

KAUPPAKAMARI

Kaisa Hietala,
Gaia Consulting:

**Kasvua
kumppanuuksista**

Kasvu Openin
Jaana Seppälä:

**Koukussa
Kasvuyrityksiin**

RD Velhon Tommi Mannerjoki:

**Kasvun rajana taivas
- kirjaimellisesti**

AKATEEMINEN MIESKUORO
PSALDO

Joulukonsertti

Tervetuloa Akateeminen mieskuoro Psaldon joulukonserttiin
Riihimäen keskuskirkkoon torstaina 19.12.2019 kello 19

Vapaa pääsy

H. G. Paloheimo Oy 130 vuotta

 PALOHEIMO

*Rauhallista Joulua ja
Hyvää Uutta Vuotta 2020!*

RI-HY
KAUPPAKAMARI



RIIHIMÄEN-HYVINKÄÄN
KAUPPAKAMARI

JÄSENLEHTI

4
KAUPPAKAMARIKUULUMISIA9
VALINNAT KAUPPAKAMARIN
TOIMIELIMIIN 202018
MENESTYSRESEPTI
Kasvun rajana taivas -kirjaimellisesti22
KOULUTUSKUULUMISIA24
HENKILÖ
Kasvu Open Oy:n toimitusjohtaja
Jaana Seppälä26
TEEMA
Kasvua syntyy myös kumppanuuksista30
ASIAANTUNTIJAPäätoimittaja
Marja HeinimäkiTaitto ja ilmoitusmyynti
Tuija HämäläinenKuvapankki
Pixhill.comJulkaisija/kustantaja
Riihimäen-Hyvinkään kauppakamari
Kankurinkatu 4-6, 05800 Hyvinkää
puh. 040 1979 691
etunimi.sukunimi@kauppakamari.fiPainopaikka
T-Print Ky, Hyvinkää
ISSN 2324-0709 (painettu)
ISSN 2669-9699 (verkkajulkaisu)

Tyytyväisyys, muutoksen este?

Siirrymme pian uudelle vuosikymmenelle ja on aika miettiä millä vaikuttamisen keinoilla otamme vastaan tulevan. Me kauppakamarilla elämme ja hengitämme elinvoimasta. Tavoittemme on luoda Suomesta kannustava, mahdollistava ja ennakoitava toimintaympäristö.

Yleinen globaali epävarmuus ei ole vielä vaikuttanut Suomen talouskehitykseen, mutta ennusteet muuttuvat kuitenkin jatkuvasti pessimistisempään suuntaan. Nähtäväksi jää, miten Suomi kestää maailmantalouden kylmenevät suhdanteet.

Tyytyväisyys olemassa olevaan, on muutoksen este, joten kasvu on ainoa olemassaolon vaihtoehto. Pelottavaa ja vaikeaa, ehkä, mutta myös mielenkiintoista ja haastavaa. Muutos ei ole projekti, vaan prosessinomainen kehittyminen on erinomainen keino menestyä. Täytyy juosta, että pysyy edes paikallaan, pitää edelleen paikkansa. Tarvitaan muun muassa keskustelua, sparrausta, verkostoja ja osaamista. Vastapalloa, joka pitää huolen toiminnan terävyydestä. Mutta palkkio on vahva, panostamalla hallittuun kasvuun varmistat toimintasi laadun ja työntekijöidesi osaamisen.

Meillä on muutama ratkaisu, joista tulet kuulemaan lisää, yksi niistä on Kauppakamari Kasvu, sparrausohjelma, joka tarjoaa tukea liiketoiminnan kehittämiseen ja kasvuun. Tarjoamme käytännönläheistä ja konkreettista apua operatiiviseen toimintaan tilanteissa, jossa omat resurssit eivät riitä viemään yritystä eteenpäin seuraavalle portaalle.

Olemme verkosto, tehdään muutos yhdessä!

Toivon kaikille mainiota loppuvuotta ja vahvaa vuotta 2020!

Terveisin Marja



*Olemme verkosto,
tehdään muutos
yhdessä!*





1. ICT- digivaliokunnan kokous aloitti valiokuntatapaamisten sarjan 9.10.
2. Aluekehitysvaliokunta käynnisti toiminnan 22.10.
3. Koulutus- ja työvoimavaliokunta kokoontui 15.10. ja teki päätöksen valiokunnan nimen muuttamisesta Osaamisvaliokunnaksi.
4. Teollisuus- ja ICT-valiokuntien yhteiskokous Sakolla lokakuussa.





5.

5. Vetovoimavaliokunta kokoontui Knehtilän tilalla. Tilan toiminnasta kertoivat Minna Sakki-Eerola ja Markus Eerola.

6. Valiokuntien puheenjohtajien suunnittelukokousta fasilitoivat Elina Oinaanoja ja Kari Moisiola.

7. Kauppakamarin puheenjohtaja Markku Rentto toi hallituksen terveiset puheenjohtajille.



6.



7.



1. Kauppakamaripointissa Keskuskauppakamarin välimieslautakunnan pääsihteeri Santtu Turunen kertoi yritysten konfliktinhallinnasta ja välimiesmenettelystä.

2. Syksyn toisessa Kauppakamaripointissa teemana oli Data, digi ja tekoäly. Koulutuspäällikkö Ari Laitala selvensi, mitä aiheesta pitäisi osata.

3. Uusista, 1.1.2020 voimaan tulevista, Incoterms 2020 -toimitusehdoista saatiin ajankohtaista tietoa Lauri Railaksen vetämässä koulutustilaisuudessa.

4. Arvopapereiden käsittely kirjanpidossa ja verotuksessa -koulutustilaisuudessa asiantuntijana toimi Helsingin seudun kauppakamarin veroasiantuntija Jukka Koivumäki.



5. Työaikalaki muuttuu 1.1.2020 alkaen ja myös vuosilomalaki muuttui kuluvan vuoden aikana. Näistä muutoksista kauppakamarin koulutustilaisuudessa oli kertomassa lakimies Kirsi Parnila Helsingin seudun kauppakamarista.



6.



7.

6.-7. Syksyn HHJ-kurssilla (Hyväksytyt Hallituksen jäsen) oltiin näin hauskoissa tunnelmissa. Hauskuttajana professori Risto Harisalo, Tampereen yliopiston johtamiskorkeakoulusta.



8.

8.-9. Kauppakamarin naisverkoston tapaamisessa emäntänä toimi Hyria ja teemasta "lisää tunneilyä työelämään" keskustelua johti Heli Hajda-Kähkönen.



9.



Kauppakamarin syyskokous ja Elinkeinoelämän Forum järjestettiin itsenäisyyspäivän alla 5.12. runsaan osallistujamäärän kera.

Tilaisuudessa jaettiin yritysten energiatehokkuuspalkinto jo kahdeksatta kertaa. Palkinnon sai Tuijas-keramiikkapaja. Palkintoa vastaanottamassa (kuva vas.) Tuija ja Mika Koponen.

Toni Popovic Teknologiakeskus TechVillasta esitteli kokousväelle WIMMA-hanketta (kuvassa oikealla).

Elinkeinoelämän Forumissa Jenni Ruukonen (kuvassa oikealla) toi tilaisuuteen EK:n vastuullisuuden toimintamalleja.



EDUSTAJAT KAUPPAKAMARIN TOIMIELIMIIN VUODELLE 2020

HALLITUS 2020



Puheenjohtaja

Rentto Markku E., hallituksen puheenjohtaja, Neo Industrial Oyj

I varapuheenjohtaja

Karjalainen Raimo, toimitusjohtaja, Sako Oy

II varapuheenjohtaja

Rantalainen Antti, kauppaneuvos, hallituksen puheenjohtaja, Rantalainen Yhtiöt

III varapuheenjohtaja

Brotherus Ilkka, hallituksen puheenjohtaja, Sinituote Oy

Jäsenet

Eiro Erja, yrittäjä, Riihimäen Ritema Oy

Kokkonen Kaisa, toimitusjohtaja, Akeba Oy

Kotkasaari Eero, yrittäjäneuvos, hallituksen puheenjohtaja, Joutsen Finland Oy

Kuusisalo Asko, kauppias, K-Citymarket Hyvinkää

Laukkanen Jarmo, toimitusjohtaja, J&J Kolmossiivous Oy

Malmi Matti, VP, Trade & Export Finance, Trade Compliance at Konecranes Oy

Mattila Jyrki, kaupunginjohtaja, Hyvinkään kaupunki

Niemelä Anitta, toimitusjohtaja, Anitta Niemelä Oy

Puhakka Pentti, Director, OPM Network, KONE

Saarinen Raimo, hallituksen puheenjohtaja, Vepro Oy

Sillanpää Juha, toimitusjohtaja, Alten Finland

Sulkko Sami, kaupunginjohtaja, Riihimäen kaupunki

Valiokunnat ovat toimialansa asiantuntijaelin Riihimäen-Hyvinkään kauppakamarin aluetta koskevissa kysymyksissä. Valiokuntien vaikuttavuustyö näkyy laajasti alueen liiketoiminnan kilpailukyvyyn paranemisena ja alueen lisääntyneenä houkuttelevuutena. Toiminnan, keskustelun ja tapahtumien kautta lisääntyy yhteistyö ja vuoropuhelu niin yritysten kuin kuntien poliittisten päättäjien kesken.

Kohti vuotta 2020 tavoitteena on vahvistaa valiokuntatyöskentelyn vaikuttavuutta ja nostaa sen tavoitteellisuutta. Työkaluina ovat mm. valiokuntien puheenjohtajien suunnittelupalaverit. Valiokunnissa on pienryhmiä, jotka tukevat puheenjohtajia kokousten ja toimenpiteiden suunnittelussa.



TILINTARKASTAJAT 2020

Varsinaiset tilintarkastajat

Lindroth Tarja, toimitusjohtaja, HT, KLT, PHT,
Tilintarkastus Tarja Lindroth Oy

Turpiainen Janne, HT-tilintarkastaja,
Tilintarkastus Turpiainen Oy

Varatilintarkastajat

Kymäläinen Kristiina, HT -tilintarkastaja,
Auditus Tilintarkastus Oy

Mäkelä Pertti, HT -tilintarkastaja, toimitusjohtaja,
Riihitaito Oy

EDUSTAJAT KESKUSKAUPPAKAMARIN VALTUUSKUNTAAN 2020

Kokkonen Kaisa, toimitusjohtaja, Akeba Oy

Kotkasaari Eero, yrittäjäneuvos, hallituksen pj., Joutsen Finland Oy

Paloheimo Martti, toimitusjohtaja, H.G. Paloheimo Oy

Puhakka Pentti, Director, OPM Network, KONE

Rantalainen Antti, kauppaneuvos, hallituksen pj., Rantalainen Yhtiöt

Rentto Markku E., hallituksen puheenjohtaja, Neo Industrial Oyj

ALUEKEHITYSVALIOKUNTA 2020



Toimin Rantanplan Oy:ssä hallituksen puheenjohtajana.

Vahvistaa osaltaan alueen ja liike-elämän kehittymistä ja uudistumista sekä kilpailukykyä vaikuttamalla alueelliseen yhteistyöhön. Osallistuu liikenne-, yhteiskunta- ja aluesuunnitteluun ja täten vaikuttaa toiminta- ja elinympäristön rakenteeseen, ihmisten ja tavaran liikkuvuuteen sekä saavutettavuuteen lyhyellä ja pitkällä aikavälillä.

