

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

NUMERO 02 TOUKOKUU 2021

KAUPPA KAMARI

YRITYSTARINA

SEPPÄLÄÄKÄRIT

KESKISUOMALAISTEN
OMA LÄÄKÄRIKESKUS,
S. 10

MILJOONIEN TEHDASHANKKEITA

TAI TOIMITILOJEN ETSINTÄÄ - JYKIA PALVELEE NIIN SUURISSA KUIN PIENEMMISSÄKIN
HANKKEISSA ALUEEN ELINVOIMAA TUKIEN. JYKIA ON MUUN MUASSA
DAVID BROWN SANTASALON JA SPINNOVAN TEHTAAN RAKENNUSHANKKEEN TAKANA,
S. 22



FINNVERA
Kasvun taustavoima

Kun mikään ei ole varmaa, on kaikki mahdollista

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

finnvera.fi/pk-vienti



Rakennamme Jyväskylään

kunnon koteja

 Katso kohteemme peabkoti.fi

PEAB
POHJOISMAINEN YHTEISKUNTARAKENTAJA



Hankasalmi

Hyvän arjen kunta.



Keski-Suomen näkymissä valoa

VALOA ON NÄKYVISSÄ TUNNELIN PÄÄSSÄ, MISTÄ KERTOVAT TUOREET
BAROMETRIT JA ALUEEN POSITIIVISET UUTISET.

Tuoreimmasta suhdannebarometrista ilmenee, että Keski-Suomen suhdannenäkymät ovat valoisat verrattuna yleiseen näkymään ja ovat maan toiseksi valoisimmat Lounais-Suomen jälkeen. Yrityksillä on uskoa siihen, että talouden rattaat lähtevät pyörimään. Investointiuutiset, mitä olemme saaneet kuulla, myös näkyvät positiivisesti.

Näkymät ovat valoisat siitäkin huolimatta, että hallituksen maaliskuussa kaavailemat liikkumisrajoitukset ja poukkoileva viestintä aiheuttivat laajasti huolta, epävarmuutta ja liiketoimintaa heikentäviä toimia myös keskisuomalaisissa yrityksissä. Tuoreimmassa kauppakamarien koronakyselyssä Keski-Suomen kauppakamarin jäsenyrityksistä peräti 52 prosenttia vastasi, että hallituksen kaavailemat liikkumisrajoitukset haittasivat liiketoimintaa.

Rokotusten edetessä ollaan askeleen lähempänä normaalia. Hallituksen toiminna katse on suunnattava koronan jälkeiseen aikaan ja toimenpiteiden on oltava sellaisia, jotka tukevat yritysten toimintaa ja kasvua. Suomen on oltava hereillä ja rajojen on avauduttava globaalin talouskasvun kiihtyessä, jotta suomalaiset yritykset saavat siitä osansa. Talous on avattava

ja keskusteluilmapiiriä on muutettava myönteiseen suuntaan. Kotitalouksilla on ennätysellinen määrä säästöjä, ja kohta niitä myös käytetään.

Työvoiman tarve nousee jo päättään. Tuotanto- ja myyntimäärät lisääntyivät hieman tammi-maaliskuussa Keski-Suomessa ja kasvun ennakoidaan jatkuvan myös kevään lopulla sekä kesällä. Henkilökunnan määrä pysyi ensimmäisellä neljänneksellä kausivaihtelu huomioon ottaen ennallaan, mutta kesän lähestyessä työvoimaa lisätään.

Koronan kuritettua työpaikkoja ja tarvitaan entistä parempia työllisyystoimia. Rakenteellisia uudistuksia tarvitaan. Työpaikkoja voidaan lisätä työnteon kannusteita korjaamalla, paikallista sopimista lisäämällä sekä ansiosidonnaista työttömyysturvaa porrastamalla. Työnteon täytyy aina olla kannattavaa. Ansiotuloverotusta tai yritysten verotaakkaa ei saa kiristää.

Poliittisten päättäjien täytyy tehdä sellaisia linjauksia, joilla yritysten toimintaedellytyksiä tuetaan ja parannetaan, sillä yritykset ja investoinnit luovat uusia työpaikkoja. Valmista ei ole. Keski-Suomen kauppakamarin vaikutustamistyö yritysten hyväksi jatkuu.



**POLIITTISTEN PÄÄTTÄJIEN
TÄYTYY TEHDÄ
SELLAISIA LINJAUKSIA,
JOILLA YRITYSTEN
TOIMINTAEDELLYTYKSIÄ
TUETAAN JA PARANNETAAN,
SILLÄ YRITYKSET JA
INVESTOINNIT LUOVAT UUSIA
TYÖPAIKKOJA.**

ARI HILTUNEN
TOIMITUSJOHTAJA
KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA

Viivi Sakkara

KONSEPTI JA ULKOASU

Punamusta Oyj

TAITTO

Viivi Sakkara

KANNESSA

Seija Takanen.

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 13.9.2021.

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!

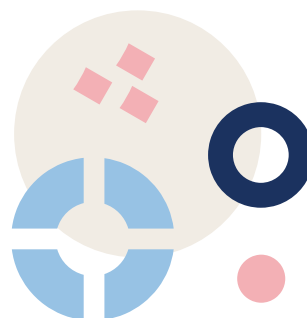
Kysy lisää omasta kauppakamaristasi!

**KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI**

WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI

Pirjo Melasalmi

Puh. 050 555 3044



YRITYSTARINAT

6

TAITOPILVI

Sovelluksia pilvestä, Taitopilvestä taitoa

10

SEPPÄLÄÄKÄRIT

Keskisuomalaisten oma lääkärikeskus

22

JYKIA TOTEUTTAA ALUEEN

elinvoimaa lisääviä hankkeita yhdessä yritysten kanssa

24

JY:N DI-KOULUTUS

Tietotekniikan osaajia maailman muutuneisiin tarpeisiin

KANSAINVÄLISYYS

8

KAUPPAKAMARIN KV-PALVELUT

yrittäjäsi hyödyksi

13

SUVI METSOLA:

Vaikutuksen tekeminen vienti-avauksissa

14

VIENTITAIVAS KIRKASTUU

koronan jälkeen

18

MINISTERI VILLE SKINNARI:

Kesä tuo valoa myös vientimarkkinoille



AJANKOHTAISTA

3

PÄÄKIRJOITUS

Keski-Suomen näkymissä valoa

28

KOLME VINKKIÄ

osaakeyhtiön veroilmoitukseen

30

YHTEISTOIMINTANEUVOTTELUT

työsuhteen ehtoja muutettaessa

Sovelluksia pilvestä, Taitopilvestä taitoa

JYVÄSKYLÄLÄINEN TAITOPILVI SAI ALKUNSA, KUN KAKSI KOKENUTTA PILVIARKKITEHTIÄ HALUSI RAKENTAA ITSELLEEN HYVÄN TYÖPAIKAN. NYT YHTIÖ ON TOIMINUT JO VIISI VUOTTA JA ON KASVANUT MILJOONAN EURON LIIKEVAIHDON YRITYKSEKSI.

Kun **Jukka Loukkaanhuhta** ja **Petri Lauronen** perustivat Taitopilven viisi vuotta sitten, oli pilvipalvelut lyömässä läpi. Yritys syntyi pilvipalveluosaamisen ja hyvän työpaikan rakentamisen halun myötä.

"Nähtiin, että pilvipalvelut on tulossa kovaa läpi. Kun meillä on siihen kokemusta ja osaamista, halusimme tarjota siihen liittyviä ratkaisuja ja palveluita. Käytimme opiskeluun paljon aikaa ja hankimme mm. sertifikaatit ja teimme ensimmäiset toteutukset. Pystyimme vakuuttamaan, että meiltä osaaminen löytyy", toimitusjohtaja Jukka Loukkaanhuhta kertoo.

Maailmalla on menossa iso teknologinen murros, kun IT-palvelut ja sovellukset viedään pilveen. Vaikka teknologinen murros pilvipalveluiden osalta on kohtuu tuore, on Taitopilvi tehnyt sitä jo pitkään. Henkilöstöä yhdistää se, että kaikki ovat erityisen kokeneita ammattilaisia ja tehneet jo vuosia pilviratkaisuja.

Molemmat perustajista olivat tehneet sovellusarkkitehteinä töitä kädet savessa, ja tutuksi toisilleen he olivat tulleet edellisessä työpaikassa. Kummallakin oli taustaa myös yritysten perustamisesta ja exiteista. Sitten osakkaiksi lähdettiin metsästäämään parhaita kavereita ja osaajia, joiden kanssa töitä oli tehty vuosia. Ensimmäisen vuoden aikana yritykseen tuli viisi omistajatyöntekijää.

Yritystoiminta lähti hyvin liikkeelle. Asiakkaita löytyi heti, vaikkei sen suurempaa myyntipanosta ollut. Eikä ole vielä tänäkään päivänä, vaan sana on kiirinyt. Asiakkaina on pääasiassa isoja yrityksiä muun muassa kaupan ja teollisuuden alalta.

"Hankkeet, mitä pyöritetään, ovat ytimessä asiakkaiden liiketoiminnassa. Ne ovat strategisesti tärkeitä ja pitkäkestoisia kokonaisuuksia, joita kehitetään jatkuvasti. Asiakkaat parantavat loppuasiakaskokemusta, lisäävät liikevaihtoa tai parantavat kannattavuuttaan sen avulla, mitä on kehitetty yhdessä heidän kanssaan", Loukkaanhuhta kuvailee.

Koronasta huolimatta viime vuosi meni hyvin, ja henkilöstömäärä on lähes kaksinkertaistunut viime syksystä. Yritys teki lähes miljoonan euron liikevaihdon, ja tänä vuonna miljoonan euron rajapyykki ylittyi.

Tietynlainen murros on siis menossa myös Taitopilvessä, kun yritys on kasvanut tähän pisteeseen, ja yrityksessä laitetaan uudenlaista vaihdetta päälle. Kesäkuussa yhtiössä aloittaa uusi toimitusjohtaja **Juha Luomala**.

"Kokemus paistaa läpi ja he todella tietävät, mistä puhuvat. Koko



Petri Lauronen, Juha Luomala ja Jukka Loukkaanhuhta

porukka on tehnyt hyvää työtä. Firman pääsy ensimmäisen kasvuvaiheen läpi ja miljoonan euron rajan saavuttaminen liikevaihdossa on hieno saavutus. On hienoa päästä mukaan tähän porukkaan", tuleva toimitusjohtaja kiteyttää.

Yhtiö on edelleen juurillaan siinä, että Taitopilvestä halutaan rakentaa mahdollisimman hyvä työpaikka.

"Tärkeää on läpinäkyvyys ja avoin keskustelu, jotta kaikki tietävät, mitä firmassa tapahtuu. Kaikilla on mahdollisuus vaikuttaa niin pieniin käytännön kuin suuren linjan asioihin", Lauronen kuvailee.

"Siihen kun yhdistetään halu oppia toisilta. Kaikki ovat tasavertaisia, ja on hienoa nähdä kunnioitus toisia kohtaan. Myös uudet osaajat otetaan mentorimallilla mukaan. Tavoitteena on olla kaupungin paras hyvä työpaikka. Ja se jos mikä on myös asiakkaidemme etu", Luomala lisää.

Yritys ei syntynyt perinteisesti autotallista, mutta nyt sellainen yritykseltä löytyy: työntekijät nimittäin toivoivat, että olisipa paikka, jossa vaikkapa moottoripyörän voisi huoltaa. Siitä se ajatus lähti, ja nyt työntekijöillä on perinteisten työsuhte-etuun lisäksi autotalli käytettävissään harraste- ja huoltotilana.

Mistä yrityksen nimi, Taitopilvi sitten tulee?

"Teknisesti kapasiteettia saa pilvestä, mutta taitoa sieltä ei saa. Taitopilvi on se, mistä sitä taitoa saa", Lauronen kiteyttää.

Taitopilvi liittyi kauppakamarin jäseneksi verkostoitumisen ja koulutusten innoittamana. Yritys muun muassa päätti kouluttaa koko hallituksen ja johdon Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-kursilla.

"Kauppakamarin merkitys verkostoitumisen edistäjänä kiinnitti huomiomme. Korona auttoi ymmärtämään, miten tärkeässä roolissa tällaiset toimijat ovat, jotka verkottavat toimijoita yhteen. Me yritykset ei olla yksittäisiä saaria, vaan meidän on verkostoiduttava muiden kanssa. Johtamisessakaan nykypäivänä viisaus ei asu mahuoneessa, samoin yritysten pitäisi ajatella, että kaikki viisaus ei asu yhdessä yrityksessä. Hyvät ideat syntyvät keskustelujen ja oivaltamisen kautta. Investointi HHJ-kurssiin on yksi osa tulevaisuuden varmistamista, jotta päästään seuraavalle tasolle", Luomala perustelee.

