

KAUPPAKAMARI



Päästövähennys- tavoitteet tukevat Ouman Oy:n kasvua

- RAUMALLA SYNTYNYT YRITYS
TYÖLLISTÄÄ JO LÄHES 300 s. 24

**"Teen, mitä osaan ja
mitä en osaa, opettelen."**

KRISTIINA SALOSEN
URAPOLKU s. 7



EY

Saattaisiko yrityksestäsi 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 A1900601



SATAKUNNAN LOGISTIIKKAFOORUMI

- LOGISTIIKAN TULEVAISUUS -

Ma 25.11.2019 klo 12:00-16:00

SAMK Merimäen auditorio, Suojantie 2, Rauma

Tervetuloa elinkeinoelämän, julkisten tahojen ja koulutusorganisaatioiden edustajat!

Ajatuksia virittämässä muun muassa:

- Päivi Wood, liikenneasioiden johtava asiantuntija, Keskuskauppakamari
- Pekka Aaltonen, toimitusjohtaja, Logistiikkayritykset ry
- Mikko Markkanen, toimitusjohtaja, Crazy town
- Janne Lehti, Keskon logistiikan Turun ja Porin aluepäällikkö
- Veli-Matti Passinen, VP, Sourcing & Logistics, Metsä Group
- Tuomas Saarnilahti, LOGY ry:n Young Professionals -opiskelijaedustaja
- Johanna Valtonen, logistiikkapäällikkö, BMH Technology

Ilmoittaudu mukaan osoitteessa: www.raumankauppakamari.fi

LOGY RAUMAN KAUPPAKAMARI SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI samk



SATAKUNNAN KIINA-SEMINAARI

- SUURVALTA KAUPPAKUMPPANINA -

Miltä Suomi näyttäytyy Kiinasta käsin? Miten Suomessa tulisi suhtautua Kiinaan kauppakumppanina? Miten Kiinan rooli kehittyy tulevaisuudessa?

- Mikael Mattlin, valtiotieteiden dosentti, Turun yliopisto
- Xiaohan Li, Senior Network Manager, OP Ryhmä
- Mikko Osara, toimitusjohtaja, BMH Technology Oy
- Heikki Perko, Leader of HNC-UCF-platform, Prizztech
- Timo Mattila, opetuksen vararehtori, SAMK
- Ja monia muita...

ILMOITTAUDU MUKAAN!
rauma.chamber.fi

Ma 2.12. klo 13.45-16.00 | SAMK Merimäen auditorio, Suojantie 2, Rauma
Tilaisuuden jälkeen Rauman kauppakamarin syyskokous klo 16.30-17.30

RAUMAN KAUPPAKAMARI SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI Prizztech samk team FINLAND OP Länsi-Suomi

Työvoimapula ja talousnäkymien epävarmuus riivaa suomalaisyrityksiä

KAUPPAKAMAREIDEN LOKAKUUSSA toteuttaman kyselyn mukaan jopa kaksi kolmesta yrityksestä ilmoittaa, että pula osaavasta henkilöstöstä on aiheuttanut ongelmia yrityksen liiketoiminnassa. Samassa kyselyssä puolet yrityksistä ilmoittaa, että työvoimakustannusten alentaminen lisäisi työvoiman kysyntää vuonna 2020. Noin puolilla yrityksistä talousnäkymien parantuminen ja epävarmuuden vähentyminen saisi investoinnit kasvuun tulevana vuonna.

RAUMAN KAUPPAKAMARI teetti syyskuussa oman kyselyn, jossa tiedusteltiin näkymiä henkilöstömäärän suhteen. Yli 65 % vastanneista näki, että henkilöstön määrä tulee lisääntymään tulevien vuosien aikana.

OSAAVAN HENKILÖSTÖN tarve on ilmeinen. Osalla yrityksistä työvoiman saatavuus on edelleen kasvun este. Tämä kertoo Suomen kansantalouden rakenteellisista haasteista. Ihmiset eivät ota työtä vastaan niin hanakasti, kun sopisi toivoa. Myös maan sisäinen muuttoliike on liian vähäistä, eikä kansainvälisiä osaajia ole saatu houkuteltua tänne riittävästi.

KAUPPAKAMARIEN JÄSENYRITYKSILTÄ kysyttiin myös, mikä ensisijaisesti saisi yritykset investoimaan enemmän vuonna 2020. Yli puolet yrityksistä viittasi talousnäkymien parantumiseen ja epävarmuuden vähentymiseen. Epävarmuus karsii kasvuhaltu ja lykkää investointeja tulevaisuuteen johtaen pahimmassa tapauksessa projektien hylkäämiseen.

SUOMEN KANSANTALOUTTA kannattelevat rakenteet on saatava luomaan turvaa globaalin epävarmuuden keskellä. Tämä tarkoittaa paineita valtakunnan päätöksentekoon niin veropolitiikan, työvoimahallinnon kuin koulutuskysymysten parissa.

ESIMERKKINÄ KEINOVALIKOIMASTA olisi työvoimakustannusten keventäminen. Kauppakamareiden kyselyssä tiedusteltiin, palkkaisivatko yritykset lisää työntekijöitä vuoden 2020 aikana, mikäli työvoimakustannuksia kevennettäisiin 10 prosenttia. Puolet yrityksistä vastasi kyllä.

ENNUSTETTAVA JA ELINKEINOELÄMÄN tarpeita ymmärtävä toimintailmasto luo pohjan työllisyydelle ja hyvinvoinnille. Suomen ei kannattaisi hukata mahdollisuutta vivuttaa kasvua siellä missä kasvuhaluja löytyy. Eli esimerkiksi täällä Rauman seudulla ja Satakunnassa.

RIIKKA PIISPA

Rauman kauppakamarin toimitusjohtaja



Riikka Piispa, MDI:n konsultti Timo Aro, Porin kaupunginvaltuutettu Laura Pullinen ja Kankaanpään kaupunginhallituksen pj. Katriina Kujanpää Tiedeareenassa keskustelemassa Satakunnan tulevaisuudesta.
Kuva: Aapo Nissi

“ Ennustettava ja elinkeinoelämän tarpeita ymmärtävä toimintailmasto luo pohjan työllisyydelle ja hyvinvoinnille.

UUSI JÄSEN

Kananmunabisnes kukoistaa

Haavistot voi hyvällä syyllä määritellä kovaksi keitetyksi yrittäjäperheeksi. Perheyrittäjäryppään juuret juontavat aina vuoteen 1906. Kysymykseen, kumpi oli ensin, muna vai kana, Satamunan toimitusjohtaja **Toni Haavisto** vastaa:
– Kyllä se oli kana.

TEKSTI JA KUVA MERJA MAANSALO

Haavistojen kolmen yrityksen toiminta liittyy tavalla tai toisella kanoihin. Kanan lento on lyhyt. Haavistojen yritysten siivet ovat kuitenkin kantaneet pitkälle. Firmojen pyörittämisessä vastuujako Toni ja **Marko Haaviston** kesken on selkeä.

– Karkeasti työnjako menee niin, että minä vastaan muniin liittyvistä hommista. Velipoika ottaa kopin siinä vaiheessa, kun kanat alkavat kävellä.

KOMEITA LUKUJA

Satamunan nykyaikainen tuotantolaitos ja pääkonttori sijaitsevat Euran Paneliassa. Yrityksen näpeissä ovat hyvin niin suurtalouskeittiöt kuin vähittäiskauppa. Private label -tuotteissa yhteistyötä tehdään kaikkien Suomen kaupparyhmien kanssa.

– Pakkaamme ketjuille myös heidän omien tuotemerkkiensä munat.

Kaikkiaan Satamuna käsittelee vuodessa reilun puolen miljoonan kanan munat. Yritys pakkaa 13 prosenttia Suomessa tuotetuista munista. Viennistä Satamuna haukkaa 40 prosentin siivun.