Puheenjohtaja

Rantalainen Matti, hallituksen puheenjohtaja, Rantanplan Oy

Jäsenet

Ahonen Anna-Mari, maakuntajohtaja, Hämeen liitto
Bard Ulla, yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen johtaja, HAMK Oy
Heikkilä Timo, aluejohtaja, Kesko Oyj
Herpiö, Mika, elinvoimajohtaja, Riihimäen kaupunki
Hiidenmies Panu, juristi, Asianajotoimisto Applex Oy
Järvenpää Kari, toimitusjohtaja, Finesco Invest Oy
Kallioinen Veijo, hallituksen puheenjohtaja, Kallioinen Yhtiöt Oy
Kankare Marko, kaupungingeodeetti, Hyvinkään kaupunki
Mikkola Matti, pankinjohtaja, Etelä-Hämeen Osuuspankki
Nurminen Mika, toimialajohtaja, Rentto Oy
Paloheimo Martti, toimitusjohtaja, H.G. Paloheimo Oy
Paunu Katariina, liikepaikkapäällikkö, Lidl Suomi Ky
Savolainen Ossi, maakuntajohtaja, Uudenmaan liitto
Säteri Pekka, maankäyttöinsinööri, Lopen kunta
Vaitinen Pekka, toimitusjohtaja, Hyria Koulutus Oy
Vihavainen Juha, myyntipäällikkö, Kallioinen Yhtiöt Oy
Väkevä-Harjula Irene, Laurea ammattikorkeakoulu

ICT- JA DIGIVALIOKUNTA 2020



Toimin johtajana Telia Finland Oyj:ssä

Toimii Ict-alan yritysten ja vaikuttamisen edistäjänä, vaikuttaa alan kehittymiseen, työvoiman ammatillisen osaamisen kehittämiseen ja yhteistyön edistämiseen oppilaitosten ja liike-elämän välillä sekä edistää alan tunnettuutta ja pyrkii tuomaan esille alan tarjoamia mahdollisuuksia alueen liike-elämälle. Selvittää sähköisen liiketoiminnan palvelutarpeita, levittää hyviä käytänteitä ja tukee pk-yritysten digitalisaatiojohtamisessa.

Puheenjohtaja

Salo Esa, Director, Telia Finland Oyj

Jäsenet

Helminen Pasi, ratkaisumyyjä, Canorama Oy
Hänninen Petri, teknologiajohtaja, Small Data Garden Oy
Hätinen Ari Jussi, Partner, Senior Advisor, Western Systems Oy
Jokela Jorma, yliopettaja, Laurea-ammattikorkeakoulu Oy
Jokinen Esko, ICT-päällikkö, Fortum Waste Solutions Oy
Karpinen Veli-Matti, Chief Product Officer, KETO Software Oy
Kukko Jouko, toimitusjohtaja, Riihisoft Oy
Lindström Mikko, Department Manager, SW Test Engineering, Etteplan
Mannerjoki, Tommi, Director Business Development, RD-Velho Oy
Lehtinen Janne, ICT-järjestelmäpäällikkö, Hyria konserni
Mustajärvi Jari, tieto- ja viestintätekniikan koulutuspäällikkö, HAMK Oy
Mäkelä Juha, toimitusjohtaja, Mikropoli Oy
Paananen Jyrki, toimitusjohtaja, 4KS Oy
Palomäki Pentti, kehittämisspäällikkö, RHL-data Oy
Pelttari Jukka-Pekka, toimitusjohtaja, Hikia tietotekniikka Oy
Salo Mika, suunnittelija, Rii-Hy Nuorkauppakamari (Laurea)
Silvola Risto, Director, IT BA Port Solutions, Konecranes Oy
Suutarinen Pertti, yrittäjä, IT-Infotec Oy



KASVU- JA KANSAINVÄLISTYMISSVALIOKUNTA 2020



Olen Karoliina Haapaniemi ja edustan valiokunnassamme perinteistä vientiteollisuutta, sillä toimin Tervakoski Oy:ssä myyntipäällikkönä.

Auttaa yrityksiä liiketoiminnan kasvattamisessa sekä kansainvälistymisyrityksissä, toiminnan kehittämisessä sekä innovaatiotoiminnassa. Pyyntii vaikuttamaan koulutuksen ja hankevaroin tehtävän tutkimuksen suuntaamista uuden ja kansainvälisen liiketoiminnan syntyyn. Toimii ennakkoluulottomana verkostojen synnyttäjänä sekä kasvuyritysten ja kansainvälistymisen esteiden poistajana. Luo käytännönläheistä kasvua ja kansainvälistymistä synnyttävää toimintaa, tietoa, kokemuksia ja kontakteja.

Puheenjohtaja

Haapaniemi Karoliina, Sales Manager, Tervakoski Oy

Jäsenet

Kangasluoma Robert, Ri-Hy Nuorkauppakamari (Konecranes)
 Kolmonen Hannu, Contertia Oy
 Kotkasaari Matias, toimitusjohtaja, Joutsen Finland Oy
 Kuhmonen Annemari, lehtori, Laurea-ammattikorkeakoulu
 Liukko Timo, hallituksen puheenjohtaja, First Round Oy
 McLeod Smith Karel, integraatiojohtaja, Hyria koulutus Oy
 Malminen Matti, Vice President, Trade & Export Finance, Konecranes Oyj
 Myllynen Seppo, toimitusjohtaja, MeTrade Oy
 Pötry Sirpa, aluemyyntijohtaja, Reka Kaapeli Oy
 Rantala Pertti, hallituksen puheenjohtaja, Perel Group Oy
 Rolig Petri, liiketoimintajohtaja, SAKO Oy
 Saarinen Teemu, toimitusjohtaja, Vepro Oy
 Soppi Anneli, aluepäällikkö, Finnvera Oy
 Suomalainen Sami, toimitusjohtaja, Fincoat Oy
 Taskinen Erkki, toimitusjohtaja, YritysVoimala Oy
 Turula Anne, palvelupäällikkö, Tekes

KAUPAN JA PALVELUJEN VALIOKUNTA 2020



Olen Pekka Peper ja toiminut RTV-Yhtymä Oy:ssä vuodesta 1983 ja paikallisjohtajana vuodesta 2010 alkaen vastaten Riihimäen ja Hyvinkään toimipisteistä.

Luo ja edistää edellytyksiä markkinatalouden mukaiselle kaupan ja palvelujen toiminnalle, kehittää ja vaikuttaa alueellisten toimijoiden perusedellytysten turvaamisessa, mm kaavoituksessa, työvoiman saannissa, verkkokaupan edistämiseksi, kilpailuttamisessa ja ostopalvelujen lisäämisessä julkisissa hankinnoissa. Toimii alan yrittäjien ja palveluntuottajien sekä julkisen hallinnon vuoropuhelun mahdollistajana. Ideoi, valmistele ja toteuttaa elinkeinon kehittämiseen liittyviä toimenpiteitä.

Puheenjohtaja

Peper Pekka, paikallisjohtaja, RTV-Yhtymä Oy

Jäsenet

Airaksinen Pyry, lehtori, Laurea-ammattikorkeakoulu Oy
 Haili Tarja, erityisasiantuntija, Uudenmaan liitto
 Halmesmäki Mika, toimitusjohtaja, Kespro
 Häppölä Hanna, toimitusjohtaja, Huippumyynti Oy
 Härkönen Jouki, varatuomari, Lakiasiantoimisto J Härkönen Oy
 Kerkelä Tarja, toimitusjohtaja, Tarja LKV Oy
 Kosonen Kimmo, prismajohtaja, Prisma Hyvinkää (HOK-Elanto)
 Kuisma-Saario Eine, toimitusj., Etelä-Hämeen OP-Kiinteistökeskus Oy
 Kymäläinen Pasi, koulutuspäällikkö, Hyria koulutus Oy
 Lahtinen Juha, konttorin johtaja, Nordea Pankki Suomi Oy
 Laukkanen Jarmo, toimitusjohtaja, J&J Kolmossivous Oy
 Lehtonen Annukka, liiketoimintajohtaja, Hyvinkään kaupunki
 Miittinen Pekka, henkilöjäsän
 Piironen Jarmo, prismajohtaja, Prisma Riihimäki
 Raitanen Jukka, työelämäpalvelupäällikkö, HAMK Oy
 Rantalainen Anne, hallituksen jäsen, Rantalainen Yhtiöt
 Vainio Jukka, pankinjohtaja, Keski-Uudenmaan Osuuspankki
 Vanhatalo Heidi, Riihimäen-Hyvinkään Nuorkauppakamari
 Varjus Merja, toimitusjohtaja, Torikadun Liikuntakeskus Oy
 Österman Juuso, kauppias, Citymarket Riihimäki
 Väistö Katja, henkilöstöpäällikkö, Lopen kunta

LIIKENNE- JA LOGISTIikkaVALIOKUNTA 2020



Toimin HRX Finland Oy:ssä myyntipäällikkönä.

Edistää ja luo edellytyksiä liikenteen ja logistiikan alan toiminta-alueilla, osallistuu alueelliseen ja liikenteeseen vaikuttavaan suunnitteluun tuoden jo suunnittelun alkuvaiheessa esille elinkeinoelämän tarpeita ja näkemyksiä ja valvoo niiden kehitystä. Vaikuttaa osaltaan keskeisten liikenneasioihin vaikuttavien toimijoiden välisen yhteisymmärryksen synnyttämiseen ja seudun liikennejärjestelmän sekä tärkeimpien liikenneinvestointien rahoitusten turvaamiseen. Vaikutuksen painopisteitä ovat alueen saavutettavuuden varmistaminen, työmatka- ja asiointiliikenteen sujuvuuden parantaminen, mm. kehittämällä seudun poikittaisia liikenneyhteyksiä sekä liityntäpysäköintiyhteistyötä ja kaikkien liikennemuotojen toimivuudesta huolehtiminen.

Puheenjohtaja

Salonen Pekka, Sales Manager, HRX Finland Oy

Jäsenet

Ahqvist Henri, toiminnanjoht., LIMOVA, Teknologiakeskus Techvilla Oy
Haapakoski Toni, katupäällikkö, Riihimäen kaupunki
Hapulahti Jyrki, lehtori, HAMK Oy
Hytönen Marko, tekniikan ja ympäristön toimialajoht., Hyvinkään kaupunki
Kaajaluoma Erkki, toimitusjohtaja, Kuljetusliike A. Kaajaluoma Oy
Kivilehto Topi, Logistics & Material Management Manager, Kone Industrial Oy
Kojo Janne, toiminnan ohjausyksikön päällikkö, Uudenmaan ELY-keskus
Mäenpää Kyösti, Warehouse Manager, Sako Oy
Mäkelä Wille, toimitusjohtaja, Hyvinkään Liikenne Oy
Pesula Sanna, logistiikka- ja tuontantojohtaja, Nordic Caraway Oy
Poutiainen Veijo, Sales Manager, nVent Finland Oy
Putus Merja, asiakaspäällikkö, Hyria koulutus Oy
Tarkkala Pasi, toimitusjohtaja, Lin-Car Oy
Tarkkala Petri, toimitusjohtaja, Tarkkalan Kuljetus Oy
Vatjus Janne, kuljetuspäällikkö, RTV-Yhtymä Oy
Viita Jari, toimitusjohtaja, Kuljetus ja maansiirto Viita Oy
Vuori Paavo, tekninen johtaja, Hausjärven kunta

OSAAMISVALIOKUNTA 2020



Toimin työelämäpalvelupäällikkönä Hyria koulutus Oy:ssä.

Tavoitteena ammattitaitoisen työvoiman saatavuuden turvaaminen ja alueen kilpailukykyyn parantaminen osaamisen kehittämisen ja ennakkoinnin avulla. Edistää liike-elämän ja oppilaitosten sektorin yhteistyötä ja innovatiivisia hankkeita koulutustarjonnan ja työntekijöiden osaamisen kohtaannon varmistamiseksi. Vahvistaa elinkeinoelämän ja yritysten kumppanuuksverkostoa, jossa oppiminen ymmärretään tärkeimmäksi liiketoiminnan menestystekijäksi.

