

KAUPPA KAMARI

**Kasvu on
yhteiskunta-
vastuullinen teko**

—CHARLY SALONIUS—PASTERNAK,
NORDIC WEST OFFICE

Kasvu & maakuva

**Kovaa puhetta kasvusta
– kasvun toimeenpano »**

**Geopoliittiset murrokset
mahdollisuutena »**

**Kansainvälinen kasvu
vaatii asennetta »**

**Tulevaisuuden
ruokaa Kuopiosta »**

**Tutkimusinnovaatioista
globaaleille markkinoille »**

**Vauhtia kasvuun
osaamisen kehittämisellä »**

Löydä syksyille suunta

Paras tapa aloittaa syksy on koota tiimi saman pöydän ääreen Novapolikselle. Kokoustilamme ovat siihen täydellinen valinta!

KOKOUSPAKETIT

Puoli päivää 45 € / hlö + alv

Koko päivä 60 € / hlö + alv

KOKOUSTILOJEN TUNTIHINNAT

alkaen 8 € / h + alv

Soita Saijalle ja varaa kokous: 040 088 2410

NOVAPOLIS
KUOPIO



BY IISALMI -SEMINAARI

4.11.2026 Olvi-Oluthalli

TEEMA *tekoja, toivoa ja tulevaisuutta*

Katso ohjelma ja ilmoittaudu:



iisalmi.fi/byiisalmiseminaari



IISALMI
FINLAND,
EUROPE

Teoilla tuloksia – ei toivota vaan tehdään

Me ihmiset usein vertaamme itseämme toisiin ja elinkeinoelämässä seuraamme tarkasti toimialan eri toimijoita ja markkinamuutoksia. Vertailu on helppoa, onhan dataa saatavilla äärettömästi ja välittömästi. Seuraamme tarkasti peräpeiliä: toteutunutta liikevaihtoa sekä varsinkin muiden tekemistä. Puhetta riittää paljon. Suomalaisissa seminaareissa ja salongeissa keskustellaan kohta enemmän kuin länsinaapurissamme, mutta johtaako pelkkä puhe mihinkään?

#KASVU³ #TAVOITE #TOIMEENPANO #TULOS

Samaan aikaan erityisesti kehittyvissä maissa vauhti on kiihtynyt, ja tulokset puhuvat puolestaan. Ohi on menty vasemmalta sekä oikealta ja etumatkaa on otettu runsaasti. Kunnianhimon lisäksi on selkeästi opittu nopea ja ketterä kokeilukulttuuri: ko-keille nopeasti, opi epäonnistumisista ja korjaa suuntaa vikkelästi. Epävarmassa ja jatkuvasti muuttavassa toimintaympäristössä on tärkeää lähteä nopeasti liikkeelle kevyemmällä suunnitelmalla ja tarkentaa suunnitelmaa toimeenpanon edetessä.

Miksi Suomen talouden kasvu on ollut matalaa lähes 20 vuotta ja miksi meillä on melko kapea joukko globaaleja menestystarinoita? Vaikka yleistyksen ja yksinkertaistukset ovat vaarallisia, olemme hukan hukanneet menestysreseptiämme. Menestys edellyttää rönsyjen karsimista, jopa yksinkertaistettua toimintamallia. Kysymys on kuitenkin varsin yksinkertaisesta asiasta: teoista ja toimeenpanosta.

Osaamme jo asettaa tavoitteet, toki kunnianhimoa tarvitsemme lisää. Pelkkä piiritaso tai kansallinen markkinajohtajuus eivät riitä, vaan menestyäkseen on alusta alkaen tähdättävä globaalille tasolle. Se, missä meillä on petrattavaa, on toimeenpano. Olemme hyviä tuossa keskustelurakenteessa, varsinkin esteiden ja riskien tunnistamisessa sekä välty-lyssä loistamme ja suunnittelussa-kin hiomme huippua. Mutta samalla olemme tuhlanneet suurimman osan energiasta, eikä konkreettisille teoille ja vastuunkannolle jää riittävästi aikaa ja resursseja.

Tarvitsemmekin rehellisen ryhtiliikkeen tehokkaaseen toimeenpanoon. Ajankäytöllisesti se tarkoittaa 20/80-sääntöä. Suunnitteluun sekä seurantaan korkeintaan 20 prosenttia ajankäytöstä ja 80 prosenttia tehokkaaseen sekä tiukkaan toimeenpanoon. Eivät Alisa Vainion Euroopan mestaruus tai Kerttu Niskasen mitalit ole tulleet ilmaan työtä ja toistoa. Tunnemme varmasti 10 000 tunnin

säännön. Mestariksi ei tulla toivomalla, vaan tekemällä työtä!

Tartutaan siis selvitysten ja selitysten sijaan – kukin omalla tontillamme – kynään, kauhaan tai kännykään. Ahkeruudella, sinnikkyydellä ja yhteistyöllä tehdään tuloksia, josta koko yhteiskuntamme kiittää.

#menestystehdään yhdessä



Kaija Savolainen PÄÄTOIMITTAJA

KUOPION ALUEEN KAUPPAKAMARI

www.kuopiochamber.fi

Kasvu³-strategia

VISIO: Pohjois-Savo on kiinnostavin ja innovatiivisin investointikohde 2030

3 / 4 2026

TEEMA: Kasvu ja maakuva

Päätoimittaja

Kaija Savolainen

Vastaava toimittaja

Niina Vanttinen

Taitto

Niina Vanttinen

Palautteet

kauppakamari@kuopiochamber.fi

Verkostonäkyvyys

Niina Vanttinen

+358 44 513 2905

niina.vanttinen@kuopiochamber.fi

Julkaisija

Kuopion alueen kauppakamari,
Microkatu 1, 70210 Kuopio

Ilmestyminen & jakelu

Neljä kertaa vuodessa
kauppakamarin jäsenyrityksille.

Kannessa

Charly Salenius-Pasternak,
Nordic West Office

Kannen kuva: Reino Hartikainen

Paino

Offsetpaino L. Tuovinen Ky
ISSN 2670-3211

Verkkolehti

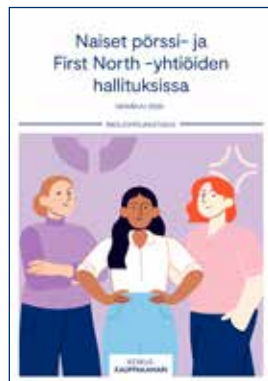
» kuopiochamber.fi/ajankohtaista



Kilpailukyky ja kasvu Euroopassa

Irlanti toimii Euroopan unionin neuvoston puheenjohtajana vuoden 2026 jälkipuoliskolla. Keskuskauppakamarin EU-katsaus kokoaa puheenjohtajuuskauden keskeiset tavoitteet sekä yrityksille tärkeimmät ajankohtaiset EU-tee- mat. Katsaus tarjoaa yrityksille ajankohtaista tietoa EU:n päätöksenteosta, toimintaympäristön muutoksista ja tulevista kehityssuunnista.

Lue lisää: kauppakamari.fi



Keskuskauppakamarin Naisjohtajakatsaus

Katsaus tarkastelee naisten osuutta suomalaisten pörssi- ja First North -yhtiöiden hallituksissa sekä hallitusten valiokuntien ja osakkeenomistajien nimitystoimikuntien sukupuolijakaumaa. Lisäksi se käsittelee hallitusten monimuotoisuutta laajemmin eri näkökulmista ja tarjoaa ajankohtaisen kuvan yritysjohton monimuotoisuuden kehityksestä.

Lue lisää: kauppakamari.fi

Kirjavinkki: Kaikki tiet turvaan

Kaikki tiet turvaan on presidentti Sauli Niinistön muistelmateos Suomen tiestä Nato-jäseneksi. Päiväkirjoihin ja muistiinpanoihin pohjautuva kirja avaa vuosien 2021–2024 ulko- ja turvallisuuspolitiikkaa, suhteita Ruotsiin, Yhdysvaltoihin ja Natoon sekä Venäjä-suhteiden muutosta. Samalla se tarjoaa henkilökohtaisen näkökulman kansainväliseen politiikkaan.

Vinkki: Etelä-Pohjanmaan kauppakamari, Tomi Salminen **Lue lisää: kuopiochamber.fi**



Suvi Pulkkinen,
Johtava asiantuntija,
osaaminen ja maahanmuutto
KESKUSKAUPPAKAMARI

Ratkaisuja Suomelle

» **JULKAISU** Suomi takaisin oppimisen kärkimaaksi
» **JULKAISU** Hallitusohjelmatavoitteet: Lisää kansainvälisiä osaajia

Lue julkaisut: kauppakamari.fi

6

Kasvu ei hyödytä vain kasvajaa

Haastattelussa Nordic West Officen
toimitusjohtaja Charly Salenius-Pasternak

9

Kovaa puhetta kasvusta – kasvun toimeenpano

Hallintojen ja valiokuntien yhteiskokous

10

Kansainvälinen kasvu vaatii asennetta

Kunnian Kukko 2026 –palkinto: Junttan

12

Alle viidessä vuodessa tutkimusinnovaatioista globaaleille markkinoille

Export2X 2026 –tunnustus: Marginum

15

Tulevaisuuden ruokaa Kuopiosta

Esittelyssä uusi jäsen: Anton & Anton



16

Kasvun ja kehittämisen kumppani

HJP Kehitys: Hankerahoitus on enemmän kuin hakemus

17

Kasvua omalla tähtäimellä & kasvu tarvitsee tekijöitä

Savon Mutka: Uusia kauppakanavia ja elämyksellisiä
TYHY-palveluita / HR Mentor: Uniikki konsepti auttaa
löytämään osaajat alueelle

18

Toimitilasta kasvua ja kilpailuetua

BRAND toimitilat: Toimitilahankkeen onnistuminen ratkais-
taan ennen ensimmäistäkään rakennuspiirustusta

20

Hymyä huuleen Suomi!

