

KUOPION ALUEEN KAUPPAKAMARILEHTI

NUMERO 02 TOUKOKUU 2025

KAUPPA KAMARI

**"YRITYSTUISTA PITÄISI VALITA
TUOTTAVIMMAT"**

**HYDROLINEN VARATOIMITUSJOHTAJA MIKKO LAAKKONEN ANTAA SUOMEN
YRITYSRAHOITUSJÄRJESTELMÄLLE KOULUARVOSANAN 7.**



SAVONIA
YRITYSPALVELUT

Tutkimme, kehitämme,
innovoimme.

Tarjoamme palveluita yrityksesi
uudistamiseen ja työyhteisösi
osaamisen kehittämiseen.
Tällä menolla luodaan uutta!



Kuopion alueen kauppakamarin maksuttomat jäsentilaisuudet

Kauppakamarin kevätkokous ja jäsentilaisuus 20.5.

Lisätietoa ja ilmoittautuminen: www.kuopiochamber.fi

Hallitusaamu 9.6.2025 Varkaus

Mitä tulee tietää pk-yritysten hallitustyöstä v. 2025?

Hallitusaamu 19.8.2025 Kuopio

Hallituksen puheenjohtajan rooli: Puheen vai yrityksen johtamista?

Ilmoittaudu mukaan: www.kauppakamarikauppa.fi



Yrityksesi paikallinen kumppani

OP Pohjois-Savon asiakkaana saat kaikki yrityksesi tarvitsemat pankki- ja vakuutuspalvelut saman katon alta. Meiltä löydät ratkaisut yrityksesi maksuliikkeeseen, kassanhallintaan, rahoitukseen, varallisuudenhoitoon ja vakuuttamiseen sekä kansainvälisen maksamisen palvelut.

Lue lisää:
op.fi/pohjois-savo/yritys

OP Pohjois-Savo 

Seek and Sell

Kuluvalla vuosikymmenellä jatkuvi-
en muutosten seurauksena yritysten
ennakointi- ja skenaario-osaaminen
on kasvanut. Samalla myös yksilöi-
den resilienssi on kehittynyt. Tasaisen
tekemisen on voinut unohtaa, kun
pandemia, Venäjän hyökkäyssota ja
kauppasota muokkaavat markkinoita
eri suuntaan jopa päivätasolla.

Epävarmuuden aika ja kriisit luo-
vat myös mahdollisuuksia, niitä tulee
myös osata etsiä (seek opportunitie-
ties) sekä hyödyntää. Se, mitä erityi-
sesti tarvitaan, on ketteryys toimia
ja toimeenpanna. Olipa kyse sitten
osakkeiden ja sijoitusten ostamisesta,
mutta myös uusista tuotantosuunnis-
ta, markkina-avauksista tai yritysos-
toista.

Näyttää yhä vahvemmin siltä, että
kaupankäynti blokkiutuu, markki-
nat sulkeutuvat ja valtioiden ohjaus
lisääntyy teollisuuspolitiikassa, eikä
paluu vanhaan globalisaatioon tapah-
du nopeasti. Riskien vähentäminen ja
kilpailuedun rakentaminen nojaavat-
kin tuotanto- ja toimitusketjujen pa-
lauttamiseen lähi- ja kotimarkkinoille
sekä erityisesti korkeaan osaamiseen.

Mille tuotteille ja palveluille on täs-
sä hetkessä kysyntää ja mitkä mark-
kinat olisivat vähiten herkat tullipoli-
tiikalle? Geopoliittinen riski korostaa
vahvasti varautumisen merkitystä.

Pelkästään puolustussektorille on
avautumassa Euroopassa noin 800
miljardin euron markkina. Tarve on
myös erityisesti energiasektorien ja
puhtaan siirtymän tuotteille, lääkkeille
ja terveysteknologialle sekä elintarvik-
keille. Ja kaikki nämä ovat alueem-
me kärkitoimialoja! Erityisesti nyt on
muistettava vapaakauppa EU:n sisällä.
Pelkästään EU muodostaa 450 mil-
joonan kuluttajan kotimarkkinan!

Miksi nyt on paras aika investoida,
panostaa poikkitoimialaisuuteen ja
tuotekehitykseen? Pohjois-Savossa
energiaverkko on tasapainoinen muu-
hun maahan verrattuna. Tämä mah-
dollistaa investoinnit sekä tuotannolle
että kulutukselle. Toimintaympäris-
tömme on houkutteleva ja luo mer-
kittävän kilpailuedun energiantensi-
viselle teollisuudelle.

Elintarviketuotanto, puhdas siirtymä
ja puolustusteollisuus tarvitsevat mi-
neraaleja, joita myös pohjois-Savosta
löytyy. Kestävä kaivos- ja kemianteol-
isuus yhdistettynä korkeaan vesi-
osaamiseen luo kilpailuetua. Lisäksi
meillä on pitkä historia ja menestys
koneteknologia osaamisesta. Se yh-
distettynä softaosaamiseen, johon eri
oppilaitoksissamme sekä Koodikoulu
Sisussa, on panostettu rakentaa vah-
vaa pohjaa kansainväliselle kasvulle.
Pohjaa osaamisen ja tuotannon kaksi-
käytölle on!

Kuopion alueen kauppakamari kiih-
dyttää kasvua ja kansainvälistymistä.
Järjestämme yhdessä sidosryhmien
kanssa syyskuun 18. päivä erityisesti
energiasektorin toimintoihin keskitty-
vän Investment Summitin. Myydään
(sell) yhdessä aluetta ja osaamistam-
me kansallisesti sekä globaalisti.

#menestystehdäänyhdessä

KAIJA SAVOLAINEN

Päätoimittaja





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

Mikko Laakkonen, Hydrolin Oy
Kannen kuva: Akseli Muraja

PAINO

Offsetpaino L. Tuovinen Ky

ISSN 2670-3211

3

PÄÄKIRJOITUS

Seek and Sell

6

YRITYSTARINA

"Yritystuista pitäisi valita tuottavimmat"

