

SATAKUNNAN

KAUPPAKAMARI

DIGITALISAATIO
ON NYT
ELINEHTO

MAAILMAN-
KAUPAN
MULLISTUKSET
LUOVAT
MAHDOLLISUUKSIA

Mikko Hörkkö

**”TIEDON
HYÖDYNTÄMINEN
JÄÄ PUOLITIEHEN”**

Kokeile ja Kehity

Satakunnan kauppakamari on uudistanut toimintaansa oleellisesti. Tämä näkyy läpi koko toiminnan. Henkilökunnassa on tapahtunut merkittävää kehitystä ja toimenkuvat ovat muuttuneet. Vaikutamme aktiivisesti Satakunnan elinkeinoelämää koskeissa asioissa erityisesti jo asioiden valmisteluvaiheessa, siis ennen kuin pyydetään lausuntoja.

Hyvänä esimerkkinä tästä on voimakas vaikuttaminen Vt 8 koskevista linjauksista Helsingissä niin ministereihin kuin korkeisiin virkamiehiin yhdessä Rauman kauppakamarin kanssa. Kokosimme tiimin, jossa alueen elinkeinoelämän käytännön tarpeet tiedetään ja tunnustetaan mahdollistaen onnistumisen.

➤ Lue puheenjohtaja **Pekka Ekbergin** katsaus kauppakamarin vuoteen 2018 kokonaisuudessaan sähköisestä vuosikertomuksesta.

Satakunnan kauppakamarin vuosikertomus 2018 on uudistunut ja ilmestyy nyt ensimmäistä kertaa sähköisesti. Voit tutustua siihen kauppakamarin verkkosivuilla kohdassa Kauppakamarimedia.



POD SAVE
Satakunta



"Ihmiset menevät kohti kiinnostavia keskittymiä ympäri maailmaa."

– **Minna Nore**, Satakunnan kauppakamari

Satakunnan kauppakamari on yhtenä yhteistyökumppanina mukana Satakunnan Viikon Pod Save Satakunta -keskustelusarjassa. Mihin Satakunta on menossa? Mitä meidän pitää tehdä, jotta positiivisesta rakennemuutoksesta saadaan kaikki irti?

Sarjaa voi katsoa YouTubessa tai kuunnella podcastina Soundcloudissa.

 **EY Entrepreneur Of The Year**

Etsimme vuoden yrittäjää!

Katso lisätietoja nettisivuiltamme ja ilmoittaudu mukaan Entrepreneur of the Year 2019 -kilpailuun.

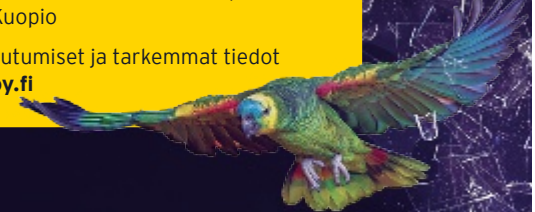
Tule kuulemaan lisää seminaareihimme!

Keynote: Bruce Oreck

10.4. Helsinki	29.5. Oulu
15.5. Turku	13.6. Tampere
21.5. Kuopio	

Ilmoittautumiset ja tarkemmat tiedot
www.eoy.fi


EY
Building a better
working world





Ota IT-teknologian koko potentiaali käyttöösi

Digitalisaatio pomppaa esiin eri foorumien agendoilla jopa väsymiseen asti. IT-teknologiaa on käytössä kaikkialla, niin suurissa kuin pienissäkin yrityksissä ja organisaatioissa. Sitä kuitenkin hyödynnetään osana liiketoimintaa hyvin vaihtelevasti kunkin yrityksen tarpeen, investointien ja kykyjen mukaan. Yksinkertaisimmillaan yritykseltä löytyy nettisivut ja sähköpostiosoite. Meidän on pitänyt mukautua digitalisaatioon, sillä myös asiakkaat, kumppanit ja kilpailijat tekevät niin.

Hieman pidemmälle viedyllä digitalisaation hyödyntämisen tasolla haetaan säästöjä. Käytännössä siis korvataan aiemmin käsin hoidetut työvaiheet automatisoimalla ohjelmistojen käyttö paikasta ja ajasta riippumattomaksi. Valitettavan usein nämä ratkaisut jäävät kuitenkin pelkän manuaalisen työn korvaamiseksi, eikä missään vaiheessa investointeja mietitä, kuinka koko prosessi olisi järkevintä hoitaa alusta loppuun. Kaikille tuttu ctrl-C ctrl-V, eli oma työmme, on edelleen käytetyin liitântä kahden ohjelmiston välillä. Tällöin tiedon automatisointi, jatkojalostaminen ja hyödyntäminen jää puolitiehen. On kuin hankkisit pyörän päästäksesi nopeammin, mutta ajamisen sijaan talutat sitä eteenpäin.

Harva yritys on edennyt digitalisaatiossa niin pitkälle, että pystyisi hyödyntämään kerättyä ja käsiteltyä tietoa uuden liiketoiminnan kehittämiseen. Automatisoimalla ja jatkojalostamalla saamme riittävän laadukasta informaatiota, josta voimme kehittää uuden palvelun tai löytää uuden asiakassegmentin. Joten investoi aikaa noustaksesi pyörän päälle ja opettele ajamaan sitä.

Hyvää pyöräilykevättä!

MIKKO HÖRKKÖ
digitalisaatiovaliokunnan vpj.,
Satakunnan kauppakamari
toimitusjohtaja, Elinar Oy Ltd

“ Harva yritys on edennyt niin pitkälle, että pystyisi hyödyntämään käsiteltyä tietoa uuden liiketoiminnan kehittämiseen.



KESPRO

**TEHDÄÄN YHDESSÄ ULKONA SYÖMISESTÄ
ELÄMYKSELLISEMPÄÄ, VASTUULLISEMPAA
JA SITEN SUOSITUMPAA.**



KESPRO PORI NOUTOTUKKU
Siltapuistokatu 9-15, 28100 PORI
puh. 01053 29870



SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI 2/2019

PÄÄTOIMITTAJA
MINNA NORE

JULKAISIJA
SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI
VALTAKATU 6, 28100 PORI
PUH. 044 558 5650
WWW.
SATAKUNNANKAUPPAKAMARI.FI

TUOTTAJA
ILONA NORDLUND,
KUMPPANIA OY
WWW.KUMPPANIA.FI

TOIMITUSKUNTA
JUHA HARTTUNEN
JUHA HELJAKKA
KARI KARPALE
RIITTA KILO
MINNA NORE
LEENA ROSKALA

TOIMITUS
ELLA KOOTA
SANNA LEPPÄNEN
NINA LEPPÄNIEMI
KATRI MÄENPÄÄ
ILONA NORDLUND
LEENA ROSKALA
TYTTI WALLENIUS

KUVAT
HAASTATELTAVIEN ALBUMIT
VEERA KORHONEN
SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI
DREAMSTIME

PAINO
BRAND ID OY
RAUMANJUOVANTIE 2,
28100 PORI
WWW.BRANDID.FI

ILMOITUSMYynti
JARKKO.HUHTALA@
SATAKUNNANKAUPPAKAMARI.FI

JAKELU
800 KPL, ISSN 0785-4579

OSOITTEENMUUTOKSET
SANNA.LEPPANEN@
SATAKUNNANKAUPPAKAMARI.FI

KANNEN KUVA
VEERA KORHONEN



Kuva: Veera Korhonen

6
KIRJAVINKKI
Avainasiakkuuksien
johtamisessa
systemaattisuus kannattaa.

6
NYT PUHUTTA
O2 Taksi välittää takseja
Satakunnassakin.

7
LYHYESTI LUKUINA
Vienti sisältyy monen
pk-yrityksen toimintaan.

8
BLOGIVINKIT
Bisnespöytä-podcast
tarjoaa yrittäjälle uusia
näkökulmia.

9
UUSI JÄSEN
Polarteknik Oy
haluaa aktivoitua
kauppakamarissa.

10
URAPOLKU
Jouko Pärssinen oppi
jo nuorena asenteen
ratkaisevan.

10
GALLUP
Miten digitalisaatio näkyy
investoinneissanne?

11
AJANKOHTAISTA
SuomiAreenalla puhutaan
digitalisaatiosta.

12
HENKILO
Teija Tiilikainen uskoo
EU-maiden yhteistyökykyyn
jatkossakin.

16
TEEMA
Riskienhallinnan rinnalle
tarvitaan mahdollisuuksien
kartoittamista.

20
KEHU KAVERIA
Asiakas ohjaa kaupan
toimintaa myös
digitalisaation suhteen.

22
TILASTO
Hallituksen jäseniltä
odotetaan eniten vahvaa
liiketoimintaosaamista.

23
KOLUMNI
Ohjelmistorobottiikka muuttaa
työn tekemisen totuttuja
malleja, kirjoittaa Elina Väinölä-
Mäki.

24
AJANKOHTAISTA
SATAKUNNASTA
Mentorointi tuo oppia ja
rohkeutta molemmille
osapuolille.

26
KALENTERI
Peter Nyman valmentaa
viestimään vaikuttavasti.

28
KAMARIKUULUMISIA
Uusi HHJ-kurssi valmistui
helmikuussa.

30
HIEHOT MATKALLA
ATA carnet -vientiasiakirja
toimii vaikka lehmän passina.

31
HYVÄ UUTINEN
Pori Jazz on monelle
kesän kohokohta.



KEY ACCOUNT MANAGEMENT – KASVATA YRITYKSESI AVAINASIAKKUUKSIA

KIRJA ANTAA ohjeita avainasiakkuuksien systemaattiseen johtamiseen ja kehittämiseen. Systemaattisuuden lisääminen avainasiakkuuksien johtamisessa parantaa liiketoiminnan ennustettavuutta, kasvua ja kannattavuutta.

Yrityksen avainasiakkuudet tuovat merkittävän osan sen liikevaihdosta. Kasvattaakseen liikevaihtoaan merkittävästi yrityksen on kyettävä hoitamaan ja kehittämään avainasiakkuuksiaan.

Kirja tarjoaa vinkkejä myynnin johdolle avainasiakkuuksien johtamisen organisoimiseen, siihen liittyvään osaamiseen ja kyvykkyyden kehittämiseen sekä viestintään. Myyntityötä tekeville kirja antaa konkreettisia ohjeita avainasiakastyön suunnitteluun, toteutukseen ja kehittämiseen.

Teoksen avulla lukija lisää tietämystään avainasiakkuuksien valintakriteereistä ja avainasiakasyhtymien johtamisen konseptoinnista perustuen liiketoiminnalle asetettuihin tavoitteisiin.

Kirja on tarkoitettu ensisijaisesti B2B-yritysten avainasiakaspäälliköille, myyntijohtajille, ylimmälle johdolle ja liiketoiminnan kehittäjille. ●



Petteri Niemi

Kaikki taksit yhdestä numerosta

HEINÄKUUSSA 2018 ASTUI VOIMAAN UUSI LIIKENNEPALVELULAKI JA TARKOIN SÄÄDELTY TAKSILIIKENNE VAPAUTUI. MYÖS ALUERAJOITUKSET POISTUIVAT, MIKÄ ON VAIKUTTANUT TAKSIPALVELUIDEN SAATAVUUTEEN ETENKIN HAJA-ASUTUSALUEILLA.

Kun markkinat muuttuivat, 020202 Palvelut Oy tarttui tuumasta toimeen. Puhelinpalveluun oli tullut vuosittain satoja tuhansia taksikyselyitä, ja yrityksessä uumoiltiin lakimuutoksen lisäävän taksikyselyiden määrää. Syntyi uusi valtakunnallinen 02 Taksi -välityspalvelu.

