

KAUPPA KAMARI



TEEMA

**Tulevaisuuden
työelämä**

Kasvuun tarvitaan
kansainvälisiä osaajia,
s. 18

MENESTYS VOI ALKAA PIENESTÄ ONNENKANTAMOISESTA

USA-viennin konkari, Polarthermin toimitusjohtaja Pasi Anttila, ajattelee, että suomalaiset voisivat oppia maailmalta oman hännän nostamista, s. 28

ELINKAARI.

Talouden huippuosaajat lähelläsi

► Tilintarkastus, yritysjärjestelyt ja kasvupalvelut henkilökohtaisella otteella, Satakunnasta tietenkin!

elinkaari.fi

ELINKAARI on porilainen tilintarkastus-yhteisö, joka tähtää valtakunnalliseksi vastuullisen kasvun asiantuntijaksi. Tilintarkastajamme ovat oman alansa huippuosaajia, joihin voit luottaa vaativissakin vero- ja yhtiöoikeudellisissa kysymyksissä, yritysjärjestelyiden suunnittelussa, arvomäärityksissä ja due diligence -tarkastuksissa sekä sukupolvenvaihdoksissa.

Kysy lisää tai pyydä tarjous!

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



AITO YSTÄVÄ TAHTOO YRITYKSESI PARASTA

Menestys vaatii työtä, mutta myös luotettavan kumppanin liiketoiminnan tueksi. Aito Säästöpankista saat aidon ystävän tuen yrityksesi kasvuun ja vahvat hartiat suurempienkin hankkeiden ja investointien tueksi. Kiritämme yrityksesi menestykseen ja hoidamme myös yrityksesi varallisuutta.



Marianne Fontaine-Reichardt
yritysasiantuntija
050 5715 580



Sanna Heinonen
yritysassiakkuuspäällikkö
050 441 7778



Annika Jokela
yritysassiakkuuspäällikkö
050 494 1104



Jari Laineenoja
asiakkuusjohtaja,
maa- ja metsätaloudet
050 318 2693



Sari Salmela
yrityspankinjohtaja
045 324 7524



Ulla Leivo
sijoituspäällikkö
010 841 5727



Sami Mäensivu
sijoituspäällikkö
050 318 2688



Maija Kuusisto-Lämsineva
yksityispankkiiri
050 350 2923



Heidi Karanko
pankkilakimies
045 651 6408



Maria Jokinen
paikallisojohtaja
050 313 5835

Maailmaa pitää ymmärtää isommin

Suomen yhtiömme toimitusjohtajana näen kansainväliseen konserniin kuulumisen isona vahvuutena, jonka avulla voimme asemoida omaa tekemistämme tehokkaasti.

Strategiatyötä tehdessämme

meillä on kaksi näkökulmaa. Toisaalta maayhtiöllä on selkeä oma strategiansa, mutta on selvää, että sen on oltava yhdensuuntainen konsernin strategian kanssa. Tämä asettaa myös ajoittain haastetta, sillä emme voi katsoa asioita vain omasta näkökulmastamme. Suosimme yhteistä kilpailuetua tuotavaa ajattelua ja tiedostamme, että olemme vahvempia yhdessä. Meidän on ymmärrettävä roolimme kokonaisuudessa.

Kansainvälisessä toimintaympäristössä toimiminen vaatii myös vahvaa yhteistyötä päivittäisessä liiketoiminnassa. Meidän tulee pohtia, miten jaamme asiakkuudet ja projektikonaisuudet. Samoin kuin me, myös asiakkaamme toimivat monissa maissa ja tekevät hankintoja globaalisti.

Kansainvälisessä konsernissa

opimme koko ajan toisiltamme. Yhdessä meillä on kattavampi markkinaymmärrys kuin erikseen. Oman konsernimme yhtiöissä voimme vaihtaa kokemuksia globaaleista markkinoista, kilpailusta, toimintamalleista sekä löytää uusia asiakkuuksia. Jaamme kokemuksia ja oppeja sekä kehitämme yhtei-

siä järjestelmiä yhteistyössä, jolloin saavutamme myös yhteisiä hyötyjä. Samalla lisäämme omaa ymmärrystämme Suomen liiketoimintojen vahvuuksista ja heikkouksista, tunnistamme missä osa-alueissa meidän pitää kehittyä suhteessa muihin.

Euroopan yleinen vaikea taloustilanne on saanut meidätkin miettimään, miten voimme valmistautua seuraavaan nousukauteen. Etsimme jatkuvasti kilpailuetuja ja kasvun eväitä, jotta olemme valmiita, kun sen aika on. Osaajien saatuus oikeaan aikaan luo mahdollisuuden kasvulle, emme voi ajatella ainoastaan Suomen yhtiön kasvatamista, vaan laajemmin.

Teollisuusvaliokunnan puheenjohtajana

mietin tätä kirjoittaessani, mitä on pinnalla juuri nyt. Olemme havainneet, että monet yritykset uusivat toiminnanohjausjärjestelmiään. Mielestäni tämä kertoo siitä, että teollisuusyrityksissä ymmärretään datan arvo. Tätäkin kautta tähdätään tuottavuuden parantamiseen ja kilpailukyvyn kehittämiseen.



Kuva: Via Ramsten

Jari Jylli

Harju Elekter Oy:n
toimitusjohtaja

Satakunnan kauppakamarin
teollisuusvaliokunnan
puheenjohtaja

Suosimme yhteistä kilpailuetua tuottavaa ajattelua ja tiedostamme, että olemme vahvempia yhdessä.

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

TOIMITUSKUNTA

Juha Harttunen
Juha Heljakka
Sampsa Jolma
Kari Karpale
Minna Nore
Leena Roskala

TOIMITUS

Leena Roskala
Susanna Söderlund
Kauppakamarin henkilökunta

TAITTO

Eveliina Sillanpää, Kumppania Oy

KUVAT

Veera Korhonen
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

Veera Korhonen



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 1/2025 ilmestyy maaliskuussa.
Lehden teemana on elinvoimaisuus.

SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI 04/2024

Lehden sisällöt verkossa:

satakunnankauppakamarimedia.fi

6 Katsaus
Kasvua kansainvälistymisestä

9 Johtamisfilosofia
Avoimuus on johtamisen perusta

10 Satakunta
Kilpailu investoinneista on kovaa

14 Henkilö
Matias Marttinen

18 Teema
Laajan skaalan ulkomaalaisosaamista

23 Kolumni
Talviklassikko – ainutlaatuisia elämyksiä ja verkostoitumista

24 Menestyjä maailmalla
Vientiä yli Atlantin



Kuva: Fortum



Kuva: Henri Korpi

25 Q&A asiantuntijalta
Miten Finnvera voi auttaa yritystä vientikauppojen rahoituksessa ja luottoriskien suojaamisessa?

26 Kalenteri
Kevään HHJ-kurssi on julkaistu

28 Inspiraatio
Makuja joulupöytään

30 #MeidänKauppakamari
Kamarilaiset ovat laittaneet itsensä likoon niin luonnon helmassa kuin treenisalilla



Kuva: Elinar

"Kansainvälistyminen on ollut osa strategiaamme aina", Elinarin toimitusjohtaja Mikko Hörkkö kertoo.

Kasvua kansainvälistymisestä

Elinar on tähdännyt heti perustamisestaan asti kansainvälisille markkinoille. IT-alalla siihen on matala kynnyksen, sillä englantia käyttävät niin ohjelmistot kuin osaajatkin.

Elinar perustettiin 30 vuotta sitten helsinkiläisessä kaksiossa. Pian perustamisen jälkeen yritys siirtyi omistajien kotiseudulle Poriin. Tähtäimessä olivat kuitenkin jo heti alusta lähtien Satakuntaa ja Suomea laajemmat markkinat.

– Suomi on pieni maa, joten jos alallamme haluaa kasvaa, kasvua on haettava myös ulkomailta. Siksi kansainvälistyminen on ollut strategiassamme aina, toimitusjohtaja **Mikko Hörkkö** kertoo.

Elinar on toiminut alusta lähtien IBM Business Partner kumppanina, ja se on osaltaan tarjonnut mahdollisuuksia kansainvälisten projektien toteuttamiseen. Kan-

sainvälistymistä vauhdittivat alkutaipaleella myös globaalisti toimivat asiakkaat Kone ja Nokia.

Nykyään Elinarin liikevaihdosta noin 20–25 prosenttia tulee kansainvälisestä liiketoiminnasta.

Uusia kohdemaita analysoidaan huolella

Elinarin toiminta on keskittynyt Pohjoismaihin, mutta sillä on ollut toimituksia ympäri maailman.

– Meillä on sivuliikkeet Ruotsissa ja Norjassa, mutta toimitamme palveluja eri puolille Eurooppaa, Hörkkö kertoo.