10

VIENTIJOHTAJAKYSELY

Yhdysvaltain presidentti Trumpin politiikka heikentää vientinäkymiä

11

ILMOITUSTAUHU

Maahanmuuton yhteiskuntasopimus

12

KESKUSKAUPPAKAMARIN

VERKOSTOTARINA

Finnish Long Drink Companyn vientikuulumiset



16

KASVU JA KANSAINVÄLISYYS

Uusi vaihe elintarvikevientiin

19

UUSI JÄSEN

Gallant on taloushallinnon rohkea uudistaja

20

KUNTAJOHTAJIEN YHTEISARTIKKELI

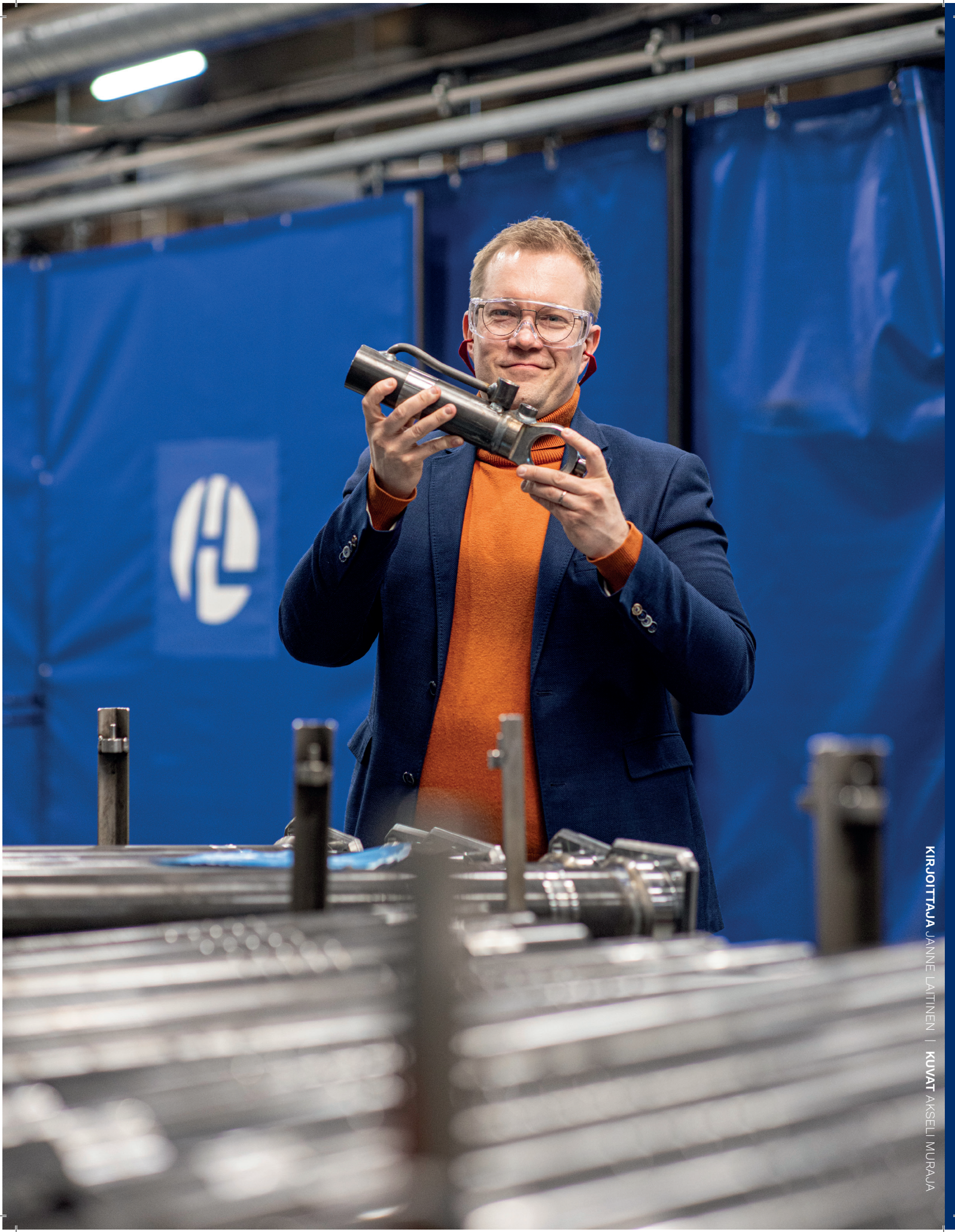
Uusiutuva energia luo mahdollisuuksia kasvuun

22

KOLUMNI

Vientiä ja kauppaa epävarmassa ajassa





”Yritystuista pitäisi valita tuottavimmat”

YRITYSTUILLA ON OLLUT MERKITTÄVÄ ROOLI HYDROLINEN MENESTYKSESSÄ, MUTTA KEHITETTÄVÄÄKIN OLISI. VARATOIMITUSJOHTAJA MIKKO LAAKKONEN ANTAA SUOMEN YRITYSRAHOITUSJÄRJESTELMÄLLE KOULUARVOSANAN 7.

Hydrauliikkaratkaisuihin erikoistuneen Hydrolinen kasvutarina on huima: yhden miehen metallipajasta vientiyhtiöksi, jonka asiakasportfoliossa on sellaisia nimiä kuin John Deere, Ponsse, Sandvik, Palfinger ja Hiab (ent. Cargotec).

Hydroline on 2000-luvulla yli kymmenkertaistanut liikevaihtonsa ja laajentanut tuotantoaan Suomen rajojen ulkopuolelle. Yrityksen liikevaihdosta yli 90 prosenttia tulee suorasta ja välillisestä viennistä.

Kasvu on vaatinut jatkuvaa panostusta laatuun, uskoa omaan tekemiseen ja toisinaan ”hulluakin rohkeutta”, kuvailee yhtiön varatoimitusjohtaja **Mikko Laakkonen**.

”Tuotantoa on automatisoitu vahvasti, eikä kaikkia komponentteja tehdä itse. Myyntiin on panostettu aktiivisesti. Kolmas asia on investointi Puolaan. Asiakkaiden palvelemiseksi on pakko olla tuotantoa muuallakin kuin Suomessa.”

Hydroline avasi tuotantolaitoksen Puolan Stargardiin vuonna 2014. Pääkonttori ja toinen tehdas ovat Siilinjärven Vuorelassa.

Tällainen kasvuvauhti ei olisi ollut mahdollinen ilman tarvittavaa rahoitusta. Kasvu edellyttää investointeja, ja Hydrolinen toimialalla ne ovat isoja.

Tuet vauhdittavat kasvua

Hydroline on hyödyntänyt monipuolisesti erilaisia pk-yrityksille tarjottavia kasvurahoitusmuotoja. Normaalin liiketoimintarahoituksen ohella Laakkonen mainitsee tärkeimpinä ely-keskuksen myöntämät investointituet,

Business Finlandin tuotekehitystuet sekä EU:n Horizon 2020 -ohjelmasta saadun rahoituksen tuotekehitykseen.

”Rahoituksella on ollut vitaali rooli Hydrolinen kasvulokissa. Investointeja olisi ehkä tehty ilman niitäkin, mutta ne olisivat todennäköisesti viivästyneet. Toimialallamme investointeja on voitava tehdä silloin, kun asiakkaat ovat lämpiminä.”

Hydroline hyödynsi julkista rahoitusta hankkiessaan esimerkiksi täysautomaattisen tuotantolinjan, jolla robotit huolehtivat komponenttien hitsauksesta, sorvauksesta ja tarkastuksesta.

Linjasto valmistui vuonna 2022. Kyseessä oli miljoonaluokan investointi, jonka kustannuksista 25 prosenttia katettiin investointituilla. Laakkosen mukaan automaatio on tuonut yritykselle selkeää kilpailuetua kansainvälisillä markkinoilla.

Julkisen rahan saaminen kasvuhankkeeseen edistää yleensä myös yksityisten rahoittajien mukaantuloa, Laakkonen sanoo.

”Se tasapainottaa riskejä, ja rahoittajilla ajattelu on luonnollisesti riskipohjaista”, Laakkonen toteaa.

”Yritystuissa karsittavaa”

Laakkonen kuvailee rahoituksen hakemista ”työlääksi prosessiksi”. Esimerkiksi investointitukiin liittyy valtavasti byrokratiaa ja paperityötä, ja tuet maksetaan jälkijättöisesti.

”Se on sinänsä ymmärrettävää. Prosessin on oltava läpi-



Hydrauliikkaratkaisuihin erikoistuneen Hydrolinen varatoimitusjohtaja Mikko Laakkonen panostaisi suoriin investointuihin sekä TKI-tukiin, sillä hän uskoo, että niistä on yrityksille pitkällä tähtäimellä eniten hyötyä.

näkyvä, kun on kyse julkisesta rahasta”, Laakkonen pohtii.

Kehitettävääkin olisi. Laakkonen ottaa vertailukohdaksi Puolan, jonka byrokratiasta Hydrolinella on yli vuosikymmenen kokemus.

”Puolassa noin 50–70 prosenttia investointituista maksetaan yleensä yritykselle ennakoon. Siellä teollisuus investoi voimakkaasti, ja siitä on iso apu kasvuhaluille pk-yrityksille, että rahoitusta voi saada etukäteen.”

”Toisaalta olen nähnyt, kuinka Puolassa pankkitilin saaminen voi kestää puoli vuotta. On hankala käynnistää liiketoimintaa ilman pankkitiliä”, Laakkonen hymähtää.

Millaisen arvosanan Laakkonen antaisi suomalaiselle yritystykijärjestelmälle?

”Seiskan tasolla ollaan”, Laakkonen miettii.

”Kyllä asioita voitaisiin tehdä aina paremmin ja joustavammin. Tarvittaisiin myös yleisesti rahoitusinstrumenttien monipuolistamista, jotta yritykset saataisiin pysymään suomalaisessa omistuksessa.”

Laakkonen puhuu yritystuista kaunistelematta.

”Niissä olisi kehitettävää, turhia yritystukia on paljon. Panostaisin suoriin investointuihin sekä TKI-tukiin, koska uskon, että niistä on pitkällä tähtäimellä eniten hyötyä.”

