SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI

NUMERO 03 LOKAKUU 2026

KAUPPA KAMARI

Maatilan uusi aika
s. 6

TEEMA
Maakuva
Suomen hyvä maine kestää
s. 18



ENERSENSEN TOIMITUSJOHTAJA KARI SUNDBÄCK:

"USKALLA ETSIÄ YMMÄRRYSTÄ."

s. 10

Strateginen ajattelu kehittyy neljän pysähdyksen taktiikalla



Kuva: Osuuskunta KPY / Akseli Muraja

Antti Haapakorva kutsuu itseään osuvasti hallitusherättäjäksi. Hän on myös tietokirjailija, kasvuyrittäjä Talentree Oy:ssä, hallitusammattilainen ja Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ PJ -koulutusten pidetty asiantuntija.

Kun Savon strategistit **Antti Haapakorva** ja **Mika Sutinen** kirjoittivat kirjaansa *Pelastetaan strategia!*, he tekivät ällistyttävän havainnon: vain yksi neljästä yrityksestä oli tyytyväinen strategiansa toimeenpanoon.

– Ja me tutkimme sentään valikoitunutta ja valistunutta kasvuyritysten joukkoa, Haapakorva huomauttaa.

Toimeenpano on yleensä siis strategiaprosessin heikoin lenkki. Mikä neuvoksi?

– Kuten kirjamme alaotsikko ”pöytälaatikosta päivittäiseksi työkaveriksi” vihjaa, strategiatyöstä kannattaa riisua turha vaikeus ja lähestyä sitä oman organisaation kypsyyden ja kykyjen mukaan. Eli ei tehdä strategiasta akateemista harjoitusta, vaan suhtaudutaan siihen kuin minkä tahansa taidon treenaamiseen. Keskinkertainenkin strategia voi olla ihan hyvä, kunhan sitä toteutetaan.

Ymmärrys. Näkemys. Valinnat. Toteutus.

– Tämä on yksinkertainen runko, niin sanottu neljän pysähdyksen taktiikka, jolla organisaatio voi harjoitella strategista ajatteluaan. Vaikeusastetta voi lisätä sitä mukaa, kun oma ajattelu kehittyy.

Kun strategia istuu omaan organisaatioon ja tuntuu hyödylliseltä, sitä halutaan soveltaa arkisessa toiminnassa.

– Termi strategian jalkauttaminen pitäisi kieltää. Parempia ovat toteuttaminen, yhdessä tekeminen, todeksi eläminen. Niistähän siinä on kysymys.

Antti Haapakorva toivoo, että henkilöstön rooli strategiaprosesseissa olisi mahdollisimman iso.

– Nykyihminen ei sitoudu päätöksiin, joita hän ei ole saanut olla tekemässä. Sama kuin puolisosi tekisi asuntokaupat molempien puolesta kysymättä mielipidettäsi, ja vaikka asunto olisi kaikin puolin sopiva, varmasti jokin jää hiertämään.

– Mitä enemmän voimme käyttää yhteisiä aivoja strategiamatkan kulkemiseen, sitä enemmän ihmiset sitoutuvat päätöksiin. Silloin ei välttämättä eroteta, että tässä tehtiin strategiaa ja nyt toteutamme sitä. Asiat vain lähtevät imeytymään arkeen.

Haapakorvan mielestä strategian toteuttaminen on lopulta sitkeyslaji ja pitkälti projektinhallintaa.

– Yrityksen johtamisjärjestelmässä pitäisi varmistaa, että kun olemme hirveästi käyttäneet aikaa meille kaikista tärkeimmän miettimiseen, maaliin puristamisen olisi onnistuttava perusarjenkin keskellä.

Hallitus tukee, auttaa ja kirittää

Antti Haapakorvan mielestä hallitus voi olla erinomainen työkalu yrityksen strategisen ajattelun kehittämisessä.

– Jos hallituksessa on ulkopuolisia jäseniä, keskustelun lentokorkeus nousee luontaisesti, sillä heidän katseensa ovat yleensä päivittäisten asioiden yläpuolella: Mitä mahdollisesti on tulossa? Mitä tuon seuraavan metsikön takana lymyää?

Hallituksen kannattaa myös seurata strategiatyötä aktiivisesti ja pyytää säännöllisesti selvityksiä toteuttamisen edistymisestä. Pieni pakko on paras muusa.

– Hallituksen tehtävä on tukea, auttaa ja tarvittaessa kirittää, jos homma uhkaa jäädä piippuun. Toimivan johdon on kuitenkin oltava itse aktiivinen ja omistettava strategia. Se ei voi syntyä hallituksesta valuttamalla.

Kolme sääntöä strategiatyölle

- tunnista organisaatiosi strategiaosaaminen
- ota mukaan mahdollisimman moni
- pidä katse toteutuksessa.

KAUPPAKAMARI
HALLITUS PARTNERIT
HHJ HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN®
hhj.fi
HHJ BOARDCAST

Tekeekö Suomi kaikkensa?

Suomessa on paljon yhtiöitä, joiden pääkonttori on muualla. Tämä on totta myös Satakunnassa. Näillä yhtiöillä pääoma liikkuu sinne, missä se tuottaa parhaiten.

Sähköistyvässä ja digitaalisessa yhteiskunnassa metallien tarve kasvaa ja strateginen merkitys korostuu. Suomi on loistava maa mineraalien arvoketjun näkökulmasta. Maaperästä löytyy arvokkaita mineraaleja. Kaivos-sulatto-metallinjalostusketju tuo hyödykkeet muun muassa akkuteknologian ja muiden loppukäyttäjien ulottuville. Arvoketju jatkuu investointihyödykkeitä ja laitteita valmistaviin yhtiöihin ja heidän palveluntarjoajiinsa.

Globaalissa kilpailussa toimimme vastuullisesti, turvallisesti ja vähähiilisesti. Kaukoidästä vyöryy fossiilisesti tuotettuja metalleja, ja asetelma menee helposti epätasapainoon. Tätä tasoittamaan ja yhteisiä pelisääntöjä vahvistamaan on luotu hiilirajamekanismi, joka olisi meidän etumme.

Maailmalla monet valtiot ovat oivaltaneet kriittisten metallien arvon ja tukevat niiden tuotantoa ja sijoittumista. On selvää, ettei Suomen valtio voi vain lisätä menojaan kilpailukyvyn vahvistamiseksi. Liiketoiminnan ajuri on aina kannattavuus. Kun pitkän ajan laskelmat on tehty huolella, on kriittistä, että yritysten toimintaympäristössä ei tule liikaa yllätyksiä.

Satakunta nousi viime vuonna Suomen kärkeen viennin arvossa asukasta kohden. Leijonanosa tästä viennistä tehdään suurteollisuudessa tapahtuvalla metallinjalostuksella. Siksi valtion päätökset heijastuvat täälläkin isosti. Keskeistä on kiinnittää huomio teollisuuden toimintaympäristön ennakoitavuuteen, sillä globaali bisnes ei nuku, vaan joutuu koko ajan terävöittämään kannattavuusajatteluaan.

Pohjoismaiseen Boliden-konserniin kuuluvan, Harjavaltaan ja Poriin sijoittuneen metallinjalostusyrityksen johtajana pidän Suomen maakuvaa oikein hyvänä. Meillä on hyvää insinööri- ja ammattiosaamista, innovaatiokykyä ja maailmanluokan teknologiaosaamista erikoistuneilla teollisuudenaloilla. Turvallisuus, puhdas luonto ja asioiden sujuvuus ovat Suomen vahvuuksia ja iso voimavara. Olemme osa pohjoismaalaista perhettä, jolla on myös yhteinen markkina. Pohjoismainen johtajuus on vahvuutemme – jaamme arvomaailman, keskustelemme ja huomioimme ihmiset. Bolidenillä haluamme vahvistaa ylpeyttä – meistä, Satakunnasta ja Suomesta.



Kuva: **Jeanette Hägglund**

ANTTI KONTIAINEN
Toimitusjohtaja, Boliden Harjavalta Oy

Hallituksen jäsen, Satakunnan kauppakamari

On kriittistä, että yritysten toimintaympäristössä ei tule liikaa yllätyksiä.

SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI

SATAKUNNANKAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA
Minna Nore

JULKAISIJA
Satakunnan kauppakamari
Valtakatu 6, 28100 Pori
puh. 044 710 5364
satakunnankauppakamari.fi

TUOTTAJA
Heli Vainio, Kumppania Oy
kumppania.fi

TOIMITUS
Kristiina Kortelainen
Salla Kytöharju
Leena Roskala
Tytti Wallenius
Kauppakamarin henkilökunta

TAITTO
Eveliina Sillanpää, Kumppania Oy

KUVAT
Enersense International Oyj
Jäsenyritysten pressikuvat
Satakunnan kauppakamari

PAINO
Plusprint
Peltotie 33, 28400 Ulvila
plusprint.fi

ILMOITUSMYYNTI
jarkko.huhtala@satakunnankauppakamari.fi

JAKELU
1 100 kpl, ISSN 0785-4579

OSOITTEENMUUTOKSET
sanna.leppanen@satakunnankauppakamari.fi

OSOITELÄHDE
Satakunnan kauppakamarin rekisteri

KANNEN KUVA
Enersense International Oyj

Kauppakamari-lehti on Satakunnan asialla

Lehti tarjoaa ajankohtaista tietoa, asiantuntija-arvioita ja näkemyksiä taloudesta, yhteiskunnasta sekä yritystoiminnasta – niin paikallisesta, valtakunnallisesta kuin globaalistakin näkökulmasta.