Puheenjohtaja

Oinaanoja Elina, työelämäpalvelupäällikkö, Hyria koulutus Oy

Jäsenet

Haapala Jari, henkilöstöpäällikkö, Reka Kaapeli Oy
Hallamaa Olli, Administrator, Safety & Training, Konecranes Institute
Halonen Pentti, sivistystoimenjohtaja, Hyvinkään kaupunki
Horelli Jussi, koulutuspäällikkö, HAMK Oy
Huttu Jarkko, Riihimäen-Hyvinkään Nuorkauppakamari
Juonela Heidi, henkilöstöpäällikkö, RTV-Yhtymä Oy
Kallunki Heikki, palvelujohtaja, Hyria säätiö
Kivisaari Hannele, HR Development Manager, Rexel Oy
Lagerkrans Salla, HR Manager, Kone Industrial Oy
Leinonen Esa, vararehtori, Sykli Oy
Mäentausta Miia, kehityspäällikkö, TTS Työteho-seura
Pahkin Krista, yksikönjohtaja, Laurea ammattikorkeakoulu
Reunanen Maarit, HR Manager, Delfort Group
Santakallio Esa, sivistystoimenjohtaja, Riihimäen kaupunki
Siivonen Varpu, palvelupäällikkö, yrityspalvelut, Uudenmaan TE-palvelut
Tapanainen Jussi, henkilöstöpäällikkö, Würth Oy
Valpas-Pajunen Mia, palvelupäällikkö, Prisma Hyvinkää (HOK-Elanto)
Varjoranta Johanna, henkilöstöjohtaja, Sako Oy
Vilkman Ulla, Ri-Hy Nuorkauppakamari (Master Suomi Oy)
Virtainlahti Sanna, henkilöstöjohtaja, Ok. Hämeenmaa



TEOLLISUUSVALIOKUNTA 2020



Sakolla aloitin 5.8.1975. Olen toiminut prototyypiesesepänä, suunnittelijana, asesuunnittelijana, tuotekehityspäällikkönä ja vuodesta 1995 tuotekehitysjohtajana ja johtoryhmän jäsenenä.

Valvoo ja vaikuttaa kilpailukykyisen toimintaympäristön turvaamiseen teollisuudelle talousalueella. Vaikuttaa osaltaan oppilaitosyhteistyöhön ammattitaitoisen työvoiman saatavuuden varmistamiseksi tulevaisuudessa. Edesauttaa teollisuuden imagon parantamista sekä nuorten että päättäjienkin keskuudessa. Ylläpitää vuoropuhelua mm. järjestämällä päättäjille tutustumislaisuuksia teollisuusyrityksiin. Ennakoi teollisuuden toimintaedellytysten turvaamista pitkällä tähtäimellä.

Puheenjohtaja

Kuparinen Kari, tuotekehitysjohtaja, Sako Oy

Jäsenet

Ekman Kalevi, johtaja, professori, Design Factory, Aalto-yliopisto
 Hautakoski Marco, elinkeinopäällikkö, Riihimäen Tilat ja Kehitys Oy
 Heinonen Iiro, Business Unit Director, ALTEN Finland
 Huhtala Anssi, tuotantojohtaja, Metsi Oy
 Hutri Jarmo, tuotantopäällikkö, Myllyn Paras Oy
 Junnila Aki, toimitusjohtaja, Hyvinkään Sähkö Oy
 Kokko Harri, myyntipäällikkö, Hyria Business Institute
 Kosonen Arto, toimitusjohtaja, Realplast Oy
 Käki Jyrki, elinvoimapäällikkö, Hyvinkään kaupunki
 Laukkanen Matti, toimitusjohtaja, Hyvinkään Lämpövoima Oy
 Leinonen Juha, toimitusjohtaja, Teknologiakeskus Techvilla Oy
 Liiri Ari, toimitusjohtaja, Lasiliiri Oy
 Luotonen Timo, johtaja, modernisaatiotoimitukset, Kone Industrial Oy
 Martikainen Lassi, teknologiayksikön johtaja, HAMK Oy
 Mäkinen Kari, toimitusjohtaja, Kiertokapula Oy
 Nummela Sami, kehityspäällikkö, Ri-Hy Nuorkauppakamari (SSAB Oy)
 Piispanen Niko, tuotantojohtaja, Kumera Drives Oy
 Pöhö Pekka, tuotantojohtaja, Fortum Waste Solutions Oy
 Saariluoma Heikki, toimitusjohtaja, Jetlaser Oy
 Saraneva, Leevi, asiakkuusjohtaja, Etelä-Hämeen Osuuspankki
 Sole Timo, hall.pj., eurooppapatentti-, EU-mallioikeusasiamies, Leitzinger Oy
 Tuominen Iiro, Team Manager, Etteplan
 Vainikainen Markku, toimitusjohtaja, Suomen Terästekniikka Oy
 Wuorinen Sari, yritysasiakasvastaava, Handelsbanken
 Zitting Heikki, toimitusjohtaja, Sacotec Components Oy

VETOVOIMAVALIOKUNTA 2020



Työskentelen nykyisin hallitusammattilaisena, konsulttina ja valmentajana sekä porfolioryrittäjänä. Päätökseni vien yrityksiä kasvuun.

Luo vuoropuhelua yritysten välille sekä toimii valiokuntien kokoavana tekijänä vastaten osaltaan elinvoiman vahvistamisesta ja alueen kilpailukykyyn nostamisesta. Kehittää osaltaan alueen arvostusta ja ylläpitää kiinnostavuutta. Vie eteenpäin ja mahdollistaa joustavan elämän mielikuvaa, huomioiden asuin ympäristön, turvallisuuden ja liikenteellisen saavutettavuuden. Tavoitteena on houkuttaa yrityksiä sijoittumaan alueelle, nostaa esille monipuolisia vapaa-aajanviettomahdollisuuksia ja puhtaan luonnon sekä palveluiden läheisyyden. Vetovoimavaliokunta edesauttaa kehittämään ja luomaan alueen veto- ja pitovoimatekijöitä. Tavoitteena on luoda brändiarvoa ja positiivista imagoa, sekä tuoda esiin alueen erityispiirteet.

Puheenjohtaja

Moisiola Kari, toimitusjohtaja, Yrityslautturi Oy

Jäsenet

Autero Harri, toimitusjohtaja, Auranta Oy
 Backman Leif, toimitusjohtaja, BRA-Kiinteistöt Oy
 Eronen Kaisu, HRD Manager, Hotel Sveitsi
 Hieta Mikko, viestintä- ja imagopäällikkö, Hyria koulutus Oy
 Kempainen Mervi, Riihimäen-Hyvinkään Nuorkauppakamari
 Kokkonen Kaisa, toimitusjohtaja, Akeba Oy
 Koljonen Heli, markkinointipäällikkö, Kauppakeskus Willa
 Krogell-Magni Pi, viestintäpäällikkö, Hyvinkään kaupunki
 Luukkanen Joose, yrittäjä, Huippumyynti Oy
 Manninen, Ninni, toimitusjohtaja, Riihimäen Messut
 Miettinen Mia, viestintä- ja markkinointipäällikkö, Riihimäen kaupunki
 Mäyrä Sanna, toimitusjohtaja, Avadive Oy
 Määttä Pekka, kunnanjohtaja, Hausjärven kunta
 Nieminen Marika, hotellinjohtaja, Cumulus Hyvinkää
 Paakkala Mervi, kiinteistövälittäjä, Kiinteistömaailma Hyvinkää
 Palmu Heikki, markkinointipäällikkö, Rexel Finland Oy
 Saari Niina, viestintäpäällikkö, Sako Oy
 Sakki-Eerola Minna, emäntä, Knehtilän tila
 Sormunen Johanna, toimitusjohtaja, Happy Diamonds Oy
 Uronen Henri, konttorinjohtaja, Handelsbanken
 Vulli Tiina, mainospäällikkö, RTV-Yhtymä Oy
 Ylikoski Teemu, markkinointi- ja yhteiskuntasuhdejohtaja, Laurea
 Ääri Laura, päätoimittaja, Aamuposti

UUSIA JÄSENIÄ

- **HRX Finland Oy, Helsinki**
Toimiala: kansainväliset logistiikkapalvelut
- **Contertia Oy, Kellokoski**
Toimiala: konsultointi
- **Physical Team Oy, Loppi**
Toimiala: fysioterapia
- **TTS Työtehoseura, Rajamäki**
Toimiala: koulutus
- **E-Hallit Oy, Hyvinkää**
Toimiala: yleistoimiala
- **Eforte Oy, Hyvinkää**
Toimiala: viestintä ja media

Tervetuloa mukaan kauppakamaritoimintaan!

Hei uusi jäsen!

Tarjoamme uudelle jäsenelle mahdollisuuden kirjoittaa asiantuntija-artikkelin jäsenlehtemme. "Uuden jäsenen kynästä" -palstalle voi kirjoittaa noin 2500 merkin artikkelin yrityksen erityisosaamisen tuomasta lisä-arvosta asiakkaalle. Kyse ei ole mainoksesta.

Lisätietoja: tuija.hamalainen@kauppakamari.fi

2020

TULEVIA TILAISUUKSIA

Vuodella 2020 on alustavasti sovittu mm. seuraavia tilaisuuksia:

- Kauppakamariforomit
 - Elinkeinoelämän Forum
 - HR-Forum
 - KasvuForum
 - ValiokuntaForum
 - VientiForum
- Kauppakamarilounaat
- Kauppakamaripointit
- Meet Up -tilaisuudet
- Naisverkoston tapaamiset
- Valiokuntakokoukset



**MENESTYVÄN
YRITYKSEN
TAUSTALLA ON
OSAAVIA, SITOUTUNEITA
TYÖNTEKIJÖITÄ.**

**KIITÄ SITOUTUNEESTA TYÖSTÄ.
Hae Keskuskauppakamarin
ansiomerkki ja järjestä juhlat.**



TUTUSTU JA OTA YHTEYTTÄ: ANSIOMERKIT.FI / P. 09 4242 6200

KESKUS-
KAUPPAKAMARI

ANSIOMERKIT



HUONE1 TUOTTAA ELÄMYSTILOJA PIHOILLE - heille, jotka eivät ehdi, halua tai osaa itse rakentaa

HUONE1:N ALKU

Nurmijärvinen nuoripari haaveili modernista piharakennuksesta omalle tontilleen, mutta ei mieleistään löytänyt. Visuaalisena ihmisenä perheen tukholmalaislähtöinen äiti piirsi toivemallinsa, myös toisen mallin ja niinpä syntyi skandinaavinen Huone1-mallisto. Vuonna 2011 nuoripari päätti perustaa yrityksen ja alkaa toteuttaa mallistoaan verstaassaan. Eteen ilmaantui käytännön haasteita.

Näiden haasteiden keskeltä me Töllin perhekunta ostimme nuorelta parilta Huone1:n. Tuotekehittelimme malliston ja rakenteen, joka mahdollistaa laajat lasipinnat ja takaa niiden toimivuuden säiden vaihteluista huolimatta. Verkostoiduimme erityisosaajien kanssa ja aloitimme tuotannon v. 2012.

TÖLLI - PIKKUMÖKKI

Siinä missä Pekka Pouta ennustaa poutaa ja Aarno Kasvi rakastaa kasvejaan, Töllit tuottavat pihatöllejä. Ajattelempa, ettei pihatöllillä ole halpa ja huono, vaan se on kaunis ja kestävä. Se kestää huollettuna seuraavallekin sukupolvelle.

MODERNI VAIHTOEHTO HIRRELLE

Huone1 on moderni vaihtoehto hirrelle.

Skandinaavinen design sopii niin urbaaniin kaupunkilaismaisemaan, merenrannalle kuin Järvi-Suomeenkin. Vahvuuksiamme ovat rakentamisalan pitkä kokemus sekä suomalainen ammattitaito. Huone1:n moderni lasitettu piharakennus on tulevaisuuden halutuin elämystila.

KENELLE

Aika on rahaa. Työ vie paljon aikaa ja energiaa. Vapaa- ja loma-aika tarvitaan palautumiseen ja voimaantumiseen.

Yhdessäolo, rentoutuminen ja elämän onnellisuuden kokeminen lisäävät sisäistä energiaa ja elämäntilaa. Pysähtyminen, luonto, saunominen sekä elävän tulen ääressä oleminen ja hyvän ruoan kiireetön nauttiminen voimaannuttavat ja irrottavat arjen haasteista.

HUONE1 Oy tuottaa elämystiloja näihin tarpeisiin heille, jotka eivät ehdi, halua tai osaa itse rakentaa. Heille suunnitellaan yksilöllinen elämystila joko malliston tai heidän omien suunnitelmien pohjalta.