Haastattelussa kunta- ja alueministeri Anna-Kaisa Ikonen

22

Blogi: Yritysten menestys ratkaistaan verkostoissa

Keskuskauppakamarin toimitusjohtaja Juho Romakkaniemi

23

Vauhtia kasvuun!

Osaaminen voimavaraksi, kauppakamari kouluttaa



PARASTA PALVELUA 2026 • ILMOITUSTAUHU • SIVU 14
Laadukas palvelu rakentaa Pohjois-Savon
vetovoimaa. Lue lisää » kuopiochamber.fi

”

On yhteiskunta-
vastuullinen teko,
jos yritys jakaa
kasvunsa hedelmiä
alueella, joka
mahdollisti sen
alkuperäisen
kasvun.”

Nordic West Officen
toimitusjohtaja Charly
Salonius-Pasternak
muistuttaa, että
yhdessä tekemällä
voi saada apua itsekin.

TEKSTI: MINNA AKIOLA
KUVAT: REINO HARTIKAINEN,
AKSELI MURAJA, ELCOLINE



Kasvu ei hyödytä vain kasvajaa

Kasvua ja kilpailuetua rakennetaan myös vahvistamalla omaa toimintaympäristöä ja verkostoja. Charly Salenius-Pasternakin mielestä yhteistyö eri toimijoiden välillä rakentaa kilpailukykyä ja voi houkutella alueelle uusia investointeja.

Geopolitiikkaan ja skenaariotyöskentelyyn erikoistuneen Nordic West Officen toimitusjohtaja **Charly Salenius-Pasternak** haastaa pohjoissavolaiset yritykset katsomaan kasvua sieltä näkökulmasta, että se voi vahvistaa koko ympäröivää yhteiskuntaa. Vahva toimintaympäristö puolestaan luo yritykselle uusia kasvun mahdollisuuksia – kasvu ei tapahdu tyhjiössä.

– Vaikka pyrkisi toimimaan ja saamaan kasvua kansainvälisesti, oma toiminta-alue on kuitenkin se, jossa on helpoin luoda verkostoja, rekrytoida ihmisiä ja rakentaa yrityskulttuuria, Salenius-Pasternak kiteyttää.

Kasvu vaatii muutосkykyä

Salenius-Pasternakin mukaan yksi tärkeimmistä asioista, jonka yritys voi tehdä oman alueensa eteen, on nuorten työllistäminen. Vuosikymmenten työkemus ei synny yhtäkkiä, vaan siihen pitää kasvaa. Kantamalla kortensa kekoon rakentaa myös tulevaisuuden kapasiteettia.

– Nuorten työllistyminen on konkreettinen asia, jonka ansiosta alue voi olla vetovoimaisempi esimerkiksi investoijien silmissä, Salenius-Pasternak arvioi.

Kasvu ei kuitenkaan ole vain yritysten asia. Myös yksilöiden, oppilaitosten ja muiden organisaatioiden on oltava valmiita muuttumaan ja uudistumaan. Alueen muutoskyvykkyydestä voi muodostua kilpailuetu.

Yhtenä kasvun mahdollistajana Salenius-Pasternak näkee kauppakamarit ja muut neutraalit koollekutsijat, jotka voivat tuoda jopa kilpailevat yritykset saman pöydän ääreen ratkaisemaan yhteisiä ongelmia.

Murrokset mahdollisuutena

Vaikka omasta kotipesästä on pidettävä huoli, kannattaa suomalaisten toimijoiden ajatella globaalisti, koska markkinat ja kasvu tulevat rajojen ulkopuolelta. On myös olemassa palveluita ja tuotteita, joita Suomen pienillä markkinoilla ei voi edes toteuttaa, koska ne vaativat niin ison volyymin.

– Kannattaa muistaa, että nykyiset geopolittiset muutokset ja murrokset voivat olla mahdollisuus niille, jotka ovat valmiit rakentamaan jotain uutta. Muutosten ja murrosten aikana rikotaan esteitä, Salenius-Pasternak toteaa.

Tietty yritys voi dominoida globaaleja markkinoita, mutta sillä voi olla iso ja kankea rakenne, jolloin heidän tuotteensa tai teknologiansa voi murroksen aikana vanhentua. Tämä näkyy monella alalla. Salenius-Pasternakin mukaan voi olla helpompaa lähteä juuri nyt hakemaan kasvua tai kilpailua maailmalta.

Markkinat ovat riippuvaisia alasta

Murros ei siis ole vain uhka. Se voi avata pohjoissavolaisille yrityksille markkinoita, joille vakiintuneiden toimijoiden on vaikeampi päästä.

Maailman talouden painopisteiden ja poliittisten suhdanteiden muutoksiin tulisikin suhtautua samalla tavalla kuin menneinä vuosikymmeninä, Suomessa ei kauheasti enää tervaakaan polteta, vaan uudistumista on vaadittu.

Salonius-Pasternakin on kuitenkin hankalaa sanoa mitään yleistä siitä, mille markkinoille kannattaa suunnata, koska ne ovat niin alariippuvaisia.

– Jos kaksikäyttöyritys haluaa tehdä bisnestä Naton, EU:n ja Yhdysvaltojen yksittäisten jäsenvaltioiden kanssa, pitää oikeasti miettiä, mikä hyöty on edes vilkuilla Kiinaa. Yhdellä väärällä diilillä voi sulkea ovet muualta.

Jollekin toiselle yritykselle Kiinan markkina voi olla oikeasti merkittävä. Olennaista on ymmärtää, millaisessa geopolittisessä ympäristössä oma yritys toimii.

Vaihtoehtoisia tulevaisuuksia

Kannattaa myös miettiä vaihtoehtoisia tulevaisuuksia, vaikka kaikkea ei voikaan ennakoita. Tuote voi olla maailman paras, mutta siinä voi olla tietystä

maasta tullut komponentti, joka saatetaan sanktioida tai sen saatavuudelle tulee jokin muu este.

– Tämä on yksi syy, miksi eri yritykset haluavat käydä keskusteluja kanssamme. Voimme yhdessä tarkastella eri tulevaisuuksia ja sen jälkeen he voivat lähteä toteuttamaan tuotetta tai palvelua riippumatta siitä, mikä tulevaisuuksista toteutuu, Salonius-Pasternak sanoo.

Menestyksestä kannattaa olla ylpeä

Pohjois-Savossa on maailmanluokan osaamista, mikä antaa vahvan perustan alueen ja sen yritysten kasvuun.

Salonius-Pasternak nostaa esiin Genelecin, Olvin, Ponssen ja Elcolinen esimerkkeinä pohjoissavolaista yrityksiä, jotka ovat onnistuneet kasvamaan tavalla, joka hyödyttää myös ympäröivää yhteiskuntaa.

Kasvun avulla on mahdollista tehdä jotain yleistä hyvää, eikä sitä asiaa kannata piilotella. Salonius-Pasternak kehottaa yrityksiä olemaan avoimesti ylpeitä menestyksestään. Sitä ei kannata laittaa vakan alle.

– Yritysten ei pitäisi ujostella kasvuaan, vaan hieman epäsuomalaiseen tapaan toivottaa: ”Me kasvoimme ja samalla loimme näin monta työpaikkaa.”



Salonius-Pasternakin mukaan esimerkiksi Olvi ja Elcoline osoittavat, kuinka yritysten menestys voi parhaimmillaan vahvistaa koko alueen elinvoimaa.

Kasvu³n toimeenpano: Kovaa puhetta kasvusta

Kuopion alueen kauppakamarin aurinkoista syksyä kiihdytti perinteinen luottamushenkilöiden ja kutsuvieraiden yhteiskokous. Kauppakamarissa ja Pohjois-Savossa Kasvu³ on ollut keskiössä jo 3 vuotta – Kasvu syntyy ihmisten, Investointien ja Infran yhteisvaikutuksesta. Tavoitteet on asetettu ja olemme tehneet isoja kasvulupauksia. Tulokset eivät kuitenkaan synny ilman tekoja. Käynnistimme syksyn aiheella Kasvun toimeenpano – Kovaa puhetta kasvusta.

Lämmin kiitos hallintojen ja valiokuntien luottamushenkilöille, kansanedustajille, kuntapäättäjäille ja sidosryhmille! Lämpimät onnittelut myös kasvu- ja rahoitusvaliokunnan palkitsemille Marginumille Export2X-tunnustuksesta ja Junttanille Kunnian kukko –kansainvälistymispalkinnosta! Kuopion alueen kauppakamarissa ja Pohjois-Savossa 'kasvu ei ole intentio, vaan imperatiivi'!



Kunnian Kukka 2026 –kansainvälistymispalkinto:
Paalutusteknologiayhtiö Junttan



Strategiat ja tavoitteet luovat suunnan,
tulokset syntyvät toimeenpanosta



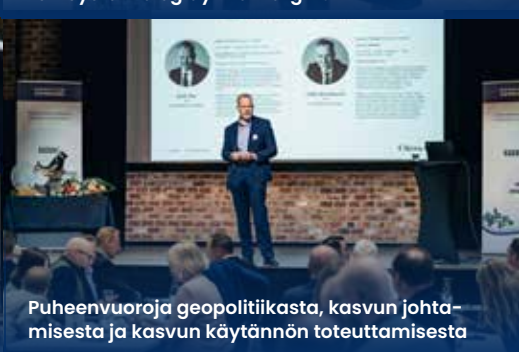
Export2X 2026 –kansainvälistymistunnustus:
Terveysteknologiayhtiö Marginum



Päivässä työstettiin konkreettisia toimenpiteitä
Kasvu³-strategian tavoitteiden toteuttamiseksi



Pohjois-Savon elinkeinoelämän kunnianhimo
ja kasvutahto ovat kasvaneet



Puheenvuoroja geopolitiikasta, kasvun johtamisesta ja kasvun käytännön toteuttamisesta



Kansainvälinen kasvu vaatii asennetta

Tänä vuonna 50-vuotista merkkipaaluaan juhlistava Junttan Oy tähtää rohkeaan kansainväliseen kasvuun. Tavoitteena on tuoteportfolion laajentaminen ja liikevaihdon kasvattaminen 150 miljoonaan euroon. Samalla, kun 40 maassa toimivalle koneteknologia-yhtiölle kansainvälisyys on elinehto, on yrityksen juuret vakaasti Pohjois-Savossa.

