

KAUPPA KAMARI

Wipak Oy:n
Tuija Suur-Hamari:

**Vientitaivas
kirkastuu
koronan jälkeen**

Kehitysyhteistyö- ja
ulkomaankauppaministeri
Ville Skinnari:

**Kesä tuo valoa myös
vientimarkkinoille**

Myllyn Paras Finlandin toimitusjohtaja Miska Kuusela:

Kaurarouheen voimin maailmalle

sako
100
SINCE 1921

TULEVAISUUTTA RAKENTAMASSA

Kuluneen 100 vuoden aikana, Sakosta on tullut yksi maailman arvostetuimmista kivääri- ja patruunavalmistajista. Pitkä historiamme, maineemme ja laadukkaat tuotteemme pohjautuvat pohjoisen vaativiin olosuhteisiin ja henkilöstömme ainutlaatuisen osaamiseen. 20-luvun asesepiltä periytyneet tekemisen taidot yhdistettynä uusimpiin innovaatioihin vievät meidät pitkälle – seuraavaan 100 vuoteen. Yhdessä asiakkaidemme kanssa rakennamme tulevaisuutta.



SAKO

SAKO CARTRIDGES

TIKKA

Sako Ltd. is part of Beretta Group

Riihimäen-Hyvinkään KAUPPAKAMARI

www.rihykauppakamari.fi

PÄÄTOIMITTAJA

Marja Heinimäki

TOIMITUSSIHTEERI

Tuija Hämäläinen

TAITTO

Tuija Hämäläinen

Oona Paukkola

PALAUTTEET:

tuija.hamalainen@rihukauppakamari.fi

ILMOITUSMYyntI

Norcall

JULKAISUJA

Riihimäen-Hyvinkään kauppakamari,
Kankurinkatu 4-6
05800 Hyvinkää

ILMESTYMINEN

Neljä kertaa vuodessa.
Seuraava lehti 1.10.2021.

PAINO

Japeri Oy, Hyvinkää

JAKELU

800 kpl

SELATTAVA SÄHKÖINEN VERSIO

www.rihykauppakamari.fi/viestinta

ISSN 2670-3394 (painettu)
ISSN 2670-3408 (verkkojulkaisu)

Maailman onnellisin velaksieläjä

”Maailman onnellisin velaksieläjä! Jaetaan hyvää, vaikka mitään jaettavaa ei olekaan”, totesi hallituksen puheenjohtaja Kevätkokouksessa. Suomessa valtio elää velaksi, ja lainan määrä on yli puolet bruttokansantuotteesta. Vastaavia lukuja on nähty 90- ja 40-luvuilla. Valtion velka oli maaliskuussa 128,4 miljardia - ja tiesitkö, että osuutesi siitä on 23 140 euroa, vaikka et tunnusta lainaa otaneesikaan, se on tehty puolestasi.

Velan määrä ei välttämättä ole ongelma, vaan sen kohdentaminen. Talouden alijäämä on suuri, mutta tärkeää on se, miten velka on käytetty. Pystytäänkö velka kohdentamaan kasvua edistäviin kohteisiin, ja saadaanko alijäämä kuriin säästämällä vai rakenteellisilla uudistuksilla. Talouskasvulle verojen nostaminen on myrkyä. Olemme korkean palkan-saajien verotuksen maa, ja kiristytävä verotus söisi osan kasvua edistävästä vaikutuksista. Vaarana on, että talous supistuu ja tulot pienenevät, ja vastaavasti työttömyyden nopea kasvu lisää menoja.

Korona hautasi alleen kuntatalouden ongelmat, ja tarvittavat korjaavat toimenpiteet jäivät tekemättä valtion väliaikaisten tukien ratkaistessa ongelmat hetkellisesti. Hyvinvointi syntyy kilpailukyisestä toimintaympäristöstä ja elinvoimaisesta alueesta. Toimintaympäristön ennakoitavuus synnyttää vakautta ja on terveen kunnantalouden tukijalka.



MARJA HEINIMÄKI

TOIMITUSJOHTAJA
RIIHIMÄEN-HYVINKÄÄN KAUPPAKAMARI

Luottamus pitkänjänteiseen ja tollulliseen päätöksentekoon luo uskottavuutta ja kannustaa yrityksiä investoimaan alueellemme.

Asioita voidaan korjata, joko leikkaamalla tai pysäyttämällä velkaantumisen kasvua vauhdittamalla. Kestävä talouskasvu on hyvinvointimme tukijalka. Tarvitsemme rakenteellisia uudistuksia. Järkevällä tasolla oleva verotus pitää kustannukset kohtuullisina ja edistää investointien määrän nousua. Paikallinen sopiminen työtömyysturvan uudistaminen ja työperäinen maahanmuutto edistävät työllisyyttä ja työvoiman kohtaantoa.

Tarvitsemme kasvua - säästämällä ei selvitä.

LOGISTIKKAPALVELUT PAIKALLISELTA OSAAJALTA!

- Maailmanlaajuiset meri- ja lentorahtipalvelut
- EU-alueen rekkarahdit (FTL, LTL, Groupage)
- Tullaus- ja huolintapalvelut
- Varastointipalvelut

OTA YHTEYTTÄ:

HOLSHIP Suomi Oy

Kerkkolankatu 17
05800 Hyvinkää

www.holship.com

✉ jom@holship.com



HYVINKÄÄ

HOLSHIP GROUP
GLOBAL TRANSPORT - LOCAL SERVICE



Korkealaatuiset tuotteet

Rakentamiseen ja remontointiin

MÄRKÄLAASTIT

Käyttövalmiit märkäläästet erilaisiin rappauskohteisiin irtokuutiaina tai suursäkeissä toimitettuna.

VALMISBETONIT

Monipuolisen kalustomme avulla toimitamme valmisbetonin sopimuksen mukaisesti työmaalle.

KALKKITUOTTEET

Valikoimaamme kuuluvat kalkkimaalit, kalkkisementtimaalit, kalkkipasta ja kalkkivesi.

HYVINKÄÄN
betoni®
OY

MYynti JA NEUVONTA

019 4277 500

hyb@hyvinkaanbetoni.fi

HYB-tuotteiden laadun takeena on SFS-EN 998-1 standardi, jonka vakuutena tuotteilla on CE-merkintä. Lisätietoa tuotteista: www.hyb.fi

RIIHIMÄEN-HYVINKÄÄN KAUPPAKAMARI

Lehti 2/2021

10

KAURAROUHEEN VOIMIN MAAILMALLE
Myllyn Paras Finland Oy:n toimitusjohtaja
Miska Kuusela

15

**VIENTITAIVAS KIRKASTUU KORONAN
JÄLKEEN**
Wipakin toimitusjohtaja Tuija Suur-Hamari

18

**KESÄ TUO VALOA MYÖS
VIENTIMARKKINOILLE**
Kehitysyhteistyö- ja ulkomaankauppa-
ministeri Ville Skinnari

24

**KAUPPAKAMARIN
KANSAINVÄLISTYMISPALVELUT**



28

KAUPPAKAMARI KOULUTTAA
HRA, Hyväksytyt rekrytoinnin asiantuntija
23.9.2021 alkaen
HHJ-kurssi 5.10. - 2.11.2021

32

ILMOITUSTAUHU

Yritys - oletko Suomen Mittelstand?



TIMO VUORI

KANSAINVÄLISEN KAUPPAKAMARIN
ICC:N MAAJOHTAJA,
KESKUSKAUPPAKAMARIN JOHTAJA

Kasvu kuulemma pitää yrityksen virkeänä. En kiistä, sillä yhä useamman pk-yrityksen olisi syytä kasvaa ja kansainvälistyä. Juuri nyt on oikea aika panostaa kansainvälistymiseen, koska koronan runtelemilla, vauhdilla elpyvillä markkinoilla on kysyntää. Uusi normaali avaa uusia ovia viennille.

Kansainvälistymisessä pk-yritysten osuus on Suomessa arviolta vain 16 prosenttia, kun Ruotsissa määrä on yli 20 prosenttia ja Saksassa peräti 65 prosenttia. Saksan salaisuus on Mittelstand-yritykset, jotka ovat maan talouden moottori ja keskeinen osa isojen saksalaisyritysten arvoketjua. Suomessakin pienten yritysten olisi kasvun avulla nousta keskisuuren sarjaan. Pienistä kotimarkkinoista johtuen kansainvälistyminen on usein ainoa tapa kasvaa. Vientimarkkinoita olisikin haettava rohkeammin vanhoista ja uusista maista.

Saksan Mittelstand-yrityksille on tyyppillistä jatkuvuus talouden syklien ja trendien yli, tähtäin sukupolvien mitaisissa jaksoissa. Tämän mahdollistaa omistamisen ja rahoituksen pitkäjänteisyys. Ne ovat ketteriä markkinoilla. Niiden koko mahdollistaa erikoiserät ja yksilölliset ratkaisut asiakkaiden tarpeiden mukaan. Samalla hintakilpailun merkitys on pienempi. Lisäksi ne usein ovat oman, fokusoidun

alansa pitkäaikaisia johtajia maineen ja laatumielikuvan suhteen. Erityisesti näitä erikoisosajia arvostetaan B2B-maailmassa.

Toki Suomestakin löytyy jo pieni, noin 50 Mittelstand-yrityksen ryhmä, jotka globaalisti työllistävät 250–500 henkilöä. Näistä kaksi kolmasosaa on perheomisteisia, ja puolet niistä on perustettu yli 50 vuotta sitten. ETLA:n selvityksen mukaan näiden kasvun haaste on kansainvälisen myynnin, markkinoinnin ja jakelun hallinta. Toisaalta vahvuuksia on vahva paikallisuus, jolloin tuotanto ja muu arvonnaisia pyritään pitämään mahdollisimman pitkälle kotiseudulla.

Suomi kaipaa lisää Mittelstand-yrityksiä, joita löytyy jo Riihimäen ja Hyvinkään alueelta. Talousalueenne voi halutessaan nousta Suomen johtavaksi Mittelstand-kasvukeskukseksi, mutta ovatko alueen yritykset siihen valmiita? Kasvu ja kansainvälistyminen on aina viime kädessä yrityksestä itsestä kiinni.

LUKU-SUOSITUS



Naisjohtajakatsaus: Pohjoismaissa eniten naisia pörssiyritysten johdossa – Suomi kärkisijoilla

Suomalaisten pörssiyritysten hallituksissa naisten määrä on ylittänyt ensimmäistä kertaa 30 prosentin rajan. Naisten osuus on kasvanut tasaisesti myös pörssiyritysten johtoryhmissä.

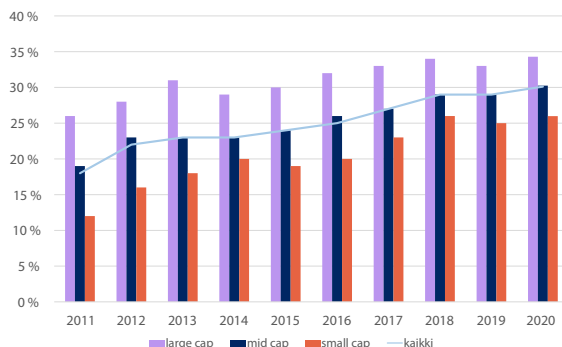
Osuuden kasvua selittää hallinnointikoodin suositus, jonka mukaan pörssiyrityksen hallituksessa on oltava sekä miehiä että naisia, kertoo Keskuskauppakamarin johtava asiantuntija Ville Kajala.