– Teimme reilu vuosi sitten asiakaskyselyn, ja siinä selvisi, että ihmiset haluavat tilata taksin yhdestä numerosta koko Suomessa. Valtaosa haluaa edelleen tilata auton puhelimitse, mutta myös digitaaliset kanavat kuten applikaatiot kasvattavat suosiotaan, kertoo liiketoiminnan kehitysjohtaja **Petteri Niemi** 020202 Palveluista.

02 Taksi etsii asiakkaalle lähimmät taksit, joista asiakas voi valita mieluisensa. 02 Taksi

vastaa numerosta 020230 tai kaikkien tuntemasta 020202-numerosta. Kela-taksin tilaamiseen on olemassa oma tilausnumerosa, johon 02 Taksi ohjaa tarvittaessa soittajan.

020202 Palveluissa uskotaan, että tulevaisuudessa ihmiset haluavat vertailla taksipalveluita entistä enemmän.

– Meillä on luontainen asema tämän tyyppisen palvelun tuottamiseen, koska emme ole itse taksityritys, vaan annamme asiakkaalle mahdollisuuden valita. Haluamme auttaa valinnassa esimerkiksi vertailemalla palvelun tuottajia ja hintoja, Niemi selventää.

020202 Palvelut Oy työllistää Porissa ja Turussa yhteensä 163 henkilöä. Suurin osa työntekijöistä vastaa myös 02 Taksin puheluihin. ●

”VALTAOSA HALUAA EDELLEEN TILATA TAKSIN PUHELIMITSE.”

LYHYESTI LUKUINA

23

23 prosenttia suomalaisista pk-yrityksistä harjoittaa vientiä tai tekee liiketoimintaa ulkomailla. Suora vienti on yleisin kansainvälistymisen muoto.

Teollisuudessa suoran viennin ja ulkomaisen liiketoiminnan osuus (47 prosenttia) on korkeampi kuin muilla toimialoilla.

47

Kansainvälisillä markkinoilla toimivista yrityksistä 53 prosenttia pääsi asettamaansa kansainvälisen liikevaihdon kasvutavoitteeseen ja 18 prosenttia ylitti asettamansa tavoitteen.

53

Suoraa tuontia harjoittaa vajaa viidennes pk-yrityksistä: yhteensä 18 prosenttia.

18

LÄHDE: PK-YRITYSBAROMETRI, KEVÄT 2019
SUOMEN YRITTÄJÄT, FINNVERA OYJ, TYÖ- JA ELINKEINOMINISTERIÖ

ILMOITUS

Aprillia vai ei -tekoälyseminaarissa pohdittiin Suomen asemaa

Econian järjestämä tekoälyseminaari keräsi runsaasti kiinnostuneita aprillipäivänä Porin yliopistokeskukseen. Kaikki eivät olleet tekoälystä innoissaan ennen seminaaria, mutta tilaisuus vaikutti.

Aprillipäivästä huolimatta tapahtumassa puhuttiin tiukkaa asiaa yhteiskunnan tekoälytulevaisuudesta. Econia halusi järjestää tilaisuuden koska kokee yhteiskunnallista vastuuta.

– Haluamme olla ammattitaitoinen ja lähellä ihmistä oleva yritys. Samalla yritämme lisätä yhteiskunnan tietoisuutta ja yritysten osaamista tekoälyssä toimialarajojen yli. Kehitämme aktiivisesti omia järjestelmiämme ja palveluratkaisujamme toimiaksemme edelläkävijänä ja tarjotaksemme parasta palvelua. Toivon, että muut tekevät saman. Annetaan ihmisille mahdollisuus keskittyä oleelliseen, sanoo toimitusjohtaja **Elina Salmivala** Econiasta.

Tekoäly on kaikkialla

Vaikka emme sitä välttämättä huomaa, on tekoäly jo kaikkialla, ei pelkästään työssä vaan myös ihmisten arjessa. Moni rutiinitehtävä hoituu tekoälyllä mahdollistaen ihmisille sen oleellisen eli ihmisyyden. Monilla työelämän alueilla kuten taloushallinnossa ja rekrytointipalveluissa tekoäly on tätä päivää. Tekoäly myös pelottaa. Onko sillä etiikkaa? Suomen tietopoliittisessa selonteossa otetaan voimakkaasti huomioon myös tekoälyn eettiset kysymykset. Näin ei ole maailmalla.

LähiTapiolassa tekoälyä on hyödynnetty jo pitkään. Virtuaalisairaalassa ja vakuuttamisen palveluissa tekoäly parantaa palveluiden asiakaskohtauksia ja etähoitoa. LähiTapiolan digipalveluiden turvallisuutta testataan myös jatkuvasti paitisi tekoälyn, niin myös eettisten hakkerien avulla.

Autoissa ja kodinkoneissa tekoälyn hyödyntäminen on tämän hetken kuumien juttu, vaikka tietoturvaan ei ole liiemmästi panostettu. Eräs Suomen kuuluisin, tv:stä tuttu valkohattuhakkeri **Iiro Uusitalo** näytti seminaarissa, kuinka helppoa verkosta on löytää piilotettuja tietoja, kun tietää mistä ja miten etsii. Ammatikseen hakkerioiva Uusitalo on murtautunut mm. sähköauto Teslan järjestelmiin.

Koivu Solutionsin **Sami Lahden** mukaan tietoturva otetaan huomioon jo järjestelmien suunnitteluvaiheessa.

– Olemme rakentaneet yritysjärjestelmiä maailman tunnetuimmille brandeille, joten osaamme ottaa tekniset haasteet jo ideointivaiheessa huomioon, toteaa yrityksen Co-founder Lahti.

Heeros toimittaa taloushallinnon ohjelmistoja ja on kehittänyt aktiivisesti automaatiota ja tekoälyä käyttäviä toimintoja osaksi Heeros-sovelluksia.

– Näiden ratkaisujen avulla taloushallinnon prosesseja on mahdollista automatisoida ja suoraviivaistaa entisestään, joka lisää toiminnan tehokkuutta, Heeroksen tuotekehitysjohtaja **Juha Takala** sanoo.

Tällaisia tilaisuuksia tarvitaan Länsi-Suomeen lisää. Me osaamme ja voimme näyttää muulle Suomelle esimerkkiä.





Paikallinen taloushallinnon kumppani

On yrityksesi pieni tai suuri, tarvitset taloushallintosi modernisointia tai kehittämistä, tarjoamme yrityksellesi räätälöidyn järjestelmä- ja palvelupaketin.

Tervetuloa kattavaan ja maksuttomaan palvelukartoitukseen! Löydät meidät Eurasta, Huittisista, Porista ja Raumala. Katso tarkemmat tiedot verkosta: www.rantalainen.fi

Teija Sirola
asiakkuusjohtaja
050 471 9178
teija.sirola@rantalainen.fi

Ossi Ruohonen
asiakkuuspäällikkö
050 463 8264
ossi.ruohonen@rantalainen.fi



Visma L7



BLOGI- JA APSIVINKIT



Bisnespöytä

Mitkä ovat parhaat käytännöt esimerkiksi taloushallinnossa, laskutuksessa tai toiminnanohjauksessa? Bisnespöytä-podcast tarjoaa näkökulmia yrittäjälle tärkeisiin asioihin.

netvisor.fi/bisnespoyta



Menti

Menti on työkalu, jonka avulla voit osallistaa yleisön mukaan esitykseen. Kysy kysymyksiä, rakenna sanapilviä tai järjestä vaikka äänestys.

mentimeter.com



YouCut

YouCut on yksinkertainen ja näppärä sovellus videoiden editointiin. Sovelluksen avulla voit muun muassa leikata videota, muuttaa sen nopeutta ja lisätä taustamusiikkia.

PS.

Teollisuuden bisnestapahtuma MatchINDUSTRY törmäyttää taas SAMKilla 13.6. Vielä ehdit ilmoittautua mukaan! Lisätiedot: <https://matchindustry.fi>

DigiDustry

SuomiAreenalla

ma 15.7. klo 13–16

Satakunnan kauppakamari, Valtakatu 6

DigiDustry kokoaa SuomiAreena-viikolla jo perinteisesti digitalisaatiosta kiinnostuneet Satakunnan kauppakamarille kuulemaan kiinnostavimmat caset aiheen tiimoilta.

Tänä vuonna paikalla on digitalisti Ville Tolvanen, joka haastaa meidät mukaan muutokseen.

Tilaisuus järjestetään Satakunnan kauppakamarin digitalisaatio- ja teollisuusvaliokuntien yhteistyönä.

Tervetuloa!



UUSI JÄSEN



Tomi Ojalan mukaan osaavien työntekijöiden houkuttelu yrityksen vaikutusalueelle on tärkeää.

Aktiiviseksi vaikuttajaksi kauppakamarin kautta

Junien ovi- ja seinäkejärjestelmiä maailman johtaville junavalmistajille valmistava Polarteknik Oy ei oikeastaan ole Satakunnan kauppakamarin uusi jäsen. Jäsenyys on saanut alkunsa jo paljon aiemmin, joskin eri nimellä. Yrityksen omistajuus ja nimi ovat vaihtuneet moneen otteeseen.

Vuonna 2016 Polarteknikin liiketoiminta järjesteltiin uudelleen tukemaan uutta strategiaa ja tavoitteita. Viime vuonna Polarteknik Oy:stä yhtiöitettiin osittaisjakautumisella Pimatic Oy, joka vastaa pneumatiikan liiketoiminnasta. Polarteknik Oy jatkaa edelleen ydinosaamisen eli junien ovijärjestelmien parissa.

Polarteknik Oy ei ole ollut tähän mennessä kovin aktiivinen toimija Satakunnan kauppa-

karimissa, mutta nyt he haluavat aktivoitua jäsenenä.

– Tähän mennessä olemme hyödyntäneet esimerkiksi kauppakamarin tarjoamia koulutuksia, Polarteknik Oy:n ja Pimatec Oy:n toimitusjohtaja **Tomi Ojala** kertoo.

Aktiivisemmän jäsenyyden kautta Ojala toivoo yritysten löytävän vaikuttamisväylän Satakunnan kehittämistyöhön.

– Asiakkaamme ovat suuria kansainvälisiä yhtiöitä, joten sijaintimme Huittisissa on haastava. Etenkin rekrytoinnin kannalta yrityksen näkyvyys on tärkeää. Meidän tulee pystyä houkuttelemaan osaavia työntekijöitä yrityksen vaikutusalueelle, Ojala summaa. ●

9+1 NÄKÖKULMAA STRATEGIAAN

+1. Strategia on koko organisaation yhteinen asia. Polarteknikillä prosessiin osallistuu koko henkilöstö!

1. Strategian jalkauttaminen alkaa siitä, että strategiaproessi itsessään on ymmärrettävä ja osallistava.

2. Johtamisen laadun merkitystä ei voi liikaa korostaa. Esimiehiä tulee kannustaa entistä parempaan johtajuuteen.

3. Esimies voi löytyä myös yrityksen sisältä. On pyrittävä luomaan kasvupolkuja etenemiseen yrityksen sisällä.

4. Työhyvinvointi ei ole vain kulttuuri- ja liikuntaseteleitä, vaan omien vastualueiden tuntemista ja niissä kehittymistä.

5. Omien tavoitteiden ja vahvuuksien kartoittaminen on tärkeää työssä menestymiseksi ja kehittymiseksi.

6. Työympäristön ja ergonomian tulee olla kunnossa. Hyvät työolot vahvistavat työturvallisuutta ja hyvinvointia työpaikalla.

7. Liian suuri määrä muutoksia voi muuttua strategian toteutuksen esteeksi. Keskity vain muuttamiin kehityskohtiin kerrallaan.

8. Pohdi, miten rakennetaan hyvä asiakaskokemus unohtamatta yrityksen omia rajoja. "Ei" on yritykselle usein vaikea, mutta tärkeä sana.

9. Kannattava kasvu on Polarteknikin talouden keskeinen teema. Pyrimme erityisesti orgaaniseen kasvuun.

URAPOLKU

Kännykät muuttivat työelämän

Tieto Oyj:ssä asiakasvastuun parissa työskentelevä Jouko Pärssinen tietää, että elinikäinen oppiminen on avain työn muutoksesta selviämiseen.