– Tänä vuonna ensimmäisen puolivuotisjakson aikana kokonais-hankinnastamme 39 prosenttia on mennyt vientiin.

KASVUVARAA YHÄ ON

Kotimaassa kananmunien ja munajalosteiden menekki laahaa muita EU-maita jäljessä.

– Kun aloitin Satamunassa vuonna 2005, ihmiset söivät munia 9,2 kiloa. Nyt ollaan 12 kilossa, joten kulutus on kasvanut ilahduttavasti.

Haavisto sanoo, että kananmuna on yhden sortin superfood.

– Siinä on lähes kaikkea muuta paitsi E-vitamiinia. Ihminen pärjäisi pitkälle pelkkiä munia ja appelsiineja syömällä. Lisäksi kananmunan hiilijalanjälki on aika verraton, Haavisto luettelee kulutuksen kasvua ruokkivia argumentteja.

EI ENÄÄ KÄSIPELILLÄ

Satamunan liikevaihto on noin 16 miljoonaa euroa. Työntekijöitä on parisenkymmentä.

– Olemme investoineet erilaisiin teknologioihin. Automaatiota ja



Eettisesti tuotettujen munien kysyntä kasvaa Toni Haaviston mukaan vauhdilla.

robotiikkaa on käytössä paljon, mikä on tuonut tuntuvaa kustannus-tehokkuutta.

Seuraavaksi Satamunan ajatuksissa on lisätä digitalisaatiota, jonka avulla yritys, tuottajat ja sidosryhmät voisivat jakaa reaaliaikaista tietoa muun muassa eläinten hyvinvoinnista ja tuotannon tuloksesta.

EETTISYYS VELVOITTA

Maatalouspolitiikalla on suora vaikutus yhtiön toimialaan. EU:n lainsäädännöllä perinteiset häkkikanalat kiellettiin vuonna 2012. Vuoteen 2025 iso osa Suomen munista on tuotettava vapaasti.

– Olemme etuajassa. Yli 70 prosenttia kaikista munistamme on jo eettisesti tuotettuja. Satamunan omassa tuotannossa on päästy 100 prosenttiin.

Satamunalle on myönnetty ainoana Suomessa tuotantoeläinten hyvinvointisertifikaatti vapaan kanan munille. Lisäksi pakkaamolle on hankittu äskettäin IFS:n laatujärjestelmä ensimmäisenä Suomessa.

LUONNON INNOVAATIO

Satamunan tuotemerkkejä ovat Perinteiset kananmunat, Pesämunat ja Qvik-munat. Haavisto, ei usko, että tuotepuolella nähtäisiin enää järeisyyttäviä mullistuksia.

– Kananmuna on siitä hauska tuote, että se on innovatiivinen luonnostaan ja lisäksi valmiiksi maailman parhaassa paketissa.

– Voisin kuvitella, että markkinoille tulisi lisää lähinnä käytön helppoutta parantavia munamassoja ja -jauheita. Satamuna toimittaa jo nyt esimerkiksi suurtalouskeittiöille valmiiksi keitettyjä ja kuorittuja munia.

HAAVISTOJEN YRITYKSIÄ:

- Haaviston Siitoskanala Oy maahantuo, hautoo, kasvattaa ja markkinoi H&N Internationalin kanoja.
 - Panegg Oy maahantuo ja jälleenmyyjä siipikarjatoimialan laitteita.
 - Satamuna Oy tuottaa, pakkaa ja jatkojalostaa kananmunia.
- Kaikki Satamunan käsittelemät kananmunat ovat 100-prosenttisesti kotimaisia.

RAUMAN KAUPPAKAMARI 3/2019

JULKAISIJA

RAUMAN KAUPPAKAMARI
SINKOKATU 11
26100 RAUMA
RAUMA.CHAMBER.FI

OSOITTEENMUUTOKSET

PUH. 044 765 4533
KAUPPAKAMARI@
RAUMA.CHAMBER.FI

PÄÄTOIMITTAJA

RIIKKA PIISPA

TAITTO

HELI LEHTONEN
BONDE.FI

PAINO

RAUMAN OFFSETPAINO OY
OFFSETPAINO.COM

ISSN

2342-7027



4

UUSI JÄSEN

Kana oli ennen muna, toteaa Satamunan toimitusjohtaja Toni Haavisto.

6

NYT PUHUTTA

EURES auttaa yrittäjiä rekrytoimaan Euroopasta.

7

URAPOLKU

Kristiina Salosen yksi tärkeimmistä opeista on ollut luottaa itseensä.

8-9

GALLUP

Rauma's position regarding business growth.

21

KOLUMNI

Jaana Isotalo - kasvu mahdollistuu johtamiskyvykkyydellä.

23

KOULUTUSKALENTERI

Loppuvuoden koulutustarjonta Raumalla ja Porissa.

12

HENKIÖ

Jaana Seppälä - koulussa kasvuyrityksiin.

16

TEEMA

Kasvua syntyy kumppanuuksista.

20

TILASTO

Apua kaivataan yritysten ilmastotavoitteiden saavuttamiseen.

27

HYVÄ UUTINEN

Rauman kauppakamarin uusi strategia ja skenaariot.





VIISAS PÄÄSEE VÄHEMMÄLLÄ 2.0 – 52 PÄIVITETTYÄ VINKKIÄ TEHOKKAAMPAAN JA ONNELLISEMPAAN ELÄMÄÄN

TUNTUUKO, ETTÄ työpäiväsi kuluvat väärin asioiden parissa eikä aika meinaa riittää niiden tärkeimpien töiden tekemiseen? Lipsutko turhan usein tekemään töitäsi iltaisin tai viikonloppuisin, vaikka haluaisit viettää laatu-aikaa perheesi kanssa? Tunnetko itsesi väsyneeksi lähes joka päivä? Kaipaivatko ruokavaliosi tai elintapasi remonttia? Mikäli tunsit edes yhden piston sydämessäsi, tarvitset tätä kirjaa.

Viisas pääsee vähemmällä on nykyaikaisen ihmisen selviytymisopas, jonka käytännölläheisillä ja tutkitusti toimivilla vinkeillä pystyt menestymään paremmin sekä töissä että vapaa-ajalla.

Kirjan neuvojen avulla opit testatusti toimivia ja yksinkertaisia keinoja, joiden avulla voit muun muassa vähentää työpäiviesi keskeytyksiä, välttää turhia palavereja, priorisoida työtäsi ja vapaa-aikasi paremmin, saada itsellesi tärkeitä asioita enemmän aikaan, vähentää turhaa kiirettä ja stressin tunnetta ja nukkua laadukkaampaa unta.

Lue tämä kirja, jos haluat parempaa elämää itsellesi ja läheisillesi. +

NYT PUHUTTAA



Taina Tuovinen (oik.) kollegoineen L'Aguilassa toukokuussa 2018.

EURES auttaa työvoiman liikkuvuudessa

TEKSTI TAINA TUOVINEN

Tänä vuonna 25 vuotta täyttävä EURES-järjestelmä toimii 32 EU-/ETA-maan alueella, tavoitteenaan jäsenmaiden välisen työvoiman liikkuvuuden lisääminen. Työtä tekee noin 1020 komission kouluttamaa EURES neuvojaa ympäri Euroopan.

Yksi EURESin tärkeimmistä tehtävistä on auttaa yrittäjiä rekrytoimaan tarvitsemaansa työvoimaa muualta Euroopasta Suomeen ja päinvastoin.

Työ tehdään aina yrittäjän toiveiden mukaan, ”avaimet käteen” –periaatteella. EURESit muualla Euroopassa ovat avuksi. Palvelu on maksutonta. Yritys maksaa ainoastaan mahdolliset edustajansa matka- ja majoituskulut, mikäli lähdetään haastattelu- tai rekrytointimatalle Eurooppaan.

