

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

NUMERO 03 SYYSKUU 2021

KAUPPA KAMARI



YRITYSTARINA

AITO SUPPORT

ON KASVANUT VUODESSA POHJOISMAIDEN SUURIMMAKSI SAMSUNG-MOBIILILAITTEIDEN HUOLTAJAKSI
S. 20

KULJETUSTA JA VARASTOINTIA

KULJETUSLIIKE TAIPALE OY TÄYTTI TOUKOKUUSSA KUNNIOITETTAVAT 75 VUOTTA. PITKÄJÄNTEISELLÄ TYÖLLÄ YRITYKSESTÄ ON KEHITTYNUT LUOTETTU, LAADUSTAAN JA PAIKALLISUUDESTAAN TUNNETTU KULJETUSYRITYS. S. 8

..... SUJUVAA

YHTEYS- TYÖTÄ KATTAVASSA 5G-VERKOSSA

Elisan 5G-verkossa työnteke onnistuu sujuvasti
ja turvallisesti paikasta riippumatta.

elisa.fi/5Gyrityksille



**Vahva ja
luotettava
terästuotteiden
sopimus-
valmistaja**



STEKA

www.steka.fi



SEPPÄLÄÄKÄRIT

**Paikallisomisteinen,
keskisuomalainen,
täyden palvelun lääkäriasema**

- Yleis- ja erikoislääkäreiden vastaanotot
- Laboratorio
- Röntgen
- Magneetti
- Rasituskokeet ja sydämen ultraääni
- Vatsasuolikanavan täyhystystutkimukset
- Uniapneatutkimukset
- Hengitysteiden toimintatutkimukset
- Lasten astma-, allergia- ja sydäntutkimukset, maitoaltistukset
- Siedätysshoidot
- Terveystarkastukset
- Vuosikontrollit
- Ihomuutosten poistot
- Miesten sterilisaatiot
- Muistitutkimukset
- Kotikäynnit
- Fysioterapia
- Psykologit
- Ravitsemusterapia



Ahjokatu 11 P. 014 577 0100 www.seppalaakarit.fi

Uusi normaali, mutta milloin?

Jo yli puolitoista vuotta riesana ollut korona piinaa edelleen, eikä kukaan osannut kuvitella tällaista edes pahimmissa painajaisissakaan. Vaikka rokotustahti on ollut hyvä, eivät koronarajoitukset siltikään hellitä. Yhteiskunta on edelleen jokseenkin kiinni ja rajoituksista kärsitään niin yksilö- kuin yritystasolla.

Alkuvuodesta kiihtynyt viennin kehitys näyttää hieman tasaantuneen. Kauppakamareiden vientiasiakirjatiloista käy ilmi, että EU:n ulkopuolelle suuntautuvassa viennissä tarvittavien alkuperätodistusten kysyntä laski heinäkuussa jopa 5 prosenttia. Tilastoista ei kuitenkaan voi vetää liian tiukkoja johtopäätöksiä. Vaikka korona jyllää edelleen, on pitkällä tähtäimellä Suomen viennin kannalta olennaista, että Suomi onnistuu yhteiskunnan avaamisessa ja sopeuttamisessa.

On sanomattakin selvää, ettei yhteiskunnan rajoittamista voi jatkaa loputtomiin. Kyselystämme käy ilmi, että keski-suomalaiset yritykset kannattavat koronapassia. Tätä mieltä oli 82 prosenttia keski-suomalaisista vastanneista yrityksistä. Vastanneista yrityksistä puolet kertoi, että koronapassista on hyötyä yrityksen liiketoiminnalle.

Koronapassia kannattavat yritykset yleisesti eri aloilta, ei vain tapahtuma- matkailu- ja ravintola-alalta. Esimer-

kiksi teollisuusyrityksissä koronapassi nähtiin tärkeänä, jotta tuotantoa haittaavilta karanteeneilta ja tartuntaryypäiltä välttyttäisiin. Yleisesti koronapassia pidettiin terveyttä ja turvallisuutta tukevana toimintana niin henkilöstön kuin asiakkaiden osalta ja se nähtiin tärkeänä keinona yhteiskunnan avaamisessa.

Joissakin yrityksissä koronapassia on pilotoitu hyvin kokemuksiin. Siksi ihmetyttääkin, miten Suomen koronapassivalmistelu jäi niin viime tintaan, kun muualla Euroopassa se on ehtinyt olla hyvän aikaa jo käytössä.

Kaiken kaikkiaan koronaviestintä on ollut sekavaa ja poukkoilevaa sekä yrityskenttää aliarvioivaa ja jopa kiusaavaa. Rajoitukset ovat tulleet hyvin lyhyellä varoitusaajalla, ja yritysten pitäisi hetkessä pystyä reagoimaan muutoksiin. Matkustusrajoitukset muuttuvat niin nopeaa tahtia, ettei niissä pysy perässä. Ihmetystä herättää myös se, että ei tunnuta tietävän, kenellä päätösvalta on korona-asioissa: onko se valtioneuvostolla, AVI:lla, THL:llä vai kenellä?

Rokotukset etenevät. Yhteiskunta on saatava avattua. Suomessa voidaan ottaa mallia niistä EU-maista, joissa kaikista rajoituksista on luovuttu, kun rokotukset ovat edenneet riittävä tasolle.



SUOMESSA VOIDAAN OTTAA MALLIA NIISTÄ EU-MAISTA, JOISSA KAIKISTA RAJOITUKSISTA ON LUOVUTTU, KUN ROKOTUKSET OVAT EDENNEET RIITTÄVÄLLE TASOLLE.

ARI HILTUNEN
TOIMITUSJOHTAJA
KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA

Viivi Sakkara

KONSEPTI JA ULKOASU

Punamusta Oyj

TAITTO

Viivi Sakkara

KANNESSA

Timo Louhivaara.
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 8.11.2021.

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

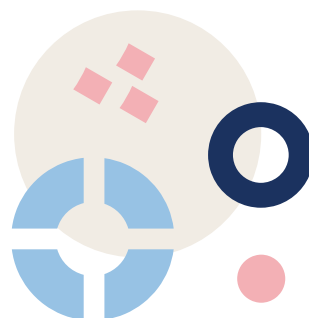
- Maksuton neuvonta
- Ulkomaankaupan asiakirjat
- Koulutukset ja tilaisuudet
 - Verkostot
- Ja paljon muuta!

Kysy lisää omasta kauppakamaristasi!

**KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI**

WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI

Pirjo Melasalmi
Puh. 050 555 3044



YRITYSTARINAT

- 6** **UUSI JÄSEN VAHANEN JYVÄSKYLÄ**
Rakennesuunnittelua ja kuntotutkimuksia vankalla ammattitaidolla
- 8** **KULJETUSTA JA VARASTOINTIA**
Kuljetusliike Taipale jo 75 vuotta
- 20** **AITO SUPPORTISTA ON KASVANUT**
vuodessa Pohjoismaiden suurin Samsung-mobiililaitteiden huoltaja
- 22** **PASI AALTOLA**
Liian tiukasta talouden ohjaamisesta voi olla yritykselle haittaa

LIIKENNE

- 12** **PETER VESTERBACKA**
Tallinnan tunneli on tahdon asia
- 16** **TOPI MANNER**
Mars matkaan ja maailmalle!
- 25** **PÄIVI WOOD**
Digivihreästä viennistä vahvistusta Suomen kilpailukyvyille



AJANKOHTAISTA

- 3** **PÄÄKIRJOITUS**
Uusi normaali, mutta milloin?
- 28** **ROHKAISUA JA TUKEA**
yritysten kansainvälistymiseen
- 30** **Q&A LAKIMIES**
Yritysosto on investointi

Rakennesuunnittelua ja kuntotutkimuksia vankalla ammattitaidolla

UUDISRAKENNUSTEN RAKENNESUUNNITTELUA TOTEUTTAVA VAHANEN JYVÄSKYLÄ TEKEE MUUN MUASSA SPINNOVAN JA SUZANON TEHTAAN RAKENNESUUNNITTELUA. MYÖS KUNTOTUTKIMUKSET JA KORJAUSRAKENNESUUNNITTELU OVAT OSA VAHASIEN VANKKAA ERITYISOSAAMISTA.



Vahanen Jyväskylä Oy on kuntotutkimuksiin, sisäilmaongelmiin sekä korjaus- ja uudiskohteiden rakennesuunnitteluun keskittyvä asiantuntijayritys.

Viimeaikainen Padel-buumi näkyy myös Vahasen Jyväskylän toimistolla: Alkuvuoden aikana se on suunnitellut jo kuusi Padel-hallia, joista viisi on uudisrakennusta ja yksi saneerauskohde.

Viime aikoina yritys on tehnyt suunnittelua erityisesti teollisuusrakennuksille. Muista kohteista toimitusjohtaja **Tarmo Viljamaa** nostaa esiin Kalevan liikekeskuksen Tampereella, Kauppakeskus Kalen, joka on ollut iso suunnittelukohde. Lisäksi se on suunnitellut Wärtsilän logistiikkakeskuksen Vaasaan ja tekee nyt Spinnovan ja Suzanon tehtaan suunnittelua Jyväskylän Eteläporttiin.

"Investoinnit ovat hieno asia tälle seudulle. Seudullisesti ja teollisuuden investoinneille on tärkeää, että suunnitteluosaamista löytyy kaikilla aloilla, ja paikallisia suunnittelijoita löytyy tarpeen tullen", Viljamaa sanoo.

Yrityksen repertuaariin kuuluvat kaikenlaisten rakennusten suunnittelu aina uudisrakentamisesta korjausrakennesuunnitteluun. Korjausrakentamisessa se tarjoaa rakennesuunnittelun lisäksi oheispalveluita kokonaisvaltaisesti, kuten arkkitehtisuunnittelua, rakennuttamista, valvontaa ja laadunvarmistusta. Vahanen on myös edelläkävijä sisäilmaongelmiin ja rakennusten kuntoon liittyvissä selvityksissä ja ratkaisuissa.

Vahanen Jyväskylä on osa Vahanen-konsernia, joka on täysin suomalainen yhtiö.

"Tärkeää meille ja monille asiakkaillemme on se, että verot maksetaan Suomeen, muutkin kuin työntekijäverot. Konserni on koko-

naan suomalaisessa omistuksessa", Viljamaa kertoo.

Yrityksellä menee nyt hyvin, vaikkakin monia isoja hankkeita on siirretty eteenpäin korona-aikana syntyneiden materiaalikustannusten nousun vuoksi.

"Olemme saaneet hyviä, isoja projekteja, ja meillä on nuori ja motivoitunut porukka viemään niitä eteenpäin. Vaikka tilauskanta on hyvä, mahtuu pienempiä projekteja silti mukaan. Erityisesti loppuvuodeksi on odotettavissa piristymistä", Viljamaa arvioi.

Työntekijöitä yrityksellä on noin 20. Viljamaa kertoo, että yrityksen kasvun esteenä on pula kokeneista rakennesuunnittelijoista. Heitä kaivattaisiin kipeästi lisää.