Elinarilla on edelleen halu kasvaa, ja uusia asiakkaita sekä kump- »

Elinar Oy

Elinar on vuonna 1994 perustettu IT-yritys, joka toimittaa tekoälyavusteisia sisällönhallintaratkaisuja ja tukee organisaatioiden toimintaprosessien automaatiotason nostoja. Palveluissa käytetään johtavaa IBM:n teknologiaa sekä Elinarin kehittämää tekoälytuotetta ElinarAI™:tä. Yhtiön palveluksessa on 10 henkilöä sekä 1–2 harjoittelijaa vuosittain.

» paneita etsitäänkin koko ajan sekä nykyisistä että uusista maista. Uuteen potentiaaliseen maahan tutustutaan huolella, koska markkinaa ja paikallista liiketoimintalogiikkaa on tärkeä ymmärtää.

– Se vaatii omanlaistaan osaamista. Ennen kuin aloitamme asiakashankinnan uudessa maassa, tutkimme markkinaa ja pohdimme myös, minkälaisia markkinointiponnistuksia kyseissä maassa tarvitaan tai onko sieltä mahdollista löytää kumppani. Vasta sitten päätämme, lähdemmekö tarjoamaan sinne palvelujamme, Hörkkö kertoo.

Hörkön mukaan on tärkeää myös seurata asiakkaiden paikallista kehitystä, ja ennakoida mahdollisia uusia tarpeita.

Toiminnan kansainvälistyessä on varauduttava byrokratian lisääntymiseen. Etenkin Ruotsin ja Norjan lainsäädäntöä täytyy tuntea, kun yhtiöllä on maissa sivuliikkeet.

– Olemme käyttäneet apuna ulkopuolisia palveluntarjoajia, mutta minunkin täytyy tuntea pohjoismaisia viranomaisvaatimuksia, kun tilinpäätökset pitää tehdä sekä englanniksi että paikallisella kielellä, Hörkkö kertoo.

IT-ala houkuttelee kansainvälisiä osaajia

IT-alalla kynnys kansainvälistymiseen on matala, sillä ohjelmointikielet ovat universaaleja ja alan osaajilta löytyy vähintään englannin

peruskielitaito. Ala houkuttelee lähtökohtaisesti kansainvälisiä osaajia, ja avoimiin tehtäviin tulee aina hakemuksia ulkomaita myöten. Se ei ole ongelma, sillä suomen kielen osaamista ei Elinarilla lähtökohtaisesti edellytetä.

– Toimistolla puhumme kyllä suomea, mutta asiakkaita palvelaan aina englanniksi. Siksi meille ei ole koskaan ollut rekrytoinnin esteenä, jos henkilö ei osaa suomea, Hörkkö kertoo.

Elinarin työyhteisö on vuosien varrella saanut vahvistuksia muun muassa Norjasta, Skotlannista, Puolasta, Romaniasta ja Liettuasta. He ovat pärjänneet työssään hyvin pelkällä englannilla. Osa heistä oppi suomeakin.

Asiakkaiden paikallisen kehityksen seuraaminen on tärkeää.

Kaikki eivät kuitenkaan nauti kansainvälisistä projekteista.

– Jos joku ei koe kotoisaksi kansainvälistä työympäristöä, pyrimme järjestämään hänelle kotimaisen asiakkaan, joita meillä kuitenkin valtaosa on, Hörkkö kertoo.



Kuva: Elinar

Suomi on pieni maa, joten kasvua on haettava myös ulkomailta.

Data ja digitalisaatio – lisääarvoa liiketoimintaan

Investoitaessa digitaalisiin kehitysmispolkuihin on olennaista ymmärtää, mistä liiketoiminnan todellinen lisäarvo syntyy. Kyse ei ole vain strategioista ja työprosesseista – myös toimintamalleja on uudistettava rohkeasti.

Menestyksenkäs digitalisaatio vaatii viisautta oppia ja kokeilla, mutta ennen kaikkea taitoa ulosmitata hyödyt aidon asiakasarvon kautta.

Kauppakamarimme jäsenverkostosta löytyy lukuisia keskustelukumppaneita, jotka voivat auttaa sinua navigoimaan onnistuneesti matkalla.

Muun muassa tältä listalta löytyy paljon osaamista.

Appis Oy	Humandigi Oy
Arconnet Yritysratkaisut Oy	Knobbi Oy
Atea Finland Oy	Koivu Solutions Oy
Botteja Oy	Konttorilinja Oy
Cervid Oy	Pohjois-Satakunnan
Codecontrol Oy	Seutuverkko Oy
Dyme Solutions Oy	Porin Konttorikone Oy
Elinar Oy Ltd	Quiet Invest Oy
Ficolo Oy	Snuup Oy
Flowplus Oy	Suomen Tietoliikenne Oy
FNE-Finland Oy	Tagomo Digital Oy Ltd
Futurice Oy	Tietoevry Finland Oy
Greenstep Oy	Vakka-Suomen Puhelin Oy
Hakosalo Oy	Whyskies Oy
HeadAI Oy	Wisenetwork Oy
Huhtaware Oy	

Avoimuus on johtamisen perusta

Tuomas Tuomela aloitti Olmarin toimitusjohtajana lokakuun alussa. Ensimmäisten kuukausien aikana tuore toimitusjohtaja poisti ensin tuolin pöydän päästä, ja aloitti sitten tutustumisen.

Tuomas Tuomelalle on kertynyt toimitusjohtajakokemusta jo kahdeksan vuoden ajalta. Hän aloitti Viafin Process Pipingin toimitusjohtajana vuonna 2016 ja siirtyi vuonna 2020 Best-Hallin toimitusjohtajaksi. Molemmissa yhtiöissä henkilöstöä oli noin 150. Nyt Olmarilla hän johtaa vajaan 200 hengen työyhteisöä Porin ja Haminan toimipisteissä.

Tuomelalle on tärkeää, että henkilöstöä ei johdeta etäisyyden päästä. Siksi hän on mahdollisimman paljon läsnä.

– Haluan, että ihmiset oppivat tuntemaan minut ja minä heidät. Olen jo toisesta viikosta lähtien käynyt Haminassa kahtena päivänä viikossa, Tuomela kertoo.

Organisaation hän haluaa pitää matalana ja oman ovensa aina auki. Tähän mennessä suurin johtamiseen liittyvä muutos on symbolinen, mutta tärkeä.

– Kun menin ensimmäiseen kokoukseen, poistin pöydän päästä tuolin. Olemme kaikki samalla tasolla, joten haluan, että istumme pöydän ympärillä tasavertaisina, Tuomela kertoo.

Johtaminen muovautuu yrityksen mukaan

Tuomelan mielestä jokainen yhtiö ihmisineen on erilainen. Se, mikä toimii yhdessä yhtiössä, ei välttämättä toimi toisessa.

– En tuo valmista johtamismallia mukanani ja yritä sovittaa sitä olemassa olevaan organisaatioon. Kaikkea vanhaa ei koskaan kannata heittää romukoppaan, Tuomela kertoo.

Yksi asia toimii kuitenkin kaikissa yhtiöissä, ja se on avoimuus. Tuomela pyrkiikin antamaan organisaatiolle riittävästi tietoa, jotta asiantuntijat voivat tehdä itse päätöksiä.

Kun Tuomela on tutustunut Olmarin toimintaan, hän on havainnut asioita, joita ehkä kannattaisi muuttaa. Hän haluaa kuitenkin keskustella kaikesta aina yhdessä.

– Keskustelemme jatkuvasti yhdessä siitä, miten me haluamme organisaatiota johtaa, Tuomela kertoo.

Parasta johtamisessa on se, kun näkee asioiden kehittyvän.

– Organisaatiossa on paljon fiksumpia ihmisiä kuin minä. Minulle johtamisessa tärkeintä on luoda toisille mahdollisuuksia onnistua, Tuomela sanoo.

Esihenkilö voi hänen mielestään olla ylpeä silloin, kun alaiset onnistuvat. Jos alaiset epäonnistuvat, esihenkilönkin on katsottava peiliin.



Kuva: Harri Virta

Tuomas Tuomela

Koulutus: Sähkövoimatekniikka- ja automaatioinsinööri

Johtamisessa tärkeintä:

Luoda mahdollisuuksia onnistua yhdessä.

Merkittävin askel uralla:

Nousujohteisuus. Se, että olen saanut enemmän vastuuta koko ajan ja päässyt haastaviin tilanteisiin mukaan.

Motto: Yhdessä ja avoimesti.



Kilpailu investoinneista on kovaa

Porissa Tahkoluodossa valmistaudutaan ulkomaisiin investointeihin. Ilma on sakeana odotusta. Pöhinä tiivistyy puhtaan siirtymän ympärille. Mistä oikein on kyse?

Kysymys on ilmastonmuutoksen torjunnasta, joka uudistaa perinteisen teollisuuden. Pöhinää voi hyvin verrata tuhansien palojen palapelin kokoamiseen. Kun palapeli on valmis, kuvassa näkyy merta, tuulta, laivaliikennettä satamassa ja teollista työtä tekeviä ihmisiä. Yhtä palaa katsomalla ei voi arvata, mitä on syntymässä.