Uusina, maksullisina palveluina EURES

tarjoaa yrityksille työpaikkasuomi ja -ruotsi koulutusta. Näihin koulutuksiin voivat osallistua myös Euroopan ulkopuolelta tulleet työntekijät. Nämäkin tehdään mittatilaustyönä, yrityksen toiveiden mukaan. Yrityksen maksuosuus on 30 – 50% koulutuksen hinnasta.

EURES järjestää vuosittain kymmeniä European Job Day- ja European Online Job Day -rekrytointitapahtumia. Yrittäjien on mahdollista osallistua näihin. European Job Day-tapahtumissa messupaikka on yleensä maksuton. Online-messuihin voi osallistua vaikka kotisohvalta.

Jos kiinnostuit palveluistamme, ota rohkeasti yhteyttä Taina Tuoviseen, puh. 0295 045 186. Sähköposti taina.tuovinen@te-toimisto.fi.

URAPOLKU

KUVA: SUVI ELO



Kaikessa pärjää ahkeruudella, luotettavuudella ja uteliaisuudella

KRISTIINA SALONEN

- Raumalainen kansanedustaja v. 2011 lähtien
- Sosiaalialan ohjaaja
- Hallintotieteiden ylioppilas, Vaasan yliopisto

Mikä on taustakoulutuksesi? Mistä työurasi lähti liikkeelle? Uran käännekohtat?

Valmistuin ensimmäiseen ammattiini, sosiaalialan ohjaajaksi, vuonna 2000 ja muutin tuolloin takaisin kotikaupunkiini Raumalle. Olen tehnyt kaikkiaan 10 vuotta työtä sosiaalialalla, josta viimeiset 6 vuotta toimin esimiestyössä sosiaaliohjauksen ja etuuskäsitelyn esimiehenä. Suoritin vuosina 2008-09 johtamisen erikoisammattitutkinnon, jonka myötä kiinnostus johtamisoppiin kasvoi. Päätin tuolloin jatkaa aiheen opiskelua.

Tulin kuitenkin vuonna 2009 nimitettyä Rauman kaupunginhallituksen puheenjohtajaksi. Sain mahdollisuuden kasvaa erilaisessa tehtävässä johtajana. Hain vuonna 2010 opiskelemaan Vaasan yliopistoon hallintotieteitä. Sain paikan, mutta päätin lykätä opintojen aloitusta, sillä olin lupautunut olemaan vielä toisen kerran ehdolla seuraavana vuonna pidettävissä eduskuntavaaleissa. Ajattelin, että jos tulen valittua eduskuntaan, unohdan opiskelun ja jos en tule valittua eduskuntaan, menen yliopistoon ja unohdan politiikan.

Vuonna 2011 tulini valittua ensimmäistä kertaa kansanedustajaksi. Se on varmasti ollut urallani, mutta myös koko elämässäni yksi merkittävimmistä käännekohdista.

Miten päädyit nykyiseen tehtävääsi kansanedustajana?

En ole itse tietoisesti pyrkinyt mukaan politiikkaan, tai mihinkään tehtävään, vaan minua on aina pyydetty. Niin myös aikoinaan kansanedustajaehdokkaaksi listan nuorim-

maksi ehdokkaaksi vuonna 2007. Kaikkien, ehkä eniten itseni, hämmästykseni sain yli 3000 ääntä. En kuitenkaan tullut valittua eduskuntaan. Se johti kuitenkin siihen, että seuraavissa kunnallisvaaleissa v. 2010 sain äänivöryyn ja huomasi olevani yhtäkkiä kaikkien aikojen nuorin ja ensimmäinen nainen Rauman kaupunginhallituksen puheenjohtajana. Varmasti moni ajatteli tuolloin, että katsotaan kuinka tytön käy. Muistan ikuisesti, kuinka eräs herra sanoi minulle myöhemmin: "Sivusta seurattuna näytti siltä, että sinut heitettiin kylmään veteen ja kaikki seurasivat opitko uimaan vai hukutko. Ja sinä opit uimaan."

Ehkä siis hankin sellaiset kannukset kunnallispolitiikassa, että ne kantoivat seuraavissa vaaleissa aina eduskuntaan asti.

Tärkeimmät opit urasi ajalta?

Niitä hyviä oppeja on niin paljon. Ehkä kuitenkin yksi tärkeimmistä opeista on ollut luottaa itseensä. Lopulta kaikessa pärjää ahkeruudella, luotettavuudella ja uteliaisuudella ympäröivää elämää kohtaan.

Tärkeimmät tavoitteesi nykytehtävässä henkilökohtaisesti ja yleisemmin?

Sosiaalisesti, taloudellisesti ja ekologisesti kestävä Suomi. Hallitusohjelma asettaa tärkeimmät tavoitteet ja työlistani nykyisessä tehtävässäni. Toki Satakunnan ja Rauman seudun edunvalvonta on minulle myös henkilökohtaisella tasolla tärkeää, ja näyttlee isoa roolia arkityössä.

Mikä motivoi nykytehtävässä?

Olen eduskuntaryhmäni 1. varapuheenjohtaja, ja siinä roolissa osallistun ryhmäni johtamiseen kuin ministeriryhmän kokouksiinkin. Keskeisissä pöydissä työskentelemisen motivoi valtavasti, sillä voin vaikuttaa yhteiskunnan suuntaan suoraan. Olen lisäksi tulevaisuusvaliokunnassa, jonka uraa uurtavasta työstä olen enemmän kuin innoissani. Toinen valiokuntani tulee olemaan ulkoasiainvaliokunta, jossa iso osa jäsenistä on politiikan raskassarjalaisia, entisinä ministereinä ja puoluejohtajina. Voiko oikein enää parempaa mahdollisuutta saada kasvaa taas itsekin monipuolisemmaksi asiaosaajaksi?

Mitä haluaisit sanoa Rauman kauppamarin jäsenistölle?

Olen saanut yrityksistä yhteydenottoja, mahdollisuuksia tutustua erilaisiin toimialoihin, luottamuksellisia keskusteluja alojen toimintaympäristöstä ja tulevaisuusvisioista: olen voinut muodostaa kokonaiskuvaa Rauman seudusta, sen mahdollisuuksista ja haasteista. Voidakseni toimia alueen elinvoimaisuuden hyväksi kansanedustajana, tarvitsen sen tiedon, joka yrityksissä on. Toivon, että voisin jatkossakin olla tämän luottamuksen arvoinen.

Mitä muuta haluaisit jakaa liittyen uraasi?

Jo vuosia mottoni on ollut: "Teen, mitä osaan ja mitä en osaa, opettelen." Ehkä se on lopulta kuitenkin asenne, joka johdattaa uusien haasteiden eteen ja kehittymään omilla epämurkuvuusalueilla. ●



GALLUP

Rauma Chamber of Commerce November Gallup

TEXT KARLA CASTANO

Business growth and development is a persistent necessity on business; from innovation to demand of future investments Rauma and its potential is evident. With a advantageous location and constant developing business sectors, Rauma can be considered as one of the key business players on the area of Satakunta.

What the future holds for the city is still a unknown. Therefore, Rauma Chamber of Commerce wanted to know what the thoughts of the members of the community on the matter are. We asked them the following question.

In your opinion, what is Rauma’s position regarding business growth and future business development?



IGA JEDRZEJEWSKA-MERDER
Shift Assistant at PTW Office, Poland

Rauma has rich cultural and architectural values, that give the city high opportunities for economic development on the tourism sector. If managed adequately, the interest of tourist and visitors can be exploded and directed to the city more effectively. Yet this

can only be reached through the city development and creation of a more attractive image, not only for Finnish citizens, but also for foreigners who are interested on visiting Finland.