Kuopiolainen Junttan tunnetaan maailman johtavana hydraulisten paalutusratkaisuiden valmistajana, jonka noin 60 miljoonan euron vuosittainen liikevaihto syntyy laiteliiketoiminnasta ja palveluista. Viennin osuus on lähes 95 %, ja jatkossakin kasvua haetaan maailmanmarkkinoilta.

”Tavoitteenamme on kannattava kansainvälinen kasvu ja Junttanin aseman vahvistaminen vaativan paalutusteknologian suunnannäyttäjänä”, kertoo Junttanin toimitusjohtaja **Tommi Lehtonen** yhtiön strategisista tavoitteista.

Junttanilla asiakas on ykkönen, oli pa kyseessä tuotekehitys tai vastuullisuus. Vuonna 2021 yhtiö lanseerasi tiettävästi maailman ensimmäisen paikallisesti täysin päästöttömän akukäyttöisen paalutuskoneen, jonka yritys kehitti pilottihankkeena asiakasyhteistyössä.

”Olemme tunnistaneet vastuullisuuden liiketoimintamahdollisuutena. Asiakkaamme tarvitsevat yhä vähäpäästöisempiä ja tehokkaampia ratkaisuita, jolloin teknologinen uudistuminen ja vahva kansainvälinen palvelukyky ovat meille keino kasvattaa asiakasarvoa.”

Kasvuyhtiössä asenne ratkaisee

Junttanilla työskentelee noin 210 ammattilaista, joista 170 Kuopiossa. Yhtiön vahva kansainvälisyysaste näkyy paitsi viennin osuudessa myös diversiteetissä: teknologiakehityksen eturintamassa kasvua toteuttaa jo noin 10 eri kansallisuutta.

”Olemme hyvin monimuotoinen ja kansainvälinen Junttan-perhe. Kansainvälisyys ei ole meille erillinen osa-alue, vaan läsnäoleva voimavara arjen projekteissa, yhteistyössä ja asiakkuuksissa”, Junttanin operatiivinen johtaja **Satu Marjo** kuvaa.

Kasvavassa vientiyrityksessä kivijalan muodostaa osaaminen, mutta sitäkin tärkeämpänä korostuu asenne. Kuopiosta käsin toimitaan globaalisti, käytännönläheisesti ja asiakasta kuunnellen.

”Motivaatio, ammattitaito ja jatkuva halu oppia ja parantaa ratkaisevat sen, miten hyvin onnistumme kansainvälisessä kilpailussa. Teknisen osaamisen rinnalla korostuvat tänä päivänä yhä enemmän asenne, yhteistyötaidot ja halu kehittää omaa työtä”, Satu Marjo listaa asiantuntijaorganisaation tämän päivän tärkeimpiä vaatimuksia.

Kansallisessa liikkuvien koneiden klusterissa Junttan tunnetaan määrätietoisesta panostuksesta TKI-toimintaan.

”R&D-yksikössämme työskentelee 25 huippuammattilaista mm. tuotantosuunnittelun, hydraulikan ja sulautettujen järjestelmien kehittämisen parissa. Strateginen tavoitteemme on sisäisen ja ulkoisen kilpailukykyyn kehittäminen kohti täysin uuden laitesukupolven kehitystä.”

Globaalit murrokset vaikuttavat enenevästi myös teknologiateollisuuden tulevaisuuden osaamistarpeisiin. Junttanilla osaamistarpeita ennakoidaan aktiivisesti.

”Käymme tiivistä vuoropuhelua asiakkaidemme ja markkinoiden kanssa. Tällä hetkellä seuraamme tiivisti muun muassa teknologioiden kehitystä ja tekoälyn hyödynnettävyyttä. Lähitulevaisuudessa toimialallamme korostuvat erityisesti digitalisaatioon, automaatioon ja datan hyödyntämiseen liittyvä osaaminen”, toimitusjohtaja Tommi Lehtonen ennakoii.

Kasvua paremmalla saavutettavuudella ja teollisuustonttien tarjonnalla

Vaikka Pohjois-Savo tarjoaa korkean teknologian yhtiölle kilpailukykyisen toi-

mintaympäristön, nähdään Junttanilla tulevaisuuden kasvun varmistamisen vaativan panostuksia työpaikkaintensiivisen teollisuuden houkutteluun.

”Kuopio on hieno kaupunki elää ja kasvattaa perhe. Meille olisi tärkeää, että saisimme alueelle lisää kansainvälisesti toimivia koneenrakentajia. Teollisiin keskittyisiin panostaminen varmistaisi myös kunnalle lisää verotuloja ja kuntalaisille työpaikkamahdollisuuksia”, Satu Marjo kannustaa.

Kuopion investointiympäristön houkuttelevuutta; uusien teollisten asiakkaiden houkuttelua sekä osajavetovoimaa tukisi myös vahvemmin elinkeinolähtöiset korkeakoulupolut. Junttanin toimitusjohtaja Lehtonen nostaakin esiin selkeään osaamiskärkeen panostamisen:

”Automaatio-osaaminen läpileikkaa entistä voimakkaammin eri toimialoja. Olisi tärkeää, että myös Kuopion alueelta löytyisi R&D-tasoisia korkeakoulutusta. Kaupunkia tulisi kehittää edelleen houkuttelevammaksi, jotta myös nuoret haluavat muuttaa tänne.”

Osaajien houkuttelussa Junttanin kaltaisilla kansainvälisesti tunnetuilla brändeillä onkin keskeinen rooli.

”Pyrimme olemaan aktiivisesti esillä, jotta myös nuoret näkevät, että meillä on hienoja seikkailuja, kehityspolkuja ja tehtäviä tarjolla. Jo yksistään tytäryhtiöidemme kautta toimimme Australiassa, Kanadassa, Hollannissa, Ruotsissa, Iso-Britanniassa ja Yhdysvalloissa”, Lehtonen jatkaa.

Kansainvälinen kauppa vaatii myös sujuvia yhteyksiä maailmalle – ja maailmalta Pohjois-Savoon. Saavutettavuuden kehittäminen tulisi Satu Marjon sanoin ymmärtää paitsi alueimagoimisena myös tulevaisuuden toiminnan perusedellytykset varmistavana kysymyksenä.

”Pidetään lentoyhteydet tehokkaina. Kumipyörillä tuleville ja lähteville ma-

teriaalivirroille pitää kyetä tarjoamaan kilpailukyiset liiketoiminnan edellytykset. Teollisuus tarvitsee Kuopioon lisää valmiiksi kaavoitettuja teollisuustontteja, kasvunvaraa logistiikkaterминаalleille sekä kustannustehokkaampia sijainteja.”

Junttanilla kasvuun panostaminen ja toimintaympäristön kehittämiseen vaikuttaminen nähdään ennen kaikkea myös yhteiskuntavastuullisena tekona.

”Aktiivisesti kehittyvästä, virkeästä ja kasvavasta kaupungista hyötyvät kaikki – niin yritykset kuin kuntalaiset. Naapurin menestyminen kehittää aluetta ja tätä kautta lopulta myös omaa toimintaa.”

Jo 50 vuotta kasvumatkalla

Alkujaan kuopiolaisen Pentti Heinosen visiosta syntyneestä pienestä pohjoissavolaisesta yhtiöstä on kasvanut puolella vuosisadassa arvostettu ja luotettu kumppani ympäri maailman. Tänä vuonna Junttan viettää 50-vuotisjuhlansa.

”Pitkäjänteinen osaaminen syntyy uuden tekemisen, uusien paikkoihin menemisen ja sitkeyden seurauksena. Kun luodaan kulttuuri, jossa näitä toteutetaan sopivalla rohkeudella, yhdessä ja positiivisella asenteella – samalla hyvin läheisessä yhteistyössä asiakkaiden kanssa – onnistumisen mahdollisuus kasvaa”, summaa Satu Marjo pitkän menestyksen taustaa.

Elokuussa Kuopion alueen kauppa-kamarin Kasvu- ja rahoitusvaliokunta palkitsi Junttanin perinteisellä Kunnian kukko -kansainvälistymispalkinnolla. Junttan-perhe otti tunnustuksen lämmöllä vastaan.

”Palkinto on hieno kunnianosoitus kotikaupunkimme liike-elämalta. Kunnioitamme tätä suuresti ja on hienoa, että työtämme arvostetaan Kuopiossa”, toimitusjohtaja Tommi Lehtonen ja operatiivinen johtaja Satu Marjo kiittävät.



Tommi Lehtosen ja Satu Marjon 5 vinkkiä vientiin

1. Tunne ja valitse kohdemarkkinat, joilla haluat kasvaa.
2. Mieti, miten rakennat vahvan jakelukanavan ja/tai kumppaniverkon.
3. Kuuntele ja ymmärrä asiakasta – Miten tuotteesi tai palvelusi ratkaisee asiakkaan ongelman?
4. Varmista, että tuotanto ja toimitusketju skaalautuvat kasvussa laadukkaasti, kustannustehokkaasti ja luotettavasti. Pidä aina toimituslupauksesi!
5. Johda tiedolla, mittaa ja analysoi – hyödynnä digitaalisiaatiota. Ole rohkea ja ketterä.