Tervetuloa vaikuttavaan verkostoon, Taitopilvi!

LUKU-SUOSITUS



Naisjohtajakatsaus: Pohjoismaissa eniten naisia pörssiyritysten johdossa – Suomi kärkisijoilla

Suomalaisten pörssiyritysten hallituksissa naisten määrä on ylittänyt ensimmäistä kertaa 30 prosentin rajan. Naisten osuus on kasvanut tasaisesti myös pörssiyritysten johtoryhmissä.

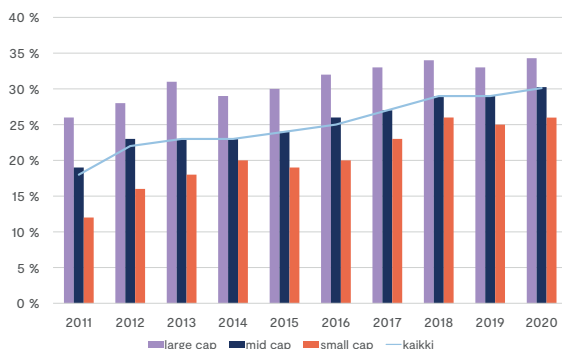
Osuuden kasvua selittää hallinnointikoodin suositus, jonka mukaan pörssiyrityksen hallituksessa on oltava sekä miehiä että naisia, kertoo Keskuskauppakamarin johtava asiantuntija Ville Kajala.

Kansainvälisessä vertailussa parhaiten pärjää Norja, jossa on voimassa kiintiölainsäädäntö hallituksen jäsenille. Naisten osuus hallituksen jäsenistä on kuitenkin jämähtänyt lakisääteisen minimin (40 prosenttia) tuntumaan.

Tiedot käyvät ilmi Keskuskauppakamarin naisjohtajakatsauksesta, jossa tarkastellaan naisten osuutta pörssiyritysten hallituksen ja johtoryhmän jäseninä EU- ja ETA-valtioiden välillä.

Lue lisää kauppakamari.fi

NAISTEN OSUUS SUOMALAISTEN PÖRSSIYHTIÖIDEN HALLITUKSISSA



2x Tuoretta tietoa

Kauppakamarin julkaisuissa käsitellään lyhyesti ja ytimekkäästi ajankohtaisia asioita. Tuotamme faktatietoa julkiseen keskusteluun, jotta päätöksenteko perustuisi tietoon eikä tunteisiin.

EUROOPPA ENSIN



Kauppakamarin EU-katsaus kokoaa ajankohtaiset EU-asiat yksiin kansiin. Koronakriisin jälkeen EU tulee muuttumaan ja Eurooppa ensin -mieliala korostumaan. Suomen pitää vaikuttaa aktiivisesti Euroopan tulevaan suuntaan eikä käydä jälkijättöistä keskustelua elpymispaketin muodoista.

Timo Vuori, johtaja

RATKAISUJA OSAAMISVAJEESEEN



Osaamisen niukkuus tulee olemaan yksi keskeisimmistä tulevaisuuden haasteista kilpailukykyyn kehittämisessä. Ratkaisuja osaamisvajeeeseen -julkaisu tarkastelee osaamisvajeen tilannekuvaa ja tarjoaa noin 20 ratkaisua osaamisvajeen umpeen kuromiseksi.

Mikko Valtonen, johtava asiantuntija

Kauppakamarin kansainvälistymispalvelut

Keskuskauppakamari ja 19 kauppakamaria ympäri Suomen rohkaisevat ja tukevat kaikenkokoisia yrityksiä kasvamaan ja kansainvälistymään. Kauppakamarien kautta yritykset saavat kansainvälistymisen avuksi luotettavaa markkinatietoa, laajat verkostot sekä tukea rahoitukseen ja osaamisen kehittämiseen.

Verkostot Suomessa ja maailmalla

Kauppakamariryhmän laajat verkostot Suomessa ja maailmalla tarjoavat jäsenyrityksille asiantuntevaa ja ajankohtaista maa- ja aluekohtaista markkinatietoa.

Tietoa ja verkostoja tarjoavat kahdenväliset kauppayhdistykset, kauppakamarien kv-valiokunnat, -killat ja -foorumit sekä Enterprise Europe Network.

Osaamisen kehittäminen

Kansainvälisillä markkinoilla menestyminen vaatii yrityksiltä kansainvälisen kaupan osaamista. Kauppakamarien kautta yritykset saavat koulutusta kansainvälisen kaupan myynnistä ja markkinoinnista, vientikaupan maksutavoista, sopimuksista ja toimituksista.

Kasvu- ja kansainvälistymisvaliokuntalaiset ovat kokeneita kansainvälisen kaupan ammattilaisia, jotka auttavat maksutta jäsenyrityksiä kansainvälisen kasvun polulla.

Vientiasiakirjat

Kansainvälisessä kaupassa on oleellista, että kaupankäynti, sopimukset, laskutus, toimitus ja maksut toimivat sujuvasti ilman viiveitä ja ylimääräisiä kuluja. Kauppakamari tukee yrityksiä tarjoamalla sopimusmalleja, suosituksia ja ohjeita. Kauppakamarit myöntävät yrityksille myös ulkomaankaupan asiakirjoja, kuten EU:n yleisiä alkuperätodistuksia, ATA carnet-tulliasiakirjoja sekä Force Majeure ja muita vientimaan viranomaisten vaatimia erikoistodistuksia.

Kauppakamarista saa tietoa Kansainvälisen kauppakamarin ICC-sopimusmalleista, kuten kauppasopimuksesta sekä jälleenmyynti- ja agenttisopimuksista. Incoterms 2020 -toimitusehdot ja UCP 600 -remburssisäännöt ovat kansainvälisen kaupan toimijoille elintärkeitä työkaluja toimitusten ja maksujen turvaamiseksi.

Keskuskauppakamarin välimieslautakunta tarjoaa välimiesmenettely- ja sovittelupalveluita kaupan käyntiin liittyvien kotimaisten ja kansainvälisten riitojen selvittämiseen.

kauppakamari.fi/palvelut/kauppakamareiden-kansainvalistymispalvelut/

FinnCham -verkosto

FinnCham -verkoston muodostavat 37 akkreditoitua kahdenvälistä kauppakamaria ja Business Councilia.

FinnCham -verkoston kauppakamarit kokoavat kyseisen maan pienet ja isot suomalaisyritykset yhteen alueen muiden toimijoiden kanssa.

Vuonna 2020 lanseerattu kauppakamareiden kansainvälinen FinnCham -harjoittelijaohjelma vahvistaa suomalaisten opiskelijoiden osaamista.

FinnCham -verkosto toimii yritysten tukena eri vientimarkkinoilla

- ☐ Markkinoillepääsyssä
- ☐ Viranomaisasioissa
- ☐ Uusien yhteistyökumppaneiden löytämisessä
- ☐ Liiketoimintamahdollisuuksien löytämisessä
- ☐ Kyseisen markkina-alueen tuntemuksessa
- ☐ Kulttuurin tuntemuksessa

Katso lisätiedot: www.finncham.fi

FINNCHAM

Saksan kauppakamarien AHK-verkosto

ahkfinnland.de/fi/

LYHYESTI

Suomalaisten yritysten käytettävissä on Saksan kauppakamarien AHK-verkosto.

AHK-verkosto tarjoaa DEinternational-merkin alla konkreettisia palveluita varsinkin pk-yrityksille, jotka haluavat laajentaa ja kehittää toimintaansa kansainvälisillä markkinoilla.

ERITYISTÄ

Maakohtainen palveluvalikoima vaihtelee, mutta tyypillisiä palveluita ovat esimerkiksi:

- ☐ **Markkina-analyysit**
- ☐ **Yhteistyökumppaneiden ja asiakkaiden haku**
- ☐ **Messupalvelut**
- ☐ **Laki-, talous- ja veroneuvonta**

TIETOA KOHDEMAASTA

Kauppayhdistykset

kauppayhdistys.fi

LYHYESTI

Suomessa toimivat 17 kauppayhdistystä ja Afrikka-verkosto edistävät käytännönläheisesti suomalaisten yritysten vientiponnisteluja.

TAVOITTEET

- ☐ **Liiketoimintakontaktien luominen** Suomen ja kohdemaiden välille
- ☐ **Markkinatiedon välittäminen** yrityksille

TARJONTA

- ☐ **Info-tilaisuuksia** kohdemaiden liiketoimintaympäristön muutoksista ja markkinoillepääsystä.
- ☐ **Keskustelufoorumi**, jossa yritykset jakavat kokemuksiaan ja sparraavat toinen toisiaan.

JÄSENYYS

Kauppayhdistyksien jäseniksi ovat tervetulleita kaikki yritykset, jotka suunnittelevat laajentumista uusille markkinoille tai toimivat jo kyseisillä markkinoilla. Jäsenyyden kautta saa valmiit kontaktit yksityisen ja julkisen sektorin päättäjiin ja toimijoihin sekä FinnCham- ja Team Finland-verkostoon.



Deutsch-Finnische Handelskammer
Saksalais-Suomalainen Kauppakamari
Tysk-Finska Handelskammaren

Kauppayhdistykset

AASIA

- Finland-India Business Association
- Finland-Japan Chamber of Commerce
- Suomi-Hong Kong kauppayhdistys
- Suomi-Kaakkois-Aasia kauppayhdistys
- Suomi-Kiina kauppayhdistys
- Suomi-Korea kauppayhdistys

AFRIKKA JA LÄHI-ITÄ

- Afrikka-verkosto
- Finnish-Arab Business Association
- Suomi-Iran kauppayhdistys
- Amerikka
- Finnish-Canadian Business Council
- Suomalais-Latinalais-amerikkalainen kauppayhdistys

EUROOPPA

- Finnish-British Trade Association
- Finnish-Lithuanian Business Association
- Suomalais-Eestiläinen Kauppayhdistys
- Suomi-Keskisen Itäeuroopan maiden kauppayhdistys
- Suomi-Latvia kauppayhdistys
- Suomi-Turkki kauppayhdistys

OSEANIA JA AUSTRALIA

- Finland Australia Business Council



Seppälääkärit – keskisuomalalaisten oma lääkärikeskus

KUN HEIKKI JANHUNEN INNOSTUI LÄÄKÄRIKESKUKSEN PERUSTAMISESTA EDELLISEN SOTEN SUUNNITTELUN AIKANA, SAI ALKUNSA PAIKALLISTEN LÄÄKÄREIDEN OMISTAMA SEPPÄLÄÄKÄRIT. VAIN KOLMESSA VUODESSA YHTIÖ ON KASVANUT YLI VIIDEN MILJOONAN EURON LIIKEVAIHDON TÄYDEN PALVELUN LÄÄKÄRIKESKUKSEKSI.

Oli vuosi 2016, kun edellinen sote-uudistus oli tulossa. Oli yleinen usko, että sote tulee, mikä olisi avannut markkinat ja perusterveydenhuollon yrityksille.

Heikki Janhunen oli seurannut tilannetta pitkään. Yksityinen terveydenhuolto oli valumassa ulkomaisille sijoittajille, kun monet lääkärit myivät omistamiaan yrityksiä.

Eräänä iltana kitaraa soitellessa **Jyrki Virkkusen** kanssa keskustelu kääntyi sote-uudistukseen ja lääkäriase-
man perustamiseen.

”Ajateltiin, että nyt on hyvä hetki kääntää kelkka. Muutama kuukausi mietittiin ja tehtiin suunnitelma”, Seppälääkäreiden toimitusjohtaja Heikki Janhunen kertoo.

Uuden paikallisen ja lääkärimisteisen lääkäriaseman käynnistämistä kerrottiin puokaradiossa. Ilman suurempaa markkinointia aloituskokoukseen osallistui yli 50 omistamisesta ja sijoittamisesta kiinnostunutta lääkäriä. Lopulta alkupääomaa kertyi enemmän kuin tavoiteltiin. Samana vuonna yritys perustettiin.

