

KUOPION ALUEEN KAUPPAKAMARILEHTI

NUMERO 03 SYYSKUU 2023

KAUPPA KAMARI

KASVU

KASVUYRITTÄJÄ TUNTEE
MYÖS MITALIN
KÄÄNTÖPUOLEN
S.12

"EUROOPPA ON MEILLE AUKI"

LAAJENTUMINEN UUSILLE MARKKINOILLE VAATII AINA HYVÄT PAIKALLISET KUMPPANIT,
TIETÄÄ PANIMOYRITYS OLVIN TOIMITUSJOHTAJA PATRIK LUNDELL.

LAPLAND HOTELS
KUOPIO

POHJOISEN LUMO ON PARASTA YHDESSÄ NAUTITTUNA.

Kokousta luovassa ympäristössä pohjoisen tunnelmassa. Kirnu on kokous-
kerroksemme sydän, jonka monimuotoisuus hämmästyttää, sillä tilaa voidaan käyttää
cocktailtyyliseen juhlintaan tai vaikkapa ryhmätöiden inspiraation etsintään.

OTA YHTEYTTÄ!

[LAPLANDHOTELS.COM/KUOPIO](https://laplandhotels.com/kuopio)

Puh. 017 5528802 | sales.kuopio@laplandhotels.com

Pikkujoulut?

HOMMA
HOITUU

liput

liikkuvat kovaa vauhtia!

Hanki ryhmällesi paikat
unohtumattomaan
elämykseen.

Show & Dinner
-paketti

alk. 65 € / hlö

sisältää buffet-ruokailun
ja teatterilipun

puh. 044 718 2406

Ryhmämyynti

puh. 044 718 2414

ma-la klo 9-19

ryhmat.teatteri@kuopio.fi



KUOPION
KAUPUNGIN
TEATTERI

lippu.fi

p. 0600 413 143

2 € / min + pvm



kuopionkaupunginteatteri.fi

Kaasua kasvutahtoon ja kunnianhimoon

Meillä Kuopion alueen kauppakamarilla pitkäjänteisenä tavoitteenamme on menestyvä elinkeinoelämä ja Savo. Menestyksen tarkoituksena on parantaa alueemme ihmisten ja ympäristön hyvinvointia työllä sekä erityisesti verotuloilla. Tässä ajassa tarvitsemme yritysten kasvua.

Maakuntamme monipuolinen elinkeinorakenne, ja yli 16 000 yritystä, ovat pystyneet vastaamaan markkinamuutoksiin, turbulentiin toimintaympäristöön ja yllättäviin shokkeihin hyvin. Tästä todisteena on alueemme yritysten liikevaihdon lähes yhtämittainen kasvu laskusuhdanteista nopeasti toipuen. Viime vuonna 2022, liikevaihto ylitti jopa 16 miljardin rajapyykin, kun vuosituhannen alussa liikevaihto oli reilu 7 miljardia euroa. Liikevaihtomme on siis tuplaantunut!

Olemme eläneet 2020-luvulla jatkuvassa muutoksessa ja pitkittyneessä epävarmuudessa uusien ilmiöiden vaikuttaessa elämääme sekä liiketoimintaan. Kauppakamarin strategia lanseerattiin juuri ennen vuosikymmenen vaihdetta, vuonna 2019. Nyt muutunut maailma ja geopolittinen tilanne edellyttävät vähintäänkin strategisten painopisteiden tarkastelua. Alussa kuvatus visiomme kestää varmasti tarkastelun – ja tarkoituksemme muokaisesti – haluamme olla liikkeellepaneva voima muutokselle nyt jopa vielä vahvemmin.

Kauppakamarimme luottamushenkilöt hallituksissa ja valiokunnissa ovat

yhdessä Nordic West Officen ja Risto E. J. Penttilän kanssa syventyneet alkusyksyn aikana maailmantalouteen, geopolittiseen tilanteeseen sekä Suomen ja Savon alueen erilaisiin skenaarioihin; mitä uhkia, mutta erityisesti mahdollisuuksia tunnistamme. Näiden pohjalta kirkastamme strategiaamme ja tulevan menestyksemme painopisteet.

Yksilö- ja yritystasolla on tässä kohdassa hyvä pysähtyä. Mikä on kasvun ja menestyksen syvempi tarkoitus? Miksi juuri nyt on oikea aika panostaa kasvuun? Miksi tarvitsemme kaasua kasvutahtoon ja kunnianhimoon?

Osalle meistä kasvutahto ja kilpailuhenkisyys ovat sisäsyntyisiä ja suurin osa meistä haluaa ratkaista asiakkaan ongelmia. Yhä useammalle liiketoiminnan tarkoituksena on ratkaista laajempia maailman ja yhteiskunnan ongelmia sekä vastata megatrendeihin. Olipa syvin ajuri mikä tahansa, juuri tässä ajassa pohjoissavolaisten kärkitoimialojen, tuotteiden ja palveluiden merkitys korostuu. Uskomme vahvasti, että meillä on vielä enemmän potentiaalia tarjottavaksi. Vahvat panostukset DI-koulutukseen, Koodikoulu Sisuun sekä ICT-koulutukseen eri opetustasoilla edistävät korkeaa osaamista ja luovat uutta liiketoimintaa.

Ollaan siis rohkeita, asetetaan rima korkealle ja lisätään kierroksia kasvuun.

#menestystehdäänyhdessä



"TÄSSÄ AJASSA TARVITSEMME YRITYSTEN KASVUA."

KAIJA SAVOLAINEN
PÄÄTOIMITTAJA



Vastuullisuuden kasvukäyrä

AUTAMME SUOMALAISIA
SYÖMÄÄN VIHREÄMMIN

VÄHENNÄMME
YMPÄRISTÖ-
VAIKUTUKSIAMME*

TYÖLLISTÄMME
JA ELÄVÖITÄMME
MAASEUTUA

* Lue vastuullisuus- ja vaikuttavuusraporttimme: www.jarvikyla.fi
** Taloustutkimus 2022

FAMIFARM OY – perheyritys Joroisista – on kasvattanut Järvikylästä Suomen arvostetuimman vihannesbrändin**. Vihreää tulevaisuutta vahvistavat Juvan uusi investointi sekä salaatti- ja yrttimarkkinan jatkuva kehittäminen.

KUOPION ALUEEN KAUPPAKAMARI

WWW.KUOPIOCHAMBER.FI

PÄÄTOIMITTAJA

Kaija Savolainen

VASTAAVA TOIMITTAJA

Outi Pasanen

TAITTO

Outi Pasanen

PALAUTTEET

kauppakamari@kuopiochamber.fi

ILMOITUSMYynti

Outi Pasanen

044 513 2905

outi.pasanen@kuopiochamber.fi

SELATTAVA SÄHKÖINEN VERSIO

[www.kuopiochamber.fi/ajankohtaista/
kauppakamarilehti/](http://www.kuopiochamber.fi/ajankohtaista/kauppakamarilehti/)

JULKAISIJA

Kuopion alueen kauppakamari,
Microkatu 1,
70210 Kuopio

ILMESTYMINEN JA JAKELU

Neljä kertaa vuodessa.
Jakelu kauppakamarin jäsenyrityksille.

KANNESSA

Patrik Lundell, Olvi Oyj
Kannen kuva: Akseli Muraja

PAINO

Offsetpaino L. Tuovinen Ky

ISSN 2670-3211

3

PÄÄKIRJOITUS

Kaasua kasvutahtoon ja
kunnianhimpoon

6

YRITYSTARINA

Eurooppa on meille auki

10

UUSI JÄSEN

FysioSenior Oy tuottaa
monipuolisia fysioterapia-
palveluja

11

ILMOITUSTAUHU

Brändäämisestä kannattaa
säästää – vai kannattaako?