”Ei voida ajatella niinkään, että yritystukia vain vähennetään, koska eivät kilpailijamaatkaan tee niin. Täytyy valita tuottavimmat instrumentit ja karsia turhat pois.”

Yrityksiä Laakkonen kannustaa ”kasvurohkeuteen” ja osajien hankkimiseen, oli kyse hallituspaikoista, johtoryhmästä tai operatiivisesta toiminnasta.

”Kaikki lähtee siitä, että yrityksissä ollaan halukkaita kasvattamaan vientiä tai kasvamaan sisämarkkinoilla. Se ei ole helppoa, ja voi tulla näpeille. Mutta hyvällä suunnittelulla ja riskianalyysillä taklaa paljon.”

Osaajista aito huoli

Paljon puhuttu osaajapula on asia, josta myös Hydroline kantaa huolta.

”Sanoisin, että hyville hankkeille löytyy aina rahoitus, vaikka niin sanottua riskirahaa voisi olla enemmän liikkeellä Suomessa.”

YRITYSTARINA

”Mutta osaajapulasta olen pidemmällä aikavälillä huolissani. Konepajateollisuus on ala, joka ei vedä tarpeeksi, ja josta ihmisillä on ehkä vääriäkin mielikuvia”, Laakkonen pohtii.

Hydroline on viime vuosina panostanut paljon alan koulutuksen kehittämiseen ja oppilaitosyhteistyöhön.

Yritys on tehnyt vaikuttamistyötä esimerkiksi Kauppamarin ja Teknologiateollisuus ry:n valiokuntien ja työryhmien kautta sekä rahoittanut useiden eri yliopistojen tutkimushankkeita. Ne ovat liittyneet esimerkiksi työkoneneiden sähköistymiseen, hitsausteknologiaan ja 3D-tulostukseen.

Laakkonen kiittelee alueen oppilaitoksia siitä, että ne kylä kuuntelevat teollisuusyritysten toiveita herkällä korvala. Haasteet on tunnistettu.

Hydroline pyrkii tarjoamaan uramahdollisuuksia myös omille työntekijöilleen. Yritys suhtautuu joustavasti esimerkiksi opintovapaisiin, jos työntekijällä on halu koulutautua talon sisällä uusiin tehtäviin.

”Meillä työskentelee esimerkiksi teknologiajohtaja, joka aloitti koneistajana. Tehtaan tuotannosta on kasvanut

useampia erittäin taitavia suunnitteluinsinöörejä.”

Kasvua yrityskaupoilla

Lähitulevaisuudessa Hydroline keskittyy olemassa olevien tehtaidensa kehittämiseen ja liikevaihdon kasvattamiseen nykyisellä yritysraenteella.

Pitkällä tähtäimellä yritys on avoin kasvulle myös yrityskauppojen kautta – kuitenkin niin, että Hydroline on ostajan eikä ostettavan roolissa, Laakkonen painottaa. Tällä hetkellä Hydrolinella on vientiä EU:n ulkopuolella esimerkiksi Chileen ja Kiinaan.

”Jos halutaan vahva asema uusilla markkinoilla, se on todennäköisintä yritysjärjestelyjen kautta. Nyt toimimme pääasiassa Euroopan markkinoilla, mutta jos kasvua halutaan, valmistusjalanjälkeä pitäisi olla muuallakin.”

Perheen ja pääomasijoittajien omistamassa yrityksessä bisnestä ei katsota vuosineljännes kerrallaan, vaan tähän on kauempaa.

”Asioista ollaan joskus eri mieltä, mutta tästä meillä on yhtenäinen näkemys. Emme elä kvartaalitaloudessa, vaan katsotaan mieluummin neljännesvuosisata eteenpäin.”



MIKKO LAAKKONEN

Hydroline Oy:n omistajaosakas, hallituksen jäsen ja varatoimitusjohtaja.

TYÖURA

Työskennellyt Hydrolinella noin 19 vuotta, josta noin 7 vuotta toimitusjohtajana. Hallituksen jäsen mm. Ahooy Creative Oy:ssä, Savroc Oy:ssä sekä Teknologiateollisuus ry:ssä. Myös veljet Jukka ja Pasi ovat mukana perheen yritystoiminnassa

PERHE JA VAPAA-AIKA

Puoliso ja 3-vuotias poika, toinen lapsi on syntymässä kesällä 2025. Harrastaa lukemista, matkustelua sekä rumpujen ja kitaran soittoa.

Yhdysvaltojen merkitys va- josi kolmessa kuukaudessa

KAUPPAKAMARIEN VIENTIJOHTAJAKYSELYYN VASTANNEISTA YRITYKSISTÄ
PERÄTI 80 PROSENTTIA KERTOI TRUMPIN POLITIIKAN
HEIKENTÄVÄN VIENTINÄKYMIÄ.

Vain kolmessa kuukaudessa vientiyritysten näkemys Yhdysvaltain markkinoiden mahdollisuuksista on puolittunut: kasvuun uskoo enää vajaa kolmannes. Tullimaksutkaan eivät lisää yritysten kiinnostusta laajentaa toimintaa Yhdysvaltain markkinoille. Vielä joulukuussa uskoa riitti ja luvut olivat huomattavasti korkeammat.

”Vientiyrittäjille suunnatun kyselyn sanoma on selvä: luottamus Yhdysvaltoihin on kokenut kolauksen. Trumpin kauppapolitiikan ailahtelevuus luo nyt suurta epävarmuutta vientiyrityksille”, sanoo Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtaja **Päivi Pohjanheimo**.

Kauppakamarien vientiyrityksille suunnattu kysely tehtiin 4.–7.3.2025 ja siihen vastasi 110 yritystä eri puolilta Suomea.

Yrityksistä 80 prosenttia mainitsi Trumpin tähänastiset ulko- ja kauppapolitiittiset viestit vientinäkymiä heikentäväksi syyksi. 50 prosenttia vastasi vähentyneen kysynnän ja 40 prosenttia Venäjän sodan, taantuvan maailmantalouden ja kohonneiden kustannusten heikentävän vientinäkymiä. Vastaajat saivat valita kolme merkittävintä vaihtoehtoa.

Yhdysvaltain markkinoiden houkuttelevuus vähenemässä

Yhdysvaltain markkinoiden merkitys yrityksille on myös vähentynyt kolmessa kuukaudessa. Enää reilu neljännes, 28 prosenttia yrityksistä kertoi Yhdysvaltain merkityksen kasvavan, kun vielä joulukuussa kasvua näki 45 prosenttia kyselyyn vastanneista. Yhdysvaltain merkityksen koki hiipuvan nyt 16 prosenttia, kun joulukuussa vastaava luku oli kolme prosenttia.

”Trumpin transaktionaalinen politiikka, harjoitetun retoriikan ja ensimmäisten poliittisten avausten korrelaatio ja kauppapolitiikan välineellistäminen muiden tavoitteiden saavuttamiseksi tulivat lopulta yllätyksenä. Muutosta Yhdysvaltain politiikan suunnassa odotettiin, mutta tällaista myllerrystä harva osasi ennakoida”, sanoo Pohjanheimo.

Myös yritysten kiinnostus laajentaa tai aloittaa liiketoimintaa Yhdysvalloissa on kokenut kolmessa kuukaudessa vastavanhaisen ”puolittumisen”. Enää vain yhdeksän prosenttia yrityksistä harkitsee liiketoiminnan aloittamista tai laajentamista Yhdysvalloissa, jos Trump asettaa uhkaamansa tullit Eurooppaan. Joulukuussa vielä 18,5 prosenttia yrityksistä arvioi laajentavansa tai aloittavansa liiketoimintaa Yhdysvalloissa, jos tullit tulevat voimaan. Nyt yrityksistä 66,4 prosenttia vastasi, ettei tulleista huolimatta aio laajentaa tai aloittaa Yhdysvalloissa, kun joulukuussa tätä mieltä oli 38 prosenttia vastaajista.