Tiedossa oli, että lääkärikeskuksen perustaminen on työläs ja arvokas projekti, onhan yrityksen aluksi investoitava muun muassa välineisiin ja toimitiloihin. Toimitiloja etsiessä yritys päätyi rakennuttamaan juuri lääkärikeskuksen käyttöön sopivat vuokratilat hyvälle sijainnille Jyväskylän

Seppälään Ahjokadulle. Yritys onkin Keski-Suomessa ainut lääkärikeskus, jota varten on tehty varta vasten uudet tilat.

Janhunen kertoo, että oli monen mielestä suuruudenhulluutta rakennuttaa yli 1000 neliön tilat, mutta todellisuudessa tilat eivät ole osoittautuneet yhtään liian suuriksi toiminnan kasvaessa.

”Kaikki tilat ovat täynnä. Meiltä löytyy muun muassa 20 vastaanottohuonetta, 2 toimenpidehuonetta, laboratorio sekä röntgen- ja magneettikuvaukset. Olemme täyden palvelun asema. Jos meille tulee, ei tarvitse lähteä muualle”, Janhunen kuvailee.

Vaikka sotea ei tullutkaan, alun perin soteasemaksi perustettu yritys jatkoi siitä huolimatta – hyvin tuloksin.

”Kun sote ei tullutkaan, arvottiin, että mitenhan tässä

käy, mutta niin siinä vain kävi, että maakunnan ihmiset löysivät meidät. Seppälääkärit on ainut konkreettinen asia, mitä edellisestä sotesta jäi”, Janhunen naurahtaa.

Seppälääkäreiden asiakaskunta on pääosin itsemaksavia asiakkaita, vakuutusasiakkaita ja kuntien ja kaupunkien myöntämien palvelusetelien käyttäjiä. Työterveyttä Seppälääkäreillä ei ole, sillä se myi työterveysliiketoiminnan Apila Terveystalolle viime vuoden lopussa. Yhtiön leipähammas on yleis- ja erikoislääkärivastaanotot, erikoistutki-

”OLEMME TÄYDEN
PALVELUN ASEMA.
JOS MEILLE TULEE,
EI TARVITSE LÄHTÄÄ
MUUALLE”

mus, toimenpiteet ja konsultaatiot kunnille ja sairaanhoitopiireille.

Liikevaihdon kehitys on ollut hurjaa. Kun ensimmäisenä vuonna se oli 1,2 miljoonaa, oli toisena vuonna se 3,2 miljoonaa ja viime vuonna jo huimat 5,2 miljoonaa. Koska kyseessä oli iso investointi ja uuden aseman käynnistäminen, uumoiltiin, että kolmas tilikausi tulee olemaan voitollinen, kuten kävikin. Seppälääkäreistä on tullut keski-suomalainen brändi, jonka vahvuus on etenkin paikallisuus.

”Lääkäreillämme on vahva kokemus lääkärintyöstä ja omasta erikoisalastaan. Omistajia on lähes koko ikähaarasta aina nuorehkoista lääkäreistä kokeneempiin lääkäreihin. Vastaanottoa on pitänyt kaikkiaan noin 80 lääkäriä, hoitajia ja muuta henkilökuntaa on noin 15”, Janhunen kertoo.

Ennen Seppälääkäreiden perustamista Janhunen toimi 30 vuotta julkisella puolella johtavissa tehtävissä. Lääkärikeskuksen perustamisen myötä budjettivastuu on tullut todelliseksi, ja ajattelutapaan on tullut hurja muutos. Janhunen kertoo, että mukavaa on myös se, että päätöksenteko on erittäin nopeaa.

”Jos jotakin pitää muuttaa tai tarvitaan, päätös voidaan tehdä saman tien. Haluamme palvella asiakkaitamme mahdollisimman hyvin, ja asiakas on aina etusijalla”, Janhunen jatkaa.

Esimerkiksi haastattelua edeltävänä yönä Janhunen itse ja yksi hoitaja seurasivat, milloin koronatestitulokset tulevat, jotta asiakkaalle voidaan tehdä koronatodistus seuraavaksi aamuksi matkaa varten.

”Työ on sitovampaa, mutta antoisampaa, ja onnistumisen tunteita saa useammin”, Janhunen kuvailee.

Janhunen kertoo, että monella saattaa olla käsitys, että yksityisellä puolella hoidetaan vain helpompia asioita. Janhunen kuitenkin oikaisee, että hoidettavat vaivat ovat aivan samanlaisia kuin mitä terveysasemilla hoidetaan. Ero tulee siinä, että yksityisellä puolella tutkimuksen saa nopeammin.

”Esimerkiksi magneettikuvaukseen voi päästä samana päivänä ja tulokset soitetaan seuraavana päivänä. Logistiikka ja hoitopolku ovat nopeampia”, Janhunen täsmentää.

Terveystieteiden Suomessa on mennyt siihen suuntaan, että ihmiset hankkivat terveysvakuutuksia, jotka kattavat yksityisen puolen hoitokuluja. Janhusen mukaan ongelmana on se, että vakuutusyhtiöt käyttävät usein kumppaneina isoja pörssi-yhtiöitä, jolloin kynnys pienemmän paikallisen lääkärin käytämiseen voi olla suurempi.

”Toivotaan, että vakuutusyhtiöt käyttäisivät suoraan myös näitä paikallisia ja tehokkaiksi todettuja asemia. Se varmasti helpottaisi asiakkaita käyttämään vakuutuksiaan ja palvelun saisi nopeammin. Näin toimimalla toiminta ei keskittyisi vain ulkomaisille pörssi-yhtiöille, vaan raha jäisi maakuntaan”, Janhunen sanoo.

Kun toimintaa on saatu hyvin kasvatettua ja vakautettua, on Janhusella vapaa-aikaa jälleen muuhunkin.

”Nyt on jälleen aikaa myös kitaransoitolle”, Janhunen naurahtaa.



Seppälääkäreiden toimitusjohtaja Heikki Janhunen esittelee uusia laitteistoja.

Palvelusetelillä valinnanvapautta ja tehokkuutta

Janhunen ottaa kantaa tällä hetkellä Suomessa olevaan monikanavarahoitukseen. Hän näkee ongelmana järjestelmän tehottomuuden. Ratkaisuna toimisi palveluseteli.

”Monikanavarahoitus ei ole järkevä. Se luo tietynlaisia tehottomuuksia, että on julkinen puoli, vakuutuspuoli ja työterveyspuoli. Tämä on kuitenkin aika pieni maa. Palveluseteli olisi hyvin yksinkertainen malli tuottaa palveluita, mitä onkin käytetty maakunnassa kohtuullisesti. Silloin ihminen voi valita, minne menee. Se tuo ennustettavuutta kuluille mutta myös palve-

luntuottajille. Silloin varmasti myös hinnat asettuisivat kohdalleen”, Janhunen arvioi.

Janhunen näkee ongelmallisena sen, että isot kilpailutukset voivat monesti jättää alueelliset, pienet toimijat ulkopuolelle.

”Palveluseteli on yksinkertainen ja tasapuolinen. Meillä on palvelusetelisopimuksia lähes kaikkien Keski-Suomen kuntien kanssa. Meiltä hankitaan yleensä erikoistutkimuksia, kuten kardiologisia tai tähtystystutkimuksia. Yhteistyö toimii hyvin molemmien puolin”, Janhunen kertoo.

Vaikutuksen tekeminen vientiavauksissa



Suvi Metsola, Export Maker Oy:n toimitusjohtaja, Kasvu- ja kansainvälistymisvaliokunnan puheenjohtaja

Olen paljon miettinyt muutamia pinttyneitä toimintamalleja, jotka hiekoittavat vaikutuksen tekemistä uusien kontaktien kanssa. Kuten missä tahansa uudessa kohtaamisessa, kun halutaan tehdä vaikutus, mietimme etukäteen, miten "ei mokailla" kohtaamisessa, laite-taan parasta ylle ja valmistaudutaan antamaan parastamme. Onko se laiskuutta, uskon puutetta vai kenties sitä, ettei vientiavausta priorisoida tarpeeksi, kun perusteet vaikutuksen tekemiseen toisinaan unohtuvat uusien vientikontaktien kanssa.

Otetaanpa vaikka lähestyminen. Kun pitäisi laittaa kaapin paras puku päälle - ehkä jopa ostaa uusi - siistyttyä kohtaamiseen ja laittaa deodoranttia kainaloon, niin päätetäänkin lähestyä täysin uutta potentiaalisen vientimarkkinan asiakkuutta vanhoissa "verkkareissa" ja räyhäisenä. Meillähän on tämä suomenkielinen vanha esittely huonoilla kuvituskuvilla, jonka voisi nopeasti kääntää google translatoreilla ja parinvuoden takainen tuotekatalogi englanniksi. Ei tässä vai-

heessa kannata panostaa enempää, kun ei tiedetä, tuleeko tästä mitään kaupallista. Oli kohtaaminen mikä tahansa, niin laadukas tuotetun lisäarvon esittely on ihan ehdotonta, jotta saadaan uusilla markkinoilla kiinnostusta herätettyä: laadukkaat kuvat, tuotettu lisäarvo ja kokemus. Ainutkertainen mahdollisuus tehdä vaikutus.

Kun yhteys on avattu ja laitettu viestiä "kiinnostaisiko?", ja toinen vastaa, että voisitko kertoa, hieman lisää itsestäsi, niin vastaisitko ja vieläpä mahdollisimman nopeasti? Useamman kerran, on koettu turhautumisen tunteita, kun yritykset ovat saaneet tehtyä päätöksen lähteä esittäytymään rajojen ulkopuolelle ja tunnustella vientimarkkinoita lähestymällä potentiaalisia asiakkaita ja/tai kumppaneita, vaikutuksen tekoherkellä koittaakin hiljaisuus. Ei vastata, ei reagoida, ei priorisoida. Vastapuolella ei voida tietää, että tarjouskysely on otettu käsittelyyn, jos reagoitua ei kuulu. Tottakai, toisinaan asiat vievät aikaa, on selvítettävä asioita tuotannosta ja komponenttitoimittajilta jne., mutta vastauksen - ensi reaktion - viivästyttäminen viikolla-kahdella, siihen saakka, kun saadaan annettua täydellinen kokonaistarjous, ei tee vaikutusta. Reagointi ja varsinkin reagoinnin nopeus, on hyvin oleellista, jos halutaan vakuuttaa vastapuoli, että meidän kanssamme asiat sujuvat ja me osaamme palvella teitä hyvin.

Entäs sitten kasvokkainen (etä) kohtaaminen, kun on se kriittinen

hetki, vakuuttaa vastapuoli, että juuri minut kannattaa valita. Ja saatkin vaikutelman, että vastapuoli tuo pöytään vain ongelmia ja kysymyksiä, eikä ratkaisuja. Lähtisitkö yhteistyöhön? Kun neuvotteluissa ei olla valmiita neuvottelemaan, vaan vastataan kierrellen, niin neuvottelu ei etene, tulosta ei tule. Jos jotain luvataan vastapuolelle selvittää tai toimittaa, näin pitäisi myös toimia. Miten käy priorisoinnin, kun palaat arjen oranpyörään, kun vastapuolilla on hieman työläältä tuntuva tarjouksen valmistelu vientikauppaan ja "tulipalojen" sammuttelu Suomen toiminnasssa. Kiireellä selitetään useimmat viivästykset, vaikka olisi kuinka ainutlaatuinen kontakti avautunut uudella markkinalla.

Väitän, että pienilläkin vientitunnusteluilla on merkitystä, jos yritys on valmis priorisoimaan vientiin liittyvät toiminnot ja "varastamaan" niihin ajan perustoinnoin. Jos naapurimaasta reagoidaan viesteihin, otettaisiin ne käsittelyyn välittömästi ja jos meistä pyydetään lisätietoa, mietitään millä tavoin tehdään vaikutus Suomen ulkopuolellakin eikä käytettäisi argumentteja, joilla ei ole rajojen ulkopuolelle juurikaan merkitystä. Yksin ei tarvitse osata ja tietää kaikkea, ympäriltä verkostoista varmasti löytyy kokeneita vientikaupan konkareita, jotka mielellään jakavat kokemuksia ja sparraavat eteen tulevien uusien tilanteiden ratkaisuissa. Asenne ratkaisee ja halu tehdä vaikutus.