12

KASVUN ASKELEET

Kasvuyrittäjä tuntee myös
mitalin kääntöpuolen



16

INNOVAATIO

Kansainvälistä kasvua ympäristö-
ystävällisellä innovaatiolla

18

KASVU JA MENESTYS

Tukiviidakosta tuottavaan työhön

21

**HALLITUSTEN JA VALIOKUNTIEN
YHTEISKOKOUS**

Risto E. J. Penttilä valaisi tuntematonta
skenaarioiden muodossa

22

VIERASKYNÄ - EXPORT2X

Muutosjohtaminen kasvun ajurina



"Eurooppa on meille auki"

LAAJENTUMINEN UUSILLE MARKKINOILLE VAATII AINA HYVÄT PAIKALLISET KUMPPANIT, TIETÄÄ PANIMOYRITYS OLVIN TOIMITUSJOHTAJA PATRIK LUNDELL.

Loikka Lontoosta Luuniemelle on monella tapaa pitkä. Patrik Lundellille, 48, päätös palata Suomeen ja siirtyä Iisalmen Luuniemessä päämajaansa pitävän panimoyritys Olvin johtoon oli kuitenkin helppo.

"Olin jo pidempään odottanut, että saisin tilaisuuden päästä tukemaan suomalaista yritystä kasvussa ja kansainvälistymisessä", Lundell sanoo Olvin vierastalon edustustiloissa, joiden ikkunoista aukeaa näkymä Porovedelle.

Päätös merkitsi isoa elämänmuutosta Lundellin nelihenkiselle perheelle, jonka 13- ja 17-vuotiaat lapset ovat asuneet suuren osan elämästään Isossa-Britanniassa.

Lundell viettää nyt noin puolet työajastaan Iisalmessa, missä hänellä on kakkosasunto. Muu perhe asettui Helsinkiin, lähelle sukulaisia ja ystäviä.

Tunnettu brändi ei yksin riitä

Lundell on tehnyt vaikuttavan uran kansainvälisten juoma-brändien parissa. Hän on työskennellyt myynti- ja markkinoitustehtävissä muun muassa Scottish & Newcastlella, Unileverilla, PepsiCo:lla ja viimeisimpänä Starbucksilla.

Ennen Olville siirtymistään Lundell johti Starbucksin Euroopan, Afrikan ja Lähi-idän toimintojen yksikköä, joka vastasi myynnin edistämisestä päivittäistavarakaupassa.

Lundellin aikana Starbucks laajeni voimakkaasti uusille markkinoille.

"Kun aloitin, toimimme noin kymmenessä maassa, ja lähtiessäni maita oli yli 60."

Lundell korostaa, että kasvu on aina yhteistyön tulos. Starbucksilla tulos tehtiin yhdessä tiimin, paikallisorganisaation tai paikallisen yhteistyökumppanin kanssa. Uusille markkinoille pääsy edellyttää hyvää paikallistuntemusta.

"Oli miten tunnettu brändi tahansa, toteutus on aina paikallista. Jakelun, myymälätoteutuksen ja markkinoinnin on oltava kunnossa. Kustakin maasta on löydettävä paras organisaatio, joka sitoutuu kaupan kehittämiseen."

Mutta joskus on vain luotettava itseensä ja tehtävä tiukkojakin päätöksiä, vaikka kumppaneilta loppuisi usko. Lundell kertoo Starbucks-vuosiltaan esimerkin:

"Kumppani halusi luopua kolmesta isosta markkinasta Euroopassa, mutta me sanottiin, että ei luovuteta, ne saadaan kuntoon. Niin kävikin, ja viime vuodet ne markkinat ovat olleet merkittävässä kasvussa", Lundell kertoo kumppania yksilöimättä.

Kasvua virvoitusjuomista

Kasvuhakuisuus oli kotimaisuuden ohella yksi tärkeimmistä tekijöistä, joka sai Lundellin kiinnostumaan Olvistä. Vuonna 2021 Olvi osti Tanskan neljänneksi suurimman panimoyrityksen Bryggeriet Vestfynen.

"Olvilla on halu kasvaa nykyisillä markkinoilla ja kunnianhimoa kasvaa myös uusille markkinoille viennin tai esimerkiksi yritysostojen kautta", Lundell sanoo.

Lundellin mukaan Olvi tavoittelee kasvua etenkin virvoitusjuomissa: mehukivennäisvesissä, makuvesissä ja energijuomissa. Alkoholiuomissa, varsinkin oluissa, Olvin markkinaosuus on Suomessa jo vahva. Niissä kasvupotentiaali on suurinta ulkomailta.

"Tarkoitus on toimia nykyistä vahvemmin nykyisillä markkinoilla nimenomaan Pohjoismaissa. Eurooppa on kuitenkin meille auki, ja kasvuun on monia malleja. Se voi olla yritysosto, hyvä linsenssikumppanuus tai esimerkiksi yhteisyritys (Joint Venture)", Lundell maalailee.

Pieniä uudistuksia johtamiseen

Lundell seurasi tehtävässään Olvin pitkäaikaista toimitusjohtajaa Lasse Ahoa, joka jäi eläkkeelle viime vuoden vaihteessa.

Lundell astui toimitusjohtajan saappaisiin kovassa paikassa. Vaikka Olvin liikevaihto ja myyntivolyymit ovat kasvaneet viime vuodet tasaiseen tahtiin, Venäjän hyökkäyssota Ukrainaan on aiheuttanut epävarmuutta ja kannattavuusongelmia.



Kun Lundellilta kysyy, millaiselta arvopohjalta kasvua haetaan, vastaus tulee nopeasti: "Ihmiset edellä, luontoa kunnioittaen ja katteesta huolta pitäen."

.....

PATRIK LUNDELL

Olvin toimitusjohtaja vuoden 2023 alusta alkaen.

TYÖURA

Aiempi ura: Myynnin ja markkinoinnin tehtävissä mm. Unileverilla, PepsiCo:lla ja Starbucksilla.

HARRASTUKSET

Murtomaahiihto ja laskettelu. Lontoossa harrasti soutua.

MITÄ VAIN HARVA TIETÄÄ

Lundellin suosikit Olvin omista tuotteista ovat alkoholittomia: mehukivennäisvedet ja Motor Oil -energiajuoma.

"Tuotantokustannukset ovat nousseet huomattavasti kautta linjan. Se tarkoittaa, että pitkällä aikavälillä kustannuksia on pakko viedä kuluttajahintoihin."

Olvilla on tytäryhtiöt Virossa, Latviassa, Liettuassa, Tanskassa ja Valko-Venäjällä. Viime vuonna Olvi ilmoitti vetäytyvänsä Valko-Venäjältä ja lopettavansa viennin Venäjälle. Valko-Venäjän tytäryhtiön myynti jouduttiin kuitenkin keskeyttämään paikallisen lainsäädännön muututtua.

Lundell kertoo haluavansa osallistaa Olvin ulkomaiset tytäryhtiöt entistä vahvemmin yhteiseen strategiatyöhön. Hän on kutsunut maajohtajat saman pöydän ääreen keskustelemaan tavoitteista.

"Se toimii ikään kuin laajennettuna johtoryhmänä. Ei lähdetä etäältä pääkonttorista määrittelemään tavoitteita yksittäiselle maalle, vaan mietitään enemmän yhdessä, minne ponnahdetaan seuraavaksi", Lundell kuvailee.