Kansainvälisessä vertailussa parhaiten pärjää Norja, jossa on voimassa kiintiölainsäädäntö hallituksen jäsenille. Naisten osuus hallituksen jäsenistä on kuitenkin jämähtänyt lakisääteisen minimin (40 prosenttia) tuntumaan.

Tiedot käyvät ilmi Keskuskauppakamarin naisjohtajakatsauksesta, jossa tarkastellaan naisten osuutta pörssiyritysten hallituksen ja johtoryhmän jäsenenä EU- ja ETA-valtioiden välillä.

Lue lisää [kauppakamari.fi](https://www.kauppakamari.fi)

NAISTEN OSUUS SUOMALAISTEN PÖRSSIYHTIÖIDEN HALLITUKSISSA



2X Tuoretta tietoa

Kauppakamarin julkaisuissa käsitellään lyhyesti ja ytimekkäästi ajankohtaisia asioita. Tuotamme faktatietoa julkiseen keskusteluun, jotta päätöksenteko perustuisi tietoon eikä tunteisiin.

EUROOPPA ENSIN



Kauppakamarin EU-katsaus kokoaa ajankohtaiset EU-asiat yksiin kansiin. Koronakriisin jälkeen EU tulee muuttamaan ja Eurooppa ensin -mieliala korostumaan. Suomen pitää vaikuttaa aktiivisesti Euroopan tulevaan suuntaan eikä käydä jälkijättöistä keskustelua elpymispaketin muodoista.

Timo Vuori, johtaja

RATKAISUJA OSAAMISVAJEESEEN



Osaamisen niukkuus tulee olemaan yksi keskeisimmistä tulevaisuuden haasteista kilpailukykyyn kehittämisessä. Ratkaisuja osaamisvajeeeseen -julkaisu tarkastelee osaamisvajeen tilannekuvaa ja tarjoaa noin 20 ratkaisua osaamisvajeen umpeen kuromiseksi.

Mikko Valtonen, johtava asiantuntija



EKOLOGISTA LÄMMÖNTALTEENOTTOA

Juuri nyt raitis sisäilma on entistä tärkeämpää

Varmista raittiin sisäilman saanti taloyhtiössäsi ja paranna asumisterveyttä
Huomioi säännöllinen raitisilmasuodattimien vaihto



Poikkeuksellisen maailmanlaajuisen pandemiatilanteen johdosta monet meistä viettävät normaalia enemmän aikaa sisätiloissa. Raitis ja happirikas sisäilma parantaa asumisterveyttä ja viihtyvyyttä, mutta vaikuttaa myös esimerkiksi kotona työskentelevän vireystilaan.

On tärkeää varmistaa että ilmanvaihto toimii suunnitellusti. Hyvä ilmanvaihto takaa tarvittavan happitason sekä poistaa hiilidioksiidia ja epäpuhtauksia hengitysilmasta.

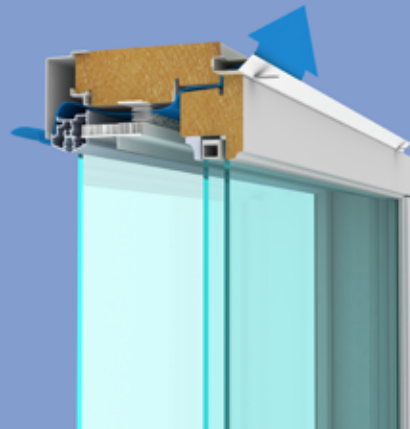
Juuri nyt on oikea aika tarkistaa tuloilmaikkunaventtiiliesi suodattimet ja vaihtaa ne tarvittaessa.

Mikäli taloyhtiössäsi ei vielä ole tuloilmaikkunaventtiileitä, otathan yhteyttä niin autamme tilanekartoituksessa!

Puhdasta sisäilmaa ekologisesti ja säästään!

Air Termico tuloilmaikkunaventtiili ja sen hyödyt taloyhtiölle:

- Vedotonta, puhdasta ja raikasta sisäilmaa
- Tuloilman esilämmitys ekologisesti energiaa säästään
- Automaattinen toiminta ulkolämpötilan mukaan
- Tehokas ilmansuodatus joka parantaa asumisterveyttä
- Helposti vaihdettavat suodattimet
- Asennus ikkunaan rakenteita rikkomatta
- Pieni investointi taloyhtiölle ja nopea takaisinmaksu
- Koneelliseen ja painovoimaiseen poistojärjestelmään
- Valmistettu Suomessa



Ota yhteyttä:

www.airtermico.fi
www.dir-air.fi

asiakaspalvelu@airtermico.fi
asiakaspalvelu@dir-air.fi

+358 50 3005 474
+358 10 4215 700



Palkittu johtaja Ippa Hertzberg vaikutti BBI:n palapelimallista

Vuoden alussa BBI Group Oy sai tuulta siipiensä alle useasti palkitun johtajan, Ippa Herzbergin, aloitettua BBI:n toimitusjohtajana. Ippa on neljän kuukauden aikana ottanut homman haltuun ja saanut asioita tapahtumaan. BBI Groupin toimitusjohtajan roolissa Ippa johtaa yhtiön päivittäisiä toimintoja, ja kokemuksensa kautta auttaa asiakkaita liiketoiminnan kehitykseen, strategiseen johtamiseen ja toimeenpanoon sekä muutosjohtamiseen liittyvissä haasteissa.

Mikäs tyyppi Ippa oikein on ja miten hän päätyi BBI:lle?

Palkittu johtaja ja kehittä-mishaluinen konsultti

Ippa on aikaisemmin työskennellyt erilaisissa johtajarooleissa niin kansainvälisissä suuryritysympäristöissä kuin kädet savessa startup-maailmassakin sekä turn-around toimeksiannoissa.

Liikkeenjohdon konsulttina Ippa on auttanut organisaatioita matkalla tehokkaampaan, tuottavampaan ja kannattavampaan toimintaympäristöön.

”BBI vaikutti omalta jutulta konsulttitaustani takia. Ja koska minulla on kokemusta kasvuyrityksen liiketoiminnan nostamisesta ns. nextille levelille, halusin ottaa haasteen vastaan ja tuoda osaamiseni BBI:lle.”, kertoo Ippa nykyiseen pestiinsä päätymisestä.

Liikkeenjohdon palapelimalli vaikutti

Ippaan teki vaikutuksen BBI:n tulokulma liikkeenjohtamiseen. BBI:llä ajatellaan, että strategia kaiken ytimessä antaa liiketoiminnalle suunnan. Hyvin johdettuina työntekijäkokemus saa yrityksen toimintoihin ja strategian toimeenpanoon liikettä ja vauhdittaa liiketoimintaa. Hyvä asiakaskokemus puolestaan vaatii hyvin yhteen pelaavan henkilöstön ja funktiot. Kun tämä ydin ja liiketoiminnan eri osaluuet ovat kunnossa, tie menestyk-

seen on avoin. Ippa näkikin BBI:llä rivin ansioituneita liikkeenjohdon konsultteja, joilla yhdessä on kattava kokemus kaikista liikkeenjohdon palasista.

”BBI:n asetelma tukee omaa näkemystäni menestyksen edellytyksistä. Minua viehättää BBI:n kokonaisvaltainen palapelimalli, jossa kuva on täydellinen, kun kaikki palaset ovat kasassa.”, kuvailee Ippa ja jatkaa ”Minusta oli myös kiva huomata, että BBI:llä on ymmärretty, ettei tavoitteisiin pääseminen ole aina helppoa, vaan eteen tulee haasteita niin johto- kuin työyhteisötasollakin, silloin tarvitaan niin sanottua pehmeämpää konsultointia. BBI-coachit, ”ajatuksen valmentajat”, auttavat pääsemään tavoitteisiin ja parantamaan hyvinvointia.”

Suomesta maailmakartalle

Myös BBI:n kansainvälistyessä Ippan kokemuksesta on hyötyä. Ippa on asunut ulkomailla 10 vuotta. Hänellä on hyvä kielitaito ja kokemusta kansainvälisestä liiketoiminnasta yli 20 vuoden ajalta.

”Kyllähän tämä työtä vaatii, mutta olemme päässeet hyvään nousukiitoon ja meidän ihmistemme osaamisella en näe mitään muuta mahdollisuutta kuin menestyksen. Sitä paitsi tämä on juuri sitä minun ydinosuamistani, joten eiköhän se palapeli ole siinä.”, nauraa Ippa lopuksi.



IPPA HERTZBERG

TOIMITUSJOHTAJA
BBI GROUP OY



Keväästä 2019 Myllyn Parasta vetänyt Miska Kuusela sanoo, että konsernin kansainvälistymisstrategia ei nojaa niinkään pienten marginaalien viljajalostevientiin kuin innovatiivisen raaka-aineen myyntiin.

Kaurarouheen voimin maailmalle

Myllyn Paras kehitti raaka-aineen, josta tulee konsernin kansainvälistymisohjelman kivijalka ja kolmas bisnesalue nykyisten kuluttajatuotteiden rinnalle.

TEKSTI JA KUVAT JUKKA SAASTAMOINEN

Hyvin on Myllyn Paras Finlandin toimitusjohtaja **Miska Kuusela** sisäistänyt työnantajansa historian – päätellen siitä, että hän pystyy listaamaan ulkomuistista vaikka kuinka monta konserniin liittyvää, strategisesti merkittävää tapahtumaa.

Ensin kuitenkin luntataan paperista Myllyn Parhaan perustiedot. Niistä selviää, että yritys aloitti Tuottajain Mylly -nimisenä osuuskuntana vuonna 1928. Yksityiseksi firmaksi se muuttui 1970-luvun alussa, jolloin sen omistajaksi tuli **Maino Savelan** perhe, ja nykyisen nimensä se sai 1990-luvun lopussa, jolloin se kastettiin tunnetuimman tuotemerkkinsä mukaan Myllyn Parhaaksi.

Nyt palataan Kuuselan listaamiin tapahtumiin.

”Yksi tärkeä siirto oli se, kun Myllyn Paras irrottautui pelkästä myllytyksestä ja ryhtyi kasvattamaan tuotteidensa jalostusarvoa. Ensin se alkoi valmistaa pastaa ja sitten pakastetaikinoita ja muita pakastettuja leivontatuotteita”, Kuusela aloittaa.

Toinen, niin ikään jalostusarvon kasvattamiseen tähtäävä hanke oli 10 vuoden takainen investointipäätös, jonka pohjalta yhtiö rakensi Venäjän markkinoita palvelevan viljanjalostusjärjestelmän Domodedovoon 40 kilometriä Moskovasta etelään.