Vientitaivas kirkastuu koronan jälkeen

KORONAPANDEMIA HYYDYTTI JA SIIRSI MONEN YRITYKSEN VIENTIVIRITYKSIÄ ETEENPÄIN. NASTOLALAISEN WIPAKIN TOIMITUSJOHTAJAN TUIJA SUUR-HAMARIN MIELESTÄ SUUNNITELMAT KANNATTAA KUITENKIN KAIVAA NYT PÖYTÄLAATIKOSTA. SUOMALAISOSAAMISELLE ON KORONAKURIMUKSEN LOPPUSUORALLA – JA VARSINKIN SEN JÄLKEEN – ENTISTÄ ENEMMÄN KYSYNTÄÄ.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT WIPAK OY

Monessa suomalaisessa vientiyrityksessä seurattiin vuoden 2020 tammi–helmikuussa hämmentyneinä uutisia Kiinassa leviävästä ärhäkästä flunssaviruksesta. Seuraajien joukossa oli myös nastolalaisen Wipak Oy:n toimitusjohtaja Tuija Suur-Hamari.

Wihuri-konserniin kuuluvan ja ympäri maailmaa, erityisesti Euroopassa ja Aasiassa toimivan pakkausyhtiön ylimmälle johdolle ja myyntihenkilöstölle matkustelu oli arkipäivää. Sille tuli kuitenkin vuosi sitten maaliskuussa lähes täydellinen stoppi, joka jatkuu edelleen.

”Itselleni jäi viimeiseksi reissuksi käynti Norjassa erään kalateollisuuden asiakkaan luona. Sen jälkeen on etätyöskennelty ja hoidettu yhteydenpito pitkälti puhelimitse tai Teamsilla. Samalla on joutunut useaan otteeseen yllättymään, kuinka hyvin asiat hoituvat näinkin”, aiemmin lähes viikoittain lentokentälle suunnannut Suur-Hamari toteaa.

»

Kasvua myös koronan keskellä

Suomessa noin 500 henkilöä työllistävä Wipak valmistaa ja toimittaa pakkausratkaisuja ja -palveluita elintarvike- ja sairaalatarviketeollisuudelle sekä terveydenhuoltosektorille. Pandemian levitessä sairaalatarvikesektorin myynti alkoi hetkellisesti laskea, sillä leikkauspotilaiden sijaan hoitopaikat täyttyivät eri maissa koronapotilaista.

Wipakilaisten onneksi elintarvikepakkausten kysyntä jatkui hyvänä ja lähti joillakin segmenteillä jopa kasvuun, kun ruokaa alettiin tehdä entistä enemmän itse tai sitä haettiin pakattuina ravintolasta.

"Meillä oli koronan alkaessa suunnitteilla Nastolan laajenusinvestointi. Investointi päätettiin kuitenkin toteuttaa pandemiasta huolimatta, sillä olemme kasvuhakuinen yritys", Suur-Hamari kertoo.

Toimitusjohtajan katse onkin nyt entistä selkeämmin eteenpäin. Rokotukset etenevät ja kesää kohti pandemian ennakoidaan muutenkin talttuvan. Samalla myös sairaalat ovat alkaneet hiljalleen purkamaan koronapotilaiden alle jääneitä hoito- ja leikkausjonojaan.

"Meille se tietää sitä, että kyseinen tuotesegmentti palaa entiselle tasolleen ja jatkaa kasvua, jonka pandemia katkaisi", toimitusjohtaja ynnäilee.

Koronaväsymys alkaa jo painaa

Kansainväliset kuviot ovat tulleet Suur-Hamarille tutuiksi jo ennen Wipakia. Hän on tehnyt pitkän työuran metsäteollisuudessa ja luotsannut muun muassa Kotkamillsin paperitehdasta.

Metsä- ja pakkausteollisuus ovat olleet koronakaudella talouden ja viennin kivijalkoja, mutta pintansa ovat pitäneet monet muutkin toimialat. Tulevaisuuteen suhtaudutaan vientiyrityksissä lopulta varsin luottavaisesti: keskuskauppakamarin taannoisen kyselyn perusteella yli 60 prosenttia uskoi viennin kasvuun koronakaudellakin.

Koronakriisin alusta lähtien Wipakissa pyrittiin pitämään

mahdollisimman tiukasti kiinni omasta toimitusvarmuudesta. Strategia on osoittautunut onnistuneeksi: yhtiö on välttynyt tuotantokatkoksilta jopa niissä maissa, joita korona on kurittanut pahimmin.

"Henkilöstöltä se on vaatinut todella kovaa vastuunkantoa ja sitoutumista koronarajoituksiin. Nyt voi toki tunnustaa, että tiettyä koronaväsymystä on jo ilmassa. Vanhaan aikaan ei ole täysin paluuta, mutta kyllä tässä kaipa tietokoneruudun sijaan myös perinteistä työyhteisöä ja asiakastapaamisia", keskuskauppakamarin kansainvälisen valiokunnan puheenjohtaja tunnustaa.

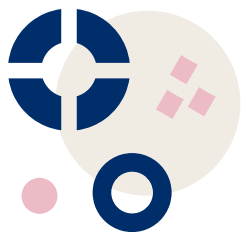
Vastuullisuus on vahva vientivaltti

Koronakuri on toisaalta ollut myös yksi suomalaisten kilpailuvaltti vientimarkkinoilla. Suomen tautitilanne on pysynyt kansainvälisesti vertaillen hyvin hallussa ja sen myötä myös suomalaisyritykset ovat voineet lunastaa antamansa asiakslupaukset.

"Kyllä tällainen luotettavuus, toimitusvarmuus ja yhteiskunnan yleinen toimivuus painaa aina asiakkaiden puntarissa, kun he rakentavat uusia kumppanuuksia", kokenut vientiammatilainen tähdentää.

Markkinarakoa tulee tarjoamaan hänen mukaansa myös se, että suomalaisyrityksissä on ehditty herätä vastuullisuuteen, oman toiminnan hiilijalanjälkeen ja ympäristöseikkoihin jo ennen koronaa. Ja mikä tärkeintä – niitä on viety strategioista myös konkretiaksi.

"Olemme näissä asioissa ihan aidosti monia muita maita pidemmällä ja nyt näitä markkinoita avaa myös EU:n vihreää siirtymää ja digitalisaatiota edistävä elvytyspaketti. Lisäksi vanhat markkina-asetelmat ovat muutenkin murreksessa, joten koronan jälkeinen aika tarjoaa entistä enemmän mahdollisuuksia", Suur-Hamari kannustaa.



KUKA: Tuija Suur-Hamari

Vahvasti kansainvälistyneen Wipak Oy:n toimitusjohtaja. Ollut työurallaan johtajana myös metsä- ja energiateollisuudessa. Ikä 51, kotipaikka Lahti.

KOULUTUS: Diplomi-insinööri

HARRASTUKSET: Liikunta, mm. juoksu

PERHE: Mies, kaksi aikuista tytärtä ja bretagneen bassetti



OP-yritysmobiili
Yrittäjän pankki
auki 24/7

op.fi/yritysmobiili

OP Keski-Suomi 

ASIANAJOTOIMISTO

Pro/Juridica/

Kun kaipaat lisää ymmärrystä juridiikkaan,

tiedät aina kenen puoleen
yrityksesi voi kääntyä.

Oulu · Jyväskylä
projuridica.fi

 **KEULINK**
YHDESSÄ TULOSTA

PASSPORT FOR YOUR GOODS

ATA carnet on kansainvälinen tulliasiakirja, jonka avulla voit viedä tavaroita sopimukseen liittyneisiin maihin tulli- ja verovapaasti korkeintaan yhden vuoden ajaksi.

ATA
carnet

atacarnet.fi


WINLAW
Uuden ajan yritys juridiikkaa

**Oikeudellista riskienhallintaa
kansainvälistymiseen.**

winlaw.fi | winstone.fi



WINSTONE
Cornerstone for your business safety

**Oikeudellisesti hyvää hallintoa
liiketoiminnan edistämiseen.**

winstone.fi

17

Kesä tuo valoa myös vientimarkkinoille

KEHITYSYHTEISTYÖ- JA ULKOMAANKAUPPAMINISTERI VILLE SKINNARIN (SD.) PESTI ON OLLUT VIIME KEVÄÄSTÄ LÄHTIEN JOTAIN AIVAN MUUTA KUIN HÄNEN EDELTÄJILLÄÄN. VIENTILUVUT OVAT KORONAN MYÖTÄ ROJAHTANEET KERTAHEITOLLA PAKKASELLE, MUTTA MINISTERI USKOO PAHIMMAN KUOPAN KORJAANTUVAN KESÄN JA SYKSYN AIKANA.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT JUKKA-PEKKA FLANDER

Suomalaisten ilonaiheet ovat olleet viime keväästä lähtien varsin vähissä, vaikka olemme selvinneet koronavuodesta monia muita EU-maita paremmin.

Kehitysyhteistyö- ja ulkomaankauppaministeri Ville Skinnari on pysytellyt syrjässä kuumimasta koronakeskiöstä, mutta murehdittavaa on ollut silti riittämiin. Suomen tavaravienti on lasketellut alkuvuonna noin 10 prosentin alamaakeä edellisvuoteen nähden ja kauppataase kääntynyt ylijäämästä pakkaselle.

Ministerin mielessä on kuitenkin jo orastavaa optimismia, sillä maailmantalouden ennustetaan elpyvän koronakustasta sittenkin varsin nopeasti. Näkymät ovat jo kohentuneet Euroopan ja Yhdysvaltojen lisäksi myös Kiinassa sekä Venäjällä. Suomessakin kuoppa näyttää jäävän pelättyä pienemmäksi.

”Suomalaisille tuotteille ja osaamiselle on nyt maailmalla kysyntää. Se kuitenkin edellyttää yritysten omaa aktiivisuutta ja sitä, että olemme ripeästi liikkeellä. Markkinoita jaetaan nyt uusiksi ja tämä uusjako koskee kaikkia yrityksiä – myös perinteisiä vetureita”, Skinnari muistuttaa.

Vienti naapurimaiden tasolle

Suomen vientiluvut ovat koronakuukausina sakanneet pahasti. Ministerin mielestä etenkin pk-yritykset tarvitsevat nyt entistä kokonaisvaltaisempaa tukea ja sitä niille aiotaan myös tarjota. Ulkoministeriöön ollaan rekrytoimassa 20 uutta viennin ammattilaista, jotka välittävät suomalaisyrityksille entistä enemmän tietoa vientimarkkinoiden mahdollisuuksista eri kohdemaissa.

”Tähän urakkaan on toisaalta saatava mukaan kaikki keskeiset toimijat ympäri Suomea eli kauppakamarit ja elinkeinoelämä, alueelliset elinkeinoyhtiöt sekä kunnat ja kaupungit. Samalla meidän on mietittävä uudelleen Team Finland-kokonaisuutta, jotta voimme luoda suomalaisyrityksille mahdollisimman selkeät palvelut ja jouhevan kasvupolun kansainvälisille markkinoille”, Skinnari linjaa.

Uusia toimintamalleja ei rakenneta pelkästään koronakuopan paikkaamista varten. Tavoitteena on nostaa viennin osuus bruttokansantuotteesta asteittain verrokkimaiden tasolle.

”Suomessa viennin osuus bkt:stä on 40 prosenttia, kun se Tanskassa ja Ruotsissa on 60





prosenttia. Kyllä meidän on pystyttävä parempaan. Syyt tiedetään, lääke on olemassa ja tähän valmistelemme tiekarttaa. Vienninedistämispalveluilta vaaditaan entistä enemmän myös tuloksia”, Skinnari toteaa.

EU-elvytyksessä paljon mahdollisuuksia

Pahiten koronaviruksesta ovat kärsineet matkailu ja kuljetuspalvelut. Suomen matkailuvienti supistui vuonna 2020 koronasta johtuen 60–70 prosenttia ja kuljetuspalveluissa pudotus oli liki 50 prosenttia.

”Käytännössä kaikilla keskeisillä vientialoilla otettiin viime vuonna takkiin”, Skinnari huokaa.

Samalla hän tähdentää, ettei kirvestä kannata nyt heittää kaivoon. Isossa kuvassa siintää paljon mahdollisuuksia, joita avautuu myös EU:n ja Yhdysvaltojen valtavien elvytyspakettien kautta.

”Teollinen osaamisemme erityisesti vihreässä siirtymässä ja digitalisaatiossa on kansainvälisesti arvostettua. Lisäksi meillä on kyky

luoda teollisuudelle puhtaampia ratkaisuja ja kustannussäästöjä. Myös 5G-teknologia avaa mahdollisuuksia monille muillekin yrityksille kuin vain Nokialle. Kilpailu on tietysti kovaa”, Skinnari listaa.