Lundell kertoo haluavansa myös tarkastella kriittisesti Olvin laajaa tuoteportfoliota. Siihen kuuluu maailmanlaajuisesti lähes 6 000 tuotetta, mukaan luettuna kauppojen private label -tuotteet.

"Portfolion optimointityö on menossa. Haluamme olla jatkossakin innovatiivisia, mutta valikoimaa on hyvä katsoa läpi aika ajoin."

Radikaaleista muutoksista ei ole kyse, eikä Lundell halua muutenkaan ylikorostaa omaa rooliaan 145-vuotiaan panimoyrityksen luotsaamisessa.

"Ensisijainen tehtäväni on huolehtia, että perinteikäs yhtiö on minun jälkeeni vähintään yhtä hyvässä kunnossa kuin aloittaessani."

Tavoitteena hiilineutraalius

Olvin lisälmen panimon on tarkoitus olla hiilineutraali vuoden 2023 loppuun mennessä. Tuore esimerkki panostuksista päästöjen vähentämiseen seisoo panimon vieressä. Hiilidioksidin talteenotto- ja puhdistuslaitos otettiin käyttöön kesäkuussa 2023. Laitos ottaa talteen ja kierrättää panimon käymisprosesseissa syntyvän hiilidioksidin hiilihapoksi.

Laitoksen hinta oli 4–5 miljoonaa euroa, ja se maksaa Lundellin mukaan itsensä takaisin viidessä vuodessa.

"Hiilidioksidi ei karkaa taivaalle, ja säästämme miljoona euroa vuodessa, kun ei tarvitse ostaa hiilidioksidia ulkoa."



Vauhdita yrityksesi investointeja vihreään siirtymään ja digitalisaatioon

Maailma ympärillämme muuttuu. On tärkeää pysyä kehityksessä mukana. Rahoituksemme avulla vauhditat yrityksesi investointeja kohti vihreämpää ja digitaalisempaa tulevaisuutta.

Tutustu uusiin vakuudettomiin lainatuotteisiimme, ilmasto- ja ympäristölainaan sekä digitalisaatio- ja innovaatiolainaan, jotka ovat toteutettu yhteistyössä Euroopan investointirahaston kanssa InvestEU-takausohjelman tuella.

finnvera.fi/ilmastojadigi

FINNVERA



FysioSenior Oy

FYSIOSENIOR OY TYÖLLISTÄÄ 25 FYSIOTERAPIA- JA HOITOALAN AMMATTILAISTA, JOTKA TYÖSKENTELEVÄT MONIPUOLISESTI KOKO AIKUISVÄESTÖLLE SUUNNATTUJEN FYSIOTERAPIAPALVELUIDEN PARISSA.

Mitä yrityksenne tekee?

FysioSenior Oy on syntynyt vuonna 2006 fysioterapeuttiyrittäjän **Marja Korhosen** halusta tehdä ikääntyvien ja liikunnan parissa työtä. Muutaman vuoden yrittäjyyden jälkeen lähdimme kasvattamaan liiketoimintaa ja palkkasimme ensimmäiset työntekijät. Kasvua seurasi myös yrityksen vastaanottotilojen avaaminen. Tytäryhtiö KotiSenior Oy perustettiin 2020 tuomaan fysioterapiapalveluiden lisäksi kiireetön ja kuntouttava kotihoito.

Mitä palveluita yrityksenne tarjoaa?

Tarjoamme monipuoliset fysioterapia-palvelut koko aikuisväestölle. Meidän erityisasiantuntijuutemme on edelleen ikääntyvien- ja muistisairaiden fysioterapiassa ja kotikuntoutuksessa.

Ikääntyvien osuus väestöstä kasvaa vuosittain ja muistisairaudet yleistyvät myös työikäisten joukossa. Kotona pärjääminen toimintakykyisenä mahdollisimman pitkään on sekä yksilön että yhteiskunnan kustannusten kannalta katsottuna monesti paras vaihtoehto.

Meillä on vahva osaaminen myös tuki- ja liikuntaelin fysioterapiaan ja suoravastaanottoon, neurologiseen fysioterapiaan, lymfaterapiaan, lantionpohja- ja purentaelinfysioterapiaan.

KotiSeniorin puolelta pystymme tarjoamaan säännöllisen tai tilapäisen kotihoidon ikääntyville kotiin. Aktiivisilla ja ikääntyviä osallistavalla palvelulla tuemme esim. sairaalasta kotiutuvia,

joiden toimintakyky on heikentynyt sairaalajakson aikana ja kotikuntoisuutta on tarve tukea. Kiireettömyys ja läsnäolo ovat meidän palvelujemme tärkeimpiä arvoja.

Miksi liityitte kauppakamarin jäseneksi?

Kauppakamarin jäsenyyttä olemme harkinneet jo aiemminkin. Yrityksen kasvaessa halu oman osaamisen kehittämiseen, koulutukset, saatavilla olevan asiantuntija-avun mahdollisuus ja verkostoituminen saivat liittymään.

Kauppakamarilehden teemana on tällä kertaa kasvu. Mitä kasvu tarkoittaa teidän yrityksessänne?

Kasvumme on ollut maltillista, mutta suunniteltua. Olemme pitäneet kirkkaana liiketoiminnan kohderyhmämme, eli ikääntyvät henkilöt, ja

kehittäneet toimintaa asian ympärille tiedostaen asiakasryhmän tulevaisuuden kasvun.

Kasvua olemme tehneet omalla työllämme, eli ”hyvä kello on kuulunut kauas” ja asiakasmäärän lisääntymisellä olemme palkanneet tarpeeseen sopivaa uutta henkilöstöä. Jokainen työntekijä on vaikuttanut ja vaikuttaa yrityksemme kasvuun. He ovat yrityksemme tärkein käyntikortti tehdesään jokapäiväistä asiakastyötä.

Palvelu ja paikallisuus ovat asioita, joita asiakkaat arvostavat nykyaikana, kun fysioterapia-alakin on ketjuuntuunut jo voimakkaasti. Kasvua haetaan yritykselle edelleen paikallisesti, mutta laajentumista myös muille paikkakunnille tarkastellaan vakavasti.



Kuva: FysioSenior Oy

Vieraskynä - kasvuliokunta

Kyllä brändämisestä kannattaa säästää – vai kannattaako?

Suomessa on huikea osaaminen tuotteiden ja palveluiden kehittämisessä. Meidän ei tarvitse hävetä läntisille lähi-markkinoillemme.

Valitettavan usein, kun lähdetään tekemään brändäystä ja kaupallistamista alkaa yhtälö ontua. Tämä on se vaihe, jolloin erotellaan voittajat ja muut mitalisijat. Esim. naapurissa Ruotsissa myynti ja markkinointi ovat strategisia ydinprosesseja, vahvasti hallituksen ja johdon agendalla. Brändi sykkii elinvoimaisena strategian keskiössä.

Meillä se koetaan valitettavan usein välttämättömäksi, taktiseksi kulueräksi, josta voi helposti säästää. Kuka osaa ostaa tuotteitamme, jos emme näy tavoitteellisesti päämarkkinoilla?

Asiakaslähtöisyyden ja kaupallistamisen tärkeyden korostamisen täytyy lähteä hallituksesta. Myynnin ja kannattavuuden kasvu ovat lopputulemaa. Maailma muuttuu nopeammin kuin koskaan. Myös hallitustyössä on oltava näkemystä moderneista kuluttaja- ja asiakaskäyttäytymisen trendeistä sekä uskallusta ajatella ja unelmoida suuresti. Silloin on mahdollisuus myös onnistua – isosti!

Nouse helikopterilla vielä ylemmäs katsomaan omaa kilpailukenttääsi. Onko se tuotteisiin vai esim. kuluttajien ajankäyttöön liittyvä asia.