"Ammattikorkeakoulusta suunnittelijoita valmistuu aika hyvin, mutta kokeneiden rakennesuunnittelijoiden löytäminen on vaikeaa. JAMK painottaa aika paljon kuntotutkimusta, sillä puolen löytyy tekijöitä ja kilpailu on kova. Rakennesuunnittelupuoli on toinen: yliopistotasosta koulutusta Jyväskylästä ei löydy. Voisiko yhteistyötä korkeakoulujen välillä lisätä niin, että esimerkiksi JAMK:sta olisi helppo jatkaa Tampereen teknilliseen yliopistoon", Viljamaa pohtii.

Jäseneksi koulutusten siivittämänä

Vahanen Jyväskylä liittyi Keski-Suomen kauppakamarin jäseneksi koulutustarjonnan ansiosta. Viljamaa aikoo käydä ensi vuonna Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-kurssin. Kauppakamarin järjestämä uusien jäsenten etätapaaminen poiki kuitenkin heti yhteydenottoja, joten kauppakamarin merkitys verkostoitumisen edistäjänä nousi esiin. Viljamaa arvostaa myös vaikuttamistyötä, jota kauppakamari tekee. Siitä hän innostui sen verran, että tulee itsekin mukaan Liikenne- ja aluerakennevaliokuntaan.

"Tulen itse muualta, joten siksi verkostoituminen on tärkeää. Verkostoitumisen lisäksi odotan kauppakamarilta rohkeaa otetta alueen eteenpäin viemisessä", Viljamaa toteaa.

Kaupungin yrityspalvelut, Business Jyväskylä, ansaitsee kiitoksen yritysten asioiden hyvästä hoidosta, mutta muitakin terveisiä Viljamaalla on alueen kehittämiseksi.

"Asuinrakentaminen on ollut vilkasta viime vuosina. Jyväskylän keskustan kehitys on ollut monella huolenaihe. Mielenkiinnolla seuraan keskusta-alueen kehittämistä. Se ei ole edennyt samalla tavalla kuin muissa kaupungeissa", Viljamaa pohtii.

"Jyväskylässä on oltava rohkeampia. Vetovoiman lisäämiseksi hybridirakentamista kannattaa suosia, kuten Hippos-hanke, ja edistää radan kattamishanketta. Jyväskylässä korjataan paljon vanhaa, mikä sinänsä on hyvä, mutta resurssit menevät vanhan korjaamiseen", Viljamaa arvioi.

LUKU-SUOSITUS



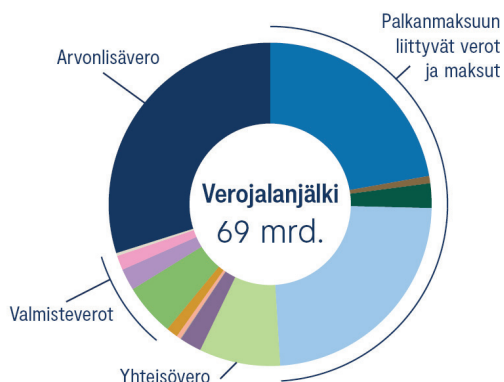
Vuonna 2019 yritykset maksoivat noin 69 miljardia euroa veroja

Julkisen talouden vero- ja maksutuotot kasvoivat tasaisesti vuoteen 2019 saakka. Suurin osa tästä potista syntyi yritystoiminnan yhteydessä. Vuonna 2019 yritykset maksoivat ja tilittivät veroja ja veronluonteisia maksuja noin 69 miljardia euroa. Tämä on viisi miljardia euroa enemmän kuin vuonna 2017.

Yritysten maksamilla ja tilittämällä veroilla ja veronluonteisilla maksuilla kustannetaan hyvinvointiyhteiskunnan palveluja. Hyvinvointiyhteiskunnan ylläpitämisen kannalta on välttämätöntä, että Suomeen saadaan lisää yritystoimintaa ja investointeja, sanoo Keskuskauppakamarin johtava veroasiantuntija Emmiliina Kujanpää.

Tiedot käyvät ilmi Keskuskauppakamarin Suuresta Veroselvityksestä. Selvityksessä on mukana yhteensä 343 000 osakeyhtiötä, osuuskuntaa tai muuta yritystä, jotka ovat maksaneet ja tilittäneet veroja tai joilla on ollut verotukseen vaikuttavia tietoja vuonna 2019.

Lue lisää kauppakamari.fi



2x Tuoretta tietoa

NAISET PÖRSSIYHTIÖIDEN HALLITUKSISSA



Naisten osuus suomalaisten pörssiyritysten hallitusten jäsenissä on laskenut 29 prosenttiin. Osuus hallituksissa on kasvanut tasaisesti 2000-luvulla, mutta viime vuosina kasvu näyttäisi hidastuneen. Täysin tasapuolinen sukupuolijakauma on vain 25 pörssiyrityksessä.

Keskuskauppakamarin uusi naisjohtajakatsaus tarkastelee naisten osuutta pörssiyritysten hallituksissa. Katsauksessa tarkastellaan myös hallitusten valiokuntien ja osakkeenomistajien nimitystomikuntien sukupuolijakaumaa. Katsaus julkaistaan neljä kertaa vuodessa.

Ville Kajala, johtava asiantuntija

KAUPPAKAMARIN JURIDIKKAKATSAUS



Kauppakamarin juridiikka-katsaus 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



Kuljetusta ja varastointia – pitkän linjan perheyritys jo 75 vuotta

KULJETUSLIIKE TAIPALE OY TÄYTTI TOUKOKUUSSA KUNNIOITETTAVAT 75 VUOTTA. PITKÄJÄNTEISELLÄ TYÖLLÄ YRITYKSESTÄ ON KEHITTYNUT LUOTETTU, LAADUSTAAN JA PAIKALLISUUDESTAAN TUNNETTU KULJETUSYRITYS. SE ON OSA SUOMALAISTA KAUKOKIIITO-KETJUA.

Kuljetusliike Taipale Oy on jyvaskyläläinen perheyritys, jossa työskentelee 270 logistiikka-alan ammattilaista. Taipale on erikoistunut elintarvike- ja kappaletavarakuljetuksiin sekä varastointiin. Asiakaskunta koostuu suurista valtakunnallisista elintarvikeketjuista, teollisuuden suuryrityksistä sekä lukuisista paikallisista, kasvavista pk-yrityksistä.

Taipaleen terminaalit sijaitsevat Jyväskylässä ja Hämeenlinnassa sekä kuljettajien asemapaikat Järvenpäässä, Mäntässä ja Tampereella. Varastointi keskittyy tällä hetkellä pääosin Hämeenlinnaan. Tilanne Hämeenlinnassa on niin hyvä, että yritys laajentaa terminaaliaan tulevan talven aikana. Väläyttääpä toimitusjohtaja **Timo Louhivaara** myös Jyväskylän terminaalien kehittämistä.

”Olemme valmiita kasvattamaan varastointia myös Keski-Suomen asiakaskunnallemme”, vinkkaa Louhivaara uudesta yhteistyömahdollisuudesta.

Yhtiön liikenne painottuu Helsingin, Turun, Lahden, Hämeenlinnan, Tampereen, Seinäjoen ja Jyväskylän talousalueille. Taipale on osa suomalaista, valtakunnallista Kaukokiitoa-ketjua, joka on maan johtava yksityinen kuljetusjärjestelmä. Kaukokiidon omistavat suomalaiset perheyritykset Kuljetusliike Y. Auramaa Oy, Kuljetusliike Kantola & Koramo Oy, Kuljetusliike Ilmari Lehtonen Oy ja tietenkin Kuljetusliike Taipale Oy.

”Perheyritys tuo sen, että olemme paikallisesti läsnä ja päätöksenteko on lähellä. On eroa, onko yritys ulkomaisessa vai paikallisessa omistuksessa”, Louhivaara sanoo.

Viime vuodet yritys on kasvanut voimakkaasti, ja viime tilikaudella liikevaihto kasvoi yli 30 miljoonaan euroon.

Sujuvan logistiikan taustalla prosessien ja tietojärjestelmien kehitystä

PROSESSIEN JA TIETOJÄRJESTELMIEN KEHITTÄMINEN TAKAA SUJUVAN JA LAADUKKAAN ASIAKASKOKEMUKSEN.

Autot liikkuvat yötä päivää seitsemänä päivänä viikossa. Logistiikka vaatii toimivat taustajärjestelmät. Muun muassa prosessien ja tietojärjestelmien kehittäminen takaa sujuvan ja laadukkaan asiakaskokemuksen aina loppukäyttäjälle asti.

”Esimerkiksi verkkokaupassa sähköinen puoli on tärkeä, jotta tarvittaessa pystytään integroimaan järjestelmiä osaksi asiakkaan omia prosesseja”, Louhivaara avaa.

Viime aikoina on ollut puhetta logistiikka-alan työvoimapulasta, mutta Taipaleella henkilöstötilanne on hyvä. Syynä menestykselle Louhivaara pitää yrityksen inhimillisiä arvoja sekä sitä, että perusasiat ovat kunnossa. Työntekijöitä arvostetaan ja työntekijöiden perheasiat huomioidaan. Työtyytyväisyyskyselyjen tulokset ovat parantuneet vuosi vuodelta.

Taipale on ottanut käyttöön kaasuautoja, jotka liikennöivät pääkaupunkiseudulla.



”Osaltaan syy hyvään henkilöstötilanteeseen Keski-Suomessa on myös vahva yhteistyö paikallisten logistiikkakouluttajien, JAMKin ja Gradian, kanssa”, Louhivaara lisää.

Yritys investoi tulevaan

Taipale on menestyvä yritys, joka on investoinut tulevaisuuteen. Liiketoimintaa tehdään omissa kiinteistöissä ja omalla kalustolla.

”Omistajat investoivat kiinteistöihin ja yrityksen kehittämiseen ja näin luovat lisää työpaikkoja. Tämä on tyypillistä perheyrietyksessä. Viime tilikausi oli hyvä, joten satsasim-

me lisää kalustoon”, Louhivaara kuvaillee.

Ilmastoraportti ja liikenteen päästöt ovat puhuttaneet viime aikoina. Yritys sijoittaa vähäpäästöisempään kalustoon jatkuvasti. Vaihtoehtoisia kaluston käyttövoimia tutkitaan, ja esimerkiksi kaasuautoja on jo otettu käyttöön. Vaikka kuljetusyritykset, kuten Taipale, haluavat toimia vastuullisesti, ras-kaalle kalustolle ei ole tarjolla vielä lähimainkaan yhtä kattavia ja toimivia vähäpäästöisiä ratkaisuja kuin henkilö-autoille.

”On kuitenkin hyvä muistaa, että infran on oltava kunnossa, jotta esimerkiksi kaasuautoihin siirtyminen on mahdollista. Kaasuautomme liikennöivät pääkaupunkiseudulla, koska kaasun tankkaaminen siellä onnistuu paremmin kuin Keski-Suomessa”, Louhivaara sanoo.

Tällä hallituskaudella liikenteen rahoituksessa pääpaino on raideliikenteen kehittämisessä, mutta Louhivaara kuitenkin painottaa, ettei maantieliikenteen rahoitusta ja teiden parantamista voi unohtaa.