Kun **Jouko Pärssinen** aloitti ensimmäisen kesätyönsä, hän oli vasta 12-vuotias. 15-vuotiaasta alkaen hän työskenteli kaupassa viitenä päivänä viikossa.

– Opin työn tekemisen rytmin jo nuorena. Ymmärsin tuolloin, että työ ei aina ole kivaa, mutta kun oma asenne on kohdillaan, motivaatiokin löytyy, Pärssinen muistelee.

Hän on työskennellyt Tieto Oyj:ssä erilaisissa esimies- ja asiantuntijatehtävissä jo yli 20 vuotta, tällä hetkellä Tiedon asiakasvastuun parissa.

Pitkän linjan johtajaksi Pärssisellä on epätyypillinen tausta. Hän kävi nuorena ammattikoulun metallipuolen, ja myöhemmin opinnot jatkuivat teknillisessä oppilaitoksessa. Opintojen aikana Pärssinen työskenteli Outokummulla kunnossapidossa ja valmistuttuaan Tampellassa suunnittelijana.

– Vuonna 1988 päädyin tietotekniikka-alalle. Kiinnostukseni teollisuutta kohtaan on kuitenkin säilynyt läpi työurani, ja olen pystynyt hyödyntämään aiempaa osaamistani, Pärssinen kertoo.

MUUTOSTEN KESKELLÄ

Pärssisen uran aikana tapahtuneet työelämän muutokset ovat pitkälti tietotekniikan ansiota. Matkapuhelimet, verkkoyhteydet ja langattomuus ovat vaikuttaneet merkittävästi

ti siihen, miten ja missä työtä tehdään.

– Osain aikoinaan Helsingin puhelin-kioskit ulkoa! Kännykät ja WLAN mullistivat työnteon. Ennen työ päättyi, kun lähdettiin toimistolta kotiin. Nyt se voi jatkua vielä hotellilla tai kotona.

Sijainnin merkityksen katoaminen on positiivista erityisesti maakunnille. Työn ja vapaa-ajan erottaminen voi kuitenkin olla etätöläisille vaikeaa.

– Perheen ja työn välisestä tasapainosta on pidettävä itse huolta, sitä ei tee kukaan puolestasi. Molempien palasten on oltava kunnossa, jos aikoo jaksaa, Pärssinen muistuttaa.

TULEVAISUUDEN VISIOITA

Myös toimialojen rajat ovat laajentuneet ja elinkaariajattelusta on tullut tärkeä osa kaikkea tekemistä.

– Ennen esimerkiksi rakennusteollisuus keskittyi vain rakentamiseen. Nyt pohditaan myös, mitä tarpeita rakennuksen asukkailla on tulevaisuudessa.

Tietotekniikassa etenkin datan merkitys tulee kasvamaan ja uudet teknologiat kuten tekoäly mullistavat tavan käsitellä tietoa.

– Muutoksen myötä myös tietoturva-puoli kasvaa ja alalle kaivataan kipeästi lisää osaajia, Pärssinen sanoo. ●



KOULUTUS

Koneinsinööri, Porin teknillinen oppilaitos

ENSIMMÄINEN TYÖPAIKKA

12-vuotiaana lehdenjakajana. Ensimmäinen työpaikka tietotekniikan parissa oli Optimi-ohjelmistoissa konsulttina ja teollisuuden asiantuntijana.

MERKITTÄVIN ASKEL URALLA

”Vaihdoin alaa teollisuudesta tietotekniikkaan vuonna 1988. Sovin työn alkamisesta puhelinkioskissa enkä tiennyt työn palkkaa. Sovimme, että minulle maksetaan yhtä paljon kuin muillekin uusille. Palkalla ei ollut siinä vaiheessa niin väliä, halusin vain päästä näyttämään osaamiseni.”

MOTTO

Kun tekee rehellisesti parhaansa, se riittää.

GALLUP

Miten digitalisaatio näkyy investoinneissanne?



**TOIMITUSJOHTAJA
HENRI KIURU,
SELOY OY**

Digitaalisuus on strategiassamme hyvin keskeistä. Koneinvestoinneissa suorituskyvyn rinnalle on noussut koneen kyky integroitua ja tuottaa dataa suunnittelun ja johdon tueksi.



**PÄÄTOIMITTAJA
TOMI LÄHDENIEMI,
SATAKUNNAN
KANSA**

Digitaalisten palvelujen käytön raju kasvu vaatii jatkuvaa ylläpitoa ja kehittämistä. Olemme tuoneet esimerkiksi äänikirjat sovellukseen ja toimitukselle analytiikkatyökaluja.



**TOIMITUSJOHTAJA
OLLI HIETANEN,
HIETAKULMA OY**

Olemme investoineet muun muassa uuteen toiminnan-ohjausjärjestelmään. Pohdimme myös koko ajan, millä uusilla digitalisaation ja automatiikan keinoilla toimintaa voisi tehostaa.



Ville Tolvanen on mukana Satakunnan kauppakamarin DigiDustry-digitalisaatiotaikamassa SuomiAreenalla 15.7. klo 13-16. Tilaisuus järjestetään digitalisaatio- ja teollisuusvaliokuntien yhteistyönä.

Digitalisaatiota ei voi estää

Kun bisnes uudistuu, meidän on rohkaistava toisiamme soveltamaan. Kauppakamari tarjoilee ideoita ja rohkaisua kokeiluun digitalisaatiotilaisuudessaan SuomiAreenalla.

Digitalisaatio tai kuolema, vastaa digitalisti **Ville Tolvanen** kysytessä digitalisaation merkityksestä yrityksille ja niiden liiketoiminnalle. Digitalisaatio on teknologian integroitumista arkeen. Kokonaisvaltaista kulttuurin, toiminnan ja ympäröivän todellisuuden muutosta. Eli myös – tai pikemminkin erityisesti – bisneksen muutosta.

– Suomalaiset ovat kärjessä digitaalisten palvelujen käytössä. Meillä otetaan hyvin uusia palveluja käyttöön ja samalla päästetään huonosti irti vanhoista malleista. Digitalisoituneet kuluttajat ja analogiset yritykset – lausahdus kuvaa hyvin vallitsevaa tilannetta, Tolvanen toteaa.

Muutos on siis pakollista. Mistä aloittaa?

– Asennemuutoksesta. Pitää ymmärtää muutos ja tarve muuttua. Digitalisaatiossa on kyse siitä, että hyödynnetään jo olemassa olevia palveluja. Meillä on varsin kypsä teknologiaympäristö, jota hyödyntää.

Palveluilta odotetaan toimialasta riippumatta vastaavanlaisia pilvipalvelumalleja ja käyttäjäkokemuksia. Odotetaan, että tietoa ja palvelua on paljon ja helposti saatavilla. Kun yritys menee pilveen, sen henkilöstö ja asiakkaat ovat siellä vastassa.

Omistajien ja ylimmän johdon on kiinnostuttava digitalisaatiosta. Yrityksen on pohdittava omien asiakkaidensa ekosysteemejä: millainen rooli meille muodostuu asiakkaan toimintaympäristössä?

– Tarvitaan verkostomaista ja avointa yhteistyötä aivan uudella tavalla. Tarvitaan tietoa, osaamista, vertaistukea ja altistumista. On uskallettava sanoa myös, että ei tiedä, sillä kaikkea ei tarvitse tietää. Verkostot ja osaamisen jakaminen yli toiminnan rajojen ratkaisevat. ●

Varmuutta valintoihin

Meille on tärkeää olla luotettava ja asiantunteva keskustelukumppani. Vuosien kokemus ja vahvat asiantuntija-verkostot luovat perustan hyvälle yhteistyölle.



Asiantunteva tilintarkastusyhteisö –

Tukea, turvaa ja näkemystä juuri sinun yrityksellesi.



www.audec.fi

Ylivoiimaista

HYÖTYÄ & HELPPOUTTA FIRMAN ARKEEN S-RYHMÄSTÄ

S-Business -asiakkaana maksat ostoista vähemmän ja keräät jatkuvia etuja yrityksen arjessa. S-Business on käypää valuuttaa jokaisessa Suomen yli 1600 S-ryhmän toimipaikassa. Ja mikä hienointa, voit heittää kuittihuolet unholaan, sillä ostoista saat kuukausittaisen, kirjanpitolokipaisen laskun.

Lue lisää eduista osoitteessa s-business.fi.





Jotain hyvää Brexitissä

TEKSTI **MERJA MÄHKÄ** KUVAT **KIMMO PENTTINEN**

Kriisien koettelema Eurooppa lähtee kevään vaaleihin eri mielisiin fragmentteihin hajonneena. Samaan aikaan maailmanpoliittinen järjestys on muuttunut. Jos joskus niin nyt EU-maiden pitäisi pystyä yhteistyöhön. Ulkopoliittisen instituutin johtaja **Teija Tiilikainen** näkee Brexitissä yllättävän toivon kipinän.



TEIJA TIILIKAINEN

ULKOPOLIITTISEN INSTITUUTIN johtaja, Helsingin yliopiston hallituksen varapuheenjohtaja ja Firenzen Eurooppa-yliopiston osa-aikaprofessori

VÄITTELI TOHTORIKSI vuonna 1997 EU:n aatehistoriasta

PERHEESEEN KUULUU mies ja kaksi nuorta aikuista lasta

LIIKUNTAHULLU. Harrastaa juoksua, jumppaa, golfia ja murtomaahiihtoa.

Maahanmuuttokriisi, talous- ja finanssikriisi ja siihen päälle vielä Ukrainan ja Venäjän välinen kriisi. Näiden kolmen kriisin jälkipyykkiä Eurooppa nyt pesee toukokuun lopussa järjestettävissä eurovaaleissa, sanoo Ulkopoliittisen instituutin johtaja Teija Tiilikainen.

Maahanmuuttokriisi sekä talous- ja finanssikriisi ovat jakaneet Euroopan kahteen eri leiriin. Saksan johtama pohjoinen Eurooppa on pettynyt eteläisten unionimaiden taloudenpitoon. Etelässä taas ollaan kyllästyneitä siihen, että rikas pohjoinen on pessyt kätensä maahanmuuttokriisistä ja jättänyt etelän selviytymään Eurooppaan pyrkijöistä omin nokkinensa.

Mutta maat ovat jakautuneita myös sisäisesti. Italian hallitus nousi valtaan EU-vastaisella agendalla. Ranskassa **Emmanuel Macron** taas nousi valtaan poikkeuksellisen EU-myönteisellä linjalla. Iso-Britannia päätyi kansanäänestyksessä omaan sokkiratkaisuunsa, Brexitiin.

”EU:n kansalaisyhteiskuntien jakautumisessa ei ole kyse vain EU:sta, vaan laajemmin myös kansainvälisyydestä ja globalisaatiosta, jonka hedelmien koetaan jakautuvan epätaisisesti. Kun yritykset ovat siirtäneet toimintaansa kotimaistaan pois, kansainvälistyminen näyttää pahana. EU:n integraatio niputtuu tähän pettymykseen ja on joutunut sijaiskärsijäksi”, Tiilikainen sanoo.

Maahanmuuttokriisi ei ole enää akuutti kuten vuosina 2015–2016, mutta kysymykset pysyvät keskustelussa jatkossakin. Oikeistopopulistiset liikkeet pitävät niitä esillä, koska maahanmuuttoagenda toi ne valtaan, sanoo Tiilikainen.

”Näiden liikkeiden suosio ei tule enää seuraavissa eurooppalaisissa vaaleissa yllätyksenä. Nyt vaaleissa mitataan vastapuolen voimaa edistää EU-myönteisiä näkökulmia.”