Me Lignell & Piispasella emme valmista maailman parhaita alkoholijuomia, vaan haluamme olla mukana rakentamassa elämyksiä – tämä ajattelu avaa meille täysin uuden pelikentän!

Menestystä ja intoa tuleviin strategiaprosesseihin,

Kirsi Rääkkönen

Kasvuliokunnan varapuheenjohtaja
Lignell & Piispasen toimitusjohtaja
ja hallitusammattilainen



Tervetuloa uudet jäsenet!

KUOPION KAUPUNKIKESKUSTAN KEHITTÄMIS-YHDISTYS RY

BERIUT OY

FYSIOSENIOR OY

RAKENNUSTYÖ SALMINEN OY

ISLAB HYVINVOINTIYHTYMÄ

SAVON LASITUOTE OY

H&S PIIPPONEN OY

MITTAUSPALVELU MERIDA

KUOPION TALOUSKOULUN KANNATUSYHDISTYS RY

MATTI JA LIISA KOTI OY

AIKA ISÄNNÖINTI OY

IISALMEN PUTKIASENNUS OY

RIIHI ASIANAJOTOIMISTO OY

INSINÖÖRITOIMISTO GOOD THINKING OY

SOLIDCOMP OY

HPV-INVEST OY

SAVONIA
yrityksille

TUTKIMME
KEHITÄMME
INNOVOIMME
KOULUTAMME

Savonian palvelut ovat uudistuneet - ota yhteyttä!

EDU: Koulutuksen ja osaamisen palvelut

Anne-Maria Moilanen
anne-maria.moilanen@savonia.fi
044 785 6089

LABS: Tutkimus-, testaus- ja laboratoriopalvelut

Tomi Hyttinen
tomi.hyttinen@savonia.fi
044 785 5006

CENTERS: Suunnittelu- ja kehittämispalvelut

Jaakko Laukkanen
jaakko.laukkanen@savonia.fi
044 785 6916

savonia.fi/yrityksille



Kasvuyrittäjä tuntee myös mitalin kääntöpuolen

NOORA FAGERSTRÖM ON NYKYINEN KANSAN-
EDUSTAJA, JOKA TIETÄÄ MITÄ MENESTYKSEN
KÄÄNTÖPUOLELLA ON – JUNGLE JUICE BAR
-SMOOTHIEKETJU PURISTI VÄLILLÄ MEHUT
MYÖS YRITTÄJÄSTÄ ITSESTÄÄN

Espoolainen, Jungle Juice Bar -kioskiketjun perustajana ja osaomistajana tunnettu Noora Fagerström rynnisti viime vaaleissa eduskuntaan heti ensi yrittämällä ja vieläpä varsin mittavalla äänipotilla.

Fagerström saattaakin monien silmissä näyttää henkilöltä, joka menestyy ja onnistuu lähes kaikessa, johon hän vain tarttuu. Kasvuyrittäjän taipaleeseen on kuitenkin mahtunut myös tuskanhikeä ja epätoivon kyyneleitä.

Aikanaan lähes rakettimaisesti kasvanut ja valtakunnalliseksi laajentunut Jungle Juice Bar -ketju näki päivänvalon vuonna 2010. Pariskunnan yhteinen liikeidea syntyi eräällä ulkomaanmatkalla saadun kipinän pohjalta.

Noora Fagerströmistä tuli yrityksen toimitusjohtaja 24-vuotiaana ja hän pyöritti kyseistä postia liki kymmenen vuotta. Vuonna 2017 yrityksen osake-enemmistö myytiin pääomasijoittaja Vaaka Partnersille, joka turvasi Jungle Juice Barin tulevaisuuden ja palkitsi myös pitkää päivää painaneet yrittäjät.

Yrityksen laajentaminen uusille paikkakunnille ei sekään sujunut ongelmitta. Välillä yhtiössä oltiin jopa tilanteessa, jossa rahat riittivät juuri ja juuri palkkojen maksuun.

»



PIENET YRITYKSET ON
SAATAVA KASVU-URALLE JA
TYÖLLISTÄMÄÄN SELVÄSTI
NYKYISTÄ ROHKEAMMIN.
TÄMÄN RISKIN KANSSA MYÖS
FAGERSTRÖM JOUTUI AIKANAAN
TASAPAINOILEMAAN.

Kauempaa katsoen yrityksen kasvupolku saattoi näyttää pelkältä menestystarinalta, mutta mitalilla oli kuitenkin monelle kasvuyrittäjälle tuttu käänköpuoli. Kasvu vaatii rahaa ja pääomia, joiden takeeksi yrittäjäpariskunta joutui matkan varrella panttaamaan myös henkilökohtaisen omaisuutensa.

Yrityksen laajentaminen uusille paikkakunnille ei sekään sujunut ongelmitta. Välillä yhtiössä oltiin jopa tilanteessa, jossa rahat riittivät juuri ja juuri palkkojen maksuun.

Ensimmäinen työntekijä on iso kynnys

Ei siis ihme, että Fagerström piti vaalikampanjassaan esillä monia teemoja, joiden myötä kasvuyrittäjien taipaleesta tulisi edes hieman tasaisempi. Myös konkurssin tehneet yrittäjät ansaitisivat leimakirveen sijaan uuden mahdollisuuden.

Kaikkein tärkeintä olisi kuitenkin se, että pienet yritykset saataisiin kasvu-uralle ja työllistämään selvästi nykyistä rohkeammin. Tämän riskin kanssa myös Fagerström joutui aikanaan tasapainoilemaan.

”Yrittäjälle suurin kynnys on useimmiten ensimmäisen työntekijän palkkaaminen. Hän joutuu pohtimaan tarkasti, onko töitä tarpeeksi, kestäkö kassa myös hiljaisempina aikoina ja millaisen työntekijän hän lopulta löytää”, Fagerström listaa.

Hallitusohjelmaan kirjattu tavoite irtisanomisen helpottamisesta voi kuulostaa maallikon korviin kovalta linjaukselta. Se olisi kuitenkin Fagerströmin mielestä pienyrittäjille äärimmäisen tärkeä uudistus, joka näkyisi nopeasti myös työllisyysluvuissa.

”Vastuulliset yrittäjät pitävät osaavista ja hyvistä työntekijöistä tiukasti kiinni. Työsuhde pitäisi kuitenkin pystyä purkamaan, jos rekrytointi epäonnistuu eikä palkattu henkilö sovellu tehtävään. Tämä madaltaisi todella monen yrittäjän työllistämiskynnystä”, hän vakuuttaa.

Toinen piristyspiikki löytyy Fagerströmin mukaan paikallisesta sopimisesta, jolle olisi tarvetta etenkin palvelu- ja ravintola-alalla.

”Esimerkiksi sunnuntailisät voivat olla niin iso kuluerä, että töitä on tehtävä kiireestä huolimatta minimiporukalla ja päivän saldo jää silti miinukselle”, hän toteaa.

Eläkejärjestelmässä riittää remontoitavaa

Pienten yritysten kasvua kannustaisi myös yrittäjien eläkejärjestelmän ja perintöverotuksen remonti. Viime hallituskaudella tehty YEL-uudistus oli Fagerströmin mukaan eläkekertymän näkökulmasta oikeansuuntainen, mutta pienyrittäjille epäoikeudenmukainen.

”Monella pienituloisella yrittäjällä tulee olemaan vaikeuksia selvitä tulevista tasausmaksuista. Osalle se voi tietää jopa yritystoiminnan loppumista”, Fagerström harmittelee.