EMMANUEL IGWE
Student at SAMK , Nigeria

The future of Rauma business environment is encouraging but needs to be more diversified. Rauma as city need take advantage of its geographical location. Having a seaport is a huge advantage and should be utilised for opening doors for international business. More people will lead to more creation of ideals and jobs. I think Rauma need to create more awareness about its advantages in doing business to the world.

There are many businesses that have a bright future in Rauma, but the tourism busi-

ness needs to be improved and encouraged. The hotel and tourism business sector will have to evolve in the future. In my opinion, the sea should be open for cruise passenger ships, people from all over Europe would love to sail to Rauma directly without going through Helsinki.

With this in place, the hotel industry will move up and the consumption of goods and services will skyrocket putting Rauma in a bigger map in Finland.

GALLUP



SARI REIMAN
CEO at TEXpro Oy, Finland

Rauma has a great opportunity of development, this due its strategically good location in Finland. At the moment, Rauma has a highly competitive industry, this can be perceived due the existence of numerous companies with different sectors of expertise, from bioindustry, paper to marine industry.

The future of Rauma looks promising.

Therefore, improvements on how to access to the city are required. Currently a direct and fast way to get to Rauma is not available and has created the need for people to travel long hours in order to get to the city. New ways and opportunities on how to improve this issue must be studied and implemented.



JANNE MOKKA
CEO at Posiva Oy, Finland

The current industrial situation is quite good, Rauma has a constant flow of new investments and the industrial sector is highly competitive. The city has big potential for growth in the future.

The general challenge that Rauma is facing, is the discussion about citizens emigrating to bigger cities in Finland. Residents are constantly moving away from small cities and

there is a need to demonstrate that smaller municipalities are good for living and more specifically, that living standard in Rauma has a good quality.

We are required to figure how do we demonstrate these facts in the future for more people to not only stay in Rauma but see the city as a competitive place to move into.



Partnership
The Key to Excel on Results

Rauma Chamber of Commerce Now Available in English

Keep update on relevant news and offer the other chamber services in English.

www.raumankauppakamari.fi/en-gb

RAUMA
CHAMBER OF COMMERCE

RAUMAN
KAUPPAKAMARI



KAUPPAKAMARIN TOIMINTAA



1. Rakentamisen tiedonantovelvollisuudesta 19.9.2019 luennoimassa veroasiantuntija Pirkko Vuori.

2. Rauman seudulla rakennetaan -tilaisuudessa kuultiin merkittävimmistä rakennushankkeista. Osallistujat toivoivat tilaisuudelle jatkoa.

3. SAMKin ja WinNovan yhteinen Tukea työssä oppimiseen -aamiaistilaisuus esitteli työssä tapahtuvan oppimisen malleja.

4. Idiootit ympärilläni -koulutuksen iloinen ryhmä yhteiskuvassa, taka-alalla kouluttaja Jari Valtonen.

LYHYESTI LUKUINA

7200

Ihmisen keskimääräinen hiilijalanjälki on 7 200 kg CO₂e. Tee Sitran elämäntapatesti: <https://elamantapatesti.sitra.fi/>

Vuoden sisällä työvoiman kohtaanto-ongelmien pahenemista ennakoi 30 prosenttia seutukunnista. *)

30

1.1.

Kansainvälisen kaupan uudet Incoterms 2020 -toimitusehdot tulevat voimaan 1.1.2020.

Vuonna 2020 sataa työikäistä kohden on noin 60 lasta ja vanhusta, ja väestöllinen huoltosuhde nousee edelleen. **)

2020

LÄHTEET: TYÖ- JA ELINKEINOMINISTERIÖ JA **) KESKUSKAUPPAKAMARI



BLOGI- JA APSIVINKIT



Rinki-toiminnan ydin on yritysten ja oppilaitosten edustajien avoin vuoropuhelu.

Yritysten ja oppilaitosten pikatreffeiltä kumppani yhteistyölle

Rinki-yhteistyöryhmän tarkoituksena on yritysten ja oppilaitosten välinen mutkaton yhteistyö, mikä pitkällä aikavälillä tukee osaavan henkilöstön saatavuutta seudun yrityksiin. Pilke silmäkulmassa, mutta totisia yhteistyömuotoja tavoitellen, järjestetään oppilaitosten ja yritysten edustajille mahdollisuus tavata toisiaan ja verkostoitua laatuun ensimmäisen Yritys-oppilaitos speed date -tilaisuuden kautta.

– Tapahtuma antaa yritysten ja koulujen edustajille mahdollisuuden tehdä keskusteluavauksia tulevaisuuden yhteistyömahdollisuuksista ja konkreettisista toimenpiteistä osaavan henkilöstön löytämiseksi yrityksiin ja opiskelijoiden oppimisen paikkojen mahdollistamiseen, toteaa Rauman kauppakamarin toimitusjohtaja **Riikka Piispa**.

Tilaisuudessa osallistujat jaetaan kahteen ryhmään, jotka tapaavat toisiaan pikatreffeillä kellon lyödessä parin vaihtumisen merkiksi. Näin ollen jokainen osanottaja saa mahdollisuuden verkostoitua usean henkilön kanssa.

Tapahtumassa käydään lisäksi läpi mitkä ovat olemassa olevat kanavat harjoittelu- ja kesätyöpaikkojen ilmoittamiseen SAMKissa ja WinNovassa. Paikan päällä esitellään, kuinka sovellusten ja online-palveluiden käyttö tapahtuu käytännössä.

– Opiskelijat esittelevät myös ”Näin pidät houkuttelevan yritys-esittelyn opiskelijoille”-oppaan. Pyrimme kertomaan mihin asioihin kannattaa keskittyä kommunikoitaessa nuorten opiskelijoiden kanssa, kun tavoitteena on luoda realistista ja myönteistä kuvaa yrityksen tarjoamista uramahdollisuuksista, summaa tilaisuutta koordinoiva **Karla Castano**.

Tapahtuma on SAMKin Talous ja Teknologia -akatemian opiskelijoiden järjestämä tapahtuma yhteistyössä Rauman kauppakamarin, Satakunnan ammattikorkeakoulun ja WinNovan kanssa. Tapahtuma toteutetaan ma 11.11.2019 klo 14–16 WinNovan C-rakennuksessa, osoitteessa Satamakatu 19 C, 26100 Rauma.

Lisätiedot ja ilmoittautuminen löytyvät sivulta:
raumankauppakamari.fi ●



Ulkoministeriön blogit

Ulkoministeriön blogeissa virkamiehet kertovat työstään, kansainvälisistä suhteista ja arjestaan ulkomaanedustustoissa ympäri maailmaa.

blogit.ulkoministerio.fi



Snapseed

Snapseed on Googlen kehittämä kattava ja ammattimainen kuvanmuokkausohjelma. Sovellus tarjoaa tyylikkäästä filtitteistä sekä laajat säätömahdollisuudet.



Quora

Quora on yhteisöllinen kysymys-vastaus-sivusto, joka antaa ihmisille mahdollisuuden jakaa ja lisätä tiedon määrää maailmassa. Quorassa käyttäjät voivat esittää kysymyksiä tai vastata muiden kysymyksiin.

Twiitti:

Rauman kauppakamari

“#rekrytoinninparhaat -tilaisuudessa @K2RAU edustus. Jännityksellä odotetaan miten kisassa käy. Rauman kauppakamarin jäsenyritysten yhteinen kesärekykamppis ehdolla!”

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 kekseliäästä kansasta. Siinä sivussa on päässyt ripeälle kasvu-uralle myös itse kisajärjestäjä.





