenet

Aarniovuori Oy
 Envineer Oy
 Evogenom Oy
 Helin Matkatoimisto Oy
 Infomaatti Oy
 Itumic Oy
 Järkisärki Oy
 Kampus Data Oy/ Multitronic Jyväskylällä
 Keski-Suomen Kiinteistöpalvelu Oy
 Keski-Suomen Kuntosalit Oy
 Maansiirto Harry Mäkelä Oy
 Mainos Jane Oy
 Mika Lankinen Oy
 Monexmedia Oy
 Ommellinen Oy
 ProBoreal Oy
 Procemex Oy
 Proflycon Oy
 Rakennusliike Pekka Hämäläinen Oy
 Rautari Oy/ K-Rauta Seppälä
 Seppämagneetti Oy
 Spiralo-Putki Oy
 Sportum Oy
 SSVF Finland Oy
 Suomala LKV Oy
 Sähköliike Wattiset Oy
 Terästyö JK & JK Oy
 Tmi ApuEsa
 Trail It Oy

KIRJAVINKKI

Minna Kettunen ja Siamäk Naghian

Siamäk Naghianin uskomaton elämä

Siamäk Naghianin uskomaton elämä on kertomus rakkauden voimasta, luottamuksesta maailmassa olevaan hyvään ja ihmeellisistä vastaantulijoista. Kirjan lukija pääsee katselemaan suomalaista yhteiskuntaa toisenlaisesta maailmasta tulleiden ja varsin tarkkanäköisten silmien kautta. Runous punoo tarinaa yhteen kuin värikkäät villalangat persialaista mattoa.

KUUKAUDEN KYSYMYS:

Whistleblowing-kanavien tietosuoja

Kansallinen ilmoittajansuojelulaki tulee pian

Yli 50 työntekijää työllistävien yksityisen ja julkisen sektorin organisaatioiden sekä valtion virastojen on joulukuussa 2021 kansallisesti implementoitavan Whistleblower-direktiivin johdosta perustettava ilmoituskanavat, joiden kautta työntekijät ja muut organisaation kanssa tekemisissä olevat voivat luottamuksellisesti ilmoittaa epäilemistään EU- tai kansallisten oikeuksien rikkomuksista. Ilmoituksen tekevien henkilöiden turvallisuuden varmistaminen on yksi direktiivin keskeisistä tarkoituksista.

Tietosuojalla keskeinen rooli

Ilmoituskanavien kautta käsiteltävän tiedon luonteen johdosta kanavien tietosuojaan on kiinnitettävä erityistä huomiota. Tietosuojaavaltuutetun toimisto onkin nimennyt henkilötietojen käsittelyn whistleblowing-järjestelmissä yhdeksi niistä käsittelytoimista, joiden yhteydessä on välttämättöntä tehdä vaikutustenarviointi, eli tunnistaa ja hallita henkilötietojen käsittelyssä mahdollisesti ilmeneviä riskejä. Ilmoituskanava tulee rakentaa sisäänrakennetun ja oletusarvoisen tietosuojan periaatteiden mukaisesti, ottaen heti alusta alkaen huomioon tietosuojaperiaatteet ja -velvoitteet.

Huomioi esimerkiksi nämä:

1. Aloita perusteista. Vaikutustenarviointi on aina aloitettava kartoittamalla suunniteltu henkilötietojen käsittelytoimi ja sen tarkoitus. Mitä henkilötietoja tullaan käsittelemään, ja mitä käsittelyllä tässä tapauksessa tarkoitetaan? Kenellä on pääsy tietoihin? Kuinka pitkään tietoja on tarpeellista säilyttää, ja miten ne hävitetään?

2. Turvaa tiedon luottamuksellisuus.

Ilmoituskanavan kautta tulleita tietoja tulee säilyttää ja käsitellä erityisellä luottamuksellisuudella, sillä se on keskeinen kannuste järjestelmän käyttämiselle. Rekisteröidyn tietojensaantioikeutta toteutettaessa on suojeltava muiden osapuolten identiteettiä. Mahdollisten tietoturvaloukkausten seurausten vakavuus huomioiden tietoturva on varmistettava teknisillä ja organisatorisilla suojakeinoin tapauskohtaisen riskianalyysin pohjalta.