Samalla hän painottaa, ettei YEL-yhtälöön ole helppoa ratkaisua. Haasteena on sekin, ettei osa yrittäjistä luota koko järjestelmään ja rakentaa oman eläketurvansa henkilökohtaisten sijoitusten varaan.

”Jotain tälle asialle on tehtävä. Vaihtoehtoja voisivat olla rahastointi, yhdistelmä-vakuutukset tai yrittäjien tuominen saamaan eläkejärjestelmään palkansaajien kanssa”, Fagerström listailee.

Perintövero käy kalliiksi perillisille

Myös verotuksessa riittää rukattavaa, mikäli yrittäjiä aiotaan saada kasvupolulle. Yhteisöveron alennus jättäisi enemmän pelimerkkejä investointeja varten ja perintöverotusta keventämällä helpotettaisiin yritysten sukupolvenvaihdoksia.

”Moni perheyrittäjä joudutaan myymään ulkopuolisille, koska perillisillä ei ole yksinkertaisesti varaa maksaa sukupolvenvaihdoksesta koituvia perintöveroja. Järkevämpää olisi periä veroja vasta sitten, kun omaisuutta aletaan realisoida”, Fagerström huomauttaa.

Osa yrittäjistä jarruttaa tietoisesti myös yrityksensä tuloksentekeä, sillä se tietää vain isompaa verotaakkaa. ”Tämä on kasvun kannalta aivan nurinkurista. Tässäkin veroja tulisi maksaa vasta sitten, jos tuloseuroja aletaan nostaa yhtiöstä ulos.”

Verotuksesta johtuvat kasvujarrut pitäisikin kuulemma poistaa nopeasti, mikäli Suomi aikoo pysyä kilpailijamaiden kyydissä. ”Esimerkiksi Viro ajaa meistä start up-yrittäjyydessä pian ohi”, Fagerström huomauttaa.

Yrittäjyys- ja taloustaitoja alakoulusta alkaen

Noora Fagerström on viime vuosina alkanut kantaa entistä enemmän huolta myös lasten ja nuorten taloustaidoista. Hänen mielestään pelottavan harvalla nuorella on selkeää käsitystä pikavippien todellisista kuluista, laskurästeistä tai luottotietojen menetykseen liittyvistä riskeistä.

Yrittäjyyden ja taloudenhallinnan perustaitoja pitäisikin tuoda entistä enemmän yläkouluun. ”Jokaisen nuoren on hyvä ymmärtää rahan arvo, säästämisen tärkeys sekä se, miksi laskut pitää maksaa”, Fagerström tiivistää.

Entä mitä hän itse tekisi toisin, jos olisi nyt perustamassa ensimmäistä yritystä? ”Kysyisin neuvoja huomattavasti laajemmalla yrittäjä- ja asiantuntijajoukolta. Sillä välttäisi monet alkutaipaleen virheet.”



KUKA: Noora Fagerström

Jungle Juice Bar -mehukioskiketjun perustaja ja osaomistaja, Kokoomuksen kansanedustaja, talous- ja ympäristövaliokuntien jäsen, Espoon kaupunginvaltuutettu ja enkelisijoittaja.

KOULUTUS: Tradenomi

PERHE: Aviomies ja kolme lasta

HARRASTUKSET: Triathlon, hiihto, jooga, kuntosali, tennis, mökkeily ja luonnossa liikkuminen

Kansainvälistä kasvua ympäristöystävällisellä innovaatiolla

RIKKARUOHOT OVAT MAAPERÄSSÄMME TURHANKIN TUTTU NÄKY, MUTTA IISALMELAISEN ECO WEEDKILLERIN KEHITTÄMÄLLÄ INNOVAATIOLLA SARAHEINÄT JA VOIKUKAT SAAVAT LÄHDÖT MYRKYTTÄ.

TEKSTIT ANTTI HEIKKINEN | KUVAT ECO WEEDKILLER



- Meillä on laitteita ammattikäyttöön ja tavallisille kuluttajille. Laitteet kuumentavat tavallisen veden sata-asteiseksi ja sitä sitten suihkutetaan maaperään niin, että rikkakasvin solurakenne tuhoutuu. Se on niin ympäristöystävällinen menetelmä, että sitä ympäristöystävällisemmin ei voi rikkakasveja hävittää, sanoo Eco Weedkillerin osaomistaja **Kimmo Kärki**.

Kärjen lisäksi omistajaportaaseen kuuluu **Marko Laakkonen**, jonka kanssa hän on perustanut työkonien maahantuontia ja jälleenmyyntiä harjoittavan Konevel Oy:n. Vuonna 2016 kaksikko alkoi etsiä maailmalta rikkakasvien torjuntalaitetta.

- Käytiin parin valmistajan kanssa keskusteluja, mutta ei niistä tullut mitään. Ajattelin, että eiköhän pystytä itse tekemään parempi.

Kärki puheli ajatuksistaan Lepaan puutarhaoppilaitoksen rehtorin kanssa ja pian insinööriopiskelija Janne Hakkarainen Savonia-ammattikorkeakoulusta teki opinnäytetyönään kuumaa vettä käyttävän rikkakasvien torjuntalaitteen prototyypin, ensimmäisen Eco Weedkillerin. Tutkimustietoa laitteen suunnittelun tueksi kokosi omassa opinnäytetyössään hortonomiopiskelija Emilia Myllykylä Hämeen ammattikorkeakoulusta.

- Emilian johdolla tehtiin tutkimustyötä, haettiin maailmalta tutkimustietoa ja kun tietoa oli tarpeeksi, alettiin tehdä laitetta. Ihan hyvin onnistuttiin, Jannen laite valittiin sinä vuonna Savonia-ammattikorkeakoulun parhaaksi opinnäytetyöksi.

Prototyypin jälkeen kehittäely jatkui, Laakkonen ja Kärki palkkasivat Hakkaraisen pääsuunnittelijakseen.

- Aloimme saada laitteille markkinoita ulkomailla ja 2021 erikautettiin Eco Weedkiller omaksi firmakseen, jonka toiminta on puhtaasti valmistusta ja vientiä.

Vaikka rikkakasvit ovat tuttu riesa suomalaisillekin, löytyvät Eco Weedkillerin markkinat ainakin toistaiseksi ulkomailta. Kärjen mukaan Suomi on yksi harvoista Euroopan maista, jossa vielä käytetään glyfosaattia eli yleisintä rikkakasvimyrkkyä.

Kärki kuitenkin uskoo Suomenkin vielä heräävän. Sitä odotellessa hän ja Laakkonen keskittyvät kehittämään Euroopan markkinoita sekä tähyämään etemmäs.

- Esimerkiksi Australiassa ja Uudessa-Seelannissa on ollut yritelmiä vireillä, kyllähän se Amerikan mantereekin kiinnostaa. Brändiä on kehitetty ja maailman messuja kierretty. Ei nämä hommat reissaamatta etene. Viime marraskuussa olin Englannissa näyttelyssä, sieltä löytyi maahantuoja ja alkuvuodesta sinne lähti ensimmäiset laitteet.

Eco Weedkillerin taloustilanne on vakaa, mutta Konevelin tu-
lostusta maailmantilanne on jonkin verran kyykkäyttänyt.

- No suoraan sanottuna nyt on huonoin vuosi ikinä. Konekauppa ei käy. Siihen pitää vaan sopeutua. Meillä on sopeuduttu niin, että palkattiin myyntiin yksi työntekijä lisää. Ja kyllähän se tilanne jossain kohti nousuun kääntyy, mutta mistä sen tietää, meneekö siihen vuosi, kaksi vai muutama kuukausi.

Yöunia Kärki ei ole kuitenkaan markkinanotkahtelun vuoksi menettänyt.