”On syytä muistaa, että esimerkiksi elintärkeitä elintarvikekuljetukset liikkuvat kumipyörillä.”

Louhivaara muistuttaa, että liikenneyhteyksien sujuvuudella ja teiden kunnolla on merkitystä myös liikenteestä aiheutuvien päästöjen syntymisessä.

”Ympäristöteko olisi Vaajakosken pullonkaulan poistaminen, jotta paikallisesti ja Suomen läpi kulkeva sekä ras-kaas että muu liikenne olisi sujuvaa. Näin päästöjä syntyisi vähemmän”, Louhivaara sanoo.

Yrityksen ulkopuolelta perheyrietyksen johtoon

Timo Louhivaara on ensimmäinen perheen ulkopuolinen toimitusjohtaja ja hoitanut pestiään kohta kolme vuotta. Ennen Taipaleelle siirtymistä Louhivaara työskenteli Aidonilla yli kymmenen vuotta. Hänellä on kokemusta liiketoiminnan johtamisesta eri sektoreilla, kuten talousjohtamisesta, tuotannosta ja logistiikasta sekä ennen Aidonia myös myynnistä.

”Talo on täynnä logistiikkaosaamista, joten pystyn tuomaan yritykseen enemmän tiimijohtamista. Perheyrietyksessä on vahva kulttuuri, kun on toiminut 75 vuotta”, Louhivaara kuvailee.

Yrityksellä on ollut aiemmin kolme omistajaa, mutta tänä keväänä tehtiin osittainen sukupolvenvaihdos. Omistajakunta laajeni kolmannessa polvessa.

Louhivaara on toiminut Liikenne- ja aluerakennevaliokunnan puheenjohtajana ja Keski-Suomen hallituksessa vuodesta 2021 lähtien. Louhivaara ja Kuljetusliike Taipale Oy / Jyväskylän Kaukokiito seisovat Keski-Suomen kauppakamarin päivitettyjen arvojen (vaikuttaja, tekijä, vastuullinen ja luotettava) takana. Keski-Suomen kauppakamari haluaa tehdä myös omistajuutta ja yrittämistä näkyväksi ja myönteiseksi tarinoiden kautta.

Tule upeisiin maisemiin Vesilinnkaan

Kahvilassa Sipisen pitopalvelun suussa sulavat tuoreet kotileivonnaiset päivittäin ti-la klo 11.30-20

Lounaalla nautit varmasti maittavan alku- ja pääruoan pöytiin tarjoiltuna ti-la klo 11.30-14

Ihastuttavalta **À la carte** listaltamme valintasi mukaan menu ti-la klo 15-20

Avarassa, ihastusta herättävässä salissamme järjestämme myös erilaisia **tapahtumia**

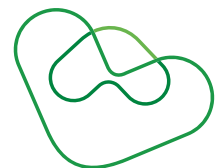
Kysy yksityistilaisuuksiin tarjous



Ihantolantie 5, Jyväskylä p. 010 439 3000. veslinna-restaurant.fi, Ravintola@Veslinna-restaurant.fi



Perinteistä ja uutta suomalaista designia



Lahtiset
www.lahtiset.fi

Huopaliike Lahtinen Oy | Partalantie 267, 42100 Jämsä | Puh. 014 768 017 | Avoinna ma-pe klo 9-16 | Opasteet 9-tieltä ja Partalantieltä



**RENGAS
CENTER**

**Tervetuloa
turvallisille
rengaskaupoille**



Hengenpelastaja

Rengasnuora Oy

Seppäläntie 1, 40320 Jyväskylä
020 740 1460 - soita!

SUOMEN YRITTÄJÄ- YSTÄVÄLLISIN PANKKI

Satu, sijoitusasiantuntija

Tuomas, yksityispankkiiri

Ville, lakimies



Jarno, asiakkuuspäällikkö

Tiina, asiakkuuspäällikkö

Jussi, myyntijohtaja

TUTUSTU MEIHIN JA VARAA-AIKA saastopankki.fi/optia-yrityksille

 **Säästöpankki**

SÄÄSTÖPANKKI OPTIA | saastopankki.fi/jyvaskyla
TAMMIKUU 2021

KAUKAUPPAMÄRI



Tallinnan tunneli on tahdon asia

KOVA TAHTO VIE VAIKKA LÄPI HARMAAN KIVEN, MUISTUTTAA VANHA KANSANVIISAUS. SE ON MYÖS YRITTÄJÄ PETER VESTERBACKAN OHJENUORANA JÄTTIMÄISESSÄ HELSINKI–TALLINNA -TUNNELIHANKKEESSA. JOS YHTEISTÄ TAHTOA LÖYTYY JA TÖIHIN PÄÄSTÄÄN ENSI VUONNA, VOISI KOKO SUOMEA HYÖDYTTÄVÄ RATAYHTEYS AVAUTUA 2024–2025.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT MEERI UTTI

Moni hanke ja projekti on painunut pandemian aikana pakkaseen, jätetty säästöliekille tai haudattu lopullisesti. Kovin kuhina on hetkeksi laantunut myös yrittäjä Peter Vesterbackan vetämän Finest Bay Area Developmentin Tallinnan tunnelihankkeen ympäriltä.

Se ei kuitenkaan tarkoita, että jättimäinen projekti olisi jäädytetty tai jätetty odottamaan parempia aikoja. Suunnittelutyö jatkuu ja parhaillaan hankkeesta tehdään ympäristövaikutusten arviointia myös Viron puolella.

Vaikka matkan varrella on riittänyt vastatuulta ja kovaakin kritiikkiä muun muassa hankkeen kiinalaiskumppaneista, on Vesterbackan oma usko hankkeen potentiaaliin ja nopeaan rakennusaikatauluun vain vahvistunut.

Yksi tärkeä merkkipaalu ohitettiin hänen mukaansa alkukesällä, kun Viro ja Suomi sitoutuivat yhteistyöhön tunnelihankkeen edistämiseksi. Aiesopimuksen myötä projektille voidaan hakea EU:n TEN-T-rahoitusta ja tätä naapurusten yhteisymmärrystä odottivat kuumeisesti myös monet yksityiset rahoittajat.

”Nyt molemmat maat suhtautuvat hankkeen

seen positiivisesti. Lisäksi tunneli, Saarenmaan silta ja Rail Baltica ovat mukana myös Viron hallituksen infraohjelmassa”, Vesterbacka iloitsee.

Yksityinen projekti ainoa realistinen vaihtoehto

Nopeisiin liikkeisiin tottunutta liikemiestä liki kaksi vuotta ja selvästi odotettua kauemmin kestänyt aiesopimusprosessi on ehtinyt myös tuskastuttaa. Toki matkan varrelle on osunut myös yllättäviä käännteitä, kuten hallitusten vaihdoksia.

”Yhtä hidasta ja epämääräistä näyttää olevan muidenkin isojen julkisten raidehankkeiden, kuten Suomi–radan ja tunnin junan suunnittelu. Jos tunneli halutaan toteuttaa jossain järjestetyn aikataulussa ja budjetissa, on se tehtävä yritysveloitetusti. Julkisilta toimijoilta tällaiset projektit eivät välttämättä onnistu kovin hyvin, kuten vaikkapa Länsimetrossa ja Rail Balticassa on nähty”, hän tiivistää.

Valtiovetoisena ja osin EU-rahoitukseen tukeutuvana tunnelia saataisiin kuulemma odotella seuraaville vuosikymmenille – pelkkään »



KUKA: Peter Vesterbacka

Helsinki-Tallinna -tunnelihanketta toteuttavan Finest Bay Area Developmentin vetäjä sekä Finest Future Oy:n hallituksen pj. F-Liigan hallituksen jäsen. Ikä 53.

KOULUTUS: Kauppatieteiden yo, kauppatieteiden kunniaohtori Åbo Akademi

HARRASTUKSET: Salibandy, kävely

PERHE: Vaimo ja kaksi lasta

suunnitteluunkin on sanottu kuluvan aikaa liki kymmenen vuotta. Valtioitakin toki tarvitaan mukaan muun muassa lupa-asioihin ja sääntelyyn.

”Suomi ja Viro ovat kuitenkin sanoneet suoraan, ettei niillä ole tähän julkisia varoja. Hankkeen toteuttamista ne eivät kuitenkaan ole kieltäneet, sillä kyse on ollut vain yksittäisten ministerien ja virkamiesten, ei valtioiden virallisista mielipiteistä. Mitään toista kilpailevaa tunnelihanketta ei tällä hetkellä ole edes olemassa”, Vesterbacka muistuttaa.

Tunnelit valmiiksi kahdessa vuodessa

Sopimusviivästysten myötä hankkeen alkuperäiset aikataulut alkavat käydä jo kireiksi, mutta Vesterbacka on silti optimisti. Teknisesti tunneli on mahdollista kaivaa valmiiksi parissa vuodessa.

”Jos toihin päästäisiin ensi vuonna, oltaisiin yhä alkuperäisessä aikataulussa eli junayhteys avautuisi vuoden 2024 lopulla tai viimeistään jouluna 2025”, neitsytmatkalle liput jo varannut Vesterbacka ynnäilee.

Hankkeen tiukalle aikataululle onkin selvä syy: jokainen viivästysvuosi tarkoittaa noin miljardin euron lovea tunnelille lasketuissa tuotoissa.

”Ei meillä ole kiire, mutta haluamme päästä liikkeelle ja edetä nopeasti.”

Moni on pitänyt rakennusaikatauluja epärealistisina, mutta Vesterbacka muistuttaa niiden perustuvan asiantuntijayritysten laskelmiin. Lisäksi töitä tehdään riittävällä kalustolla ja samaan aikaan useassa eri kohdassa.

Louhintatyöt alkaisivat Helsinki-Vantaan lentokentältä ja Espoosta Otaniemen-Keilaniemen alueelta. Työläin osuus odottaisi Viron ranni-

kolla. Toteutuessaan rakennushanke tarjoaa tuhansille käsipareille molemmissa maissa.

Tarjolla suora väylä vientimarkkinoille

Kriitikot sanovat vähintään 15 miljardia mak-savan Helsinki-Tallinna -tunnelin palvelevan lähinnä pääkaupunkiseutua sekä turismia ja työmatkapendelöintiä, taittuuhan kaupunkien väli parhaimmillaan alle puolessa tunnissa. Hanke-laskelmien mukaan 85 prosenttia kapasiteetista olisi henkilöliikennettä ja loput rahtia.

Vesterbacka kuitenkin muistuttaa, että kyse on paljon isommasta kokonaisuudesta. Tunnelin myötä Tallinnasta ja Helsingistä rakentuu Kööpenhaminan ja Malmön kaltainen talous- ja työssäkäyntialue. Samalla myös koko muu Suomi, sen elinkeinoelämä ja yritykset saavat Rail Baltican kautta kiinteän, nopean ja varman yhteyden Euroopan markkinoille.