Vetytaloutta Tahkoluotoon

Fortumin strategisena tavoitteena on luopua hiileen perustuvasta energiantuotannosta vuoden 2027 loppuun mennessä. Huoltovarmuuskeskus on varannut Meri-Porin kivihiilivoimalaitoksen tuotannon sähköjärjestelmän vakavien kriisi- ja häiriötilanteiden varalle vuoden 2026 loppuun saakka. Kivihiilen energiakäytön kieltävä laki tulee Suomessa voimaan 2029. Valmis sähköliityntäyhteys Fingridin kantaverkkoon kuitenkin kannattaa hyödyntää jatkossakin. Porin kaupungilla ja Fortumilla on sopimus alueen kehitysyhteistyöstä. Yhteistyön tavoitteena on parantaa Tahkoluodon teollisuusalueen hyödynnettävyyttä, lisätä sataman käyttöä ja luoda mahdollisimman paljon työpaikkoja.

Satakunnassa valmistaudutaan vetytalouden investointeihin.

Porin kaupunki on kaavoittanut molempien osapuolten maa-alueita siten, että ne soveltuvat prosessikemian teollisuuden käyttöön.

– Tahkoluodon alueen sijainti lähes merellä on vihreän vedyn investoinneille erinomainen. Asutustakaan ei ole heti lähettyvillä ja teollista toimintaa löytyy entuudestaan. Tahkoluoto sijaitsee vielä sataman läheisyydessä, kehuu Fortumin projektipäällikkö **Esa Suoninen**.

Parhailaan käydäänkin tiiviisti keskusteluja kiinnostuneiden investoijien kanssa. Tahkoluodon alue soveltuu esimerkiksi vihreän vedyn ja sen johdannaisien tuotantoon. Tulevaisuudessa Tahkoluodossa voidaan tuottaa synteettisiä polttoaineita sekä vedyn ja typen yhdisteenä ammoniakkiä. Ammoniakki sitoo vetyä, jolloin sitä voidaan käyttää vaikkapa vedyn kuljettamiseen ja varastointiin. Vihreältä ammoniakilta odotetaan merkittäviä positiivisia ilmastovaikutuksia, sillä sen käytön odotetaan vähentävän riippuvuutta fossiilisista polttoaineista. Uusiutuvasta sähköstä voidaan tehdä myös niin sanottua e-metaania, jota voidaan käyttää fossiilisen metaanin eli maakaasun tapaan.

»

» **Seurauksina ketjureaktio**

Tahkoluodon kehittämisen ohessa Fortum tutkii myös yhteistyössä metsäteollisuuden kanssa, josko sen sivuvirtana syntyvää hiilidioksidia voisi hyödyntää polttoaineen tuotannossa.

Vihreä siirtymä on välttämätön muutos kohti ekologisesti kestävää taloutta.

– Kun sitten uusia toimintoja alueelle syntyy, niiden hukkalämpö on tavoitteena saada johdettua Pori Energian kaukolämpöverkkoon, sanoo Suoninen.

Investointien eteneminen toimii ketjureaktion tavoin. Porin kaupungin kasvupalvelut-yksikön päällikkö **Jouko Hautamäki** uskoo, että ensi vuonna on jo odotettavissa investointipäätöksiä, sillä edellytykset Porissa ovat kunnossa ja isojen hankkeiden maanvaraussopimuksia on tehty.

– Mikään kuitenkaan ei ole varmaa. Korona, sodat ja inflaatio ovat pitkittäneet ja mutkistaneet asioiden etenemistä. Koko Eurooppa on uuden edessä. Samoin liikenteen



Kuva: Staart

Jouko Hautamäki

sähköistyminen on ottanut takapakkia ja epävarmuustekijöitä on paljon. Teemme Business Finlandin kanssa hyvää yhteistyötä Porin ja koko Suomen investointien kannalta, Hautamäki kertoo.

Business Finlandin toimialajohtaja **Markku Kivistö** arvioi, että Suomi on erittäin kiinnostava kohde ulkomaisille sijoittajille juuri puhtaan siirtymän investointien näkökulmasta.

– Suomi ja suomalaiset tunnetaan maailmalla luottamuksesta, osaamisesta ja tekemisen meinigistä. Meillä on Euroopan kilpailukyysisintä vähähiilistä sähköä, jota tukee yksi maailman parhaita sähköverkoista. Satakunnassa on vahva tahtotila ja osaamista kehittää teollisuutta. Alueella on runsaasti teollista osaamista, akkuteollisuutta, automaatio- ja robotiikkaosaamista ja merkittävä energiatuotannon keskittymä, mukaan lukien maailman ensimmäinen jäisten olosuhteiden merituulipuisto. Myös maailmanluokan logistiikka tekee alueen sijainnista uniikin kansainvälisten investointien osalta. Myös data-centerit ja biopohjaiset hankkeet täydentävät kokonaisuutta.



Kuva: Business Finland

Business Finlandin toimialajohtaja Markku Kivistö kehuu Satakunnan vahvaa tahtotilaa.

Pitkiä prosesseja

Vuosien ja vuosikymmenten työ on tuottanut Suomeen ja Satakuntaan otolliset olosuhteet uudelle teolliselle murrokselle.

– Tämä kiinnostaa sekä kansainvälisiä että kotimaisia sijoittajia. Käynnissä oleva muutos ottaa aikansa. Siihen liittyy pitkiä, globaaleja arvoketjuja, luvituksia, suunnittelua, rahoituksen järjestämistä ja rakentamista. Kestää kauan ennen kuin laitos alkaa tuottamaan. Se kysyy yhteistä tahtotilaa ja uskoa yhteiseen tekemiseen. Tärkeää on myös yhteistyö Suomen laajuisesti ja kansainvälisesti. Suomen sijainti kiinnostaa niitä, jotka haluavat toimia kestävän kehityksen periaatteiden mukaisesti Euroopan markkinoilla, Kivistö toteaa.

Vuosien vaivannäkö kannattaa nähdä, sillä uusi teollinen investointi tarjoaa toteutuessaan töitä laajasti alueella, jonne investointi sijoittuu.

– Tarvitaan suunnittelu-, prosessi- ja laitossuunnitteluosaaamista, rakentamista, projekti-johtamista, ostotoimintaa, maanrakennusta, operointia, automatisointia, huoltoa ja ylläpitoa. Investoinnit työllistävät myös palvelualoja. Se tarkoittaa siivousta, vartiointia, ravitsemus- ja hotellitoimintaa sekä logistiikkaa. Myös kaavoitusta, rahoitusta, henkilöstöhallintoa, rekrytointia, juristeja ja kirjanpitäjiä. Koulutus on isossa roolissa, samoin perheiden viihtyvyys, Kivistö luettelee.

Odotukset ovat korkealla.



Kuva: Tomi Glad

Kehityksen askeleita

- **Ren-Gas** allekirjoitti syksyllä varaussopimuksen tonttiin e-metaanituotantoon Kirrinsannan teollisuusalueelta. Investointi on yli miljardi euroa. Ren-Gas on kehittänyt Aittaluodon hiilidioksidin talteenottohanketta yhteistyössä Pori Energian kanssa.
- **Metso** avasi lokakuussa Porissa 8 miljoonan euron DRI-sulatusuunin pilottilaitoksen.
- **BioEnergolla** on ympäristölupa biokonversiolaitokselle.
- **EIT RawMaterials** ilmoitti lokakuussa 0,5 miljoonan euron siemeninvestoinnista Novanan vanadiumhankkeen kehittämiseen Porissa.
- **P2X Solutionsin** Harjavallan puhtaan veden tuotantolaitos on käyttöönottoavaiheessa.
- **Green North Energyllä** on aiesopimus vety- ja ammoniakkilaitoksesta Tahkoluotoon.
- **Fortum Battery Recycling Oy** on varannut tontin Kirrinsannasta akkukemikaaleja varten.
- **Pori ja Raabe** tekivät keväällä sopimuksen merituulikeskus- ja satamakehitysyhteistyöstä. Länsirannikolla on kehitteillä useita merituulivoimahankkeita. Alueen satamilla on kriittinen rooli merituulihankkeiden toteuttamisessa.
- **Gasgrid** esitteli syksyllä suunnitelman kansallisesta vetyverkosta, joka kulkee länsirannikkoa pitkin.
- Suunnitteilla on 400+110 kV:n voimajohto Porista Ulvilaan Tahkoluodon ja Fingridin sähköaseman välille.



Tuumasta toimeen

Kokoomuksen eduskuntaryhmän puheenjohtaja
Matias Marttinen perii ensi keväänä työministerin
salkun Arto Satoselta.

Teksti: **Timo Sormunen** Kuvat: **Henri Korpi**

Työministerin salkku on vuosikymmenten saatossa osoittautunut monelle poliitikolle pestiksi, jossa joutuu olemaan jatkuvasti parrasvaloissa ja usein hyvinkin armottoman arvostelun kohteena.

Tässä grillissä on saanut kesästä 2023 lähtien olla työministeri Arto Satonen (kok), joka on puolustanut ja vienyt urhoollisesti eteenpäin hallitusohjelmaan kirjattuja työelämän uudistuksia massiivista lakkoalloista sekä palkansaajajärjestöjen ja opposition ryöpytyksestä huolimatta.