- Ei semmoisesta ihmisestä ole yrittäjäksi, joka valvoo yönsä ja murehtii. Yrittäjän on oltava yhtä aikaa hullu ja toisaalta hyvin realistinen. Sekin on myönnettävä, että virheitä tulee tehtyä. Sen jälkeen on viileästi mietittävä, että mitenäs tästä nyt sitten järkevästi jatketaan.

Artikkeli on osa Kuopion alueen kauppakamarin EAKR-rahoitteista Pohjois-Savon kasvu- ja innovaatioyhteistyö -hanketta ("Ski Lift Pitch -kasvuyhteisö"; hankekoodi A78661). Rahoittajana Pohjois-Savon liitto.

SLP Growth Community



Pohjois-Savon liitto



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Tukiviidakosta tuottavaan työhön

KESTÄVÄÄ KASVUA, VELKAANTUMISEN KÄÄNTÄMISTÄ LASKUUN JA
TYÖNTEON KANNATTAVUUDEN PARANTAMISTA. TÄTÄ
HALLITUSOHJELMASSA LUVATAAN. TUORE TYÖMINISTERI
ARTO SATONEN (KOK) KERTOO MILLÄ EVÄILLÄ SUOMEN
SUUNTAA OLLAAN MUUTTAMASSA.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN

Petteri Orpon (kok) luotsaama hallitus aikoo tulevien neljän vuoden aikana luoda Suomeen 100 000 uutta työpaikkaa. Työministeri **Arto Satosen** (kok) mukaan todellinen saldo on vielä tätäkin isompi, jos hallitusohjelmaan kirjatut keskeiset työllistämiskeinot saadaan käännettyä konkretiaksi. Niiden myötä pk-yritysten työllistäminen helpottuu ja työnteosta tehdään aina tukieuroja kannattavampi vaihtoehto.

Petteri Orpon hallituksen alkutaival on ollut monenlaisten kohujen siivittämä ja uutisotsikot ovat täyttyneet aivan muista asioista, mitä alkuun odotettiin.

Työministeri Arto Satoselle viime kuukausien kohina on kuitenkin tarjonnut ainakin osittaisen työrauhan. Se voi kuitenkin jäädä syksyn edetessä pelkäksi toiveeksi, sillä hallitusohjelma sisältää monia rohtoja, joita on kiiteltä vuolaasti työnantajaleirissä, mutta jotka maistuvat karvaalle sekä opposition että ay-väen piirissä.

Niitä puolustaessaan tuore työministeri saanee huomata moneen kertaan, että pestissä tarvitaan hyvien puhelajojen lisäksi myös turnauskestävyyttä ja paksua nahkaa. Siihen Satonen tuntuu toisaalta myös varautuneen, sillä työministerin salkku kuuluu olevan hänelle toiveiden täyttymys.

”Työelämän ja sosiaalipuolen asiat ovat olleet minulle keskeisiä koko kansanedustajaurani ajan. Olen ollut muun muassa työelämä- ja tasa-arvovaliokunnan puheenjohtaja ja vedin työllisyysryhmää myös hallitusneuvotteluissa. Tämä on ihan luontevaa jatkoa aiemmalle työlle”, työministerin

pestin Matias Marttiselle (kok) kautensa puolivälissä luovuttava Satonen toteaa.

Pk-yritykset avainasemassa

Hallitusohjelman kirjauksista löytyy myös muun muassa lakko-oikeuksien rajaamista, paikallisen sopimisen lisäämistä, työttömien aktivoimista, pk-yritysten työllistämisen helpottamista sekä työvoimapalveluiden ja toimeentulotuen uudistamista. Tavoitteena on luoda niiden avulla 100 000 uutta työpaikkaa sekä uudistaa työmarkkinoita ja sosiaaliturvaa niin, että työnteko on aina yhteiskunnan tukien varassa elämistä kannattavampi vaihtoehto.

Monet ehdotukset on ehditty oppositiossa ja ay-leirissä leimata paluiksi työnantajien yksinvaltaan. Satosen mukaan maailma ei kuitenkaan ole enää näin mustavalkoinen.

”Esimerkiksi paikallisesta sopimisesta on saatu monissa yrityksissä todella hyviä kokemuksia. Se on parantanut kilpailukykyä, pelastanut työpaikkoja ja tuonut lisää palkanmaksuvaraa. Kyllä meillä ymmärretään entistä laajemmin se, että työmarkkinoilla on nyt lopultakin tehtävä ne uudistukset, jotka kilpailijamaissa on viety läpi jo vuosia sitten”, Satonen toteaa.

Tavoiteltu työpaikkojen määrä kuulostaa nykysuhdanteessa vähintäänkin optimistiselta, mutta Satonen on toista mieltä.

”Jos paikallista sopimista saadaan edistettyä sekä pienten



Kuva: Kokoomus

pk-yritysten työllistämiskynnystä ja työnantajariskiä madallettua, saldo on selvästi yli 100 000. Esimerkiksi paikallisen sopimisen ulottaminen myös järjestäytymättömiin yrityksiin tuo sen piiriin 70 000 uutta yritystä”, hän ynnäilee.

Satosen listalla kärkipäässä ovat myös yt-lain soveltamisrajan nostaminen 50 henkilöä työllistäviin yrityksiin sekä irtisanomisen helpottaminen henkilökohtaisin perustein.

”Tulevien vuosien työllisyys on tunnetusti pk-yritysten varassa ja etenkin alle 10 hengen yritykset on saatava työllistämään lisää väkeä. Yksinyrittäjyys on hyvässä myötätulessa, mutta samaan aikaan työllistävien yritysten määrä laskee jatkuvasti. Tämä kehitys on nyt katkaistava.”

Pätkätöistä tasaisempaan tulovirtaan

Työvoimapalveluissa TE-palvelut siirtyvät vuosikymmenten jälkeen takaisin kuntien kontolle. Satosen mukaan tämä tarkoittaa parempaa asiakas- ja paikallistuntemusta, räätälöidymppää palvelua ja tätä kautta tehokkaampaa työllistymistä.

”Toimistoilta edellytetään myös tehokasta verkottumista paikallisen elinkeinoelämän ja koulutustahojen kanssa. Li-

säksi niiden on tehtävä alueellista yhteistyötä, sillä jokaiseen kuntaan ei voida perustaa palvelupisteitä”, Satonen muistuttaa.

Tärkeänä periaatteena on se, että työnteosta tehdään sosiaaliturvaa kannattavampi vaihtoehto. Osa-aikatyön sijaan painotetaan kokoaikatyötä, jolloin omalla palkalla tullaan toimeen ilman yhteiskunnan tukieuroja.

**”YKSINYRITTÄJYYS ON HYVÄSSÄ
MYÖTÄTUULESSA, MUTTA SAMAA AIKAAN
TYÖLLISTÄVIEN YRITYSTEN MÄÄRÄ LASKEE
JATKUVASTI. TÄMÄ KEHITYS ON
NYT KATKAISTAVA.”**

”Tämä voi olla joillakin palveluilla hieman hankalasti toteuttavissa, mutta kuitenkin mahdollista. Korona-aikana nähtiin, kuinka esimerkiksi ravintoloista siirryttiin töihin kaupan puolelle”, Satonen huomauttaa.

Nuorten lisäksi työministeri kantaa huolta yli 50-vuotiaista konkareista. Heidän työllistymisensä on monella toimialalla vaikeaa, vaikka osaamista, kokemusta ja työmotivaatiota olisi riittämiin.