JAANA SEPPÄLÄ

KASVU OPEN OY:n toimitusjohtaja. Ollut kasvuyritysohjelman kisan järjestäjäorganisaatiossa 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

Onnellinen ja tyytyväinen. Siinä Suomen suurimman kasvuyrittäjyysohjelma Kasvu Openin toimitusjohtajan Jaana Seppälän päällimmäiset tunnelmat, kun tämän vuoden ruljanssi 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 toimialakohtaisina 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 yksi sen päätuista.

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

Samalla hän tunnustaa, että nopeasti suositaan 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, bisnesenkeleiden 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 kokoisia 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. ●

VAIKKA KIERTUE-
TAPAHTUMIA ON
TAKANA KYMMENITTÄIN,
YLLÄTTÄÄ YRITTÄJIEN
OMA USKO JA INNOSTUS
JOKA VUOSI.

HHJ-PUHEENJOHTAJAKOULUTUS SATAKUNNASSA 3.–4.3.2020



Pk-yrityksen hallituksen puheenjohtajakoulutuksessa käsitellään hallituksen johtamista ja ryhmädynamiikkaa.

Puheenjohtajan tulisi toimia vastaavasti kuten orkesterinjohtaja tai luotsi. Hänellä tulee olla kyky kehittää hallitusosaamista, niin omaan kuin hallituksen jäsenen. Toimiva hallitus toimii osakeyhtiön voimavarana ja suunnan näyttäjänä.

Pk-yrityksen hallituksen rooli on kasvanut yhteiskunnassa ja siten myös yhteiskunnan kehittämisessä. Tässä työssä pk-yrityksen hallituksella ja erityisesti sen puheenjohtajalla on suuri strateginen rooli.

Laajuus:

Kurssi koostuu yhdestä iltapäivästä ja yhdestä päivästä.

Sisältö:

Luodaan pohja pk-yritysten hallituksen puheenjohtajan käytännön työlle. Hallituksen ydintehdävät ja tehokkuudet. Yrityksen strategia sekä päätöksenteko- ja johtamisjärjestelmä. Kokouksen johtaminen ja työjärjestys. Liiketoiminnan kehittäminen ja toimitusjohtajan katsaus. Hallituksen ja puheenjohtajan vuorovaikutussuhteet. Hallituksen puheenjohtajan tehtävät ja vastuut.

Kohderyhmä:

Tämä kurssi sopii sekä hallitusten puheenjohtajille että puheenjohtajaksi aikoville.

Luennoitsijat:

Partneri **Antero Virtanen** ja partneri **Ismo Salminen**,
Hallituspartnerit ry

Pohjatiedot:

Tälle kurssille osallistujilta edellytetään HHJ-kurssin käymistä tai vastaavien tietojen hallitsemista.

Hinta:

jäseniltä 1500 € (+ alv 24 %) ja muilta 2100 € (+ alv 24 %)

Aika:

3.3.2020 klo 11.30 – 16.30 ja 4.3.2020 klo 8.30 – 15.30

Ilmoittautuminen:

www.hhj.fi tai Rauman kauppakamarin nettisivujen kautta

Aikaisemmista koulutuksista saatua palautetta:

- Hyvä kokonaisuus
- Asiaa tulee 1,5 päivän aikana paljon ja edetään vauhdikkaasti, aikaa sulatteluun pitäisi olla enemmän.
- Hyvä atmosfääri oppimiselle.
- Voin suositella lämpimästi.
- Tehokas kurssi, joka herätti paljon ajatuksia ja toimenpiteitä jatkoon. Kiitos tästä!
- Vahva jatko HHJ:lle.
- Kiitos!
- Hyvä koulutus, hyödynnettävissä omassa työssä.

KAUPPAKAMARI VEROPÄIVÄ -KIERTUE 2019 RAUMALLA 26.11.

Kauppakamarin veropäivässä saat jälleen tuoreimmat tiedot verotuksen ja kirjanpidon tulevista ja vireillä olevista muutoksista.

Verotuksessa on odotettavissa useita muutoksia, kun hallitusohjelman verokirjauksia ryhdytään toteuttamaan. Myös verojen ilmoittamiseen ennakoita muutoksia. Aina ajankohtaisena aiheena päivässä käydään läpi käyttöomaisuuteen ja poistoihin liittyviä kysymyksiä. Lisäksi tarkastellaan keskeisimpien korkeimman hallinto-oikeuden päätösten ja keskusverolautakunnan ennakkoratkaisujen vaikutusta verolainsäädännön tulkintaan.

Kirjanpidon ja tilinpäätöksen ajankohtaisosiossa käydään läpi haasteellisimpia asioita tilinpäätöksen laatijan näkökulmasta. Yrityksen pysyvien vastaavien omaisuuserien arvostamisen ja jaksottamisen tulkinnallisia tilanteita tarkastellaan erityisesti aineettomien hyödykkeiden kuten kehittämismenojen ja liikearvojen näkökulmasta. Oman pääoman erien jakamisen ja palauttamisen kirjanpitolautakunnan päätöksiä tarkastellaan muun muassa uuden ”osakepääomattoman” osakeyhtiön näkökulmasta. Lisäksi esitellään kirjanpitolautakunnan uusimmat lausunnot ja selvitetään niiden vaikutukset käytännössä. Tarkempi sisältö löytyy kauppakamarin sivuilta.

Paikka: Scandic Rauma (hotellin aamupala tarjolla 8.20 alkaen)

Osoite: Aittakarinkatu 9, 26100 Rauma

Osallistumismaksu: Kauppakamarin jäsenille hinta on 375 € + alv 24 %, muille 485 € + alv 24 %.

Ilmoittautuminen: 19.11. mennessä raumankauppakamari.fi.

Peruutusehdot: Peruutukset korvauksetta viimeistään viikkoa ennen koulutuksen alkamista. Muussa tapauksessa kauppakamari perii 50 % kurssimaksusta.



VEROPÄIVÄN ASIAANTUNTIJAT:

Emmiliina Kujanpää työskentelee Keskuskauppakamarissa veroasiantuntijana. Hän hoitaa erilaisia yritysverotukseen, henkilöverotukseen ja kansainväliseen verotukseen liittyviä tehtäviä. Hän on perehtynyt erityisesti kansainväliseen yritysverotukseen ja EU-vero-oikeuteen.



Tomi Viitala toimii Aalto-yliopiston vero-oikeuden apulaisprofessorina.



KHT-tilintarkastaja **Henry Kampman** toimii Revisium Oy:ssä. Henryn pääasiallinen työ muodostuu pk-yritysten tilintarkastustehtävistä lähes 20 vuoden ajalta useilla eri toimialoilla toimivien yritysten parista. Hänellä on myös pitkäaikainen kokemus tilinpäätöksiin ja niiden liittyvien kysymysten kouluttamisesta taloushallinnon ammattilaisille.



Kasvua syntyy myös kumppanuuksista

TEKSTI TIMO SORMUNEN KUVAT MEERI UTTI, PIXHILL

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.



Yksi alkaneen syksyn kotimaista nimitysuutisista oli Kaisa Hietalan ammatinvaihto.

Moni saattoi äkkiseltään hämmästyä, kun lahjakkaan ja energisen johtajan pitkä ura Nesteen palveluksessa muuttui yrittäjyyteen kestävän liiketoiminnan kehittämiseen keskittyvässä Gaia Consultingissa.

Hietalalle itselleen suunnanmuutos kuului olleen lopulta helppo. Mielessä oli pyörinyt jo jonkin aikaa ajatus, että omasta osaamises-

ta ja kokemuksesta voisi olla hyötyä muillekin. Eikä yrittäjyyskään ollut vierasta.

UHKA ON MYÖS MAHDOLLISUUS

Hietalan käsissä on Gaian uusi strategiatiimi, 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.



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

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 kehittymättömyydessä.