Millaisia juttuja toivoisit löytyvän seuraavasta lehdestä?

Kerro meille verkossa!

SEURAAVASSA NUMEROSSA

Kauppakamari 4/2026 ilmestyy joulukuussa.
Lehden teemana on kasvu.

Tilaa lehti suoraan kotiin

Kauppakamari-lehti on mahdollista saada yrityksen osoitteen lisäksi omaan kotiosoitteeseen. Jos haluat lehden jatkossa suoraan kotiin, laita viestiä Sannalle: sanna.leppanen@satakunnankauppakamari.fi.



SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI 03/2026

Lehden sisällöt verkossa:
satakunnankauppakamarimedia.fi

6 **Katsaus**
Positiivinen brändi luo mahdollisuuksia

8 **Johtamisfilosofia**
Uskallusta ja realistista optimismia

10 **Satakunta**
Asiakkaiden kanssa uuden äärellä

14 **Henkilö**
Kunta- ja alueministeri Anna-Kaisa Ikonen

18 **Teema**
Uniikkia brändinrakennusta

22 **Palvellen Satakunnasta**
Kaukaa näkee lähelle

23 **Kolumni**
Luottamus on suomalaisen johtamisen kilpailuetu



Kuva: **Enersense International Oyj**



Kuva: **Mirella Ruotsalainen**

24 **Lifestyle**
Paikka porukassa

26 **Kalenteri**
Tekoälystä työsuhdeasioihin – poimi vinkit syksyn koulutuksiin

29 **Q & A**
Mitä vientiasiakirjoja kauppakamarit myöntävät yrityksille ja mihin niitä tarvitaan?

30 **#MeidänKauppakamari**
Kasvua kohtaamisista ja voimaa verkostoista



Kuva: **Mirella Ruotsalainen**

Kalle Mahlamäki on luotsannut perheyritystä sukupolvenvaihdoksen jälkeen määrätietoisesti eteenpäin.

Positiivinen brändi luo mahdollisuuksia

Kasvu vaatii kykyä uudistua, ja se taas vaatii uusia ideoita. Ideat syntyvät, kun niille varataan riittävästi aikaa.

Mahlamäen tilalla Huittisissa on kasvatettu broileria jo 36 vuoden ajan. Mahlamäet ovat viljelleet tilalla jo neljän sukupolven ajan, mutta tilan historia yltää aina 1700-luvulle asti.

Tilan toiminta on kasvanut viimeisen kymmenen vuoden aikana voimakkaasti, mikä on vaatinut yritykseltä muuntautumiskykyä ja halua tarkastella asioita uudella tavalla. Muutoksen taustalla on vaikuttanut tilan sukupolvenvaihdos ja nuoren isännän, **Kalle Mahlamäen**, visio.

Kasvun on oltava hallittua myös yrittäjän kannalta.

– Haluamme olla alan pioneereja, ja poimin mielelläni ideoita ja ajatuksia tilan toiminnan kehittämiseen myös muilta toimialoilta, Mahlamäki kertoo.

Kasvun aika Mahlamäen tilalla ei ole ohi. Tällä hetkellä tärkein kysymys on, miten kasvu toteutetaan ilman, että kynttilää poltetaan molemmista päistä.

– Sitäkin on kokeiltu. Tulevaisuudessa tavoitteena on hallittu kasvu, ja eväitä siihen on kertynyt aiemman kokemuksen pohjalta.

Viime aikoina yrityksessä on satsattu etenkin vahvaan ulkoiseen brändiin. Vaikka myynti ei kohdistu kuluttajamarkkinoille, vaan kaikki tuotanto ohjautuu kotimaisen teollisuuden tarpeisiin, Mahlamäen tilalla on haluttu kehittää työnantaja- ja kumppanibrändiä.

– Haluamme tehdä yhteistyötä oikeiden kumppaneiden kanssa ja löytää parhaat osaajat. Koemme, että positiivinen brändi luo mahdollisuuksia, Mahlamäki arvioi.

Kasvava markkina

Mahlamäen tilan liiketoiminnan fokus on broilerinkasvatuksessa, mutta myös kasvinviljely on kes- »

Muutoksissa on tunnistettava ongelmien lisäksi myös mahdollisuudet.



Kuva: Mirella Ruotsalainen

Kasvinviljely on Mahlamäen tilalla oma liiketoimintansa, jossa menestys rakentuu tehokkuuden, osaamisen ja pitkäjänteisen kehittämisen varaan.

» keisessä roolissa. Lisäksi tilalla on pienimuotoista lammastuotantoa.

– Kasvinviljely haastaa yrittäjän, sillä sitä voi toteuttaa niin monin eri tavoin. Tehokkuutta voi hakea erikoistumalla tai esimerkiksi volyymilla, Mahlamäki luonnehtii.

Siinä missä kasvinviljely on vaativa taitolaji, broilerintuotanto nojaa kysynnän tasaiseen kasvuun. Vaikka broilerin kysynnän kiihkein kasvutahti alkaa tasoittua, vuositasolla ala kasvaa jopa neljä prosenttia. Tämä on mahdollistanut suuretkin investoinnit ja kasvun myös alkutuotannossa.

Kasvinviljelyssä kehitystä ohjaavat puolestaan enemmän alan rakennemuutokset, kustannusrakenne ja tukipolitiikka kuin markkinoiden kasvu. Sodat ja muut toimintaympäristön häiriöt ovat lisänneet kustannuspainetta ja korostaneet tilojen kykyä mukautua muutoksiin.

Kalle Mahlamäki pitää sopeutumis- ja muutoskykyä ratkaisevana.

– Muutoksissa on tunnistettava ongelmien lisäksi myös mahdollisuudet. Maatalous sitoo paljon pääomaa, ja ratkaisuja on tarkasteltava pitkällä aikavälillä. Olennaista ei ole vain seuraavien vuosien menestys, vaan edellytysten rakentaminen vuosikymmeniksi eteenpäin.

Aikaa ajatella

Kalle Mahlamäki on ollut kotitilansa toiminnassa mukana nuoresta asti, ja taakse päin katsottuna hän uskoo olleen aina selvää, että hänestä tulee tilan jatkaja. Vielä agrologiopintojen aikana hän ei tosin osannut kuvitella, millaiseksi työ tilalla lopulta muodostuu, ja millaista osaamista häneltä tultaisiin vaatimaan.

– Teen yhä mielelläni käytännön töitä, mutta iso osa ajasta kuluu myös toimistossa. Maatalous vaatii niin talouden kuin hallinnon osaamista, ja alan kehityksen myötä työtehtäviin on tullut mukaan myös paljon sellaisia osa-alueita, joita ei vanhempieni aikana ollut olemassa. Olennaista onkin tunnistaa, mihin oma aika johtajana kannatta käyttää.

Mahlamäki pyrkii varaamaan viikoittain riittävästi aikaa suunnitteluun.

– Parhaat ideat syntyvät, kun malttaa pysähtyä asian äärelle, ja ajattelulle jää aidosti aikaa.

Johtamisosaamistaan Mahlamäki on vahvistanut muun muassa Hyväksytty hallituksen jäsen -koulutuksessa. Tulevaisuudessa tavoitteena on löytää hallitukseen riippumaton jäsen, joka ymmärtää toimialaa, tuo pöytään uusia näkökulmia ja myös haastaa yrityksen johtoa.



Kuva: Mirella Ruotsalainen

Lampaat täydentävät Mahlamäen tilan liiketoimintaa.

Uskallusta ja realistista optimismia

Suomalaisten yritysten luotettavuutta ja osaamista arvostetaan maailmalla. Rinnalle kaivataan kuitenkin enemmän realistista optimismia ja uskallusta tehdä päätöksiä.

Motto:
Vaikeissakin tilanteissa keinot löytyvät kyllä.



Kuva: **Mikael Räsänen**

Mikael Räsänen

Johtamisessa tärkeintä:
Rehellisyys, tasapuolisuus, selkeä suunta ja kuunteleminen.

Merkittävin askel uralla:
Matka käytännön työn, asiantuntemuksen, projektien ja myynnin kautta johtotehtäviin.

Koulutus:
EMBA, Tampereen yliopisto; insinööri (AMK), Tampereen ammattikorkeakoulu

Polarteknik Oy valmistaa juniin sisäovijärjestelmiä, joiden käyttöikä voi ulottua viiden vuosikymmenen päähän. Luotettavuus ja pitkäjänteisyys ovat koko liiketoiminnan perusta. Kansainvälisistä junavalmistajista koostuva asiakaskunta vaatii yrityksen johdolta tarkkaa käsitystä markkinoista, liiketoiminnan kokonaisuudesta ja asiakkaiden muuttuvista tarpeista.