”Tulleilla on kielteisiä vaikutuksia paitsi kansainväliseen kauppaan, myös lopulta amerikkalaisen kuluttajan omaan lompakkoon. Kaupan rajoitustoimet ja jo nähty tullien edestakainen veivaaminen luovat epävarmuutta suomalaisyrityksille ja niiden kilpailukyvyille, mutta myös Yhdysvaltojen itsensä kilpailukyvyille”, Pohjanheimo sanoo. Kaiken kaikkiaan kansainvälinen ennakoimattomuus, jonka yksi osa on Trumpin ja Yhdysvaltain politiikka, vaikuttaa suomalaisien vientiyritysten toimintaan kuluvana vuonna. Kyselyyn vastanneista yrityksistä 16 prosenttia vastasi ennakoimattomuuden vaikuttavan merkittävästi, 48 prosenttia jonkin verran ja 24 prosenttia hieman. Vain 11 prosenttia vastasi, ettei kansainvälisellä ennakoimattomuudella ole merkitystä yrityksen toimintaan.

Tuoretta tietoa



VIENTIASIAKIRJAT. Kuopion alueen kauppakamari on laatinut vientiasia-kirjoja vuoden 2025 aikana eniten Kiinaan, Turkkiin ja Saudi-Arabiaan suuntautuvaa kauppaa varten.

Seuraamme kehitystä tiiviisti ja tarjoamme tukea asiakirjaprosesseissa kaikille vientimarkkinoilla toimiville yrityksille.

Marika Hakkarainen

asiakaskoordinaattori
Kuopion alueen kauppakamari



NAISJOHTAJAKATSAUS. Suomen sijoitus naisten osuudessa hallituksen jäsenistä on kansainvälisessä vertailussa pudonnut hiljalleen ja tänä vuonna Suomi putosi ensimmäistä kertaa kärkikymmenikön ulkopuolelle, selviää Keskuskauppakamarin naisjohtajakatsauksesta.

Johtoryhmävertailussa Suomen sijoitus on vielä kärkikymmenikössä, mutta silläkin puolella kärkisijoista kamppailemaan on tullut uusia maita.

Keskuskauppakamari on edistänyt jo pitkään naisjohtajuutta itsesääntelyn keinoin. Tavoitteemme on, että suomalaisten yritysten johtoon valitaan parhaat henkilöt sukupuolesta riippumatta.

Ville Kajala

johtava asiantuntija
Keskuskauppakamari

Lukuvinkki

MAAHANMUUTON YHTEISKUNTASOPIMUS. Maahanmuutto on kaikille länsimaille, niin myös Suomelle, sekä yhteiskunnallinen ongelma että täysin välttämätön ratkaisu.

Suomi on ison haasteen edessä. Miten luoda maahanmuuttopolitiikkaan riittävä konsensus oloissa, jossa pakolaisten määrä maailmalla todennäköisesti kasvaa ja kilpailu osaajista kiristyy?

Yrityselämälle maahanmuutto on välttämätöntä. Sosiaali- ja terveystaloudellista ei voida ylläpitää ilman maahanmuuttoa. Suomen julkisella taloudella ei yksinkertaisesti ole varaa siihen, että työllisten määrä vähenee Suomessa, kuten väistämättä kävisi Suomessa.

Keskuskauppakamarin ja Akava Worksin **Osmo Soininvaaralta** ja **Jussi Pyykköseltä** tilaama julkaisu Maahanmuuton yhteiskuntasopimus puretuu aiheeseen ratkaisukeskeisesti: tarvitaan sopimus, parlamentaarinen konsensus maahanmuuttopolitiikasta.

Soininvaara ja Pyykkönen esittävät raportissa maahanmuuton yhteiskuntasopimusta, joka koostuu kolmesta kohdasta:

- Pisteytysmalli ja työnhakuvuus: Korkean työllistymistodennäköisyyden omaavien maahanmuuttajien määrää tulee kasvattaa.
- Humanitaarisen maahanmuuton painopisteet: Turvapaikanhakijoiden määrää pitää vähentää ja kiintiöpakolaisten määrää lisätä.
- Kotoutumisen kannusteet. Kotoutumisen pitää perustua työllistymiseen tai työllistymistodennäköisyyksien kasvattamiseen. Segregaatiota pitää torjua kaikilla mahdollisilla tavoilla.

Lue lisää: kauppakamari.fi





Lonkeron ja löylyn liitto

AMERIKKALAINEN UNELMA, JOSSA AUTOTALLI-INNOVAATIOSTA KASVATETAAN MILJOONABISNES, ON ONNISTUNUT SIKÄLÄISILLÄ MARKKINOILLA VAIN HARVALTA SUOMALAISYRITTÄJÄLTÄ. THE FINNISH LONG DRINK COMPANYN OMISTAJATRIO ON TUON TEMPUN TEHNYT.

Armottoman kovaa jalkatyötä, oikeaa ajoitusta, sopivat yhteistyökumppanit ja niiden päälle vielä aimo annos hyvää tuuria.

Näin tiivistää The Long Drink Companyn perustajakolmikkoon kuuluva **Mikael Taipale** yhtiön tähänastisen taivalluksen Yhdysvaltain jättimäisille, mutta lopulta varsin konservatiivisille juomamarkkinoille.

Suomalais-amerikkalaisen yhtiön tämän vuoden tavoitteena on rikkoa lonkeron myynnissä sadan miljoonan dollarin raja. Potti voi kuulostaa suomalaiskorvissa isolta, mutta on sikäläisillä markkinoilla vasta marginaalia.

Tämän tunnustaa Taipale itsekkin. Alueelliset erot ovat suuria ja monessa osavaltiossa suomalaislonkero on edelleen täysin tuntematon tuote.

Matkan varrella lonkerolle ovat tuoneet näkyvyyttä muun muassa **Kim Kardashianin** ja **Miles Tellerin** kaltaiset julkimot.

Taipaleen mukaan supertähtien somepostaukset herättävät toki huomioita ja avaavat uusia ovia. Ne eivät kuitenkaan korvaa perinteistä jalkatyötä ja face-to-face -tappeamia.

”Lonkeron kaltaisen juomasekoituksen myyminen aivan toisenlaisiin juomiin tottuneille amerikkalaisille on kova haaste, mutta kulutustottumuk-

»

set muuttuvat täälläkin. Vahvimpia myyntialueita ovat tällä hetkellä Michigan, Pohjois-Kalifornia ja New Englandin alue. Jos tahti olisi sama muuallakin, olisi myynti jo miljardiluokassa”, Taipale ynnäilee.

Ajoitus kohdallaan

Mikael Taipaleen, **Sakari Mannisen** ja **Ere Mannerin** yrittäjätaival sai alkukipinänsä kymmenen vuotta sitten, kun kolmikko maistatti saunaillassa lonkeroa opiskelijavaihdossa tutuksi tulleille amerikkalaisille ystävilleen.

Juoma maistui sen verran hyvin, että mielessä alkoi muhia



idea lonkeronviennistä rapakon taakse. Kolmikko kävi asian tiimoilta keskusteluja alan suomalaisyritysten kanssa, mutta päätyivät omaan tuotteeseen.

”Tölkitetyn ja lopulta varsin painavan tuotteen kuljettaminen Suomesta Yhdysvaltoihin tiedettiin liian kalliiksi”, Taipale toteaa.

Ratkaisuksi rakentui malli, jossa sikäläiset pienpanimot hoitavat tuotteiden tölkittämisen. Suomalais-amerikkalainen Finnish Long Drink Company näki päivänvalon vuonna 2017 ja ensimmäisten tuotelanseerausten jälkeen yhtiön osakkaaksi lähti Hollywood-tähti Miles Teller.

”Sikäläinen alkoholimarkkina oli muuttumassa haluamaamme suuntaan eli eräänlaisiin limuviinoin eli ajoitus oli kohdallaan. Tellerin mukaantulo kuitenkin käynnisti todellisen lumipalloefektin”, Taipale muistelee.

”Yhteisyritys on vuosien saatossa osoittautunut onnistuneeksi ja järkeväksi ratkaisuksi. Trumpin asettamien hurjien tullien jälkeen perinteinen vientikauppa olisi nyt muutenkin mahdollista”, hän lisää.