”Koronapandemia herätti entistä useamman suomalaisen siihen faktaan, että olemme todellakin saari, jonka arki, tavaraliikenne ja huoltovarmuus ovat lopulta laiva- ja lentoliikenteen varassa. Tässä mielessä pandemia on ollut hankkeelle vain eduksi”, Vesterbacka huomauttaa.

Rahtia saadaan entistä enemmän laivoista ja rekoista suoraan raiteille. Sen myötä tavarat kulkevat vientimarkkinoille selvästi aiempaa nopeammin ja vähemmällä päästöillä kuin laiva- ja maantiereiteillä.

”Käytännössä kuljetusajat puolittuvat nykyisestä, kustannukset pienenevät ja toimitusvarmuus paranee, mikä kohentaa myös suomalaisyritysten kilpailukykyä. Eli kyllä junissa kulkee paljon muutakin kuin vain matkalaukuja ja olutlaatikoita. Kyse on lopulta siitä, mitä tulevaisuudelta halutaan”, hän muistuttaa.

Kuinka ulkopuolinen
näkemys voi auttaa
toteuttamaan
villeimmätkin unelmasi?

Kunnianhimoisimmat yrittäjät ovat
luottaneet tukeemme jo yli 30 vuoden
ajan. EY Private neuvonantajamme
löydät osoitteesta ey.com

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

EY
Building a better
working world

© 2021 EYGM Limited. All Rights Reserved. ED Non-A21041



WINLAW

Uuden ajan yritys juridiikkaa

**Oikeudellista riskienhallintaa
yrityksesi tarpeisiin.**

winlaw.fi | winstone.fi



WINSTONE

Cornerstone for your business safety

**Oikeudellisesti hyvää hallintoa
liiketoiminnan edistämiseen.**

mooovy
Enemmän kuin parkkipalvelu

Se on helppo halleissa ja kätevä
kaduilla! Moovy on käytettävissä
myös Jyvä-Parkin kohteissa.
Lue lisää www.moovy.fi.

**Lataa ilmainen sovellus
App Storesta tai Google Playsta.**

KAUPPAKAMARI 15

Mars matkaan ja maailmalle!

NOPEAT SYÖVÄT HITAAT. SIINÄ FINNAIRIN TOIMITUSJOHTAJA TOPI MANNERIN VIESTI NIILLE SUOMALAISYRITYKSILLE, JOTKA VIELÄ PANTTAAVAT PÄÄTÖKSIÄN LIIKEMATKUSTAMISESTA JA PERINTEISISTÄ ASIAKASTAPAAMISISTA. MONISSA KILPAILIJAMAISMA OLLAAN JO LIIKKEELLÄ EIKÄ SUOMIKAAN SAA JÄÄDÄ LÄHTÖKUOPPIIN.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT MEERI UTTI

Harvan yritysjohtajan pesti on osunut markkinatilanteen osalta yhtä jyrkkään saumakohtaan kuin Finnairin toimitusjohtajalla Topi Mannerilla. Hän tuli mainiossa nosteessa olleen lentoyhtiön johtoon vuoden 2019 alussa, mutta sai runsasta vuotta myöhemmin todeta koronapandemian käytännössä pysäyttävän lentoliikenteen ympäri maailmaa.

Muiden lentoyhtiöiden tavoin Finnair sakkasi kovaa ja korkealta, mutta nyt horisontissa kaistaa jo valoa. Monissa maissa sisäinen lentoliikenne on palautumassa pandemiaa edeltävälle tasolle ja reittejä avataan jatkuvasti myös rajat ylittävissä liikenteessä.

”Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa matkustetaan jo täyttä vauhtia. Aasia tulee todennäköisesti joitakin kuukausia jäljessä, mutta rokotukset etenevät sielläkin”, Manner kertoo.

Euroopassa lentomäärät palautuivat jo kesällä lähes 70 prosenttiin pandemiaa edeltäneestä tasosta. Suomi on kuitenkin Mannerin mukaan tässä kohtaa selvästi jäljessä muuta Eurooppaa ja avautui vapaa-ajan matkustukselle vasta heinäkuun lopussa.

”Esimerkiksi heinäkuussa Suomen vastaava luku oli alle 40 prosenttia lennoista eli olem-

me avautumisessa muuta Eurooppaa selvästi jäljessä. Kokonaisuudessaan lentoliikenne palautunee entiselleen aikaisintaan vuoden 2023 aikana”, Manner toteaa.

Menetetty matkailukesä käy kalliiksi

Yksi lentoliikenteen tärkeä buusteri on ollut EU:n vihreä todistus, joka on helpottanut rokotettujen ja koronan jo sairastaneiden matkustamista unionin sisällä.

Lisäksi monissa Euroopan maissa otettiin jo viime keväänä käyttöön koronapassi, jolla helpotettiin mm. matkailu-, ravintola- ja tapahtuma-alan ahdinkoa. Näin saatiin rohkaistettua ja palautettua myös osa elintärkeistä matkailijavirroista. Suomessa passista käydään keskustelua vasta nyt.

”Matkailuala työllistää Suomessa yli 140 000 ihmistä ja nyt menetimme jo toisen hyvän matkailukesän”, hän huokaa.

Samalla Manner toki tunnustaa, että itse pandemiaa on hoidettu Suomessa kohtuullisen hyvin, ja kuolemantapauksien määrä on pysytty pitämään suhteellisen pienenä. Korona-exitistä pisteitä kuitenkin ropisee selvästi vähemmän. Yhteiskuntaa ja palveluja olisi pitänyt pystyä avaamaan muiden Euroopan mai-





den tavoin ripeämpään tahtiin.

”Lisäksi rokotukset ovat edenneet monia Euroopan maita hitaammin. Myös pikatestien osalta olemme poikenneet monista maista”, Manner harmittelee.

Lähtökuopista kiireesti liikkeelle

Toimitusjohtajan isona huolena onkin se, että kuluttajien ohella myös suomalaisyritykset jäävät tuijottamaan liian pitkäksi aikaa THL:n tautitilastoja ja panttaavat matkustuspäätöksiä viikko viikolta ja kuukausi kuukaudelta eteenpäin.

Samalla hukataan monia markkinamahdollisuuksia.

”Liikematkustus on palautunut esimerkiksi Yhdysvalloissa nopeampaa tahtia kuin usottiin. Myös Keski-Euroopassa ja etenkin Saksassa ollaan ennakoitua paremmassa vauhdissa”, Manner huomauttaa.

Tämä signaali kannattaakin kuulemma nyt

noteerata yrityskentällä. Muu maailma on jo liikkeellä eikä Suomessakaan kannata enää kyykistellä lähtötelineissä. Kilpailu on kovaa, nopeat syövät hitaat ja osa on ottanut sen vuoksi jopa varaslähtöjä.

”Monia asioita voi hoitaa etänä, mutta uusien asiakkuuksien ja kauppohen kohdalla se on vaikeaa. Nyt haetaan selkeää kilpailuetua siitä, että asiakkaita ja yhteistyökumppaneita tavaataan myös kasvokkain”, Manner toteaa.

Toimitusjohtajan oma matkustuskalenteri kuuluu täyttyneen viime kuukausina tasaista tahtia ja näyttää loppuvuoden osalta jopa kiitettävän kiireiseltä. Samaan hän kannustaa nyt muitakin.

”EU:n vihreällä todistuksella matkustaminen on Euroopassa turvallista ja sujuvaa. Täysin rokotetut voivat matkustaa käytännössä ihan samaan tapaan EU:ssa kuin ennen pandemiaa, ilman testejä tai karanteeneja. Tätä ei välttämättä ole Suomessa vielä oivallettu”, Manner huomauttaa.



Finnair kuuluu voittajajoukkueeseen

Pandemia on ollut ennennäkemättömän kova isku koko ilmailualalle ja osalle lentoyhtiöistä se on jo tiennyt lippuluukkujen lopullista sulkeutumista. Mannerin mukaan jatkossa pärjäävät ne yhtiöt, joilla on selkeä strategia, vahva tase ja talous, sitoutunut henkilöstö sekä palveluun tyytyväinen uskollinen asiakaskunta.

”Pandemiasta selviävät isot verkostoyhtiöt sekä Lufthansan, British Airwaysin, KLM:n, Air Francen ja Finnairin kaltaiset toimijat. Toki niidenkin on sopeutettava toimintaansa ja parannettava jatkuvasti kustannustehokkuuttaan. Halpalentoyhtiöistä muun muassa Ryanairilla ja WizzAirilla on merkittävät kasvusuunnitelmat ja yhtiöt ovat tekemässä myös isoja koneinvestointeja”, Manner ynnäilee.

Moni on ehtinyt kuluneiden puolentoista vuoden aikana myös miettiä, onko Finnairin Aasian liikenteeseen perustuva strategia ollut sittenkin liian kriisiherkkä. Manner on toista mieltä.

”Meillä on edelleen tarjottavana lyhin ja nopein lentoreitti Aasian ja Euroopan välillä, joka on myös hiilidioksidipäästöjen osalta muita kevyempi sekä matkustaja- että rahtiliikenteessä. Väestönkasvu ja talouden painopiste on jatkossa Aasiassa, joten pitkällä tähtäimellä se on kestävä valinta. Aasian ja Euroopan välisten liikennevirtojen ohjautuminen Helsingin kautta on myös kansallinen etu, sillä se mahdollistaa laajat lentoyhteydet ja tuo työtä Suomeen”, hän muistuttaa.

Keskeinen osa tulevaa nousua on myös Helsinki-Vantaan lentoasemalaajennus, joka valmistuessaan tulee tarjoamaan entistä paremman matkustajakokemuksen ja lisäämään sitä kautta myös Finnairin suosiota Aasian reitillä.

”Itse asiassa Helsinki-Vantaan työmaa on ollut yksi koronavuoden valopilkku. Rakennustyöt ovat edistyneet ennakoitua nopeammin.”





Edessä iso ilmastohaaste

Pandemian jälkeen lentoliikenteellä on edessään ilmastonmuutokseen liittyvä kehityshaaste, joka koettelee alan yhtiöiden taseita ja investointikykyä.

IPCC:n ilmastoraportteja on vuosien varrella analysoitu Finnairissakin tarkasti ja suuntaviivat ovat selvät. Yhtiö aikoo olla hiilineutraali vuonna 2045. Nettopäästönsä se aikoo puolittaa vuoteen 2025 mennessä. Linjaukset tehtiin vuoden 2020 alussa ja ne ovat tuoreimman IPCC-raportin myötä osoittautumassa entistä osuvammiksi.

”Lentoliikenteessä hiilineutraalius on todella kova haaste, sillä vastassa ovat monessa kohtaa fysiikan lait”, Manner muistuttaa.

Finnairissa tavoitteen saavuttaminen tarkoittaa uutta lentokone- ja moottoriteknologiaa, alati parempaa polttoainetehokkuutta, koneiden keventämistä, biopolttoaineita, eri liikennemuotojen yhteistyötä sekä päästökauppaa ja kompensatioita.

Myös sähkökäyttöiset lentokoneet nousevat siivilleen ennakoitua nopeammin ja esimerkiksi rahtiyhtiö DHL ottaa niitä käyttöön jo vuonna 2024. Myös Finnair on etujoukoissa ja mukana kehitysprojektissa, jonka tavoitteena on saada pieni 20-paikkainen matkustajakone siivilleen 2026.