Polarteknikillä on asiakkaita muun muassa Japanissa, Australiassa, Taiwanissa, Yhdysvalloissa sekä eri puolilla Eurooppaa. Toimitusjohtaja **Mikael Räsäsen** kokemuksen mukaan suomalaisuudesta on näillä markkinoilla selkeää etua: Suomi nähdään laadukkaana, rehellisenä ja suoraviivaisena kumppanina.

– Suomalaisten luotettavuus, osaaminen ja koulutustaso ovat kansainvälisesti arvostettuja vahvuuksia. Toisaalta meillä suomalaisilla on taipumus harkita ja varmistella asioita turhan pitkään, mikä saattaa maksaa kaupat, huomauttaa Räsänen.

Johtaminen on joukkuepeliä

Räsänen on työskennellyt Polarteknikillä jo 16 vuoden ajan, josta »

» viimeiset kolme ja puoli vuotta toimitusjohtajana. Johtamista Räsänen pitää ennen kaikkea tiimityönä.

– Tiivis johtoryhmätyöskentely toimii yrityksemme kasvun ja kehityksen mahdollistajana. Emme tee päätöksiä yksittäisten osa-alueiden ehdoilla vaan yhteistyössä koko yrityksen hyväksi, Räsänen pohtii.

Tavoitteena on yhteisen ymmärryksen rakentaminen, suunnan näyttäminen ja lopulta sen varmistaminen, että jokainen tietää, miten sinne päästään.

– Yrityksen todellinen voimavara on oikeat ihmiset oikeilla paikoilla. Haluan uskoa, että meillä jokainen tietää, miksi on tärkeä tälle yritykselle. Yksilösuorituksia tärkeämpää on kuitenkin saada koko organisaatio pelaamaan samaan maaliin.

Rohkeita päätöksiä

Räsäsen mukaan hyvässä johtamisessa korostuvat rehellisyys, avoimuus, tasapuolisuus ja turvallisuuden tunteen luominen.

– Uskon, että ihmiset haluavat tehdä työnsä hyvin, kehittyä ja kantaa vastuuta, kun ympäristö siihen kannustaa.

Hän kertoo saaneensa eväitä omaan johtamisajatteluunsa ollessaan aiemmin urallaan kannustavien ja innostavien esihenkilöiden alaisena.

– Meillä johtajilla on varmasti kaikilla tapana kirjoittaa omaa käsikirjaamme, ja tämän optimistisen ja positiivisen johtamismallin olen lisännyt omaani.

Tulevaisuuteen katsoessaan Räsänen toivoo suomalaisen teollisuuden edelleen olevan tunnettu laadusta ja luotettavuudesta – mutta myös uskalluksesta ja realistisesta optimismista, jossa riskit tunnistetaan mutta niiden ei anneta pysäyttää.

– Meillä on kaikki edellytykset pärjätä. Haluaisin nähdä enemmän uskoa tulevaisuuteen, innovatiivisuutta ja luottoa omaan tekemiseen. Haasteita ja vaikeita tilanteita tulee aina vastaan, mutta keinot löytyvät kyllä. Uskaltakaa tehdä myös rohkeita päätöksiä.

ELINKAARI.

Tilintarkastuksen huippuosaajat

Elinkaaren HT-tilintarkastajat auttavat tunnistamaan riskejä
ja kehittämään taloutta kokonaisvaltaisesti.

Kysy lisää tai pyydä tarjous!

elinkaari.fi



KAJ RÄTY
HT-tilintarkastaja, KRT
Audit Manager
+358 40 483 0229
kaj.raty@elinkaari.fi



KASPERI ONNELA
HT-tilintarkastaja, KTM
Senior Manager
+358 40 580 0141
kasperi.onnela@elinkaari.fi



ELINA SALMIVALA
HT-tilintarkastaja, CEO
KTM, KLT, HHJ PJ, KRT
+358 40 544 7344
elina.salmivala@elinkaari.fi



EETU TUOMINEN
HT-tilintarkastaja
Manager
+358 40 021 5219
eetu.tuominen@elinkaari.fi



Koko johto tapasi asiakkaita ja keskittyi ymmärtämään heidän menestyksensä tukemisen avaimia, toimitusjohtaja Kari Sundbäck kertoo.

Kuva: **Enersense International Oyj**

Asiakkaiden kanssa uuden äärellä

”Johtajan tehtävä on uskaltaa puhua asioista, joista ei vielä ole ymmärrystä. Pitää siis uskaltaa olla vähän tietämätönkin asiakkaan silmissä, jotta uusia mahdollisuuksia avautuu”, sanoo Enersensen toimitusjohtaja Kari Sundbäck.

Kun strateginen suunnanmuutos tuli ajankohtaiseksi, porilainen pörssiyhtiö Enersense aloitti muutosmatkan kuuntelemalla asiakkaitaan. Johto tapasi asiakkaita ja muodosti itselleen käsityksen siitä, mitä palveluita asiakkaat tarvitsevat seuraavien vuosien aikana. Esimerkiksi useat asiakkaat kertoivat investointi-ilmapiirin suosivan tehokkuutta, läpinäkyvyyttä ja kestävyyttä tukevia ratkaisuja. Monissa asioissa, kuten fyysisen turvallisuuden ratkaisuissa, asiakkaiden tarpeet eivät olleet hahmottuneet kovin selkeiksi. Se lisää kumppanuuden ja yhdessä ratkaisujen löytämisen merkitystä.

– Johtajamme kävivät asiakkaiden kanssa läpi meidän käsitystämme tulevaisuudesta, asiakkaiden tarpeiden kehittymisestä ja sitä kuinka Enersense voi vastata kehittyviin tarpeisiin. Kysyimme asiakkailta, ovatko ajatukset heille relevantteja ja validoimme strategiamme toimivuutta. Esimerkiksi fyysisen turvallisuuden ratkaisuissa olimme asiakkaan kanssa molemmat uuden äärellä, **Kari Sundbäck** valottaa.

Suomessa on rohkeutta ja hieno ympäristö luoda vetyä ja muita e-polttoaineita käyttämällä puhdasta sähköä.

Muutosmatka alkoi karsimalla

Enersense uusi strategiansa, ja siinä tärkeintä oli keskittyä asiakkaan menestymiseen. Yhtiö näyttää hyvin erilaiselta kuin kaksi vuotta sitten. Nuori yritys oli Sundbäckin tarttuessa ruoriin kasvanut nopeasti ja rohkeasti ostamalla yrityksiä useilta eri toimialoilta. Se laajentui sellaisella vauhdilla, että kohta kaikkea kehitystä ei enää ollutkaan realistista rahoittaa. Enersensen piti alkaa keskittyä. Alkoi muutosmatka.

Ensin piti vakauttaa tase. Enersense luopui tuuli- ja aurinkovoimaloiden kehityshankkeista alkuvuonna 2025. »

Se miksi yritys on olemassa, tarkoitus, on entistä tärkeämpää.

» – Hankkeemme ja tiimimme pääsivät Fortumille hyvään taloon, Sundbäck kertoo.

Kesällä 2025 Enersense myi meriteollisuusyksikkönsä, Mäntyluodossa sijaitsevan telakan, Davielle.

– Jäänmurtajatilauskirjojensa myötä Davie oli halukas ostamaan. Pian kaupan jälkeen lomautetut työntekijät oli kutsuttu töihin ja uusia on palkattu lisää. Yrityskauppa oli hyvä kaikille osapuolille.

Lisäksi yhtiö ajoi alas sähköautolaturituotteensa. Nyt yritys on päässyt takaisin kasvupolulle keskittymällä vahvoihin osaamisalueisiinsa. Portfolio kapeni kolmelle kasvualueelle lähinnä Pohjoismaissa ja Baltiassa, joissa Enersense aikoo olla asiakkaidensa elinkaarikumppani yksittäisten projektien sijaan.



Kuva: **Leena Roskala**

Enersense avaa uusia työpaikkoja Poriin 24/7 käyttökeskukseen. Sensorit keräävät dataa asiakkaiden laitteista, kuten sähköasemista ja aurinkovoimaloista. Tekoälyn ansiosta kunnossapitoa ja huoltoa voidaan ennakoida, ja parantaa laitteistojen käytettävyyttä.

Kasvua keskittymällä

Yritys keskittyy asiakkaisiin, jotka toimivat energiansiirrossa ja -tuotannossa, teollisuuden energiasiirtymässä sekä tietoliikenteessä ja datakeskuksissa.

Sähkönkulutuksen odotetaan kaksinkertaistuvan Suomessa ja Ruotsissa seuraavan 10–15 vuoden aikana, mikä lisää investointeja sähköverkkoon. Datakeskukset ovat yksi merkittävimmistä kasvun ajureista.