TEKSTI: TIINA HARTIKAINEN, KUVAT: JUNTAN



Alle viidessä vuodessa TUTKIMUSINNOVAATIOSTA GLOBAALEILLE MARKKINOILLE

Terveysteknologiayhtiö Marginumin kasvutarina on sykähdyttävä. Itä-Suomen yliopiston ja KYS Mikrokirurgiankeskuksen palkitusta tutkimuksesta on kasvanut kansainvälisesti tunnettu startup, jonka HIVEN®-laitteen kaupallistaminen on käynnissä jo 15 maassa. Tiukasti reguloidulla lääke- ja terveysteknologia-alalla CE-merkinnän saaminen alle viidessä vuodessa on jo itsessään harvinaisuus.

Terveysteknologia on yksi Suomen merkittävimmistä kasvualoista, mistä kertoo myös toimialan viime vuoden tuoteviennin ennätysellinen 2,79 miljardia euron arvo. Pohjois-Savon pitkäperinteisellä lääketeollisuudella ja terveysteknologiakeskittymällä on nähtävissä merkittävä rooli alan kansainvälisessä kasvussa myös tulevaisuudessa.

Vuonna 2020 perustettu Marginum kiinnittyy osaksi kansainvälisesti kasvavaa terveysteknologian arvoverkkoa. Perustajien, lääkäri **Samu Lehtosen** ja neurokirurgi **Antti-Pekka Elomaa**, johdolla kehitetty HIVEN®-laite ratkaisee yhtä syöpäkirurgian keskeisistä haasteista: miten erottaa syöpäkudos terveestä kudoksesta reaaliaikaisesti leikkauksen aikana?

”Teknologiamme perustuu fluoresenssin hyödyntämiseen. Käytän-

nössä potilaalle annetaan ennen leikkausta lääkeainetta, joka saa syöpäsolut hohtamaan punaisina. Kirurgiseen imuputkeen kiinnitettävä HIVEN® tunnistaa fluoresoivaa syöpäkudosta myös silloin, kun kirurgin näköolosuhteet ovat haastavat”, taustoittaa toimitusjohtaja Samu Lehtonen.

Globaali tarve kudostunnistusteknologialle kirurgiassa on kasvussa mm. potilasturvallisuuden ja syöpäkirurgian tarkkuuden parantamiseksi, mistä kertoo myös HIVEN®-laitteen räjähdysmäisesti kasvanut kiinnostus kansainvälisillä markkinoilla.

”Olemme itse erityisen kiinnostuneita Iso-Britannian ja Keski-Euroopan markkinoista, joissa on merkittäviä neurokirurgisia keskuksia, vahvaa syöpäkirurgian osaamista ja vakiintunutta fluoresenssiohjatun kirurgian käyttöä – merkittävän kaupallisen

potentiaalin ohessa. Valmistelemme seuraavaksi laajentumista Yhdysvaltoihin FDA-prosessin kautta”, Lehtonen listaa yhtiön lähitulevaisuuden kasvusuunnitelmia.

Geopolitiikka luo kasvumahdollisuuksia

Marginum on asettanut kansainvälistymiselle rohkeita kasvutavoitteita. Lehtosen sanoista huokuu voimaa ja halu vaikuttaa.

”Haluamme maailman johtavaksi onkologien kudosmonitorointiratkaisujen valmistajaksi. Tavoitteenamme on luoda lisää edellytyksiä viennille, uusille työpaikoille ja pitkäjänteiselle arvonnulle Suomessa.”

Kirurgisessa käytössä HIVEN®-teknologian tavoitteena on parantaa

toimenpiteiden tarkkuutta ja vähentää uusintaleikkausten tarvetta, mikä voi osaltaan pienentää sairaaloiden energiankulutusta, materiaalihukkaa ja ympäristökuormitusta.

”Asemoidumme osaksi terveydenhuollon teknologista murrosta, jossa kirurgia muuttuu entistä datalähtoisemmäksi, tarkemmaksi ja mitattavammaksi. Näemme teknologiallamme mahdollisuuden laajentua myös uusiin syöpäkirurgisiin käyttökohteisiin,” Lehtonen avaa innovaation skaalautumispotentiaalia.

Marginum hakee aktiivisesti uusia kasvumahdollisuuksia. Esimerkiksi vallitseva geopolitiittinen tilanne on luonut myös merkittäviä liiketointamahdollisuuksia mm. huoltovarmuuden ja riippumattomien toimitusketjujen näkökulmasta.

”Meille maailmantilanne on avannut mahdollisuuden tarjota kansainvälisille markkinoille kustannustehokasta, skaalautuvaa ja Euroopassa kehitettyä teknologiaa. Laitettamme on lyhyessä ajassa hyödynnetty jo yli 100 potilaan hoidossa.”

Lisää kasvua tukevia insentiivejä ja rakenteita

Suomi on asettanut tavoitteeksi nostaa tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoiminnan (TKI) panostukset 4 prosenttiin bruttokansantuotteesta (BKT) vuoteen 2030 mennessä.

Terveysteknologia- ja lääkealalla nähdään keskeinen rooli kansallisen TKI-tavoitteen saavuttamisessa. Keväällä (2026) Lääketeollisuus ry luovutti Suomen hallitukselle kansallista TKI-tavoitetta tukevan rohkean kasvulupauksen: Suomen lääkealan vuotuiset T&K- ja tuotantoinvestoinnit halutaan nostaa miljardiin euroon vuoteen 2030 mennessä.

Marginumin poikkitieteellinen tiimi näkee Pohjois-Savon kasvun ja T&K-toiminnan mahdollisuutena tutkimuslähtöisten spinoff-yritysten tukemisen.

”Alueella on merkittävää potentiaalia mm. lääke- ja terveysteknologian tutkimustiedon kaupallistamisessa. Tämän potentiaalinen hyödyntäminen kuitenkin vaatii selkeitä kannustimia klinikoille ja tutkijoille sekä nopeampia teknologiansiirron prosesseja että tiiviimpää yhteistyötä yrittäjien, sijoittajien, sairaaloiden ja teollisuuden kanssa.”

Vaikka Pohjois-Savon TKI-palveluntarjoajilla on ollut tärkeä rooli Marginumin kasvutarinassa, Lehtonen tunnistaa myös selkeitä palveluihin ja rakenteisiin liittyviä kehittymisen paikkoja.

”Näkins mielelläni alueella enemmän aktiivisia sijoittajia, kokeneita kasvuyrittäjiä ja kansainvälisiä verkostoja, jotka auttavat viemään alueen tutkimus- ja innovaatiolähtöisiä yrityksiä globaaleille markkinoille. Panostamalla kaupallistamis-, regulaatio-, kasvurahoitus- ja myyntiosaamiseen saisimme paremmin ulosmitattua Pohjois-Savon potentiaalia.”

Lähitulevaisuuden tavoitteena Yhdysvaltojen markkinat

Marginum perustettiin alun perin viemään tutkimuslaboratoriossa syntynyt innovaatio kohti käytännön käyttöä leikkaussaleissa. Nyt yhtiö katse on vahvasti yrityksen ja kansainvälisen kasvun vauhdittamisessa.

”Olemme ylpeitä siitä, että olemme alle viidessä vuodessa kehittäneet ja kaupallistaneet uraauurtavan, patentoidun teknologian kirurgiaan. Lähitulevaisuuden kasvusuunnitelmamme keskittyvät HIVEN®-teknologian kansainväliseen

kaupallistamiseen, erityisesti Euroopan markkinoilla ja FDA-hyväksynnän edistämiseen Yhdysvalloissa,” Lehtonen toteaa.

Kuopion alueen kauppakamarin Kasvu- ja rahoitusvaliokunta palkitsi Marginumin elokuussa Export2X-kansainvälistymistunnustuksella. Palkinto otettiin Marginumin tiimissä iloiten vastaan.

”Palkinnon voittaminen tuntuu erittäin hienolta ja merkitykselliseltä tunnustukselta. Se antaa arvokasta näkyvyyttä työlle, jota olemme tehneet Pohjois-Savosta käsin uudenlaisen terveysteknologian viennin rakentamiseksi. Palkinto on meille tärkeä osoitus kunnianhimoisesta kansainvälistymistyöstä ja sen merkityksestä”, Marginumin toimitusjohtaja Samu Lehtonen päättää.

Samu Lehtosen 5 vinkkiä

Lääke- ja terveysteknologiaratkaisuiden viennin vauhdittamiseen:

1. Product-market fit: Validoi varhain, että ratkaisu vastaa todellista kliinistä ja kaupallista tarvetta.

2. Regulaatiostrategia: Määrittele käyttötarkoitus, välttämät, riskiluokka ja näyttötarve heti alussa.

3. Kliininen näyttö: Kerää näyttöä, joka tukee suoraan kaupallisia väittämiä ja asiakasarvoa.

4. Markkinoille pääsy: CE-merkintä ei yksin takaa käyttöönottoa tai myyntiä.

5. Skaalautuva laadunhallintajärjestelmä: Rakenna QMS-järjestelmä kansainvälistä kasvua varten.

TEKSTI: TIINA HARTIKAINEN

KUVA: AKSELI MURAJA





Uudet jäsenet!