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 myyntimiehiiä.

”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 kier-

totaloudesta on kuitenkin menossa rytinällä perille. Samalla avautuvat markkinat päästöjä vähentävälle sekä energiaa ja luonnonvaroja säästävälle teknologialle.

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

”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. Takavuosina 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 startupit ovat olleet tärkeitä kumppaneita myös metsäteollisuuden viime vuosien biohankkeissa.

Hietalan mielestä näitä ”ekosysteemejä” pitäisi pyrkiä Suomessa edelleen vahvistamaan. Isoissa yrityksissä kehityshankkeet etenevät usein verkkaaisesti, 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.

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 – puhumattakaan siitä, että pitäisi luopua omistamansa yhtiön päivittäisestä johtamisesta.

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

”On hyvä muistaa, ettei yksilön etu välttämättä ole yrityksen etu. Viimeksi mainitun pitäisi kuitenkin aina olla se pääasia”, Hietala toteaa.

Käsijarruna voi olla myös jo saavutettu 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 tienaamista.

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. ●

Kiinnostus suomalaisyrityksiin kasvaa

SUOMALAISET STARTUPIT KIINNOSTAVAT ENTISTÄ ENEMMÄN YKSITYISIÄ PÄÄOMASIOITTAJIA. INVEST EUROPEEN INVESTIN TILASTOJEN MUKAAN SUOMI ON JO EUROOPAN KÄRJESSÄ, KUN MITATAAN STARTUP-YRITYSTEN SAAMIA PÄÄOMASIOITUKSIA SUHTEESSA BRUTTOKANSANTUOTTEeseen. VIIME VUONNA KOHENSIVAT ASEMAAN MYÖS MYÖHEMMÄN VAIHEEN KASVUYRITYKSET.

SUOMALAISET STARTUPIT 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 yhdessäkään 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 ennätyksellinen 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 myönteinen 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 teknologiaosaamisen 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 kestävä kehityksen tavoitteet vuoteen 2030 mennessä. Niinpä yksityiset pääomat pitäisi kanavoida järkevästi ympäristöystävällisiin ja kestävä kehitystä tukeviin ratkaisuihin”, Santavirta painottaa.

Yritykset kaipaavat tukea ilmastotavoitteiden saavuttamiseksi

KAUPPAKAMARIEN JÄSENYRITYKSET KAIPAAVAT TUKEA HIILIJALANJÄLJEN LASKE-
MISEEN JA MÄÄRITTELYYN. VASTAUS KÄY ILMI KAUPPAKAMARIEN JÄSENYRITYKSILLE
SUUNNATUSTA KYSELYSTÄ, JOKA KÄSITTELEE YRITYSTEN ILMASTOTAVOITTEITA.

34 PROSENTTIA yrityksistä, joilla on ilmastotavoitteita tai -toimia, kaipaavat apua erityisesti päästöjen ja ilmastovaikutusten laskennassa. Yritykset kokevat, että ympäristö- ja ilmastotavoitteet ovat tärkeitä asiakkaille, omistajille sekä työntekijöille. Merkittävimmiksi ilmasto- ja ilmastotavoitteiksi koetaan sähkö, lämmitys sekä työmatkat ja logistiikka.

Enemmistö, eli 64 prosenttia, vastanneista ilmoittaa, että heillä on ilmastomuutoksen hillitsemiseen tai päästöjen vähentämiseen liittyviä toimenpiteitä tai tavoitteita. Ympäristöasiat tulevat huomioduksi erityisesti yritysten operatiivisessa toiminnassa. Näitä toimia ovat esimerkiksi materiaali- ja energiatehokkuuteen pyrkiminen.

Suurin osa, eli 64 prosenttia, yritysten ilmastotavoitteista tai -toimista liittyy energiankulutuksen vähentämiseen tai tehostamiseen. Hieman yli puolet vastaajista ilmoittaa tarjoavansa tuotteita tai palveluita, jotka vähentävät asiakkaiden ilmasto- tai ympäristövaikutuksia kuten digitalisointia tai etäkokouksia, ympäristöystävällisiä materiaaleja tai energiatehokkuutta.

Noin 73 prosenttia yrityksistä, joilla on ilmastotavoitteita, ilmoittaa tehneensä sellaisia ilmastotoimia, jotka vähentävät energiankäyttöön liittyviä päästöjä. 34 prosenttia vastanneista puolestaan on pyrkinyt vähentämään hankintojen päästöjä. 31,5 prosenttia vastanneista on tehnyt toimenpiteitä, joilla vähennetään työmatkaliikenteestä syntyviä päästöjä. Vain 7,4 prosenttia vastanneista ilmoittaa, että ei ole tehnyt vielä toimenpiteitä. Suurin osa, eli 57 prosenttia, myös ilmoittaa, että yrityksellä ei ole käytössä ympäristömerkkiä- tai sertifikaattia.

Kauppakamarien jäsenyrityksille suunnatun ilmastotavoitteita koskeva kysely toteutettiin kesäkuussa 2019. Vastauksia saatiin yhteensä 535 yritykseltä eri puolilta maata. Edustettuina olivat teollisuus, muu palveluliiketoiminta sekä tukku- ja vähittäiskauppa. Vastaajayrityksistä lähes puolet on liikevaihdoltaan alle 2 miljoonan euron pk-yrityksiä.

Keskuskauppakamari käynnistää päästövähennyskoulutukset seitsemällä eri paikkakunnalla syksyn 2019 aikana. Koulutuksissa yrityksille tarjotaan konkreettista apua juuri päästövähennysten laskemiseen, vähentämiseen ja kompensaatioon.

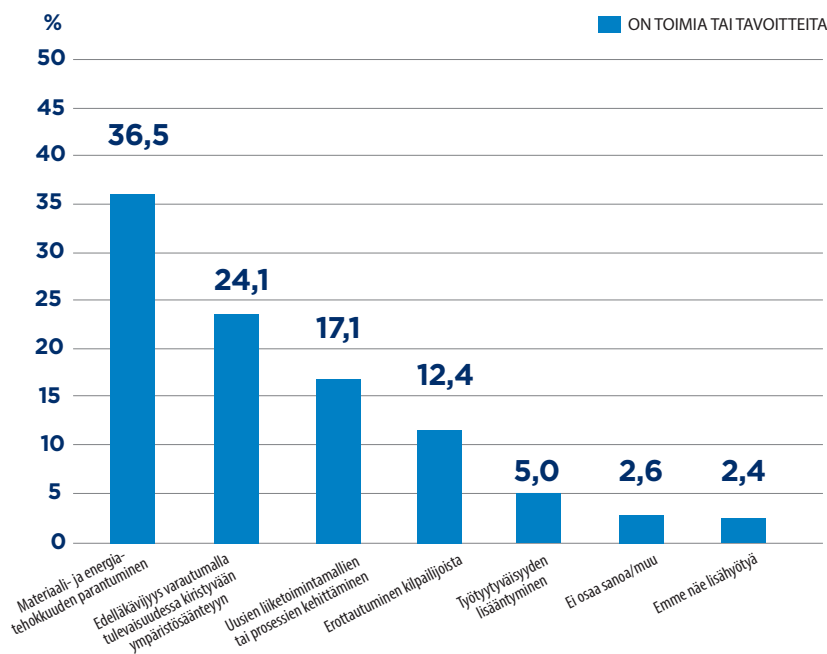
64 %

Yritysten ilmastotavoitteista tai -toimista liittyy energiankulutuksen vähentämiseen tai tehostamiseen.

34 %

Yrityksistä, joilla on ilmastotavoitteita tai -toimia, kaipaavat apua erityisesti päästöjen tai ilmastovaikutusten laskennassa.