”Tässä kohtaa työnantajien asenteiden on yksinkertaisesti muututtava. Monella toimialalla on osaajapula, joten meillä ei yksinkertaisesti ole varaa tällaiseen ikärasismiin. Esimerkiksi terveydenhuollossa emme enää edes pärjäisi ilman tätä kokeneiden ammattilaisten joukkoa.”

»

Vastakkainasettelusta yhteistyöhön

Vaikka hallitusohjelmasta ja sen työelämäosiosta on saatu valmistelukoneistoon vasta murto-osa, on moni ehtinyt jo ennustaa, että tulevasta syksystä tulee työmarkkinarintamalla vähintäänkin tulikivenkatkuinen.

Se tietää Arkadianmäellä sitä, että ilmassa leijuu työtaisteluiden uhka ja karvalakkilähetystöjä riittää myös työministerin ovelle.

Satonen kuitenkin toivoo vastakkainasettelun sijaan malttia ja rakentavaa asennetta, jolla päästäisiin yhdessä eteenpäin. Samalla hän painottaa pitävänsä tiivistä yhteyttä liittoihin ja keskusjärjestöihin.

”Kaikki uudistukset tehdään kolmikantatyöryhmissä, joissa hallituksen esitykset ovat keskustelun pohjana. Esimerkiksi paikallisessa sopimisessa sen on jo edellisen hallituksen pöydällä ollut Pekka Timosen selvitys. Eli eivät nämä asiat osapuolille uusia ole”, Satonen muistuttaa.

Samalla hän muistuttaa, että hallitus aikoo puuttua napakasti myös viime aikoina paljastuneisiin järjestelmän väärinkäytöksiin.

”Kilpailuetua on haettu muuttamalla muun muassa perinteistä palkkatyötä yrittäjätöksi, mikä rikkoo selkeästi tällaisia pelisääntöjä. Rakennusliitto on pitänyt asiaa ihan syystä esillä”, Satonen kiittelee.

Rasismissa peiliin katsomisen paikka

Istuvan hallituksen alkutaivalta ovat värittäneet perussuomalaisten ministereiden rasistiset some-viestit.

Epäasiallista käytöstä ja rasismia on kuitenkin myös suomalaisilla työpaikoilla. Pahimmillaan kyse on ollut lähes pakkotyöstä, kuten muun muassa vihannesviljelmiltä, marja-alan yrityksistä ja ravintoloista paljastuneet tapaukset ovat osoittaneet.

Ne ovat järkyttäneet myös tuoretta työministeriä.

”On hyvä, että tällaiset väärinkäytökset paljastuvat. Samalla se osoittaa, että meillä on nyt peiliin katsomisen paikka. Minkäänlainen rasismi, epäasiallinen kohtelu, työpaikasta maksettavat kynnysrahat tai alipalkkaus eivät kuulu suomalaisen yhteiskuntaan”, hän toteaa.

Samalla Satonen muistuttaa, ettei Suomi yksinkertaisesti selviä ilman selvästi nykyistä mittavampaa maahanmuuttoa. Isot ikäluokat eläköityvät ja paikkaajiksi tarvitaan myös ulkomaisia käsipareja. Niitä houkutellaan nyt entistä kohdistummin muun muassa Brasiliasta, Filippiineiltä, Intiasta ja Vietnamista.

”Mikäli aiomme pysyä osajajakisassa mukana, on tulijoille pystyttävä tarjoamaan myös sujuvat maahanmuuttokäytännöt, turvallinen asuinympäristö, lasten koulutus ja puolison työllistytminen. Rasismille ei tässä yhtälössä ole tilaa.”



Kuva: Lauri Heikkinen, valtioneuvoston kanslia

Savolaisia spekulatioita sarvikuonojen maailmassa

RISTO E. J. PENTTILÄ VALAISI TUNTEMATONTA TULEVAISUUTTA NELJÄN SKENAARION KAUTTA. SUURI VIHREÄ SUUNNITELMA, TEKOÄLYKÄS KUOHUVA 20-LUKU, SEUTU-SUOMI SEKÄ ROHMAHDUSVAARA PITÄVÄT SISÄLLÄÄN RAAKA-AINEET, JOISTA HUOMISPÄIVÄN KAKKU LEIVOTAAN.

Penttilä kuvasi Suomen tilannetta lainaamalla presidentti Svinhufvudia: ”Ensin on rajat turvattava, sitten vasta leipä levennettävä”. Nato-ratkaisu raudtoi rajan. Nyt on terästettävä taloutta. Pohjois-Savossa on kohta sutinaa F-35 hävittäjien pesiäytessä Nato-Suomeen.

Lähiajan todennäköisimmäksi skenaarioksi kamariporukka veikkasi vihreää suunnitelmaa. Tuulivoiman tulevaisuus on tuumailtavana, aurinkovoimaloita viriää jo esimerkiksi

si Joroisiin. Varkaudessa piippujen juurella vihertää vahvasti ja Ämmäkoski kuohuu osin vapaana. Taimeita toivotaan takaisin. Insinöörit ja eri yritykset tekevät yhdessä ihmeitä metsävarojen oivaltavasta hyödyntämisestä kestäväan kirjolohen tuotantoon. Ilmastonmuutoksesta johtuva kuluttajakäyttäytyminen ajaa muutosta ja poliitikot peesaavat äänestäjää, kuten Nato-kysymyksessään. Matkailu voi olla mahdollisuus. Etelä-Euroopassa happi loppuu helteessä. Savon puhdas luonto ja raikas ilma voi olla virkistävä luksuselämys. Sähkölentokoneet saattavat olla yksi ilmasto-matkailun mahdollistaja perinteisten lentoyhteyksien kaventuessa.

Vihreän suunnitelman kääntäminen voitoksi edellyttää puolenpitoa Euroopan pelikentillä. Suomen on näytettävä omat metsänsä sheivanneille isosisarusmaille näreen värikit metsänhoidossa.

Maailmanpoliittinen tila on korkeajännitteinen. Kiinan talous sukeltaa ja nyrkkiä heristellään Taiwanille. USA:ssa kello kolisee kohti presidentinvaihtoa ja Euroopassa etsitään piiloon mennyttä johtajaa. Ukrainan sodassa tapahtunee seuraavan 6 kuukauden aikana. Mitä tulisi tehdä?

Pää kylmänä, katse businekseen. Penttilä vertasi nykypäivää sarvikuono-

nojen maailmaan. Sarvikuono on vaarallinen, mutta harvoin hyökkäävä. Vaaroja on, mutta niin on vaihtoehtojakin. Tulevaisuus syntyy vain ja ainoastaan tekemällä.

Savossa on onnistuttu ennenkin. Varkaus rakennettiin iskuun ensimmäisen maailman sodan aikana ”sahaspekulatsionin” avulla. Ahlström-yhtiön pääjohtaja Walter Ahlström oli velho vaistoamaan voittavan vaihtoehtoon. Puutavaraa ajattiin varastoon vuosikausia kasvavasta velkataakasta huolimatta. Walter laski, että joku päivä sota loppuu. Silloin tarvitaan lautta ja lankkua. Näin kävi ja lisäksi inflaatio viilsi investointiveloista valtaosan pois. Loppu on historiaa.

Tommi Taskinen

Varkauden kauppakamariosaston hallituksen puheenjohtaja ja Kuopion alueen kauppakamarin hallituksen varapuheenjohtaja



Kuva: Reino Hartikainen



Muutosjohtaminen kasvun ajurina



RIIKKA HACKSELIUS-FONSÉN

Kirjoittaja on toiminut yli 25 vuotta kansainvälisten brändien ja niiden strategioiden parissa. Hänen perustamansa Punda Global toimii Suomen lisäksi Ruotsissa, Saksassa ja Kiinassa.