3. Varmista tiedon laatu.

Tietojen minimoinnin periaatteen mukaisesti on tärkeää varmistaa, että käsiteltävät henkilötiedot ovat asianmukaisia, olennaisia ja rajoitettuja siihen, mikä on juuri kyseisen tapauksen kannalta tarpeellista. Tarkastuksessa havaittu epärelevantti tieto tulee poistaa heti. Ilmoituskanavan kautta saatavan tiedon laatua voi pyrkiä edistämään kanavan käytöstä annettavalla selkeällä ohjeistuksella. Esimerkiksi terveystiedot ovat harvoin tarpeellisia.

4. Huolehdi rekisteröidyn informoinnista.

Rekisteröityä, eli tässä tapauksessa ilmoittajaa, epäilyn kohdetta sekä mahdollista kolmatta osapuolta, kuten todistajaa, tulee mahdollisimman pikaisesti informoida siitä, miten heidän tietojensa tullaan käsittelemään. Joissain tapauksissa epäilyn kohteen informointi voi estää väärinkäytösten selvittämisen, joten tiedotusta voidaan siirtää myöhemmän ajankohtaan. Tilanteet vaativat aina tapauskohtaista arviointia, ja päätöksenteko perusteluineen on dokumentoitava.

Lakimies, CIPP/E Anni Halinen
 Asianajotoimisto WINLAW Oy

MATKAILU



Kuva: Hanna-Kaisa Hämäläinen / Visit Jyväskylä Region

Keski-Suomi kiinnostaa kansainvälisesti – matkailualueita esitelty matkanjärjestäjille, medialle ja vaikuttajille

Visit Jyväskylä Regionin Lakeland – Jyväskylä Region -projektissa on päästy vihdoin syksyn mittaan tapaamaan kansainvälisiä matkanjärjestäjiä ja mediaa kasvotusten. Lisäksi Keski-Suomessa on vieraillut kansainvälisiä vaikuttajia. Vierailuilla ja esittelyissä on keskitytty Keski-Suomen matkailun kärkiteemoihin, jotka ovatkin herättäneet kiinnostusta ja tuoneet näkyvyyttä eri kohdemarkkinoilla.

Syyskuun lopussa järjestetyssä workshopissa Helsingissä tavattiin matkanjärjestäjiä Keski-Euroopasta, Aasiasta ja Baltian maista. Tätä ennen Keski-Suomeen järjestettiin tutustumismatka, jonka myötä eri matkanjärjestäjät pääsivät näkemään tarjontaa paikan päälle. Lisäksi syyskuussa Keski-Suomen koulutusmatkailumahdollisuuksiin tutustui Suomessa toimivia matkanjärjestäjiä, joiden kohdemarkkinamaita ovat esimerkiksi Japani, Kiina ja Vietnam.

"Näiden lisäksi maailman suurimpiin matkanjärjestäjiin lukeutuva Kuoni-Tumlare järjesti lokakuussa virtuaalisen workshopin, johon Keski-Suomen lisäksi osallistui vain muutama muu matkailualue Suomesta. Lisäksi muita isoimpia japanilaisia matkanjärjestäjiä tavattiin syyskuuisessa virtuaalishowshopissa. Lokakuussa olemme käyneet esittelemässä Keski-Suomea livenä brittimatkanjärjestäjille, ja marraskuussa on odotettavissa useita tapaamisia Brysselissä ja Amsterdamissa", kertoo projektikoordinaattori **Tuomas Paloniemi** Visit Jyväskylä Regionista.

Syyskuussa saksalainen TAZ Magazin kävi kirjoittamassa juttua vastuullisuuskulmalla ensi vuonna julkaistavaan matkaoppaaseen. Brittiläisen The Telegraph -lehden toimittaja vieraili alueella syyskuussa ruoka- ja juomakulttuurin perässä. Syyskuussa alueella vieraili myös brittiläinen freelance-toimittaja, joka kirjoittaa muun muassa maailman suurimpiin kuuluvaa Condé Nast Traveller -lehteen. Alueella vieraili syksyllä myös sveitsiläinen toimittaja, joka tekee artikkeleita Keski-Suomen camping-mahdollisuuksista.