– Meillä on vahvaa osaamista voimalinjojen ja sähköasemien suunnittelusta, rakentamisesta ja »

Enersense International Oyj

- Kotipaikka: Pori
- Liikevaihto: 302,1 miljoonaa euroa (2025)
- Osake noteerataan Nasdaq Helsingissä

» kunnossapidosta. Olemme myös kehittäneet entistä kestävämpiä ratkaisuja niihin: olemme esimerkiksi hyödyntäneet vähäpäästöistä betonia ja alumiinia voimalinjahankkeissa sekä pilotoineet kierrätysterästä sähköasemilla. Myös tietoliikenneverkko kasvaa nopeasti datakeskusten vuoksi, ja vahvistamme kiinteitä tietoliikenneyhteyksiä koko Suomessa.

– Teollisuuden energiasiirtymä on totta ja investointeja vähäpäästöisiin teknologioihin tehdään kaikilla markkinoillamme. Olemme esimerkiksi Ruotsissa rakentamassa vedenpuhdistuslaitosta uuteen vihreän teräksen tehtaaseen, joka on samalla Euroopan ensimmäinen uusi terästehdas 50 vuoteen.

Teräksen tuotannon koko arvoketju aiheuttaa noin 10 prosenttia maailman kaikista kasvihuonekaasupäästöistä. Ruotsiin rakennettavalla terästehtaalla rautamalmi pelkistetään vedyllä, mikä pudottaa päästöt lähelle nollaa.

– Harjavallan vetylaitos taas on esimerkki Enersensen elinkaarikumppanuudesta. Olemme jatkaneet yhteistyötä P2X Solutionsin kanssa tuotantolaitoksen rakentamisen jälkeen operoinnissa ja kunnossapidossa. Heillä on kansainvälisiä asiakkaita ja koko ketju on saatu toimimaan. Nyt vain tarvitaan lisää samaa. On toteuttamisen hetki.

Sundbäckin mukaan Suomella on mahdollisuus painaa kaasua vihreän siirtymän vauhdittamiseksi.

– Suomessa on rohkeutta ja hieno ympäristö luoda vetyä ja muita e-polttoaineita käyttämällä puhdasta sähköä. Huomioimalla koko arvoketjun materiaaleista lähtien voimme aidosti luoda kestävämpää yhteiskuntaa.



Kuva: Enersense International Oyj

Tarina selkiyttää muutosta

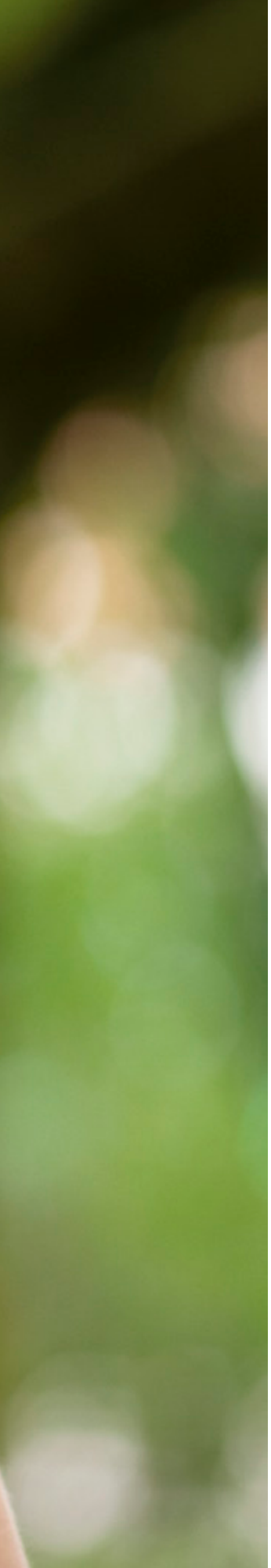
Kari Sundbäck ammentaa oppejaan asiakassuhteiden luomiseen ja johtamiseen niin Nokialta kuin KONEeltakin. Hän luottaa johtamisessa selkeän muutostarinan voimaan. Sundbäckin mukaan tarina auttaa ihmisiä yhdistämään itsensä osaksi muutosta.

– Miten minä voin kasvaa osana yrityksen kasvua? Millä tekemisellä vaikkapa juuri turvallisuus paranee? Selkeän tarinan avulla voimme käydä yhteisestä suunnastamme avointa keskustelua niin asiakkaan kuin meidän omien ihmistemme kanssa.

Enersensessä katse on asiakkaissa ja yhtiön tarkoituksessa edistää kestävämpää yhteiskuntaa.

– On tärkeä ymmärtää, miksi asiakas valitsee meidät tulevaisuudessa. Samalla arvioimme, mitä uutta meidän pitää oppia ja mistä vanhoista toimintatavoista on aika luopua. Se miksi yritys on olemassa, tarkoitus, on entistä tärkeämpää. Kasvun on oltava hyväksi myös ihmisille ja maapallolle.





Hymyä huuleen, Suomi!

Suomen brändiä on rakennettu koulutuksen, teknologiaosaamisen, turvallisuuden ja puhtaan ympäristön varaan, mutta kunta- ja alueministeri Anna-Kaisa Ikosen (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 päättyneenä kesänä löytynyt myös konkreettista katetta. Samaan aikaan kun Suomessa on vedetty päälle pitkähihaista tai sadetakkia, on Keski- ja Etelä-Euroopassa kärvistelty ennätyshelteiden 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.**

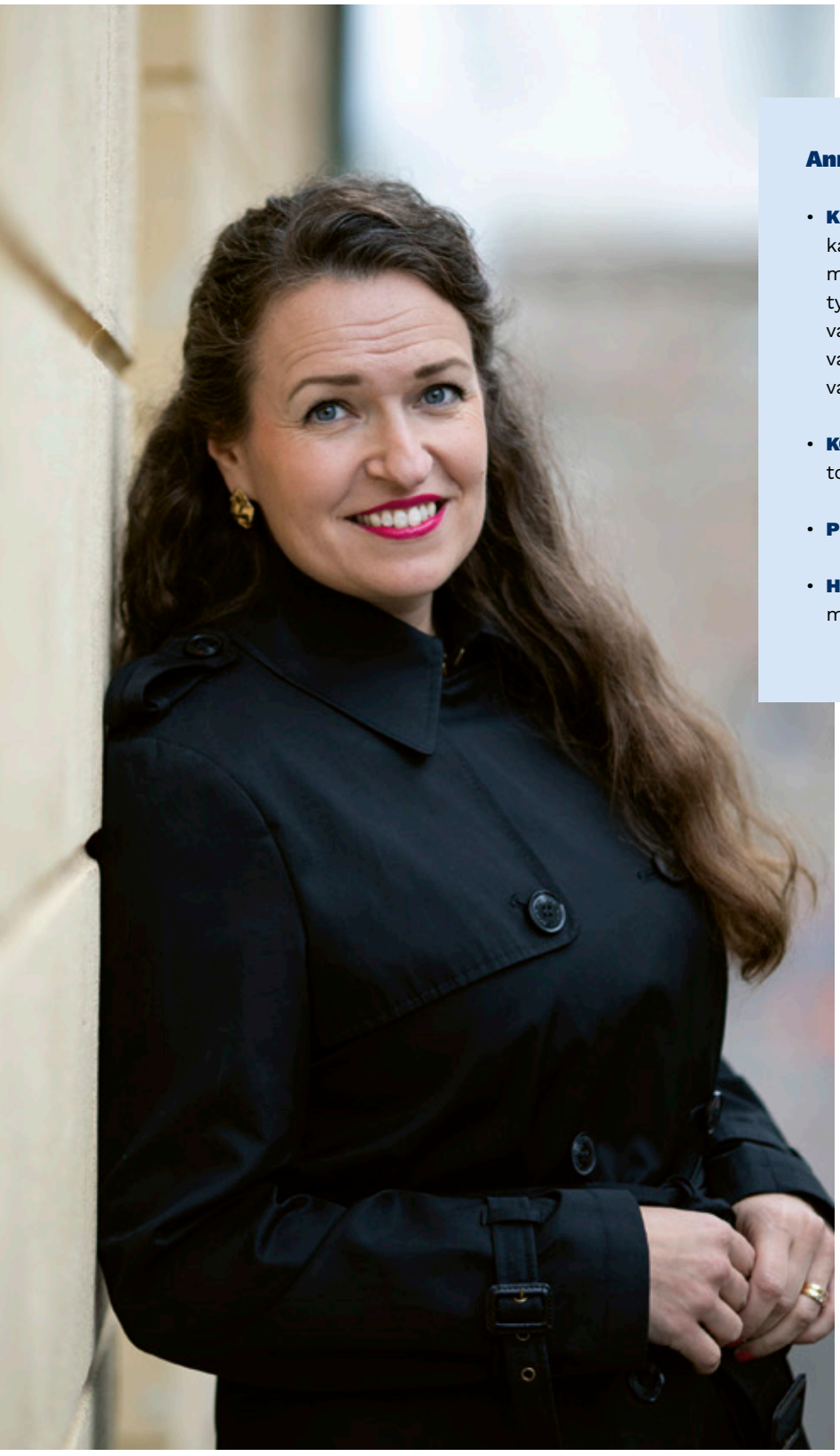
– Heillä on todennäköisesti mukanaan myös älypuhelin, jonka avulla matkakokemukset ja elämykset jaetaan saman tien omalle ystäväpiirille. Tätä kautta jokainen paikkakunta ja samalla myös jokainen meistä on Suomi-brändin rakentaja, ministeri muistuttaa.