Suomi on hyvässä nosteessa

Yhtiön menestystarinalla on ollut perisuomalaiseen tapaan myös kadehtijoita. Osa on pohtinut, voiko sen kohdalla edes puhua varsinaisesta vientituotteesta, kun tuote valmistetaan ulkomailla ja yhtiökin toimii Yhdysvalloissa.

Taipale on kritiikkiin jo tottunut ja muistuttaa, että juomatuotteissa riittävään isoon volyymiin olisi käytännössä mahdotonta päästä perinteisellä viennillä.

”Lopputuotteiden kuljettaminen Euroopasta olisi taloudellisesti kannattamatonta, mutta myös ekologisesti kestävä tontä”, hän huomauttaa.

Vientiä miettiville elintarvikeyrityksille tämä on yhdessä uuden tullimuurin kanssa hankalasti ylitettävä haaste. Suomalaisille elintarvikkeille olisi lonkeroyrittäjän mukaan kuitenkin kosolti kysyntää.

”Suomi on hyvin positiivisessa nosteessa. Lisäksi kuluttajat kiinnittävät entistä enemmän huomiota ruuan laatuun ja puhtauteen. Molemmat ovat Suomen selkeitä vahvuuksia”,

Taipale muistuttaa.

Tarina ratkaisee

Long Drink Company on tehnyt Mikael Taipaleesta ja hänen yhtiökumppaneistaan vauraita yrittäjiä. Samalla se on osoittanut, että amerikkalainen unelma on edelleen mahdollista toteuttaa.

"Alkuperäiset suunnitelmat ja unelmat ovat täyttyneet moninkertaisesti. Silloin ajatuksena oli kokeilla pari vuotta, mitä tästä tulee ja palata sitten oikeisiin töihin", Taipale naurahtaa.

Yrittäjä korostaa haastattelun aikana moneen otteeseen kovan myyntityön ja makuhermoon iskevän tuotteen merkitystä. Vähintään yhtä tärkeää on kuitenkin kestävä tarina, jolla vakuutetaan alkuvaiheen rahoittajat.

"Meillä nuo ensimmäiset rahoittajat olivat texasilaisia öljymiehiä, jotka maistoivat lonkeroa ensimmäistä kertaa elämässään golfkentällä."

Entä milloin suomalais-amerikkalaista lonkeroa saadaan kauppoihin Suomessa tai muualla Euroopassa?

"Eurooppa olisi kiistatta meille potentiaalinen markkina. Tois-

taiseksi teidän on tyytyminen matkamiehen mukana kulkeviin maistiaisiin."

Helppoa rantautuminen ei silti ole.

"Useimmissa tapauksissa uudelle tuotteelle on luotava ensin markkinat ja tarvittava kysyntä."

Sivuotteena saunakulttuuria

Finnish Long Drink Companyn idea syntyi aikanaan saunaillassa, eivätkä nämä juuret ole Mikael Taipaleen mukaan mihinkään kadonneet. Myös suomalaisuus on vahvasti esillä.

Yhtiö maistattaa ja tarjoaa tuotteitaan edelleen saunomisen ohessa ja puhuu aidon suomalaisen saunakulttuurin puolesta. "Yhdysvalloissa on kova saunabuumi ja kaikille saunomiseen liittyville tuotteille ja palveluille riittää kysyntää", Taipale kertoo.

Amerikkalaisissa saunoissa ja saunomistavoissa olisi sen sijaan petrattavaa. Esimerkiksi hotelleissa joutuu totuttelemaan infrapunasauoihin, puolikylmiin kiukaisiin tai löylynheittokieltöihin. "Tässä kohtaa olisi kulttuuriviennin paikkaa ja myös markkinarakoa, onhan sauna vakiintunut termi monessa muussakin kielessä", Taipale vinkkaa.



MIKAEL TAIPALE

Finnish Long Drink Companyn perustajaosakas.

KOULUTUS

Kauppatieteiden maisteri, Aalto Yliopisto.

PERHE JA VAPAA-AIKA

Avoliitossa. Vapaa-ajan harrastuksiin kuuluvat saunominen, jääkiekko, golf, tennis ja squash.

Uusi vaihde elintarvikevientiin

PETTERI ORPON HALLITUSOHJELMAAN ON KIRJATTU TAVOITE, JONKA MUKAAN SUOMI TUPLAA ELINTARVIKEVIENTINSÄ VUOTEEN 2031 MENNESSÄ. TAVOITE ON KOVA JA SE EDELLYTTÄÄ, ETTÄ ALAN TOIMIJAT JA KOKO VIENTIKONEISTO PUHALTAVAT ENTISTÄ VAHVEMMIN YHTEEN HIILEEN.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVA JUHA MUSTONEN

Suomi kaipaa kipeästi uusia vientituloja ja yhdeksi potentiaaliseksi kasvualaksi on nousemassa elintarviketeollisuus.

Idea ei suinkaan ole uusi. Sinivalkoisen ruokaviennin ja laadukkaan suomalaisruoan kansainvälisestä läpimurrosta on puhuttu vuosikymmeniä. Lisälöylyä ovat lyöneet ulkomaiset julkkiskokit ja kulinaristit, jotka ovat ylistäneet tärkeitä raaka-aineita maasta taivasiin.

Tulokset ovat kuitenkin jääneet odotuksia laihemmiksi.

Takavuosina viennin valopilkuna oli Venäjä, jonka siivu elintarvikeviennin koko kakusta parhaimmillaan noin kolmannes. Itäviennin alamäki alkoi kymmenen vuotta sitten Krimin valtauksen ja EU:n vientirajoitusten jälkeen.

Lopullinen niitti tuli vuonna 2022, kun Venäjä aloitti hyökkäyssodan Ukrainaan. Myös lupaavasti käynnistynyt Kiinan-vienti on kärsinyt Ukrainan kriisistä ja rajasulusta, kun suora junayhteys itärajalta Venäjän halki sulkeutui.

Isoilla ruokataloilla ja pienemmillä pk-yrityksillä on ollut jo pitkään suoria vientikontakteja eri puolille Eurooppaa. Elintarvikeviennin kokonaisvolyymi on kuitenkin kasvanut hitaasti ja kauppatase jäänyt roimasti alijäämäiseksi.

Viennin arvo on ollut viime vuosina noin 2,2 miljardia euroa, mutta tuonti lähestynyt jo kuuden miljardin euron rajaa.

Vienti tuplaksi muutamassa vuodessa

Petteri Orpon hallitusohjelmassa on kuitenkin päätetty tarttua härkää sarvista. Tavoitteena on kaksinkertaistaa suomalainen elintarvikevienti vuoteen 2031 mennessä.

Maa- ja metsätalousministeri **Sari Essayahin** valtiosihteeri **Päivi Nerg** sanoo, että tavoite on kova, mutta realistinen. Toisaalta myös vaihtoehdot ovat nyt vähissä. Elintarvike- ja ruokateollisuuden kasvu on jatkossa haettava vientimarkkinoilta.

"Kyse on pitkälti siitä, että elintarvikealan yritykset, ministeriöt ja vientiä edistävät organisaatiot saadaan puhaltamaan aidosti yhteen hiileen. Tähän saakka on toimittu liikaa yksittäisten projektien tai yritysten omien vientiavausten varassa. Toki myös Ukrainan kriisi on ollut herättäjänä. Venäjän tilalle on nyt pakko hakea muita markkinoita", Nerg toteaa.

Pari vuotta sitten päättyneen ja Business Finlandin pyörittämän Food from Finland -vientiohjelman tilalle rakennetaan nyt uutta toimintamallia, jossa päävastuu on ulkoministeriöllä. Business Finlandin ja eri maiden lähetystöjen lisäksi yritysten apuna ovat ely-keskukset sekä Ruokavirasto.

Ruokaviennin rahoitus pysyy silti maa- ja metsätalousministeriössä.

Uudistuksen taustalla ovat viennin kasvattamistavoitteen lisäksi myös valtiontalouden säästöt ja hallituksen tehostusohjelma. Niukentuvien resurssien myötä palveluja on keskitettävä entistä enemmän yhden luukun taakse.

"Tämä on yksi hallituksen kärkihankkeista, jolle on korvamerkitty kymmenen miljoonan euron rahoitus vuosittain. Tulevina vuosina oli saatava aikaan selkeää kasvua", Nerg kertoo.