Ensi keväänä Satosen salkun perii kokoomuksen eduskuntaryhmän puheenjohtaja Matias Marttinen. Hän on samalla ensimmäinen suomalaisministeri sitten vuosituhannen vaihteen, jolloin Olli-Pekka Heinonen (kok) oli liikenne- ja viestintäministeri.

Maltilliseksi ja kompromissikykyiseksi kehuttu Marttinen on valiokuntatyön ohella ehtinyt vetää kevään 2023 hallitusneuvottelujen ”taluspöytä”, johtaa puhetta Ylen roolia ja

rahoitusta pohtineessa työryhmässä sekä rakentaa hallituksen alkusyksyllä julkistamaa lisäsäästölistaa.

Eikä miestä siis hirvitä tarttua pestiin, joka voi käydä poliittisesti todella raskaaksi?

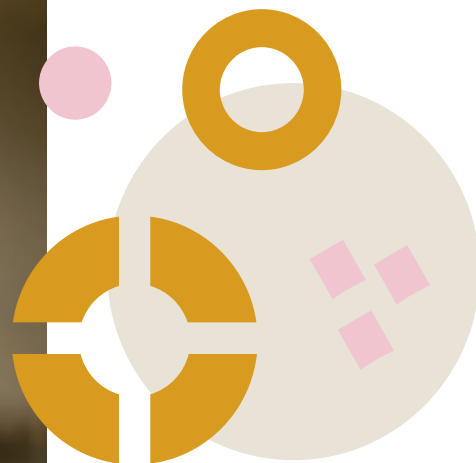
– Ei todellakaan. Nyt pääsen tekemään konkreettisesti työtä työllisyyden, vapaamman kilpailun, yritysten toimintaympäristön ja koko Suomen hyväksi, Marttinen vakuuttaa.

– Helpotuksia en kuitenkaan lupaa. Teen kaikkeni, jotta hallitusohjelman uudistukset saadaan toteutettua, hän lisää.

Hallitukselle kehuja myös kentältä

Tulevan ministerin puhe kääntyykin tämän tästä istuvan hallituksen ohjelmaan ja sen työllisyys- ja työmarkkinapolitiikkaan. Sitä on viety eteenpäin täysin hallitusohjelman mukaisesti.

Myös Arto Satosen urakointi saa Marttiselta kosolti tunnustusta, vaikka julkinen kritiikki on ollut ajoittain armotonta. »



Matias Marttinen

- Kuka: Toisen kauden kansanedustaja, Kokoomuksen eduskuntaryhmän puheenjohtaja ja tuleva työministeri. Pankkivaltuuston jäsen ja varapuheenjohtaja. Rauman kaupunginvaltuuston jäsen, Satakunnan hyvinvointialueen aluevaltuuston jäsen ja Satakunnan maakuntavaluuston puheenjohtaja.
- Koulutus: Reservin luutnantti ja valtiotieteiden maisteri
- Harrastukset: Rullaluistelu, sulkapallo, kuntosali, pyöräily ja hiihto

» – Hän on tehnyt loistavaa työtä. Toki myös eduskunta on hoitanut sille kuuluvaa tehtävää tekemällä tarvittavat muutokset lainsäädäntöön.

Marttisen mukaan linjauksista noussut meteli on vain mitalin toinen puoli. Kansan syvissä riveissä riittää kuulemma tukea ja ymmärrystä hallituksen ajamalle suunnanmuutokselle.

– Kun kiertää maakunnissa, niinkyllä sieltä tulee näille linjauksil-

le kiitosta. Monien mielestä nyt laitetaan pelkän puhumisen sijaan lopultakin toimeksi, Marttinen toteaa.

Kun sinnikkäänä ja sitkeänä työjuhtana tunnettu Satonen siivoaa keväällä oman työpöytänsä, ovat hallitusohjelman kivuliaimmat uudistukset saatu todennäköisesti jo maaliin. Moni saattaa kin miettiä, josko Marttinen selviää helpommalla, kun raskaimmat työt on jo tehty.

Tulevan työministerin erityishuomio on pk-yrityksissä, joissa on paljon kasvu- ja työllistämispotentiaalia.

Marttisen mukaan työministerillä on riittämiin haasteita myös hallituskauden jälkipuoliskolla.

– Hallitusohjelmassa on vielä kosolti kasvutoimia, joiden kimpuun on käytävä heti keväällä, hän toteaa.

Työtä riittää myös tulevina vuosina

Tulevan työministerin erityishuomio on pk-yrityksissä, joissa on paljon kasvu- ja työllistämispotentiaalia. Myös teollisuuden toimintaedellytyksiä ja investointihalukkuutta on vahvistettava.

– Suhdannekäänne parempaan on jo nurkan takana ja se vain vahvistuu, kun hallitusohjelmaan kirjatut ja jo päätetyt toimet alkavat purra. Nyt on vain valettava yrityksiin kasvu-uskoa, Marttinen muotoilee.

Työlistan kärkipäässä on myös hankintalain uudistus. Sillä parannetaan etenkin pk-yritysten mahdollisuuksia julkisissa kilpailutuk-

sisä, kun kaupunkien ja kuntien omistamat inhouse-yhtiöt laitetaan samalle viivalle.

– Julkisia hankintoja tehdään vuosittain noin 45 miljardilla eurolla, joten kyse on paikallisten pk-yritysten kannalta valtavasta potista, Marttinen muistuttaa.

Tuleva työministeri tulee seuraamaan tarkasti myös Varman toimitusjohtaja Risto Murron kipparoiman kasvutyöryhmän työskentelyä. Tavoitetaso on asetettu jo etukäteen korkealle.

– Nyt on tehtävä kaikki mahdollinen yritysten toimintaedellytysten ja investointiympäristön vahvistamiseksi, Marttinen toteaa.

Suhteet kunnossa kaikkiin suuntiin

Vielä varsin lyhyestä ammattipolitiikan urastaan huolimatta Matias Marttinen on saanut kollegoiltaan kiitosta pitkäjänteisyydestä ja kompromissihakuisuudestaan. Niille voi ennustaa olevan käyttöä

myös jatkossa, kun tuore työministeri käy neuvonpitoon etujärjestöjyrien kanssa.

Hallituksen alkutaipaleella nähtyjien myrskyisten yhteenottojen jäljiltä tunnelman voisi arvella olevan vähintäänkin jännittynyt, mutta Marttinen on toista mieltä.

– Olen ollut näissä kuvioissa jo kymmenkunta vuotta. Suhteet ovat kunnossa ja tiiviit myös palkansajapuolelle, hän vakuuttaa.

Vastakkainasettelun sijaan hän korostaa eri osapuolten rakentavaa yhteistyötä.

– Vaikeitakin asioita saa vietyä läpi, kun vain jaksaa hakea niihin ratkaisua ja sopua. Tätä kautta syntyy myös tuloksia ja samaa periaatetta aion noudattaa myös ministerinä.

Maahanmuuttokeskustelu väärillä raiteilla

Kuluvaa syksyä on värittänyt ulkomaiseen työvoimaan liittyvä maahanmuuttokeskustelu, jonka seassa on kuultu myös rasismisytyksiä. Matias Marttisen mukaan hallitusohjelman selkeänä tavoitteena on saada Suomeen lisää ulkomaisia osaajia, eikä vaikeutaa heidän tuloaan.

– Julkinen keskustelu antaa asiasta kuitenkin väärän kuvan, Marttinen sanoo.

Esimerkkejä helpotuksista tulee kuin apteekin hyllyltä. Hakemusprosessit ovat nopeutuneet selvästi, nykyisellä työluvalla voi jatkossa hakea töitä

myös muilta työvoimapulan aloilta ja avainosaajien verohuojennusta on pidennetty kolmella vuodella. Lisäksi ETA-alueen ulkopuolelta tuleva opiskelija voi jatkossa saada pysyvän työluvan, kunhan suomen kielen taito on riittävä.

– Minusta on valitettavaa, että maahanmuutosta on käyty negatiivista keskustelua jopa ylimpien päättäjien piirissä. Se ei paranna Suomi-kuvaa ja meidän houkuttavuutta, Marttinen harmittelee.

Laajan skaalan ulkomaalais- osaamista

Pohjanmaalla toimivan ikkuna- ja ovivalmistaja Skaalan henkilöstöstä liki kolmannes on jo maahanmuuttajia. Ilman heitä yritys olisi voinut heittää hyvästit kasvuhaaveilleen.

Teksti: **Timo Sormunen** Kuva: **Jyri Laitinen**

Kun yrityksellä on tehtaat Kauhavan Yli- ja Alihärmässä sekä Vetelissä, voisi myös työvoiman olettaa löytyvän lähiympäristöstä.

Totuus on kuitenkin toisenlainen. Moni kasvava pk-yritys on kärsinyt viime vuosina alati pahenevasta työvoimapulasta, mutta vain harva on heittänyt rekryverkojaan Suomen rajojen ulkopuolelle.