Artikkeli on osa Export2X – Pk-yritysten kyvykkyyksien kehittäminen kansainvälisille markkinoille -hanketta (S22805), joka saa toimintaansa Euroopan sosiaalirahaston (ESR) tukea.

Minulta usein kysytään, ovatko kaikki johtajat muutosjohtajia. Vastaus on – Kaikki hyvät johtajat ovat, sillä johtaminen on toisten motivointia asetettujen tavoitteiden eteen. Muutosjohtajalla on näkemys luotettava visiosta ja tavoista saavuttaa se. Hän pystyy osoittamaan sidosryhmilleen näkymän tulevista odotuksista ja saamaan ympärillä olevat ihmiset ja organisaatiot toimimaan itsenäisesti näiden odotusten tyydyttämisen eteen arjen pienissä sekä suurissa päätöksissä. Oleellista on, miten systemaattisesti muutosjohtaja johtaa ympäristönsä ajattelua kohti uusia toimintamalleja. Strategia ja sen hyvä kommunikointi ovat kaiken A ja O.

Toinen yleinen kysymys on – Miten asettaa strategia, kun markkinat ovat jatkuvassa muutoksessa. Vastaus tähän on, että strategia on yrityksen valitsema tapa suhtautua markkinoihin. Se sisältää keinovalikoiman operoida esimerkiksi jatkuvasti muuttuvassa ympäristössä. Kaikissa hyvissä strategioissa yksittäiset toiminnot pyritään rakentamaan niin, että niillä on kyky sopeutua markkinatilanteen muutoksiin markkinoinnilla, myynnin ohjauksella, tuotannon ja hankintojen järjestelyllä. Oleellista on, että yrityksen tavoitteellinen rooli markkinoilla ei ole jatkuvassa muutoksessa.

Muutosjohtaja uskoo visioonsa myös silloin, kun muutoksen saavuttaminen ei vaikuta kaikista ilmeisimmältä ja se kyseenalaistetaan useilta eri tahoilta.

Vahvuutensa muutosjohtaja saavuttaa vankan tietopohjansa ansiosta. Hän tietää mitä asetettu tavoite tarkoittaa eri sidosryhmille ja markkinoille suhteessa muihin vaihtoehtoihin. Hän myös tiedostaa, että kyseenalaistaminen on ensimmäinen askel omaksumisessa. Siksi hän on innoissaan käydessään haastavaakin dialogia aiheestaan. Visio muuttuu todeksi vain arjen tekojen kautta ja ne vaativat asian sisäistämistä. Muutosjohtaja sparraa tiiminsä toimimaan vision vaatimalla tasolla ja mallintamaan tavoitteen mukaiset prosessit toimintoihinsa. Toimintatapojen ja konkreettisten numeroiden kautta tavoitteet muuttuvat yhteisen pelin säännöiksi ja yhteen hitsaaviksi vaatimuksiksi.

Yrityksen asettamien uusien tavoitteiden ja toimintojen myötä myös markkinoiden tulee omaksua yrityksen edustama tapa ajatella. Tämä ei tapahdu hetkessä, vaan vaatii aikaa ja pitkäjänteistä perustelua sekä luottamuksen rakentamista. Uuden toimittajan tai toimintatavan käyttöönotto vaatii asiakkaalta vaivannäköä. Muutoksen motivaattorien tuleekin olla niin suuret, että tähän ollaan valmiit ryhtymään. Katsoessaan kansainvälistä toimintaympäristöä ja kasvua Suomea laajemmille markkinoille yritysten on tärkeää omata kyky kasvaa useilla osa-alueilla haastajalle asetettujen vaatimusten tasolle. Hyvä tuote ei yksin riitä. Tarvitaan myös hyvää muutosjohtamista.



Investoi osaamiseesi - verotus ja vienti

Kansainvälisen kaupan arvonlisäverotuksen ajankohtaispäivä 16.11.2023 Kuopio

Kansainvälisen kaupan ALV -sääntely haltuun! Tervetuloa kansainvälisen kaupan arvonlisäverotuksen ajankohtaispäivään. Koulutuspäivän aikana käsitellään erilaisia aiheita ja haasteita, joita arvonlisäverotuksen osalta tulee usein vastaan kansainvälisessä kaupassa.

Koulutuksen kohderyhmänä ovat toimijat, joilla on kansainvälistä kauppaa EU-jäsenvaltioihin ja EU:n ulkopuolelle tai niistä Suomeen. Kouluttajana Joonas Paavolainen, KPMG Oy Ab.

JÄSENETUHINTA

430,00 € + alv 24 %
(Norm. 630,00 + alv 24 %)



Vientikaupan keskeiset asiakirjamääräykset 21.11.2023 Kuopio

Käytännönläheisessä koulutuksessa käydään läpi vientiprosessin keskeisiä vaiheita ja tavaraviennissä tarvittavia asiakirjoja. Koulutus on suunnattu kaikille vientikaupan parissa työskenteleville henkilöille.

Tilaisuuden kouluttajana toimii vientiasiantuntija Jukka Säikkälä Helsingin seudun kauppakamarilta. Jukka on kokenut kouluttaja tavaraviennin liittyvissä asiakirjavaatimuksissa ja ulkomaankaupan määräyksissä. Kokemusta alalta eri organisaatioissa on yli 25 vuoden ajalta.

JÄSENETUHINTA

370,00 € + alv 24 %
(Norm. 570,00 + alv 24 %)



Ennakkoperintä 2024 18.12.2023 Kuopio ja etäyhteys

Päivitä tietosi vuoden 2024 verotukseen vaikuttavista muutoksista. Koulutuksessa käydään läpi kaikki ennakkoperinnässä vuodenvaihteessa huomioitavat asiat.

Ohjelmassa:

- verolainsäädännön muutokset
- Ennakkoperintä 2024
- Verohallinnon viimeaikaiset ohjeet
- Ajankohtaista tulorekisteristä

Kouluttajana toimii Pirkko Vuori Verohallinnosta.

JÄSENETUHINTA

370,00 € + alv 24 %
(Norm. 570,00 + alv 24 %)



Kauppakamarin Veropäivä 4.12.2023 Kuopio

Kauppakamarin veropäivä on suunnattu taloushallinnon ammattilaisille ja yrittäjille. Aamupäivän aikana käymme läpi mm. uuden hallitusohjelman verolinjaukset.

Verotuksen ajankohtaiskatsauksessa keskitymme tuoreimpiin lainsäädäntömuutoksiin kuten tutkimus- ja kehittämistoiminnan yhdistelmävähennykseen sekä uusimpaan oikeuskäytäntöön.

Kirjanpidon katsauksessa tarkastelemme tilinpäätöksen laatijan ja muiden sidosryhmien kannalta ajankohtaisimpia teemoja.

JÄSENETUHINTA

430,00 € + alv 24 %
(Norm. 650,00 + alv 24 %)

Lisätiedot ja ilmoittautumiset: www.kauppakamarikauppa.fi

Kohti tulevaisuuden hallitusosaamista



HYVÄKSYTTY
HALLITUKSEN JÄSEN®

Koulutuskokonaisuus
hallitustyön tärkeimmistä
teemoista

27.9.–25.10.2023 Iisalmi

31.10.–30.11.2023 Kuopio



HYVÄKSYTTY
HALLITUKSEN JÄSEN®

PUHEENJOHTAJA

Hallitustyön johtaminen
ja kehittäminen - perusta
pk-yrityksen hallituksen
puheenjohtajan työhön

13.–14.12.2023 Kuopio

Lisätietoja ja ilmoittautuminen: www.kuopiochamber.fi