Paljon potentiaalia

Sinivalikoisen elintarvikeviennin pääartikkeleita ovat maitotuotteet, kala sekä alkoholi- ja virvoitusjuomat. Kolme neljännestä viennistä suuntautuu EU-alueelle, pääasiassa Ruotsiin, Viroon, Saksaan ja Puolaan.

Luonnonvarakeskus Luken kartoituksen mukaan suomalaisella ruoalla olisi kosolti vientipotentiaalia myös EU:n ulkopuolella. Ensin on kuitenkin selvítettävä ne sektorit, joihin rajalliset panokset kannattaa kohdistaa.

"Massamarkkinoiden sijaan on keskityttävä tuotteisiin, joissa meillä on aidosti kilpailuetua. Puhtaista raaka-aineista vastuullisesti valmistetulle ruualle on kysyntää, kun vain löydämme yritysten kannalta parhaat kohdemaat ja markkinat", Nerg muistuttaa.

Luken kartoituksen ohella on tehty muutakin pohjatyötä. Valtiosihteeri on kiertänyt joukkueensa kanssa eri puolilla Suomea ja tutustunut alan yrityksiin ja yrittäjiin. Kiertueella kumppanina ovat olleet myös kauppakamarit.

"Palaute on ollut positiivinen ja näkemykset kasvustrategioista sekä huoltovarmuudesta ovat varsin yhteneväisiä. Se on hyvä merkki, sillä yritykset ovat tässä lopulta vetureina", Nerg muistuttaa.

Kiitosta tulee myös Hyvää Suomesta -merkistä tunnetulle Ruokatiedolle sekä Suomen elintarvikevientiyhdistykselle (Suvi ry). Alan isojen toimijoiden Ruokatieto on perustanut vientivaliokunnan ja nimittänyt vientijohtajan, Suvi puolestaan lisännyt neuvontapanoksia kasvuhakuisiin pk-yrityksiin.

"Yritykset ovat ottaneet vientihaasteesta kiitettävästi koppia", Nerg kehuu.

Työ vasta alussa

Vientiorganisaatioiden uudelleenjärjestelystä ja eri toimijoiden tiiviimmästä yhteistyöstä huolimatta haasteena on tuotteiden myynti ja markkinointi.

Meille suomalaisille kotimaisen ruuan puhtaus, laatu ja turvallisuus ovat selkeitä ja jo perinteisiä ostokriteerejä. Amerikkalaisten, japanilaisten, saksalaisten tai brasilialaisten vakuuttaminen tuotteidemme paremmuudesta on sen sijaan haastavaa.



Kuva: Maa- ja metsätalousministeri Sari Essayahin valtiosihteeri Päivi Nerg

”Kuluttajatuotteiden, mutta myös b-to-b-puolen myynti- ja markkinointiosaamisessa on edelleen kehittämistä. Meidän on opittava kertomaan, mikä on suomalaisten elintarvikkeiden tarjoama aito lisäarvo kilpailijoihin nähden. Koulutusta tarvitsevat paitsi alan nuoret osaajat myös yritysten operatiivinen johto”, Nerg toteaa.

Aiemmista onnistumisista ja läpimurroista kannattaa niistäkin ottaa opiksi.

”Esimerkiksi monet proteiinituotteiden valmistajat ja pienpanimot ovat löytäneet itselleen kapeita, mutta varsin kannattavia markkinoita. Aloittaa voi muualtakin kuin jo valmiiksi kovasti kilpaillusta Keski-Euroopasta.”

Kaikki lähtee alkutuotannosta

Ketju on tunnetusti niin vahva kuin sen heikoin lenkki. Tärkeässä elintarviketuotannossa se on monenlaisten kannattavuushaasteiden kanssa painiskeleva alkutuotanto.

Maatalousyrittäjien tuotteistaan saama siivu on kaventunut vuosi vuodelta. Talousahdingossa olevien ja valmiiksi vel-

kaantuneiden tilojen olisi samaan aikaan pystyttävä investoimaan oman tuotannon kehittämiseen.

Lisähaasteena ovat tilojen sukupolvenvaihdot, jotka monella tilalla jäävät jatkajan puuttuessa pelkäksi haaveeksi. Synkimpien ennusteiden mukaan jopa kolmasosa tiloista ripustaa kuluvalle vuosikymmenellä rukkaset naulaan.

Yhtälö tiedostetaan myös maa- ja metsätalousministeriössä, valtiosihteeri Päivi Nerg vakuuttaa.

”Elintarviketun oikeudenmukaisen tulonjaon on ulottuttava alkutuotantoon ja myös niille tiloille, jotka eivät ole sopimustuottajia. Isoimmat sopimustilat ovat paremmassa tilanteessa kuin itsenäiset lähiruuan tuottajat”, Nerg toteaa.

Rahoituspuoleen toivotaan helpotusta EU:n käynnissä olevasta maataloustukiremontista, mutta myös kotimaisista vaihtoehtoista.

”Parhaillaan työstetään lainsäädäntöä ja haetaan mallia, jossa Finnvera voisi toimia myös alkutuotannon rahoitusorganisaationa”, Nerg kertoo.

Kiinassa on kaksi puolta

Kiina on noussut viimeisten kymmenen vuoden aikana Suomen elintarvikeviennin tärkeimpien kohdemaiden joukkoon. Pääosa viennistä koostuu maitotuotteista, sianlihasta ja sianlihavalmisteista kuten lihapullista, nugeteista, makkaroista ja leikkeleistä.

Presidentti **Alexander Stubb**in taannoisen Kiinan-matkan myötä vientiovet avautuivat myös siipikarjanlihalle.

”Kiinassa on elintarviketeollisuudelle iso vientipotentiaali, mutta myös omat maailmanpolitiikkaan liittyvät riskinsä. Toisaalta – uudet markkinat ovat tähänkin asti löytyneet usein kriisien kautta”, valtiosihteeri Päivi Nergin toteaa.

Kiinan ja Aasian lisäksi potentiaalia on muun muassa Lähi-Idässä ja monissa muslimimaissa. EU:n ja Mercosur-maiden (Brasilia, Argentiina, Paraguay ja Uruguay) joulukuussa solmima sopimus voi sekin avata uusia vientimahdollisuuksia.

Gallant

GALLANT TARJOAA TALOUDEN, HENKILÖSTÖHALLINNON, VEROTUKSEN JA LIIKE-JURIDIIKAN PALVELUITA, JOTKA AUTTAVAT YRITYKSEN ASIAKKAITA KASVAMAAN, MENESTYMÄÄN JA PYSYMÄÄN ASKELEEN EDELLÄ.

Taloushallinnon rohkea uudistaja

Gallantin juuret ulottuvat kahden vahvan perheyhtiön historiaan ja yli 60 vuoden kokemukseen taloushallinnon alalta.

Tänä päivänä olemme moderni asiantuntijatalo, joka toimii valtakunnallisesti ja työllistää 200 neuvonantajaa. Emme tarjoa pelkkiä kirjanpitoa ja raportteja, vaan konkreettisia ratkaisuja ja proaktiivista tukea.

Asiakkaat liiketoiminnan keskiössä

Asiakkaamme ovat meille aina se ajankohtaisin asia. Seuraamme tarkoin asiakkaidemme tarpeita ja juuri nyt se tarkoittaa meille organisaatiorakenteemme ja palvelumallimme kehittämistä vielä entistä enemmän asiakaskeskeisemmäksi, digitaalisemmaksi ja palvelemaan asiantuntijoidemme erikoisosaamisen kautta asiakkaita vielä entistä henkilökohtaisemmin.

Samalla tavoitteemme on nostaa taloushallinnon asiantuntijoiden roolia tulevaisuuden liiketoiminnan mahdollistajina. Haluamme näyttää, että taloushallinnon ala voi olla dynaaminen, kiinnostava ja merkityksellinen uravalinta.

Asiantunteva kumppani kansainvälistyville yrityksille

Gallantin asiakkaina on yhä enemmän yrityksiä, jotka kansainvälistyvät tai hakevat jalansijaa Suomen markkinoilla. Tarjoamme heille asiantuntevaa kumppanuutta kansainvälisessä verotuksessa, taloudessa ja liiketoiminnan juridisissa kysymyksissä.