ANTON & ANTON AB
ARC FLAME ENTERTAINMENT OY
BALKONSER OY
BARONA LOGISTIIKKA OY
CM HAAPANIEMI / H. MATTINEN OY
ENCELADUS OY
FEVER DREAM COLLECTIVE OY
GRANO OY
H. KERVINEN SOUNDS
HEALT STEP FINLAND OY
HIENOX OY
JOROISTEN VUOKRAKIINTEISTÖT OY
JUSSI EIRAMON SÄÄTIÖ SR
KESKISUOMALAINEN MEDIA
KK STEEL HOOK OY
KOLMEN SÄHKÖ OY
LADY ROYAL
LAPINLAHDEN 1. APTEEKKI
METER & DAY OY
NK TEKNIikka
OFFICEPRO FINLAND OY
PREDIT OY
PUOTINEN CONSULTING OY
RAKENNUSPALVELU MURDOMÄKI
RANTALAINEN KUOPIO
RAUTALAMMIN AUTOAPU OY
RAUTAVAARAN KUNTA
RIGGTECH FINLAND OY
RISSALA RACING TEAM OY
SAIMAA AUDIT OY
SITOWISE OY
STRONGLAND OY
TAHKO SPA
TMI TUIJA MARTIKAINEN
VEROJELPPI OY
VOLAGHY KUOPIO SPV OY
YIT INFRA OY



Parasta Palvelua 2026 -kilpailu

Kuopion alueen kauppakamarin Kauppa-, matkailu- ja palveluvaliokunnan vuosittainen Parasta palvelua -kilpailu on käynnistynyt. Kilpailun ensimmäisessä vaiheessa otetaan vastaan yritysten ilmoittautumisia ja ilmiäntojoja 30.9. saakka.

Tänä vuonna palkitsemiskriteereissä korostuu palvelun laadun lisäksi myynnillisuus ja asiakaslähtöinen suositte lu. Kilpailun yleisöäänestysvaihe avautuu 7.10. Savon Sanomien verkkosivuilla. Äänestysaikaa on kolme viikkoa, 28.10. asti. Kilpailun voittaja sekä kunniamaininnan saaneet yritykset julkistetaan 1.12.2026 Kuopion alueen kauppakamarin verkostoitumistilaisuudessa.

Lue lisää » kuopiochamber.fi



Kuvassa Johanna Reinikainen, Finnvera

**VINKKI: Ratkaisuja rahoitukseen
blogisarja » kuopiochamber.fi**



Kasvu³-aamu: Myynnin suorituskyvyllä kasvua

16.9. Totuus myynnin suorituskyvystä. Mistä myynnin suorituskyky todellisuudessa rakentuu, missä organisaatioissa menetetään eniten potentiaalia ja miten johto voi tunnistaa kasvun esteet ennen kuin ne näkyvät tuloksessa.



Se mitä ei sanota ääneen – Työyhteisöjen vaikeat todellisuudet

8.10. HR VERKOSTO: HR-ammattilaisille sekä organisaation johtajille, esihenkilöille ja vastuushenkilöille, jotka ratkaisevat arjessaan henkilöstöön liittyviä kysymyksiä.



Itä-Suomen logistiikkaseminaari

29.10. Monipuolisesti alueen logistiikkaa käsitteleviä puheenvuoroja ja verkostoitumista muiden alan ammattilaisten kanssa. Lavalla: Mika Aaltola (MEP, kuvassa), Huoltovarmuuskeskus, Kuopion kaupunki, Valio, Normet, Refresco ja Ramboll.



Kasvu³-lounas Kunnonpaikassa

3.11. Verkostoitumisesta ja kasvusta kiinnostuneille johtajille, omistajille, kasvuhakuisille yrityksille, rahoittajille, sijoittajille sekä elinkeinoelämän ja kehittämissorganisaatioiden asiantuntijoille, joita kiinnostavat kasvu, investoinnit ja tulevaisuuden näkymät.

Verkosto voimavaraksi! Tutustu kaikkiin tuleviin tapahtumiin ja ilmoittaudu mukaan » kuopiochamber.fi

Tulevaisuuden ruokaa Kuopiosta

Anton & Anton tunnetaan laadukkaista valmisruoista, kotimaisista raaka-aineista ja vahvasta sitoutumisesta suomalaiseen ruokakulttuuriin. Kuopiossa yritys rakentaa nyt seuraavaa kasvuvaihettaan tavoitteenaan vahvistaa asemaansa sopimusvalmistuksen osajana sekä olla aktiivinen osa alueen kehittyvää ruoka-alan ekosysteemiä. Yritys suosii mahdollisuuksien mukaan kotimaisia ja sesongin mukaisia raaka-aineita ja esimerkiksi kotimaiset juurekset hankitaan pääosin lähialueilta. Pakkausratkaisuisissa tavoitteena on vähentää erityisesti muovin määrää ja lisätä kierrätettävien pakkausten käyttöä.

Kuopion Leväsen alueella sijaitsevassa 2 500 neliömetrin tuotantolaitoksessa valmistetaan sekä Anton & Antonin omia tuotteita että asiakkaiden tuotteita sopimusvalmistuksena. Yrityksen erityisosaamiseen kuuluvat kala- ja kasvipohjaiset tuotteet, vahva tuotekehitys sekä uusien maukkaiden tuotteiden vieminen ideasta kaupalliseen tuotantoon.

Osana Heino Groupia Anton & Anton yhdistää Kuopiossa elintarviketuotannon, tuotekehityksen ja kaupallisen osaamisen. Yritys kehittää aktiivisesti uudenlaisia elintarvikeratkaisuja, joissa yhdistyvät maku, ravitsemuksellinen laatu ja raaka-aineiden monipuolinen hyödyntäminen. Kehitystyössä keskeisessä roolissa ovat muun muassa kala- ja kasviproteiinit, hybridiratkaisut sekä uudet tuotanto- ja jalostusmenetelmät.

Tavoitteena ei ole pelkästään kehittää uusia tuotteita, vaan luoda uusia liiketoimintamahdollisuuksia kotimaisten raaka-aineiden ympärille. Samalla yritys etsii uusia tapoja hyödyntää suomalaisia raaka-ai-

neita entistä tehokkaammin, esimerkiksi kehittämällä uusia käyttötapoja elintarvikeketjussa syntyville sivuvirroille.

Anton & Anton näkee yhteistyön keskeisenä osana tulevaisuuden ruokajärjestelmää. Yritys haluaa toimia kumppanina, joka kokoaa yhteen yrityksiä, tutkimusorganisaatioita, julkisia toimijoita ja yrittäjiä uusien ratkaisujen kehittämiseksi.

"Haluamme toimia innovaatioalustana ja rakentaa Kuopioon toimintaympäristöä, jossa yritykset, tutkimusorganisaatiot ja muut toimijat voivat yhdessä kehittää, testata ja kaupallistaa uusia ruoka-alan innovaatioita. Tavoitteemme on synnyttää uusia tuotteita, liiketoimintaa ja työpaikkoja sekä vahvistaa Kuopion asemaa modernin elintarviketuotannon suunnannäyttäjänä Suomessa", kertoo **toimitusjohtaja Andrea Hasselblatt**.

Yhteistyö alueellisten ja valtakunnallisten kumppaneiden kanssa mahdollistaa uusien arvoketjujen rakentamisen sekä raaka-aineiden nykyistä laajemman hyödyntämisen. Samalla syntyy mahdollisuuksia

sia uusille tuotteille, investoinneille ja työpaikoille.

"Emme halua olla Kuopiossa vain tuotantolaitos, vaan aktiivinen kumppani alueen yrityksille, tutkimusorganisaatioille, julkisille toimijoille ja yrittäjille. Uskomme, että tulevaisuuden ruoka syntyy yhteistyöstä, innovaatioista ja vahvasta elintarvikealan osaamisesta – ja että Kuopiolla on erinomainen edellytykset vahvistaa asemaansa suomalaisen ruokatuotannon ja ruoka-alan innovaatioiden osaamiskeskittymänä", Hasselblatt summaa.



www.antonanton.fi
andrea.hasselblatt@antonanton.fi

HJP Kehitys auttaa yrityksiä löytämään oikean hankerahoituksen, vapauttaa aikaa ydintekemiseen ja varmistaa, että kehityshankkeet tukevat aidosti liiketoiminnan kasvua.

lisäalassa toimiva asiantuntijayritys auttaa yrityksiä hyödyntämään kasvurahoitusta osana strategista kehittämistä. HJP:n näkökulmasta rahoituksen ei pitäisi olla irrallinen hakemusprosessi, vaan väline, joka tukee liiketoiminnan tavoitteita ja kasvun toteutumista.

Toimitusjohtaja Jaakko Passiniemen mukaan yritykset ottavat yhteyttä yleensä silloin, kun edessä on uusi kehityskaskel. Kyse voi olla investoinnista, tuotekehityksestä, kansainvälistymisestä tai uuden liiketoiminnan rakentamisesta.

"Rahoitus ei ole irrallinen osa tekemistä, vaan keskeinen osa strategian toteuttamista", Passiniemi sanoo.

HJP Kehityksessä työ alkaa yrityksen tilanteen ja tavoitteiden ymmärtämisestä. Tavoitteena ei ole valmistella mahdollisimman paljon hakemuksia, vaan tunnistaa hankkeet, joilla on aidosti edellytyksiä onnistua. Samalla arvioidaan, millaiset julkiset rahoitusratkaisut tukevat yrityksen kasvua nyt ja tulevaisuudessa.

Kasvun ja kehittämisen kumppani

Yrityksen kasvusta puhuttaessa huomio kiinnittyy usein investointeihin, tuotekehitykseen tai uusiin markkinoihin. Harvemmin keskustellaan siitä, mitä tapahtuu ennen rahoituspäätöstä tai sen jälkeen.