Kaupungit ovat käyntikortteja

Brändihaasteet eivät ole alue- ja kuntaministerin kaikkein keskeisintä työsarkaa, 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 hyödyntää dataa siitä, millaisena Suomi näyttäytyy ulkomailla.

Tärkeitä foorumeita ovat myös valtion ja kuuden suurimman kaupungin muodostama allianssi sekä muut kaupunkikumppanuudet. Niissä pohditaan »



Anna-Kaisa Ikonen

- **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

» yhteisen pöydän ääressä tulevaisuuden näkymiä sekä muun muassa koulutukseen, teollisuuden uudistumiseen sekä kansainvälisten osaajien 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 ympäröivien 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, vehreä luonto ja teknologiaosaaminen.

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



Maakunnissa tarvitaan entistä rohkeampaa erikoistumista.

– 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 itsekin 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 kaivosteollisuuteen. 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 osaajia.

Kuinka sitten lisätä Suomen houkuttavuutta, kun tänne asettumisesta on tullut kiristyneiden maahanmuuttopykälien myötä entistä vaikeampaa?

– Siihen tarvitaan houkutteluohjelma sekä työperäisten oleskelulupien ja moitteettomasti 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.

Uniikkia brändinrakennusta

Heikentyneet Pisa-tulokset, synkkä taloustilanne ja rasismikohut ovat saaneet monet huolestumaan Suomi-brändin rapistumisesta. Moomin Charactersin toimitusjohtajan Roleff Kråkströmin mielestä siihen ei ole aihetta.

Teksti: **Timo Sormunen** Kuvat: **Meeri Utti**

Suomi on maailmalla edelleen osaavan ja onnellisen kansakunnan maineessa – jos joku vain sattuu olemaan niistä kiinnostunut. Moomin Charactersin toimitusjohtaja Roleff Kråkström – jos kuka – tietää, miltä Suomi näyttää maailmalla.

Heikentyneet Pisa-tulokset, vaisu talouskasvu ja kasvava valtionvelka ovat saaneet monet pohtimaan Suomen maakuvaa. Samaan aikaan pidämme vuodesta toiseen hallussamme maailman onnellisimman maan titteliä ja meidät tunnetaan edelleen korkeasta osaamisesta.

Miten Suomen maakuva siis todellisuudessa voi?

Tähän kysymykseen Moomin Charactersin Kråkströmillä on poikkeuksellinen näköalapaikka. Muumit ovat yksi Suomen tunnetuimmista kansainvälisistä brändeistä, ja monille erityisesti Aasiassa Suomi yhdistyy vahvasti juuri muumeihin. Siksi hän on seurannut läheltä, miten Suomi maailmalla nähdään ja millaisia mielikuvia maahan liitetään.

Maailmalla yli 30 vuotta matkustelleen ja bisnestä tehneen Kråkströmin mielestä maavertailujen ranking-luvut ja hetkelliset somekohut kannattaa kuitenkin jättää omaan arvoonsa.

– Oman kokemukseni mukaan Suomen maakuva on ulkomailla hyvinkin positiivinen, eivätkä esimerkiksi yksittäisten politiikkojen möläytykset sitä muuksi muuta. Yksikään sopimus tai kauppa ei ole jäänyt minulta tekemättä sen takia, että tulen Suomesta. Eikä se välttämättä edes kiinnosta vastapuolta, Kråkström toteaa.

Sen toimitusjohtaja toki tunnustaa, että Suomi tunnetaan maailmalla aivan eri tavalla kuin 1980- ja 1990-luvuilla. Globalisaation ja Nokian lisäksi tietoa ovat lisänneet muun muassa EU-jäsenyys ja matkailun kasvu.

Maakuvan perusta rakentuu vuosikymmenissä

Kokenut brändiammattilainen varoisikin yksittäisten mainekolhujen

Menestyksen salaisuus löytyy uniikista luomuksesta.

»



Kannattava kasvutarina

Muumien myötätuuli jatkuu, ja siitä kertovat esimerkiksi tekijänoikeuksia hallinnoivan Moomin Charactersin tulosluvut. Yhtiö teki viime vuonna 26,5 miljoonan euron liikevaihdon. Tulosta kertyi lähes 8,9 miljoonaa euroa.

– Liikevaihto kasvoi viime vuonna globaalisti noin 17 prosenttia, ja tänäkin vuonna kasvua tulee muutaman prosentin verran, toimitusjohtaja Roleff Kråkström ynnäilee.

Hän tuli yhtiön toimitusjohtajaksi vuonna 2008. Tuolloin yhtiössä oli hänen lisäkseen neljä työntekijää, nyt heitä on 50. Koko konsernissa henkilöstöä on lähes 130.

Yhtiön omistus on edelleen tiukasti Janssonin suvun hallussa ja myös nuorempi sukupolvi on mukana toiminnassa. Perinteisen perheyhtiön tapaan kasvu on rahoitettu tulorahoituksella ilman velanottoa.

– On tämä silti ollut uskomaton tarina. Instagramissa rikoimme hiljattain miljoonan seuraajan rajan. Se on kova lukema mille tahansa kuluttajabrändille ja varsinkin taideteoksille, joita muumit itse asiassa ovat.

Avainasia on huolehtia yrityksen ja brändin alkuperäisistä arvoista.

» kohdalla liian nopeita korjausliikkeitä. Sijoitus maarankingeissa saattaa vaihdella vuodesta toiseen, mutta se ei vielä yksin murenna vuosikymmenten saatossa rakentunutta hyvän maineen kivijalkaa.

– Sillä ei ole lopulta suurtakaan merkitystä, olemmeko jossain vertailussa kärkikaksikossa vaiko kymmenen parhaan joukossa. Suomi on silti varhaiskasvatuksen ja pedagogiikan huippumaa, Kråkström muistuttaa.

Maailman onnellisimman maan tittelistä kannattaa kuitenkin olla ylpeä.

– Esimerkiksi Japanissa ja Kiinassa lapset saavuttavat testeissä huipputuloksia, mutta ovatko he onnellisia – se on jo kokonaan toinen juttu, hän huomauttaa. »



Myynnissä ja markkinoinnissa tärkeintä on itse tuote, ei kansallisuus.



» **Hienovaraista brändinrakennusta**

Suomi-brändiin liitetään usein onnellisuus, luontoarvot, sivistys ja tasa-arvo. Samat asiat painottuvat myös Muumien elämänfilosofiassa, vaikka hahmot eivät tunnusta mitään kansallisuutta.

Muumit ovatkin olleet Suomelle tärkeä maineenrakentaja. Vuosien varrella hahmot ovat koristaneet muun muassa Finnairin Aasian-koneita, toimineet Suomi-kuvan lähettiläinä sekä hienovaraisina vienninedistäjinä.

Samalla on kuitenkin huolehdittu tarkasti siitä, ettei suomalaisuus korostu liikaa.

– Moomin Characters on ylpeästi kotimainen perheyhtiö, mutta muumit ovat onnellisen tietämättömiä omista Suomi-juuristaan, Kråkström toteaa.

Yhteistyö ulkoasianhallinnon kanssa on toimitusjohtajan mukaan ollut pitkäjänteistä. Sen myötä muumeja ja Suomen maabrändiä on opittu yhdistelemään entistä hienovaraisemmin.

– Emme alleviivaa suomalaisuutta, vaan annamme ihmisten oivaltaa sen itse. Myynnissä ja markkinoinnissa tärkeintä on itse tuote, ei kansallisuus.

Ainutlaatuisuus on vientivaltti

Meillä Suomessa muumit ovat säilyttäneet suosionsa vuosikymmenestä ja sukupolvesta toiseen. Buumi on osoittanut kestävyytensä myös maailmalla, etenkin Kiinassa ja Japanissa.

Kråkströmin mukaan menestyksen salaisuus löytyy siitä, että kyse on uniikista luomuksesta, ei kopiosta jostain toisesta fantasiahahmosta. Se on perinteisesti paras ja kestävin valttikortti kansainvälistyvälle yritykselle.

– Apple, Nokia ja Rovio ovat kaikki tuoneet markkinoille jotain aidosti ainutlaatuista. Läpimurron jälkeen omaa tuotetta on kuitenkin hiottava taukoamatta entistä paremmaksi. Muiden perässä juoksemalla ei kisassa pärjää, Kråkström muistuttaa.

Toinen avainasia on huolehtia yrityksen ja brändin alkuperäisistä arvoista, eikä jättäytyä markkinavoimien vietäväksi.

Maailma on muuttunut moneen kertaan myös muumien ympärillä, mutta heidän universaali elämänfilosofiansa ja hahmot luoneen Tove Janssonin perintö ovat osoittautuneet kestäviksi. Apuna ovat toki olleet myös ajanmukaiset markkinointi- ja viestintätyökalut.