”2030-luvun alussa tällä saralla on otettu jo merkittäviä kehitysaskelaita. Sähköinen lentäminen voi olla myös keino pitää yllä Suomen sisäistä matkustajalentoliikennettä ja maakuntakenttiä”, Manner lisää.



Aito Supportissa työskentelee jo yli 30 ammattilaista. Kuvassa Anssi Kuoppala, Roope Kirkinen ja Maiju Liimatainan. Kuva: Viivi Sakkara

Aito Supportista on kasvanut vuodessa Pohjoismaiden suurin Samsung-mobiililaitteiden huoltaja

AITO SUPPORT OY SYNTYI KESÄKUUSSA 2020 ANSSI KUOPPALAN OSTETTUA JYVÄSKYLÄISEN MIDAREN SAMSUNG-HUOLTOLIIKETOIMINNAN JA SEN YMPÄRILLE LIITTYVÄN JÄRJESTELMÄKEHITYKSEN. AITO SUPPORT TOIMII SAMSUNGIN VIRALLISENA MOBIILILAITTEIDEN MERKKIHUOLTONA KOKO SUOMESSA. NYT YHTIÖ ON KASVANUT TAKUUHUOLTOJEN OSALTA POHJOISMAIDEN SUURIMMAKSI SAMSUNG-LAITTEIDEN HUOLTOA TARJOAVAKSI YRITYKSEKSI. YHTIÖSSÄ TYÖSKENTELEE JO 30 HUOLLON JA OHJELMISTOKEHITYKSEN AMMATTILAISTA.

Aito Supportin toiminta on alkanut Samsung-mobiililaitteiden huoltamisesta. Taustalla oli vielä yhden toimijan konkurssi, joka buustasi kysyntää lisää. Kuukausittainen huoltovolyymi on jo yli 3000 laitetta.

"Viime vuosi meni aikamoisen ruuhkatilanteen purkamisessa, mutta nyt se on saatu hyvin hallintaan. Vaikka ajat ovat olleet haastavat, on meillä mennyt mukavasti. Olem-

me vuoden aikana kiinnittäneet asemamme Samsungin kumppanina", Aito Supportin toimitusjohtaja **Anssi Kuoppala** kertoo.

Yrityksen toiminnan ytimessä on mobiililaitteiden elinkaaren jatkaminen. Trendi on menossa siihen suuntaan, että kuluttajat haluavat toimia entistä vastuullisemmin ja odottavat sitä myös yrityksiltä.

"Meidän tekemisemme liittyy vahvasti juuri siihen, miten yksittäisiä mobiilikäyttäjää voidaan auttaa jatkamaan laitteen elinkaarta ja sitä kautta annetaan oma panos ilmastotyöhön. Kuukausittaisilla huoltomäärillä voi panosta kuvailla jo merkittäväksi ajatellen, kuinka paljon laitteiden elinkaaret pitenevät. Luonnonvaroja säästyy, kun laitetta ei tarvitse aina joka tilanteessa uusia", Kuoppala kuvailee.

Ennen mobiililaitteiden käyttöikä saattoi olla 2–3 vuotta, kun nyt se on jo 4–5 vuotta ja huoltojen avulla vielä enemmän. Laitteiden laatu on parantunut, ja ominaisuudet, esimerkiksi kameroiden laatu, ovat tavalliselle käyttäjälle hyviä.

"Pystymme antamaan pidemmän elinkaarilupauksen johtuen siitä, että meillä on alkuperäiset varaosat käytössä ja syvälinen ymmärrys Samsungin laitteista", Kuoppala jatkaa.

Yritys näkee kierrättämisen ja kiertotalouden tärkeänä. Laitteiden huoltamisen lisäksi se on esimerkiksi aloittanut laitteiden uudelleen kokoamista ja vanhojen laitteiden myyntiä. Laitteiden huollosta kertyvät jätteet kierrätetään.

"Meille tulee paljon laitteita, joita ei ole itsessään enää järkevä korjata, mutta kun tulee kaksi-kolme sellaista, pystytään niistä jo kokoamaan toimivia laitteita", Kuoppala täsmentää.

Muutakin kuin huoltoliike

Vaikka huolto on Aito Supportin liiketoiminnan ydin, on yritys lähtenyt rakentamaan sen rinnalle uusia palveluita.

"Haluamme olla muutakin kuin huoltoliike. Meillä on tarjota palveluita, joilla voidaan ennakoida huollon tarvetta. Aito Member -palvelu sisältää tietoturvan ja säännölliset laitetarkastukset. Niissä huomataan, jos jonkinlaista huollon tarvetta on", palveluista vastaava **Maiju Liimatainen** kertoo.

Ennakoinnin tarkoituksena on se, että laitetta voisi käyttää mahdollisimman pitkään. Palvelu on tarkoitettu sekä kuluttajille että yrityksille.

"Yrityksille meillä on tarjota erilaisia huoltosopimuksia, jotka voidaan räätälöidä jokaisen yrityksen tarpeisiin. Se voi tarkoittaa kanta-asiakashintoja, yksilöllistä palvelua, huolto-aikalupausta tai raporttien tuottamista yritysten tarpeisiin. Kyse on kokonaisvaltaisesta palvelusta. Myös yrityksen laitekannan loppupää hoidetaan eli laitteet kierrätetään. Näin vanhat laitteet eivät jää yrityksen hyllyille pyörimään kuten monesti käy", Liimatainen lisää.

Aito Supportin Jyväskylän toimipiste sijaitsee Seppälän K-Citymarketin kauppakeskuksessa. Yrityksellä on lisäksi toimipisteet Vantaalla ja Tampereella.

"Kannustan ihmisiä reippaasti kävelemään meille sisään ja katsomaan, miten voisimme auttaa ja saada pidennettyä

Samsung-matkaa", Kuoppala kannustaa.

Yrittäjyydellä ratkaisuja globaaleihin haasteisiin

Kuoppalan siirtyminen yrittäjäksi ei ollut täysin hyppy tuntemattomaan, sillä sivutoimista yrittäjyyttä hän on harrastanut yli 20 vuotta, mutta ei kuitenkaan näin merkittävällä omistusvastuulla.

"Yrittäjyys on tuntunut tosi hyvältä. Sitä on ottanut riskin ja tiedostaa sen olemassaolon joka päivä, mutta samalla saa myös sen toisen puolen. Vanha sanonta - tee työtä jolla on tarkoitus - pitää hyvin paikkansa. Omistus taustalla lisää vielä motivaatiota", Kuoppala kuvailee.

Kuoppala haluaa kannustaa muitakin yrittämiseen. Yrittäjyys on vaihtoehto luoda itselleen ja muille tulevaisuutta sekä ratkaista tämän hetken pitkäkestoisia haasteita.

"Se ei ole välttämättä helppo eikä stressitön tie, mutta hyvin palkitsevaa. Olen todella ylpeä siitä, että työllistämme yli 30 henkilöä. Työllistämisen lisäksi on kiva tehdä sellais-

ta, mikä hyödyttää kymmeniätuhansia asiakkaita vuosittain. Taustalla ei ole sellainen ajatus, että tämä on yksin minun aikaansaamaani, vaan yhdessä henkilöstön kanssa tätä tehdään. Tavoitteena on kasvaa edelleen ja työllistää lisää sekä palvella laajemmin", Kuoppala kertoo.

Yrityksen liikevaihto on tänä vuonna noin 3,5 miljoonaa euroa, ja ensi vuonna suunnitelmassa on loikata reippaasti yli neljän miljoonan liikevaihdon

tasolle.

Suomalaisuudesta on hyötyä

Kuoppala pitää yhteistyötä Samsungin kanssa mielenkiintoisena. Suomalaisuuden ja Suomen merkitys yhteistyössä on huomattu.

"Heidän ei esimerkiksi tarvitse pelätä, että laitteiden arkaluonteista tietoa valuisi väärin käsiin. Pienessä markkinassa, kaukana maailman metropoleista ison toimijan kanssa toimiessa paikka parrasvaloissa ei ole aina helppoa lunastaa. Nyt nähdään lisäarvo keskittymisessä yhteistyöhön yhden päämiehen kanssa", Kuoppala sanoo.

Kuoppala on mukana Keski-Suomen kauppakamarin hallituksessa. Hallitus päivitti Keski-Suomen kauppakamarin strategian. Kauppakamarin arvot ilmenevät hyvin myös Aito Supportin toiminnassa. Uudet arvot ovat vaikuttaja, tekijä, vastuullinen ja luotettava.

"Itseä kiehtoo myös se, että kauppakamari on kansainvälinen. Sitä tulee hyödynnettyä syksyllä, kun yrityksemme tavoitteena on kasvaa ja syksystä alkaen kansainvälistyä ensin pohjoismaihin", Kuoppala kertoo.

LUONNONVAROJA
SÄÄSTYY, KUN
LAITETTA EI
TARVITSE AINA JOKA
TILANTEESSA UUSIA.



Tutkimus: Liian tiukasta talouden ohjaamisesta voi olla yritykselle haittaa

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTON KAUPPAKORKEAKOULUSSA TEHDYN VÄITÖSTUTKIMUKSEN MUKAAN JOKAISEN JOHTAJAN PITÄISI TULLA TIETOISEMMAKSI OMASTA TALOUDELLISESTA AJATTELUTAVASTAAN JA HYÖTYJEN LISÄKSI TUNNISTAA MYÖS SIIHEN LIITTYVÄT RISKIT. LIIAN VAHVA TALOUDELLINEN OHJAUS SAATTAA KÄÄNTYÄ ITSEÄN VASTAAN, JA RAJOITTAA STRATEGISTA AJATTELUA SEKÄ LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISTÄ.

TEKSTI VIIVI SAKKARA KUVA EMMI VIRTANEN

EMBA-ohjelma on liikkeenjohdon täydennyskoulutusohjelma, jossa kokeneita johtajia koulutetaan eri aloilta ympäri Suomea. Koulutus ja lopputyö linkitetään omaan työhön ja oman organisaation kehittämiseen. Koulutuksella on kansainvälinen akkreditointi. Se on myös kokeneiden johtajien kohtaamispaikka, jossa jäsennellään liiketoiminnan eri teemoja.

Jyväskylän yliopiston EMBA-koulutuksen vastaava johtaja **Pasi Aaltola** teki väitöstutkimuksen koulutuksessa mukana olleiden johtajien talousajattelusta. Aineistoa kerättiin useiden vuosien ajan.

”Kiinnostus väitöskirjatutkimukseen lähti siitä, kun johtajien lopputyössä oli harvemmin mukana oppikirjamaista talousanalyysiä. Heräsi kiinnostus, mistähän siinä on kysymys. Sitä kautta kiinnostuin teemasta ja keräsin neljä eri aineistoa vuosien varrelta EMBA-opiskelijoilta ja opiskeluiden jälkeen”, Pasi Aaltola kertoo.