Olemme myös itse ottaneet askeleen kohti kansainvälistä kasvua ensimmäisellä merkittävällä kansainvälisellä yritysostolla tänä keväänä. Osaksi Gallantia liittyvä Broadstreet on

25-vuotias, tunnettu ja perinteikäs taloushallintoalan yritys, joka on erikoistunut esimerkiksi kansainväliseen verotukseen, palkanlaskentaan ja kirjanpitoon. Liittymällä osaksi Gallantia, molempien osapuolten asiakkaat hyötyvät entistä laajemmasta palveluvalikoimasta ja kansainvälisestä asiantuntemuksesta. Tämä vahvistaa kykyämme palvella asiakkaita entistä laajemmin Euroopan markkinoilla ja tukee tavoitettamme kasvaa Suomen vaikuttavimmaksi asiantuntijataloksi.

Kohti tulevaisuuden Pohjois-Savo

Kauppakamari tarjoaa meille merkittävän mahdollisuuden verkostoitumiseen ja alueelliseen vaikuttamiseen. Haluamme olla mukana rakentamassa elinvoimaista ja tulevaisuuteen katsovaa yrityskenttää yhdessä muiden toimijoiden kanssa.



Kuva: Gallantin veroasiantuntija Heikki Rintala

Uusiutuva energia luo mahdollisuuksia kasvuun

SUOMESSA ON KÄYNNISSÄ MERKITTÄVÄ PUHTAAN SIIRTYMÄN INVESTOINTIEN AALTO. KEITELEEN KUNNANJOHTAJA PASI MARJAKANGAS, KIURUVEDEN KAUPUNGINJOHTAJA JUHA-PEKKA RUSANEN, SONKAJÄRVEN KUNNANJOHTAJA SIMO MÄKINEN JA VIEREMÄN KUNNANJOHTAJA MIKA SUOMALAINEN NÄKEVÄT UUSIUTUVAN ENERGIAN HANKKEISSA LUKUISIA PAIKALLISIA MAHDOLLISUUKSIA.

Ylä-Savossa uskotaan vahvasti uusiutuviin energiamuotoihin

Sahateollisuuden keskittymänä tunnettu Keiteleen kunta panostaa tällä hetkellä vahvasti vihreän energian ja uusien teknologioiden avaamiin kasvumahdollisuuksiin. Kunnanjohtaja **Pasi Marjakangas** kertoo, että käynnissä on tuulivoimaloiden rakentamista selvittäviä hankkeita mm. Munterinkankaalla, Kangasjärvellä ja Nilakkasuolla. Myös aurinkovoimaloiden osalta ollaan etenemässä selvityksiin.

Samanaikaisesti yksi Pohjois-Savon valtakunnallisesti näkyvimmistä uusiutuvan energian investoinneista – Suomen Lantakaasun yli 80 miljoonan euron investointi Kiuruveden biokaasulaitokseen – on naapurikunnan kaupunginjohtaja **Juha-Pekka Rusasen** mukaan kunnan historian suurin teollinen investointi. Hyödyt näkyvät laajalti ylikuntarajaisesti.

Biokaasulaitoksen sateelliittilaitokset ovatkin jo suunnitteilla Nurmekseen, Lapinlahden Varpaisjärvelle ja Sonkajärven Sukenvalle.

Monipuolisena luontomatkailukohteena profiloitunut Sonkajärvi on tunnistanut biokaasun lisäksi



Kunnanjohtaja Pasi Marjakangas

tuulivoiman tarjoamat mahdollisuudet. Kunnanjohtaja **Simo Mäkinen** taustoittaa menossa olevan viisi tuulivoimahanketta kaavoituksen eri vaiheissa, joista yksi on ns. hybridihanke, jossa tuulivoimapuiston yhteyteen kaavoitetaan 206 hehtaarin aurinkovoimalaa. Yhteistyö eri kuntien ja yritysten välillä on koettu hankkeissa tärkeäksi mm. tiedon vaihdon kannalta.

Vieremän koneteollisuuskeskittymässä panostetaan kokonaisvaltaiseen vastuullisuuskehityksen ekosysteemyöhön. Kunnanjohtaja **Mika Suomalainen** kertoo kaukolämmön varavoimaratkaisun siirtämisen öljystä biokaasuun luoneen mahdollisuuden kannattavalle biokaasutuotannolle paikallisesti. Vieremällä voikin nyt tankata paineistettua biokaasua. Teollisuudelle tämä on tarjonnut mahdollisuuden fossiilisen propaanin korvaamiseen ja Ylä-Savon kärkiyrityksistä Ponsse Oyj on jo edelläkävijänä sopinut biokaasutoimituksesta maalausprosessiinsa.

Positiiviset vaikutukset kunnan elinvoiman vauhdittajina

Kuopion alueen kauppakamarin investointiselvitykset (2024) osoittavat alueemme kärkiyritysten suunnittelevan yli 14,2 miljardin investointeja 2035 mennessä. Energia-alan investointien osuus tästä on 6 273 miljoonaa euroa. Ylä-Savon kunnat jakavat näkemyksen uusiutuvan energian investointihankkeiden positiivisista näkymistä, jotka tarkoittavat mm. kiinteistöverotulojen kasvua, elinvoiman vahvistumista sekä

erilaisia jatkojalostuksen mahdollisuuksia.

Keiteleen kunnanjohtaja Marjakangas näkee uusiutuvan energian hankkeiden tuovan toteutuessaan alueen palveluyrityksille liikevaihtoa sekä uusia työpaikkoja: kokonaisuudessaan oikein sijoitettuna – kaavoituksellisten ja taloudellisten perusteiden löytyessä sekä ympäristönäkökohdat ja asutus huomioiden – tuulivoimalat lisäävät kunnan elinvoimaa. Kiuruvedellä kunnanjohtaja Rusanen painottaa uusiutuvan energian teknologioiden ja jatkojalostuksen tärkeyttä: kunnassa vireillä olevissa hankkeissa tavoitellaan tietoisesti tuottavuutta moninaisella jatkojalostuksella.

Sonkajärven kunnanjohtaja Mäkinen yhdistää uusiutuvan energian hankkeiden merkityksen alueen alkutuotanto- ja elintarvikealan kehitykselle ja kansalliselle huoltovarmuudelle: biokaasuhankkeiden positiiviset ympäristövaikutukset mahdollistavat puhtaan ruuan- ja maataloustuotannon kannattavuuden kehittämisen. Biokaasukulttuurin tietoinen vahvistaminen on avannut Vieremällä mahdollisuuden olla kuntaorganisaationa fossiilisista polttoaineista vapaa vuonna 2027. Kunnanjohtaja Suomalainen kertoo, että Vieremä on tämän hetken tiedon valossa ensimmäinen kunta Suomessa, joka on saavuttamassa vapauden fossiilisista polttoaineista.



Kaupunginjohtaja Juha-Pekka Rusanen

Uusiutuvalla energialla on tärkeä rooli kehittyvän kunnan tulevaisuudelle

Uusiutuvan energian rooli osana tulevaisuuden kehitystä on väistämätön paitsi kunnille myös elinkeinoelämälle. Yläs-volaiset kuntajohtajat näkevätkin tärkeäksi energiasiirtymän tarkastelun kokonaisuutena.

Keiteleen seutukunnalle hankkeet ovat avaamassa uusia mahdollisuuksia, ja näkyviä viisaasti hyödyntämällä voidaan turvata kunnan tulevaisuus ja kyky rahoittaa peruspalvelut. Marjakangas nostaa esiin myös Keiteleen suuret teollisuusyritykset, jotka tarvitsevat kilpailukykyisesti hinnoiteltua



Kunnanjohtaja Mika Suomalainen

energiaa, jolla on merkitystä kannattavuudelle. Kiuruvedellä uusiutuva energia nähdään niin ikään keinona uuden teollisuuden ja investointien houkuttelulle.