Kolmas iso juttu oli vuoden 2018 yritysjärjestely, jossa Myllyn Parhaan pääomistaja **Pekka Mainon-poika Savella** myi konsernin osake-enemmistön pääomasijoitusyhtiö Sponsor Capitalille. Kauppa ei sisältänyt Venäjän-toimintoja. Ne jatkavat Pekka Savelan hoteissa.

Neljäs ja konsernin tulevaisuuden kannalta ehdottomasti merkittävin siirto oli kehityshanke, joka poiki uuden, Oatgoodsin nimellä kulkevan ruoka-aineen.

”Oatgoods tähtää kansainvälisille markkinoille. Siitä tulee meidän kolmas pääbisneksemme kotimaisen myllytoiminnan ja pakastetuotannon rinnalle. Oatgoods on vasta kehityspolkunsa alussa, mutta veikkaan, että kolmen vuoden päästä Myllyn Paras tekee sillä 10 miljoonan euron liikevaihdon vuodessa.”

Ei tuote vaan raaka-aine

Oatgoods on täysjyväkaurasta, kasviproteenista ja rypsiöljystä valmistettu rouhe. Se siis ei ole kuluttajille markkinoitava lopputuote vaan perusraaka-aine, jota voidaan käyttää melkein minkä tahansa ruoan tai elintarvikkeen valmistamiseen – toisin kuin kauraa, joka on huippusuosittu viljalaji mutta ruokasovelluksissa teknisesti hankala ainesosa.

Oatgoodsin ympärille rakennettavalla liiketoiminnalla on vähän yhtymäkohtia Myllyn Parhaan nykyisiin bisneksiin. Kun nykyään Myllyn Paras valmistaa kuluttajille suunnattuja brändituotteita ja myy ne etupäässä kotimaahan, Oatgoods on raaka-aine, jota konserni markkinoi kansainvälisille elintarviketeollisuuden toimijoille.

Kuusela arvelee, että Oatgoodsin isoimmat yksittäiset asiakasryhmät kumpuavat meijereistä ja einesteollisuudesta.

”Kun maidonkulutus laskee, meijerien pitää miettiä, miten ne pääsevät paremmin kasvispohjaisiin maitoihin ja jugurteihin kiinni. Samoin paneroitujen tuotteiden valmistajat, joilla on esimerkiksi Saksassa valtavat markkinat, joutuvat pohtimaan jatkuvasti, mistä löytyy terveellisempi vaihtoehto vehnälle.”

”Oatgoods voi olla vastaus kumpaankin – kuten myös lihankorvikkeisiin, joissa se on huomattavasti edullisempi perusraaka-aine kuin esimerkiksi herneproteiini.” ➤



MYLLYN PARAS FINLAND OY

Mikä: Elintarvikekonserni, joka valmistaa ja myy viljälajosteita, pakaste-
taikinoita ja leivonnaispakasteita

Kotipaikka: Hyvinkää

Tuotantolaitokset: Mylly ja pakas-
tetehdas Hyvinkäällä, Oatgoods-rou-
heen tuotantolaitos Tammelassa

Liikevaihto 2020: 55 milj. euroa

Käyttökate 2020: yli 10 milj. euroa

Henkilöstö: 120

Pääomistaja: Sponsor Capital

Toimitusjohtaja: Miska Kuusela

MISKA KUUSELA

Kuka: Myllyn Paras Oy:n toimitusjohtaja

Syntynyt: Turussa 31.5.1969

Koulutus: Diplomi-insinööri, Master
of Science (USA)

Ura: Huonekalutehtaan tuotannon-
ohjauksessa USA:ssa 1994-1996, An-
dersen Consultingin (nyk. Accenture)
konsultti 1996-2005, Fennobonin (nyk.
Fazer Makeiset) toimitusjohtaja 2005-
2009, Helsingin Myllyn toimitusjohtaja
2009-2017, Dava Foods Finlandin toi-
mitusjohtaja 2017-2019, Myllyn Paras
Finlandin toimitusjohtaja huhtikuus-
ta 2019

Perhe: Vaimo ja 3 lasta

Asuu: Espoossa

Harrastaa: Crossfitia, maastopyöräi-
lyä, ruoanlaittoa

» Myllyn Paras valmistaa Oatgoods-rou-
heet omassa tehtaassaan Tammelassa.
Tehtaan kapasiteetti ei voine muodostaa
minkään sortin pullonkaulaa, sillä Kuuse-
lan mukaan Oatgoods-valmistus skaa-
lautuu helposti, huomattavasti helpom-
min kuin mylly tai pakastetuotanto.

Sinisen meren markkinoille

Myllyn Parhaalla ei ole tapana kertoa,
mikä verran sen nykyisistä, Hyvinkäällä
valmistettavista viljälajosteista ja leivon-
tapakasteista menee vientiin.

Ei sitä kerro Kuuselakaan. Hän vain sa-
noo, että vienti on suhteellisen pientä ja
että se suuntautuu Baltiaan, Ruotsiin ja
Kiinaan ja lisäksi Lidlin kanavien kautta
eräille EU-alueen markkinoille.

Kuusela korostaa, että Myllyn Parhaan
kansainvälistymisstrategia ei nojaa pien-
ten marginaalien viljälajostevientiin vaan
innovatiivisen raaka-aineen myyntiin –
siis Oatgoodsiin.

”Asian voi tiivistää niinkin, että toimim-
me mieluummin sinisen kuin punaisen
meren alueella”, sanoo Kuusela ja viittaa
kahden Harvard-professorin vuonna 2005
julkaisemaan *Sinisen meren strategiaan*,
jota moni pitää kaikkien aikojen parhaana
kansainvälisen liikkeenjohdon oppaana.

Kirjassa punainen meri kuvastaa vanha-
kantaista markkinatilaa, jossa yritykset
kilpailevat samoista asiakkaista toistensa
kanssa. Sininen meri taas kuvaa toimin-
tamallia, jossa yritykset raivaavat ole-
massa olevasta tilasta uusia alueita it-
selleen ja tekevät perinteisestä, yritysten
välisestä kilpailusta merkityksettömän.

Kuusela jatkaa valitsemallaan kielikuva-
linjalla ja sanoo, että kansainvälistyminen
on jotakin aivan muuta kuin brändituot-
teiden vientiä ulkomaisten vähittäismyy-
mälöiden hyllyihin.

”Vienti on vasta kaupankäyntiä, joka
suuntautuu ulkomaille. Se on vaihe nu-
mero 1 polulla, jonka toisessa päässä
häämöttää vaihe numero 10 eli piste, jos-
sa yritys on aidosti kansainvälinen. Siihen
väliin mahtuu pitkä toimintojen ketju,

johon yritys voi tulla mukaan monella ta-
valla ja monessa eri kohdassa.”

Historiallinen hullunmyllyvuosi

Kuusela sanoo, että viime vuosi oli Myllyn
Parhaan kansainvälistymisstrategiassa
valmistautumisen aikaa. Silloin yhti-
ön johto juoksi alan messuilla, rekrytoi
uusia työntekijöitä, jahtasi potentiaalisia
asiakkaita ja osti Oatgoodsia varten tuo-
tantolaitoksen Tammelasta.

Tätä kaikkea voi pitää keskisuurena ih-
meenä, sillä koronan takia vuosi 2020 oli
Myllyn Paras Finlandissa yhtä loputonta
hullunmyllyä.

Karuselli karkasi ylikierroksille jo maa-
liskuussa, jolloin **Sanna Marinin** halli-
tus julisti maahan pandemiasta johtu-
vat poikkeusolot. Suomalaisiin iski sillä
sekunnilla rauhanajan hurjin hamstraus-
vimma. Kansa ryntäsi kauppaan ja haali
kuivamuonaa niin paljon kuin sai ostos-
kärryyn mahtumaan. Kasan päälle, kuin
kirsikaksi kakkuun, se taiteili vielä järjet-
tömän vessapaperiröykkiön.

Kuusela myöntää, että aluksi ostohyste-
ria satoi suoraan yhtiön laariin.

”Muistan aamun, jolloin tuotantojohta-
ja tuli tilauskirjan kanssa huoneeseeni ja
sanoi, että tämä ei voi olla totta: tilauksia
on tullut kolme kertaa normaalia enem-
män.”

Kuusela ja kumppanit eivät aikailleet
vaan käärivät hihansa ja alkoivat puskea
tuotteita kolmessa vuorossa seitsemänä
päivänä viikossa.

Tulosmielessä vuodesta 2020 tulikin Myl-
lyn Parhaan historian paras.

Se ei kuitenkaan ollut Kuuselan mukaan
koronan ansiota. Päinvastoin: koronan
takia konserni menetti moneksi kuukau-
deksi kaksi tärkeää myyntikanavaa. Ensin
romahti food service, ja sitten pantiin
kauppojen paistopisteet kiinni.

”Ilman koronaa meidän tuloksemme olisi
ollut paljon parempi.”

Paljonko?

”Parempi.”

Suomalaista perheyrittäjyyttä vuodesta 1951



Vuonna 1951 Karl Gustav Lindblom (1927–2003) saapui Riihimäelle ja osti pienen Riihimäen Tapetti ja Väri -nimisen maalikaupan. Tänä RTV-Yhtymällä on 39 myymälää. Olemme maan johtava yksityisessä omistuksessa oleva maali- ja pintamateriaali-kaupan erikoisliikeketju – puhtaasti suomalainen perheyrittäjä.



NORDIC TILE
by RTV

Keraamiset laatat

LIND
BATH

Kylpyhuonekalusteet

Palvelua, Osaamista, Valikoimaa



Paras

rto.fi

Sisustuskauppa

Riihimäki: Herajoentie 13, puh. 019 7421 Palvelemme: ma-pe 8-18, la 9-15
Hyvinkää: Sillankorvankatu 5, puh. 019 288 1700 Palvelemme: ma-pe 8-18, la 9-14





Vientitaivas kirkastuu koronan jälkeen

Koronapandemia hyydytti ja siirsi monen yrityksen vientivirityksiä eteenpäin. Nastolalaisen Wipakin toimitusjohtajan Tuija Suur-Hamarin mielestä suunnitelmat kannattaa kuitenkin kaivaa nyt pöytälaatikosta. Suomalaisosaamiselle on koronakurimuksen loppusuoralla – ja varsinkin sen jälkeen – entistä enemmän kysyntää.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT WIPAK OY

Monessa suomalaisessa vientiyrityksessä seurattiin vuoden 2020 tammi–helmikuussa hämmentyneinä uutisia Kiinassa leviävästä ärhäkästä flunssaviruksesta. Seuraajien joukossa oli myös nastolalaisen Wipak Oy:n toimitusjohtaja Tuija Suur-Hamari.

Wihuri-konserniin kuuluvan ja ympäri maailmaa, erityisesti Euroopassa ja Aasiassa toimivan pakkausyhtiön ylimmälle johdolle ja myyntihenkilöstölle matkustelu oli arkipäivää. Sille tuli kuitenkin vuosi sitten maaliskuussa lähes täydellinen stoppi, joka jatkuu edelleen.