MITEN

Rakennukset valmistetaan lämpimissä tuotantotiloissa ja tuodaan valmiina raken-

nuksina perustusten päälle. Tarvittaessa rakennus voidaan koota perustuksille elementtikokonaisuuksista.

Yritys toimii sopimus pohjaisessa yhteistointiverkostossa, jossa jokaisella toimijalla on oma erityisosaamisensa. Vastuut on jaettu sisäisesti. Huone1 vastaa asiakkaalleen alihankkijoiden toiminnasta, koko toimintaprosessista ja siinä syntyneistä tuotteista.

Paras kohde sijoittaa rahaa on oma elämänlaatu. Huone1 -elämystilat palvelevat hyvää elämää.



Lisätietoja: Huone1 Oy
Eila ja Matti Töllit,
0400-560926, eila.tolli@huone1.fi
www.huone1.fi



Pasi Helminen,
Asiakkuuspäällikkö,
Canorama Oy
040 568 8205
pasi.helminen@canorama.fi

Olen työskennellyt yli 21 vuotta IT ja ICT alalla. Tästä ajasta seitsemän vuotta operaattorilla konesalipalveluiden sekä tietoliikenneyhteyksien parissa. Loput ajasta olen ollut IT laitteiden ja palveluiden parissa. Olen työskennellyt myös huollossa muutaman vuoden joten tiedän myös mitä konepellin alla on.

Omaan vahvan näkemyksen IT:n nykytilasta ja ohjaan yrityksiä oikeaan suuntaan IT viidakossa. Voimme tarpeen mukaan pitää kehityspalaverit 1-2x vuodessa. Autan myös tietosuojalain vaatimissa haasteissa. Minulla on myös erittäin kattava verkosto alan toimijoista.

Jeesaan mielelläni seuraavissa

- ICT puolen tuotteet ja palvelut
- Tietosuojalaki ja sen vaatimukset
- Tietosuoja ja tietoturva
- Palvelutarjouksien tarjouksien vertailu
- Tietoliikenneyhteydet
- IT-Ulkoistus



Matti Malminen,
Vice President, Trade & Export Finance,
Konecranes Oyj,
040 530 6136,
matti.malminen@konecranes.com

Olen työskennellyt aiemmin 26 vuotta pankkimailmassa ja ulkomaankauppaan liittyvät maksutavat ja riskeiltä suojautuminen oli pankkimailmassa päivittäistä työsarkeani.

Kymmenen vuotta sitten siirryin "toiselle puolelle pöytää" ja toimin nyt Konecranesin globaalina Help Deskinä näihin asioihin liittyen. Kauppasodat ja epävarmuus taloudessa on valitettavasti vienyt tilannetta haastavampaan suuntaan joten luottoriskeiltä suojautuminen on tärkeää. Tunne asiakkaasi ja erilaiset sanktiot ovat myös ulkomaankauppaa harjoittavien yritysten päivittäistä arkea.

Voin jeesata näissä aiheissa:

- Ulkomaankaupan maksutavat
- Vientikaupan rahoittaminen
- Vientikaupan sanktiot
- Luottoriskiltä suojautuminen



Kari Moisiola, HHJ
Yrityslautturi Oy,
Trailmaker Oy,
MeValuation Oy
050 388 3853,
kari.moisiola@yrityslautturi.fi

Olen työskennellyt liiketoiminnan kehitystehtävissä yli 20 vuotta, joista 16 vuotta suurissa konserneissa.

Olen rakentanut liiketoimintakonsepteja ajatuksesta operointiin. Nykyisin toimin useissa yrityksissä osakkaana ja hallitusammattilaisena. Työssäni autan yrityksiä rakentamaan selkeän kasvupolun, kiristämään strategiansa ja nostamaan selkeästi rahoitusvalmiuttaan. Sparraan ja valmennan myös mm. myynti-, esiintymis- ja neuvottelutaidossa.

Jeesaan mielelläni:

- Liikeidean terävöitys ja kasvustrategia
- Myynti- ja neuvottelutaidot
- Kun halutaan muutosta: kasvua, kansainvälistymistä, rahoitusta tai edessä sukupolven- tai omistajanvaihdos



Anitta Niemelä
Johdon coach,
FM, HHJ, PCC
Anitta Niemelä Oy
040 742 1110
anitta@anittaniemela.fi

Kysy jeesiä ja sparrausta ihmisten ja muutosten johtamiseen sekä henkilöstöhaasteisiin.

Olen kokenut johdon coach ja valmentaja, jolla on paljon omaa kokemusta liiketoiminnan johtamisesta, HR-johtamisesta sekä muutostilanteista. Voin auttaa sinua johtamisen sekä esimiestyön ja henkilöstöasioiden haasteissa. Erityisosaamistani on henkilöstön sopeutustilanteiden hyvä johtaminen ja uudistunut muutosturvallinsäädäntö. Tarvittaessa voin tehdä myös toimeksiantoja em. asioissa.

Olen myös kansainvälisesti sertifioitu coach PCC. Työkokemukseni on pankki-, vakuutus- ja valmennusliiketoiminnasta. Olen myös valmentanut ja konsultoinut yli 150 yritystä eri toimialoilta.



Arto Juosila,
Arma Development Oy
040 551 2878,
arto.juosila@gmail.com

Liiketoiminnan kehittäminen, rakenne muutokset ja kannattava kansainvälinen kasvu ovat lähellä sydäntäni.

Jeesaan mielelläni liiketoimintasi analysoinnissa, strategian tarkentamisessa, kasvutavoitteiden asettamisessa ja niiden saavuttamisessa. Tehdään yhdessä käytännön tuloksia. Sinä minä ja varsinkin sinun oma tiimisi.

Tunnen hyvin työskentelyn kansainvälisillä markkinoilla. Olen mukana hallitus työskentelyssä ja myös start up -yrityksen perustajana. Monessa sopassa keitetty.



Timo Liukko,
First Round Oy
040 701 2272,
timo.liukko@firstround.fi

Kysy jeesiä enkeli- ja kasvurahoituksesta sekä IoT:stä

Olen yrittäjä First Round Oy:lla ja autan yrityksiä kasvussa ja rahoituksen haussa. Toimin myös IoT-yritys Small Data Garden Oy:n hallituksen puheenjohtajana.

Minulle voi osoittaa kysymyksiä liittyen

- kasvurahoitukseen
- enkelirahoittamiseen
- esineiden internetin (IoT) liiketoimintamahdollisuuksiin



Pekka Miettinen,
ekonomi, HHJ,
050 2874,
pekkaj.miettinen@gmail.com

Työskentelen muutamien eri toimialoilla olevien pk-yritysten kanssa sparraten ja hoitan konsulttitoimeksiantoja sopimuksen mukaan.

Tarjolla on siten keskustelukumppanuutta ja jeesausta liittyen yritystoiminnan kehittämiseen, kuten liike-idean pohtimiseen, kannattavuus- ja rahoitusratkaisujen arviointiin, saneeraustilanteisiin, henkilöstöasioiden hoitoon jne.

Tiedän kokemuksesta, että yrityksissä monenlaiset kehittämissasiat ovat jatkuvasti ajankohtaisia! Mikäli kaipaat keskustelukumppania, ota epäroimättä yhteyttä: katsotaan yhdessä olisiko juttukaverista apua!



Sirpa Pötty,
Aluevientipäällikkö,
Reka Kaapeli Oy
mbl 040-503 2535,
sirpa.potry@reka.fi

Yli 30 vuotta vientimyyntiä asiakkaina sähköalan tukkurit, maahantuojat, sähköjakeluyhtiöt ja OEM. Toiminut eri Euroopan maissa joista viimeisimpinä Skandinavia ja Baltian maat. Kokemusta paikallisten myyntiyhtiöiden perustamisesta ja johtamisesta. Myös jakelukanavien etsintä ja kansainväliset tenderit ovat olleet osana työtäni. Mikäli jokin näistä osa-alueista askarruttaa niin jeesaan mielelläni.



Lassi Nyssönen,
asianajaja, YTM,
osakas, Asianajotoi-
misto Fenno
050 570 3234,
lassi.nyssonen@
fennolaw.fi,
www.fennolaw.fi

Olen työskennellyt erittäin laaja-alaisesti yritysten ja yksityishenkilöiden oikeudellisten asioiden parissa. Avustan asiakkaitani työ-, yhtiö- ja sopimusoidellisissa asioissa sekä erilaisissa yritysjärjestelyissä.

Minulla on myös erittäin laaja kokemus tilanteista, missä kaikki ei ole mennyt liiketoiminnan osalta parhaalla mahdollisella tavalla. Olenkin ollut hoitamassa konkurssi- ja yrityssaneerausmenettelyitä pesähoitajana, selvittäjänä tai avustamassa eri osapuolia näissä menettelyissä. Toimintani on käsitellyt avustamisen liiketoiminnan riskienhallintaan, jatkuvuus suunnitteluun, tervehdyttämiseen ja yleiseen johtamiseen liittyvissä kysymyksissä.

Viimeisten vuosien aikana olen ollut tukemassa ja auttamassa yrityksiä ja yrittäjiä entistä enemmän liiketoiminnan kehittämiseen liittyvissä asioissa oikeudellisen neuvonnan jäädessä jopa hieman taka-alalle. Strategiat, osakassopimukset, johtamisrakenteet sekä erityisesti liiketoiminnan murrostilanteet on minulle tilanteita, missä olen mielelläni auttamassa.



Pekka Rantamäki
diplomi-insinööri,
toimitusjohtaja,
Rantamäki Advisors Oy
0400 482 517,
pekka.rantamaki@
outlook.com

Olen toiminut yli 30 vuotta rakennustarvikealalla markkinointi- ja johtotehtävissä, joista 26 vuotta Saint-Gobain Rakennustuotteissa markkinointijohtajana ja toimitusjohtajana. Viimeksi toimin 10 vuotta Teknos Group Oy:n konsernijohtajana ja CEO:na. Olen nyt eläkkeellä ns. päivätöystä ja minulla on oma konsultointiyhtiö ja toimin seitsemän keski-suuren yrityksen hallituksen jäsenenä ja kahdessa niistä puheenjohtajana.

Minulla on vahva kokemus liiketoiminnan johtamisesta rakennustarvikealalla/-kaupassa ja valmistavassa teollisuudessa sekä yrityskaupoista Suomessa ja ulkomailla. Päämarkkina-alueet, joissa olen toiminut ovat Suomi, Skandinaavia, Venäjä & CIS, Balttia, Puola, Saksa ja Kiina. Konsernijohtajakokemus ja hallitustyöskentely on myös antanut kokemusta Strategian tekemisestä, toteuttamisesta sekä yrityksen johtamisesta ja henkilöstön kehittämisestä yleisesti. Olen mielelläni auttamassa liiketoiminnan kehittämisessä ja sparraamassa sekä mahdollisissa yrityskaupoissa.

ENSIAPUA TALOUSKYSYMYKSIIN

Akeba Oy, p. 045 874 9181
Talousjohtamisen ammattilainen
KTM, HHJ Kaisa Kokkonen

- Mitä on hyvä talousjohtaminen?
- Miten voin toteuttaa sitä omassa yrityksessäni?
- Mitä voin vaatia tilitoimistolta?
- Sujuvatko talousasiat paremmin jos parannamme talousosaamista yrityksessämme?

Kysy apua näihin tai muihin talouspuolen kysymyksiin, keskustelen mielelläni!

IPR-ASIAT

Leitzinger Oy, p. 040 533 9833
Timo Sole, DI, Teollisoikeusasiamies,
Eurooppapatenttiasiamies,
EU-tavaramerkki- ja mallioikeusasiamies

Palveluumme kuuluvat erilaiset aineettoman omaisuuden hoitamiseen kuuluvat asiat, kuten esimerkiksi:

- patentit
- hyödyllisyysmallit
- mallisuoja
- tavaramerkit
- kilpailijakartoitukset
- toimintavapaus selvitykset
- uutuustutkimukset
- tekniikan tason selvitykset
- IPR-strategia
- sopimusasiat
- lisensioinnit

Hyvät neuvot eivät ole kalliita!