Euroopan kipuillessa sisäisesti myös ympäröivä maailma on myllerryksessä. Kiina käyttää yhä enemmän taloudellista valtaa. Maailmanpoliittista järjestystä haastaa myös Venäjä. Se on taloutena pieni mahtimaihina verrattuna, mutta sillä on sotilaallista valtaa.

EU ON VAIKEASSA RAOSSA

”EU tarvitsee yhteistyötä Yhdysvaltojen kanssa ollakseen vahva. Länsimailla on yhteiset arvot,

joiden varaan sotien jälkeinen finanssijärjestelmä on rakentunut. Myös ihmisoikeusajattelu on läntisen maailman tuote. Nyt **Donald Trumpin** kaudella Yhdysvallat ei ole entisellään, vaan se toteuttaa omien intressiensä mukaista suurvaltapolitiikkaa.”

Muuttunut tilanne on vaikea myös yrityksille. Ne joutuvat luovimaan kansainvälisen politiikan ennakoimattomuudessa. Kiistaa on

arvojen lisäksi myös kaupan pelisäännöistä.

”Suurvaltapolitiikka on tullut talouteen, mikä tekee esimerkiksi investointien arvioimisen perspektiivin hyvin lyhyeksi. Kansainvälinen sääntökehikko oli ennen vakaampi. Yritykset saattoivat nojata siihen. Nyt esimerkiksi kauppasopimuksissa ollaan menossa

globaaleista, WTO-tasoisista sopimuksista alueellisiin. Kenttä on pirstaleinen: jotkut eivät noudata sopimuksia, toiset irtaantuvat niistä”, sanoo Tiilikainen.

ONKO EUROOPALLA ENÄÄ TOIVOA?

”On”, sanoo Tiilikainen. ”Toivoo on aina.”

Tiilikainen näkee sitä Brexitissä. Britannian kansanäänestyksen jälkeen monissa jäsenmaissa esiin nousi puolueita, jotka lupasivat, että valtaan päästessään ne johdattaisivat maansa Britannian tielle.

”Aika vähissä ovat tällaiset äänet nyt.”

Britannian esimerkki on tuonut esiin epäsuhtan katteettomien lupauksen ja todellisuuden välillä. ”Nyt koko Britannia on kovassa turbulenssissa. Eroprosessin tuska kertoo siitä, että lupaukset eivät ole toteuttamiskelpoisia.”

Samaan aikaan muissa EU-maissa kansalaisten tuki maansa EU-jäsenyydelle on vahvempaa kuin koskaan.

”On vaikea sanoa, johtuuko EU:n suosio Brexitistä vai tästä muusta polarisaatiosta, mutta joka tapauksessa se on fakta. Tämä on tilanne Suomessakin. Kansalaiset ovat tyytyväisiä Suomen EU-jäsenyyteen.”

Tiilikainen uskoo myös EU-maiden yhteistyökykyyn, fragmentoitumisesta huolimatta.

”EU-myönteisillä puolueilla on yhteinen tahto. EU-kriittisten puolueiden välillä taas on isoja eroja siinä, kuinka kriittisiä ne ovat. Osa on niin kriittisiä, etteivät ne pysty osallistumaan europarlamentissa edes normaaliin keskusteluun esimerkiksi yhteisestä maatalouspolitiikasta.” ●

Porilainen Motivire aloitti, kun toimialaa ei ollut vielä olemassakaan.

Motiviren asiakkaina ovat tai ovat olleet muun muassa Skanska, Satakunnan Osuuskauppa, Destia, Valmet ja Kemira, sekä yli 200 muuta organisaatiota.



Suhdannesumussa piilee myös **bisnessaumoja**

TEKSTI: TIMO SORMUNEN

Kuluva vuosi näyttää vientiyritysten vinkkelistä harvinaisen haasteelliselta. Ketterälle ja markkina-raot oivaltavalle kaupantekijälle maailmankaupan myllerrykset tarjoavat kuitenkin aina myös uusia mahdollisuuksia.

Alati sekavammaksi käyvä brexit-vyyhti, Yhdysvaltojen omia etuja suojeleva kauppapolitiikka ja kiristyvät Kiina-suhteet, Venäjän talouspakotteet, EU:n oma sisäinen eripura ja euroalueen hiipuva talouskasvu. Positiiviset uutiset ovat olleet kansainvälisessä kauppa- ja talouspolitiikassa viime aikoina harvinaista herkkua.

Moni syyttävä sormi on kääntynyt tässä kohtaa Yhdysvaltojen ja etenkin presidentti **Donald Trumpin** suuntaan. Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtajan **Timo Vuoren** mielestä alati tihenevästä suhdannesumusta ei kuitenkaan kannata syyttää vain yhtä miestä ja hänen Amerikka ensin-ajatteluaan.

Peiliin pitää katsoa paitsi Britanniassa myös koko Euroopan Unionin puolelta, jossa takavuosien yhtenäisyys on kääntynyt keskinäiseksi kinasteluksi.

”Valitettavasti EU pystyy uudistumaan vasta pakon edessä. Se on nähty aiemminkin”, Vuori huokaa. ”Yhtenäinen ja toimiva EU sekä kehittyvät sisämarkkinat ovatkin Suomen kaltaiselle avoimelle vientitaloudelle elintärkeitä maailmantalouden tyrskeissä”, muistuttaa Vuori.



ELÄMÄÄ ON MYÖS TULLIMUURIEN TAKANA

Maailmankaupan aiempaa korkeammat tyrskyt ovat alkaneet hiljalleen rantautua myös Suomen puolelle. Metallinjalostajat ovat saaneet niistä jo esimakua Yhdysvaltojen terästullien myötä.

Seuraavana pelkona ovat uudet tullit ja rajoitukset mm. autojen tuonnille. Yleiset suhdanne-ennusteet alkavat nekin näyttää tasaantumisen merkkejä.

Pitääkö vientiyrityksissä siis olla huolissaan?

Timo Vuoren vastaus on kyllä ja ei. Uhiin ja verkkaisemman kasvun aikaan on syytä varautua, mutta samalla pitää oivaltaa myös tarjolla olevat mahdollisuudet. Yhdysvallat on edelleen maailman dynaamisin talous, josta kannattaa hakea jatkossakin jalansijaa. Myös Venäjä ja Kiina tarjoavat suomalaisyrityksille mittavia mahdollisuuksia muun muassa teollisuuden digitalisaatiossa ja ympäristöteknologiassa.

”Jos markkinoilta vetäytyy nyt, tilalle tulee takuuvarmasti joku toinen. Yrityksissä puhutaan usein riskienhallinnasta. Minusta pitäisi samalla puhua myös mahdollisuuksien kartoittamisesta”, Vuori huomauttaa.

KOVA BREXIT ON REALISMIA

EU:n sisämarkkinoilla on tunnetusti yhteiset pelisäännöt, mutta maakohtaisia epävarmuus-tekijöitä on riittämiin. Euroopan talousveturin ja Suomen tärkeimmän vientimaan Saksan talous yskii, Ranskassa monet talousuudistukset ovat tyssänneet keltaliivien vastustukseen ja Italiassa väijyy pankkikriisin uhka.

”EU-alueen talouskasvu on ennusteiden mukaan hiipumassa. Pääsimme Suomessa kasvu-uralle jälkijunassa, joten jarrutuksen tulee meille pienellä viiveellä. Talouden kunnollinen tasapainotus olisi vaatinut vielä pari kunnollista kasvuvuotta”, Vuori harmittelee.

Aivan oma lukunsa on brexit, jonka viimeisin käänne on tätä kirjoitettaessa edelleen näkemättä. Kävipä väänössä ja mahdollisessa jatkoajassa lopulta kuinka tahansa, kehottaa Vuori suomalaisyrityksiä varautumaan kovaan brexitiin eli Britannian sopimuksettomaan EU-eroon.

Tämän synkimmän skenaarion pohjalta on lopulta selkeintä suunnitella omia askeleita eteenpäin. Tärkeintä on varmistaa oma selusta eli tuotanto-, hankinta- ja jakeluketjujen toimivuus – siitähän huolimatta, että brittiläinen kumppani vakuuttaisi asioiden jatkuvan entisellään.

”Tullien myötä logistiikka ja varastoin-

ti monimutkaistuvat, mikä vaikuttaa myös toimitusvarmuuteen. Moni yritys on täydentänyt varastojaan jo alkuvuoden aikana”, Vuori sanoo.

Muihin yllätyksiin kannattaa varautua, sillä EU-eron jälkeen Britannia voi säädellä itse esimerkiksi yhtiöoikeuteen, immateriaalioikeuksiin, tietosuojaan, terveyden- ja kasvinsuojeluun sekä kuluttajansuoja-asioihin liittyviä määräyksiä EU-säännöistä poikkeavasti.

”Markkinoille tulee epävarmuutta, mutta samalla myös markkina-asemien vaihtelua ja uusjakoa. Kilpailuaselmia saattaa mennä uusiksi, mikä voi avata uusia mahdollisuuksia myös suomalaisyrityksille”, Vuori muistuttaa.

”YRITYKSISSÄ
PUHUTAAN USEIN
RISKIENHALLINNASTA.
MINUSTA PITÄISI
SAMALLA PUHUA MYÖS
MAHDOLLISUUKSIEN
KARTOITTAMISESTA”

VENÄJÄLLÄ ON YHÄ VETOA

Venäjän kauppaa ovat viime vuosina varjostaneet EU:n talouspakotteet ja Venäjän asettamat tuontirajoitukset. Suomalaisten vientisiivu on kaukana takavuosien tasosta ja tätä nykyä noin kuuden prosentin luokkaa. Käyrä on kuitenkin nouseva ja viime vuosina viennin kasvu on ollut jopa 10–15 prosentin luokkaa.

Vuoren mukaan rahkeita olisi parempanakin, sillä itänaapurissa riittää työskärrä etenkin teollisuuden modernisoinnissa ja digitalisoinnissa, ympäristöteknologiassa,

startupien ja suuryritysten verkottamisessa sekä innovaatioyhteistyössä.

”EU:n talouspakotteet eivät suinkaan estä kaikkea kaupantekoa. Yleinen mielikuva on tässä suhteessa ollut turhankin negatiivinen”, Vuori muistuttaa.

Venäjän maariskit ovat sinällään vanhoja tuttuja. Säädökset ja rajakäytännöt voivat muuttua yhdessä yössä, korruptiota on riittämiin ja tietyillä toimialoilla on jopa rikollisia toimijoita. Valtiontalous on pitkälti riippuvainen öljyn ja kaasun hinnasta.

Kovin heppoisin perustein ei silti Venäjältäkään kannata vetäytyä, sillä aukko täyttyy saman tien kilpailijalla.

”Poliittinen ennakoimattomuus, väestön ikääntyminen ja julkisen velan kasvu ovat asioita, jotka kannattaa Venäjän kohdalla huomioida. Kauppatavatkin länsimaistuvat, mutta henkilösuhteilla ja protokollalla on itänaapurissa edelleen tärkeä sijansa. Niihin kannattaa siis panostaa”, Vuori toteaa.