HJP Kehityksen Jaakko Passiniemi korostaa ratkaisukeskeistä toimintatapaa. Jokainen toimeksianto rakentuu asiakkaan tarpeista, joiden pohjalta suunnitellaan strategiaa tukevat kehittämisen askeleet, kasvuhjelmat ja rahoitusratkaisut.

HJP seuraa aktiivisesti rahoituskentän muutoksia ja uusia mahdollisuuksia, jotta asiakkaat pysyvät kehityksessä mukana ja pystyvät hyödyntämään oikeita rahoitusinstrumentteja oikeaan aikaan. Moni mieltää ulkopuolisen asiantuntijan työn päättyvän myönteiseen rahoituspäätökseen. HJP Kehityksessä ajatellaan toisin.

Kumppanuus jatkuu usein myös hankkeen toteutusvaiheessa, jolloin raportointi, seuranta ja rahoittajien vaatimukset muuttuvat osaksi yrityksen arkea. Juuri tässä vaiheessa moni yritys huomaa, kuinka paljon hankehallinto vaatii aikaa ja osaamista. HJP:n tavoitteena on vapauttaa yrityksen resurssit varsinaiseen kehittämistyöhön huolehtimalla asianmukaisesta hankkeen hallinnoinnista yrityksen kanssa sovitulla tavalla.

Yhteistyön aloittaminen on tehty helpoksi. Ennen varsinaista hankerahoitusprosessia yritysten kanssa käydään tarve- ja tavoitekeskusteluja, joissa arvioidaan hankkeen mahdollisuuksia ja sopivia rahoitusvaihtoehtoja. Toimintaa ohjaa myös läpinäkyvyys: HJP veloittaa suorite- ja tulosperusteisesti eikä prosentiosuutena haetusta rahoituksesta. Passiniemellä on yrityksille selkeä viesti.

"Parhaat tulokset syntyvät niissä yrityksissä, jotka ottavat julkisen kasvurahoituksen osaksi strategiaansa mahdollisimman varhaisessa vaiheessa. Silloin se pystyy aidosti vauhdittamaan yrityksen kasvua."

Lopulta kyse on selkeydestä ja suunnitelmallisuudesta. Mitä kannattaa tehdä nyt, mitä myöhemmin ja millaisilla askelilla kasvua rakennetaan. Kun rahoitus tukee yrityksen tavoitteita eikä ohjaa niitä, syntyy vahvempi perusta kestäville kasvuille.

Lue lisää aiheesta
» kuopiochamber.fi



"Hankerahoitus on enemmän kuin hakemus"
TUTUSTU TULOKSIIN » [HJP.FI](https://hjp.fi)

Kasvua omalla tähtäimellä

Pohjois-Savon laajimmasta asevalikoimasta ja vahvasta asiantuntemuksesta tunnettu Savon Mutka palvelee metsästyksen, ampumaurheilun ja eräharrastuksen parissa toimivia asiakkaita sekä tarjoaa elämyksellisiä TYHY- ja virkistyspäiviä yrityksille ja yksityisille seurueille.

Kuopiolainen Savon Mutka on noussut yhdeksi alan tunnetuimmista ja luotetuimmista erikoisliikkeistä tarjoamalla harrastajille ja keräilijöille kattavan valikoiman aseita, optiikkaa, tarvikkeita ja keräilyharvinaisuuksia saman katon alta.

Yrityksen vahvuutena on syvälinen tuotetuntemus sekä asiantuntemus palvella niin kokeneita harrastajia kuin uusia lajin pariin tulevia asiakkaita. Valikoiman rinnalla merkittävä osa toimintaa ovat myös koulutus- ja kurssipalvelut, kuten mahdollisuus ilmoittautua SRA-koulutuksiin yrityksen kautta.

Yrittäjä Veli-Matti Iskanius on toiminut asekauppiaana jo 20 vuoden ajan, jonka aikana on määrätietoisesti laajennettu palveluvalikoimaa.

Eniten yrityksille ja ryhmille suunnatut tapahtumat ovat kasvattaneet suosiotaan elämyksellisenä TYHY- ja tiimipäivinä, polttareina sekä syntymäpäiväohjelminä, jossa lajiin tutustutaan asiantuntevassa ohjauksessa.

"Meille voi tulla, vaikka harrastus olisi vasta ajatuksena. Laaja valikoima on tärkeä, mutta asiakkaalle ratkaisevaa on löytää juuri omiin tarpeisiin sopivat tuotteet ja asiantunteva tuki niiden käyttöön", Iskanius kertoo.

Viime vuosina Savon Mutka on panostanut vahvasti myös verkko-kauppaan, joka täydentää myymälän palvelua ja tuo laajan tuotevalikoiman asiakkaiden ulottuville ympäri Suomen.



Ota yhteyttä: Savon Mutka
Siikaranta 9 B, Kuopio
info@savonmutka.fi
www.savonmutka.fi

Savon Mutkan kasvua tukevat myös vahvistuneet kansainväliset yhteydet. Uudet kauppakanavat ovat laajentaneet markkinoita niin uusille kuin käytetyillekin tuotteille ja luoneet uusia mahdollisuuksia liiketoiminnan kehittämiseen.

Kasvu tarvitsee tekijöitä – uniikki konsepti auttaa löytämään osaajat

Osaajia Itä-Suomeen yhdistää rekrytoinnin, työnantajamielikuvan ja kohdennetun osaajahankinnan auttaen löytämään oikeat tekijät kasvun tueksi.

Osaavan työvoiman saatavuus on yksi pohjoissavolaistenkin yritysten keskeisistä kasvun haasteista. Vaikka alueella toimii kansallisesti ja kansainvälisesti menestyviä yrityksiä, eivät niiden tarjoamat uramahdollisuudet aina välttämättä tavoita potentiaalisia osaajia.

Tähän tarpeeseen syntyi Osaajia Itä-Suomeen -kokonaisuus, jossa yksittäisten rekrytointien sijaan rakennetaan yhteistä näkyvyyttä alueen yrityksille.

HR Mentorin kehittämä digitaalinen toimintamalli kokoaa yritysten osaajatarpeet yhdeksi kokonaisuudeksi ja tuo esiin työpaikkojen li-

säksi työn, arjen ja elämänlaadun Itä-Suomessa.

"Alueella toimii valtava määrä huippuyrityksiä, joista jopa paikalliset tietävät yllättävän vähän. Yrityksen nimi ei välttämättä kerro, mitä siellä tehdään tai millaisia urapolkuja on tarjolla", kertoo HR Mentorin toimitusjohtaja Päivi Savolainen.

Palvelu auttaa vahvistamaan työnantajamielikuvaa ja tavoittamaan uusia osaajia myös alueen ulkopuolelta. Erityistä potentiaalia nähdään paluumuuttajissa, joille tarvitaan lisää tietoa alueen uramahdollisuuksista.

"Rekrytointi on vahva viesti yrityksen tilanteesta. Avoin haku kertoo kasvusta, vakaudesta ja tulevaisuudenuskosta sekä vahvistaa työnantajamielikuvaa", Savolainen toteaa.

Mukaan lähteminen on helppoa ja riskitöntä – varsinainen kustannus syntyy vasta, kun tekijä löytyy ja aloittaa työn. HR:n kuorma vähenee, kun hallinnolliset työt hoituvat HR Mentorin puolesta.



Ota yhteyttä: HR Mentor
paivi.savolainen@hrmentor.fi
Osaajia Itä-Suomeen:
helpporekry.fi

"Toimitilahankkeen onnistuminen ratkaistaan ennen ensimmäistäkään rakennuspiirustusta"

Toimitilasta kasvua ja kilpailuetua

Moni toimitilahanke venyy, kallistuu tai muuttuu raskaaksi projektiksi, koska päätöksentekijät, suunnittelijat ja toteuttajat työskentelevät eri pöydissä. Mitä tapahtuu, kun hanketta johdetaan alusta asti yhtenä kokonaisuutena?

Toimitilaa suunniteltaessa keskustelu keskittyy usein neliöihin, kustannuksiin ja sijaintiin. Yritysjohdon kannalta olennaisempi kysymys on, kuinka hyvin tulevat tilat tukevat liiketoiminnan tavoitteita ja seuraavaa kasvuvaihetta.

BRAND toimitilojen lähtökohtana ei ole valmis hallimalli, vaan asiakkaan toiminta. BRAND rakentaa tuotanto-, logistiikka-, varasto-, myymälä- ja toimistotiloja sekä auttaa tarvittaessa myös sopivan tontin löytämisessä. Yli 130 toimitilahanketta toteuttanut yritys toimii koko Suomessa. Referensseihin Kuopion alueella kuuluvat muun muassa vaativa lääkelaboratori-okohde, Kattokeskuksen toimitilat sekä Lapin Kumin uusi toimipiste.

"Toimitila kannattaa suunnitella sisältä ulospäin. Ensinnäkin määritellään, miten tuotanto, materiaalivirrat, henkilöstö ja asiakkaat toimivat tilassa. Vasta sen jälkeen rakennetaan seinät ympärille", kuvaa BRAND toimitilojen hankekehitys- ja myyntijohtaja **Juuso Piironen**.

Toimintamalli näkyy Kuopioon valmistuvassa Lapin Kumin toimitilahankkeessa. Suunnittelussa käytiin tarkasti läpi esimerkiksi varastojen ja korjaamopisteiden sijainnit, pihalle alueen toimivuus sekä raskaan kaluston liikkuminen. Suunnitelmaa tarkennettiin yhdessä asiakkaan kanssa yksityiskohtiin saakka. Kyseessä on jo toinen BRAND toimitilojen Lapin Kumille toteuttama hanke.