Kauppakamari tukee monin eri tavoin jäsenyrityksiään.

Yksi tällainen on Jeesaaja-palvelumme. Kauppakamarin Jeesaajat ovat kokeneita, aktiivisesti liike-elämässä toimivia henkilöitä, jotka haluavat jeesata jäsenyrityksiämme kasvun polulla. Voit soittaa Jeesaajalle ja kysyä jeesiä ilman laskun pelkoa. Toki, voit sopia joidenkin Jeesaajien kanssa myös syvemmästä maksullisesta yhteistyöstä tai toimeksiannosta.

Kauppakamari tarjoaa jäsenistölleen myös oman asiantuntijaverkostonsa kautta puhelimitse maksutonta puhelinneuvontaa laki-, vero-, tilintarkastus-, työsuhte- ja IPR-asioihin sekä talouskysymyksiin.

Käytä palvelumme hyödyksesi!

LAKI-, VERO-, TILINTARKASTUS- JA TYÖSUHDEASIAT

Asianajotoimisto Applex, Hyvinkää
040 534 6967, 020 791 2950
VT Panu Hiidenmies

- yhtiöoikeus
- sopimus oikeus
- työoikeus
- riitojen ratkaisu
- yritysjärjestelyt

Asianajotoimisto Tapio Kinanen
p. (019) 450 370
Asianajaja Tapio Kinanen:

- vero-oikeus, verotarkastukset ja -valitukset
- yhtiö-, sopimus- ja työoikeus
- yritysjärjestelyt ja sukupolvenvaihdokset
- vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät
- oikeudenkäynnit

Lakiasiantoinimisto J. Härkönen Oy
p. 0400 247 475
Varatuomari Jouki Härkönen
• lakineuvonta

Tilintarkastus Rantalainen Oy
tilintarkastusyhteisö
Eelis Salo, HT, KTM
p. 040 5721 121
Antti Rantalainen, OTK, KHT
p. 0400 420 665

- verotus
- yritys juridiikka
- tilintarkastus
- kansainvälinen verotus
- yritys järjestelyt
- sukupolvenvaihdokset



Rajana taivas



Tommi Mannerjoki perustelee yrityksen kasvun tarvetta simpelisti: "Jos emme kasva ja kehity, alamme rapautua." Seinällä komeileva taulu on nimeltään Hennessy Road Hong Kong. Sen on maalannut RD Velhon muotoilujohtaja Hannu Hävusto vuonna 2015.

- kirjaimellisesti

Tommi Mannerjoen edustama RD Velho laajensi markkina-alueensa yrityskaupalla avaruuteen.

TEKSTI JA KUVAT **JUKKA SAASTAMOINEN**

Syyskuussa tuli julkiseksi tieto, jonka mukaan suunnittelutoimisto RD Velho ja avaruusteknologiaan erikoistunut ohjelmistotalo Space Systems Finland – lyhyemmin SSF – ovat päättäneet yhdistyä.

Asiaan liittyi monta mielenkiintoista yksityiskohtaa alkaen siitä, että aloitteentekijänä ja ostajana yritysjärjestelyssä esiintyi RD Velho.

Se osoitti, että RD Velho oli päättänyt jatkaa valitsemallaan tiellä ja pyrkiä kasvamaan paitsi orgaanisesti myös yrityskauppojen kautta. Alan väki muistaa kaksi edellistä RD Velhon manööveriä hyvin: ensin se osti ohjelmistoyhtiö ARD-Technologyn syksyllä 2015 ja sitten Relator-nimisen ICT-konsultointi- ja ohjelmistofirman kesällä 2018.

SSF-kaupan ansiosta RD Velhon henkilöstömäärä nousee vajaasta 300:sta noin 400:aan.

Samalla sen liikevaihto kimppoa viivemvuotisesta 18,1 miljoonasta reiluun 30 miljoonaan euroon. Pitää tosin huomata, että viime vuoden tilinpäätöksessä eivät näy vielä Relatorin tunnusluvut. Ne tuovat liikevaihtoon pari-kolme miljoonaa euroa lisää.

Vielä tärkeämpää on kuitenkin hoksata, että SSF-järjestely avaa RD Velholle valmiin väylän vientimarkkinoille. Kun SSF:llä on vanhastaan toimipisteet Prahassa ja Plzenissä Tshekin tasavallassa, RD Velho pääsee ottamaan niiden kautta ensimmäiset askeleensa ulkomailla.

Kaiken kukkuraksi SSF-kaupasta seuraa se, että RD Velho ja Space Systems Finland siirtyvät yritysniminä historiaan.

RD Velhon liiketoiminnan suunnittelusta vastaava **Tommi Mannerjoki** arvelee, että uusi brändi voidaan julkistaa joskus helmimaaliskuun vaiheilla.

”Nämä ovat pitkiä prosesseja. Tästäkin yhdistymisestä alettiin keskustella jo viime maaliskuussa, ja se voitiin julkistaa vasta syyskuussa. Nyt on menossa integraatiovaihe. Lopullisesti fuusio valmistunee kesällä 2020”, Mannerjoki aprikoi.

RD Velhon geenikartta alkaa 2000-luvun taitteesta, jolloin Tommi Mannerjoki perusti Relides-nimisen, tekniseen suunnitteluun erikoistuneen toimiston Hyvinkäälle.

”Olin tehnyt vastaavia hommia Nokia Networksin alihankkijana. Sitten it-kupla puhkesi, ja jäin pienenä toimijana tyhjän päälle. Kun ei ollut vaihtoehtoja, ryhdyin yrittäjäksi.”

Kun Relides täytti viisi vuotta, Ylivieskassa näki päivänvalon Velho Engineering -niminen suunnittelutoimisto.

Sillä ja Relidesillä oli sama yritysfilosofia ja osin samat asiakkaatkin, mutta varsinaista päällekkäistä toimintaa niillä ei ollut. Niinpä ne aloittivat keskinäisen neuvopidon, joka johti kombinaatiofuusioon vuonna 2010:

osapuolet lakkauttivat ensin itsensä ja perustivat sitten yhteisen, RD Velho -nimisen yrityksen.

Nyt RD Velho – jonka nimi siis katoaa yrityskartalta vuoden 2020 alkupuolella – on suunnittelutoimisto, joka tuottaa lähinnä tuote- ja ohjelmistokehityspalveluja teknologiateollisuudessa toimiville yrityksille. Palvelut voivat olla myös teollista muotoilua, tietoturvan kehitysprojekteja tai vaikka liiketoiminnan digitalisointihankkeita.

Yhtiön referenssilista on komea. Sieltä löytyvät jotakuinkin kaikki suomalaisen teknologiateollisuuden keihäänkärkifirmat Koneesta, Metsosta, Wärtsilästä ja Ponssesta lähtien.

Vaikka RD Velho on tehnyt viime vuosina monta merkittävää yrityskauppaa, Mannerjoki painottaa, että yhtiö haluaa kasvaa ennen muuta orgaanisesti, ”hyvien, ammatinsa osaavien ihmisten kautta”.

”Jos haluamme kaksinkertaistaa liikevaihtomme, meidän on käytännössä tuplattava ▶



Kuva © Ensto Oy

RD Velhon asiakaskunnasta löytyy liuta Suomen tunnetuimpia teknologiateollisuuden yrityksiä.

RDVELHO

Mikä: Tuote- ja ohjelmistokehitykseen ja älykkään liiketoiminnan malleihin erikoistunut suunnittelutoimisto

Perustettu: 2010

Kotipaikka: Vantaa

Toimipaikat: Espoo, Hyvinkää, Jyväskylä, Kotka, Oulu, Seinäjoki, Tampere, Vaasa, Vantaa ja Ylivieska sekä Praha ja Plzen Tshekin tasavallassa

Liikevaihto 2018: n. 20 milj. euroa (mukana Relator)

Liikevaihtoennuste 2019: n. 30 milj. euroa (mukana SSF)

Tulos 2018: 1,3 milj. euroa

Henkilöstö 12/2019: yli 400

Omistajat: pääomasijoittaja Sentic Partners ja useita henkilöomistajia

Toimitusjohtaja: Mika Kiljala



toiminnalle, joka tuottaa aitoa lisäarvoa ja uutta kilpailukykyä asiakkaille, on edelleen kysyntää Suomessa.”

Yksi RD Velhon kasvun takaajia on pääomasijoittaja Sentic Partners, joka tuli yhtiön enemmistöosakkaaksi kesällä 2017. Niin kuin Mannerjoki sanoo, pk-yrityksiin erikoistunut Sentic Partners mahdollisti RD Velholle ”taloudellisesti turvattu ja ammattimaisesti hallitun kasvupyrahdyksen”.

Kyynikko saattaisi kysyä, miksi RD Velhon pitää niin mahdollittoman määrätietoisesti kasvaa. Miksi se ei voisi tyytyä puolustamaan ja vankistamaan nykyisiä asemiaan ja jättää kasvuun liittyvät riskit muiden riesaksi?

”Jos emme kasva ja kehity, alamme rapautua. Meillä on missio siitä, että voimme auttaa asiakkaita ja vähän yhteiskuntaakin, ja jos toimintamme pienenee, vaikuttavuutemmekin vähenee.”

”Se, että yritys kasvaa, on tärkeää myös yksilöiden kannalta. Jos pystymme avaamaan uutta liiketoimintaa uusilla toimialoilla, henkilöstömme säilyttää mielenkiintonsa työntekoon.”

Mannerjoki sanoo, että kasvu ei ole pelkkiä liikevaihdon volyymejä. Se on myös suunnanmuutoksia.

”Meidän pitää koko ajan katsella, mitä ympärillä tapahtuu ja miten asiakkaiden tarpeet muuttuvat. Jos emme pysy mukana maailmanmenossa, kilpailukykyämme voi nollautua hyvinkin nopeasti.”

Mannerjoki myöntää, että paljon puhutut rekrytointiongelmat ovat RD Velhossakin tuttuja. Pätevää ja sopivaa työvoimaa on väkällä vaikea löytää. Tilannetta tosin helpottaa se, että suunnittelupuolella uuden toimipisteen perustamiskulut ovat suhteellisesti kevyet. Näin yritys voi toimia siellä missä sen työntekijät haluavat asua.

Mannerjoki palaa vielä RD Velhon yltyökomeaan referenssilistaan. Hänen mukaan se kertoo, että suomalainen teollisuus on tottunut hyödyntämään suunnitteluosaamista kumppaniverkostonsa kautta.

”Tutkimus ja tuotekehitys on aina luottamuksellista toimintaa, ja se luottamus meidän pitää itse ansaita.”

”Meidän on myös ymmärrettävä asiakkaiden tarpeet, ja sitä osaamista pyrimme hakemaan asiakaskohtaisten tiimien kautta. Asiakkaat tykkäävät, jos voimme osoittaa heille aitoa näkemyksellisyyttä – esimerkiksi niin, että ratkaisemme heidän ongelmansa tavalla, jonka olemme oppineet jostakin toisen toimialan yrityksestä.”

Mannerjoki uskoo, että samat teesit pätevät myös alan kansainvälisillä markkinoilla. Vaikka kielet ja kulttuurit vaihtuvat, tutut toimintamallit ovat sovellettavissa joka puolella planeettaa.

”Tässä tapauksessa ne eivät rajoitu vain tähän taivaankappaleeseen vaan ulottuvat SSF:n jäljiltä avaruuteen”, Mannerjoki sanoo. ●

► työntekijämäärämme. Olemme asiantuntijaorganisaatio, joka ei tee bulkkia ollenkaan. Yksinkertainen suunnittelutyö on jo siirtynyt Kiinaan ja Intiaan, mutta tällaiselle

Kasvuryhmä tarjoaa vertaistukea

Fantastiseksi sparrausryhmäksi luonnehtii RD Velhon hallituksen jäsen **Tommi Mannerjoki** vuonna 2015 perustettua Kasvuryhmää.