Lähtökohtana tutkimuksessa oli johtajien talouden ajattelemisen maailmankuva, strateginen päätöksenteko sekä se, miten talousasiat niihin kytkeytyvät. Tutkimukseen liittyi myös se, mitä haittaa on liian tiukasta talousohjaamisesta.

”Yksi päähuomio oli se, että laskentatoimen osaaminen, talousraportit ja numerotieto olivat vain lähtökohta johtajan talousajatteluun. Sen lisäksi että johtaja ymmärtää talouslukujen päälle, oli tärkeää, että johtamistyössä hahmottaa jatkuvasti oman yrityksen liiketoimintamallia ja ansaintalogiikkaa. Talouden lisäksi pitää olla strategista ajattelukykyä”, Aaltola kuvailee.

Toiseksi keskeistä oli myös se, että talousajattelu ja talouden johtaminen ei ole vain johtajan asia, vaan tärkeää on kasvattaa tietoisuutta organisaatiossa.

”Organisaatioissa on hyvä luoda käytänteitä, miten taloutta käsitellään, miten niistä puhutaan ja miten niitä yhdessä pohditaan. Tämän päivän organisaatiot ovat aika matalia. Monissa organisaatioissa tehdään itsenäisiä päätöksiä, joilla on isojakin taloudellisia vaikutuksia, joten siksi on tärkeää, että henkilöstö ymmärtää taloudellisen ansaintalogiikan”, Aaltola jatkaa.

Kolmas merkittävä löydös oli se, että liian tiukasta taloudellisesta ohjauksesta voi olla myös merkittävää haittaa.

”Talouden hyötyjä yleensä osataan odottaa. Päätösten tueksi tehdään laskelmia, mutta tutkimuksessa ilmeni, että haitat saattavat tulla salakavalasti: talousohjaus voi kaventaa strategista ajattelua ja tehdä organisaation liian varovaiseksi strategisissa päätöksissään. Jos jollain on vaikka joku hyvä ajatus, mutta jos heti vaaditaan sisäiset korkokantalaskennat, se voi latistaa idean heti alkuvaiheessa. Kukaan ei tietenkään tarkoituksella suunnittele sellaista talouspolitiikkaa, joka estää innovaatiot”, Aaltola täsmentää.

Yhtenä tutkimusaineistona käytettiin kokeilua, jossa johtajat laitettiin piirtämään oma talousajattelunsa paperille.

”Ajatuksena oli se, että visuaalista ilmaisua haluttiin testata tarinalisuuden sijaan. Se tuotti oivalluksia. Moni lähti visualisoimaan esimerkiksi oman työn sidosryhmäverkostoa ja sen vaikutuksia talouteen, osa taas työnkuvaan liittyvää taloudellista prosessia”, Aaltola kuvailee.

Kyseessä oli ensimmäinen kerta maailmassa, kun tällaista metodia käytettiin kokeneiden johtajien talouden oppimisen välineenä.

”Ainakaan siitä ei ole tutkimuslehdissä dokumentoitu”, Aaltola lisää.

Tutkimuksen keskeisenä viestinä Aaltola toivoo, että se kannustaisi

johtajia tulemaan tietoisemmaksi omasta talousajattelustaan ja kehittämään sitä tietoisesti edelleen.

”Tutkimus osoitti, että sitä voi tehdä. Tulokset esitettiin tutkimuksessa mukana olleille johtajille ja se rikasti taloudellista ympäristöä. Kyse ei ole vain numeroista vaan yrityksen taloudellisen menestyksen rakentamisesta”, Aaltola kiteyttää.

KTM Pasi Aaltolan laskentatoimen väitöskirja ”The financial mindset in managerial work: Strategic roles of accounting” tarkastettiin Jyväskylän yliopistossa 3.9.2021. Aaltola työskentelee Jyväskylän yliopiston kauppa- ja talouskoulun EMBA-koulutuksen vastaavana johtajana ja toimii useiden yritysten hallituksissa. Väitöskirjan voi lukea netistä pdf:nä.

ORGANISAATIOISSA
ON HYVÄ LUODA
KÄYTÄNTEITÄ,
MITEN TALOUTTA
KÄSITELLÄÄN,
MITEN NIISTÄ
PUHUTAAN JA MITEN
NIITÄ YHDESSÄ
POHDITAAN.



HYVÄKSYTTY
HALLITUKSEN JÄSEN®



Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-kurssit Jyväskylässä

Hyvällä hallitustyöllä edistetään yritystoimintaa, tuetaan pk-yritysten kasvua, luodaan uusia työpaikkoja ja säilytetään jo olemassa olevia. Yrityksen kasvu, kansainvälistyminen, uudistuminen, tuotteiden kaupallistaminen ja markkina-alueiden laajentaminen tarvitsevat tuekseen eri alojen kokeneita asiantuntijoita ja liiketoimintaosaajia.

Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-kurssi 17.11.–15.12.2021

Lähijaksot

1. jakso 17.11.2021 Hyvä hallintotapa
2. jakso 24.11.2021 Hallituksen ja hallitustyön organisointi
3. jakso 1.12.2021 Strategiatyö
 - Ryhmätyö 8.12.2021 (Ryhmätyön voi sopia muuhunkin ajankohtaan jaksojen 3 ja 4 väliin)
4. jakso 15.12.2021 Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus

Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-kurssi 9.3.–6.4.2022

Lähijaksot

1. jakso 9.3.2022 Hyvä hallintotapa
2. jakso 16.3.2022 Hallituksen ja hallitustyön organisointi
3. jakso 23.3.2022 Strategiatyö
 - Ryhmätyö 30.3.2022 (Ryhmätyön voi sopia muuhunkin ajankohtaan jaksojen 3 ja 4 väliin)
4. jakso 6.4.2022 Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus

Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-kurssi 27.4.–25.5.2022

Lähijaksot

1. jakso 27.4.2022 Hyvä hallintotapa
2. jakso 4.5.2022 Hallituksen ja hallitustyön organisointi
3. jakso 11.5.2022 Strategiatyö
 - Ryhmätyö 18.5.2022 (Ryhmätyön voi sopia muuhunkin ajankohtaan jaksojen 3 ja 4 väliin)
4. jakso 25.5.2022 Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus

Hinta: Kauppakamarin jäsenet 1750 €, muilta 2500 €. Hintoihin lisätään alv 24 %.

HHJ-puheenjohtajakurssi 29.–30.11.2021

Kurssipäivät: Maanantai 29.11.2021 klo 12.15-16.30 ja tiistai 30.11.2021 klo 8.30-15.30.

Hinta: Kauppakamarin jäsenet 1650 €, muilta 2300 €. Hintoihin lisätään alv 24 %.

KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI
HALLITUS-
PARTNERIT

Ilmoittautuminen:

www.hhj.fi

Lisätietoja:

Tuula Rahikainen, puh. 050 473 1775
tuula.rahikainen@kskauppakamari.fi

Digivihreästä viennistä vahvistusta Suomen kilpailukyvyille



Kuva: Liisa Takala

PÄIVI WOOD,
KESKUSKAUPPAKAMARIN
JOHTAVA ASIAANTUNTIJA

Päästöjä vähentäville ratkaisuille liikennesektorilla on syntymässä laajat markkinat, kun EU:n laajat suunnitelmat liikenteen viherryttämiseksi etenevät.

Suomi on ollut edelläkävijä digitalisaation edistämisessä. Nokian osaa-misperintö elää edelleen vahvana yritysmaailmassa ja viranomaisten aikanaan tekemät ennakkoluulottomat avaukset esimerkiksi telemarkkinoiden avaamiseksi kantavat hedelmää edelleen. Nämä tekijät tarjoavat otollisen maaperän kasvattaa myös liikenteen digitalisaatiosta kasvua ja vientiä Suomelle.

Meillä on liikennealalla useita jo vakiintuneita ja hyvässä kasvuvauhdissa olevia yrityksiä, jotka kehittävät kestävän liikenteen ratkaisuja. Suomalaiset toimijat ovat asemoituneet hyvin, meillä on liikennealalla useita vakiintuneita ja hyvässä kasvuvauhdissa olevia yrityksiä, jotka kehittävät kestävä ja vihreämmän liikenteen ratkaisuja. Näiden yritysten pärjäämisellä tulee olemaan merkittävä vaikutus liikenteen ilmastoratkaisuihin, mutta myös Suomen kasvuun ja vientiin.

Liikenneala on jo nyt merkittävä strategisen kasvun ja viennin toimiala, joka työllistää arviolta 175 000 henkilöä yli 31 000 alan yrityksessä. Suuren murrokseen onnistutaan vastaamaan

ja hyödyntämään sen mukanaan tuomat edut, kun yhteistyö julkisen ja yksityisen sektorin välillä on saumatonta. Yhteinen näkemys tulevasta suunnasta ja sinnikästä vaikuttamis-työ komission tuleviin ehdotuksiin muodostavat vahvan oksan Suomelle, josta yritykset voivat ponnistaa kohti isompia markkinoita. Tulevien muutosten ihmettelyn sijaan tulevista päästövähennyskeinoista on löydetty ne, jotka tukevat Suomen viennin vahvistumista.

Liikenteen toimiala tarjoaa mahdollisuuksia infrastruktuuripalveluihin ja metalliteollisuudesta ohjelmistoteollisuuteen. Alan monipuolisuus mahdollistaa myös lisää eri liikenne-työmuotojen vaihtelevat tarpeet uusiin energiaratkaisuihin. Päästöjen hallinta, akut ja komponentit ovat vain pitkän listan alkua.

Liikennettä viherryttävien digiratkaisujen globaalit markkinat ovat kiihtymässä ja EU:n aloitteet viitoittavat vahvasti suuntaa. Näillä markkinoilla on kysyntää Suomessa kehitetyille ratkaisuille.

On kuitenkin hyvä muistaa, että emme yksin liikenteessä. Meidän on juostava nopeammin kuin muut, että pystymme hyödyntämään kasvavien markkinoiden mukanaan tuomat uudet liiketoimintamahdollisuudet.

Johtaminen & esimiestyö

28.9.–3.11.2021 tai 17.11.–15.12.2021

Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-kurssi

HHJ-kursseilla käsitellään hallituksen kokoonpano, rooli, vastuut, riskienhallinta ja työskentelytavat (raportointi, strategiatyö, palkitsemisjärjestelmät) erityisesti pk-yrityksen näkökulmasta ja käytännönläheisesti yritysesimerkkien avulla.

13.10.21, 1.12.21, 16.2.22

Keski-Suomen johtajaverkosto

Keski-Suomen johtajaverkosto kokoaa yhteen kaikenkokoisten yritysten ja eri toimialojen johtajat ja vastuulliset pääälliköt. Johtajaverkostossa tapaavat muita johtajia ja kuulet heidän kokemuksiaan ja ajatuksiaan johtamisen haasteista ja mahdollisuuksista. Voit tulla mukaan milloin vain!

29.11.–30.11.2021

HHJ-puheenjohtajakurssi

Pk-yrityksen puheenjohtajakurssi nostaa keskiöön hallituksen johtamisen ja ryhmadynamiikan kehittämisen. Hallituksen puheenjohtajan tulee omata kyky kehittää omaa sekä hallituksen muiden jäsenten hallitustyöskentelyn osaamista.