Parhaillaan ministeri esikuntineen kerää tietoa, mitä kaikkea elvytyspaketit voivat lähivuosina tarjota paitsi EU:n sisällä myös globaalisti.

”Seuraavien kolmen vuoden aikana suomalaisyrityksille tarjoutuu entistä enemmän mahdollisuuksia kiinnittyä suuriin teollisiin hankkeisiin. Tätä varten on kuitenkin luotava yhteistyömalleja, joiden avulla voimme rakentaa aiempaa suurempia kokonaistarjoomia. Tämä on Suomelle aivan keskeinen haaste, sillä elinkeinorakenteemme on perinteisesti ollut muutamien veturiyritysten varassa”, Skinnari toteaa.

Brexitistä selkoa syksyllä

Lisämurheena vientiministerillä on ollut brexit, joka on jo ehtinyt romahduttaa brittien oman viennin ja tehdä melkoisen lommon myös



Suomen suunnalla. Tammikuussa Suomen tavavienti Britanniaan putosi yli 20 prosenttia ja tuonti yli 50 prosenttia.

Skinnarin mukaan kyseisistä luvuista ei kannata vielä vetää liian pitkälle meneviä johtopäätöksiä.

Brexit-sopimus syntyi aivan viime vuoden lopussa ja yrityksille jäi siten vain muutama päivä sopeutumisaikaa. Osa onkin siirtänyt alkuvuoden vientikuljetuksiaan suosiolla eteenpäin ja etenkin pk-yritysten aika on kulunut vuoden vaihteen jälkeen uusien toimintatapojen opetteluun.

”Osa yrityksistä on myös lopettanut kokonaisen johtuen lisääntyneestä byrokratiasta ja kasvaneista kuljetuskustannuksista. Tilanteesta saa paremman ja realistisemman arvion vasta kesällä, mutta tuki tilannetta pitää seurata tarkasti”, Skinnari toteaa.

Uutta kauppaa myös Yhdysvalloista

Yhdysvalloissa Joe Bidenin presidenttikausi on alkanut suhteiden parantamisella EU:n suuntaan. Maailman talousmahti on tehnyt vallanvaihdoksen jälkeen muutenkin paluuta kansainvälisiin neuvottelupöytiin: se on liittynyt

takaisin Pariisin ilmastositimukseen ja palannut rakentavalla asenteella myös WTO-joukkueeseen.

Skinnarin mukaan ilmassa on paljon positiivisia signaaleja ja Suomenkin tavoitteena on saada Yhdysvaltojen suunnalta entistä enemmän uutta kauppaa.

”Silti on hyvä muistaa, että America First-politiikka vaikuttaa edelleen ja kauppasota Kiinan kanssa tulee jatkumaan. Samalla niihin liittyvät rajoitukset heijastuvat valitettavasti myös suomalaisyrityksiin”, Skinnari toteaa.

Ministeriä protektionismin nousu harmittaa, sillä pitkässä juoksussa se ei ole kenenkään etu.

”Toisaalta uskon, että Yhdysvallatkin on ottanut siitä jo opikseen – varsinkin kun katsoo heidän terästeollisuuttaan”, ministeri huomauttaa.

Matkustusrajoitukset ovat hankala haaste

Suomalaisyritysten vientiä ovat koronakautena jarruttaneet myös matkustusrajoitukset, joiden sekavuus nousi esiin muun muassa Keskuskauppakamarin talvella tekemässä kyselyssä. Siinä peräti 60 prosenttia vientiä harjoittavista

yrityksistä nosti ne yhdeksi selkeäksi viennin jarruksi.

Skinnari tunnustaa pulman, mutta muistuttaa haasteen olevan sama ympäri maailmaa.

”Matkustukseen ei ole onnistuttu luomaan yhteisiä toimintamalleja edes eurooppalaisittain. Tämä kriisi on viimeistään osoittanut niiden tarpeellisuuden”, hän toteaa.

Samalla ministeri korostaa, etteivät suomalaiset vientiyritykset saa jäädä kilpailijoiden jalkoihin liian kalliiden logistiikkakulujen tai hankalamman liikematkustamisen takia.

”Teemme jatkuvasti työtä sen eteen, että olemme rajojen ja markkinoiden avautuessa etulinjassa myös lentoyhteyksien osalta. Eri-

TEOLLINEN OSAAMISEMME ERITYISESTI VIHREÄSSÄ SIIRTYMÄSSÄ JA DIGITALISAATIOSSA ON KANSAINVÄLISESTI ARVOSTETTUA

tyisen aktiivisia olemme vientiyrityksillemme tärkeiden maiden kohdalla. Tärkeä osa hallituksen exit-suunnitelmaa on sopia kahdenvälisesti terveysturvallisesta markkinoille pääsystä molempiin suuntiin meille tärkeillä vientimarkkinoilla”, Skinnari vakuuttaa.

Virtuaalista viennin edistämistä

Matkustaminen ja vienninedistäminen ovat olennainen osa ulkomaankauppaministerin arkista toimenkuvaa. Korona-aikana nämä vientimatkat ovat tyypistyneet pitkälti Teams-palavereiksi ja videopuheluiksi.

Ville Skinnarin mukaan se ei kuitenkaan tarkoita, etteikö vientiä voisi edistää myös etäyhteyksin.

”Virtuaalisesti olemme tehneet töitä ympäri maailmaa koko ajan, mutta totta kai tilanne oli aluksi uusi meille kaikille”, ministeri tunnustaa.

Kriisin aikana on toki myös matkusteltu ja käyty mm. Saksassa, Norjassa, Sveitsissä. Pääsiäisviikolla ministerin matka vei Tukholmaan tapaamaan mm. elinkeinoministeriä ja kehitysministeriä sekä sikäläisen teollisuuden ja Suomen kannalta keskeisiä toimijoita.

”Kun maailma toivottavasti kesän ja syksyn aikana aukeaa, niin silloin olemme todella tiiviisti liikkeellä”, Skinnari lupaa.

Uusia avauksiakin on tehty. Niistä yksi on Business to Government-alusta, joka tarjoaa suomalaisyrityksille entistä paremmat mahdollisuudet osallistua suuriin tarjouskonsortioihin kansainvälisillä markkinoilla.

”Heti kriisin alkaessa toukokuussa perustimme kauppapoliittisen neuvotteluryhmän elinkeinoelämän, yritysten kanssa ja keskuskauppakamarin kanssa. Yleisenä toiveena olivat paremmat virtuaaliset palvelut ja nyt tälle Virtual Finland-kokonaisuudelle on turvattu rahoitus. Jatkossa pystymme palvelemaan elinkeinoelämää, yrityksiä ja kansalaisia etäyhteyksillä entistä paremmin niin koti- kuin ulkomailla”, Skinnari vakuuttaa.



Jyväskylän Eteläportti kasvaa ja kehittyy. Kuvassa etualla näkyy Moventas, tyhjä tontti on Spinnovan ja punainen rakennus on DB Santasaloon rakenteilla oleva tehdas. Kuva on otettu 19.4.2021.

Miljoonien tehdashankkeita tai toimitilojen etsintää

– JYKIA PALVELEE NIIN SUURISSA KUIN PIENEMMIS-
SÄKIN HANKKEISSA ALUEEN ELINVOIMAA TUKIEN

Jykia on kuntaomisteinen, markkinaehtoinen osakeyhtiö, joka toteuttaa alueen elinvoimaa lisääviä hankkeita yhdessä yritysten kanssa. Jykia on muun muassa David Brown Santasaloon tehdashankkeen, Silvestin ajoneuvokeskuksen ja uusimpana Spinnovan tehtaan rakennushankkeen takana.

Kun Jykian toimitusjohtaja **Seija Takanen** tuli Jykialle vuonna 2017, käynnistyi omistajien viitoittama uudistusohjelma. Ennen Jykes kiinteistöjen nimellä toiminut yhtiö on kokenut strategian uudistamisen ja muodonmuutoksen nimen, visuaalisen ilmeen, toimitilojen muutoksen ja palveluiden päivittämisen myötä.

Tänä päivänä Jykian visiona on olla luotet-

tava kumppani, joka lisää alueen elinvoimaisuutta. Se kuvastaa Jykian toimintaperiaatetta.

”Hankkeilla, joihin lähdetään mukaan, halutaan lisätä alueen elinvoimaisuutta ja auttaa yrityksiä kasvamaan”, sanoo Jykian toimitusjohtaja Seija Takanen.

Jykia toteuttaa hankkeet kumppanuushankkeina, eli yhteistyötä yritysten kanssa tehdään mahdollisimman paljon. Yhtiö toimii laajalla skaalalla: se tarjoaa osaamista niin aluekehitykseen, toimitiloihin kuin tukitoimiin toihinkin.

”Meidän rooli hankkeissa on asiakkaan tarpeiden mukainen: rooli voi olla pieni tai voidaan toteuttaa hanke täysin avaimet käteen



-pakettina”, Takanen kuvailee.

Myös pelkkiä hankeselvityksiä voi tilata. Jykia esimerkiksi voi selvittää alueen vapaat, sopivat toimitilat. Se tekee yhteistyötä alueen yksityisten kiinteistönomistajien ja kiinteistökehittäjien kanssa.

”Jykiällä on pieni, mutta erittäin ammattitaitoinen porukka. Emme tarjoa pelkkiä Jykin toimitiloja, vaan tiedämme hyvin alueen yksityiset ja vapautuvat tilat”, Takanen kertoo.

Jokaiselle osa-alueelle, rakentamiseen, hankekehitykseen, vuokraukseen sekä alue- ja kaavakehitykseen löytyy osaa 6 henkilön toimistosta, ja apuna käytetään laajaa kumppaniverkostoa.

Kuntaomisteisessa yhtiössä omistuspohja tuo vakautta ja luotettavuutta. Sitä kautta Jykia on myös kilpailukykyinen kumppani. Moni saattaa mieltää, että Jykia on julkinen hankintayksikkö, vaikka sen sijaan Jykia on markkinaehtoinen osakeyhtiö, ja se toimii kuin mikä tahansa yritys.

”Meillä hankkeet valitaan elinkeinopoliittisin perustein. Haluamme tukea yritysten kasvua tarjoamalla kilpailukykyisiä toimitiloja. Investoinneissa tuottovaade on maltillinen ja erilaiset omistusmallit ovat meille mahdollisia. Esimerkiksi Silvastin Ajoneuvokeskus toteutettiin yhteisomisteisena kiinteistöyhtiönä”, Takanen avaa.

Tehdashankkeita käynnissä kymmenien miljoonien edestä

Jykiältä referenssejä löytyy: se on muun muassa Moven taksen laajennuksen, Rikosseuraamuslaitoksen avovankilan

ja Silvastin ajoneuvokeskuksen takana. Lisäksi rakenteilla on Jyväskylän Eteläporttiin David Brown Santasalolle 15 miljoonan euron tehdashanke sekä uusimpana Spinnovan ja Suzanon 20 miljoonan euron tehdashanke, joka julkistettiin helmikuussa. Ja näissä summissa puhutaan ainoastaan Jykin investoimista kiinteistöistä.

”Kaikkiin näihin hankkeisiin kuuluu, että yritykset investoivat omiin laitteisiin. Esimerkkinä Moventas on investoinut koneisiin ja laitteisiin miljoonia. Santasaloon, Spinnovan ja Suzanon investoinnit tehdashankkeisiin ovat kymmeniä miljoonia. Hankkeiden taloudellinen vaikutus alueelle on todella merkittävä”, Takanen kuvailee.

Taloudellista vaikutusta kuvastaa se, että jo pelkästään viime vuonna rakennushankkeiden työllisyysvaikutus oli yhteensä noin 700 henkilötövuotta. Verotuloja rakentamisen aikana kertyi noin viisi miljoonaa euroa ja käytön aikana noin kuusi miljoonaa euroa vuodessa.

Jykia tarjoaa toimitilat noin 70 yritykselle, joissa työskentelee noin 700 henkilöä.

”Palveluidemme kautta vuosina 2019-2020 toimitilat löytyivät 50 yritykselle, ja hankekehityksemme on palvellut samana aikana noin 27 yritystä. Yhteistyötä ja aluekehittämistä on tehty yhdessä omistajiemme kanssa muun muassa Eteläportissa, Tourulankulmassa ja Laukaanportissa”, Takanen kertoo.