”Kasvuryhmän toiminta perustuu vertaistukimalliin, jossa asioita käsitellään yksittäisten yrityksen kannalta ja ehdottomassa luottamuksen ilmapiirissä. Siellä uskalletaan kysyä omaa yritystä koskevista asioista, ja siellä on alan kovimpia ammattilaisia niihin vastaamassa”, Mannerjoki sanoo.

Kasvuryhmä määrittelee itsensä yhteisöksi, johon kuuluvat Suomen nälkäisimmät scaleup- eli vahvan kasvun yritykset. Nyt sen jäsenistö koostuu yli 200:sta scaleup-yrityksen johtajasta ja omistajasta, ja sen toiminta perustuu ”jakamisen kulttuuriin, vertaispaineeseen ja pyyteettömään auttamiseen”.

Kasvuryhmäläiset kokoontuvat joko isomalla konklaavilla tai pienempien tiimien puitteissa kymmenkunta kertaa vuodessa.

”Useimmat tapaamiset ovat puolen päivän mittaisia, ja niiden teemat vaihtelevat laidasta laitaan. Jossakin tiimissä saatetaan keskittyä hallitustyöskentelyyn ja omistamisen kehittämiseen, jossakin toisessa taas toimitusjohtajuuden polkuun”, Mannerjoki sanoo.

Kasvuryhmäidean isä on kaivoslaittevalmistaja Normetin pääomistaja **Aaro Cantell**. Hän lähti liikkeelle huomattuaan, että erilaisten yrittäjien kanssa käydyt keskustelut poikivat uusia, kehityskelpoisia ajatuksia puolin ja toisin.

”Silloin tuli mieleen, että eikö tätä voisi tehdä systemaattisesti. Sitten piti vain saada sopiva yrittäjäjoukko samaan saliin ja kysyä, haluammeko me kasvaa vai emme. Monesti sanotaan, että suomalaiset ovat juroja ja huonoja syyttämään uusille ajatuksille, mutta tästä ihmiset innostuivat heti. Heidät valtasi – jos



Kasvuryhmä syntyi Normetin pääomistajan Aaro Cantellin aloitteesta.

ilmaus sallitaan – suoranainen talvisodan henki”, Cantell kuvailee.

Cantellin lisäksi Kasvuryhmän taustakaartiin kuuluu muun muassa sellaisia suomalaisen teollisuuden kovanaamoja kuin **Mika Anttonen**, **Matti Alahuhta** ja **Ilkka Paananen**.

Villatehtaan kokous- ja koulutustilat

Villatehdas on erinomainen kokous-, koulutus- ja seminaarikeskus erikokoisille ryhmille. Käytävissäsi on yhdeksän erilaista kokoustilaa, Studio Donner lämpiöineen ja Rulla-kabinetti muuntautuvat myös juhlatilaisuuksiin. Kokoustarjoilut voit valita kattavasta tarjoiluvalikoimastamme.

Kokoustilojemme varustukseen kuuluu valkokangas ja langaton dataprojektori sekä äänentoisto tai 50" näyttö langattomalla yhteydellä. Isoimmissa kokoustiloissa on lisäksi kiinteänä varusteena PC:t. Tutustu kokous- ja koulutustiloihimme osoitteessa www.villatehdas.fi.

Autamme mielellämme myös muissa tilaisuuksiin liittyvissä järjestelyissä (pitopalvelu, valo- ja äänitekniikka yms.).

Ota yhteyttä!

Villatehtaan asiakaspalvelu
p. 019 8712 200, info@villatehdas.fi
Kankurinkatu 4-6, Hyvinkää



Nordea

Yrittäjän pankki on aina avoinna

Tiesithän, että voit hoitaa suurimman osan yrityksen pankkiasioista myös puhelimitse tai verkkotapaamisessa. Asiantuntijamme auttavat esimerkiksi yrityksen maksuliikenteeseen, rahoitukseen, sijoitukseen, säästämiseen ja vakuutuksiin liittyvissä asioissa.

Nordea Business Centre palvelee 24/7 numerossa 0200 2121 (pvm/mpm).

0200 2121 (PVM/MPM), NORDEA.FI
Nordea Bank AB (publ), Suomen sivuliike

Hallituskonkari HHJ-koulutuksista: suosittelen vahvasti

Jos Pekka Pohjoismäki lupautuu yhtiön hallitukseen, pyytäjä voi olla varma, ettei tämä lähde mukaan puolivaloilla.



Hallitustyö Tampereen Raitiotie Oy:ssä on Pekka Pohjoismäen mukaan vaativaa ja asioihin perehtyminen vie aikaa, mutta hyvin sujuvaan projektiin osallistuminen on ollut palkitsevaa.

– Katson ensin, mätsäävätkö kolme asiaa keskenään: mahtuuko jäsenyys omaan aikatauluun, mitä voin yritykselle antaa ja mitä uutta itse opin. Kysyn myös, miksi minut halutaan mukaan, hän kertoo.

– Teen hallitustyötä päivätyöni ohessa, joten saan aika lailla pelata kalenterini kanssa. Olenkin joutunut monesti kieltäytymään tarjotuista hallituspaikoista.

Pekka Pohjoismäki työskentelee Lahdessa toimitusjohtajana globaalille kivi- ja kaivosteollisuudelle laitteita valmistavassa Ramboos Oy:ssä sekä kotimaan kaivos-, maa- rakennus- ja purkumarkkinoita palvelevassa Marakon Oy:ssä. Hän kuuluu nykyisin Tampereen Raitiotie Oy:n ja jyvskyläläisen hydraulimoottorivalmistajan Black Bruin Oy:n hallitukseen.

– Minulla on tarpeeksi vertailupohjaa sanoa, että ratikkayhtiössä noudatetaan hyvän hallinnon periaatteita poikkeuksellisen tarkasti. Monesti julkisissa infraprojekteissa paukkuvat sekä kustannukset että aikataulut, mutta Tampereen ratikan rakentamisessa ohjat

ovat tiukasti käsissä ja hyvä hallintotapa on hyve.

Vertailupohjalla Pekka Pohjoismäki viittaa hallitusjäsenyyksiin, joita hänellä on ollut pitkälti toistakymmentä. Koneenrakennuksen diplomi-insinööri on ottanut ennakkoluulottomasti vastaan eri alojen hallituspaikkoja aikataulun salliessa ja toiminut niissä yleensä pitkään.

– Pisin yhtäjaksoinen hallitusjäsenyyteni oli Tampereen Messut Oy:ssä, yli kymmenen vuotta. Robitissa olin yhteensä seitsemän vuotta ennen yhtiölistautumista pörssiin. Kauppahuone Harjun

hallitus edusti tukkukauppaa, Ravalik Oy oli IT-alaa. Ensimmäinen hallituspaikkani oli muuten mainosalalla 90-luvun alussa, hän luettelee.

Täyden kympin tutkintoja

Tampereen kauppakamari ja Hallituspartnerrit ry perustivat vuonna 2005 ensimmäisen HHJ (Hyväksytty Hallituksen Jäsen) -koulutuksen, johon Pohjoismäki osallistui ensimmäisten joukossa.

– Työni sisälsi kuitenkin niin paljon matkustusta, että kasasin kokonaisuuden lopulta kahdesta eri kurssista.

Vaikka opiskelun intensiivisyys tästä vähän kärsi, koulutus antoi Pohjoismäen mukaan struktuuria hallitustyön ymmärrykseen. Samalla kasvoi ymmärrys hallituksen juridisesta vastuusta.

Viime keväänä Pohjoismäki kävi sanojensa mukaan ”täyden kympin” HHJ-puheenjohtajakurssin Lahdessa yhdessä esimiehensä, MRB-Holdingin hallituksen puheenjohtajan kanssa. Kolmas Pohjoismäen käymä

HHJ-koulutus käsitteli hallituksen ja yrityksen talouden suhdetta. Myös HHJ-alumnitoiminta vetäisi puoleensa, mutta aikataulusyistä osallistuminen on jäänyt vähemmälle.

– Uudessa hallituksessa yleensä kysyn, ovatko muut suorittaneet HHJ-koulutuksia ja suosittelen niitä mielelläni. Minulle HHJ-tutkinto viestii hallituksen roolin, vastuun ja tehtävien ymmärryksestä. Niinhän alun perin ajateltiin, että se on kreditoitu tutkinto hallitustyöskentelylle samalla tavalla kuin HTM ja KHT tilintarkastukselle.

Hallitus on operatiivisen johdon tuki

Pekka Pohjoismäki toivoo, että suomalaisissa pk-yrityksissä ymmärrettäisiin nykyistä paremmin hyvän hallitustyön merkitys. Ei riitä, että kokoonnutaan kerran vuodessa tilitoimistosta tulleen tuloslaskelman ja taseen ääreen juomaan viinerikahvit ja laittamaan nimet papereihin.

– Ulkopuolisten hallitusjäsenien määrä on edelleen kovin alhainen. Jokaisen pk-yrityksen omistajan pitäisi tarkastella yritystään ja miettiä, minkä tyyppistä osaamista tarvitaan lisää. Hallituksen roolittaminen monipuolisella asiantuntemuksella tukee myös operatiivista toimintaa.

Pohjoismäki on antanut hallituksille myynnin ja kansainvälistymisen sekä jakelun, tuotannon ja työturvallisuuden asiantuntemustaan.

– Työturvallisuuden kehittäminen on sydäntäni lähellä, olen tehnyt sen parissa paljon töitä.

Pohjoismäki alleviivaa kokouksiin valmistautumisen tärkeyttä. Esimerkiksi ratikkayhtiössä tämä merkitsee välillä satoja sivuja sisältävien materiaalien opiskelemista. Oma hallitussosaamistaan hän kehittää lisäksi lukemalla.

– Viimeisin lukukokemus on Stora Enson hallituksen puheenjohtajan **Jorma Elorannan** tuore Hallitus johdon tukena -kirja. Vaikka se sijoittuu pörssi maailmaan, se sisältää pk-sektorillakin sovellettavia strategisia johtamiskysymyksiä, hän suosittelee.

5.3. - 2.4.2020

HHJ (Hyväksytty Hallituksen Jäsen) -kurssi

Suuren suosion ja kysynnän vuoksi kauppakamarimme järjestää seuraavan, järjestyksessään jo kahdennentoista HHJ-kurssinsa keväällä 5.3. - 2.4. iltapäivisin.

OHJELMA:

Kurssi koostuu neljästä puolen päivän jaksosta, joiden lisäksi on ryhmätyö ja lukupaketti. Jokaiseen päivään liittyy yritys-case päivän aiheesta - sopivasti teoriaa ja käytäntöä.

1. jakso: Hyvä hallintotapa to 5.3.

2. jakso: Hallituksen ja hallitustyön organisointi to 12.3.

3. jakso: Strategiatyö to 19.3.

HHJ-ryhmätyö to 26.3.

4. jakso: Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus to 2.4.

Lisätietoja:

koulutuspäällikkö Lilla Jokinen,
puh. 040 1979 823 tai
lilla.jokinen@kauppakamari.fi

HUOM!

HHJ-Puheenjohtaja -kurssi
marraskuussa 2020



Syksyn 2019 HHJ-kurssilta valmistuneet vasemmalta oikealle: Touko Mattila, Jukka Helminen, Timo Kanerva, Matti Töllä, Hakim Laukkoski, Mia Frölander-Ulf, Satu Sarin, Päivi Toivonen ja Antti Salminen

Kauppakamari työelämälähtöinen kouluttaja – teemme koulutuspalvelustamme entistä parempaa

Kohti vuotta 2020 monipuolistamme koulustarjontaamme ja näin vastaamme meille tullessiin pyyntöihin. Laaja-alainen koulustarjonta syntyy yhteistyöllä ja ammattitaitoisen verkoston avulla. Oppiminen on parhaimmillaan vuorovaikutusta, mutta aina aika ei riitä, silloin etäkoulutus on ratkaisu. Kasvatamme ja laajennamme myös etäkoulutusten määrää.