Ikkunoita ja ovia valmistavassa Skaalassa on kuitenkin toimittu toisin. Yritys alkoi pestata ulkomaalaistaustaisia työntekijöitä aktiivisesti jo vuosituhattonen vaihteessa ja viimeisten kymmenen vuoden aikana tahti on vain kiihtynyt.

Tällä hetkellä Skaalan runsaasta 300 työntekijästä lähes kolmasosa on maahanmuuttajia.

– Itsekin aina yllätyn, kun pal-kitsemme henkilöstöä pitkistä

työurista tai kokoonnumme yhteisiin juhliin. Esimerkiksi 10–20 vuotta talossa olleiden joukossa on vuosi vuodelta enemmän ulkomaalaistaustaisia henkilöitä. Se kertoo, että olemme tehneet asioita oikein. Meille töihin tulleet ovat viihtyneet ja myös kotoutuneet, myynti- ja markkinointijohtaja **Antti Hautapakka** toteaa.

Opintopolku myös yritykselle

Skaalan työvoimatilanne oli haastava koko rakennusalan huippusuhdanteen ajan – käytännössä viime vuosikymmenen puolivälistä koronakriisiin ja Ukrainan sodan alkuun asti.

Viimeiset pari vuotta ovat olleet rakennusalalla jo selvästi hiljaisempia, mikä on Hautapakan mukaan helpottanut myös pahinta työvoimapulaa.

Pelkän palkanmaksun lisäksi on huolehdittava, että uudet tulokkaat saavat pankkitilit auki, paperi- ja asuntoasiat kuntoon ja arki lähtee pyörimään.

»





Byrokratiaa purettava myös perusosaajilta

Suomessa poliittiset päättäjät ovat heränneet nopeasti pahenevaan osaajapulaan. Samalla on pyritty sujuvoittamaan ja keventämään etenkin pidemmälle koulutettujen avainosaajien maahanmuuttokäytäntöjä.

Antti Hautapakan mukaan linjaus on oikea, mutta se voisi olla nykyistä oikeudenmukaisempi. Nyt maahantulon niin sanottua pikakais-taa ja pidempää oleskelulupaa voivat hyödyntää asiantuntijat ja pitkälle koulutetut asiantuntijat.

Sen sijaan valmistavan teollisuuden työntekijät joutuvat Suomeen tullessaan käymään läpi perinteisen ja edelleen varsin raskaan byrokratiamylyn, joka työllistää myös työnantaja.

– Kyllä pelisääntöjen pitäisi minun mielestäni olla samat, olipa työtakin kauluksen väri mikä tahansa. Ilman ulkomaisia osaajia me emme enää pärjää, Hautapaka toteaa.

» – Rakennuspuolelta on tullut jonkin verran työntekijöitä, mutta uusille käsipareille on edelleen kysyntää. Vaikka hakuharavaa on jatkuvasti laajennettu ympäri Suomea, ei hakijoita löydy riittävästi. Siksi heitä on etsittävä myös ulkomailta, hän toteaa.

Valtaosa ulkomaisista osaajista on tullut Skaalan tehtaille Itä-Euroopasta, lähinnä Virosta, Venäjältä, Romaniasta ja Ukrainasta. Joukkoon mahtuu toki muitakin kansallisuuksia.

– Tämä ollut myös yritykselle iso opintopolku, jossa on pitänyt panostaa kielitaitoon ja tulijoiden kotoutumiseen. Pelkän palkanmaksun lisäksi on huolehdittava, että uudet tulokkaat saavat pankkitilit auki, paperi- ja asuntoasiat kuntoon ja arki lähtee pyörimään, Hautapakka listailee.

Samalla hän tunnustaa, että pientä asennekasvatusta on vuosien varrella tarvittu myös oman väen keskuudessa. Vaikka ajat ovat muuttuneet, voi Pohjanmaa tuntua edelleen haastavalta asuinympäristöltä täysin toisenlaisesta kulttuurista tulevalle.

Usein ylitettävänä on myös kieli-muuri. Varsinkaan Itä-Euroopasta tulevat työntekijät eivät välttämättä osaa riittävästi englantia, jotta tulisivat ymmärretyksi työpaikalla ja sen ulkopuolella. Suomen kieltä voi Skaalassa opiskella yrityksen järjestämällä kielikursseilla kerran viikossa.

– Meidän onnemme ovat jo aiemmin tulleet venäjänkieliset osaajat, jotka ovat toimineet ajoit-

tain tulkkeina. Nykyisin ulkomaiset työntekijät ovat meillä jo arkinen asia, mutta kyllä yrityskulttuurin muuttaminen otti meilläkin oman aikansa, markkinointi- ja myyntijohtaja tunnustaa.

Sanat ja teot tasapainoon

Uusien tulokkaiden kotoutuminen ja viihtyminen on tärkeää myös yrityksen maineen ja houkuttavuuden kannalta. Tämäkin on Hautapakan mukaan asia, joka on oivallettava heti alkumetreillä.

Brändin ja maineen pitkäjänteinen rakentaminen kannattaa aina, mutta sen on oltava aidolla ja rehellisellä pohjalla. Sanojen ja tekosten on vastattava toisiaan.

– Oma henkilöstö on meille äärimmäisen tärkeä rekrykanava, sillä heidän mielipiteillään on muita enemmän painoarvoa. Ulkomailta tulevien työntekijöiden kohdalla tämä seikka vain korostuu. Jos he pettyvät ja lähtevät takaisin, on uusia tulokkaita entistä vaikeampi löytää, Hautapakka muistuttaa.

Pohjimmiltaan työnantajamaineessa on kyse varsin arkisista työssä viihtymiseen ja työhyvinvointiin liittyvistä asioista. Hautapakan listalle kuuluvat muun muassa hyvä johtaminen ja esihenkilötyö, henkilöstön kuunteleminen sekä sieltä nousseiden kehitysideoiden vieminen myös käytännöiksi.

– Näin uudetkin työntekijät kokevat, että heistä välitetään ja heidän antamallaan palautteella on merkitystä. Kouluun tai päiväkotiin menevät lapset ovat parasta kotiutusta koko perheelle.

Parhailaan mietimme bussikuljetuksia naapurikunnista tehtaille, josko se madaltaisi työnhakukynnystä.



Duunareitakin tarvitaan

Skaalassa ulkomailta tulleita työntekijöitä on ollut jo parikymmentä vuotta. Itsekin lähes yhtä kauan ta- lossa viihtynyt myynti- ja markki- nointijohtaja sanookin suoraan, et- tei yhtiö olisi pystynyt kasvamaan ja menestymään ilman maahan- muuttajia.

– Yllättävän monet yritykset vie- rastavat edelleen ulkomaalaisten työntekijöiden rekrytointia peläten byrokratiaa ja työmäärää. Tätä ny- kyä on kuitenkin kovempi työ etsiä työntekijöitä täältä kotiseudulta, Hautapakka sanoo.

Perinteinen valmistava teolli- suus alkaa hänen mielestään olla muutenkin tilanteessa, jossa vaih- toehdot käyvät vähiin. Tehdastyös- säkin isot ikäluokat eläköityvät, mutta nuoret suuntaavat muille aloille, opiskelevat ja muuttavat kaupunkiin.

– Kaikki eivät silti voi olla yri- tsyjohtajia, juristeja tai lääkäreitä. Myös duunareita tarvitaan.

Vinkkipalkkioita ja bussikyytejä

Skaala IFN Oy:n juuret ovat vuo- dessa 1956, jolloin ylihärmäläinen Otto Hautanen perusti puusepän- tuotteita valmistavan yrityksen. Uuden yrittäjän silloiseen tuoteva- likoimaan kuuluivat muun muassa puutarhakalusteet ja silityslaudat.

Sittemmin repertuaari laajeni ikkunoihin ja oviin, joille kaupun- gistuvassa ja uutta rakentavassa Suomessa riitti kysyntää. Vuosi- tuhannen vaihteessa yhtiö oli jo noussut toimialansa kotimaiseen kärkikastiin.

Vuonna 2017 Skaala siirtyi itä- valtalaisen perhekonserni IFN Holdingin omistukseen ja samal- la keskityttiin Suomen ja Ruotsin markkinoille. Kuluvan vuoden lii- kevaihtoarvio liikkuu viime vuoden tasolla eli 57 miljoonassa eurossa.

Itävaltalaisomistus on tuonut mukanaan toimintamallin, jossa Skaalalla ei ole varsinaista toimi- tusjohtajaa. Sen sijaan johtovas- tuu on jaettu kolmen avainhenkilön kesken. Yksi tästä kolmikosta on markkinointi- ja myyntijohtaja Antti Hautapakka.

– Omistajayhtiöllä on mei- tä pidemmät perinteet ulkomailta tulevan työvoiman rekrytoinnissa. Olemme saaneet sieltä tärkeää op- pia ja opastusta etenkin työhyvin- vointiin liittyvissä asioissa, Hauta- pakka kertoo.

Uusia osaajia on haettu myös kotikonstein, muun muassa henki- löstön vinkkipalkkioiden avulla.