”Itselleni jäi viimeiseksi reissuksi käynti Norjassa erään kalateollisuuden asiakkaan luona. Sen jälkeen on etätyöskennelty ja hoidettu yhteydenpito pitkälti puhelimitse tai Teamsilla. Samalla on joutunut useaan otteeseen yllättymään, kuinka hyvin asiat hoituvat näinkin”, aiemmin lähes viikoittain lentokentälle suunnannut Suur-Hamari toteaa.

»

Kasvua myös koronan keskellä

Suomessa noin 500 henkilöä työllistävä Wipak valmistaa ja toimittaa pakkausratkaisuja ja -palveluita elintarvike- ja sairaalatarviketeollisuudelle sekä terveydenhuolto- ja sairaalatarvikesektorille. Pandemian levitessä sairaalatarvikesektorin myynti alkoi hetkellisesti laskea, sillä leikkauspotilaiden sijaan hoitopaikat täyttyivät eri maissa koronapotilaista.

Wipakilaisten onneksi elintarvikepakkausten kysyntä jatkui hyvänä ja lähti joillakin segmenteillä jopa kasvuun, kun ruokaa alettiin tehdä entistä enemmän itse tai sitä haettiin pakattuina ravintolasta.

”Meillä oli koronan alkaessa suunnitteilla Nastolan laajennusinvestointi. Investointi päätettiin kuitenkin toteuttaa pandemiasta huolimatta, sillä olemme kasvuhakuinen yritys”, Suur-Hamari kertoo.

Toimitusjohtajan katse onkin nyt entistä selkeämmin eteenpäin. Rokotukset etenevät ja kesää kohti pandemian ennakoitaan muutenkin talttuvan. Samalla myös sairaalat ovat alkaneet hiljalleen purkamaa koronapotilaiden alle jääneitä hoito- ja leikkausjonojaan.

”Meille se tietää sitä, että kyseinen tuotesegmentti palaa entiselle tasolle ja jatkaa kasvua, jonka pandemia katkasi”, toimitusjohtaja ynnäilee.

Koronaväsymys alkaa jo painaa

Kansainväliset kuviot ovat tulleet Suur-Hamarille tutuiksi jo ennen Wipakia. Hän on tehnyt pitkän työuran metsäteollisuudessa ja luotsannut muun muassa Kotkamillsin paperitehdasta.

Metsä- ja pakkausteollisuus ovat olleet koronakaudella talouden ja viennin kivijalkoja, mutta pintansa ovat pitäneet monet muutkin toimialat. Tulevaisuuteen suhtaudutaan vientiyrityksissä lopulta varsin luottavaisesti: keskuskauppakamarin taannoisen kyselyn perusteella yli 60 prosenttia uskoi viennin kasvuun koronakaudellakin.

KUKA: Tuija Suur-Hamari

Vahvasti kansainvälistyneen Wipak Oy:n toimitusjohtaja. Ollut työurallaan johtajana myös metsä- ja energiateollisuudessa. Ikä 51, kotipaikka Lahti.

KOULUTUS: Diplomi-insinööri

HARRASTUKSET: Liikunta, mm. juoksu

PERHE: Mies, kaksi aikuista tytärtä ja bretagnen bassetti

Koronakriisin alusta lähtien Wipakissa pyrittiin pitämään mahdollisimman tiukasti kiinni omasta toimitusvarmuudesta. Strategia on osoittautunut onnistuneeksi: yhtiö on välttynyt tuotantokatkoksilta jopa niissä maissa, joita korona on kurittanut pahimmin.

”Henkilöstöltä se on vaatinut todella kovaa vastuunkantoa ja sitoutumista koronarajoituksiin. Nyt voi toki tunnustaa, että tiettyä koronaväsymystä on jo ilmassa. Vanhaan aikaan ei ole täysin paluuta, mutta kyllä tässä kaipaa tietokoneruudun sijaan myös perinteistä työyhteisöä ja asiastapaamisia”, keskuskauppakamarin kansainvälisen valiokunnan puheenjohtaja tunnustaa.

Vastuullisuus on vahva vientivaltti

Koronakuri on toisaalta ollut myös yksi suomalaisten kilpailuvallti vientimarkkinoilla. Suomen tautitilanne on pysynyt kansainvälisesti vertaillen hyvin hallussa ja sen myötä myös suomalaisyritykset ovat voineet lunastaa antamansa asiakaslupaukset.

”Kyllä tällainen luotettavuus, toimitusvarmuus ja yhteiskunnan yleinen toimivuus painaa aina asiakkaiden puntarissa, kun he rakentavat uusia kumppanuuksia”, kokenut vientiammattilainen tähdentää.

Markkinarakoa tulee tarjoamaan hänen mukaansa myös se, että suomalaisyrityksissä on ehditty herätä vastuullisuuteen, oman toiminnan hiilijalanjälkeen ja ympäristöseikkoihin jo ennen koronaa. Ja mikä tärkeintä – niitä on viety strategioista myös konkretiaksi.

”Olemme näissä asioissa ihan aidosti monia muita maita pidemmällä ja nyt näitä markkinoita avaa myös EU:n vihreää siirtymää ja digitalisaatiota edistävä elvytyspaketti. Lisäksi vanhat markkina-asetelmat ovat muutenkin murroksessa, joten koronan jälkeinen aika tarjoaa entistä enemmän mahdollisuuksia”, Suur-Hamari kannustaa.





FINNVERA
Kasvun taustavoima

Kun mikään ei ole varmaa, on kaikki mahdollista

Vientikauppa on joukkuepeliä. Autamme löytämään oikeat rahoitusratkaisut, joiden avulla teet kilpailukykyisen tarjouksen rasittamatta yrityksesi kassaa.

finnvera.fi/pk-vienti



GLOBAL PLAYER IN



**PROCESS
TECHNOLOGY**



**POWER
TRANSMISSIONS**



**MARINE
PROPULSIONS**



**KUMERA
CORPORATION**

Riihimäki Akaa Graz Kangasala Kokemäki Kunshan Molde Sandefjord Troisdorf

Kesä tuo valoa myös vientimarkkinoille

Kehitysyhteistyö- ja ulkomaankauppaministeri Ville Skinnarin (sd.) pesti on ollut viime keväästä lähtien jotain aivan muuta kuin hänen edeltäjillään. Vientiluvut ovat koronan myötä rojahtaneet kertaheitolla pakkaselle, mutta ministeri uskoo pahimman kuopan korjaantuvan kesän ja syksyn aikana.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT JUKKA-PEKKA FLANDER

Suomalaisten ilonaiheet ovat olleet viime keväästä lähtien varsin vähissä, vaikka olemme selvinneet koronakriisistä monia muita EU-maita paremmin.

Kehitysyhteistyö- ja ulkomaankauppaministeri Ville Skinnari on pysytellyt syrjässä kuumimmasta koronakeskiöstä, mutta murehdittavaa on ollut silti riittämiin. Suomen tavaravienti on lasketellut alkuvuonna noin 10 prosentin alamäkeä edellisvuoteen nähden ja kauppataase kääntynyt ylijäämästä pakkaselle.

Ministerin mielessä on kuitenkin jo orastavaa optimismia, sillä maailmantalouden ennustetaan elpävän koronauksesta sittenkin varsin nopeasti. Näkymät ovat jo kohentuneet Euroopan ja Yhdysvaltojen lisäksi myös Kiinassa sekä Venäjällä. Suomessakin kuoppa näyttää jäävän pelättyä pienemmäksi.

”Suomalaisille tuotteille ja osaamiselle on nyt maailmalla kysyntää. Se kuitenkin edellyttää yritysten omaa aktiivisuutta ja sitä, että olemme ripeästi liikkeellä. Markkinoita jaetaan nyt uusiksi ja tämä uusjako koskee kaikkia yrityksiä – myös perinteisiä vetureita”, Skinnari muistuttaa.

Vienti naapurimaiden tasolle

Suomen vientiluvut ovat koronakuukausina sakanneet pahasti. Ministerin mielestä etenkin pk-yritykset tarvitsevat nyt entistä kokonaisvaltaisempaa tukea ja sitä niille aiotaan myös tarjota. Ulkoministeriöön ollaan rekrytoimassa 20 uutta viennin ammattilaista, jotka välittävät suomalaisyrityksille entistä enemmän tietoa vientimarkkinoiden mahdollisuuksista eri kohdemaissa.

”Tähän urakkaan on toisaalta saatava mukaan kaikki keskeiset toimijat ympäri Suomea eli kaupapakamarit ja elinkeinoelämä, alueelliset elinkeino-yhtiöt sekä kunnat ja kaupungit. Samalla meidän on mietittävä uudelleen Team Finland-kokonaisuutta, jotta voimme luoda suomalaisyrityksille mahdollisimman selkeät palvelut ja jouhevan kasvupolun kansainvälisille markkinoille”, Skinnari linjaa.

Uusia toimintamalleja ei rakenneta pelkästään koronakuopan paikkaamista varten. Tavoitteena on nostaa viennin osuus bruttokansantuotteesta asteittain verrokkimaiden tasolle.

”Suomessa viennin osuus bkt:stä on 40 prosenttia, kun se Tanskassa ja Ruotsissa on 60



prosenttia. Kyllä meidän on pystyttävä parempaan. Syyt tiedetään, lääke on olemassa ja tähän valmis-
telemme tiekarttaa. Vienninedistämispalveluilta
vaaditaan entistä enemmän myös tuloksia”, Skinnari toteaa.

EU-elvytyksessä paljon mahdollisuuksia

Pahiten koronakriisistä ovat kärsineet matkailu ja
kuljetuspalvelut. Suomen matkailuvienti supistui
vuonna 2020 koronasta johtuen 60–70 prosenttia ja
kuljetuspalveluissa pudotus oli liki 50 prosenttia.

”Käytännössä kaikilla keskeisillä vientialoilla oteti-
tiin viime vuonna takkiin”, Skinnari huokaa.

Samalla hän tähdentää, ettei kirvestä kannata nyt
heittää kaivoon. Isossa kuvassa siintää paljon mah-
dollisuuksia, joita avautuu myös EU:n ja Yhdysval-
tojen valtavien elvytyspakettien kautta.

”Teollinen osaamisemme erityisesti vihreässä siir-
tymässä ja digitalisaatiossa on kansainvälisesti
arvostettua. Lisäksi meillä on kyky luoda teollisuu-

delle puhtaampia ratkaisuja ja kustannussäästöjä.
Myös 5G-teknologia avaa mahdollisuuksia monille
muillekin yrityksille kuin vain Nokialle. Kilpailu on
tietysti kovaa”, Skinnari listaa.

Parhailaan ministeri esikuntineen kerää tietoa,
mitä kaikkea elvytyspaketit voivat lähivuosina tar-
jota paitsi EU:n sisällä myös globaalisti.

”Seuraavien kolmen vuoden aikana suomalaisyri-
tyksille tarjoutuu entistä enemmän mahdollisuuksia
kiinnittyä suuriin teollisiin hankkeisiin. Tätä var-
ten on kuitenkin luotava yhteistyömalleja, joiden
avulla voimme rakentaa aiempaa suurempia koko-
naistarjoomia. Tämä on Suomelle aivan keskeinen
haaste, sillä elinkeinorakenteemme on perinteisesti
ollut muutamien veturiyritysten varassa”, Skinnari
toteaa.