KIINA KIRII KAUPPATILASTOISSA

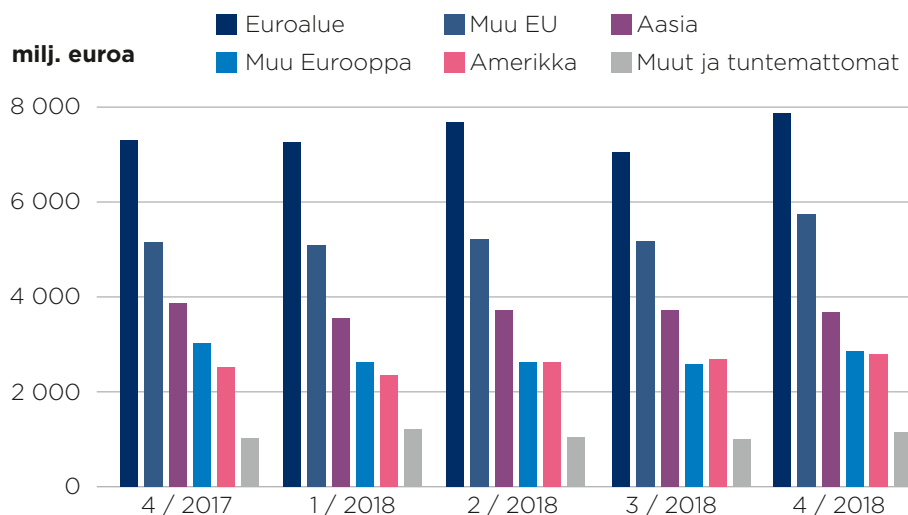
Kiinasta on tullut Suomelle vuosi vuodelta merkittävämpi kauppakumppani ja investointikohde. Suomalaiset investoinnit ovat nousseet jo yli 11 miljardia euroon ja Kiinassa toimii jo noin 400 suomalaisyritystä.

Myös kiinalaisten investoinnit Suomeen kasvavat jatkuvasti. Tällä hetkellä liikutaan jo 7 miljardin euron tasolla, josta tosin valtaosa selittyy taannoisella Supercell-kaupalla.

Vaikka vientikaupan purjeisiin on osunut myötäinen puhuri, on taivaanrannassa myös tummia pilviä. Kiinan ja Yhdysvaltojen kauppasuhteet ovat jo sodan partaalle eikä EU:ssakaan olla kaikilta osin tyytyväisiä kiinalaisten käytöstapoihin.

Aasian jättivaltio on alkanut suosia entistä selkeämmin omia yrityksiään ja sulkenut

Maksutaseen mukainen tavaroiden ja palveluiden vienti alueittain



LÄHDE: TULLI



”Jos markkinoilta vetäytyy nyt, tilalle tulee takuuvarmasti joku toinen”, sanoo Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtaja Timo Vuori.

tiettyjä sektoreita kokonaan ulkomaisilta kilpailijoilta. Kiinan markkinoilla saakin varautua siihen, että tielle nousee viranomaisen puolelta monenlaisia esteitä ja alati uusia selvityspyyntöjä.

Epäreilujen kilpailutusten lisäksi ulkomaalaisia yrityksiä syrjitään mm. vientiluo-
totuksissa ja raaka-aineiden hankinnassa. Paikallinen sääntely on kaiken kaikkiaan monimutkaista ja tempoilevaa.

”Kiinan BKT:n kovin kasvu on takana ja sitä yritetään paikata muun muassa tällaisin keinoin. Poliittinen ohjaus ja kontrolli lisääntyvät. Nopeasti vaurastunut keskiluokka alkaa talouskasvun hidastuessa huolestua omasta tulevaisuudestaan. Myös väestön ikääntyminen on iso haaste”, Vuori toteaa.

Kiina vaatii kansainvälisen kaupan asiantuntijan mukaan entistä enemmän sitkeyttä ja joustavuutta. Ja Venäjän tavoin hyvät henkilösuhteet avaavat keskusjohtoissa järjestelmässä ja auktoriteetteja arvostavassa kulttuurissa monia ovia. Tässä kohtaa niitä ovat avaamassa myös kauppakamarit.

AMERIKA ON YHÄ YKKÖNEN

Monien mielestä nykyisen sekasorron syynä on lähinnä Yhdysvaltain nykyinen ulkopoliitiikka, jossa viitataan kintaalla kansainvälisille kauppasuhteille. Samalla tullimuureilla ja tuontirajoituksilla on pyritty turvaamaan pe-

rinteisen teollisuuden ja maatalouden asema ja työpaikat.

Tässä on Vuoren mukaan myös osittain onnistuttu, vaikka America first -politiikka on syönyt valtavasti dollareita ja sen vaikutukset voivat jäädä tilapäisiksi.

”Moni amerikkalainen ajattelee, että tämä nyt vain on Trumpin kaudesta maksettava hinta. Samalla pelätään jo ensi vuoden presidentinvaaleja, joissa jatkokausi on ostettava entistä kalliimmilla lupauksilla”, Vuori toteaa.

Vaikka meno on voinut näyttää maallikon silmissä lähinnä riidankylvämiseltä, on Yhdysvaltain talous yhä kovassa iskussa. Työttömyys on ennätyksellisen matalalla, pörssikurssit osoittavat ylöspäin ja bkt on kasvussa.

Vuoren mukaan tämä kertoo maan talouden allistuttavasta dynamiikasta ja sen tarjoamista mahdollisuuksista.

”Jos EU:n sisämarkkinat toimisivat kuten Yhdysvaltojen eri osavaltiot, taottaisiin Euroopassakin kolmanneksen nykyistä parempia bkt-lukuja”, Vuori ynnäilee.

Entä millaisia uutisia vientiyrityksissä kannattaa lähikuukausina seurata?

”Kannattaa olla kartalla Kiina-Yhdysvallat-EU -kolmiodraaman etenemisestä, tulevien eurovaalien tuloksesta ja uuden EU-komission työohjelmasta, joka määrittää EU-agendaa seuraavat viisi vuotta.” ●

Asiantuntijat avuksi vientikaupan kiemuroihin

Sujuva ja yhteisiä pelisääntöjä noudattava kaupankäynti on ollut yksi kauppakamareiden toiminnan peruskivistä alusta lähtien. Keskuskauppakamarin kansainvälisen kaupan johtajan Timo Vuoren mukaan tälle asiantuntemukselle ja osaamiselle on nykytilanteessa entistä enemmän käyttöä.

”Toimimme kolmen V:n periaatteella eli vauhditamme prosesseja, vaikutamme päätöksentekoon sekä verkotamme eri osapuolia keskenään”, myös Kansainvälisen kauppakamarin ICC Finlandin maajohtajana työskentelevä Vuori kertoo.

Kauppakamarin jäsenyrityksillä onkin ulottuvillaan todella kattava asiantuntija- ja vaikuttajaverkosto. Yli 90 maassa toimivan Kansainvälisen kauppakamari ICC:n lisäksi käytössä on 43 Euroopan maata käsittävän Eurochambersin sekä kahdenvälisen kauppakamareiden ja Finncham-verkoston 35 kumppanin asiantuntemus ja kontaktit kaikissa maanosissa.

Verkkokauppa ja kivijalka elävät symbioosissa

Verkkokauppa muuttaa kuluttajien käyttäytymistä, kun yhä useampi tekee ostopäätöksen verkossa. Asiakkaat kuitenkin arvostavat henkilökohtaista palvelua, joten digitalisaatio ei tule kokonaan valtaamaan kaupan alaa.

Satakunnan Osuuskauppa



LAURI HIRVOLA
projektijohtaja

Tilanne on valoisampi kuin pari vuotta sitten. Koska elämme satakuntalaisten arjesta ja juhlasta, meillä menee hyvin, kun asiakkailla menee hyvin. Verkosto on kunnossa, ja ylläpitämisen lisäksi mietimme uudishankkeita pitkän tauon jälkeen.

Pysyvänä trendinä on se, että kauppa on saavutettavissa. Sen tulee tarjota arkeen apua ja lisäksi elämyksiä. Päivittäistavarakaupassa lähiruuan merkitys on kasvanut jo jonkin aikaa ja kuluttajat arvostavat selvästi oman maakunnan tuotteita.

Verkkokaupan tuotevalinnat ja tilaus tehdään verkossa, mutta tilaus useimmiten noudetaan. Verkkokaupan osuus kasvaa, mutta ihmiset arvostavat yhä henkilökohtaista palvelua. Verkkokaupan ja kivijalan symbioosista löytyy toimiva ratkaisu.

Arvostan sitä, miten Kesko pystyy toimimaan pohjoiseurooppalaisena pörssiyrityksenä. Pienemmässä mittakaavassa arvostan yrittäjävetoisia yksiköitä, joissa on hyvä työilmapiiri. Kesko on myös sanerannut toisen ketjun lähimyymlät fiksusti.

K-Rauta Pori



SAMI SAARIKALLIO
kauppias

MITÄ KETJULLENNE KUULUU SATAKUNNASSA?

MITKÄ OVAT TÄMÄN PÄIVÄN TRENDIT KAUPAN ALALLA?

MILTÄ VERKKOKAUPAN TULEVAISUUS NÄYTTÄÄ?

MITÄ ARVOSTAT KILPAILIJASSA?

Kevät on meille perinteisesti vilkasta kaupankäynnin aikaa, ja olemme huomanneet, että kuluttajat ovat liikkeellä. Porissa on tällä hetkellä käynnissä remontteja ja korjausrakentamista, vaikka uudisrakentamisen puolella on hiljaisempaa.

Pihalla viihtymisen trendi jatkuu tänä vuonna. Ihmiset panostavat omaan pihaan kesämökin sijaan. Pihalle rakennetaan terasseja ja istutuksia. Uskon, että tänä kesänä ulkoporealtaat ja lämmitettävät paljut nostavat yhä suosiotaan.

K-rauta.fi:n kävijämäärät kasvavat, ja ostotapahtumia siirtyy verkkoon. Vaikka ostokset noudetaan yhä kivijalasta, kotiinkuljetukset lisääntyvät. Verkosta haetaan tietoa tuotteista, mutta kivijalassa saadaan myös myyjän osaaminen käyttöön.

Arvostan sitä, miten asiakkaat saadaan sitoutettua asiakasomistajuuden avulla. Lisäksi kilpailijan bonusjärjestelmä on onnistunut. Tulevaisuudessa verkkokaupoissa tehtävä hintavertailu tekee sen, että bonuksen pitää näkyä myös ostohinnoissa.



KUVA: DREAMSTIME

Helpompaa ostamista asiakkaan ohjauksessa

Digitalisaatio voi muuttaa kaupan alaa rajustikin. Teknologia uusille käytänteille on jo olemassa, mutta uutta tekniikkaa ei oteta käyttöön vain tekniikan vuoksi. Asiakas on kaupan alalla se, jonka tarpeet määrittävät uudet ratkaisut.

Digitalisaatio luo valtavasti mahdollisuuksia kaupan alalle.

– Oikeastaan mikä tahansa on mahdollista digitalisoida, mitä vain voi kuvitella. Kaupan pitää pohtia, mikä polku valitaan ja mikä on taloudellisesti järkevää. Loppupeleissä se on kuitenkin asiakas, joka ohjaa toimintaa, Lauri Hirvola Satakunnan Osuuskaupasta toteaa.

Jo nyt asiakkaan ostokäyttäytymistä seurataan ja asiakkaalla on mahdollisuus saada oma ostodata käyttöönsä, mutta tulevaisuudessa seuranta voidaan yhdistää käyntiin.

– On mahdollista, että myymälässä tuote pysäyttää asiakkaan. Kaupan liiketunnistimet voivat tunnistaa lähestyvän asiakkaan ja antaa hänelle suosituksia. Myös täysin automaattiset kaupat voivat lähitulevaisuudessa olla arkipäivää.

MAKSAMINEN HELPOTTUU JA MONIPUOLISTUU

Mobiilimaksaminen on monissa kaupoissa jo mahdollista. K-Raudan kauppiaan Sami Saari-

kallion mukaan sovellukset, jotka lisäävät maksamisen helppoutta, lisääntyvät.

– Ruotsissa ruokakaupassa asiakas itse piippaa tuotteet, jotka hän latoo kärryyn. Samaa tekniikkaa käytetään meillä ammatipuolella, ja sen osuus kasvaa koko ajan. Ammatillaiset saavat ostoksistaan laskun, ja verkkolaskujen määrä lisääntyy, hän pohtii.

Haasteena kaupan alan digitalisaatiossa on se, että käytettävien applikaatioiden määrä on suuri.