Jyväskylän Eteläportissa, hyvällä sijainnilla 9-tien varrella, Jykia markkinoi tuotanto-, varasto- ja toimitilaa yrityksille. Tilat toteutetaan yrityksen tarpeiden mukaisesti nykytoimintoja ja tulevaisuutta palvellen. Mikäli modernit tilat Eteläportista kiinnostaa, kannattaa Jykiaan olla yhteydessä.

HANKKEIDEN TALOUDELLINEN VAIKUTUS ALUEELLE ON TODELLA MERKITTÄVÄ.



Seija Takanen

Seija Takanen aloitti Jykin toimitusjohtajana vuonna 2017. Tausta rakennusliikemaailmasta, koulutukseltaan rakennusinsinööri, emba-tutkinto Tampereen yliopistosta. Alalta ja johtamisesta yli 20 vuoden kokemus. On mukana itse kump-

panuusneuvotteluissa sekä alue- ja kaavakehityksessä. Asiakasymmärryksen syventäminen ja palvelukonaisuuksien kehittäminen ovat lähellä sydäntä.

Jyväskylän yliopistosta tietotekniikan osaajia maailman muuttuneisiin tarpeisiin

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO RAKENTAA UUTTA KOULUTUSKOKONAISUUTTA, KUN SE SAI TIETO- JA VIESTINTÄTEKNIIKAN DIPLOMI-INSINÖÖRIKOULUTUKSEN KOULUTUSVASTUUN. DIPLOMI-INSINÖÖRIKOULUTUS KÄYNNISTYY SYKSYLLÄ 2021.

Tiesitkö, että Jyväskylän yliopisto on Suomen toiseksi suurin IT-alan kouluttaja? Jyväskylän yliopiston informaatioteknologian tiedekunta yhdistää tietojenkäsittelyyn, kauppatieteen, luonnontieteen, kognitiotieteen ja uutena avauksena myös tekniikan näkökulman. Sen vahvuuksia ovat esimerkiksi kyberturvallisuusosaaminen ja yhteistyö yritysten kanssa. Yrittäjämainen asenne pyritään istuttamaan jo koulutuksen aikana.

Jyväskylän yliopistolla on alueelle merkittävä vaikutus: se on luonut alueelle 12 000 työpaikkaa ja sen taloudellinen vaikutus on yli 1,1 miljardia euroa.

Nyt uutuutena rakennetaan tekniikan alalle diplomi-insinööriskoulutuskokonaisuutta, joka hyödyttää alueen yrityksiä ja myös jo työelämässä olevia.

"Maailma muuttuu, ja siksi koulutustakin tarvitsee muuttaa – tästä syntyi tarve uudelle koulutukselle. Viime vuodet on eletty sellaista aikaa, että teknologia ja yhteiskunta ovat muuttuneet nopeammin kuin koskaan aikaisemmin: tulee uusia palveluita, uusia liiketoimintamahdollisuuksia, mutta samalla vanhoja ammatteja tulee häviämään", Jyväskylän yliopiston dekaani, professori **Pasi Tyrväinen** kertoo.

Kaikilla yhteiskunnan aloilla tarvitaan jatkossa enenevissä määrin it-alan osaajia

Suomessa valmistuu reilu tuhat ylempää korkeakoulututkintoa tietotekniikan alalta, mutta alalle työllistyy yli 4000 joka vuosi. Alan vuotuinen kasvu on yli 11 prosenttia. Kun kaikki

alat alkavat hyödyntää tietotekniikkaosaamista, asiantuntijoiden kysyntä kasvaa. Osaajapula on valtava, ja sitä pyritään täyttämään uudella koulutuksella.

"IT-alan taitajista on pulaa globaalisti, sillä ihmisten arkea halutaan sujuvoittaa järjestelmien avulla. Pula ei ratkea sillä, että koulutetaan sellaisia, joita on tähänkin mennessä koulutettu, vaan uudenlaisia osaajia tarvitaan jokaisella yhteiskunnan osa-alueella", Jyväskylän yliopiston työelämäprofessori **Janne Roslöf** kertoo.

Muutos on Jyväskylän yliopiston kannalta varsin onnekas, sillä Jyväskylän yliopistossa ihmistieteet, luonnontieteet ja IT-tiedekunta ovat hyvin vahvat.

"Koko IT-ala on muuttunut ja tullut lähemmäs ihmisiä ja ihmisyhteisöä: tässä tilanteessa meillä on kaikkea sitä, mille on kysyntää. Pelkästään tekniikkaan painottuva koulutus ei ole enää riittävää", Tyrväinen sanoo.

Jyväskylän diplomi-insinööriskoulutus rakennetaan yritysten tarpeita kuunnellen

Syksyllä käynnistyvän diplomi-insinööriskoulutuksen suunnittelu on hyvin pitkälle valmis. Jaossa on 50 paikkaa, joihin hakijoita oli 337 henkilöä. Siitäkin huolimatta, että kynnyssehto tulla valituksi oli korkea; jotta pystyi tulemaan valituksi todistusvalinnan kautta, täytyi olla kirjoitettuna pitkän matematiikan tai fysiikan E. Todistusvalinnalla otetaan 70 prosenttia hakijoista, loput valitaan pääsykokeiden perusteella. Valintakokeet järjestetään kesäkuun alussa. DI-ohjelman maisterivaihe on suunnittelun



alla. On haettu periaatteita, millaisia tavoitteita DI-ohjelmalle on. Työelämätaidot nousevat vahvasti esille.

”Olemme etsineet tapoja, joilla saadaan jo koulutuksen aikana tulevat diplomi-insinöörit kiinni työelämään. Pitää omaksua tarpeet, jotta voidaan tehdä maailman parhaita, erinomaisia järjestelmiä yhdessä eri alojen asiantuntijoiden kanssa”, Tyrväinen jatkaa.

Yritysten tarpeita on kuultu ja suunnittelua tehty yhdessä yritysten kanssa. Tarkoituksena on myös luoda toimiva ”Jyväskylän malli” sujuvaan yhteistyöhön yritysten ja yliopiston välille.

Keski-Suomen kauppakamari on ollut osaltaan edistämässä koulutusvastuun saamista yliopistolle. Tänä keväänä kauppakamari ja yliopisto ovat järjestäneet kaksi koulutuksen kuulemis- ja esittelytilaisuutta

OSAAJAPULA ON VALTAVA, JA SITÄ PYRITÄÄN TÄYTTÄMÄÄN UUDELLA KOULUTUKSELLA.

alueen yrityksille ja organisaatioille. Lisäksi yliopisto on käynyt tiivistä vuoropuhelua yrityksistä koostuvan viiteryhmän kanssa.

Valtra on yksi viiteryhmässä mukana olevista yrityksistä. Toimitusjohtaja **Jari Rautjärvi** kuvailee maakunnan toimijoiden

kesken käytyä vuoropuhelua erittäin hyväksi. Keskusteluissa on käyty läpi sitä, mitä tulevan koulutuksen pitäisi sisältää ja mihin tarpeisiin se tulee.

”Odotuksena on, että koulutuksen ympärille saataisiin rakennettua aito, hyvä yhteistyö yliopiston, uuden koulutusalan opiskelijoiden ja keskisuomalaisten toimijoiden kanssa niin, että se palvelisi meitä kaikkia koko opintopolun ajan ja synnyttäisi sitä kautta positiivista henkeä. Yliopistolla on tahtoa ja kykyä tehdä näitä asioita. Myös

meidän työnantajien ymmärrys on kasvanut keskusteluiden myötä”, Rautjärvi toteaa.

Koulutuspolku omien mielenkiinnon kohteiden mukaan

Jyväskylän yliopistossa niin tietotekniikan alan kuin DI-koulutus mahdollistaa omien mielenkiinnon kohteiden yhdistämisen tietotekniikkakoulutukseen. Se tuo ammattitaitoa soveltaa tietoteknistä osaamista eri aloilla.

Kolmannen vuoden opiskelija **Heidi Tonteri** hakeutui suoraan tietotekniikan maisteriohjelmaan. Heidi on osittain alanvaihtaja, sillä aiempi korkeakoulututkinto on palveluliiketoiminnasta AMK:sta. Tämä ei kuitenkaan ollut este suoraan maisteriohjelmassa aloittamiselle.

”Kun valmistuin restonomiksi JAMK:sta, tiesin, että halusin opiskella lisää. Naistenpäivänä järjestetty IT-tiedekunnan tapahtuma oli todella silmiäavaava ja ymmärsin, että alalla on monenlaista tekemistä, ei vain miehille. Vaikken koskaan ollut pitänyt itseäni tulevana it-alan ammattilaisena, päätin kokeilla tätä ja olen todella iloinen, että lähdin. Ylipäänsä se, että tulin yliopistoon opiskelemaan, on kasvattanut maailmankuvaa ja lisännyt ymmärrystä kaikkeen. Tunnen, että nyt minulla on mahdollisuuksia valita itselle merkityksellistä työtä”, Tonteri toteaa.

Tonteri kertoo yliopiston parhaiksi puoliksi muun muassa sen, että opiskelijoilla on mahdollisuus valita itseä kiinnostavia opintoja sekä opettajien ja opiskelijoiden lämpimät välit. Hienoa on myös se, että yhdiste-

tään ihmistieteitä ja ohjelmistotekniikkaa. IT muokkaa kaikkia aloja ja IT:n ottaminen mukaan kehittää palveluista ja toimintatavoista vieläkin parempia.

”Kannustan muitakin jatkokouluttautumaan tai hankkimaan lisää relevanttia osaamista. Nyt kun kolmas vuosi on menossa ja syvempää ymmärrystä IT:stä on muodostunut, on tullut sellainen tunne, että vielä on hirveästi tekemistä ja asioita pitää kehittää. Alalle tarvitaan kaikenlaisia ihmisiä tuomaan oma kädenjälkensä”, Tonteri kuvailee.

Aiemmin oopperalaulajana maailmalla työskennellyt **Essi Purhonen** on myös alanvaihtaja, ja opiskelee nyt Jyväskylän yliopistossa kolmatta vuotta tietotekniikka pääaineenaan.

”Ohjelmointi ja tietokoneet ovat aina kiinnostaneet. Päässä oli kuitenkin sellainen ajatus, etten voisi sitä oppia, että se on tosi vaikeaa. Testasin netissä yhtä kurssia, ja täysin hurahdin ohjelmointiin. Se on sopivalla tavalla ongelmaratkaisua yhdistettynä luovuuteen”, Purhonen kuvailee.

Purhonen kertoo, että tiedekunta tekee yhteistyötä hyvin aktiivisesti paikallisten yritysten kanssa, ja infoa saadaan jatkuvasti avoinna olevista työpaikoista ja harjoittelumahdollisuuksista. Myös luennoilla on päässyt kuulemaan aidon elämän esimerkkejä siitä, miten teknologioita käytetään yrityksissä.

”Ei tarvitse olla supernörtti tullakseen alalle. Ala on niin laaja, että ohjelmointi on vain yksi osa sitä. Tulevaisuudessa tarvitaan osaajia, joilla on laaja näkemys. Jos on kokemusta toiselta alalta, kannattaa ehdottomasti tulla opiskelemaan”, Purhonen kannustaa.

Johtaminen & esimiestyö

12.5., 25.8., 13.10., 1.12., 16.2.22 Keski-Suomen johtajaverkosto

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

26.5. HHJ Hallitus ja talous

Koulutus antaa käytännönläheisiä työkaluja nykyisille ja tuleville hallituksen jäsenille yrityksen menestyksekkään talousraportointiin ja ohjausjärjestelmien ymmärtämiseen.

Maksuttomat tilaisuudet

19.5. Kevätkokous

Tervetuloa Keski-Suomen kauppakamarin sääntömääräiseen kevätkokoukseen! Kokouksessa mm. julkistetaan Maineteko maailmalla -palkinnon saaja.

21.5. Kahvikiihdytys: Mentoroinnilla menestykseen

Minkälaisessa tilanteessa mentorointi olisi tarpeen? Kahvikiihdytyksessä syvennytään kolmeen erilaiseen tarinaan Advisory Board ja mentorointiteemaan liittyen.

27.5. Infoaamu: Jatkuvuudenhallinnan työkaluja

Yllättävät tapahtumat, jotka voivat vaikuttaa yrityksen liiketoimintaan, vaativat nopean reagoinnin lisäksi toimivan jatkuvuudenhallinnan työkalupakin. Webinaarissa kerrotaan, mitä kaikkea tähän pakkiin tulisi sisältyä.