MIKÄ ON/OLISI YRITYKSENNE/ORGANISATIOSIEN KANNALTA ILMASTOTAVOITTEIDEN TAI TOIMENPITEIDEN SUURIN LISÄHYÖTY? (%)



LÄHDE: KAUPPAKAMARIEN KYSELY JÄSENYRITYKSILLE, GAIA CONSULTING 2019



Luovu, luo ja uus – kasvuun tähtäävän johtamisen kolme elementtiä

”**KYLLÄ MEIDÄN** elämä jatkuu ihan entisenlaisena, meitä on vain yksi enemmän”, toteavat esi-koistaan odottavat tulevat vanhemmat. Tässä vaiheessa toinen, vanhemmuuden moninaiset metkut jo kokenut vanhempi saattaa mielessään pohtia, että etpä taida tietää vielä mistä puhut. Silti samaan aikaan hän saattaa toki ajatella, että onneksi vanhemmuus on laji, jossa kehitystä tapahtuu koko ajan lapsen kasvun kanssa samaan tahtiin.

TYÖELÄMÄSSÄ MEILLÄ on myös mahdollisuus kasvuun moninaisissa rooleissa. Asiantuntijatyössä yhä useampi johtaa joko asiakokonaisuuksia, verkostoa tai toimii perinteisemmässä esimiestyössä. Mutta ennen kaikkea hän johtaa itseään. Jos tutkimuksia tulevista sukupolvista on uskomisen, nousevat johtajuuden vaateet tulevaisuudessa aivan uudelle tasolle. Tämä koskettaa sekä itsensä johtamisen että toisten johtamisen kyvykkyyttä. Jos tämä pitää paikkansa, on myös tosiasia, että kasvua saadaan aikaiseksi siellä missä sekä itsensä että toisten johtamisen kyvykkyyttä löytyy.

MIKÄ SITTEN lääkkeeksi tähän? Mistä eväät uudenlaisen johtajuuden edellyttämille kasvuloikille? Palataanpa hetkeksi vanhemmuuden maailmaan. Vanhemmuus pitää sisällään monia vaiheita aina vauvavaiheen perustarpeiden tyydyttämisestä pikkulapsivaiheen uhmaikiin ja teiniangstivaiheisiin. Mutta yksi asia yhdistää näitä kaikkia: vanhemmuudessa arvostus ja luottamus syntyvät tekojen, ei sanojen kautta. Lapsi tulee kohdata aina kunkin kasvuvaiheensa kannalta oikealla arvostavalla tavalla, jossa pelisäännöt ovat selvät ja palautteenanto on toimivaa.

YKSI VANHEMMUUDEN haastavimmista asioista mielestäni on pysyä perässä lapsen kussakin kehitysvaiheessa. Sama pätee myös johtajuuteen, miten tunnistaa organisaation ja sen henkilöiden kulloinkin tarvitsema johtajuuden tapa? Oma johtaminen ja johdettavien tarpeet on pystyttävä tunnistamaan ja toisinaan jopa keksimään uudelleen aina tilanteen edellyttämällä tavalla. Tässä luovuuden kaikki muodot ovat enemmän kuin tarpeen!

OLETKO KOSKAAN tarkemmin pohtinut suomenkielen sanaa LUOVUUS? Se pitää nerokkaasti sisällään kolme johtajuudessa kehittymisen elementtiä: luovu, luo ja uus! Hyvin harvoin missään kehittyminen tai muuttuminen on mahdollista ilman, että on valmis jostain luopumaan tai muuttamaan. Huomattavasti helpompaa on aloittaa jotain uutta kuin tiputtaa jotain olemassa olevaa pois. Uuden luominen on toisille motivaation lähde ja toisille taas syy muutosvastarintaan. Johtamisessa molemmat puolet on osattava taklata oikealla lähestymistavalla oikeassa hetkessä ja vieläpä selkeillä pelisäännöillä. Uuden suunnittelu ja kehittäminen on monille se kaikkein kiinnostavin tekeminen, mutta valitettavan usein hyvin suunniteltu ”uus” jää paperille ja käytäntöön vieminen takkuu.

Uudet sukupolvet tulevat työelämään suurin odotuksin johtajuuden suhteen. Olen vakuutunut siitä, että heillä on visioita ja kyvykkyyttä aivan uudenlaisen kasvun luomiseen elinkeinoelämämme. Mutta olemmeko me jo työelämässä olevat kyvykkäitä johtamaan heitä tavalla, jolla tuo kasvu saadaan aikaan? Mitäpä jos Rauman talousalueen erottautumistekijäksi monipuolisen elinkeinoelämän lisäksi voisi muodostua johtaminen? Entä jos ottaisimme kaikki luovuuden tekijät vaikka yli organisaatorajojen käyttöön ja antaisimme rohkeasti kokeillen mennä?

LUODAAN YHDESSÄ mahdollisuudet kasville kehittämällä johtajuuttamme talousalueemme kunkin kehitysvaiheen edellyttämällä tavalla!

JAANA ISOTALO

HR- ja koulutusvaliokunnan puheenjohtaja
Henkilöstö- ja viestintäjohtaja, TVO



“Oma johtaminen ja johdettavien tarpeet on pystyttävä tunnistamaan ja toisinaan jopa keksimään uudelleen.

Koulutuskyselyllä pohjaa koulutusorganisaatioiden ja yritysten yhteistyön kehittämiseksi

UUSIEN TEKNOLOGIOIDEN HYÖDYNTÄMINEN, ESIMIESTAIDOT, TIIMITYÖTAIDOT, KÄSILLÄ TEKEMISEN TAIKAT - SIINÄ OSAAMISALUEITA, JOIDEN OSALTA RAUMAN SEUDUN YRITYKSISSÄ NÄHDÄÄN TARPEITA TULEVIEN VIIDEN VUODEN AIKAJÄNTEELLÄ. SIINÄPÄ HAASTETTA MYÖS MAAKUNNAN KOULUTUSORGANISAATIOILLE.

TEKSTI RIIKKA PIISPA

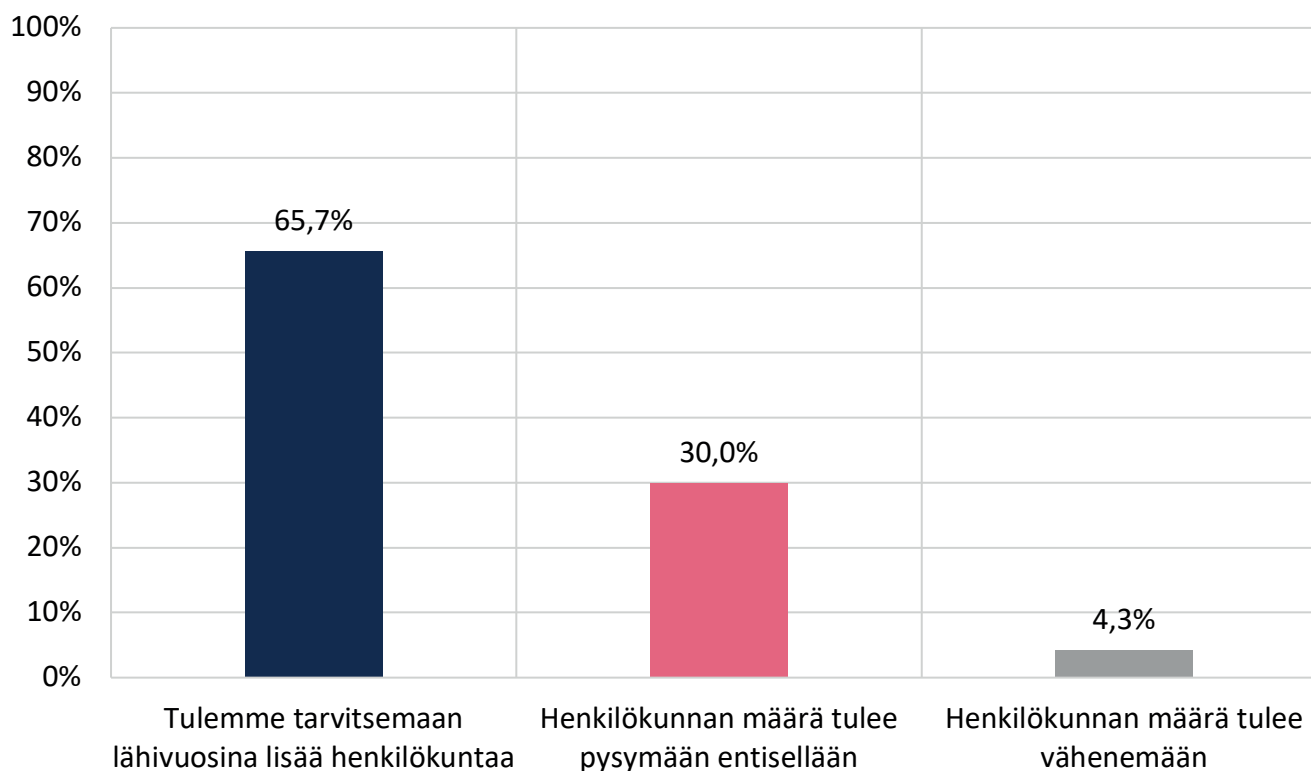
RAUMAN KAUPPAKAMARIN osaamis- ja koulutuskyselyyn vastasi elo-syyskuussa 71 Rauman seudun yritystä eri toimialoilta ja eri koko-luokista.