– Riskinä voi olla, että tietoa siirrettäessä avautuu huomaamatta väylä, jonka kautta tietoihin pääsee käsiksi, vaikka itse maksaminen tulee turvallisemmaksi koko ajan. Tällä hetkellä myös laitteiden kapasiteetti tulee vastaan. Älylaitetta käytetään koko ajan, mutta akun kesto on rajallinen.

ENERGIATEHOKKUUTTA VAI ENERGIATEHOTTOMUUTTA

Digitalisaatio mahdollistaa varsinkin uusissa

kivijalkamyymälöissä energiatehokkaat ratkaisut.

– Yksiköiden hiilijalanjälkeen voidaan vaikuttaa energiaratkaisuilla. Nyt jo monissa paikoissa hyödynnetään maalämpöä ja aurinkoenergiaa. Energiatehokkuutta voidaan myös säättää esimerkiksi sillä, että myymälässä valaistaan vain osa, jossa asiakas liikkuu, Lauri Hirvola miettii.

Verkkoon siirtyvä kauppa voi kuitenkin osaltaan myös lisätä hiilijalanjälkeä.

– Olen huolissani siitä, miten paljon verkossa tilatun tavarahan palauttaminen kuormittaa ympäristöä. Toki sillä on työllistävää vaikutus, mutta hiilijalanjälki kasvaa, jos sovituskoppi on kotona ja tuotteita kuljetetaan edestakaisin, Sami Saarikallio sanoo.

Kiireinen kauppias hyödyntää verkko-kauppaa ajan säästämisen vuoksi.

– Teen itse ruokatilauksen lounastauolla ja noudan tuotteet kotimatalla. Verkkokauppa on auki 24/7. Sinne pääsee ostoksille silloin, kun itsellä on aikaa, Saarikallio vinkkaa. ●

Tulevaisuus haastaa PK-yritysten hallitustyötä

PK-YRITYKSET PANOSTAVAT HALLITUSTYÖHÖN JA OVAT LÖYTÄNEET MYÖS ULKOPUOLISIA HALLITUKSEN JÄSENIÄ. TOISAALTA TULEVAISUUS HAASTAA HALLITUKSEN OSAAMISEN ESIMERKIKSI KASVUTAVOITTEIDEN, KANSAINVÄLISTYMISEN JA TEKNOLOGISEN MURROKSEN MUODOSSA, MIKÄ HUOLETTAA ERITYISESTI TOIMITUSJOHTAJIA.

Useampi kuin kolme neljästä vastaajasta pitää hallituksen osaamista riittävänä yrityksen nykytilanteen kannalta. Luottamus tulevaisuuteen ei ole yhtä suurta, sillä lähes puolet, 44 prosenttia vastaajista katsoo, ettei hallituksessa ole riittävää osaamista yrityksen tulevien haasteiden kannalta.

PK-yritykset panostavat hallitustyöskentelyyn, sillä yli 40 prosentilla vastaajien yrityksistä on vähintään yksi ulkopuolinen hallituksen jäsen. Ulkopuolisiin jäseniin ollaan myös varsin tyytyväisiä, kun heidän saamansa keskimääräinen arvosana asteikolla yhdestä viiteen on 4,1.

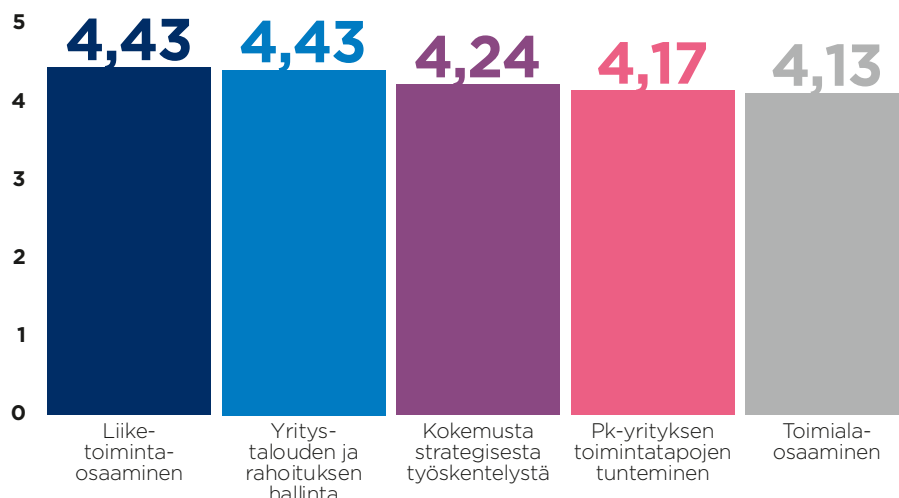
Eniten hallituksen jäseniltä odotetaan liiketoimintaosaamista, yritystalouden ja rahoituksen hallintaa sekä kokemusta strategisesta työskentelystä. Uuden teknologian osaamisen arvostus on noussut kahden vuoden takaisesta, mutta ei kolkuttele vielä kärkeä. Henkilökohtaisista ominaisuuksista arvostetaan eniten yhteistyökykyä, selvästi enemmän kuin itsenäistä ajattelutapaa ja kykyä kyseenalaistaa.

Kouluttautuminen tehostaa hallitustyötä. Vastaajista yli 40 prosenttia on suorittanut kauppakamareiden Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ) -koulutuksen. Kouluttautuminen näkyy kyselyn tuloksissa. Esimerkiksi hallituksen vaihtuvuutta pidetään selvästi useammin riittävänä, jos vastaaja on suorittanut HHJ-kurssin verrattuna koulutusta käymättömiin vastaajiin (62 % vrt. 54 %).

Tiedot ilmenevät Kauppakamarien PK-hallitusbarometristä, johon vastasi 1100 yritysjohtajaa eri puolilta Suomea.



HALLITUKSEN JÄSENTEN VIISI TÄRKEINTÄ OSAAMISALUETTA (asteikko 1–5)



Osaamisalueiden painotukset ovat pysyneet samoina verrattuna vuosina 2015 ja 2017 tehtyihin vastaaviin kyselyihin. Suurin muutos vastauksissa oli teknologiaosaamisen arvostus. Vuoden 2017 selvityksessä vain puolet vastaajista piti sitä erittäin tärkeänä tai tärkeänä, kun tänä vuonna lähes kaksi kolmesta vastaajasta on tätä mieltä.



Ohjelmistorobotit meillä töissä

Teema on osin pelottava – mitkä kaikki tehtävät ovat automatisoitavissa? Haasteena on löytää uskallus läpi organisaation ottaa robotiikka omaksi, niin johdon kuin koko henkilöstön osalta. Jos henkilöstö kokee robotiikan uhaksi, voi pyrkimykseksi muodostua status quon säilyttäminen.

Ohjelmistorobotiikka tosiasiaissa muuttaa työn tekemisen totuttuja malleja. Olisitko uskonut, että ohjelmistorobotiikan hyödyntämisessä ainoastaan noin 20 prosenttia on teknologiaa? Tärkeintä on ymmärtää, mitä teknologia mahdollistaa ja miten se parhaiten tuottaa hyötyjä. Samalla pitää osata luopua turhasta työstä.

Suorittavan työn määrä vähenee, ja jäljelle jäävä ihmistyö tulee selkeämmin asiantuntijuutta vaativaksi. Meillä korvausneuvojan tehtävät rikastuvat uusilla osaamisilla kuten robottien mallintamisella, jossa abstrakti ongelmanratkaisukyky korostuu. Nyt meillä hoidetaan Aapeli-robotin avulla lähes 70 tehtävää, kuten korvauskäsittelyä, asiakastietojen päivytystä, matkavakuutustodistuksia, valtakirjoja, sisäisiä raportteja ja yhteenvedoja. Robotti on myös tarkka työssään: inhimilliset virheet vähenevät ja palvelu nopeutuu.

Robotiikan menestykseksi meillä on nimetty myös asiakasrajapintaan robolähettiläitä. He opiskelevat robotiikkaa, ovat henkilöstön tukena sen hyödyntämisessä ja aikasyöppöjen tunnistamisessa. Näin parhaiten löydetään robotille soveltuvia tehtäviä. Ohjelmistorobotin mallintaminen tehdään meillä itse ja koulutetaan sekä henkilöstöä että jaetaan myös oppeja yritysasiakkaillemme. Omassa työssäni korvausjohtajana ei ole mielekästä esimerkiksi siirtää maksettuihin korvauksiin liittyvää dataa ohjelmasta toiseen; mieluummin käytän aikani korvausmenon analysointiin. Tai kukapa meistä tulisi kaipaamaan esimerkiksi työvuorojen siirtämistä ohjelmasta toiseen?

“ Ohjelmistorobotiikan hyödyntämisessä vain noin 20 prosenttia on teknologiaa.

ELINA VÄINÖLÄ-MÄKI

*korvausjohtaja, OTM, HTM
LähiTapiola Satakunta*



KUVA: SONJA HAAVISTO



Ajasta tapaamiset eivät ole kertaakaan olleet kiinni, sillä sparrailla voi juuri niin luovasti kuin haluaa, Satu Lehtinen vakuuttaa.

Mentorointi auttoi kirkastamaan työelämän suunnan

Suomen Mentoreiden mentoriohjelmasta toisensa löytäneiden Rosa Heleniuksen ja Satu Lehtisen yhteinen vuosi opetti molempia. Keskustelut auttoivat hahmottamaan omia tavoitteita sekä näkemään, mikä niiden kannalta onkaan arjessa olennaista.

TEKSTI: ELLA KOOKA KUVAT: VEERA KORHONEN, ROSA HELENIUKSEN ALBUMI

Loppuvuodesta 2017 **Rosa Helenius** oli juuri valmistumassa restonomiksi Satakunnan ammattikorkeakoulusta, mutta työelämän suunta tuntui vielä olevan hakusessa. Vaikka Rosalla oli tutkinnon lisäksi työpaikkakin valmiina Isomäki Areenan ravintolan salivastaavana, hän koki haluavansa jotain enemmän.

Samaan aikaan asiakkuusjohtajana Länsi-Suomen Osuuspankissa työskentelevä **Satu Lehtinen** oli kuullut Suomen Mentoreiden mentoriohjelmasta Satakunnan kauppakamarin kautta ja innostunut ajatuksesta, että voisi auttaa työelämän kynnyksellä olevaa nuorta.

– Olen ehtinyt olla jo 20 vuotta työelämässä, siitä suurimman osan pankkialalla. Koin, että voisin ammentaa omasta kokemuksesta ni työelämänsä alussa vielä oleville. Uskoin myös, että olisi mielenkiintoista ja hyödyllistäkin tutustua enemmän nuorten maailmaan.

Molemmat naiset ilmoittautuivat mukaan mentoriohjelmaan, Lehtinen näkemystään tarjoavaksi mentoriksi ja Helenius sparrausta hakevaksi aktoriksi. Kirjoittamiensa kuvausten perusteella heidän todettiin sopivan mentorointipariksi.

ASKELMERKIT TULEVAAN

Suomen Mentoreiden mentoriohjelman ensisijaisena tavoitteena on tukea korkeakoulusta valmistuvien nuorten sujuvaa siirtymistä työelämään. Helenius ja Lehtinen ottivatkin ensimmäiseksi tehtäväkseen jäsentää Heleniuksen toiveita ja vahvuuksia.

– Olin valmistunut restonomiksi, mutta kaupallinen ala tuntui enemmän omalta. Olin kuitenkin epävarma mahdollisuuksista ja omasta osaamisestani. Sadulla on kauppatieteiden maisterin tutkinto, ja hän osasikin hyvin auttaa pohtimaan jatko-opiskeluvaihtoehtoja.