Sonkajärven Mäkinen kiteyttää energiahankkeiden roolin olevan tulevaisuudessa merkittävä eritoten kaikkien hankkeiden toteutuessa: uusiutuvan energian hankkeet nähdään paitsi kiinteistöveron tuottajina myös elinkeinoelämän ja yleisen kehityksen mahdollistajina. Puhtaan siirtymän strateginen merkitys näkyy vahvasti myös Vieremällä, jonka lähitulevaisuuden tavoitteena on olla Suomen kestävin teollinen toimintaympäristö – nestemäisen biokaasun mahdollisuudet raskaan liikenteen hiilipäästöille nähdään osana tulevaisuutta.

Uusiutuvat energiat ovat niin Keiteleellä, Kiuruvedellä, Sonkajärvellä kuin Vieremällä merkittäviä mahdollisuuksia. Kunnanjohtaja Pasi Marjakangas kiteyttääkin lopuksi murroksen merkitystä alueelliselle vetovoimalle oivallisesti: uusiutuvaan energiaan liittyy positiivinen arvolataus, jolla voidaan vahvistaa myös kuntien imagoa.



Kunnanjohtaja Simo Mäkinen

Artikkeli on toinen osa Kuopion alueen kauppakamari tuottamasta kuntajohtajien yhteisartikkelisarjasta. Ensimmäiseen Alueiden elinvoima -artikkeliin vastasivat Kuopion, Siilinjärven, Iisalmen ja Varkauden kuntajohtajat. Tulevissa artikkeleissa kirjoitusvuoro siirtyy eteenpäin uuden teeman äärellä.

Vientiä ja kauppaa epävarmassa ajassa

Geopoliittinen murros on kuluvan vuoden ensimmäisinä kuukausina syventänyt ja jyrkentänyt vauhtiaan. Olemassa olleita ja ennakoitavuutta ylläpitäneitä rakenteita heilutetaan jyrkästi juuri nyt kolmen eri ajurin tai muutostekijän toimesta.

Ensimmäinen ajuri liittyy geopolitiikkaan, kun Yhdysvaltain presidentti Trumpin hallinto arvioi, ettei toisen maailmansodan jälkeen maan johdolla luotu liittolaisuusrakenne ja monenkeskinen kansainvälinen järjestelmä enää palvele sen etuja. Samalla on käynnistynyt vapaakaupan ja maailman kauppajärjestelmän haastaminen tullipolitiikan keinoin. Kolmas voimakkaasti vahvistunut muutostekijä on tekoälyvetoinen kehitys.

Liittolaisten välinen luottamus, enustettavuus ja vakaus ovat kansainvälisten suhteiden ja siten myös kansainvälisen kaupan perusta. Trumpin tullit ovat todellinen shokki kumppanimaille ja kauppajärjestelmälle. Systeeminen kauppasota ja kaikkien tappioon johtava kriisi on vältettävissä, jos vastatoimet säilyvät maltillisina. Jokaisella valtiolla on oikeus varmistaa tasapuoliset kaupankäynnin toimintaedellytykset, mutta siihen ei yllä korkeilla tariffeilla, vaan neuvottelemalla ratkaisuja.

Presidentti Trumpin aloitteet ovat kiihdyttäneet entisestään historiallista geopoliittista muutosta. Kun kaikki on liikkeessä, ei vielä voida tietää, mihin heiluri pysähtyy. Euroopassa olemme

uuden edessä monessakin mielessä, mutta entisen maailmanjärjestyksen turbulenssimainen muutos voi olla mahdollisuus. On Euroopan hetki ja Suomenkin on oltava siihen valmis.

Suomalaisyritykset ovat jo vuosien ajan sopeutuneet kansainvälisen toimintaympäristön ennakoimattomuuteen. Ne ovat harjaantuneet riskinhallinnassa monin tavoin. Tekoälypainotteinen teknologinen murros voi vahvistaa kasvumahdollisuuksia innovaatioissa ja puhtaassa siirtymässä. Saksan käynnistämät investoinnit luovat kysyntää ratkaisuillemme. Puolustusteollisuuden kasvu on vääjäämätöntä.

Kansainvälisessä kilpailussa Suomi on aina kokoaan pienempi tai suurempi sen mukaan, miten se kotimaassa kykenee keskinäiseen yhteistyöhön ja kuinka aktiivisesti se osallistuu kansainväliseen yhteistyöhön. Epävarmuus ja jännitteet haastavat perinteisiä vientistrategioita ja samalla globaali kilpailu sekä riskinhallinta edellyttävät yrityksiltä entistä vahvempaa geopoliittista lukutaitoa.

Talous on turvallisuuden rinnalla Suomelle eksistentiaalinen kysymys. Kun kansainvälinen arvaamattomuus ja volatilititeetti jatkuvat, on viennin edistäminen ja yritysten kansainvälistämisen tukeminen kauppakamariverkoston tärkeimpiä tehtäviä, hyvässä yhteistyössä muiden Team Finland-toimijoiden kanssa.



PÄIVI POHJANHEIMO

Kansainvälisten asioiden johtaja,
Keskuskauppakamari;
maajohtaja, Kansainvälinen kauppakamari

Investoi osaamiseen

HHJ® – Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssit:

17.9.–22.10.2025 Iisalmi
29.10.–26.11.2025 Kuopio

Koulutus hallitustyön tärkeimmistä teemoista hallitusammattilaisille ja johdolle.

HHJ-puheenjohtajakurssit:

10.–11.6.2025 Kuopio
18.–19.11.2025 Kuopio

Perusta hallituksen puheenjohtajan työlle.



Tekoäly työkaluna - Vauhtia myyntiin ja markkinointiin 3.6.2025 Kuopio

Haluatko tehostaa myyntiä, personoida markkinointia tai säästää aikaa arjen toistuvissa tehtävissä?

Tässä käytännönläheisessä ja arkisiin harjoitteisiin nojaavassa tekoälykoulutuksessa opit hyödyntämään tekoälyä osana myynnin, markkinoinnin ja eri asiantuntijatehtävien arkea.

Jäsenetuhinta:

395 € + alv 25,5 %
(norm. 695 € + alv 25,5 %)

Palkanlaskennan ajan-kohtaispäivä 30.9.2025 Kuopio

Kehitä ja pidä yllä palkanlaskennan osaamistasi – tervetuloa mukaan Palkanlaskennan ajankohtaispäivään!

Koulutuspäivä sisältää kattavan tietopaketin mm. osa-aikatyöstä ja vuosiloma-asioista sekä poissaolojen ja työsuhteen päättymisen vaikutuksista palkanlaskentaan.

Jäsenetuhinta:

499 € + alv 25,5 %
(norm. 699 € + alv 25,5 %)

Etäkoulutuksia

Osakeyhtiön varojenjakso 27.5.2025

Tietosuojaan ajankohtaisaamu 4.6.2025

Fokus - Asiantuntijan supervoima 16.9.2025

Johtajasopimukset 26.9.2025

Palkkausjärjestelmän rakentamisen peruseräpäätökset 17.9.2025

Tietosuojavastaavan peruskoulutus 20.10.2025

Lue lisää ja ilmoittaudu:
www.kauppakamarikauppa.fi



Kutsu sääntömääräiseen kevät- kokoukseen klo 11.00, Sokos Hotel Puijonsarveen

Lämpimästi tervetuloa Kuopion alueen
kauppakamarin sääntömääräiseen kevätkokoukseen
ja kokousta edeltävään jäsentilaisuuteen.

Jäsentilaisuudessa kuulemme CEO, Strategic Futurist Teppo
Turkin puheenvuoron: Geopolitiikka muuttaa nyt maailman-
järjestystä – miten Suomi löytää kasvua talouteen?

Tilaisuus on maksuton, mutta edellyttää ennakkoilmoittau-
tumisen. Kevätkokoukseen osallistuminen edellyttää
Kuopion alueen kauppakamarin jäsenyyden.

ti 20.5.2025 klo 8.30–11.30
Sokos Hotel Puijonsarvi, Minna Canthin katu 16, Kuopio



Teppo Turkki



Lisätietoa ja ilmoittautuminen:
www.kuopiochamber.fi

**KUOPION ALUEEN
KAUPPAKAMARI**