Suora yhteistyö asiakkaan kanssa nopeuttaa päätöksentekoa ja auttaa hallitsemaan myös kustannuksia. Muutosten vaikutuksia voidaan arvioida suunnittelun aikana, jolloin ratkaisuja ei tarvitse tehdä valmiiden piirustusten ehdoilla.

"Parhaimmillaan jokaisella rakennetulla neliöllä on selkeä tarkoitus. Asiakas ei tarvitse ylimääräistä tilaa tai tekniikkaa, vaan toimitilan, joka tekee arjesta sujuvampaa", Piironen kiteyttää.

BRAND toimitilat suunnittelee ja rakentaa yritysten tarpeisiin räätälöityjä toimitiloja kaikkialla Suomessa. Yritys toteuttaa muun muassa tuotanto-, logistiikka-, varasto-, myymälä- ja toimistotiloja sekä auttaa tarvittaessa myös sopivan tontin löytämisessä.

Lue lisää » kuopiochamber.fi

VINKIT TOIMITILOJEN HANKINTAAN

KARTOITA TARPEET

Mikä toimii nykyisessä toimitilassa, entä mihin kaivataan muutoksia?

UUSI VAI VANHA TOIMITILA?

Löytyykö markkinasta sopiva tila järjeillä muutoksilla, vai olisiko uusi, tarpeisiin suunniteltu toimitila parempi ratkaisu?

OSTA TAI VUOKRAA

Vuokraaminen pitää pääoman liiketoiminnan kehittämisessä.

Ostaminen kerryttää yrityksen omaa varallisuutta. Kummallakin tavalla saat BRANDilta saman räätälöidyn toimitilan.

KYSY NEUVOA ASIAANTUNTIJALTA

Kaikkea ei tarvitse tietää itse. BRANDin asiakkaana saat apua sijainnin, tilankäytön ja muiden tärkeiden tekijöiden ratkaisemiseen.

OTA YHTEYTTÄ

Juuso Piironen,
hankekehitys- ja
myyntijohtaja

BRAND toimitilat
brandtoimitilat.fi

Vauhtia kasvuun viestinnällä!

Varaa paikkasi!

Kauppakamarin monikanavaisen media- ja verkostonäkyvyyden avulla tavoitat Pohjois-Savon vaikuttavimman BtoB-yleisön ja verkoston.

Rakennetaan yhdessä kokonaisuus, joka tukee viestiäsi ja tavoitteitasi sekä vauhdittaa kasvuasi.

VARAA ILMOITUSPAIKKASI TAI
KYSY RATKAISUISTA NIINA VÄNTTINEN,
MARKKINOINTI- JA VIESTINTÄASIAINTUNTIJA
niina.vanttinen@kuopiochamber.fi
+358 44 513 2905



KUOPION TYÖLLISYYSPALVELU

Luotettava kumppani rekrytointiin

Kuopion työllisyysalueen
työnantajapalvelut tarjoaa asiantuntevat
ja kokonaisvaltaiset rekrytointipalvelut
yrityksille.

Autamme löytämään oikeat osaajat,
sujuvasti ja luotettavasti.

Työnantajien puhelinpalvelu ma-pe klo 9-15.00 p. 044 718 7500

Osaamista. Yhteistyötä. Tuloksia.

Toteuta yrityshaaveesi Vuokraa toimitilat Kallaveden rannalta



TIUKANLINNA, KUOPIO



Siiri Eronen
+358 46 875 3743
siiri.eronen@colliers.com

Tutustu lisää tiloihin



collierstoimitilat.com

Firdonkatu 2T 173 | 00520 Helsinki | p. 020 130 212 | toimitilat@colliers.com

KUKA: Kunta- ja alueministeri, kansanedustaja. Toiminut muun muassa Tampereen pormestarina, työelämäprofessorina, valtiovarainministeriön valtiosihteerinä sekä Kokoomuksen varapuheenjohtajana.

KOULUTUS: Yhteiskuntatieteiden tohtori.

PERHE: Puoliso ja kaksi lasta.

HARRASTUKSET: Lukeminen, kulttuuri, matkailu ja liikunta luonnossa.

Hymyä huuleen, Suomi!

Suomen brändiä on rakennettu koulutuksen, teknologiaosaamisen, turvallisuuden ja puhtaan ympäristön varaan, mutta kunta- ja alueministeri Anna-Kaisa Ikonen (kok.) mukaan maakuntien yhteistyössä on kehittämisen varaa.

TEKSTI: TIMO SORMUNEN, KUVAT: LAURI HEIKKINEN, VALTIONEUVOSTON KANSLIA

Oulu on toinen EU:n kuluvan vuoden kulttuuripääkaupungeista ja markkinointisloganeissa sitä on kehuttu muun muassa cooleimmaksi paikaksi Euroopassa. Myyntilauseelle on päättynään kesänä löytynyt myös konkreettista katetta. Samaan aikaan kun Suomessa on vedetty päälle pitkähihaista tai sadetakkia, on Keski- ja Etelä-Euroopassa kärvisteltä ennätyskelteiden kourissa. Minkä verran ”ilmastoturisteja” on tuon lausahduksen pohjalta Ouluun lopulta päätynyt, jäänee arvoitukseksi. Jokainen täällä lomaileva tai tänne työnsä takia saapuva matkailija on kuitenkin Suomen maabrändille arvokas, muistuttaa kunta- ja alueministeri **Anna-Kaisa Ikonen**.

”Heillä on todennäköisesti mukanaan myös älypuhelin, jonka avulla matkakokemukset ja elämykset jaetaan saman tien omalle ystäväpiirille. Tätä kautta jokainen paikkakunta ja samalla myös jokainen meistä on Suomi-brändin rakentaja”, ministeri muistuttaa.

Kaupungit ovat käyntikortteja

Brändihaasteet eivät ole alue- ja kuntaministerin kaikkein keskeisintä työskätkä, mutta Ikonen on silti niiden kanssa tekemisissä säännöllisesti.

Pääministeri Petteri Orpon (Kok.) aloitteesta perustettu Promotion Finland on ministeriöiden, kaupunkien, kulttuuri-instituuttien ja yritysten muodostama ideapaja, joka keskittyy Suomi-kuvan rakentamiseen. Samalla se kerää ja hyödyn-tää dataa siitä, millaisena Suomi näyttäytyy ulkomailla.

Tärkeitä foorumeita ovat myös valtion ja kuuden suurimman kaupunkin muodostama allianssi sekä muut kaupunkikumppanuudet. Niissä pohditaan yhteisen pöydän ääressä tulevaisuuden näkymiä sekä muun muassa koulutukseen, teollisuuden uudistumiseen sekä kansainvälisten osajien houkutteluun ja kotiutumiseen liittyviä haasteita.

”Suurimmat kaupungit ovat tehneet yhteistyötä jo pitkään ja verkostoituneet kansainvälisesti. Samaan pitää tähdätä myös maakuntatasolla, sillä pelikenttänä on koko maailma”, Ikonen toteaa.

Hän painottaakin, ettei vanhoihin kunta- tai maakuntarajoihin perustuva mustasukkaisuus ole enää tätä päivää. Yritysten investointipäätökset syntyvät monien tekijöiden summana ja houkuttavampi kokonaisuus syntyy useimmiten alueellisella yhteistyöllä ja kustannustehokkaalla työnjaolla.

”Kaupunkien menestys ja näkyvyys ulkomailla on lopulta myös ympär-

röivien alueiden ja maakuntien etu. Siksi kaupunkien vetovoimaan ja elinvoimaisuuteen kannattaa panostaa”, Ikonen muistuttaa.

Onnellisuus enemmän esiin

Millainen sitten on Suomen nykyinen maakuva ministerin mielestä? Alue- ja kuntaministerin mukaan Suomi tunnetaan maailmalla vakaana, turvallisena ja luotettavana maana, jossa on hyvä ja toimiva hallinto. Suomen kohdalla muistetaan usein mainita myös koulutus, kansalaisten yhdenvertaisuus, vihreä luonto ja teknologiaosaaminen.

Ukrainan sodan myötä agendalle ovat nousseet myös huoltovarmuus ja väestönsuojelu. Sen myötä lukemattomat ulkomaalaisdelegaatiot ovat päässeet tutustumaan muun muassa Helsingin väestönsuojaratkaisuihin.

”Samassa yhteydessä kannattaa tietysti esitellä meidän muitakin saavutuksia”, Ikonen muistuttaa.

Suomi on rankattu moneen otteeseen myös maailman onnellisimmaksi kansaksi, vaikka emme sitä itse oikein uskokaan todeksi.

Ikosen mukaan ykkössijat eivät suinkaan ole sattumaa tai väärää tilastojen tulkintaa.

”Vähättelyn sijaan meidän pitäisi hyödyntää tuota titteliä huomattavasti nykyistä enemmän, sillä siitä meidät ulkomailla useimmiten muistetaan. Ja samalla meidän pitää opetella itsekkin hymyilemään.”



Kehityskatse kauemmas

Vuosikymmenten saatossa useimmat maakunnat ovat profiloituneet omiin vahvuusalueisiinsa.

Esimerkiksi Oulun seutu, Tampere ja Espoo panostavat teknologiaan, Etelä-Pohjanmaa elintarviketeollisuuteen, Itä-Suomi biotalouteen ja Pohjois-Suomi matkailuun ja kaivos-teollisuuteen. Länsi-Suomen vahvuutena ovat muun muassa telakat ja metalliteollisuus.

Alue- ja kuntaministerin Anna-Kaisa Ikosen mukaan maakunnissa tarvitaan silti entistä rohkeampaa erikoistumista ja tarttumista tämän ajan suuriin kysymyksiin.