Brexitistä selkoa syksyllä

Lisämurheena vientiministerillä on ollut brexit, joka
on jo ehtinyt romahduttaa brittien oman viennin ja
tehdä melkoisen lommon myös





Suomen suunnalla. Tammikuussa Suomen tavara-vienti Britanniaan putosi yli 20 prosenttia ja tuonti yli 50 prosenttia.

Skinnarin mukaan kyseisistä luvuista ei kannata vielä vetää liian pitkälle meneviä johtopäätöksiä.

Brexit-sopimus syntyi aivan viime vuoden lopussa ja yrityksille jäi siten vain muutama päivä sopeutumisajaa. Osa onkin siirtänyt alkuvuoden vientikuljetuksiaan suosiolla eteenpäin ja etenkin pk-yritysten aika on kulunut vuoden vaihteen jälkeen uusien toimintatapojen opetteluun.

”Osa yrityksistä on myös lopettanut koko kaupan johtuen lisääntyneestä byrokratiasta ja kasvaneista kuljetuskustannuksista. Tilanteesta saa paremman ja realistisemman arvion vasta kesällä, mutta toki tilannetta pitää seurata tarkasti”, Skinnari toteaa.

Uutta kauppaa myös Yhdysvalloista

Yhdysvalloissa Joe Bidenin presidenttikausi on alkanut suhteiden parantamisella EU:n suuntaan. Maailman talusmahti on tehnyt vallanvaihdoksen jälkeen muutenkin paluuta kansainvälisiin neuvottelupöytiin: se on liittynyt takaisin Pariisiin ilmastopöytäkirjaan ja palannut rakentavalla asenteella

myös WTO-joukkueeseen.

Skinnarin mukaan ilmassa on paljon positiivisia signaaleja ja Suomenkin tavoitteena on saada Yhdysvaltojen suunnalta entistä enemmän uutta kauppaa.

”Silti on hyvä muistaa, että America First-politiikka vaikuttaa edelleen ja kauppasota Kiinan kanssa tulee jatkumaan. Samalla niihin liittyvät rajoitukset heijastuvat valitettavasti myös suomalaisyrityksiin”, Skinnari toteaa.

Ministeriä protektionismin nousu harmittaa, sillä pitkässä juoksussa se ei ole kenenkään etu.

”Toisaalta uskon, että Yhdysvallatkin on ottanut siitä jo opikseen – varsinkin kun katsoo heidän terästeollisuuttaan”, ministeri huomauttaa.

Matkustusrajoitukset ovat hankala haaste

Suomalaisyritysten vientiä ovat koronakautena jarruttaneet myös matkustusrajoitukset, joiden sekavuus nousi esiin muun muassa Keskuskauppamarkin talvella tekemässä kyselyssä. Siinä peräti 60 prosenttia vientiä harjoittavista yrityksistä nosti ne yhdeksi selkeäksi viennin jarruksi.

Skinnari tunnustaa pulman, mutta muistuttaa haasteen olevan sama ympäri maailmaa.

”Matkustukseen ei ole onnistuttu luomaan yhteisiä toimintamalleja edes eurooppalaisittain. Tämä kriisi on viimeistään osoittanut niiden tarpeellisuuden”, hän toteaa.

Samalla ministeri korostaa, etteivät suomalaiset vientiyritykset saa jäädä kilpailijoiden jalkoihin liian kalliiden logistiikkakulujen tai hankalamman liikematkustamisen takia.

”Teemme jatkuvasti työtä sen eteen, että olemme rajojen ja markkinoiden avautuessa etulinjassa myös lentoyhteyksien osalta. Erityisen aktiivisia olemme vientiyrityksillemme tärkeiden maiden kohdalla.

TEOLLINEN
OSAAMISEMME
ERITYISESTI VIHREÄSSÄ
SIIRTYMÄSSÄ JA
DIGITALISAATIOSSA
ON KANSAINVÄLISESTI
ARVOSTETTUA

Tärkeä osa hallituksen exit-suunnitelmaa on sopia kahdenvälisesti terveysturvallisesta markkinoille pääsystä molempiin suuntiin meille tärkeillä vientimarkkinoilla”, Skinnari vakuuttaa.

Virtuaalista viennin edistämistä

Matkustaminen ja vienninedistäminen ovat olennainen osa ulkomaankauppaministerin arkista toimenkuvaa. Korona-aikana nämä vientimatkat ovat tyypistyneet pitkälti Teams-palavereiksi ja video puheluiksi.

Ville Skinnarin mukaan se ei kuitenkaan tarkoita, etteikö vientiä voisi edistää myös etäyhteyksin.

”Virtuaalisesti olemme tehneet töitä ympäri maailmaa koko ajan, mutta totta kai tilanne oli aluksi uusi meille kaikille”, ministeri tunnustaa.

Kriisin aikana on toki myös matkusteltu ja käyty mm. Saksassa, Norjassa, Sveitsissä. Pääsiäisviihköllä ministerin matka vei Tukholmaan tapamaan mm. elinkeinoministeriä ja kehitysministeriä sekä sikäläisen teollisuuden ja Suomen kannalta keskeisiä toimijoita.

”Kun maailma toivottavasti kesän ja syksyn aikana aukeaa, niin silloin olemme todella tiiviisti liikkeellä”, Skinnari lupaa.

Uusia avauksiakin on tehty. Niistä yksi on Business to Government-alusta, joka tarjoaa suomalaisyrityksille entistä paremmat mahdollisuudet osallistua suuriin tarjouskonsortioihin kansainvälisillä markkinoilla.

”Heti kriisin alkaessa toukokuussa perustimme kauppapoliittisen neuvotteluryhmän elinkeinoelämän, yritysten kanssa ja keskuskauppakamarin kanssa. Yleisenä toiveena olivat paremmat virtuaaliset palvelut ja nyt tälle Virtual Finland-kokonaisuudelle on turvattu rahoitus. Jatkossa pystymme palvelemaan elinkeinoelämää, yrityksiä ja kansalaisia etäyhteyksillä entistä paremmin niin koti- kuin ulkomailla”, Skinnari vakuuttaa.


Sametec

NB SEINÄ

BETONIELEMENTTEJÄ
www.nb-seina.fi

since 1989



KULJETUSLENKKI OY
HYVINKÄÄ
www.kuljetuslenkki.fi

F BOX
PALVELUVARASTOT



SUKA
SIJOITUS
INVEST

SUOMEN TERÄSTEKNIikka
KONEPAJA · PINTAKÄSITTELY

Puhdistamontie 26 FI-05440 Hyvinkää
Puhelin 019-4603600
www.suomenterastekniikka.fi
www.mavatech.com

MAVATECH
NBC DECONTAMINATION

AVOMINNE KLINIKAT
HELSINKI-RIIHIMÄKI-LAHTI-TAMPERE-KOKKOLA-OULU



HOITOA PÄIHDE- JA
PELIRIIPPUVUUTEEN
SEKÄ LÄHEISILLE
www.avominne.fi

Tilaa meiltä työelämän päihdekoulutus

Kirjamme
Viimeinen pisara
-toipumisen avaimet



MYÖS
ÄÄNIKIRJANA!

AVOMINNE
PÄIHDEKLINIKKA
☎ 045 344 9500

Haluatko siirtyä sähköiseen kirjanpitoon?

Tilitoimisto
TODACON

040 503 6110 info@todacon.fi
Sillankorvankatu 21, 05810 Hyvinkää
www.todacon.fi

FRENDIX®

TAKAA HYÖDYT ASIAKKAILLE

Kansainvälisesti toimiva suomalainen yritys Frendix uskoo, että ottamalla täyden vastuun hyötyjen toteutumisesta asiakkaille, luodaan pohja pitkän tähtäimen menestykselle. Yrityksen kaikki tuotteet ja palvelut suunnitellaan siten, että asiakas varmasti saa hyötyä omaan toimintaansa.



Frendix Oy täyttää ensi vuonna jo 25 vuotta. Yrityksen perustaja ja toimitusjohtaja **Juha Korpela** uskoo, että pitkän menestyksen takana on keskittyminen siihen, mikä asiakkaalle oikeasti on tärkeää.

- En ole näiden vuosien aikana miettinyt sekuntiakaan rahaa. Uskon, että jos asiakas oikeasti hyötyy jostain, hän myös maksaa laskunsa, hän kertoo. Yrityksen kaiken toiminnan pohjalla on ajatus siitä, että sekä asiakkaat että omat työntekijät ovat ennen kaikkea ihmisiä. Heidän hyvinvointinsa, tasa-arvoinen kohtelunsa ja riittävät voimavarat ovat avainasemassa onnistuneen toiminnan varmistamisessa.

- Meillä kukaan ei ole toista arvokkaampi, Korpela toteaa. Tätä lähestymistä kiittää myös seitsemän vuotta Frendixillä loistavasti viihtynyt IT Manager **Markku Hakarinne**. - Meillä valitaan aina paras idea, riippumatta siitä keneltä se on tullut, hän kertoo.

TIREMANAGERILLA VARMAA HYÖTYÄ

Frendix Oy:n ohjelmat toteuttavat ajatusta palveluratkaisuista, jotka parantavat asiakkaiden liiketoimintaa ja työntekoa. TireMANAGER-rengashallintaohjelmalla helpotetaan varastotyöntekijöiden raskasta työtä. Erityinen helpottaja on TireManager-ohjelman uusi rajapinta, joka mahdollistaa sen liittämisen turvallisesti kaikkiin toiminnanohjausjärjestelmiin maailmassa. Oikean hyllypaikan etsintä on tehty toimimaan tutussa ohjelmassa. TireMANAGERin mobiiliominaisuuksilla voidaan hoitaa varaston jatkotyöt ja rengasdatan kerääminen. Ratkaisut syntyvät yhdessä asiakkaiden kanssa ja heitä kuullaan muutenkin aktiivisesti myös arjessa

- Meihin on helppo ottaa yhteyttä. Meillä ei esimerkiksi ole puhelintukipalvelua, josta apua ei saisi suoraan. Pyrimme siihen, että heti ensimmäinen kontakti ottaa asiakkaan toiveen työn alle, Hakarinne toteaa. Uniikki lähestyminen asiakkaisiin ja työelämään näkyy myös kansainvälisesti. Frendixillä uskotaan, että toimintatavat ja asenne leviävät Suomesta eteenpäin.

- Kaikki yli 30 maata, joissa toimimme haluavat seisoa arvojemme takana ja olla rakentamassa tätä tapaa toimia, Korpela summaa.