Kokoamme ajankohtaiskoulutuksia teemojen ympärille, kuten rekrytointi, johtaminen ja esimiestyö, hallitusosaaminen, talousviestintä, veroilmoitukset, tulorekisteri, AVI:n tarkastukseen valmistautuminen, sujuvat vientitoimitukset, sosiaalinen media ja kriisiviestintä. Koulustemme ajankohdat tarkentuvat myöhemmin. Saat säännöllisesti koulutuspostin ja lisää tietoa löydät niin kotisivuiltamme kuin somekanavis-

tamme. Joten ota seurantaasi LinkedIn: Riihimäki-Hyvinkää Chamber of Commerce ja Facebook: Riihimäen-Hyvinkään kauppakamari.

Mikäli sinulla on tarve yrityskohtaisesti räätälöityyn koulutukseen, soita Lilla Jokiselle 040 1979 823 tai lilla.jokinen@kauppakamari.fi, luodaan sinulle tarpeitteesi mukainen koulutus.

TULOSSA KEVÄÄLLÄ 2020:

Helmikuu:

- ★ Rekrytointi
- ★ Some

Maaliskuu:

- ★ PK-yrityksen veroilmoitukset
- ★ Sujuvat vientitoimitukset

Huhtikuu:

- ★ Tulorekisterin rautalankamalli
- ★ Kriisiviestintä

Toukokuu:

- ★ Talousviestintä

Kesäkuu:

- ★ AVI:n tarkastuksiin valmistautuminen



Ilmoittautumiset ja lisätiedot kaikkiin koulutuksiin kotisivujemme kautta - www.rihychamber.fi

HENKIÖ

Koukussa kasvuyrityksiin

TEKSTI TIMO SORMUNEN KUVAT LIISA TAKALA

Jyväskyläläisen Kasvu Open Oy:n toimitusjohtaja Jaana Seppälä on vuosien varrella tavannut, kuunnellut ja järjestänyt sparrausta melkoiselle joukolle kotimaisia kasvuyrittäjiä. Samalla on vahvistunut mielikuva harvinaisen innovatiivisesta ja kekseliästä kansasta. Siinä sivussa on päässyt ripeälle kasvu-uralle myös itse kisajärjestäjä.

Onnellinen ja tyytyväinen. Siinä Suomen suurimman kasvuyrittäjyysohjelma Kasvu Openin toimitusjohtajan Jaana Seppälän päällimmäiset tunnelmat, kun tämän vuoden rulljanssi on saatu jälleen kerran luotsatuksi onnistuneesti loppusuoralle.

Haastatteluhetkellä suurin osa urakasta oli käytännössä jo takanapäin ja finaali karnevaaleineen juuri aukeamassa. Se oli kuitenkin jo syyskuun lopulla selvää, ettei Kasvu Openin imu osoita hiipumisen merkkejä.

Kaikille pk-yrityksille ikään, kokoon, toimialaan ja kotikuntaan katsomatta avoin sparrausohjelma keräsi jälleen mukaan noin 400 yritystä, joiden potentiaalia arvioi mittava joukko kotimaisia liike-elämän asiantuntijoita. Kasvuohjelmapäiviä kertyi vuoden aikana yli sata, ja niitä toteutettiin sekä maakunnallisina että toimialakohtaisia kasvupolkuina.

TAVOITTEET YLÖSPÄIN

Kyseiset tilaisuudet ovat ehtineet tulla myös Seppälälle perin juurin tutuiksi, sillä hän on ollut mukana järjestäjäorganisaatiossa vuodesta 2013 lähtien ja käytännössä alusta asti. Tuolloin ohjelma oli vielä varsin pienimuotoinen ja paikallinen tapahtuma, jonka järjestelyvastuu oli Keski-Suomen kauppakamarilla Jyväskylässä. Kauppakamari on edelleen yksin sen päätukijoista.

”Kai sitä voi tunnustaa, että olen itsekin koukussa tähän touhuun. Vaikka kiertuetahtumia on takana kymmenittäin, yllättää yrittäjien oma usko ja innostus joka vuosi. Se tarttuu auttamatta myös meihin”, Seppälä vakuuttaa.

Samalla hän tunnustaa, että nopeasti suosiotaan kasvattanut ohjelma on tuonut omat haasteensa myös järjestelyvastuuta kantavalle Kasvu Open Oy:lle. Tänä syksynä toimitusjohtajan pestiin tarttuneen Seppälän mukaan organisaatiossa on käyty läpi aivan samoja kasvukipuja kuin muissakin kasvuyhtiöissä.

”Alkuaikoina tätä vietiin eteenpäin enimmäkseen muiden töiden ohessa. Siitä on kurotettu 1,5 miljoonan euron liikevaihtoon ja 25 hengen tiimiin.

Suunta on edelleen ylöspäin, sillä pitäähän meidän itsekkin elää kuten opetamme”, Seppälä painottaa.

TÄRKEÄÄ TYÖTÄ KOKO SUOMELLE

Vaikka kyse on yrityskisasta, alkaa Kasvu Openilla olla myös aitoa kansantaloudellista merkitystä. Yhdeksän vuoden aikana sen kautta on saanut asiantuntijoiden, bisneskeleiden ja rahoittajien neuvontaa, sparrausta

ja kontakteja liki 2 000 yritystä ja yrittäjää. Useimmat ovat saaneet ideansa ja bisneksensä aivan uuteen lentoon, vaikka kisan kärkisijat olisivat jääneet lopulta haaveeksi.

Seppälä on iloinen myös siitä, että tapahtuma vetää puoleensa kaiken ko-

koisia ja myös elinkaarensa eri vaiheissa olevia yrityksiä. Osa on vielä alkutaipaleella, mutta useimmilla bisnes on jo pitävämällä pohjalla.

”Käytännössä valtaosa osallistujista on joko itse tai heidän asiakkaansa ovat ihan perinteistä teollisuutta. Toki joukkoon mahtuu myös digi-, ohjelmisto- ja pelialaa. Useimmiten kyse on niidenkin kohdalla jostain sovelluksesta, jolla edistetään jonkin muun toimialan digitalisaatiota”, Seppälä selvittää.

TÄRKEIN KASVULOIKKA OTETAAN ENSIMETREILLÄ

Juuri tässä toimialojen kirjossa on toimitusjohtajan mukaan myös ohjelman ja lopulta koko Suomen vahvuus. Se kun paljastaa meidän suomalaisten jopa ällistyttävän monipuolisen osaamisen ja keksijäluonteen.

”Välillä mennään niin niche-markkinaan, ettei sellaisesta ole edes raatilailla ja sparraajilla kunnollista ennakkokäsitystä. Silloin vain joutuu ihastelemaan ja ihmettelemään, kuinka joku on tullut tällaistakin kartoittaneeksi ja keksineensä sieltä vielä bisnestä”, Seppälä toteaa.

Ja vaikka suuri yleisö onkin alkanut arvostaa ripeitä kasvujia, on pienillä yritysaihiolla edelleen oma tärkeä sijansa elinyhteisössä.

”Usein tuo yrityksen kannalta tärkein ja suurin kasvuaskel otetaan silloin, kun palkataan ensimmäinen työntekijä. Se tahtoo tässä keskustelussa välillä unohtua”, Seppälä muistuttaa.

JAANA SEPPÄLÄ

KASVU OPEN OY:N

toimitusjohtaja.

Ollut kasvuyrittäjäorganisaatiossa vuodesta 2013. Sitä ennen Keski-Suomen kauppakamarissa.

KOULUTUS:

Tradenomi, Jyväskylän ammattikorkeakoulu

PERHEESEEN KUULUU

aviomies ja 4 tytärtä

HARRASTUKSET:

Lenkkeily, ryhmäliikunta ja ulkoilu

Ikä 41 v, kotipaikka Jyväskylä



Kasvua syntyy myös kumppanuuksista

Suomi kaipaa kipeästi uusia kasvuyrityksiä ja työllistäjiä. Nesteeltä konsulttitalo Gaian osakkaaksi siirtyneen Kaisa Hietalan mielestä yksi hyvä rohto on edistää isojen yritysten ja ketterien startupien yhteistyötä. Kasvusaumoja on etenkin ympäristö- ja energiateknologiassa, joissa meillä on mukavasti etumatkaa ja markkinat vasta aukeamassa suomalaisosaamiselle.

TEKSTI TIMO SORMUNEN KUVAT **MEERI UTTI**



Yksi alkaneen syksyn kotimaisista nimitysuutisista oli Kaisa Hietalan ammatinvaihto. Moni saattoi äkkiseltään hämmästyä, kun lahjakkaan ja energisen johtajan pitkä ura Nesteen palveluksessa muuttui yrittäjyyteen kestävän liiketoiminnan kehitykseen keskittyvässä Gaia Consultingissa.

Hietalalle itselleen suunnanmuutos kuului olleen lopulta helppo. Mielessä oli pyörinyt jo jonkin aikaa ajatus, että omasta osaamisesta ja kokemuksesta voisi olla hyötyä muillekin. Eikä yrittäjyyssään ollut vierasta.

UHKA ON MYÖS MAHDOLLISUUS

Hietalan käsissä on Gaian uusi strate-

giatiimi, joka auttaa yrityksiä kasvu-uralle ja luovimaan toimintaympäristössä, jossa resurssit niukentuvat, vastuullisuuden merkitys korostuu ja kuluttajat ovat entistä kriittisempiä. ”Riskien sijaan urakkana on pohtia, millaisia kasvuloikkia ja uusia avauksia yritykset voivat jatkossa tehdä”, Hietala painottaa. Ja mahdollisuuksia – niitä on kuulemma riittämiin, kun asioita vain katsoo oikeasta kulmasta. Uhkakuvien sijaan muutos on nähtävä mahdollisuutena.

”Nesteen biodieselin ja uusiutuvien tuotteiden menestys on selkeä näyttö siitä, että kestävä kehitys ja menestyvä bisnes ovat yhdistettävissä. Toki se vaatii hyvän tuotteen sekä sinnikkyyttä ja uskoa onnistumiseen”, hän lisää.

YMPÄRISTÖMARKKINAT VASTA AVAUTUMASSA

Peli- ja ohjelmistotalot ovat vieneet Suomea näyttävästi maailmankartalle, mutta isompia kansainvälisiä läpilyöntejä esimerkiksi ympäristöteknologiassa on saatu edelleen odotella. Vika ei Hietalan mukaan ole ollut tuotteissa, vaan ennemminkin markkinoiden kehittymättömydessä.

Sinivalkoiset innovaatiot ovat saattaneet monessa potentiaalisessa vientikohteessa olla niin paljon edellä aikaansa, etteivät ne ole sen vuoksi löytäneet kunnolla jalansijaa. Toki olemme edelleen myös turhan vaatimattomia myyntimiehiä.

”Meille suomalaisille jo täysin arkiset asiat, kuten vaikkapa jätteiden lajittelu tai pakkausten kierrättäminen ovat monissa

maissa täysin järjestämättä. Ja aika harvalla eurooppalaisella on selkeää kuvaa omasta hiilijalanjäljestä, puhumattakaan sitten Kiinasta tai Yhdysvalloista”, Hietala muistuttaa.

Nyt viesti ilmastonmuutoksesta ja kiertotaloudesta on kuitenkin menossa rytinällä perille. Samalla avautuvat markkinat päästöjä vähentävälle sekä energiaa ja luonnonvaroja säästävälle teknologialle.

”Me suomalaiset olemme tottuneet käyttämään niukkoja luonnonvarojamme varsin säästeliäästi. Nyt voimme tehdä tästä pihtailusta myös bisnestä”, Hietala vakuuttaa.

ALIHANKINNASTA EKOSYSTEEMEIHIIN

Menestys edellyttää kuitenkin uusia innovatiivisia tuotteita ja palveluja, joita on kaiken kukkuraksi pystyttävä synnyttämään entistä lyhyemmällä aikajänteellä. Ta-

kavuosina tätä tutkimusta ja tuotekehitystä tehtiin tiukasti isojen yritysten sisällä, nyt sitä ulkoistetaan entistä enemmän tutkimuslaitoksille ja niiden kupeessa toimiville startupeille.