– Sinällään on surullista, että vuonna 1945 ilmestynyt ensimmäinen muumitarina Tuhotulva on taas ajankohtainen. En olisi toimitusjohtajaksi tullessani ikinä uskonut, että meillä on jonain päivänä uusi sota keskellä Eurooppaa.



Kaukaa näkee lähelle

Mitä omasta kulttuurista ymmärtää vasta, kun muuttaa toiselle puolelle maailmaa? Sanna Silvennoiselle Australia on tarjonnut uuden näkökulman tuttuihin tapoihin ja arkeen.

Australiassa asuminen on saanut Sanna Silvennoisen huomaamaan, kuinka moni kotimaan arjessa itsestään selvä asia ei sitä muualla ole. Sydneyssä hänet on yllättänyt esimerkiksi asioinnin byrokraattisuus.

– Kun näkee, miten asiat muualla toimivat tai eivät toimi, oppii arvostamaan toimivaa yhteiskuntaa ja järjestelmiä uudella tavalla.

Samalla etäisyys tekee näkyviksi omat tavat. Silvennoinen tunnistaa itsessään täsmällisen suomalaisen: hän saapuu paikalle mielellään kymmenen minuuttia etuajassa, kun Australiassa aikatauluihin suhtaudutaan huomattavasti rennommin.

Rennompi ote näkyy myös työelämässä. Silvennoinen on kiinnittänyt huomiota matalaan hierarkiaan, huumoriin ja ennen kaikkea rohkeuteen kokeilla. Siinä suomalaisilla voisi hänen mielestään olla opittavaa.

– Suomessa mietitään helposti etukäteen, mikä kaikki voi mennä pieleen. Täällä kokeillaan, ja jos jokin ei toimi, tehdään jotain muuta.

Etäisyys muuttaa perspektiiviä

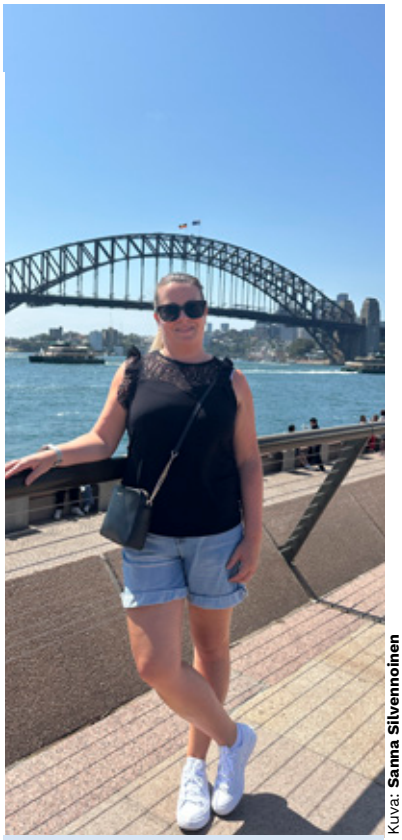
Uutta näkökulmaa omiin juuriin tuo myös Sydneyn Suomi-koulu, jossa Silvennoinen opettaa 3–9-vuotiaita lapsia. Osa puhuu suomea, osa ei lainkaan. Kielen rinnalla tunneilla tutustutaan ruokiin, perinteisiin ja tapoihin.

– Kun asuu Suomessa, omaa kulttuuria ei juuri pohdi. Täällä olen saanut miettiä, mitä siitä haluan välittää eteenpäin.

Samalla Silvennoinen on huomannut, ettei Suomi ole australialaisille niin tuntematon kuin tuhansien kilometrien välimatkasta voisi kuvitella. Lappi ja revontulet tunnetaan, mutta nykyisessä maailmantilanteessa keskustelu kääntyy usein myös turvallisuuteen.

Ja kun katsoo Suomea kauempaa, myös oma kotikaupunki asettuu uuteen mittakaavaan. Pori näyttäytyy kaupunkina, jonka vahvuudet huomaa paremmin.

– Se saattaa näyttää pieneltä paikalta, mutta siellä on kaikki, mitä ihminen tarvitsee.



Kuva: **Sanna Silvennoinen**

Sanna Silvennoinen

- Työskennellyt pitkään Suomen Ilmailuopistossa, viimeiset 10 vuotta hallintopäällikkönä ja johtoryhmän jäsenenä
- Muutti perheineen Australiaan vuonna 2025
- Toimii opettajana Sydneyn Suomi-koulussa
- Asunut aiemmin myös Yhdysvalloissa ja Kiinassa

Luottamus on suomalaisen johtamisen kilpailuetu

Suomalaisesta johtamisesta puhuttaessa esiin nousevat usein luottamus, matalat hierarkiat ja suoruus. Ne ovat osa Suomen maakuvaa. Meillä asiantuntijalla on lupa ajatella itse ja sanoa eriäväkin näkemys ääneen. Nuoren johtajan silmin siinä on suomalaisen johtamisen vahvuus.

Luottamus ei synny miellyttämällä

Johtajuuteen liittyy kysymys pidettävyydestä. Nuorena johtajana uskottavuuttaan joutuu rakentamaan tilanteissa, joissa ikä herättää enemmän kysymyksiä kuin osaaminen. Silloin on helppo ajautua todistamaan pätevyyttään tai hakemaan hyväksyntää. Silti johtajan tehtävä ei ole olla pidetty. Uskottavuus syntyy johdonmukaisuudesta. Se on luottamuksen tärkeä perusta.

Minulle tärkeimpiä mittareita ovat oikeudenmukaisuus, luotettavuus ja avoimuus. Ihmisten ei tarvitse olla kanssani samaa mieltä, mutta heidän pitää voida luottaa tasapuoliseen kohteluun ja perusteltuihin päätöksiin.

Organisaation avoimuutta ei mitata silloin, kun kaikki ovat samaa mieltä. Se mitataan, kun joku nostaa esiin vaikean asian. Jos vaikeiden asioiden esiintuoja koetaan hankalaksi, organisaatio menettää helposti keskustelun, jota se eniten tarvitsisi. Parhaissa työyhteisöissä voi turvallisesti olla eri mieltä. Kyseenalaistaminen nähdään aloitteellisuutena, ei uhkana.

Johtaminen tekee suunnan näkyväksi

Johtaminen on ennen kaikkea kommunikointia. Hyvä johtaja tekee kirkkaaksi kolme asiaa: mitä tavoittelemme, mitä ihmisiltä odotetaan ja miksi asia on tärkeä. Kun ihminen ymmärtää, mihin kokonaisuuteen oma työ liittyy, se näkyy motivaatiossa ja työn laadussa. Silloin hän pystyy tekemään parempia ratkaisuja ilman valmista ohjetta.

Johtamisen ja manageerauksen ero tiivistyy näin: asioita voidaan tehdä tehokkaasti oikein, mutta johtajan vastuulla on varmistaa, että teemme oikeita asioita.

Työelämän muutos korostaa joustavuutta, teknologista näppäryyttä ja muutoskykyä. Nuoren sukupolven vahvuutena näen halun oppia, kehittyä ja kyseenalaistaa totuttuja tapoja. Johtajan ei tarvitse tietää kaikkea. Hänen pitää pystyä oppimaan, muuttamaan omaa ajatteluaan ja luomaan ympärilleen tila, jossa muutkin voivat tehdä niin.

Ehkä tulevaisuuden suomalaisen johtajuuden vahvin maakuva syntyy tästä: johtajista, joiden ympärillä uskalletaan ajatella, puhua ja ottaa vastuuta. Suomen vahvuus on jo pitkään ollut luottamus. Se voisi olla myös suomalaisen johtajuuden tärkein vientituote.



Kuva: **Marius Tikkanen, First Production**

Sini-Tuulia Nurmi
Customer Service Manager,
Brand ID Oy
Vuoden nuori johtaja -kilpailun projektipäällikkö, Porin Nuorkauppakamari

Meillä asiantuntijalla on lupa ajatella itse ja sanoa eriäväkin näkemys ääneen.



Kuva: **Leena Roskala**

Paikka porukassa

Saara Lindbladin mielestä urheiluseuran tärkeimpiä tehtäviä on tarjota jokaiselle lapselle paikka, jossa hän voi tuntea kuuluvansa joukkoon.

Konkari-kodin toimitusjohtajan Saara Lindbladin perheessä urheilu ei ole vain harrastus, joka alkaa treenien alkaessa ja loppuu niiden päättyessä. Kahden teinipojan äitinä hän elää pesäpallon ja jääkiekon rytmittämää arkea niin vahvasti, että perhe muutti neljä vuotta sitten Länsi-Poriin lyhentääkseen harjoitusmatkoja.

Jääkiekossa Lindblad nauttii siitä, että saa olla äiti kaukalon laidalla ja osallistua talkoisiin silloin, kun pyydetään. Pesäpallossa rooli on toinen. Hän on ehtinyt olla Pesäkarhuissa pelaajana, valmentajana, tuomarina, makkaramyyjänä ja nyt seuran varapuheenjohtajana. Junioritoimintaa hän on ollut kehittämässä vuosia.