3.6. Infoaamu: Liike-elämän sopimusriitojen ratkaisu ja välimiesmenettely

Liike-elämän sopimusriitojen ratkaiseminen oikeudenkäynnissä voi kestää jopa vuosia. Mitä vaihtoehtoja yrityksellä on pitkän käännöksen sijaan ja mikä on välimiesmenettely?

Kansainvälistyminen

28.5. Striimi: Kansainvälisen arvonlisäverotuksen ajankohtaiskatsaus

Tunnetko kansainvälisen tavaraj- ja palvelukaupan arvonlisäverotusta koskevat haasteet? Koulutuksessa käsitellään kansainvälisen arvonlisäverotuksen uudistuksia ja erityiskysymyksiä käytännönläheisesti. Koulutuksen jälkeen ymmärrät muun muassa EU-tavarakaupan perussäännöt ja ongelmatilanteet.

Jäsenten maksuttomat tilaisuudet

Jäsenemme järjestävät maksuttomia, mitä mielenkiintoisempia tapahtumia ympäri Keski-Suomen! Katso tulevat hyödylliset tapahtumat Keski-Suomen kauppakamarin nettisivuilta kskauppakamari.fi - Koulutukset ja tilaisuudet - Jäsenten maksuttomat tilaisuudet.

Herättely

21.5. #ympyräks-verkoston etäaamukahvit: Vastuullisuusviestintä

Tervetuloa mukaan energisille yritysten etäaamukahveille! Näillä etäaamukahveilla puhutaan vastuullisuusviestinnästä ja tällä kertaa puhtaasti yrityksiltä yrityksille. Tapahtuma on osa ympäristövastuullisuusverkosto #Ympyräks'in toimintaa, johon kuka vain vastuullisuudesta kiinnostunut voi tulla mukaan.

Lisätiedot koulutuksista ja tapahtumista www.kskauppakamari.fi/koulutukset

Oman yrityksen tarina on tärkeä -Keski-Suomen yritysten historiatietoisuus -kyselyn tuloksia

Keskisuomalaiset yritykset ovat kiinnostuneita historiasta ja ovat halukkaita hyödyntämään historiaa tulevaisuudessa etenkin markkinoinnissa ja yrityksen tarinan kertomisessa. Kyselyyn vastanneista oli alle viisi vuotta toimineista yli satavuotiaisiin yrityksiin ja yhden henkilön yrityksistä satoja työllistäviin. Tulokset ovat linjassa historiatietoisuutta pohtivan kansainvälisen ja kotimaisen teoreettisen kirjallisuuden kanssa. Keski-Suomen yritysten osalta tutkimus jatkuu syvähaastatteluin, joihin ilmoittautui lukuisia yrityksiä.

Historia nähdään positiivisena tekijänä ja historiatietoa hyödynnetään aktiivisesti yritysten toiminnassa sekä tulevaisuuden suunnittelussa. Käytännön toiminnassa painottuu kuitenkin ennen muuta historiallisen taloustiedon hyödyntäminen. Yrityksen ulkoisen kuvan kannalta tärkeänä pidetään yrityksen tarinan kertomista historian avulla. Tarinallisuus ja ”jaetut narratiivit” on nostettu keskeisiksi yritysten historiatietoisuuden selittäjiksi myös kansainvälisessä tutkimuksessa. Tänä päivänä (historiallisen) tarinallisuuden leviäminen ja aktiivinen levittäminen on aiempaa helpompaa sosiaalisen median välityksellä, millä on nähty olevan myös laajempia taloudellisia vaikutuksia.

Vastausten perusteella historian avulla opitaan virheistä ja onnistumisesta; sen avulla saadaan taustaa ja selityksiä nykyongelmille, ja historian kautta saa tietoa, joka auttaa ymmärtämään talouden kehityskulkuja ja ilmiöitä. Kaikki vastaajat katsoivat, että historian on osa kaikille kuuluvaa yleissivistystä.

”Historian käyttö siis korostuu yrityksen tarinan kertomisessa, markkinoinnissa ja brändäyksessä. Sen sijaan hieman vähemmän historiaa hyödynnetään strategisessa johtamisessa tai henkilöstöjohtamisessa”, kertoo liiketoimintahistorian professori **Jari Ojala** Jyväskylän yliopistosta.

Avovastauksissa kerrottiin historian käytöstä muun muassa yrityskulttuurin rakentamisessa, henkilöstön sitouttamisessa ja erilaisissa historiaa hyödyntävissä artefakteissa, kuten liiketoiminnan sisustuksessa ja liikelahjoissa. Yksi vastaaja myös totesi, että yritys hyödyntää historiaa ”jokapäiväisessä asiakaskohtamisessa”.

Yrityksillä on arkistoissaan paljon valokuvia ja videoita toiminnastaan, taideteoksia oli jonkin verran suurimmalla osalla yrityksillä. Avovastauksissa mainittiin muun muassa yritysten vanhat kalusteet, työkalut, vuosikertomukset, erilaiset käyttöohjeet sekä tuotteiden prototyypit. Vanhemmilla ja suuremmilla yrityksillä on luonnollisestikin enemmän aineellista kulttuuriperintöä kuten asiakirjoja, viestintämateriaalia, lehtiaineistoa, valokuvia ja tuotantotiloja. Suuremmat yritykset ovat myös keränneet aktiivisemmin kertomuksia ja muisteluja yrityksen toiminnasta.

Runsaasta kolmanneksesta (35 %) vastanneista yrityksistä on kirjoitettu yrityshistoria. Puolet näistä on perheyriksiä ja valtaosa on suurempia yrityksiä (liikevaihto viisi miljoonaa tai enemmän). Runsas viidennes vastaajista on kiinnostunut yrityshistorian kirjoittamisesta – jos mukaan otetaan myös ”jonkin verran” kiinnostuneet, nousee osuus 60 prosenttiin.

Suurin osa vastaajista näki oman yrityksen historian sekä oman henkilökohtaisen historian tärkeänä yrityksen päivittäisessä toiminnassa. Sen sijaan sidosryhmien, ympäröivän yhteisön tai yhteiskunnan historiaa ei nähty niinkään tärkeänä. Avovastauksissa korostettiin erityisesti asiakkaita ja henkilöstöä myös historian näkökulmasta. Samoin nostettiin esiin muun muassa yhteiskunnan kehitys ja rakenemuutos, paikalliskunnan kehitys sekä kaavoituksessa ja yritystuissa tapahtuneet muutokset.

Kirjoittaja: Pirjo Vuorenpää Lisätietoa: www.firmstory.fi

Keski-Suomen kauppakamari

Henkilöstö:

ARI HILTUNEN
Toimitusjohtaja
p. 040 058 3210

PIRJO MELASALMI
Toimistopäällikkö
p. 050 555 3044

PIA NAUKKARINEN
Palvelupäällikkö
p. 050 555 9915

VIIVI SAKKARA
Viestintäpäällikkö
p. 050 439 6170

MERJA HONKANEN
Markkinointisuunnittelija
p. 050 439 3005

etunimi.sukunimi@kskauppakamari.fi

**YHDESSÄ
YRITYSTEN
PUOLESTA**

**KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI**

www.kskauppakamari.fi

TERVETULOA

uudet jäsenet

Actus Advisors Oy
 Coinmotion Oy
 Condo Group Oy
 Futures Garden
 Happy in Finland Oy
 Haviro Oy
 Hormel Oy
 Instrumentti Äijät Oy
 Jokiwatti Oy
 Jyväskylän Perhekodit Oy
 Jyväskylän Uusi Apteekki
 Jämsän kaupunki
 Kenttäsepat Oy
 Kestools Oy
 Keuruun Toimitilat Oy
 Kotivo Oy
 L&T Siivous Oy
 Lahdenranta Capital Oy
 Luhangan kunta
 MCT-Tech Oy
 MP-Plast Oy
 Reteko Oy
 Samcons Oy
 Saranen Consulting Oy
 Siemen Forelia Oy
 Silván Service Oy
 Sirav Oy
 Stop Noise Finland Oy
 Sukkela.io/Pikku Robotti Oy
 Taitopilvi Oy
 Tuocon Oy
 YIT Suomi Oy

KUUKAUDEN SITAATTI:

“HHJ-kurssin pitäisi olla paikallinen kaikille hallitustyötä tekeville tai harkitseville, sen verran isot vastuut hallitustyöskentelyyn liittyvät”

-HHJ-kurssin käynyt

KUUKAUDEN KYSYMYS:

Kolme vinkkiä osakeyhtiön veroilmoitukseen 2020

VEROHALLINTO ON PÄÄTTÄNYT PIDENTÄÄ JOULUKUUSSA 2020 TILIKAUTENSA PÄÄTTÄNEIDEN YHTEISÖJEN JA YHTEISETUUKSIEN VEROILMOITUKSEN JÄTTÖAIKAA KUUKAUDELLA TOUKOKUUN 2021 LOPPUUN SAAKKA. KESKUSKAUPPAKAMARIN JOHTAVA VEROASIAN-TUNTIJA EMMILIINA KUJANPÄÄ ANTAA KOLME VINKKIÄ OSAKEYHTIÖN VEROILMOITUKSEN TÄYTTÄMISEEN.

1. Tarkista, ovatko verotuksessa vähennettäväksi vaatimanne poistot sopivalla tasolla.

Elinkeinotoimintaa tai maataloustoimintaa harjoittavat yritykset saavat halutessaan vähentää kaksinkertaiset poistot uutena hankitusta irtaimesta käyttöomaisuudesta, eli koneista ja laitteista, jotka yritys on ottanut käyttöönsä aikaisintaan 1.1.2020. Irtaimen käyttöomaisuuden poistoja ei kuitenkaan kannata vähentää kaksinkertaisina, jos aikaisemmilta verovuosilta vahvistetut tappiot jäisivät tuplapoistojen vuoksi käyttämättä. Tuplapoistojen vähentäminen ei välttämättä hyödytä myöskään silloin, jos elinkeinotoiminnan tulos vuodelta 2020 painuu tappiolliseksi jo ennen tuplapoistojen vähentämistä.

2. Tarkista korkomenojen vähennyskelpoisuus verotuksessa.

Koronapandemian vuoksi yritysten pääsyä verojen maksujärjestelyyn helpotettiin, ja maksujärjestelyssä olevien verojen viivästyskorkoa alennettiin 1.3.-31.8.2020 eräntyneiden verojen osalta seitsemästä prosentista 2,5 prosenttiin. Maksujärjestelyssä olevien verojen viivästyskorko ei kuitenkaan ole verotuksessa vähennyskelpoinen korkomeno, joten se tulee ilmoittaa veroilmoituksella vähennyskeltvotomana menona. Veronlisäyksestä ja viivakorosta annetun lain 10 §:n mukaan myös muut veronmaksun viivästymi-

seen liittyvät korot ja veronlisäykset ovat tuloverotuksessa vähennyskeltvottomia menoja.

3. Tarkista alaskirjattujen saamisen vähennyskelpoisuus verotuksessa.

Koronapandemian heikentämän taloustilanteen vuoksi moni osakeyhtiö on joutunut kirjaamaan alas saamiaan muilta yrityksiltä. Elinkeinotulon verottamisesta annetun lain 17 §:n nojalla myyntisaamisten arvonalenemiset ovat vähennyskelpoisia, mutta muiden saamisen alaskirjauksista verotuksessa voi vähentää vain lopullisiksi todetut arvonalenemiset. Saamisen arvonalenemistä voidaan pitää lopullisena esimerkiksi velallisen konkurssissa viimeistään lopputilityksen antamisen jälkeen.



Emmiliina Kujanpää.

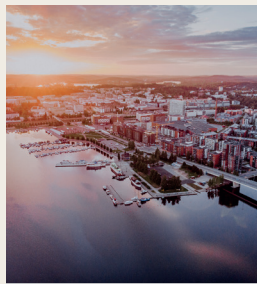
Kuva: Kimmo Penttinen

MATKAILU

Keski-Suomen matkailu näkyy kansainvälisesti – workshop-tilaisuuksissa tehdään tulevaisuuden tähtäävää työtä

TUOMAS PALONIEMI

Keski-Suomi esittäytyy tänä vuonna kansainvälisille matkanjärjestäjille ja medialle erilaisissa virtuaalisissa workshoppeissa. Tulevaisuuden tähtäävissä tilaisuuksissa on jo nyt tavattu useita kymmeniä ostajia ympäri maailman, esimerkiksi saksankielisestä Euroopasta ja Benelux-maista. Keski-Suomi koetaan kiinnostavana kohteena rauhallisuuden, puhtauden ja turvallisuutensa ansiosta. Myös luontokohteet, sauna, kaupungin ja luonnon yhdistelmä sekä arkkitehtuuri ja tekniset vierailut houkuttelevat. Loppuvuoden aikana Lakeland – Jyväskylä Region -hanke on mukana vielä noin 15 eri workshop-tilaisuudessa, osin myös livenä.