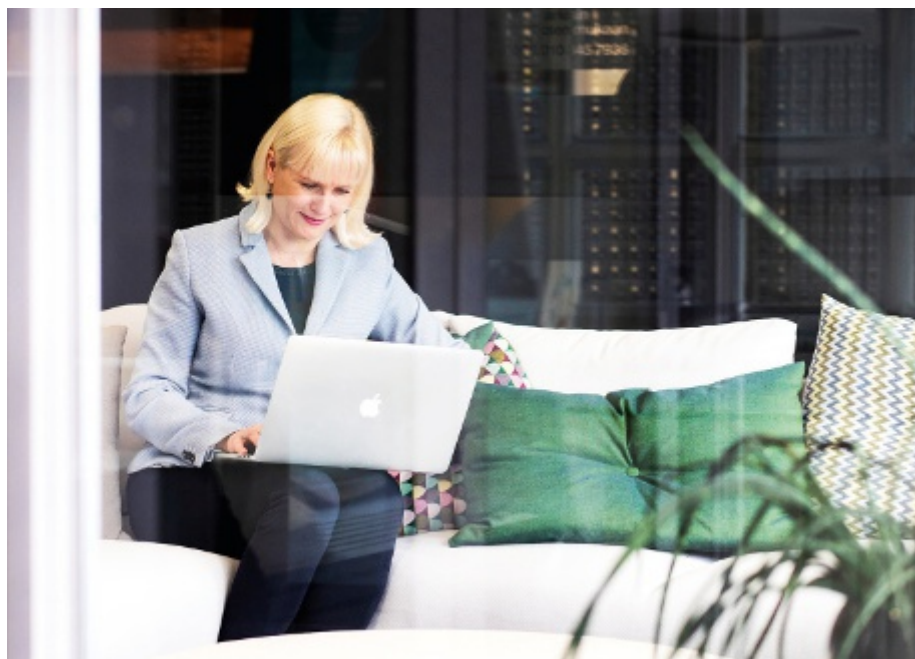
Pian Heleniukselle alkoi olla selvää, että polun päässä olisi kaupallisen alan yliopistotutkinto. Hän haki ensin opiskelemaan Haaga-Heliana ja voisi valmistuttuaan jatkaa ylempään korkeakoulututkintoon.

TILAA UNELMAN TOTEUTTAMISELLE

Seuraavien askeleiden kirkastuttua mentoriparin keskusteluihin nousivat ajankäyttö ja arjen valinnat.

– Rosa on tinkimätön nuori nainen ja kova tekemään töitä. Alussa puhuimmekin paljon asioiden priorisoinnista ja mietimme, miten Rosan arkea voisi rauhoittaa, Lehtinen muistelee.

Heleniuksen ajatusten kuulostelu on ollut Lehtisen mukaan loistava peili myös toiseen suuntaan ja selkeyttänyt hänellekin, mihin



Satu Lehtinen ja Rosa Helenius järjestivät mentorointitapaamisia muun muassa BePopin Wörkissä ja välillä Kirjurinluodossa kävelen.



Rosa Helenius

työelämässä haluaa keskittyä. Toinen keskeinen anti on ollut nuorten maailmaan tutustuminen.

Helenius kokee, että mentorointi oli ennen kaikkea itsensä johtamisen oppimista.

Ilman tukea

hän ei luultavasti olisi rohjennut ottaa näin nopeasti näin isoja askeleita: luopua työstä, muuttaa Etelä-Suomeen ja vaihtaa alaa.

– Sadun kanssa keskustellessa olen oppinut näkemään oman potentiaalini. Olen saanut itsevarmuutta, mutta toisaalta oppinut lempeyttä itseäni kohtaan.

Lehtinen kannustaa rohkeasti hakeutumaan mentoriksi, jos yhtään kaippaa työarkeensa uutta näkökulmaa.

”VUODESSA ASIAT VOIVAT MENNÄ TODELLA PALJON ETEENPÄIN, KUN PALASET LOKSAHTAVAT KOHDALLEEN.”

– Vuodessa asiat voivat mennä todella paljon eteenpäin, kun palaset loksahdavat kohdalleen. On ollut hienoa saada kulkea Rosan rinnalla ja tukea muutoksessa. Olen myös oppinut paljon nuoren lahjakkaan ihmisen ajatuksia kuunnellessa.

Tapaamisia ja yhteydenpitoa naiset aikovat jatkaa, vaikka virallinen mentorisuhde päättyikin vuodenvaihteessa. ●

UUSI MENTORIOHJELMA KÄYNNISTYY KESÄKUUSSA

Hyvää palautetta vuoden 2018 toteutuksesta saanut Suomen Mentorit ry:n ohjelma jatkuu Satakunnassa myös tänä vuonna. Uudet mentoriparit on yhdistetty ohjelman koordinaattoreiden toimesta, ja ensimmäinen kaikkien satakuntalaisparien yhteinen tapaaminen käynnistää vuoden kestävästi yhteistyön. Satakunnan kauppakamari on mukana hoitamassa paikallista yhteydenpitoa sekä alueen korkeakouluihin että mentoriehtokaisiin. Kauppakamari järjestää vuoden aikana myös kaksi alueellista tilaisuutta ohjelmassa mukana oleville.



27.8.

Tämän päivän työ- ja bisneselämä asettaa yhä suurempia vaatimuksia sujuvalle vuorovaikutukselle ja vaikuttavalle viestinnälle. Viestintätaidot ovat tekniikkalaji, jossa kaikki voivat oppia paremmaksi. Eli vaikka et olisikaan synnynnäinen vuorovaikutuksen mestari, voit kehittyä taitavaksi viestijäksi ja vakuuttaa viestinnällä.

Yhtiön sisäinen ja ulkoinen ympäristö ja siinä toimiminen ovat pitkälti ihmisten välistä vuorovaikutusta. Tätä tapahtuu myyntityössä, neuvotteluissa, tiimityöskentelyssä, palavereissa ja ongelma- sekä konfliktitilanteissa.

Koulutusiltapäivässä suosittu uutisankkuri ja toimittaja **Peter Nyman** valottaa esimerkkien avulla toimivan neuvottelun ja vaikuttavan viestinnän avaintekijöitä. Ohjelmaan sisältyy myös harjoitteita neuvotteluiden ja vuorovaikutustilanteiden ongelmatilanteista.

Koulutus sopii kaikille henkilöille, jotka haluavat päivittää ja kehittää viestintä-, neuvottelu- ja vuorovaikutusosaamistaan.



VAIKUTTAVA VIESTINTÄ

AIKA:

Tiistai 27.8.2019 klo 13.00–16.00

PAIKKA:

Satakunnan kauppakamarin tapahtuma-aula, Valtakatu 6 (7. krs), Pori

ILMOITTAUTUMINEN:

Kauppakamarin verkkosivuilla www.satakunnankauppakamari.fi

HINTA:

Kauppakamarin jäsenille hinta on 275 € + alv 24 %, muille 385 € + alv 24 %.

OHJELMA:

Neuvottelutaitojen ja vuorovaikutuksen kehittäminen

- Viestinnässä kyse on kyvystä ilmaista itseään, saada haluttu viesti viestittyä toisille onnistuneesti.
- Millä keinoin viestijä muodostaa myönteisen suhteen kuuli- jaan?
- Miten varmistetaan tilanteeseen sopivalla tunteella ja intensiteetillä tapahtuva viestintä?
- Miten vakuutamme viestin vastaanottajat taitavalla argumentoinnilla?

Syksyllä tulossa myös:

ELOKUU

29.

UUSI TYÖAIKALAKI
29.8.2019 Raumalla

SYYSKUU

10.

IDIOOTTEJA YMPÄRILLÄSI?
– HYÖDYNNÄ DISC-
HENKILÖANALYYSIÄ
LIIKETOIMINNASSASI
10.9.2019 Porissa

19.

RAKENTAMISEN
**UUSI TIEDONANTO-
VELVOLLISUUS**
19.9.2019 Raumalla

25.

VIENNIN
AJANKOHTAISPÄIVÄ
25.9.2019 Porissa

LOKAKUU

8.

NEUVOTTELUTAITO
8.10.2019 Raumalla

MARRASKUU

5.

HHJ – STRATEGIAN
TOTEUTTAMINEN
5.11.2019 Porissa

12.

AJANKÄYTÖNHALLINTA
12.11.2019 Porissa

22.

ENNAKKOPERINTÄ
22.11.2019 Porissa

27.

VEROPÄIVÄ
27.11.2019 Porissa

JOULUKUU

2.

TYÖN TEKEMISEN UUDET
MUODOT: HAJAUTETUN
TIIMIN JA ETÄTYÖN
JOHTAMINEN
2.12.2019 Porissa

9.

SISÄLTÖMARKKINOINNIN
TEHOPÄIVÄ
9.12.2019 Raumalla

Syksyn kouluskaletteri
tarkkoine koulutussisältöineen
ja aika- ja paikkatietoineen
julkaistaan kauppakamarin
verkkosivuilla kesäkuussa.

HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN (HHJ) -kurssi

RAUMAN JA SATAKUNNAN
KAUPPAKAMARIEN YHTEINEN
HHJ-KURSSI TULEE
24.9.-29.10.2019.



Maamme tulevaisuuden strategioissa yksi painopistealueista on yrittäjyyden edistäminen ja pk-yritysten kasvun tukeminen. Näin luodaan mahdollisuuksia uusien työpaikkojen syntymiselle ja vanhojen säilymiselle.

Yrittäjä, yritysjohto, omistajat ja rahoittajat tarvitsevat tuekseen eri alojen kokeneita asiantuntijoita, liiketoimintaosaajia, jotta yritys kykenisi kaupallistamaan tuotteitaan, kasvamaan, uudistumaan ja laajentamaan markkina-alueitaan samalla säilyttäen kannattavuutensa. Myös erilaiset murrokset kuten sukupolvenvaihdokset, omistajamuutokset, kansainvälistyminen, kasvunopeus ja markkinahäiriöt ovat helpoimmin hallittavissa, kun yrityksestä löytyy laajalti kokemusta. Hallitustyöskentelyn avulla voidaan parhaiten sitoa yritykseen sen tarvitsemat ulkopuoliset resurssit toimivan johdon tai yrittäjän tueksi.

Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ) -kurssi soveltuu hallitustyöskentelyn aktivoimiseen ja kehittämiseen. Se sopii sekä hallitustyötä jo tekeville henkilöille että sitä harkitseville ja auttaa myös yrittäjiä ja yritysjohtajia hyödyntämään hallitustyöskentelyä entistä paremmin. Vuodesta 2007 alkaen HHJ-kurssin käyneille on tarjolla mahdollisuus suorittaa HHJ-tutkinto.

LAAJUUS: HHJ-kurssi koostuu neljästä puolen päivän mittaisesta jaksosta sekä ryhmätyöstä ja lukupaketista.

1. jakso: Hyvä hallintotapa

Tiistai 24.9.2019 klo 12.45–17.30

2. jakso: Hallituksen ja hallitustyön organisointi

Tiistai 1.10.2019 klo 12.45–17.15

3. jakso: Hallituksen strategiatyö

Perjantai 11.10.2019 klo 11.45–16.15

RYHMÄTYÖ

4. jakso: Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus

Tiistai 29.10.2019 klo 12.45–18.30

PAIKKA: Villa Tallbo, Petäjäksentie 178, Rauma

SISÄLTÖ: Kurssilla käsitellään hallituksen kokoonpano, rooli, vastuut, riskienhallinta ja työmuodot (raportointi, strategiatyö, palkitsemisjärjestelmät jne.) erityisesti pk-yrityksen näkökulmasta ja vahvasti käytäntöön soveltaen yritysmerkkien kautta.

KURSSIN HINTA: HHJ-kurssin hinta on jäsenille 1 300 € + alv 24 %, muille 1 900 € + alv 24 %.

ILMOITTAUTUMINEN: HHJ-kurssille ilmoittaudutaan valtakunnallisen HHJ-rekisterin kautta osoitteessa www.hhj.fi.