– Tämä on minulle elämäntapa. Teen töitä yrittäjänä ja urheiluseurassa ihan samalla intohimolla.

Yhteisössä opitaan elämää

Urheilun ympärille syntyvä yhteisö merkitsee Lindbladille paljon itse lajia enemmän. Vanhempia yhdistävät samanlaiset asiat: aikataulut ja nopeat arkiruoat ennen kentälle lähtöä. Lapsille joukkue tarjoaa oman yhteisön, jossa opetellaan samalla taitoja, joita tarvitaan myöhemmin elämässä.

Kentällä onnistutaan ja petytään yhdessä. Siellä opitaan toimimaan ihmisten kanssa ja hyväksymään erilaisuutta. Lindblad muistuttaa, etteivät nämä taidot synny pesäpallosta tai jääkiekosta itsestään, vaan kuulumisesta joukkoon.

Tämän merkityksen hän näkee myös työssään. Lindblad on lastensuojeluyrittäjä ja johtaa Porissa toimivaa Lastensuojelulaitos Konkari-kotia. Työssään hän kohtaa lapsia ja nuoria, joiden pahoinvointi on vuosien aikana muuttunut. Psyykkiset vaikeudet ja sosiaalinen eristäytyminen näkyvät aiempaa vahvemmin.

Siksi mahdollisuus pysyä mukana harrastuksessa voi olla paljon suurempi asia kuin miltä se ulkopuolelta näyttää.

– Lapsesta ei tarvitse tulla Superpesis- tai NHL-pelaajaa. Ryhmästä voi saada jotain sellaista, joka auttaa vaikeiden vaiheiden yli.

Kaikille pitää löytyä paikka

Lindblad on vahva kilpaurheilun kannattaja ja pitää tärkeänä, että myös lapsille tarjotaan mahdollisuus tavoitteelliseen harrastamiseen. Samalla seuroilla on hänen mielestään vastuu siitä, että harrastaminen on mahdollista myös niille lapsille ja nuorille, joiden tavoitteena ei ole kilpaurheilu. Viisitoistavuotiaankin pitäisi voida jatkaa rakasta lajiaan, vaikka ei haluaisi harjoitella seitsemää kertaa viikossa.

– Meillä on vastuu siitä, että kaikki lapset, jotka haluavat, saavat harrastaa.

Ajatus ulottuu urheilua laajemmalle. Yhdelle lapselle oma yhteisö löytyy pelikentältä, toiselle musiikin tai kuvataiteen parista. Olennaisinta ei lopulta ole harrastuksen laji.

– Joskus lapselle riittää yksi turvallinen aikuinen, joka luottaa häneen, uskoo häneen ja ymmärtää häntä.

Yritys voi olla osa joukkuetta

Lasten ja nuorten yhteisöjen tukeminen ei aina vaadi suurta sponsorisopimusta. On olemassa muitakin tapoja lähteä mukaan.



Kuva: **Adobe Stock**

Tee auttamisesta helppoa

Seurat ja joukkueet eivät aina osaa tai uskalla pyytää tukea. Yritys voi madaltaa kynnystä kertomalla avoimesti, millaiseen paikalliseen toimintaan se haluaa osallistua ja miten tukea voi hakea.



Kuva: **Adobe Stock**

Kaiken avun ei tarvitse olla rahaa

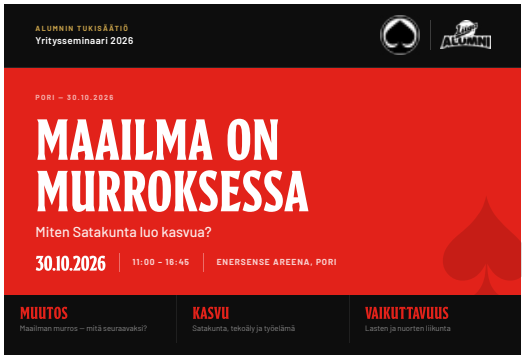
Tuki voi olla kahvilatuotteita tapahtumaan, arpajaispalkintoja, pelipalloja joukkueelle tai jotain muuta konkreettista. Pienikin apu voi mahdollistaa toimintaa, ja tapoja osallistua on paljon.



Kuva: **Adobe Stock**

Tue mahdollisuutta pysyä mukana

Kaikilla perheillä ei aina ole varaa harrastusmaksuihin, varusteisiin tai leireihin. Harrastuksen jatkuminen voi olla lapselle erityisen tärkeää juuri silloin, kun muu elämä ympärillä muuttuu.



Ilmoittaudu Tulevaisuusfoorumiin Satakunnan kauppakamarin jäsenhinnalla sivuilla www.satakunnakauppakamari.fi.

Seminaarin koko tuotto käytetään satakuntalaisten lasten ja nuorten liikunnan tukemiseen.

Koulutustärpit

- **Kilpailuetua AI:n johtamisesta ja agenteista 2026**
  21.10.2026
- **Puutteellinen työsuoritus – alisuoriutumiseen puuttuminen**
  21.10.2026
- **Johdatus coachingiin – kohti vaikuttavampaa vuorovaikutusta**
  22.10.2026
- **Katri Saarikivi: Tee oppimisesta kilpailuetusi tekoälyaikana**
  22.10.2026
- **Financial Manager – strateginen päätöksentekijä**
  22.10.2026
- **Perhevapaat – oikeudet, velvollisuudet ja muutokset**
  28.10.2026
- **Vientikaupan keskeiset asiakirjat**
  29.10.2026
- **Työsuhteen elinkaari – työhaastattelusta työtodistukseen**
  3.11.2026
- **Johda itseäsi tehokkaasti**
  5.11.2026
- **Rakenna tehokas Sales & Operations Planning (S&OP) – prosessi**
  5.11.2026
- **Onnistu yrityskulttuurin johtamisessa**
  17.11.2026
- **EU:n pakotteet, niiden kiertämisyritysten tunnistaminen ja kaksikäyttötuotteiden valvonta**
  19.11.2026

”Pidä itsesi ajan tasalla – opi uutta ja vahvista osaamistasi!”

Katso kaikki koulutukset ja tapahtumat
satakunnankauppakamari.fi > Tapahtumat


HHJ
HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN®
HALLITUS PARTNERIT
SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI
Hyvin toimiva hallitus pelaa yhteistä tavoitetta kohti!
Hallitustyö koostuu useista eri osa-alueista - HHJ-kurssi tarjoaa monipuolisen kokonaiskuvan siitä, miten hallitus toimii ja miten sen työskentelyä voidaan kehittää vastaamaan paremmin yrityksen tarpeita.
Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ)-kurssi soveltuu hallitustyöskentelyn aktivoimiseen ja kehittämiseen. Se sopii hallitustyötä jo tekeville sekä sitä harkitseville. Kurssi auttaa myös yrittäjiä sekä yritysjohtajia hyödyntämään hallitustyöskentelyä entistä paremmin. Kurssilla käsitellään hallituksen kokoonpano, rooli, vastuut, riskienhallinta ja työmuodot (raportointi, strategiatyö, palkitsemisjärjestelmät jne.) erityisesti pk-yrityksen näkökulmasta ja vahvasti käytäntöön soveltaen yritysesimerkkien kautta.
Antoi varmuutta hallituksessa toimimiseen ja avasi näköaloja siitä, miten yritys voi parhaiten hallitustaan hyödyntää.
HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN (HHJ) - kurssi,
kevät 2027, Pori
ti 2.3. I ti 9.3. I ti 16.3. I ti 23.3. (ryhmätyö) I ti 6.4.2027
Satakunnan kauppakamarin tapahtuma-aula, Valtakatu 6, Pori
satakunnankauppakamari.fi > Tapahtumat
hhj.fi


HHJ
HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN®
Tulossa
HHJ Puheenjohtajakurssi
20.-21.4. 2027
Pori
Pk-yrityksen puheenjohtajakurssi nostaa keskiöön hallituksen johtamisen ja ryhmädynamiikan kehittämisen sekä tärkeimmät puheenjohtajan tehtävät.
Hallituksen puheenjohtajan tulee omata kyky kehittää omaa sekä hallituksen muiden jäsenten hallitustyöskentelyn osaamista. Kurssilla luodaan pohja pk-yritysten hallituksen puheenjohtajan käytännön työlle.
Vaikuttava kokemus kuului puheenvuoro jen taustalla. Selkeytti paljon ajatuksia aiemmin käydyn HHJ-kurssin jälkeen!
satakunnankauppakamari.fi > Tapahtumat
hhj.fi


Tule kuulemaan, kuinka nyökyttelevä hallitus on yrityksen kallein riski
Hallituspaikka
HHJ
29.10.2026 | Tampereen Messu- ja Urheilukeskus

Tuoretta tietoa

SUOMI TAKAISIN OPPIMISEN KÄRKIMAAKSI



Ilman vahvaa osaamista ei synny kestävää talouskasvua, mutta oikeilla päätöksillä Suomi voidaan nostaa jälleen oppimisen maailman kärkeen. Julkaisu esittää viisi konkreettista ratkaisua, joilla vahvistetaan perustaitoja, nostetaan oppimisen vaatimustasoa ja rakennetaan koulutuksesta Suomen seuraavan kasvukauden kilpailuetu.