Kuva: Julia Kivelä / Visit Jyväskylä Region

KIRJA-ARVOSTELU

Työpaikan lakikirja 2021 - julkaisu huhtikuussa 2021

Työpaikan lakikirja 2021 tarjoaa ajantasaisen ja kattavan tietopaketin työsuhteeseen, työturvallisuuteen ja työsuojeluun liittyvistä asioista. Kirjan sisältö on ryhmitelty johdonmukaisiksi kokonaisuuksiksi ja laaja asiahakemisto takaa tarvitsemasi tiedon nopean löytymisen. Teos sisältää kattavat tiedot osapuolten oikeuksista, velvollisuuksista sekä työpaikan pelisäännöistä.

Työpaikan lakikirja 2021



Kirjassa on asiantuntijan kunkin aihekokonaisuuden alkuun laatima lainsäädäntöä kommentoiva osuus. Näin lakitekstin tulkinta ja säädösten soveltaminen käytäntöön on helppoa. Kommentoitujen osioiden avulla saat myös nopeasti ja vaivattomasti tiedon viimeisen vuoden aikana tapahtuneista merkittävimmistä säädösmuutoksista.

Teoksen lainsäädännön asiantuntijana toimii VT, LL.M. Jorma Rusanen. Hänellä on yli 20 vuoden kokemus työsuhteasioiden hoitamisesta mm. SAK:n päälakimiehenä, työneuvoston jäsenenä sekä palkansaajakeskusjärjestöjen Brysselin edustuston FinUnionsin johtajana.

Lyhyesti lukuina

+100 %

Vuonna 2020 suomalaisten yöpymisten määrä kotimaan mökkimatkoilla kaksinkertaistui vuoteen 2019 verrattuna. Lähde: Tilastokeskus

+11 %

Kauppakamarin vientiasiakirjojen kysyntä kasvoi Suomessa 11 prosenttia vuoden 2021 maaliskuussa.

95 mrd. €

Maailman suurimmasta rahoituspotista, Horisontti Eurooppa -ohjelmasta, on haettavissa rahoitusta tukemaan yritysten tuotekehitystä ja kansainvälistä kasvua. Lähde: horisonttieurooppa.fi

NIMITYS

Harri Jääskeläinen Tuoconin partneriksi

HARRI JÄÄSKELÄINEN
PARTNER

TUOCON OY



Suorahaku- ja rekrytointipalveluihin erikoistunut henkilöstöalan yritys Tuocon laajensi toimintaansa Jyväskylään. Jyväskylässä toimintaa vetää partnerina Harri Jääskeläinen, 57, joka toimi aiemmin noin 20 vuotta vakuumiteollisuuden Fennian aluejohtajana.

Yhteistoimintaneuvottelut työsuhteen ehtoja muutettaessa

Kysymyksenasettelu: Millainen yhteistoimintaneuvotteluluvon ehto työnantajalla on työsuhteen olennaisista ehtoja muutettaessa?

Korkein oikeus on ennakkoratkaisussaan 2021:17 ottanut kantaa lainsäädännössä epäselvää tilanteeseen, onko työsuhteen olennaisen ehdon muuttamiseksi käytävä yhteistoimintaneuvottelu yhteistoiminnasta yrityksissä annetun lain (yhteistoimintalaki) 6 luvun vai 8 luvun mukaisesti. Korkeimmassa oikeudessa on käsitelty kysymystä siitä, onko kantajilla oikeus yhteistoimintalain 62 §:n mukaiseen hyvitykseen, kun heitä ei ole irtisanottu, lomautettu tai osa-aikaistettu vaan heidän työsuhteensa ovat taukokäytännön jälkeen jatkuneet muilta osin entisin ehdoin.

Korkein oikeus linjasi ratkaisussaan, että työnantaja, joka oli työsuhteen irtisanomisperustetta edellyttäneellä tavalla yksipuolisesti muuttanut työntekijöiden työsuhteiden olennaisia ehtoja neuvottelematta muutoksesta yhteistoiminnasta yrityksissä annetun lain (yhteistoimintalaki) 8 luvussa säädettyssä järjestyksessä, oli velvollinen suorittamaan työntekijöille yhteistoimintalain 62 §:n mukaista hyvitystä, vaikka heidän työsuhteensa eivät olleet muutoksen seurauksena päättyneet.

Millä perusteella työsuhteen olennaisia ehtoja voidaan muuttaa?

Korkeimman oikeuden ratkaisukäytännössä on vakiintuneesti katsottu, että työnantaja ei voi työjohto-oikeutensa nojalla yksipuolisesti muuttaa työsuhteen olennaisen ehdon muuttaminen rinnastuu irtisanomiseen, jolloin olennaisista ehtoja voidaan muuttaa vain irtisanomisperusteella. Perusteella irtisanomisaikaa noudattaen.

Esimerkiksi korkeimman oikeuden ratkaisussa 2016:80 katsottiin, että yhtiöllä oli sinänsä ollut oikeus irtisanoa työsopimus sen toiminnassa tapahtuneiden muutosten johdosta tai tällä perusteella muuttaa työsopimuksen työntekopaikkaa koskevaa ehtoa irtisanomisaikaa noudattaen. Kun yhtiö oli laiminlyönyt vedota irtisanomisperusteeseen asianmukaisella tavalla ja purkanut työsopimuksen ennen työntekijän irtisanomisaajan päättymistä, työntekijällä oli oikeus saada korvausta työsopimuksen perusteettomasta päättämisestä sekä palkkaa irtisanomisaikalta.

Työsuhteen olennaisen ehdon muuttamisessa tulee siten noudattaa myös irtisanomisen menettelytapasäännöksiä. Myös joukkovähentämisdirektiiviä koskevassa unionin tuomioistuimen oikeuskäytännössä

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



on katsottu työsuhteen olennaisen osan yksipuolisen muuttamisen rinnastuvan tietyin edellytyksin työntekijän irtisanomiseen.

Työnantajan neuvotteluelvoite työsuhteen olennaista ehtoa yksipuolisesti muuttaessa

Yhteistoimintalain 8 luvun säännöksiä sovelletaan työnantajan harkitessa toimenpiteitä, jotka voivat johtaa yhden tai useamman työntekijän irtisanomiseen, lomauttamiseen tai osa-aikaistamiseen taloudellisilla tai tuotannollisilla perusteilla. Säännöksiä sovelletaan myös, jos työnantaja aikoo muutoin irtisanoa, lomauttaa tai osa-aikaistaa yhden tai useamman työntekijän edellä mainituilla perusteilla.

Muita yritystoiminnan muutoksista aiheutuvia henkilöstövaikutuksia kuin irtisanomisia, lomauttamisia ja osa-aikaistamisia koskevasta neuvotteluvollisuudesta säädetään yhteistoimintalain 6 luvussa. Yhteistoimintalain 33 §:n mukaan lain 6 luvun mukaisissa yhteistoimintaneuvotteluissa on käsiteltävä muun muassa 32 §:n 1 momentissa tarkoitettuja toimenpiteitä johtuvat, työnantajan työnjohtovalan piiriin kuuluvat olennaiset muutokset töiden järjestelyissä sekä säännöllisen työajan järjestelyt, näihin suunniteltavat muutokset ja aiottujen muutosten vaikutukset säännöllisen työajan alkamiseen ja päättymiseen samoin kuin lepo- ja ruokailutaukojen ajankohtiin, jollei työnantaja sitovasta työehtosopimuksesta johdu muuta.

Yhteistoimintalain säännöksillä on osaltaan saatettu kansallisesti voimaan joukkovähentämisdirektiivi (neuvoston direktiivi 98/59/EY). Direktiivin 2 artiklassa säädetään työnantajan velvollisuudesta neuvotella työntekijöiden edustajien kanssa, kun työnantaja harkitsee työntekijöiden joukkovähentämistä. Joukkovähentämisellä tarkoitetaan direktiivin 1 artiklan 1 kohdan ensimmäisen alakohdan a alakohdan mukaan työnantajan toimeenpanemia irtisanomisia yhdestä tai useammasta syystä, joka ei liity yksittäisiin työntekijöihin, kun irtisanomiset koskevat vähintään tiettyä määrää työntekijöitä.

Korkein oikeus käsitellyt ratkaisussaan yhteistoimintalain 8 luvun sanamuodon ja Korkeimman oikeuden ratkaisukäytännön muodostamaa epäselvää oikeustilaa. Yhteistoimintalain 8 luvun sanamuoto viittaa siihen, että velvollisuus käydä lain 8 luvun mukaiset neuvottelut ei koskisi muuta työsuhteen ehtojen muuttamista kuin osa-aikaistamista, ja

muista muutoksista neuvoteltaisiin yhteistoimintalain 6 luvun mukaisesti.

Korkeimman oikeuden ratkaisukäytännössä on sen sijaan katsottu vakiintuneesti, että työ sopimuksen olennaisen ehdon muuttaminen edellyttää irtisanomisperusteen käsilläoloa sekä irtisanomista koskevien menettelytapamääräysten noudattamista.

Korkeimman oikeuden ratkaisussa on ollut kyse muutoksesta työntekijöiden työaikaan, jossa aiemmin ajoittain päivätyötä ja ajoittain vuorotyötä tehneet kantajat siirtyivät noudattamaan jatkuvasti päivätyön työaikaan. Muutoksen myötä kantajille on annettu puolen tunnin ruokailuloma, mikä ei ole kuulunut työaikaan ja työpäivä on siten pidentynyt puoli tuntia.

Yhtiö oli käynyt yhteistoimintalain 6 luvun mukaiset

neuvottelut, sillä työntekijöitä ei ole irtisanottu. Korkein oikeus katsoi kuitenkin, että yhtiön olisi tullut käydä yhteistoimintalain 8 luvun mukaiset neuvottelut olennaisen ehdon muuttamisen rinnastuessa työsuhteen irtisanomiseen.

Lopuksi

Uuden yhteistoimintalain kokonaisuudistus on tällä hetkellä vasta valmisteilla. Yhteistoimintalain uu-

distusta valmistelleen työryhmän mietinnössä nykyisen yhteistoimintalain 6 ja 8 luvun neuvotteluelvoitteista säädetäisiin yhdessä. Mahdollisen uuden lainsäädäntömuutoksen myötä muutosneuvotteluelvoitteen piiriin kuuluisi työnantajan taloudellisella tai tuotannollisella perusteella harkitsema yhden tai useamman työntekijän irtisanominen, lomauttaminen, osa-aikaistaminen tai työ sopimuksen olennaisen ehdon yksipuolinen muuttaminen.

Korkeimman oikeuden ennakkoratkaisu selventää nykyistä oikeustilaa yrityksissä, millainen neuvotteluelvoite työantajalla on työsuhteen olennaisen ehdon yksipuolisessa muuttamisessa.

Johanna Toiviainen

Asianajotoimisto Urtti & Toiviainen Oy

Kirjoittaja on työoikeuteen ja oikeudenkäynteihin erikoistunut asianajaja.

TYÖNANTAJA EI VOI TYÖNJOHTO-OIKEUTENSA NOJALLA YKSIPUOLISESTI MUUTTA TYÖSOPIMUKSEN OLENNAISIA EHTOJA.

Kasvu Open®

Yrityssparraus on meidän **VASTUULLISUUSTEKOMME.**

Kasvupolku®-sparraus on Kasvu Openin yrittäjille suunnattu maksuton palvelu. Vuonna 2021 Kasvupolku®-sparraukseen saa mahdollisuuden yli 200 yritystä.

Kasvupolku®-sparrauksen mahdollistavat valtakunnalliset kumppanimme yhdessä Kasvupolku®-kumppaneiden kanssa. Kumppaneidemme kanssa jaamme saman arvomaailman — mahdollisuus kasvuun kuuluu jokaiselle suomalaiselle yrittäjälle.

Nordea

BUSINESS
JYVÄSKYLÄ

DNA



KESKI-SUOMEN LIITTO
REGIONAL COUNCIL OF CENTRAL FINLAND

KPMG

VARMA

aws

Howspace

KAUPPAKAMARI

jamk | BioPaavo

TECHNOPOLIS