Frendix Oy

- Suomalainen perheyritys Järvenpäästä, joka suunnittelee ja valmistaa omat tuotteensa Suomessa
- Tuoteratkaisuihin kuuluvat mm. rengasvarastot, nosto- ja siirtolaitteet ja rengashallintaohjelmat.
- Myyntikonttoreita yli 30 maassa, Euroopassa, Amerikassa ja Aasiassa
- Yrityksen liikevaihdosta n. 80 % viennistä.
- Puh. 010 821 0700, sales@frendix.fi, www.frendix.com/fi

Kauppakamarin kansainvälistymispalvelut

Keskuskauppakamari ja 19 kauppakamaria ympäri Suomen rohkaisevat ja tukevat kaikenkokoisia yrityksiä kasvamaan ja kansainvälistymään. Kauppakamarien kautta yritykset saavat kansainvälistymisen avuksi luotettavaa markkinatietoa, laajat verkostot sekä tukea rahoitukseen ja osaamisen kehittämiseen.

Verkostot Suomessa ja maailmalla

Kauppakamariryhmän laajat verkostot Suomessa ja maailmalla tarjoavat jäsenyrityksille asiantuntevaa ja ajankohtaista maa- ja aluekohtaista markkinatietoa.

Tietoa ja verkostoja tarjoavat kahdenväliset kauppayhdistykset, kauppakamarien Vientikillat ja Vienti-foorumit sekä Enterprise Europe Network.

Osaamisen kehittäminen

Kansainvälisillä markkinoilla menestyminen vaatii yrityksiltä kansainvälisen kaupan osaamista. Kauppakamarien kautta yritykset saavat koulutusta kansainvälisen kaupan myynnistä ja markkinoinnista, vientikaupan maksutavoista, sopimuksista ja toimituksista.

Kauppakamarien KV-jeesaajat ovat kokeneita kansainvälisen kaupan ammattilaisia, jotka auttavat maksutta jäsenyrityksiä kansainvälisen kasvun polulla.

Vientiasiakirjat

Kansainvälisessä kaupassa on oleellista, että kaupankäynti, sopimukset, laskutus, toimitus ja maksut toimivat sujuvasti ilman viiveitä ja ylimääräisiä kuluja. Kauppakamari tukee yrityksiä tarjoamalla sopimusmalleja, suosituksia ja ohjeita. Kauppakamarit myöntävät yrityksille myös ulkomaankaupan asiakirjoja, kuten EU:n yleisiä alkuperätodistuksia, ATA carnet-tulliasiakirjoja sekä Force Majeure ja muita vientimaan viranomaisten vaatimia erikoistodistuksia.

Kauppakamarista saa tietoa Kansainvälisen kauppakamarin ICC-sopimusmalleista, kuten kauppasopimuksesta sekä jälleenmyynti- ja agenttisopimuksista. Incoterms 2020 -toimitusehdot ja UCP 600 -rembursisäännöt ovat kansainvälisen kaupan toimijoille elintärkeitä työkaluja toimitusten ja maksujen turvaamiseksi.

Keskuskauppakamarin välimieslautakunta tarjoaa välimiesmenettely- ja sovittelupalveluita kaupankäyntiin liittyvien kotimaisten ja kansainvälisten riitojen selvittämiseen.

kauppakamari.fi/palvelut/kauppakamareiden-kansainvalistymispalvelut/

FinnCham -verkosto

FinnCham -verkoston muodostavat 37 akkreditoitua kahdenvälistä kauppakamaria ja Business Councilia.

FinnCham -verkoston kauppakamarit kokoavat kyseisen maan pienet ja isot suomalaisyritykset yhteen alueen muiden toimijoiden kanssa.

Vuonna 2020 lanseerattu kauppakamareiden kansainvälinen FinnCham -harjoittelijaohjelma vahvistaa suomalaisten opiskelijoiden osaamista.

FinnCham -verkosto toimii yritysten tukena eri vientimarkkinoilla

- Markkinoillepääsyssä
- Viranomaisasioissa
- Uusien yhteistyökumppaneiden löytämisessä
- Liiketoimintamahdollisuuksien löytämisessä
- Kyseisen markkina-alueen tuntemuksessa
- Kulttuurin tuntemuksessa

Katso lisätiedot: www.finncham.fi

FINNCHAM

Saksan kauppakamarien AHK-verkosto

ahkfinland.de/fi/

LYHYESTI

Suomalaisten yritysten käytettävissä on Saksan kauppakamarien AHK-verkosto.

AHK-verkosto tarjoaa DEinternational-merkin alla konkreettisia palveluita varsinkin pk-yrityksille, jotka haluavat laajentaa ja kehittää toimintaansa kansainvälisillä markkinoilla.

ERITYISTÄ

Maanakohtainen palveluvalikoima vaihtelee, mutta tyypillisiä palveluita ovat esimerkiksi:

- Markkina-analyysit**
- Yhteistyökumppaneiden ja asiakkaiden haku**
- Messupalvelut**
- Laki-, talous- ja veroneuvonta**



TIETOA KOHDEMAASTA

Kauppayhdistykset

kauppayhdistys.fi

LYHYESTI

Suomessa toimivat 17 kauppayhdistystä ja Afrikka-verkosto edistävät käytännönläheisesti suomalaisten yritysten vientiponnisteluja.

TAVOITTEET

- Liiketoimintakontaktien luominen** Suomen ja kohdemaiden välille
- Markkinatiedon välittäminen** yrityksille

TARJONTA

- Info-tilaisuuksia** kohdemaiden liiketoimintaympäristön muutoksista ja markkinoillepääsystä.
- Keskustelufoorumi**, jossa yritykset jakavat kokemuksiaan ja sparraavat toinen toisiaan.

JÄSENYYS

Kauppayhdistyksien jäseniksi ovat tervetulleita kaikki yritykset, jotka suunnittelevat laajentumista uusille markkinoille tai toimivat jo kyseisillä markkinoilla. Jäsenyyden kautta valmiit kontaktit yksityisen ja julkisen sektorin päättäjiin ja toimijoihin, sekä FinnCham- ja Team Finland-verkostoon.

Kauppayhdistykset

AASIA

- Finland-India Business Association
- Finland-Japan Chamber of Commerce
- Suomi-Hong Kong kauppayhdistys
- Suomi-Kaakkois-Aasia kauppayhdistys
- Suomi-Kiina kauppayhdistys
- Suomi-Korea kauppayhdistys

AFRIKKA JA LÄHI-ITÄ

- Afrikka-verkosto
- Finnish-Arab Business Association
- Suomi-Iran kauppayhdistys
- Amerikka
- Finnish-Canadian Business Council
- Suomalais-Latinalais-amerikkalainen kauppayhdistys

EUROOPPA

- Finnish-British Trade Association
- Finnish-Lithuanian Business Association
- Suomalais-Eestiläinen Kauppayhdistys
- Suomi-Keskisen Itäeuroopan maiden kauppayhdistys
- Suomi-Latvia kauppayhdistys
- Suomi-Turkki kauppayhdistys

OSEANIA JA AUSTRALIA

- Finland Australia Business Council

Lyhyesti lähdeverotuksesta - kaksinkertaisen verotuksen poistaminen



MIKA OLLI

VEROASIAANTUNTIJA
HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARI

Liiketoiminnan kansainvälistyessä syntyy yhä useammin tilanteita, joissa Suomessa yleisesti verovelvollinen yhteisö saa tuloja, joihin Suomen lisäksi on verotusoikeus myös toisella valtiolla. Useimmiten verotusoikeuteen sovelletaan asuinvaltioperiaatetta ja lähdevaltioperiaatetta yhtä aikaa. Asuinvaltioperiaatteen mukaan henkilöä (sekä luonnollinen että juridinen henkilö) verotetaan kaikista tuloistaan sekä varallisuudesta siinä valtiossa, jossa henkilö asuu, ja lähdevaltioperiaatteen mukaan se valtio verottaa, josta tulo on peräisin tai jossa varallisuus sijaitsee, siitä riippumatta, missä tulon saaja asuu.

Kaksinkertaista verotusta syntyy, jos samasta tulosta maksetaan veroa sekä Suomeen että ulkomaille. Tällaisen kaksinkertaisen verotuksen poistamisesta on sovittu Suomen solmimissa verosopimuksissa. Liiketulota verotetaan yleensä vain saajan tulona asuinvaltiossa, mutta osinko-, korko- ja rojaltituloja myös tulon lähteellä. Joissakin tapauksissa rajanveto liiketulon ja rojaltin välillä voi olla epäselvä ja johtaa eri tulkintoihin, esimerkiksi tietokoneohjelmistoista kertyvät maksut voivat olla joko liiketuloa tai rojaltituloa. Liiketulosta on yleensä kyse, kun siirronsaaja saa maksua vastaan oikeuden käyttää ohjelmaa ja sen kopioita omilla tietokoneissaan (KHO 2011:101). Suoritus on rojaltia, jos tekijänoikeuden sisältämien osittaisten oikeuksien siirtäjälle maksetaan vastike siitä, että tietokoneohjelmaa voidaan käyttää tavalla, joka ilman lupaa olisi tekijänoikeusloukkaus. Tällaisia oikeuksia voivat olla tilanteet, joissa lisenssinsaaja voi esimerkiksi valmistaa, muokata ja kehittää ohjelmistosta uusia kappaleita ja myydä niitä edelleen (KVL 16/2012).

Kaksinkertainen verotus poistetaan Suomessa yleensä hyvitysmenetelmällä. Toinen tapa poistaa kaksinkertainen verotus on vapautusmenetelmä, jota käytetään, jos maiden välinen verosopimus sitä edellyttää. Verosopimusten tavallisimpia määräyksiä käydään läpi Verohallinnon ohjeissa Verosopimusten artiklat.

Ulkomaille maksettavan osingon, koron tai rojaltin vero voi lähdevaltion sisäisen lainsäädännön mukaan olla 25-30 % maksettavasta määrästä. Verosopimuksella on usein rajoitettu lähdevaltion oikeutta verottaa osinko-, korko- ja rojaltituloa, jolloin veroprosentti voi olla alhaisempi (esim. 5-15 %). Tulon saajan tulee antaa selvitys oikeudestaan verosopimuksen mukaiseen etuun välttyäkseen maan sisäisen, korkeamman lähdeveron pidättämiseltä. Monilla mailla on erityinen lomake (esim. USA:n W-8BEN-E), jonka täyttämällä saa verosopimuksen mukaisen edun. Toisinaan selvitykseen on lisäksi liitettävä Suomen verohallinnolta verovelvollisen pyynnöstä saatava kotipaikkatodistus.

Lähdevaltiossa maksettu verosopimuksen mukainen lähdevero hyvitetään verosta, joka Suomessa määrätään samasta tulosta. Suomen verosta ei kuitenkaan hyvitetä enempää kuin Suomessa samasta tulosta maksettaisiin veroa. Jos tulosta pidätetään verosopimuksen vastaisesti liikaa lähdeveroa, sitä ei hyvitetä Suomessa, ja tällöin oikaisua tulee hakea lähdevaltiosta. Jos tulosta ei suoriteta lainkaan veroa Suomessa, ei ulkomaille maksettua lähdeveroakaan hyvitetä. Esimerkkinä tällaisista tuloista ovat EVL 6 a §:n mukaiset verovapaat osingot, joista on voitu pidättää lähdevaltiossa veroa, jota ei Suomessa hyvitetä, koska tällainen tulo on Suomessa verovapaata.