Kansainvälistyminen

21.9. Kansainvälisen arvonlisäverotuksen ajankohtaispäivä

Kesällä 2021 astui voimaan muutoksia kansainvälisen kaupan arvonlisäverotukseen liittyen. Tiedätkö, mitä ne ovat ja kuinka niiden kanssa toimitaan?

Myynti, markkinointi & viestintä

12.10. Nykyasiakkuuden arvon kasvattaminen

Valmennuspäivän jälkeen osallistujalla on selkeä käsitys asioista, joihin hänen pitää panostaa saavuttaaksesi myyntitavoitteet keskittymällä asiakkaiden laajentamiseen ja syventämiseen.

Talous & verotus

24.9.–17.12.2021 Hyväksytty Talouspääliikkö -valmennus

Hyväksytty Talouspääliikkö -valmennus tarjoaa työkaluja, joita tarvitaan taloushallinnon tehtävissä uudistuvassa liiketoimintaympäristössä.

15.10. Arvonlisäveron ajankohtaispäivä

Ajankohtaispäivässä syvennytään alv- ja vähennysoikeuden rajanveto- ja erityistilanteisiin sekä tutustutaan arvonlisäverotuksen viimeaikaisimpiin muutoksiin ja ennakoimaan tulevia muutoksia.

16.11. Kauppakamarin veropäivä

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

2.12. Ennakkoperintä

Koulutus tarjoaa tiiviin paketin vuoden 2022 verotukseen vaikuttavista muutoksista.

Maksuttomat tilaisuudet

17.9. Kahvikiihdytys: Hallitustyöskentelyn ABC

Näkökulmia hallitustyöskentelyyn kolmelta kokeneelta asiantuntijavieraalta.

21.9.2021 Elinkeinoelämän foorumi

Aiheena on yritykset ja yhteiskunta koronan jälkeen.

22.9. Webinaari: Tuoreet talousnäkymät

Finanssialan valiokunnan talouswebinaaris- ja talouskatsauksen pitää Nordean ekonomisti Juho Kostiainen.

30.9. Infoamu: Yrittäjän tärkeät asiakirjat

Asiantuntija kertoo, miksi yrittäjän on tärkeä laatia edunvalvontavaltakirja, avioehtosopimus ja testamentti.

4.11.21 & 20.1.22 Kauppakamarin jäsenten bisnestreffit

26.11. Kahvikiihdytys: Keski-Suomesta kansainvälisyyteen – vaikuttavat kasvutarinat

Lisätiedot koulutuksista ja tapahtumista www.kskauppakamari.fi/koulutukset



Kansainvälistymällä kasvuun – Kauppakamarit auttavat yrityksiä eri markkinoiden valloituksessa

Keskuskauppakamari ja 19 kauppakamaria järjestävät Kansainvälistymällä kasvuun -viikon ensimmäistä kertaa 4.-8.10.2021.

Viikon aikana yritykset vahvistavat osaamistaan muun muassa eri maiden markkinoiden tarjoamista mahdollisuuksista, vientirahoituksesta ja pakotteista. Ohjelma koostuu valtakunnallisesta sekä alueellisista tapahtumista.

Valtakunnalliset ohjelmat ovat kaikille avoimia ja maksuttomia verkkotilaisuuksia. Tervetuloa mukaan!

Valtakunnallinen ohjelma

MAANANTAI 4.10.

13.00–14.30 KICK-OFF:

Viennin uusi arki koronan jälkeen

TIISTAI 5.10. – ei valtakunnallista ohjelmaa

KESKIVIIKKO 6.10.

9.00–11.00 Vientivalvonnan ja pakotteiden ABC

11.30–12.00 EU:n kauppasopimukset ja Pk-yritykset

14.00–16.00 Rahoitus viennin mahdollistajana

14.00–16.00 EU recovery funds and Lithuania

16.00–18.00 Suomen Latinalaisen Amerikan

suurlähettiläät

TORSTAI 7.10.

9.00–11.00 Virittäyty Viron-kauppaan – Ajankohtais-
ta Virosta ja Viron markkinamahdollisuuksista

15.00–17.00 Seminaari: EU:n ja Kanadan välinen
kauppasopimus (CETA)

PERJANTAI 8.10.

9.00–11.00 Know where you are going:

Understanding business culture leads to better
sales

Pidätämme oikeudet muutoksiin.

Lisätiedot www.kauppakamari.fi

Kasvua viennillä -valmennus

Kasvua viennillä -valmennus on tarkoitettu kasvua
ja kansainvälistymistä hakeville pk-yrityksille. Val-
mennuksen aikana kirkastat yrityksesi tarinan kan-
sainvälisille markkinoille ja saat työkaluja kansain-
välistymisen käynnistämiseen.

2.11.–16.12.2021

TEAMS-VERKKOVALMENNUS

Moduuli 1: KIRKASTA

Tiistai 2.11.2021 klo 12.30 – 17.30

Moduuli 2: KASVATA

Torstai 18.11.2021 klo 12.30 – 17.30

Moduuli 3: RAHOITA

Tiistai 30.11.2021 klo 12.30 – 17.30

Moduuli 4: VALLOITA

Torstai 16.12.2021 klo 12.30 – 17.30

Lisätiedot www.kskauppakamari.fi

ATA Carnet

Kauppakamarien myöntämä ATA carnet-tulliasiakirja helpottaa väliaikaista vientiä useaan maahan, nyt myös brexitin jälkeiseen Isoon-Britanniaan

ATA carnet on kansainvälinen tulliasiakirja, joka avulla tavaroita voidaan viedä sopimukseen liittyneisiin maihin tulli- ja verovapaasti korkeintaan yhden vuoden ajaksi. ATA carnet'illa voidaan väliaikaisesti viedä kaupallisia tavaränäytteitä, ammatinharjoittamisvälineitä ja näyttelytavaroita.

Lisätietoja saa kauppakamarista ja nettisivustoltamme www.atacarnet.fi

TERVETULOA

uudet jäsenet

Ascent Kehittämispalvelut
 BRAV Finland Oy
 Devecto Oy
 Digipaino Kirjaksi.net
 Eurofins Nsc Finland Oy
 EV-Suunnittelu
 Finnsuoja Oy
 Finse Oy
 Ilveslahden Siivous Oy
 Järvi-Suomen Asunnot Oy
 Lamit Oy
 Lujatalo Oy
 Lumixia Oy
 LVI-asennus Kari Kivisaari Oy
 Mango Solutions Oy
 Mukamas Learning Design Oy
 Nammo Vihtavuori
 Niko Jokela Consulting Oy
 Novela KS Oy
 Ommellinen Oy
 Palatec Oy
 Pihtiputaan Kiinteistöpalvelu Oy
 Prospectum Oy
 Puuppolan Suksi Oy / PUSU Skis
 Puusepäntehtävä Astikainen Ay
 Raiconsulting Oy
 Rakennusliike Seppänen Oy
 REIM Jyväskylä Oy Ltd
 RockOn Oy
 Serimedia Oy
 SoulCore Oy
 Summanen Consulting Oy
 Suomen Kotidata Oy
 Tacit Space Oy
 Taittopalvelu Yliveto Oy
 V. A. Nurminen Oy / K-Citymarket Sep-
 päälä
 Vahnen Jyväskylä Oy
 WEKE-Katiskat Oy
 Zaibatsu Interactive Oy

KUUKAUDEN SITAATTI:

"Kiitos tuhannesti! Kehuin jo kollegoillekin, että teiltä saa kyllä aina tosi hyvää ja nopeaa palvelua. Ihan mahtavaa!"
 -Vientiasiakirjapalveluita hyödyntävä jäsen

KUUKAUDEN KYSYMYS:

Rohkaisua ja tukea yritysten kansainvälistymiseen

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARISSA ON KÄYNNISTYNYT KV-VERKOSTOT TOIMIVIKSI -HANKE., JONKA TARKOITUKSENA ON TUODA YRITYSTEN KANSAINVÄLISTYMISEN PALVELUT JA ERI TOIMIJA SELKEÄSTI YRITYSTEN TIETOOIN JA KÄYTETTÄVÄKSI.

Kansainvälistymisestä haaveileville yrityksille on nyt hyviä uutisia: Keski-Suomen kauppakamarilla käynnistynyt hanke tuo kansainvälistymisen palvelut selkeästi yritysten käyttöön. Palvelukentän selkeyttämisen lisäksi se tarjoaa myös uusia palveluita, jotka ilahduttavat kansainvälistymisen kysymysten parissa kamppailevia.

Hankkeen aikana Keski-Suomessa olemassa olevat kasvu- ja kansainvälistymispalvelut sekä niiden tuottajat tehdään näkyväksi osaksi maakunnan yrityspalveluverkostoa. Kv-verkosto mallinnetaan ymmärrettäväksi kuvaksi ja kokonaisuudeksi, jotta jokaisen yrittäjän, yrityksen ja toimijan on mahdollista löytää omaan kansainvälistymistarpeeseen sopiva palvelu oikea-aikaisesti.

Keski-Suomen kauppakamarin palvelupäällikkö **Pia Naukkarinen** toimii hankkeen projektipäällikkönä 16.8.2021-17.2.2023.

"Kansainvälistymistä harkitseva yritys ei aina tiedä, kenen puoleen kääntyä. Haluamme tuoda kansainvälistymispalvelut selkeästi yritysten käyttöön ja näin tukea ja rohkaista kasvuhaluisia yrityksiä kansainvälistymään", sanoo Naukkarinen.

Kansainvälisille markkinoille tähtäävien pk-yritysten kansainvälistymisvalmiuksia vahvistetaan konkreettisten yritysesimerkkien ja maakunnallisten tapahtumien avulla. Tässä merkittävässä roolissa ovat maakunnan yritysten onnistumiset ja kilpailuetutarinat, joilla buustataan

halukkuutta ja innostusta valloittaa uusia kohdemarkkinoita.

"Meillä on Keski-Suomessa upeaa osaamista ja yrityksiä, joiden kansainvälistymistarinoita halutaan ehdottomasti jakaa muillekin – ole siis rohkeasti meihin yhteydessä", Naukkarinen kannustaa.

Lisäksi hankkeessa luodaan kv-tietokanta, jonka avulla jokainen kansainvälistymisestä kiinnostunut taho löytää itselleen sopivia kontaktipintoja, joiden avulla kansainvälistymistä edistetään, lisätään ja vauhditetaan. Myös kauppakamarissa pilotoitua Kasvutahto-mentorointiohjelmaa kehitetään siten, että mukaan tulevia yrityksiä ohjataan ja avustetaan vahvemmin kv-markkinoille.

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



Pia Naukkarinen.