"Business Finlandin "Happiness from Finland" -projekti pilotoi suomalaisten kuluttajatuotebrändien sekä matkailualueiden yhteistyötä USA:n markkinalla. Tämän myötä alueelle on lokakuun aikana saatu viisi mediavierasta ja kolme some-vaikuttajaa Yhdysvalloista. Lisäksi Visit Jyväskylä Region ja projekti ovat olleet toteuttamassa Secto Automotive Rally Finlandin promopäivää rallikuskeille, josta materiaalia lähti maailmalle kuskien some-kanaviin sekä eri medioihin. Lisäksi rallitoimittajille esiteltiin Keski-Suomen mahdollisuuksia rallien aikana järjestetyn infotilaisuuden ja saunalauttaillan merkeissä", valaisee Paloniemi.

Lyhyesti lukuina

40

EU on solminut yli 40 kauppasopimusta kattaen lähes 80 maata. Kauppasopimukset tarjoavat yrityksille muun muassa kilpailuetua, parempia katteita ja uusia markkinamahdollisuuksia.

87 %

Pienet ja keskisuuret yritykset (joissa työntekijöitä on alle 250) ovat EU:n talouden tukipylväs. Niiden osuus kaikista EU:n yrityksistä on 99 prosenttia ja vientiyrityksistä 87 prosenttia.

20,8 %

EU:n kauppasopimuksia hyödynnetään eniten Sveitsin (20,8 %), Turkin (11,2 %), Japanin (10 %), Norjan (8,5 %), Etelä-Korean (7,3 %) ja Kanadan (4,8 %) kanssa käytävässä etuuskohtelukaupassa.

Lähde: Keskuskauppakamarin Askeleet EU:n kauppasopimusten hyödyntämiseen -opas

Työnantajien on syytä varautua kilpailukieltojen maksullisuuteen

HALLITUKSEN ESITYKSESSÄ (HE 222/2020) EHDOTETAAN TYÖSOPIMUSLAIN KILPAILUKIELTOSOPIMUKSIA KOSKEVAN LAINKOHDAN MUUTTAMISTA. MUUTOSTEN MYÖTÄ KAIKKIEN KILPAILUKIELTOSOPIMUSTEN TEKEMISESTÄ SEURAAISI AINA TYÖNANTAJAN VELVOLLISUUS MAKSAA TYÖNTEKIJÄLLE KORVAUSTA SILTÄ AJALTA, KUN TYÖNTEKIJÄ EI VOISI KÄYTTÄÄ AMMATTITAITOAAN.

Ehdotettujen muutosten on tarkoitus tulla voimaan 1.1.2022. Tätä kirjoittaessa eduskunta ei ole vielä hyväksynyt hallituksen esitystä.

Nykytila

Kilpailukieltosopimukset olisivat edelleen sallittuja tilanteissa, jossa niiden solmimiselle on erityisen painava syy. Hallituksen esityksen mukaan kilpailukieltosopimusten enimmäiskesto ei olisi myöskään tarkoitus muuttaa. Kilpailukielto voitaisiin siten edelleen solmia enintään vuodeksi erityisen painavasta syystä.

Tällä hetkellä työnantaja on voinut solmia enintään kuuden kuukauden kilpailukieltosopimuksia ilman korvausvelvollisuutta. Työnantaja on velvollinen suorittamaan kohtuullisen korvauksen työntekijälle ainoastaan yli kuuden kuukauden pituisesta kilpailukieltoaajasta.

Ehdotetut muutokset

Muutokset kohdistuisivat työnantajan pakolliseen korvausvelvollisuuteen rajoitusajalta, työntekijälle maksettavan korvauksen määrään ja sen maksuajankohtaan. Työnantajalle annettaisiin myös oikeus irtisanoa kilpailukieltosopimus. Ehdotettujen lainsäädäntömuutosten tarkoituksena on pakollisen korvausvelvollisuuden myötä vähentää tarpeettomien kilpailukieltosopimusten solmimista.

Hallituksen esityksen mukaan työnantajan korvausvelvollisuus jaettaisiin enintään kuuden kuukauden sekä yli kuuden kuukauden rajoitusajaksi. Enintään kuuden kuukauden kilpailukielloissa työnantajat olisivat velvollisia maksamaan korvauksena 40 % työntekijän palkasta rajoitusajalta. Jos kilpailukieltoaika olisi yli kuusi kuukautta, korvaus olisi vastaavasti 60 % rajoitusajan palkasta. Työntekijälle maksettava korvaus tulisi maksaa rajoitusajan kuluessa työsuhteen aikana noudatettuihin palkanmaksukausiin. Korvauksen maksamisajankohdasta ei voisi sopia toisin kilpailukieltosopimuksen solmimishetkellä. Osapuolilla olisi kuitenkin oikeus sopia toisin korvauksen maksuajankohdista työntekijän irtisanoutuessa.