LISÄTIETOJA: Päivi Junnila, Rauman kauppakamari, p. 044 765 4533, paivi.junnila@rauma.chamber.fi
Sanna Leppänen, Satakunnan kauppakamari, puh. 044 558 5650, sanna.leppanen@satakunnankauppakamari.fi

HR MBA Strateginen HR – Hyvinvoinnin ja osaamisen johtaminen (10 op) -moduuli syksyllä Porissa

Moduulissa perehdytään laaja-alaisesti työhyvinvoinnin merkitykseen ja tavoitteisiin työpaikoilla keskeisintä tutkimustietoa hyväksikäyttäen. Moduulin keskiössä on henkilöstön kehittäminen osana yrityksen johtamista. Osaamisen kehittäminen nähdään keskeisenä keinona yrityksen menestymisen ja strategian toteutumisen kannalta.

Koulutus järjestetään yhteistyössä Vaasan yliopiston Levón-instituutin ja Satakunta Business Campuksen kanssa. Kouluttajina toimivat asiantuntijat niin teoreettisen tutkimuksen kuin käytännön yritysjohtamisen maailmasta. Lähipäiviä on syys-lokakuun aikana viisi, ja ohjelma käynnistyy 4.–5.9.2019.

MODUULIN HINTA on 3 300 € (+alv.) / hlö.

Lähipäivät järjestetään Satakunnan kauppakamarin tiloissa, Valtakatu 6, Pori.

ILMOITTAUTUMISET sähköpostilla **15.8.2019** mennessä terhi.rajala@satakunnankauppakamari.fi

KYSY LISÄÄ

Satakunnan kauppakamari, koulutuspäällikkö Terhi Rajala, terhi.rajala@sata.chamber.fi, p. 050 317 1453 tai Vaasan yliopisto, Levón-instituutti, koulutuspäällikkö Pia-Liisa Äijö, pia-liisa.aijo@univaasa.fi, p. 029 449 8360



Vaasan yliopisto
UNIVERSITY OF VAASA



SATAKUNNAN KAUPPAKAMARIN TOIMINTAA

KEVÄÄLLÄ ON RIITTÄNYT OHJELMAA TIEDEVIIKOSTA TETOTURVAKOULUTUKSEEN. MYÖS UUSI HHJ-KURSSI VALMISTUI.

1.–2. Alkuvuoden HHJ-kurssi päättyi 13.2.2019. Kurssilaiset asettuivat ryhmäkuvaan päätöstilaisuudessa.

3. Rauman ja Satakunnan kauppakamarien puheenjohtajistot tapasivat 26.2.2019.



4. Kauppakamarin Terhi ja Jarkko osallistuivat PSYL-tiedeviikkoon tammikuussa esittelemällä kauppakamarin toimintaa ja osaamiskatsausta Satakunnasta.

5.



5. Kyberuhkia ja somesotaa
– arjen tietoturva-
-koulutuksessa
14.2.2019 Petteri
Järvinen koulutti
tieto- ja kyber-
turvallisuudesta.

6. Kauppakamarin
tuoreiden jäsenten
iltpäivässä
29.3.2019 pohdittiin
bisneksen
uudistumista.
Lisäksi tutustuimme
toisiimme ja
kerroimme
kauppakamarin
toinnasta.

6.



7.

7. Työskentelyä
Kasvu- ja elinvoima-
valiokunnassa.

YHTEYSTIEDOT

SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI
VALTAKATU 6, 28100 PORI

WWW.SATAKUNNANKAUPPAKAMARI.FI

AVOINNA MA-PE 8.30-15.30

TOIMITUSJOHTAJA

MINNA NORE
Vaikuttaminen, verkostot
ja yhteistyö
Puh. 044 710 5364
minna.nore@
satakunnankauppakamari.fi

KEHITYSPÄÄLLIKKÖ

TERHI RAJALA
Satakunta Business Campus
Osaamisen ennakoointi
ja kehittäminen
Puh. 050 317 1453
terhi.rajala@
satakunnankauppakamari.fi

JÄSENKOORDINAATTORI

JARKKO HUHTALA
Jäsenyydet, tietopalvelut ja
paikallisvaliokunnat
Puh. 044 967 0993
jarkko.huhtala@
satakunnankauppakamari.fi

PALVELUKOORDINAATTORI

SANNA LEPPÄNEN
Vientiasiakirjat, taloushallinto
ja tilaisuudet
Puh. 044 558 5650
sanna.leppanen@
satakunnankauppakamari.fi

JÄSENEKSI LIITTYMINEN

Voit hakea Satakunnan
kauppakamarin jäsenyyttä
täyttämällä hakemuslomakkeen
verkkosivuillamme osoitteessa
www.satakunnankauppakamari.fi
kohdassa Verkostoidu. Otamme
yhteyttä, kun hakemus on käsitelty.

SEURAAVASSA NUMEROSSA

Kauppakamari-lehdessä 3/2019
keskitymme vastuulliseen
teollisuuteen ja ympäristöasioihin.
Voit vinkata edelläkävijäyrityksiä
verkkosivuillamme!

Hiehot matkalla Euroopassa

Mitä lehmä pakkaa mukaansa matkustaes-
saan Eurooppaan? Ainakin passin, kertoo
Sveitsiin karjanäyttelyyn kolmen hiehon
kanssa matkustanut Heikki Vanhatalo.

Idea matkasta syntyi lähes vuosi sitten. Sveitsissä vuosittain järjestet-
tävä maatalousnäyttely on alansa suurimpia ja messujen karjanäyttely
Euroopan kovatasoisin. Maatalousyhtymä Vanhatalon hiehot tekivät
kisaan osallistuessaan historiaa, sillä ne olivat ensimmäiset suomalaiset
osallistujat.

Matkan suunnittelu alkoi selvittämällä, mitä kaikkea eläinten kulje-
tuksessa pitäisi ottaa huomioon. Koska Sveitsi on EU-alueen ulkopuo-
lella, tarvittiin eläimille ATA carnet -asiakirjat. ATA carnet on kansain-
välinen tulliasiakirja, jolla voi viedä tulliyleissopimukseen liittyneisiin
maihin väliaikaisesti esimerkiksi näyttelytavaraita. Asiakirja toimii siis
näyttelytavaroiden – tässä tapauksessa lehmien – passina.

– Yllätyimme, miten tarkkana paperitöissä sai olla. Mukaan lähtevä
kalusto oli kirjattava jokaista ruuvia myöten, Heikki Vanhatalo kuvailee.

ATA carnet -asiakirjan saa omalta kauppakamarilta. Vanhatalot
ottivat ensin yhteyttä Keskuskauppakamariin, mistä heidät ohjattiin



Satakunnan kauppakamarin puoleen.

– Saimme Satakunnan kauppakamarilta apua niin papereiden täyt-
tämiseen kuin muuhunkin asioiden selvittelyyn. Aikataulu oli tiukka,
mutta yhteistyö sujui todella hyvin, Vanhatalo sanoo.

Itse matka Sveitsiin oli menestys. Pitkä matka eläinten kanssa
vaati paljon etukäteisvalmisteluja, ja esimerkiksi sopivan karanteenin
löytyminen taukopaikaksi ei ollut itsestään selvää. Eläimet olivat kui-
tenkin koko matkan ajan tyytyväisiä. Tutut ihmiset ympärillä auttoivat
pitämään hiehot rauhallisina.

– Karjanäyttely Sveitsissä oli hieno kokemus. Nuorin hiehoistamme si-
joittui omassa sarjassaan hienosti kolmanneksi – sijoitus on todella hyvä,
kun otetaan huomioon kisan kova taso, Vanhatalo kertoo ylpeänä. ●

MAINOS

MAINOS

PENTIK – KERAMIKKAPAJASTA VIENTIYRITYKSEKSI

30-vuotisen Telia-kumppanuuden aikana Pentik on kasvanut pienestä keramiikkapajasta
kansainväliseksi sisustusmyymäläketjuksi. Maailman pohjoisimmalta keramiikkatehtaalta
lähtee yli 300 000 tuotetta vuodessa muun muassa Ruotsiin, Japaniin, Tšekkeihin, Venäjälle
ja Englantiin.

Keramiikkatehtailija Anu Pentikin perustaman yrityksen tarina ulottuu 48 vuoden taakse,
ja hän suhtautuu työhönsä edelleen suurella intohimolla. Inspiraationa työn ja taiteen
tekemiselle toimii Lapin luonto. "Nykyään olemme 250 työntekijän ketju, joka haluaa
tuoda tuulahduksen pohjoista kauneutta ja kodikkuutta ihmisen ympärille", Anu sanoo.

"Pentikin yksi menestystekijöistä on toimiva tietohallinto, joka pystyy tukemaan liike-
toimintaa ja työntekijöitä. Telia on tärkein kumppanimme, ja sen palvelut luovat pohjan
koko ICT-ympäristöllemme", kertoo Pentikin tietohallintopäällikkö Oula Harjukelo. "Pal-
veluiden yhdistäminen samalle toimijalle on luontevaa, kun eri toiminnot tukevat toisiaan."

"Haemme kasvua maailmalta, ja siinäkin asiassa Telia on meille oiva kansainvälinen
kumppani", Harjukelo toteaa. "Nykyteknologia mahdollistaa monia asioita: Ohjelmisto-
robotiikkaa pääsemme hyödyntämään asiakaspalvelun kehittämisessä, Crowd Insightsin
dataa kauppapaikkojen suunnittelussa ja Helsinki Data Centeriä konesalimme ulkoistuk-
sessa. 5G tarjoaa varmasti ennennäkemättömiä mahdollisuuksia myös meille, samoin
kuin liikkuvan työn parempi hyödyntäminen."

"Innovatiivisen ja osaavan kumppanin kanssa olemme aina eturintamassa", Harju-
kelo päättää.



Kaikki yrityksesi ICT-palvelut nyt yhdestä ja samasta paikasta.
Telia ONE. Yksi kumppani riittää. Lue lisää: telia.fi/ict-palvelut



Anu Pentik
Designer & Founder
Pentik

ONE

**PORI JAZZISSA
VERKOSTOITUMINEN
ON HELPPOA. SE KERÄÄ
YRITYSELÄMÄN EDUSTAJIA,
MINISTEREITÄ JA VAIKUTTAJIA
YHTEISELLE LEIRINUOTIOLLE
ALTISTUMAAN UUSILLE
VAIKUTTEILLE.**

**PÄÄOSASSA
JAZZFESTIVAALIN
VIERAAT**

TOIMITUSJOHTAJA MIIKA
RANTEEN ENSIMMÄINEN
JAZZFESTIVAALI ON LAULUN,
SOUNDIN JA LEGENDOJEN
JUHLAA.

Pori Jazzin on joka vuosi lunastettava yleisönsä. Festivaalin johtamisessa on kysymys asiantuntijaorganisaation tiimityöstä.

– Kyseessä on iso produktio, jossa musiikillisten sisältöjen ja näyttävän artisti-CV:n lisäksi yhdistyy lupiin, maanvuokraukseen, lippujen myyntiin, viiden lavan rakentamiseen, tekniikkaan ja infraan sekä logistiikkaan liittyvää osaamista, luettelee Ranne.

Kesäistä suur tapahtumaa ovat rakentamassa kuuden vakituisen henkilön

lisäksi yhteensä 350 vapaaehtoista sekä kumppanit.

– Ostimme viime vuonna palveluita ja tarvikkeita 60 satakuntalaiselta yritykseltä ja seuralta. Pori Jazz kuuluu elinkeinoelämälle. Bisnesmaailmassa on paljon harrastajia, ja se näkyy vip- ja lounge-palveluiden suosiossa. Kansainvälisesti korkeatasoinen musiikki on monelle kesän kohokohta ja voimavara, jolla jaksaa pitkälle syksyyn. ●

SAVE THE DATE 20.11.2019

**Satakunnan kauppakamari juhlii 100-vuotista historiaansa
ja ennen kaikkea tulevaisuuttaan 20.11.2019.
Tervetuloa mukaan!**

Lisätietoa tapahtumasta julkaistaan alkusyksyn aikana.