– Parhaillaan mietimme bussi- kuljetuksia naapurikunnista teh- taille, josko se madaltaisi työnha- kukynnystä. Ennen muutettiin työn perässä Amerikkaan tai Ruotsiin. Nyt jo muutto naapurimaakuntaan tuntuu monesta ylivoimaiselta, Hautapakka huokaa.

”

Minkä teet, tee hyvin



Hanna Kivelä elää kuten opettaa. Työntekoon kasvaneena hän on tottunut asettamaan itselleen tavoitteita.

Fujitsu Finlandin toimitusjohtaja **Hanna Kivelä** tekee mielellään puhujavierailuja HHJ-koulutuksiin, sillä hän nauttii keskusteluista taustoiltaan erilaisten ihmisten kanssa.

– HHJ-yhteisössä on huikea määrä näkemystä, kokemusta, osaamista ja uskallusta. Hyvässä hallituksessa tarvitaan näitä kaikkia, jotta se voi parhaalla mahdollisella tavalla tukea ja ohjata toimitusjohtajaa.

Kivelä suuntaisi huomiota myös hallitusten ja johtoryhmien sukupuolijakaumaan. Fujitsu Finlandin johtoryhmää on Kivelän kaudella uudistettu siten, että kokoonpanosta puolet on naisia.

– Se on nyt balanssissa, hän sanoo, mutta lisää, että sukupuolijakauma on edelleen vain kolikon toinen puoli. Yhtä tärkeää on, että johtoryhmässä on ajattelun ja kokemusten moninaisuutta.

– Moninaisuuden kasvattamisessa on mentävä niinkin pitkälle kuin rekrytointiin. Mietimme joka kerta rekrytoimissamme, onko kandidaattien joukko riittävän monipuolinen, jotta paras tulisi valituksi.

Hallituspaikkaa tai johtoryhmän jäsenyyttä miettiville naisille Hanna Kivelällä on erityinen viesti.

– Marimekon edesmennyttä omistajaa Kirsti Paakkasta lainatakseni sanon: minkä teet, tee hyvin.

– Olkaa valmiit tekemään lujasti työtä. Se tuottaa tulosta. Ja kun teillä on osaamista ja asiantuntemusta, avatkaa suunne ja tuokaa osaamisenne rohkeasti pöytään ja yrityksen käyttöön. Kukaan muu ei tee sitä puolestanne.

Miten Hanna Kivelästä kasvoi johtaja ja minkälainen johtaja hän on? Lue koko tarina hhj.fi



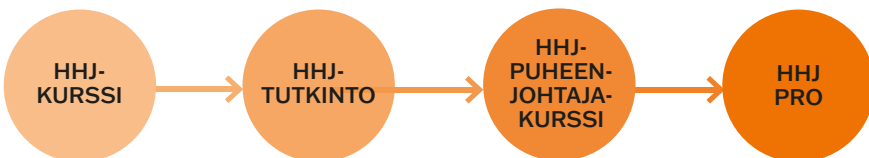
Hyväksytty hallituksen jäsen
HHJ järjestää hallitustyön koulutusta, joka innostaa aloittamaan ja kehittämään hallitustyöskentelyä.

HHJ-koulutukset täydentävät toisiaan ja niissä edetään koulutuspolun tapaan yhä syvemmälle hallitustyöhön. Koulutuksissa on tarjontaa hallitustyötä tekeville ja sitä vasta harkitseville.

HHJ

HYVÄKSYTTY
HALLITUKSEN JÄSENI®

HHJ-koulutuspolku



hhj.fi

Talviklassikko – ainutlaatuisia elämyksiä ja verkostoitumista

Ässät ja Lukko, Satakunnan ikuiset kiistakumppanit, yhdistivät voimansa ja kohtaavat kaksi kertaa tammikuussa ulkojäällä Porin tekojääradalla.

Paljon on jo tehty ja vielä enemmän tulee tapahtumaan, ennen kuin Ässät ja Lukko iskevät yhteen täysin ainutlaatuisissa olosuhteissa 24. ja 25. tammikuuta.

Satakuntalainen voimannäyttö

Miksi pahat kilpakumppanit Ässät ja Lukko lähtivät yhteistyöhön? Totuus on se, että organisaatiot tarvitsevat toinen toisiaan ja se pätee etenkin Satakunnan Talviklassikossa.

Tapahtuman kustannukset ovat miljoonaluokkaa. Riski olisi aivan liian suuri yhden seuran kannettavaksi. Lisäksi tarvitaan kaksi otteuta, jotta isot kiinteät kustannukset saadaan kuitatuiksi.

Yhteinen sävel löytyi. Molemmat joukkueet pelaavat tähtitaiwaan alla yhden kotiottelun toista vastaan ja kaikki tulot sekä menot laitetaan yhteiseen pottiin.

Roolitus sekä organisaatioiden välinen yhteistyö toimii. Molempien organisaatioiden parhaat voimat on valjastettu tekemään Satakunnan kiekkohistorian ainutlaatuisimmat ottelutapahtumat ja näin syntyy yksi talven suurimmista urheilutapahtumista koko Suomessa.

Yhteistyö kulisseissa lisää vastakkainasettelua kaukalossa ja

katsomoissa. Syksyn ensimmäiset pelit myytiin loppuun sekä Porissa että Raumalla ja seuraavaksi on vuorossa näytelmä nimeltä Satakunnan Talviklassikko.

VIP-maailma rakentuu Karhuhalliin

Tapahtuman ainutlaatuisuus ulottuu myös VIP-palveluihin. Aivan peliareenan vieressä sijaitsevaan Karhuhalliin rakentuu kokonainen VIP-maailma. Lupaamme palveluiden tasoksi täydet viisi tähteä ja tarjolla on muun muassa kymmenosainen menu.

Mikä parasta, tilat ovat räätälöityissä yritysten omista Premium VIP Loungeista aina muutaman henkilön joustaviin VIP-elämyksiin hyvillä palveluilla.

Tapahtuman merkitys Satakunnalle on suuri

Tapahtuman tavoitteena on kaksi loppuunmyytyä tapahtumaa, mikä tarkoittaa 17 480 kävijää. Harva tapahtuma talvella pystyy samaan Suomessa, ja Satakunnan osalta puhutaan jopa isoimmasta tapahtumasta vuosikymmeniin.

Ottelua tullaan seuraamaan ympäri Suomea ja jopa ympäri maailmaa. Satakunnan alueelle tapahtuma tuo näkyvyyttä sekä aina niin tärkeitä euroja esimerkiksi hotelli- ja ravintolaliiketoiminnan muodossa.



Kuva: Porin Ässät

Jaakko Ruusunen

Viestintäpäällikkö
Porin Ässät

Molempien organisaatioiden parhaat voimat on valjastettu tekemään Satakunnan kiekkohistorian ainutlaatuisimmat ottelutapahtumat.

Mikäli yhteistyö tai VIP-tuotteet täysin ainutlaatuisessa tapahtumassa kiinnostavat, kannattaa olla yhteydessä seurojen myyntitiimeihin.

Vientiä yli Atlantin

Polartherm on tehnyt kauppaa Pohjois-Amerikan markkinoilla jo 30 vuotta. Sähkölämmittimistä alkanut vienti on vuosien saatossa laajentunut, ja nyt yhtiö toimii Yhdysvalloissa kolmella toimialalla. Tie jokaiseen markkinaan on ollut erilainen.

Polartherm toimittaa Yhdysvaltain markkinoille rakentamisen aikaisia lämmittämiä sekä lentokone- ja Military-lämmittämiä.

Kaikki alkoi pienimuotoisesta sähkölämmittimien myynnistä vuonna 1994. Kysyntä kasvoi merkittävästi, kun laki kielsi kaasulämmittimien käytön kaupunkien keskustassa. Myös uudet jälleenmyyjät vauhdittivat myyntiä.

Toimitukset Yhdysvaltain Puolustushallinnolle alkoivat yhtiöön saapuneesta faksista.

– Siinä kysyttiin, valmistammeko tiettyjä lentokonelämmittämiä. Lähettäjä ei voinut päätellä, joten faksi uhkasi päätyä roskakoriin. Onneksi silloinen toimitusjohtaja kuitenkin täytti lomakkeen. Laitteita on sittemmin toimitettu yli 12 000 kappaletta, ja olemme sillä tiellä yhä, toimitusjohtaja **Pasi Anttila** kertoo.

Pohjois-Amerikan lentokonetoimialalle pääsy oli Anttilalle pitkäaikainen haave.

– Teimme töitä yli viisi vuotta, että löysimme oikean yhteistyökumppanin, jonka kanssa molempien intressit kohtasivat, Anttila kertoo.

Yhdysvalloissa markkina ja volyymit ovat suuria

Polarthermilla on Yhdysvalloissa suuria asiakkaita. Yhtiön lämmittämiä käyttää esimerkiksi maailman suurin rakennuskonevuokraamo United

Rentals, jonka liikevaihto on 10,9 miljardia. Tuotteiden kysyntä kuitenkin vaihtelee paljon, mikä on vienstistä ponnistavalle pienelle yhtiölle haastavaa.