Esityksessä ehdotetaan työnantajalle oikeutta irtisanoa kilpailukieltosopimus silloin, kun tarve kilpailukieltosopimukselle muuttuu työsuhteen aikana. Työnantaja ei voisi kuitenkaan irtisanoa kilpailukieltosopimusta enää sen jälkeen, kun työntekijä olisi jo irtisanoutunut. Esityksessä ehdotettu kilpailukieltosopimuksen irtisanomisaika olisi vähintään kolmasosa kilpailukieltosopimuksessa sovitun rajoitusajan pituudesta. Irtisanomisaika tulisi kuitenkin aina olla vähintään kaksi kuukautta.

Uuden sääntelyn ehdotetaan koskevan myös ennen muutosten voimaantuloa solmittuja kilpailukieltosopimuksia. Vanhoihin kilpailukieltosopimuksiin sovellettaisiin nykyistä sääntelyä vielä siirtymäajan (1.1.2022–31.12.2022) ajan. Siirtymäajan jälkeen sovellettaisiin uutta lainsäädäntöä. Siten myös vanhat kilpailukieltosopimukset tulisivat ”maksullisiksi” vuoden 2023 alusta alkaen.

Miten yritysten tulisi valmistautua muutoksiin?

Jokaisen yrityksen kannattaa selvittää, onko yrityksessä solmittu kilpailukieltosopimuksia. Työnantajien tulee arvioida, millaisissa työrooleissa kilpailukieltosopimuksia käytetään ja kuinka pitkä rajoitusaika on tosiasiallisesti tarpeellinen. Tarpeettomat, nykyisen lainkohdan voimassaoloaikana solmitut kilpailukieltosopimukset tulisi irtisanoa siirtymäaikana. Siirtymäaikana työnantajilla olisi oikeus irtisanoa tarpeettomat kilpailukieltosopimukset ilman irtisanomisaikaa. Lisäksi yritysten kannattaa tarvittaessa päivittää työsuhtesopimukset vastamaan uutta lainsäädäntöä.

Työnantajien on viisasta ryhtyä valmistelutoimiin, mutta ennen varsinaisia toimenpiteitä tulee kuitenkin varmistaa, onko eduskunta hyväksynyt hallituksen esityksen.

Eveliina Laajisto

Lakimies

Asianajotoimisto Pro Juridica Oy

Biotalousen yrityskiihdyttämöstä ratkaisuja ympäristöystävälliseen liiketoimintaan

BIOPAAYON INNOVAATIOKILPAILUJEN AVULLA ETSITÄÄN RATKAISUJA YRITYSTEN KESTÄVYYTEEN LIITTYVIIN HAASTEISIIN. NYT MUKAAN ETSITÄÄN UUSIA TOIMEKSIANTAJIA.

Biotalousen yrityskiihdyttämö BioPaavossa toteutetaan innovaatiokilpailuja, hackathoneja, joiden avulla pyritään ratkaisemaan toimeksiantajayritysten kestävyteen liittyviä haasteita.

Yhteistyössä Kasvu Openin kanssa haasteisiin etsitään ratkaisijoita, eli pk-yrityksiä, start upeja, oppilaitoksia, opiskelijoita tai tutkijoita. Haut ovat avoimia kaikille halukkaille, joilla on annettavaa haasteen ratkaisemiseen.

Esimerkiksi Berner Oy:n ja Tikalan Oy:n toimeksiannosta toteutettiin turvehackathon, jossa etsittiin turpeen korvaavia tuotteita kasvualustatuotteisiin. Siparilalle taas etsittiin puun pintakäsittelyyn ekologisempia vaihtoehtoja.

”Isossa kuvassa tavoitteena on tuoda pienet yritykset ratkomaan toimeksiantajayritysten haasteita eli tuodaan pieniä ja isoja yrityksiä yhteen”, BioPaavon projektipäällikkö **Tiina Kuisma** kertoo.

Osallistuminen on yrityksille maksutonta. Toiminta on koko maakunnan ja valtakunnan kattavaa toimintaa: maantieteellisiä rajoja osallistumiselle ei ole.