Suvi Pulkkinen,
Keskuskauppakamarin johtava asiantuntija, osaaminen ja maahanmuutto



Asiantuntijat apunasi – kysy neuvoa veloituksetta

Olethan huomannut, että voit jäsenenä hyödyntää Satakunnan kauppakamarin mahdollistamaa neuvontapalvelua?

Asiantuntijat ja lakimiehet vastaavat kysymyksiisi liittyen mm. verotus-, talous-, työsuhde-, yhtiöoikeus- ja kansainvälisiin asioihin. Vuositasolla vastataan jopa yli 8000 kysymykseen. Palvelun tuottaa Helsingin seudun kauppakamari.

Lisätietoja: **satakunnankauppakamari.fi > Palvelut > Neuvonta ja tieto**





Q & A asiantuntijalta

KYSYMYS: Mitä vientiasiakirjoja kauppakamarit myöntävät yrityksille ja mihin niitä tarvitaan?

VASTAUS: Yritykselle vientiasiakirjat tulevat usein tutuiksi vasta ensimmäisen vientikaupan yhteydessä. Kauppakamarit myöntävät kolmenlaisia vientiasiakirjoja, joista jokaisella on oma käyttötarkoituksensa.

Yleisin kauppakamarien myöntämä asiakirja on alkuperätodistus, jolla osoitetaan tavaran yleinen alkuperä ennen rajan ylitystä kohdemaan tullille. Alkuperätodistus on useassa maassa tärkeä osa vientidokumentaatiota.

Toisen ryhmän muodostavat erikoistodistukset ja asiakirjojen vahvistukset. Kauppakamari voi esimerkiksi myöntää olosuhdetodistuksen lakon estäessä toimituksen tai todistaa suomalaisen yrityksen olemassaolon ulkomaista kauppakumppania varten. Lisäksi kauppakamari voi vahvistaa leimalla esimerkiksi myyntilaskuja ja pakkalistoja.

Kolmas asiakirja on ATA carnet eli tavarapassi, jota käytetään yli 80 maassa. Sen avulla yritys voi viedä tavaroita väliaikaisesti esimerkiksi ulkomaisille messuille tai työvälineitä työmaalle ilman tullimaksuja. Edellytyksenä on, että tavarat palautuvat määräajassa muuttumattomina takaisin Suomeen.

Kaikki nämä maailmanlaajuisesti tunnustetut asiakirjat sujuvoittavat kansainvälistä kauppaa ja vahvistavat kaupan osapuolten välistä luottamusta.



Kuva: **Elmo Eklund**

Hannele Visuri
kansainvälisen kaupan asiantuntija
Keskuskauppakamari

Tällä palstalla kokenut asiantuntija vastaa jäsenten kysymyksiin. Lähetä oma kysymyksesi: **satakunnan-kauppakamarimedia.fi » Vinkkaa hyvä juttuaihio!**

Lyhyesti lukuina

1.

Suomi sijoittui maailman onnellisimmaksi maaksi World Happiness Report 2026 -vertailussa jo yhdeksättä vuotta peräkkäin.

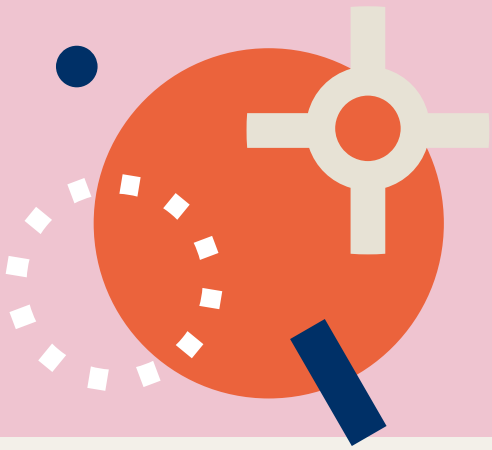
5,65 milj.

Suomen väkiluku oli vuoden 2025 lopussa 5 652 881. Väkiluku kasvoi 16 910 henkilöllä, mikä on lähes puolet vähemmän kuin edellisvuonna. Suomessa syntyi 2 112 lasta enemmän kuin vuonna 2024, jolloin kokonaishedelmällisyysluku oli tilastohistorian matalin, 1,25.

100 000

Suomessa asui vuoden 2025 lopussa 660 800 ulkomaalaistaustaista henkilöä, joista 102 183 oli Suomessa syntyneitä eli toisen polven ulkomaalaistaustaisia. Määrä on kaksinkertaistunut 11 vuodessa.

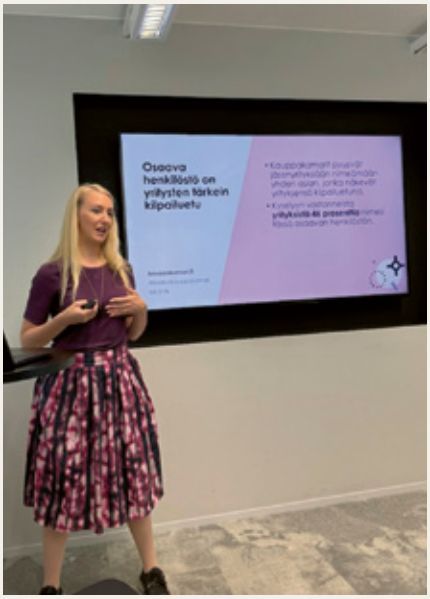
Lähteet: World Happiness Report 2026, Tilastokeskus



#MeidänKauppakamari

Kesän ja syksyn kohtaamisissa on puitu niin osaamisen kehittämistä kuin kansainvälisiä investointeja ja standardeja.





Keskuskauppakamarin johtava osaamisasiantuntija Suvi Valtonen oli keväällä mukana meidän ja Rauman kauppakamarin HR-valiokuntien yhteisessä kokouksessa. Keskustelimme tärkeistä teemoista, joilla pystytään varmistamaan jatkuvaa oppimista sekä piipahdettiin Cimcorpilla HR-johtaja Elina Salon vieraina ottamassa tuntumaa osaamisen tilannekuvaan heillä.





Keskustelujen täyteisestä SuomiAreena-viikosta on jo aikaa. Kesällä pohdimme lavalla mm. jäätä murtavia investointeja Sata Shipbuildingin Niko Suomelan ja Business Finlandin Markku Kivistön kanssa.



Satakunta Business Campus on toiminut jo vuodesta 2009 alkaen. Ihan alkumetreiltä alkaen mukana on ollut SBC-poika, joka tällä kertaa matkasi Luvatalle koristamaan HR-johtaja Samu Sianojan työpöytää. Herättää kuulemma ihmetystä.



Osa toisen kauden Johtajuusfoorumin väestä kokoontui yhteiseen kuvaan tuulisessa Yyterissä. Olimme Yyteri Golfin toimitusjohtaja Juha Harttusen kanssa pohtimassa sitä, miten askel askeleelta edetään kohti kansainvälisen matkailun standardeja. Uusi Johtajuusfoorumin kausi on luvassa alkuvuodesta 2027!

SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI

Valtakatu 6, 28100 Pori
SATAKUNNANKAUPPAKAMARI.FI

TOIMITUSJOHTAJA
Minna Nore
Vaikuttaminen, verkostot ja yhteistyö
Puh. 044 710 5364
minna.nore@satakunnankauppakamari.fi

YHTEYSKOORDINAATTORI
Jarkko Huhtala
Valiokunnat, kauppakamarimedia ja jäsenasiat
Puh. 044 967 0993
jarkko.huhtala@satakunnankauppakamari.fi

PALVELUKOORDINAATTORI
Sanna Leppänen
Tapahtumat, HHJ, Hallituspartneriyhteys, viestintä ja vientiasiakirjat
Puh. 044 348 2029
sanna.leppanen@satakunnankauppakamari.fi

OSAAMISKOORDINAATTORI
Laura Koivisto
Satakunta Business Campus (SBC) ja oppilaitosyhteistyö
Puh. 050 558 6780
laura.koivisto@satakunnankauppakamari.fi

Liity jäseneksi

Voit liittyä Satakunnan kauppakamarin jäsenverkostoon verkkosivuillamme **SATAKUNNANKAUPPAKAMARI.FI** kohdassa **JÄSENYYS**.

Otamme yhteyttä heti, kun viestisi on saapunut.

Yllätykset ovat uusi normaali

Kauppakamarissa yritysjohtajat luovat arvoa ympärilleen dialogin ja yhteisen ymmärryksen kautta. Johtamista ja liiketoimintaa katsotaan yhdessä avoimin silmin ja rohkeasti.

Me uskomme, että yritykset muuttavat maailman.

satakunnankauppakamari.fi



SATAKUNNAN
KAUPPAKAMARI