– Kun kysyntä on rajua, tilat ja tekijät uhkaavat loppua. Markkinoiden hiljeneminen puolestaan tarkoittaa sopeuttamistoimenpiteitä, koska saman mittaluokan myyntiä on mahdotonta löytää, Anttila kuvailee.

Military-maailmassa myyntiä ohjaa ainoastaan tarve.

– Vaikka olisit kuinka hyvä myyntimies, ilman olemassa olevaa tarvetta ja siihen varattua budjettia kauppvoja ei ole eikä tule, Anttila kertoo.

Suomalaiset voivat olla ylpeitä tuotteistaan ja palveluistaan.

Anttilan mukaan suomalaiset nähdään maailmalla suoraselkäisinä ja luotettavina kauppakumppaneina.

– Mekin olemme vuosikausia keskittyneet tuotteiden laatuun siksi, että ongelmat on helpompi ratkoa ennen kuin laite on matkalla Atlantin yli. Tästä olemme saaneet kiitosta asiakkailtamme, Anttila kertoo.

Yhdysvaltalaiset sen sijaan voisivat ottaa suomalaisilta mallia vastuullisuusasioissa.

– Niissä olemme mielestäni jo edellä Yhdysvaltain markkinoita. Sitä voisi hyödyntää enemmänkin kilpailutuna, Anttila kertoo.



Kuva: Veera Korhonen

Polartherm Oy

- Liikevaihdosta yli 80 % tulee viennistä.
- Pohjois-Amerikkaan yhtiö toimittaa:
- Vuosittain noin 15 000 – 30 000 sähkölämmittintä kolmelle suurelle rakennusalan asiakkaalle. Tuotteita käytetään rakentamisen aikaiseen lämmittämiseen.
- Lentokonelämmittämiä, joilla lämmitetään lentokoneita silloin kun ne seisovat lentokentällä. Suurin asiakas on FedEx, joka käyttää yksinomaan Polarthermin valmistamia lämmittämiä.
- Telta- ja lentokonelämmittämiä Yhdysvaltain puolustushallinnolle.

Maailmalta suomalaiset voisivat oppia oman hännän nostamista.

Q & A

asiantuntijalta

KYSYMYS: Miten Finnvera voi auttaa yritystä vientikauppojen rahoituksessa ja luottoriskien suojaamisessa?

VASTAUS: Suomalaiset yritykset varautuvat hyvin vaihtelevasti vientikauppoihin liittyviin riskeihin. Varsinkin pk-yritykset jättävät usein vientikauppansa suojaamatta ja joutuvat antamaan ulkomaiselle ostajalle pitkän maksuajan. Maksuajan tarjoaminen voi olla kauppaneuvotteluissa ratkaiseva tekijä, joka lopulta tuo kaupat kotiin. Finnveralla on yhdessä pankkien ja yksityisten luottovakuuttajien kanssa monia eri vaihtoehtoja, jotta yritys pystyy suojautumaan vientikaupan riskeiltä. Ulkomaiselle ostajalle tarjottu rahoitus voi myös antaa suomalaiselle viejälle kilpailuedun kaupan ehdoista neuvoteltaessa.

Finnvera on vientikauppojen rahoitusjärjestelyissä ensisijaisesti luottoriskien takaaja. Finnvera voi tarjota yrityksille

- rahoitusta vientikaupan käyttöpääomatarpeisiin yhdessä pankkien kanssa
- toimitusvakuuksia (tarjousajan, ennakon, toimitus- ja takuuajan pankkitakaukset) yhdessä pankkien kanssa
- suojaa ulkomaiseen ostajaan ja kohdemaahan liittyviltä luottoriskeiltä
- maksuaikaa tai rahoitusta ulkomaiselle ostajalle.

Yrityksen vientikauppaan liittyvät riskit johtuvat tavalisimmin asiakkaan maksukyvyttömyydestä, maksuhaluttomuudesta tai yrityksen sijaintimaasta. Finnvera järjestää yrityksille maksuttomia vientikaupan rahoituspajoja, joissa yrityksen avainhenkilöt tutustutaan vientikaupassa käytettäviin rahoitusratkaisuihin ja riskeiltä suojautumisen keinoihin. Pajan tavoitteena on, että yritys saa käyttöönsä työkaluja vientimyynnin kehittämiseen ja kasvattamiseen.



Rahoituspäällikkö **Miira Vihlman** ja aluepäällikkö **Pia Kiuru**, Finnvera Oyj

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

Varmista näkyvyys

Tämän vuoden parhaat ilmoitus- ja yhteistyöpaikat varataan nyt.

Mitä kerrottavaa teillä on kauppakamarin verkostolle?

Jarkko avaa mahdollisuuksia mielellään: jarkko.huhtala@satakunnankauppakamari.fi.



Kauppakamarissa kuulut verkostoon, jossa vuorovaikutat luontevasti kollegoidesi kanssa, solmit kiinnostavia kontakteja ja vaikutat elinkeinoelämän toimintaedellytyksiin yhdessä muiden yritysjohtajien kanssa. Olet mukana joukossa, joka uskoo tulevaisuuteen, ajattelee isosti ja kehittää jatkuvasti osaamistaan.

Johtaminen & esihenkilötyö, hallitustyö

- Onnistu palaute- ja kehityskeskusteluissa**
11.12.2024 klo 9-12
- Harri Gustafsberg: Näin rakennetaan huipputiimi**
11.12.2024 klo 12-16
- Työkaluja kohtaamisiin – haastavat tilanteet haltuun**
29.1.2025 klo 9-12
- Johtamisen Huiput 2025**
30.1.2025 klo 9-15
- Strateginen talousjohtaminen**
4.2.2025 klo 9-12
- Fokus – Asiantuntijan supervoima**
6.3.2025 klo 9-12
- Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ – kurssi**
4.3.-1.4.2025

Kansainvälistyminen

- Remburssi maksutapana – turvaa kauppasi ja hallitse kassavirtaasi**
5.2.2025 klo 9-12
- EU:n vapaakauppasopimukset ja tuotteen alkuperän määrittäminen**
4.3.2025 klo 9-12
- Incoterms® 2020 -toimituslausekkeet ja logistiikan pullonkaulat**
2.4.2025 klo 9-12
- Vientikaupan keskeiset asiakirjat**
8.4.2025 klo 9-16

IT, digi & tekoäly

- Tekoälyn hyödyntäminen kuva- ja videotuotannossa**
29.1.2025 klo 13-16
- ChatGPT ja generatiivinen tekoäly assistentin työssä**
3.2.2025 klo 12-16
- Tietosuojariskien sekä tietovuotojen hallinta**
4.2.2025 klo 9-11.30
- Copilot for Microsoft 365 – ota uudet työkalut tehokäyttöön**
12.2.2025 klo 13-16

Talous & verotus

- Kauppakamarin Veropäivä, verkkokoulutus**
11.12.2024 klo 9-16
- Yrityksen arvonmääritys – oman pääoman ja liiketoiminnan arvonmääritys**
12.12.2024 klo 9-12
- Verouudistukset 2025 -seminaari**
13.12.2024 klo 9-11
- Kansainvälisen arvonlisäverotuksen ajankohtaiskatsaus**
18.12.2024 klo 9-16
- Osakeyhtiön tilinpäätös 2024**
13.2.2025 klo 9-15.30

Myynti, markkinointi & viestintä

- Julkiset hankinnat haltuun**
10.12.2024 klo 9-16
- Taloulosaajan viestinnän aamupäivä**
24.1.2025 klo 9-12
- Kert Kenner: Siirry tuotetuputuksesta arvon myyntiin**
28.3.2025 9-10.30
- B2B-myyntiä johtaminen: Tehokas asiakkuusstrategia**
29.4.2025 klo 9-12

HR, työsuhte & palkka

- Vuosilomapalkkojen laskennan erikoistilanteet**
21.1.2025 klo 9-12
- Palkka-avoimuus – mitä se tarkoittaa ja miten uuteen lainsäädäntöön pitäisi valmistautua**
22.1.2025 klo 9-10.20
- Työsopimukset ja kilpailukieltosopimukset**
28.1.2025 klo 9-12
- Paikallisen sopimisen uusi sääntely – mistä ja miten voidaan sopia ja kenen kanssa?**
31.1.2025 klo 9-11.30
- Työpaikan keskeiset henkilöstö-suunnitelmat**
5.2.2025 klo 9-12

HHJ-KURSSI KEVÄT 2025

Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ – kurssi, kevät 2025

Tiistaisin 4.3., 11.3., 18.3., 25.3.
(ryhmätö) ja 1.4.2025
Satakunnan kauppakamarin
tapahtuma-aula, Valtakatu 6, Pori

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.

HHJ-kurssin käyneillä on mahdollisuus suorittaa myös HHJ-tutkinto.



Mitä hyötyä HHJ-kurssista oli?

"Antoi varmuutta hallituksessa toimimiseen ja avasi näköaloja siitä, miten yritys voi parhaiten hallitustaan hyödyntää."