”Matcheja on tullut ja yhteistyötä on syntynyt. Yhteistyömahdollisuudet veturiryitysten kanssa antavat uudenlaisia kasvumahdollisuuksia”, Kuisma avaa.

Nyt mukaan etsitään uusia toimeksiantajia. Toimeksiantaja voi olla sellainen yritys, joka haluaa löytää ratkaisuja kestävämpään liiketoimintaan.

”Toimeksiantajana voi olla esimerkiksi, miten korvataan jokin raaka-aine tuotannossa tai jos halutaan löytää ihan uusi menetelmä, joka tekisi liiketoiminnasta kestävämpää ympäristön näkökulmasta. Emme lähde tiukasti niitä rajaamaan”, Kuisma kuvailee.

Ratkaisijoiksi etsitään pieniä kasvuhaluisia pk- ja start up-yrityksiä, joissa on innovatiivista toimintaa ja joissa kehitetään uusia ratkaisuja biotalouskenttään.

”Yritysten kannattaa olla matalalla kynnyksellä yhteydessä”, Kuisma vinkkaa.

Vaikka kyse on hankkeesta, on tavoitteena saada rakennettua kiihdyttämölle pysyvä paikka pohjoisessa Keski-Suomessa innovaatiokeskittymänä. Samalla kun toteutetaan innovaatiotapahtumia, kehitetään samalla kiihdyttämön toimintaa.

”Tässä luodaan Suomen ensimmäistä biotalouden yrityskiihdyttämöä. Verkostotyö on kaiken keskiössä. Emme ole pelkästään innovaatiotapahtumien järjestäjä, vaan roolimme on olla biotalouden tutka, pölyttäjä ja verkottaja eli tuodaan toimijoita yhteen ja luodaan siten kasvun mahdollisuuksia”, Kuisma täsmentää.

Yritysyhteistyöstä ja kiihdyttämökonseptin kehittämisestä vastaa BioPaavon johtava asiantuntija **Annimari Lehtomäki**.

”Yritysten sisältä löytyy huippuosaaamista, mutta kokemukset hackathoneista ovat osoittaneet, että tällaisella ennakkoluulottomalla ristiinpölyttämisellä löydetään myös sellaisia ratkaisuja ja ratkaisijoita, joita yrityksen sisällä ei ole välttämättä osattu edes ajatella”, Lehtomäki lisää.

Innovaatiohaasteista kiinnostuneet yritykset ovat tervetulleita ottamaan yhteyttä Annimariin matalalla kynnyksellä: ”Lähdetään yhdessä ratkomaan kestäväään liiketoimintaan liittyviä haasteita BioPaavon hackathonien avulla!”

BioPaavo on JAMK:n biotalousinstituutin hallinnoima hanke, jota rahoittaa Keski-Suomen liitto (Euroopan aluekehitysrahasto). Hanke käynnistyi vuonna 2019 ja päättyy vuonna 2022.

Keski-Suomen kauppa-kamari

ARI HILTUNEN
Toimitusjohtaja
p. 040 058 3210

PIRJO MELASALMI
Toimistopäällikkö
p. 050 555 3044

VIIVI SAKKARA
Viestintäpäällikkö
p. 050 439 6170

MERJA HONKANEN
Markkinointisuunnittelija
p. 050 439 3005

TUULA RAHIKAINEN
Palvelukoordinaattori
p. 050 473 1775

PIA NAUKKARINEN
Projektipäällikkö
Kv-verkostot toimiviksi
-hanke
Palvelupäällikkö
p. 050 555 9915

etunimi.sukunimi@
kskauppakamari.fi

www.kskauppakamari.fi

**KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI**

KasvuOpen®



Unikie Oy:n Jouni Salo (vas.) sekä Luomoa Oy:n Jukka Palomäki ja Anna Salonen.

VUODEN KASVUYRITYKSET 2021 **UNIKIE OY & LUOMOA OY**

Vuoden kasvuyritykset valitaan Kasvu Openin Kasvupolku®
-sparraukseen osallistuneiden yritysten joukosta.

Hae mukaan sparraukseen ja kisaa Vuoden kasvuyritys -tittelistä.
Haku Kasvu Openin Kasvupolku®-sparraukseen alkaa 14.2.2022.

» kasvuopen.fi «