Kuva: Matias Ulfves



KESKI-SUOMEN LIITTO

KIRJA-ARVOSTELU



Markku Vierula:

Löydä kilpailuetusi – käsikirja strategian ja brändin kehittämiseen

Kilpailuetu on voittavan strategian ydin. Löydä kilpailuetu -kirja auttaa yritystä luomaan kilpailuedun. Siinä tuodaan tuote- ja tuotantolähtöisen toiminnan tilalle asiakasläh- töinen ajattelutapa, jonka tarkoituksena on auttaa yrityksiä löytämään kilpailuetu asiakkaiden tarpeiden pohjalta sekä nivomaan kilpailuetu osaksi yrityksen strategiaa ja brändiä.

Kun yritys voi hyvin, se auttaa pitämään myös huolta hy- vinvointiyhteiskunnasta: se kehittyä, tarjoaa työtä ja maksaa veroja. Kirjan tarkoituksena on myös auttaa yrityksiä selvi- tymään paremmin haastavina aikoina ja ylläpitämään omaa kilpailuetuaan silloin, kun yrityksen ympäristöön kohdistu- vat muutokset koettelevat sitä.

Kirjan ytimessä on kansainvälisestikin ainutlaatuinen Löydä kilpailuetu™ -työkalupakki. Työkalu tarjoaa inspiroivia vaih- toehtoja, ideoita ja näkemyksiä, joiden avulla etsitään niin yrityksen kuin tuotteen ja palvelun kilpailuetua. Työkalun toi- mintaa konkretisoidaan 42 supisuomalaisen yritysesittelyn ja -analyysin avulla. Teoksessa esitellään myös erilaisia esi- merkkejä, joista saa neuvoja oman kilpailuedun pohtimiseen ja oman toiminnan fokuksen löytämiseen.

Teos sopii muun muassa yritystoiminnan aloittamista pohti- ville, yrittäjille, liiketoiminnan kehittämisestä vastaaville, yri- tysten johdolle ja hallitusjäsenille sekä julkishallinnon asian- tuntijoille. Teoriaa ja käytäntöä yhdistävän lähestymistapansa ansiosta kirja soveltuu myös opetuskäyttöön.

Lyhyesti lukuina

+12 %

Tammi-heinäkuussa 2021 ensirekisteröitiin 115 653 ajoneuvoa. Lisäystä edellisvuoteen oli 12,2 prosenttia. Lähde: Tilastokeskus

-89 %

Suomen lentokenttien kautta lensi 248 337 matkustajaa kesäkuussa 2021. Määrä on 89 prosenttia vähemmän kuin vuoden 2019 kesäkuussa. Syynä on COVID-19-pandemia. Lähde: Tilastokeskus

+ 994 M€

Business Finlandin häiriötilannerahoitusta on myönnetty 994,4 miljoonaa euroa. Ra- hoitettuja projekteja on yli 20 000. Lähde: businessfinland.fi

NIMITYS

Tuula Rahikainen palvelu-koordinaattoriksi



TUULA RAHIKAINEN
PALVELUKOORDINAATTORI
KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

Tuula Rahikainen on nimitet- ty Keski-Suomen kauppakamarin palvelukoordinaattoriksi 16.8.2021 alkaen. Aikaisemmin Rahikainen on työskennellyt Jyväskylän Messuilla.

Yritysosto on investointi

JOS YHTIÖN AMBITIONA ON KASVAA JA LUODA LISÄARVOA, KYSYMYS EI OLE SIITÄ, PITÄISIKÖ EPÄORGAANISEN KASVUN OLLA KEINOVALIKOIMASSA – SEN ON PAKKO OLLA.

Viime aikoina on puhuttu paljon siitä, miten COVID:n myötä entisestään voimistuva digitalisaatio vaikuttaa ihmisten ja yritysten toimintaympäristöön. Esimerkiksi tekoälyn ja koneoppimisen kehittyminen tuo mukanaan uusia liiketoimintamalleja, jotka ravistelevat kokonaisa toimialoja.

Yritykset kohtaavat globaalin kilpailun, jossa suurimmatkin instituutiot joutuvat luomaan nahkansa uudelleen pysyäkseen vauhdissa mukana. Yritysjohdolta edellytetään uudenlaista ajattelutapaa. Jos yritysostot eivät ole keinovalikoimassa, yritys rajaa itseltään huomattavan osan vaihtoehtoisista poluista toteuttaen strategiaansa.

Kestävää kasvua ei ole mahdollista saavuttaa ajopuun lailla ajelehtivana tukkina. Kasvajan rooli on valinta. Kilpailu on kovaa nyt ja tulevaisuudessa, eikä orgaaninen kasvu enää yksin riitä. Ilman epäorgaanisen kasvun mahdollisuuksien tunnistamista ja päätöstä kasvaa yritysostoin, olet todennäköisesti osa jonkin toisen yrityksen kasvustrategiaa potentiaalisena yritysostokohteenä.

Kuitenkin huomattava osa yritysostoista tutkitusti epäonnistuu. Esitetyt epäonnistumisprosentit vaihtelevat selvitysten mukaan 50–90 %:n välillä. Korkeat epäonnistumisluvut herättävät kysymyksiä. Miksi yrityskauppoja syntyy, jos onnistumisen mahdollisuus on lähes sattumanvarainen? Mitä epäonnistumisella tarkoitetaan? Entä onnistumisella? Täyttääkö yli puolet yritysostoista täydellisen katastrofin tunnusmerkit? Missä kulkee onnistumisen ja epäonnistumisen välinen raja? Millä perusteella ja minkä ajan kuluttua yritysosto voidaan tuomita

epäonnistuneeksi?

Yrityksen investoinnit voidaan jakaa sisäisiin ja ulkoiisiin investointeihin. Valtaosa yritysten tekemistä investoinneista on sisäisiä investointeja, joiden avulla yritys pyrkii kasvamaan orgaanisesti. Työntekijän rekrytointi, tuotteen kehittäminen tai tuotantolinjan rakentaminen ovat kaikki esimerkkejä sisäisistä investoinneista. Yrityksen kasvaessa epäorgaanisesti eli yritysostoin puhumme ulkoisista investoinneista.

KOKENEET NEUVONTA-
PALVELUKUMPPANIMME
RATKOVA JÄSENTEMME
KYSYMYKSIÄ LAIN NÄKÖ-
KULMASTA. LÄHETÄ
KYSYMYKSESI:
NEUVONTA@KSKAUPPA-
KAMARI.FI



Investointeihin liittyy aina riskejä. Myös yrityskauppoihin, jotka ovat investointeja mitä suuremmissa määrin. Riski ja tuotto kulkevat käsi kädessä. Korkeampi riski edellyttää korkeampaa tuottopotentiaalia.

Ostokohteen arvonmääritys rinnastuu yritysten tavanomaisessa liiketoiminnassa tekemiin investointilaskelmiin. Vasta kun ymmärrämme yritysostojen investointiluonteen ja investointien roolin omistaja-arvon luonnissa, voimme arvioida epäorgaanisen kasvun järkiperaisuutta. Se, julistetaanko tehty yritysosto epäonnistuneeksi vai onnistuneeksi, riippuu yksinomaan siitä, loiko vai tuhosiko se omistaja-arvoa pitkällä aikavälillä.

Yritysoston onnistumista ei voi arvioida ennen kuin ostaja tuntee oman yrityksensä arvon. Useassa tapauksessa näin ei ole. Tunnetko sinä yrityksesi arvon? Yritystoiminnan tähdätessä osakkeenomistajan omistuksen arvon kasvamiseen, olisi kummallista, jos omistaja ei seuraisi säännöllisesti sen kehittymistä. Kannustan jokaista omistajaa seuraamaan jatkuvasti omistuksensa hypoteettisen arvon kehittymistä.

Pörssiyritysten arvo on selvitetävissä vaivattomasti kurssinoteerauksista. Listaamattomissa yhtiöissä arvonmääritys edellyttää sen sijaan usein asiantuntijan puoleen kääntymistä. Osaavalle omistajalle on tunnusomaista, että hän tuntee yrityksensä arvon.

Kilpajuoksu eri toimialoilla on niin kovaa, että jos haluat pysyä mukana, orgaaninen kasvu ei monissa tapauksissa riitä. Pitää olla mukana yritysjärjestelyissä niin kotimaassa kuin kansainvälisesti. Jolloin kyse on siitä, pysytkö mukana pelissä vai et. Äärimmäisen vietyä joutuu tekemään valinnan siitä, ostatko vai tuletko ostetuksi.

Muistilista yritystoin tehtävään hallittuun omistaja-arvon kasvuun

1. Merkittävä osa yritystoista epäonnistuu (noin 2/3-osaa).
2. Onnistumista ei yksin määrittele taloudellinen performanssi, vaan toisaalta strateginen onnistuminen.
3. Yritysto on onnistunut, jos sen avulla onnistutaan luomaan omistaja-arvoa, sen sijaan, että osakkeen omistajan omistuksen arvoa tuhottaisiin.
4. Jotta onnistumista voidaan arvioida, tuleekin omistajan tuntea ensin oman yrityksensä arvo. (Hyvän omistajan tunnusmerkki)
5. Onnistumisen mittaaminen edellyttää tarkkojen ja mitattavien strategisten ja taloudellisten tavoitteiden asettamista (tämä usein unohtuu – vielä harvemmin mitataan jälkikäteen).
6. Yrityksen arvo kasvaa yhtiön kasvustrategian mukaisilla investoinneilla.
7. Esimerkiksi investointi uuteen toiminnanohjausjärjestelmään tai tuotantolaitokseen on sisäinen investointi (epäonnistumisprosentti tyypillisesti 30-40 %), yritysosto on ulkoinen investointi (epäonnistumisprosentti luokkaa 50- 70 %).
8. Investoinnille tulee asettaa sitä suurempi tuotto-odotus, mitä suurempi riski siihen liittyy.
9. Jokainen yrityskauppa epäonnistuu todennäköisesti jonkin yksittäisen tavoitteen osalta joko lyhyellä tai pitkällä aikavälillä.
10. Kilpailu on kovaa nyt ja tulevaisuudessa, eikä orgaaninen kasvu enää yksin riitä.
11. Pääomasijoittajat ovat jo pitkään kasvattaneet portfolioyhtiöidensä arvoa yritystoin avulla. Myös teollisilla toimijoilla olisi paljon opittavaa pääomasijoittajilta.
12. Ilman epäorgaanisen kasvun mahdollisuuksien tunnistamista ja päätöstä kasvaa yritysosto, olet todennäköisesti osa jonkin toisen yrityksen kasvustrategiaa potentiaalisena yritysostokohteenä. Osta tai tule ostetuksi!

Antti Liimatainen

Senior Advisor

Eversheds Asianajotoimisto Oy | Eversheds Attorneys Ltd.

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

p. 050 555 9915

etunimi.sukunimi@

kskauppakamari.fi

www.kskauppakamari.fi

**KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI**





Kasvu Open[®] *Karnevaali*

27.-28.10.2021 — digissä!

Osallistu mistä vain joustavasti ja maksuttomasti!

- Laadukas digitaalinen toteutus yhdistettynä monipuoliseen ohjelmaan ja verkostoitumismahdollisuuksiin
- Inspiroivia yritystarinoita ja keskustelua tärkeistä teemoista: kestävä kasvu, uudistuminen ja rohkeus

» kasvuopen.fi/karnevaali-2021 «