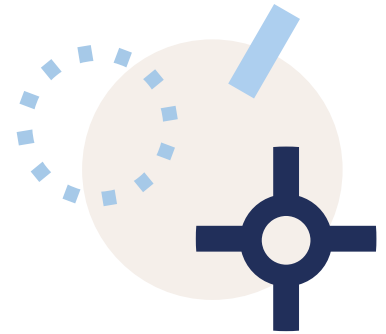
Sen myötä syntyy uusia osaamiskeskittymiä, jotka puolestaan houkuttelevat tänne uusia kansainvälisiä osajia.

Kuinka sitten lisätä Suomen houkuttavuutta, kun tänne asettumisesta on tullut

kiristyneiden maahanmuuttopykälän myötä entistä vaikeampaa?

”Siihen tarvitaan houkutteluohjelma sekä työperäisten oleskelulupien ja moitteetomasti velvoitteensa hoitaneiden yritysten rekrytoinnin ja työlupien nopeampaa käsittelyä. Tulijan on saatava arkensa sujumaan nopeasti. Se tarkoittaa esimerkiksi sujuvaa pankkitilin avaamista, viranomaisprosessien kehittämistä sekä englanninkielisten koulutuspaikkojen lisäämistä. Ongelmia ennaltaehkäistään kiristämällä rangaistuksia.”

Yritysten menestys ratkaistaan verkostoissa



Suomessa puhutaan paljon innovaatioista, osaamisesta ja tuotekehityksestä. Ne ovat menestyksen välttämättömiä edellytyksiä, mutta eivät yksin riitä. Kansainvälisillä markkinoilla menestys ratkaistaan usein verkostoissa.

Vaikka yrityksellä olisi erinomainen tuote tai palvelu, se tarvitsee asiakkaita, kumppaneita ja rahoittajia kasvaakseen. Yritys ei kansainvälisty yksin, eikä kasvua rakenneta pelkästään etäyhteyksillä. Liiketoiminta on edelleen ihmisten välistä toimintaa.

Suomalaisilla yrityksillä on maailmalla vahva maine. Suomi tunnetaan maana, jossa asiat toimivat ja lupauksista pidetään kiinni. Se on kilpailuetu, mutta se ei automaattisesti avaa ovia. Ovet on käytävä avaamassa itse.

Suomessa syntyy jatkuvasti yrityksiä ja innovaatioita, joilla olisi edellytyksiä menestyä kansainvälisesti. Liian usein haasteena ei kuitenkaan ole teknologia tai osaaminen vaan oikeiden kontaktien löytäminen. Vanha sanonta pitää paikkansa myös yritysmaailmassa: kukaan ei tule hakemaan kotoa.

Keskuskauppakamarin tehtävä on kehittää suomalaisen elinkeinoelämän toimintaedellytyksiä. Kun yritysten markkinat ovat yhä kansainvälisempiä, myös verkostojen on oltava kansainvälisiä.

Siksi käynnistämme uuden Chamber Access & Growth -viennedistämishojelman, joka aloittaa toimintansa vuonna 2027. Sen tavoitteena on auttaa suomalaisia yrityksiä löytämään uusia kumppaneita, markkinoita ja kasvun mahdollisuuksia. Uskomme siihen, että parhaat tulokset syntyvät, kun ihmiset kohtaavat kasvotusten ja rakentavat luottamusta pitkäjänteisesti.

Suomen talous tarvitsee enemmän kansainvälistä kasvua. Sen rakentamisessa verkostot eivät ole sivuroolissa, vaan yksi tärkeimmistä kilpailutekijöistä. Maailmanluokan osaamisen lisäksi haluamme mahdollistaa yrityksille maailmanluokan verkostot.



Juho Romakkaniemi, Toimitusjohtaja
KESKUSKAUPPAKAMARI

Hallituksen avainhenkilöille, puheenjohtajille ja sihteereille



HHJ® HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN 27.1.–24.2.2027

Saat kattavan ymmärryksen hallituksen tehtävistä, vastuista ja vaikuttavasta hallitustyöskentelystä. Kurssilla perehdyt strategian, talouden, riskienhallinnan ja hyvän hallintotavan keskeisiin teemoihin sekä hallituksen rooliin organisaation menestyksen rakentamisessa. Koulutus antaa valmiuksia toimia hallituksen jäsenenä aktiivisesti, vastuullisesti ja kasvua tukevalla tavalla.

HHJ® PUHEENJOHTAJA 25.–26.11.2026

Kahden päivän kurssi vahvistaa hallituksen puheenjohtajan valmiuksia johtaa hallitustyöskentelyä tavoitteellisesti ja vaikuttavasti. Hallitustyön johtamisen ja kehittäminen vaativat monipuolista osaamista. Kurssilla syvennytään puheenjohtajan rooliin, hallituksen työskentelyn kehittämiseen sekä omistajien, hallituksen ja johdon väliseen yhteistyöhön. Koulutus tarjoaa käytännön työkaluja strategiseen johtamiseen, päätöksentekoon ja yrityksen kasvun tukemiseen.

HHJ® HALLITUKSEN SIHTEERI 19.11.2026

Yhden päivän koulutus antaa valmiudet hallituksen sihteerin vaatimaan rooliin, hyvän hallintotavan käytäntöihin ja tarjoaa laaja-alaista ymmärrystä hallitustyöskentelystä. Perehdyt hallitustyöskentelyn tehokkaisiin prosesseihin, kokouskäytäntöihin, asiakirjojen hallintaan ja dokumentointiin sekä hallituksen työn tukemiseen. Koulutus sopii hallituksen sihteereille, johdon assistenteille sekä kaikille, jotka osallistuvat yrityksen hallintoon ja hallitustyön valmisteluun.

Talousosaajille

PALKANLASKENNAN AJANKOHTAISPÄIVÄ 1.10.2026

Varmista ajantasainen osaamisesi palkanlaskennan muuttuvassa toimintaympäristössä: keskeiset lainsäädäntömuutokset, käytännöt ja ajankohtaiset teemat.

VEROPÄIVÄ 17.11.2026

Ajankohtaistapahtuma kokoaa yhteen tärkeimmät vero-, kirjanpito- ja verosuunnitteluteemat. Saat käytännönläheisen katsauksen lakimuutoksiin ja niiden vaikutuksiin yritystoiminnassa.

Henkilöhallinnon ammattilaisille

ESIHENKILÖTYÖ – TYÖPAIKAN HAASTAVAT TILANTEET 22.10.2026

Saat varmuutta haastavien työtilanteiden hoitamiseen. Koulutuksessa käsitellään esihenkilötyön yleisiä työoikeudellisia tilanteita ja niiden käytännön ratkaisuja selkein esimerkein. Saat ajantasaista tietoa työnantajan velvollisuuksista ja päätöksenteon tueksi tarvittavasta lainsäädännöstä. Koulutus sopii niin uusille kuin kokeneillekin esihenkilöille. Kouluttajana toimii johtava juristi Kirsi Parnila.

KASVU³–FOORUMI – KASVUN JA IHMISTEN JOHTAMINEN 3.12.2026

Foorumi on oppimis- ja verkostoitumistapahtuma, josta saat näkökulmia ja käytännön työkaluja osaamis- ja ihmislähtöiseen johtamiseen. Päivän aikana syvennytään työelämän muutoksen, henkilöstön hyvinvoinnin ja kasvukyvyyden teemoihin sekä vahvistetaan omaa johtajuutta. Tapahtuma kokoaa yhteen johtajat, HR-ammattilaiset, esihenkilöt ja asiantuntijat jakamaan parhaita käytäntöjä.

Myynnin johtajille ja tekijöille

HYVÄKSYTTY MYyntIJOHTAJA (HMJ®) 25.2.–20.5.2027

Myyntiorganisaatiosi suorituskyky uudelle tasolle?

HMJ-kurssi tarjoaa modernit työkalut ja käytännönläheiset menetelmät tulokselliseen myynnin johtamiseen. Kurssilla kehität strategista osaamistasi, saat ohjattua tukea oman myyntistrategian rakentamiseen tai päivittämiseen sekä sparraat ja verkostoidut muiden myyntijohdon ammattilaisten kanssa.

MYNNIN VALMENNUSOHJELMA 5.11.2026–1.6.2027

Lisää kauppaa ja parempia myynnin tuloksia?

Myyntikone on kuuden kuukauden kehitysohjelma, joka auttaa muuttamaan tavoitteet konkreettiseksi tekemiseksi ja tuloksiksi. Ohjelmassa tunnistetaan myyjien vahvuudet ja kehityskohteet, tehostetaan myynnin johtamista sekä rakennetaan pysyviä toimintatapoja. Käytännönläheinen valmennus, verkkotyökalu ja jatkuva sparraus varmistavat vaikuttavat tulokset.



OTA YHTEYTTÄ TERO KARTTUNEN
MYNTIPÄÄLLIKKÖ
tero.karttunen@kuopiochamber.fi
+358 40 590 1579



VUOREN VERRAN SYITÄ KOKOONTUA YHTEEN

Joskus parhaat ideat, jutut ja muistot syntyvät muualla kuin työpaikalla.
Tahkolla kokoukset, pikkujoulut, aktiviteetit, ruoka ja viihde yhdistyvät
saman reissun ympärille – oman porukan – ja tahdin mukaan.

TAHKON SYKSY & ALKUTALVI TARJOAVAT MM.

Tahko Oktoberfest Business Day 24.9. // Talvikauden avajaiset 13.-15.11.

Livekeikkoja, stand upia ja teatteria // Yli 200 erilaista elämystä
ympäri vuoden // Monipuoliset tilat kokouksiin, juhliin ja
kokoontumisiin // Ravintoloita rennosta illanvietosta juhlaillallisiin
Majoitusta hotellihuoneista suuriin huviloihin



Porukka kasaan.
Loput löytyy Tahkolta.
www.tahko.com/ryhmille