Ulkomailta saadut tulot on ilmoitettava Suomessa veroilmoituksella kuten muutkin tulot. Samalla yhtiö voi vaatia mahdollisen kaksinkertaisen verotuksen poistamista verolomakkeella 70. Lähdeveron hyvittämistä pitää verovelvollisen vaatia, ulkomaista veroa ei hyvitetä viranomaisen aloitteesta. Lähdeverotodistuksia ei tarvitse liittää veroilmoitukseen, mutta pyydetäessä ne on toimitettava.

Ulkomaille maksettavat lähdeverot on mahdollista ottaa huomioon jo ennakoperinnässä, jolloin Suomessa saman tulon perusteella määrättävää ennakoveroa voidaan hakemuksesta pienentää.

Jos käy niin, että maksaja pidättääkin lähdeveroa korkeamman prosentin mukaan, verosopimuksen mukaisen edun saa hakemalla palautusta lähdevaltion veroviranomaisilta. Monilla mailla on tarkoitusta varten valmis lomake, jota on käytettävä, ja mukaan on liitettävä tarvittavat lisäselvitykset.

Jos vieraassa valtiossa suoritettujen verojen määrää ei voida verovuonna hyvittää kokonaan esimerkiksi sen vuoksi, että verovelvollisella on Suomessa vähemmän verotettavaa tuloa kuin ulkomailla, yhteisölle syntyy käyttämätön ulkomaisen veron hyvitys, joka vähennetään lähtökohtaisesti samaan tulolähteeseen kuuluvasta tulosta määrättävistä veroista viiden seuraavan vuoden aikana.

Tulolähdejaon poistamisen piiriin kuuluvilla yhteisöillä voi olla ennen verovuotta 2020 syntyneitä henkilökohtaisen tulolähteen käyttäjä- tai määttämiä ulkomaisen veron hyvityksiä. Nämä hyvitykset vähennetään menetelmälain 5 §:n mukaan elinkeinotoiminnan tulolähteen tulosta määrättävistä veroista vastaavassa laajuudessa kuin ne olisi voitu vähentää muun toiminnan tulolähteessä. Tämä tarkoittaa muun muassa sitä, että hyvityksen alkuperäinen viiden vuoden vähentämisaika pysyy ennallaan ja vanhin hyvitys vähennetään ensin.

Kaksinkertaisen verotuksen poistamisesta kerrotaan tarkemmin Verohallinnon ohjeissa Kansainvälisen kaksinkertaisen verotuksen poistaminen yhteisöjen verotuksessa.

Nopeaa ja henkilökohtaista konevuokrausta



KALLIOINEN RENT

Kallionkierto 11, Hyvinkää
www.kallioinenyhtiot.com



VIRTAA JA PALVELUA.

Hyvinkään Sähkö on yrityksen ja yrittäjän osaava kumppani kaikissa sähköasioissa:

- Sähköautojen latausratkaisut avaimet käteen -periaatteella.
- Kuntotutkimukset ja sähköverkon analysointi.
- Teollisuuden huolto ja kunnossapito.
- Virkistävän valaistuksen suunnittelu ja toteutus.
- Toimiston viilennys Mitsubishi-ilmalämpöpumpulla.

hyvinkään  sähkö

www.hyvinkaansahko.fi • 010 219 6520

HRA, Hyväksytty rekrytoinnin asiantuntija ® 23.9.2021 alkaen

Uutuuskoulutus todentamaan rekrytointiosaamisesi!

Kauppakamarin sertifioitu rekrytointikoulutus on luotu parantamaan kaikkien rekrytointi- ja henkilöstöhallinnon tehtävissä osallistuvien henkilöiden ammattitaitoa ja suorituskkyä. Kokonaisuus perustuu SFS:n 30405 standardiin.

HRA tarjoaa rekrytoijille, rekrytointipäälliköille, henkilöstöhallinnon työntekijöille, HR-johtajille ja koko rekrytointiorganisaatioille mekanismin, jolla voidaan vahvistaa tähtiluokan rekrytointien suorituskkyä.

HRA-koulutuksen avulla:

- voitte luoda yrityksellenne suunnitelmallisen ja kustannustehokkaan prosessin
- rekrytoinnin onnistumisen vaste nousee ja pystytte minimoimaan riskejä
- resurssointi ja aikatauluttaminen estää kiireen syntyä
- strategiaan liitetyn rekrytoinnin kautta henkilöstön määrän ennakointi ja mitoittaminen helpottuu
- vahva prosessi nopeuttaa rekrytointityötä, parantaa työnhakijakokemusta ja yrityksen brändimielikuvaa.

HRA-koulutus oikeuttaa osallistumaan HRA-sertifiointitutkintoon. Tutkintoja järjestetään Hyvinkäällä seuraavan kerran 16.9.2021 ja 13.1.2022.



HRA-koulutuksen kokonaiskesto 9 viikkoa:

- **Moduuli 1: Orientaatio to 23.9. klo 12 - 15**
 - Etätyö (4h, itsenäistä työskentelyä) to 30.9.
- **Moduuli 2: Rekrytoinnin kivijalka to 7.10. klo 12 - 16**
 - Etätyö (2h, itsenäistä työskentelyä) to 14.10.
- **Moduuli 3: Rekrytoinnin juridiikka to 21.10. klo 12 - 16**
 - Ryhmätyö, osa 1 to 28.10. klo 12 - 16
 - Ryhmätyö, osa 2 to 4.11. klo 12 - 16
- **Moduuli 4: Tehokkaat prosessit to 11.11. klo 12 - 16**
- **Moduuli 5: Analysointi ja päätöksenteko to 18.11. klo 12 - 18**

Lisätiedot koulutuksista ja tapahtumista www.rihykauppakamari.fi



HHJ, HYVÄKSYTTY HALLITUKSEN JÄSEN -KOULUTUSKOKONAISUUS

Hanki pätevyys toimia hallituksen jäsenenä ja kartuta omaa osaamistasi ja verkostojasi! Huippusoitussa HHJ-verkostossa on valtakunnallisesti jo 10 000 hallitusosaajaa.

Hallitusosaaminen koostuu useista eri osa-alueista. Näin ollen hallitustyöskentely ja varsinkin sen kehittäminen edellyttävät usein jo olemassa olevan osaamisen syventämistä, niin johtamisen, talouden, sopivien työkalujen löytämisen kuin myös esimerkiksi strategiatyön osalta. Juuri tämän hallitusosaamisen sekä hyvän hallitustyön kehittämisen ympärille on myös Hyväksytty Hallituksen Jäsen (HHJ) -koulutuskokonaisuus laadittu.

Kansainvälisesti tunnustetun ja palkitun HHJ-konseptin takana seisookin vankka halu uudistaa hallitustyötä sekä innostaa yhä uusia ihmisiä sen pariin. Samalla haluamme tarjota uusia näkökulmia ja toimintatapoja hallitustyöskentelyn uudistamiseen.

HHJ-KURSSI 5.10. –2.11.2021

Hallitustyöskentely avataan kurssilla erityisesti pk-yrityksen näkökulmasta hyvin käytännönläheisesti ja monipuolisesti. Samalla selvitämme asiantuntijoiden ja hallitusammattilaisten johdolla, mitä on hyvä hallitustyö ja millaisia työkaluja hallitustyöskentelyn kehittämiseen vaatii.

Hallitustyö rakentuu useista eri osa-alueista. HHJ-kurssilla käsitellään mm.

- hallituksen kokoonpano ja rooli
- vastuut ja riskienhallinta
- työskentelytavat (raportointi, strategiatyö, palkitsemisjärjestelmät)
- talouden ohjaus

Osallistumismaksu:

Kurssin normaalihinta 2500 € + alv 24 %, **kauppakamarin jäsenetuhinta 1750 € + alv 24 %**. Osallistumismaksu sisältää kurssipaikan ja tarjoilujen lisäksi sähköisen työtilan, kurssimateriaalit sekä Hyvä Hallitustyö -kirjan.

Ilmoittaudu HHJ-kurssille 24.9. mennessä!



KoulutusOnline.fi

Yli 300 koulutusta verkossa, ja lisää on tulossa!

- työsuhdeasiat, talous
- johtaminen
- myynti, markkinointi, viestintä
- asiakaspalvelu
- juridiikka
- digi- ja työelämätaidot

Tutustu 2 viikkoa ilmaiseksi!

Tiedon työntövoimaa

KAUPPAKAMARI KOULUTUS

Kasvata ammattitaitoasi kätevästi etänä ja säästä isosti! Hanki nyt koulutuksen aitiopaikka koko vuodeksi!

Hinta jäsenille 1290 €, Hinta muille 1490 € + alv / henkilö

Lue lisää: <https://rihykauppakamari.fi/fi-fi/koulutukset/striimit-12kk-kausikortti/243/>



Kauppakamarin Striimit 12kk -kausikortti

Striimit 12 kk -kestotilaukseen sisältyy jopa 150 etäkoulutusta vuodessa. Valitse kalenteriisi sopivat striimikoulutukset ja ilmoittaudu Kauppakamarikaupassa. Yhden koulutuksen hinta on normaalisti keskimäärin 400 euroa, joten kausikortin tilaajana säästät tuntuvasti.



MATKASEMINAARIT

Matkaseminaareissa kauppakamarin omien asiantuntijoiden lisäksi puhujina ovat eri alojen vahvat ammattilaiset laajasta asiantuntijaverkostostamme. Matkaseminaarissa on aikaa verkostoitumiseen kollegojen kanssa ja usein seminaariin sisältyy myös hauskaa oheisohjelmaa.

”Hyvä yhdistelmä asiaa ja rentoa meininkiä.” Asiakaspaute, syksy 2019.

Matkaseminaari on enemmän – lähde mukaan! Löydät matkaseminaarit kätevästi nyt oman kauppakamarisi koulutussivuilta www.rihykauppakamari.fi/matkaseminaarit



AJOKORTIT

Tule kasvattamaan osaamistasi ajokorttikoulutuksiimme. Ajokorttikoulutus on hyödyllinen kaikille perusteita tarvitseville ja koulutuksen jälkeen sinulla on selkeä käsitys aihealueen keskeisistä käsitteistä. Syksyn ajokorttikoulutuksia mm.