Lisätietoa ja ohjeet ilmoittautumiseen: satakunnankauppakamari.fi >> [Tapahtumat](#)



VAIKUTTAMISTA RATKAISUJEN KAUTTA

Johanna Sipola

Varatoimitusjohtaja; johtaja,
vaikuttaminen ja kilpailukyky
Keskuskauppakamari

SATAKUNNAN KAUPPAKAMARIN SYYSKOKOUS

ke 11.12.2024
klo 8.30-10.00



LISÄTIETOA JA ILMOITTAUTUMINEN: satakunnankauppakamari.fi >> [Tapahtumat](#)

Makuja joulupöytään

Niin johtamisessa kuin juhlapöydässäkin kokonaisuus syntyy uusista ideoista ja harkituista yksityiskohdista. Ideoita ja vinkkejä voi hakea laatikon ulkopuolelta.

Kuva: Mikko Mäntyniemi



Kastanja ja maa- artisokka

Vuoden kokki Simo Harrivaara kat-
taa omaan joulupöytänsä kotimai-
sesta maa-artisokasta valmistetun
jouluisen laatikon, joka maustetaan
ruskistetulla voilla, tuoreella timja-
milla ja muskottipähkinällä.

Porilaissyntyinen Harrivaara ra-
kastaa myös tuoreita kastanjoita.
Kastanjoita keitetään, kunnes kuori
alkaa irrota. Sen jälkeen ne paah-
detaan uunissa tai pannulla kul-
lanruskeiksi. Kastanjat maustetaan
kevyesti suolalla ja hunajalla.

– Kastanjat ovat parhaimmillaan
juuri nyt. Pienet herkut toimivat
upeasti niin joulukinkun, laatikoi-
den kuin juustojen kanssa tai mik-
sei vaikka jälkiruokanakin vatkatun
kerman kanssa.

Kuva: Pompier Espa



Lanttulaatikkoon miso-tahnaa

Pompier Espan ravintolapäällikkö
Soja Kantomaa kannustaa yhdiste-
lemään eri kulttuurien makumaa-
ilmoja perinteiseen suomalaiseen
jouluruokaan. Aasialaiset maustoi-
mit ovat hyvin suomalaisten raaka-ai-
neiden kanssa.

– Esimerkiksi lanttulaatikkoon
saa uuden ilmeen, kun sen maus-
taa miso-, tai gochujang-tahnalla.
Kannattaa myös kokeilla Lähi-idän
makuja mausteseoksilla, kuten ras-
el hanoutia. Kiinnostava makuyh-
distelmä löytyy myös vaaleasta
glögistämme, jossa yhdistyvät pe-
rinteiset glögimausteet sekä kari-
bialainen ananasrommi.

Kantomaa suosittelee myös
kokeilemaan perinteisestä joulu-
pöydästä poikkeavaa tapas- tai
meze-tyylistä esillepanoa.

Kuva: Satu Nyström



Kinkkua piparkakulla

Kokki, food artist, ruokakuvaaja ja
-toimittaja Mika Rampa tunnetaan
siitä, että hän tuo pilkettä ruoka-
pöytään tuoreilla ideoillaan. Laviasta
lähtöisin oleva Rampa toki myöntää,
että sinappi ja korppujauhot ovat
pettämätön klassikko. Silti hänestä
on hauska kokeilla uusia ja rohkeita
makuyhdistelmiä.

– Pitääkö kinkussa olla aina sama
tuttu kuorrute? Korppujauhojen si-
jaan kinkun kuorrutukseen voi käyttää
esimerkiksi murskattuja piparkakkuja.

Näyttävyyttä kinkkuun saa, kun
kuorruttaa sen viikunan viipaleilla.

– Keitä fariinisokerista ja vaah-
terasiirapista paksu kastike, levitä
se kinkun pinnalle ja paista uunissa
kauniin kiiltäväksi. Viimeistelet lopuk-
si viipaloituilla viikunoilla, Rampa
vinkkaa.

Kuva: Adobe Stock



Tunnelma on joulupöydän kuningas. Se syntyy perusasioista ja rakkaudesta yksityiskohtiin. Mieleenpainuvat ruokamuistot kehystävät yhteisiä kokemuksia.

Lyhyesti lukuina

**6,5
miljoonaa**

Tilastokeskuksen tuoreimman väestöennusteen mukaan Suomen väkiluku nousisi 6,5 miljoonaa henkilöön vuoteen 2070 mennessä, mikäli nettomaahanmuutto pysyisi nykyisellä tasolla.

40 000

Väkiluku pysyisi kasvussa 40 000 henkilön nettomaahanmuutolla.

62 %

Työikäisten osuus väestöstä tällä hetkellä noin 62 %.

58 %

Vuonna 2070 työikäisten osuus olisi noin 58 % väestöstä.

Lähde: Tilastokeskus

Tilaa lehti suoraan kotiin

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



BUSINESS

Maksuton ja kuluton
S-Business-kortti
myös urheiluseuroille,
yhdistyksille
ja taloyhtiöille.
Kaikille, joilta löytyy Y-tunnus.



Unohda omalla rahalla maksaminen ja kuittien skannailut.
Lue lisää ja hae korttia osoitteessa s-business.fi.



Ota yhteyttä, mikäli haluat tietää enemmän S-Businessesta tai S-ryhmän palveluista yrityksille ja yhteisöille. Alueesi myyntihenkilö auttaa sinua mielellään.

Tomi Vainionpää
Myyntipäällikkö
010 768 0180
tomi.vainionpaa@sok.fi

SATAKUNTA

KPMG

**Kilpailukykyä
ja kestäväää
kasvua**



**Autamme parantamaan
yrityksesi kilpailukykyä
ja luomaan kestäväää
kasvua jo tänään!**

KPMG Oy Ab
Gallen-Kallelankatu 8, Pori
P: 020 760 3000 E: pori@kpmg.fi

Tilintarkastus | Vero- ja lakipalvelut |
Liikkeenjohdon konsultointi | Yritys- ja rakennejärjestelyt

#MeidänKauppakamari

Satakunnan kauppakamarin syksyä ovat sävyttäneet värikkäät tapahtumat ja kohtaamiset. Kamarilaiset ovat laittaneet kroppaa liikoon niin luonnossa kuin treenisalilla. Älyllistä miekkailua on harrastettu muutosjohtamisen ja kasvun teemoista.



Perinteeksi muodostunut ValiokuntaCamp yhdistää hallituksen ja valiokuntien puheenjohtajistot. Silloin vaihdetaan ajatuksia ja koetaan asioita yhdessä, myös yllätyksiä. Tällä kertaa käännettiin kolikon molemmat puolet ja keskusteltiin muun muassa muutosten johtamisesta.



Harri Tuomi oli mukana reissussa viimeistä kertaa puheenjohtajan roolissa. Puheenjohtajuus vaihtuu kamarilla kolmen vuoden välein, joten on tullut ison kiitoksen aika. Harri on nostanut kauppakamarin hienolle, ammattimaiselle tasolle – yhdessä olemme ratkoneet ja pohtineet, kokeneet ja oppineet sekä ennen kaikkea saaneet paljon aikaan.



Kaunis kiitos Outi Kaivo-ojalle monista yhteisistä tekemisistä ja HR-valiokunnan vetämisestä. Syksyn tapaamisissa HR-valiokuntakin on ottanut tuntumaa työhyvinvointiin ja pistänyt itsensä likoon, ihan konkreettisesti.



Hallituksen syksyn strategiakoukussa juteltiin kasvusta herkullisen rapuaterian äärelä. KPMG:llä meitä isännöi Porin toimiston johtaja Tero Piisi.



Johtajuusforum kävi katsastamassa Puustellin keittiökalustetehtaan tehtaanjohtaja Tarmo Vesimäen vieraana. Samalla juteltiin, miten rakentuu tulevaisuuden tehdas.

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

Vientiasiakirjat, taloushallinto ja tilaisuudet
Puh. 044 348 2029
sanna.leppanen@satakunnankauppakamari.fi

SATAKUNTA BUSINESS CAMPUS

SBC-KOORDINAATTORI

Niina Miikkulainen

Puh. 044 042 2004
niina.miikkulainen@satakunnankauppakamari.fi

Liity
jäseneksi



Voit liittyä Satakunnan kauppakamarin jäsenverkostoon täyttämällä hakemuslomakkeen verkkosivuillamme osoitteessa **SATAKUNNANKAUPPAKAMARI.FI** » **VERKOSTOIDU**. Otamme yhteyttä, kun hakemus on käsitelty.

Tekijöille ja suunnannäyttäjille

Kauppakamarissa kuulut verkostoon, jossa vuorovaikutat luontevasti kollegoidesi kanssa, solmit kiinnostavia kontakteja ja vaikutat elinkeinoelämän toimintaedellytyksiin yhdessä muiden yritysjohtajien kanssa. Olet mukana joukossa, joka uskoo tulevaisuuteen, ajattelee isosti ja kehittää jatkuvasti osaamistaan.

satakunnankauppakamari.fi



SATAKUNNAN
KAUPPAMARI