Onnistunut lopputulos syntyy tämän osaamisen yhdistelmänä. Se oli Hietalan mukaan myös malli, jolla aikanaan vietiin eteenpäin Nesteen biodieselin kehitystyötä. Tutkimuslaitokset ja innovatiiviset startuupit ovat olleet tärkeitä kumppaneita myös

RISKIEN SIJAAN
URAKKANA ON POHTIA,
MILLAISIA KASVULOIKKIA
JA UUSIA AVAUKSIA
YRITYKSET VOIVAT
JATKOSSA TEHDÄ.

metsäteollisuuden viime vuosien biohankkeissa.

Hietalan mielestä näitä ”ekosysteemejä” pitäisi pyrkiä Suomessa edelleen vahvistamaan. Isoissa yrityksissä kehityshankkeet etenevät usein verkkaisesti, mikäli niitä ei ole eriytetty omiin yksiköihin. Startupeilla ei puolestaan ole riittäviä resursseja kehittää innovaatioitaan valmiiksi tuotteeksi saakka.

”Molemmilla on toisaalta myös opittavaa toisiltaan. Isommat voivat oppia startupeilta avoimuutta ja ketteryyttä, pienemmät puolestaan yritys- ja liiketoiminnan määrätietoisuutta ja järjestelmällisyyttä.

Ja toki ison kumppanin vieressä ja osana tällaista ekosysteemiä on itsekkin hyvä kasvaa”, Hietala muistuttaa.

Hän korostaakin keskinäistä kumppanuutta, josta hyötyvät pitkässä juoksussa kaikki osapuolet.

KIINNOSTUS SUOMALAISYRITYKSIIN KASVAA

Suomalaiset startuupit kiinnostavat entistä enemmän yksityisiä pääomasijoittajia. Invest Europen Investin tilastojen mukaan Suomi on jo Euroopan kärjessä, kun mitataan startup-yritysten saamia pääomasijoituksia suhteessa bruttokansantuotteeseen. Viime vuonna kohensivat asemiaan myös myöhemmän vaiheen kasvuyritykset.

Suomalaiset startuupit keräsivät sijoituksia yhteensä 479 miljoonaa euroa, joista Venture Capital -sijoitusten osuus oli 203 miljoonaa.

VC-sijoitukset muodostivatkin viime vuonna jo liki 0,1 Suomen bruttokansantuotteesta, mikä on enemmän kuin yhdessäkin toisessa Euroopan maassa ja kaksinkertainen Euroopan keskiarvoon verrattuna. Vuonna 2017 vastaava luku oli 0,055 prosenttia, mikä sekin oli Euroopan keskiarvoa enemmän. Pohjoismaiden lisäksi

kärkipäässä keikkuvat Irlanti, Iso-Britannia, Sveitsi ja Ranska.

Vuosi 2018 oli ennätysellinen myös myöhemmän vaiheen kasvuyrityksiin tehtyjen buyout-sijoitusten osalta. Ne keräsivät yhteensä 1,3 miljardin euron sijoitukset, joista reilusti yli puolet kertyi ulkomaisilta pääomasijoittajilta. Suomi paransi sijoitustaan Euroopan sisällä peräti kymmenen pykälää ylöspäin ja nousi neljänneksi. Myös vähemmistö-sijoitukset myöhemmän vaiheen kasvuyrityksiin ovat olleet lupaavassa kasvussa.

Pääomasijoittajat ry:n toimitusjohtaja **Pia Santavirran** mukaan myötätuuli on jatkunut myös kuluvana vuonna.

”Tänä vuonna on nähty entistä suurempia sijoituskierroksia, joten startup-yritysten laatu kehittyy koko ajan hyvään suuntaan ja yritykset houkuttelevat sijoituksia laajasti kotimaisilta ja ulkomaisilta sijoittajilta.

Meillä on hyvä maine teknologiaosamisen keskittymänä, joten uskomme hyvän kehityksen jatkuvan edelleen lähivuosina”, Santavirta ennustaa.

Eniten sijoittajia kiinnostavat ympäristöteknologiaan, kiertotalouteen ja energiatehokkuuteen liittyvät kohteet. Myös kaupungistumiseen ja väestön ikääntymiseen haetaan uusia liiketoimintaratkaisuja ja teknologioita.

”Tällä hetkellä meillä on noin 2,5 tuhannen miljardin rahoitusvaje, mikäli aiomme saavuttaa YK:n kestävän kehityksen tavoitteet vuoteen 2030 mennessä. Niinpä yksityiset pääomat pitäisi kanavoida järkevästi ympäristöystävällisiin ja kestävästi kehitystä tukeviin ratkaisuihin”, Santavirta painottaa.



”Meille suomalaisille jo täysin arkiset asiat, kuten vaikkapa jätteiden lajittelu tai pakkausten kierrättäminen ovat monissa maissa täysin järjestämättä”, sanoo Gaia Consultingin Kaisa Hietala.

KASVU ON MYÖS LUOPUMISTA

Kasvu pakottaa yrityksen tekemään myös strategisia valintoja ja suunnittelemaan tulevaa entistä tarkemmin. Samalla myös yrittäjän itsensä on mietittävä omaa rooliaan.

Milloin on esimerkiksi osattava vetäytyä sivuun operatiivisesta työstä ja annettava vastuuta uusille osaajille, jotka vievät yritystä seuraaville kehitysportaille.

Monelle yrittäjälle jo pelkästään ulkopuolinen ammattilainen hallituksessa voi olla vaikea ajatus nieltäväksi – puhumatta-kaan siitä, että pitäisi luopua omistamansa yhtiön päivittäisestä johtamisesta.

”On hyvä muistaa, ettei yksilön etu välttämättä ole yrityksen etu. Viimeksi mai-

nitun pitäisi kuitenkin aina olla se pääasia”, Hietala toteaa.

Käsijarruna voi olla myös jo saavutettu

ON HYVÄ MUISTAA,
ETTEI YKSILÖN ETU
VÄLTTÄMÄTTÄ OLE
YRITYKSEN ETU.
VIIMEKSI MAINITUN
PITÄISI KUITENKIN
OLLA SE PÄÄASIA.

menestys. Amerikkalaisen ja suomalaisen yrittäjän eron on vitsailtu paljastuvan tilanteessa, jossa molemmat ovat ansainneet ensimmäisen miljoonansa. Suomalainen tyytyy osaansa, mutta amerikkalainen alkaa miettiä välittömästi jo seuraavan tienäämistä.

Kyseinen vertaus on tuttu myös Hietalalle. Hän kuitenkin tähdentää, ettei maailma ole enää aivan näin mustavalkoinen. Takavuosina suomalaisyritykset saattoivat toki jäädä kotimarkkinoiden kuninkaiksi, nyt kasvu ja kilpailu käydään globaalisti.

”Sekin kannattaa huomata, että suomalaisinnovaatiot ja -yritykset kiinnostavat pääomasijoittajia aivan eri tapaan kuin takavuosina”, Hietala muistuttaa.



Uusi vapaakauppasopimus avaa portit Aasian markkinoille

EU:n ja Singaporen välinen vapaakauppasopimus astui voimaan 21.11.2019. Singapore on Suomen ja EU:n tärkein kauppakumppani Kaakkois-Aasiassa. Vapaakauppasopimus purkaa teknisiä kaupanesteitä, poistaa tulleja ja avaa markkinoita yrityksille palvelukauppaan sekä julkisiin hankintoihin. Sopimus vahvistaa myös EU:n asemaa Aasian markkinoilla vapaakauppasopimuksen ollessa ensimmäinen kahdenvälinen kauppasopimus EU:n ja ASEAN- maiden välillä.

”Vapaakauppasopimuksen suurimpia hyötyjä ovat teknisten kaupanesteiden purkaminen. Tämä tarkoittaa, että standardien ja teknisten määräysten tulisi perustua kansainvälisiin standardeihin. Lisäksi tavoitteena on karsia kaksinkertaisia testausprosesseja. Esimerkiksi jos elektroniikkatuote on testattu EU:ssa turvalliseksi, tulisi tämän testauksen päteä myös Singaporessa. Tämä helpottaa ja nopeuttaa tuotteiden pääsyä markkinoille”, sanoo Keskuskauppakamarin kansainvälisen kaupan asiantuntija **Hannele Visuri**.

Palvelukaupan kasvattamisen mahdollisuudet on Suomelle hyvä uutinen. Palvelukauppa kattaa noin 75 prosenttia Singaporen taloudesta. Sopimus vapauttaa markkinoita entisestään esimerkiksi rakennuspalveluissa, IT-palveluissa sekä tutkimus- ja kehityspalveluissa. Sopimus avaa myös pääsyn

uusille julkisten hankintojen markkinoille kuten valtiollisen veden jakelusta huolehtivan viraston, kansallisen ympäristöviraston ja energiaviraston hankkeisiin.

”Vaikka vienti Singaporeen on ollut tähänkin asti varsin vapaata ja valtaosalle tavara-kaupan nimikkeistä tullitonta, takaa vapaakauppasopimus nyt kahdenvälisen sitoutumisen nollatulleihin. Tämä tuo vakausta vientikaupan toimintaympäristöön kauppasotien aikakautena”, Visuri sanoo.

Sopimus vaikuttaa suotuisasti esimerkiksi alkoholijuomien vientiin: oluiden, stouttien ja porttereiden osalta tullit laskevat nolnaan. Visuri muistuttaa, että vapaakaupassa tullivapaa kohtelu myönnetään tuotteelle silloin, kun se on EU:n tai sopimuskaupparinomaan alkuperää.

”Tässä sopimuksessa alkuperän määrittely on laajennettu: tuotteet saavat sisältää myös muissa ASEAN- maissa valmistettuja osia ja raaka-aineita. ”Tämä helpottaa myös globaalien hankintaketjujen alkuperämäärittelyä. Tullietuuskien hyödyntämiseen tarvitaan myös rekisteröityminen REX-tietokantaan”, sanoo Visuri.

Vuonna 2018 Suomen tavaravienti Singaporeen oli 186 milj. euroa ja palvelukaupan vienti 361 milj. euroa. Suomesta viedään Singaporeen eniten entsyymejä. Singaporea pidetään maailman kilpailukykyisimpänä valtiona, siellä on varakas keskiluokka, bkt kasvaa tasaisesti ja liiketoimintaympäristö on helppo. Singapore toimii yritysten porttina myös muiden Aasian maiden markkinoille sijaitessaan laivaliikenteellisesti tärkeässä solmukohtassa.



EY

Saattaisiko yritykseltäsi vielä puuttua tarvittava näkökulma?

Me autamme. Löydä lähin asiantuntijamme:
www.kasvuvoimaa.ey.fi

■ ■ ■

The better the question. The better the answer.
 The better the world works.

© 2019 Ernst & Young Oy. All Rights Reserved. ED None.A190061

MYYDÄÄN OK-TALO



**4h + k + khh + s +
 lasitettu terassi 193/227 m²**

Viihtyisässä kulttuuriympäristössä.
 Kolehmainenkatu 43, Riihimäki.
 Puh. 040-5049466.

TEE EKOTEKO: TILAA LÄHITUOTTAJALTA



- Painotuotteet
- Suunnittelupalvelut
- Postituspalvelut
- Suurkuvatuotteet
- Messu- ja myymälätuotteet



t-print
 PAINOTALO

Luotettava
 Kumppani



Ahokaari 3, 05460 HYVINKÄÄ | Puh. (019) 475 8500 | myynti@t-print.fi | www.t-print.fi

REAGOI AJOISSA

Hyvä mainos huomataan, jää mieleen ja aiheuttaa reaktioita. Sitä edesauttaa yllättävä lähestymiskulma, tyylikäs toteutus ja puhutteleva viesti.

Mikäli yrityksenne kaipaa viestin kirkastamista, visuaalisen ilmeen päivittämistä tai jopa palvelukonseptin uudelleen miettimistä, niin Reaktio on valmis ratkaisemaan.