- **Kirjanpidon ajokortti®** (peruskurssi) 29.-30.9.2021
- **Työhyvinvointikortti®** 29.9.2021
- **Tiimivastaavan ajokortti®** 5.10. ja 9.11.2021
- **Arvonlisäverotuksen ajokortti®** (peruskurssi) 6.-7.10.2021
- **Key Account Manager (KAM) -ajokortti®** 7-8.10.2021

KOULUTUKSET

JURIDIikka

27.5. Työoikeutta palkanlaskijoille
Verkkokoulutus

17.6. Tehokoulutus: Kausityöläki muuttuu
Verkkokoulutus

31.8. Tehokoulutus: Takaisin töihin – lomautuksen päättäminen ja irtisanottujen takaisinottaminen
Verkkokoulutus

14.9. Työoikeuspäivä 2021
Verkkokoulutus

30.9. HR-dokumentaatio käytännössä
Verkkokoulutus

HENKILÖSTÖHALLINTO JA JOHTAMINEN

1.6. Miten vastuullisuus voidaan valjastaa uusiutumisen ja kasvun moottoriksi?
Verkkokoulutus

8.6. Henkilökunta- ja luontoisedut verotuksen näkökulmasta
Verkkokoulutus

31.8. Työhyvinvoinnin johtaminen – kaikki hyötyvät!
Verkkokoulutus

8.9. Esimiespäivät
Verkkokoulutus tai Kalevankatu 12, 2. krs, 00100 Helsinki

21.9. Etäjohtaminen
Verkkokoulutus

28.9. Asiantuntijoiden johtaminen – merkityksen kokemuksesta tulosta
Verkkokoulutus

MYynti JA MARKKINOINTI

1.6. Tuotteista palvelusi, tuplaa katteesi
Verkkokoulutus

1.6. Alennusmyynti kielletty
Verkkokoulutus

8.6. Palvelumuotoilun työkalut arjessa
Verkkokoulutus

9.9. Huippumyynnin psykologia – syventävä myyntikoulutuspäivä
Verkkokoulutus

22.9. Puhe-Judon™ peruskurssi
Verkkokoulutus

TALOUShALLINTO

3.6 Tulorekisteri – ilmoittaminen, korjaus ja kompastuskivet
Verkkokoulutus

15.6. Palkanlaskennan perusteet
Verkkokoulutus

17.6. Kirjanpidon perustehtävät –valmennuspäivä
Verkkokoulutus

16.9. Suuri Palkkapäivä
Verkkokoulutus tai Kalevankatu 12, 2. krs, 00100 Helsinki

21.9. Suuri arvonlisäverotuksen ajankohtaisseminaari
Verkkokoulutus

23.9. Taloushallinnossa huomioitavat alv- ja tuloverosäännökset
Verkkokoulutus

IT

10.6. Google-analytiikka
Verkkokoulutus

16.9. Tietosuojavastaavien ajankohtaispäivä
Verkkokoulutus tai Kalevankatu 12, 2. krs, 00100 Helsinki

30.9. Erinomainen Kassaennuste datasta
Verkkokoulutus

MUUT

23.9. Harhaanjohtaminen, valehtelu ja muut epätoden alalajit työelämässä
Verkkokoulutus

AJOKORTIT JA KOKEET

8.6. Key Account Manager (KAM) -ajokortti®
Verkkokoulutus

29.9. Työhyvinvointikortti®
Verkkokoulutus

29.9. Kirjanpidon ajokortti® (peruskurssi)
Verkkokoulutus

5.10. Tiimivastaavan ajokortti®
Verkkokoulutus

6.10. Kansainvälisen arvonlisäverotuksen ajankohtaiskatsaus
Verkkokoulutus

7.10. Key Account Manager (KAM) -ajokortti®
Verkkokoulutus

Lisätiedot koulutuksista ja tapahtumista www.rihykauppakamari.fi

Riihimäen-Hyvinkään kauppakamarin puheenjohtajat

Ri-Hy kauppakamarin toimintaa valvoo hallitus ja hallitusta johtaa puheenjohtaja. Tässä kaikki kauppakamarin puheenjohtajat vuosien varrelta.



1953–58
Toimitusjohtaja
Isac Nemes

1959–61
Varatuomari
Niilo Eerola

1962–67
Vuorineuvos
Onni K.Rentto

1968–75
Varatuomari
Arvi Paloheimo



1986–88
Kauppaneuvos
Jukka R.Heino

1983–85
Kauppaneuvos
Seppo Toiviainen

1979–82
Kauppaneuvos
Urho Koskinen

1976–78
Toimitusjohtaja
Timo Rentto

1989–91
Johtaja
Martin Löf

1992–94
Teollisuusneuvos
Juhani syrjämäki

1995–99
Talousneuvos
Pentti Silvennoinen

2000–03
Myyntijohtaja
Carl-Johan Numelin

2019–
Puheenjohtaja Markku E. Rentto

2012–18
Toimitusjohtaja
Pentti Puhakka

2006–11
Kauppaneuvos
Markku Nihti

2003–06
Ympäristöneuvos
Esa Tommila



TERVETULOA

Uudet jäsenet

- Forbus Ky, Vojakkala
- Go On Uusimaa, Hyvinkää
- Karapaa Oy, Hyvinkää
- Kotimoodi Oy



Hyvää kesää!

Kauppakamarin toimisto palvelee koko kesän ajan arkisin klo 8.30 - 16.00.

KUUKAUDEN SITAATTI:

Miska Kuusela



*”Toimimme mieluumin
sinisen meren
kuin punaisen meren
alueella.”*

Jäsenille maksuttomat neuvontapalvelut käytössäsi

Kauppakamarin Jeesaajat

Kauppakamarin Jeesaajat ovat kokeneita, aktiivisesti liike-elämässä toimivia henkilöitä, jotka haluavat jeesata Riihimäen-Hyvinkään kauppakamarin jäsenyrityksiä kasvun polulla.



Kari Moisiola, restonomi ylempi AMK, Yrityslautturi Oy, Trailmaker Oy on yksi Jeesaajistamme.

Kauppakamarin First Aid tarjoaa jäsenistölleen oman asiantuntijaverkostonsa kautta ensiapua puhelimitse erilaisissa ongelmatilanteissa.

Lakimies- ja asiantuntijapalvelu

Tarvitsetko lakineuvontaa verotuksesta, taloushallinnosta, työsuhdeasioista tai vaikka yrityksen kauppasopimuksista. Helsingin seudun kauppakamarin asiantuntijat ja lakimiehet vastaavat kysymyksiisi.



Sopimustyökalu

Varmuutta sopimusten tekemiseen. Tarjoamme jäsenmaksun suorittaneille jäsenillemme ”koneellisen sopimusjuristin” jäsenetuhintaan!

Lue lisää palveluistamme:
rihykauppakamari.fi

Jäsenemme tiedottavat

Jäsenemme tiedottavat on Riihimäen-Hyvinkään kauppakamarin jäsenille suunnattu kanava tiedottaa yrityksen hyvistä uutisista. Julkaisemme uutiset kotisivuillamme ja sieltä edelleen käytössämme oleville somekanaville. Lue lisää kotisivuiltamme www.rihykauppakamari.fi -Viestintä.



Rekan halogeenittomat palonsuojakaapelit mittavaan palvelinkeskusprojektiin. Lue koko tiedote kotisivuiltamme.

Seuraava lehti

Seuraava Kauppakamari-lehti ilmestyy lokakuun alussa. Sen teema on liikenne.

Kauppakamari-lehden voi lukea myös kotisivuiltamme www.rihykauppakamari.fi



MAIJA KÄRKÄS

PÄÄLLIKKÖ, KANSAINVÄLISET ASIAT
HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARI

Immateriaalioikeudet haltuun

EU:lta saa apua pk-yrityksille myös silloin, kun suuntana on EU:n ulkopuoliset markkinat Euroopan komission tarjoamista IP Helpdeskeistä saa maksuttomasti tietoa ja käytännön neuvoja pk-yritysten kysymyksiin.

European IP Helpdesk auttaa EU-maiden pk-yrityksiä ja EU-rahoitusta saavia tai hakevia tahoja. IP Helpdeskejä on Euroopan lisäksi Intiassa, Kiinassa, Etelä-Amerikassa ja Kaakkois-Aasiassa, eli myös näiden alueiden IP-asiantuntemusta on saatavilla.

Tarjolla on

- Käytännönläheisiä oppaita ja tietopaketteja
- Webinaareja
- Helpline-palvelu, jonne voi lähettää konkreettisia IP-oikeuksiin liittyviä kysymyksiä englanniksi.
- IP Cost Tool, jonka avulla saa käsityksen oikeuksien rekisteröimisen kustannuksista Kiinassa, Kaakkois-Aasiassa ja Etelä-Amerikassa, ja IP Diagnostic tool, joka auttaa IP-valmiuksien kartoittamisessa, jos yritys on suuntaamassa näille markkinoille.

Kysymyksiä voi osoittaa myös European IP Helpdeskin yhteyshenkilölle Suomessa, Helsingin seudun kauppakamarissa: maija.karkas(at)chamber.fi. Palvelu on luottamuksellinen.



JACQUET

inox & more.

FRENDIX®

Takaa hyödyt asiakkaille

Lue miten Frendix
parantaa asiakkaiden
liiketoimintaa
sivulta 23



frendix.com/fi
sales@frendix.fi
010 821 0700



KYTÄJÄ GOLF

KE 3.11.2021, HYVINKÄÄSALI

JOHTAMISSEMINAARI



MINNA VANHALA-HARMANEN
TOIMITUSJOHTAJA,
BARONA OY



MIKKO ILOINEN
SUOMEN MENESTYNEIN
GOLFAMMATTILAINEN



JUKKA JALONEN
PÄÄVALMENTAJA,
SUOMEN JÄÄKIEKKO-
MAAJOUKKUE



MIKA D. RUBANOVITSCH
TOIMITUSJOHTAJA,
JOHTAJATIIMI



HARRI KOPONEN
EMBA,
PhD Eco h.c

Kytäjä Golfin järjestämässä seminaarissa kokeneet johtamisen ammattilaiset avaavat näkökulmia esimiestyön haasteisiin nyt ja tulevaisuudessa. Johtamisseminaari järjestetään Hyvinkääsalissa ke 3.11.2021.

Miten rakennat menestyvän tiimin ja onnistut itse johtajana, kun organisaatioiden ja yhteiskunnan kiihtyvä muuttuminen luo koko ajan uusia haasteita?

Nyt kannattaa varata keskiviikko 3.11.2021 kalenterista ja viettää päivä inspiroivissa ja ammatillisesti kehittävässä seurassa. Ole nopea!



EARLY BIRD -ETU:

18.6.2021 mennessä lipun ostaneille seminaarin hinta vain 215 € sis. alv 10% (norm. 295 €, sis. alv 10%)

OHJELMA

- 08.00 Aamukahvit
- 09.00 Tilaisuuden avaus, Jukka Koivu, Kytäjä Golf
- 09.10 Hyvinkään vt. kaupunginjohtaja Johanna Luukkonen
- 09.30 Jukka Jalonen, menestyvän tiimin rakentaminen
- 10.30 Minna Vanhala-Harmanen, oppimisen johtaminen ja elinikäinen oppiminen
- 11.30 Lounas
- 12.30 Mika D. Rubanovitsch, kaikki myy
- 13.30 Harri Koponen, kulttuurin huomioiminen johtamisessa
- 14.30 Mikko Ilonen (haastattelee Tero Nieminen), itsensä johtaminen huippu-urheilussa
- 15.15 Loppukahvit

VARMISTA PAIKKASI SYKSYN HUIPPUSEMINAARIIN:

Seminaarin hinta 295 € sis. alv 10%, EARLY BIRD-HINTA 215 € sis. alv 10%. Hintoihin lisätään tilausmaksut, alk. 1 € www.lippu.fi

lippu.fi