Tulosten perusteella kohtaannossa on täälläkin tekemistä. Osaavan henkilöstön rekrytoinnissa on ollut vaikeuksia viimeisen vuoden aikana yli puolella vastaajista. Odotuksissa on, että henkilöstömäärä tulee kasvamaan lähivuosina yli 60%:lla vastanneista yrityksistä. Tämä ei juurikaan ole muuttunut vuoden 2018 maaliskuussa toteutetusta kyselystä.

Keskeisinä tulevaisuudessa tarvittavina osaamisaloina useimmin mainittiin uusien teknologioiden hyödyntäminen, suunnittelutaidot, esimiestaidot, käsillä tekemisen taidot ja asiakaspalvelu. Pätevyyksistä

ja tutkinnoista mainintoja saavat esimerkiksi sähkö- ja automaatio-insinöörit ja diplomi-insinöörit, taloushallinto, varainhoito sekä erilaiset suunnitteluroolit.

Kyselyllä koottiin myös näkemyksiä maakunnan koulutusorganisaatioiden (ammatillinen ja korkea-aste) kyvystä vastata yritysten tarpeisiin. Yleisesti ottaen kyselyyn vastanneet olivat kohtuullisen tyytyväisiä koulutuskenttään, mutta tarpeita yhteiselle kehittämiselle on. Kyselyn tarkemmat tulokset viestitään suoraan oppilaitoksiin ja pyritään löytämään yhdessä keinoja ratkaista havaittuja haasteita. Esimerkiksi Rauman kauppakamarin Rinki-yhteistyöryhmän kautta voidaan yritysten ja oppilaitosten yhteistyötä entisestään kehittää.





MARRASKUU

4.

EXCEL JATKOKURSSI (webinaari)

4.11. klo 10:00 - 11:30
Haluat säästää aikaa ja käsitellä isoja aineistoja Excelin ominaisuuksien avulla. Koulutuksesta saat kattavan paketin aineiston käsittelyyn liittyvistä työkaluista ja paljon muita aikaa säästäviä vinkkejä, joiden avulla saat varmuutta Excelin käyttöön.

12.

AJANHALLINTA, JOUSTAVA TYÖ JA DIGITAALISET TYÖKALUT

12.11. klo 9:00 - 16:00
Ajanhallinnan avulla saat enemmän ja parempia tuloksia. Hallittu ajankäyttö lisää työhyvinvointia, kun kontrollin ja aikaansaamisen tunne lisääntyy.

Paikka: Pori

18.

CONTROLLER EXCEL (webinaari)

18.11. klo 10:00 - 11:30
Erityisesti controllereille, talousjohtajille, talouspäälliköille, kirjanpitäjille, taloushallinnon ammattilaisille ja raportoinnista vastaaville.

21.

AJANKOHTAISTA ENNAKKOPERINNÄSTÄ 2020

21.11.2019, klo 9:00 - 13:00
Tomi Peltomäki käy läpi ennakkoperinnän muutoksia ja listaa tuoreimmat ohjeet ja päätökset.
-Vuoden 2020 lakimuutokset
-Ennakkoperintä 2020
-Ajankohtaisia tulorekisteristä
-Uusin oikeuskäytäntö
-Verohallinnon ohjepäivitykset
Paikka: Villa Tallbo, Petäjäsantie 178, Rauma

26.

VEROPÄIVÄ

26.11. klo 9:00 - 16:00
Veropäivässä käydään läpi ajankohtaiset asiat liittyen kirjanpitoon, tilinpäätökseen, verotukseen, käyttöomaisuuteen ja poistoihin. Päivässä käsitellään myös yritys sijoittajana ja sijoituskohteena sekä viimeaikainen oikeuskäytäntö.
Paikka: Scandic Rauma, Aittakarinkatu 9, Rauma

JOULUKUU

2.

TYÖN TEKEMISEN UUDET MUODOT - VIRTUAALITIIMIN JA ETÄTYÖN JOHTAMINEN

2.12. klo 9:00 - 16:00
Tiimi tai yritys voi olla tehokas ja tuloksellinen, vaikka yritykseen tehdäänkin etätyötä. Tärkeää on ymmärtää hajaautetun tiimityön kompastuskivet ja mistä mahdolliset haasteet johtuvat.

Paikka: Satakunnan kauppakamari, Valtakatu 6, Pori

2.

EXCEL-RAPORTOINTI: PIVOT JA EXCEL BI (webinaari)

2.12. klo 10:00 - 11:30
Koulutus sopii sinulle, joka työssäsi luot raportteja ja yhteenvedoja tilannekatsauksiin ja päätöksentekoon. Haluat tuottaa liiketoiminnalle selkeitä raportteja mahdollisimman nopeasti ja esittää tulokset yleisölle vaikuttavasti.

9.

SISÄLTÖMARKKINOINNIN TEHOPÄIVÄ

9.12. klo 9:00 - 16:00
Esittelemme helppokäyttöiset ja edulliset verkkopohjaiset työkalut sosiaalisen median kuvapostausten ja videoiden tekoon ja harjoittelemme niiden käyttöä. Saat runsaasti ideoita somesisällön tuottamiseen, tehokkaampaan otsikointiin ja postausten elävöittämiseen visuaalisin keinoin. Löydät fokuksen tekemiseesi ja saat parhaat vinkit vuositasen sisältösuunnitelman tekoon.

Paikka: Satakunnan kauppakamari, Valtakatu 6, Pori

KEVÄÄN 2020 KOULUTUKSIA

HJH-PUHEENJOHTAJA-KOULUTUS

3.-4.3.2020
Pk-yrityksen hallituksen puheenjohtajakurssilla käsitellään hallituksen johtamista ja ryhmädynamiikkaa. Puheenjohtajalla pitää olla kyky kehittää omaa ja hallituksen jäsenten hallitustyöskentelyn osaamista. Toimiva hallitus on osakeyhtiön voimavara ja suunnannäyttäjä.

HJH-KOULUTUKSET

3.3., 10.3., 17.3. ja 31.3.2020
Erilaiset murrokset kuten sukupolvenvaihdot, omistajamuutokset, kansainvälistyminen, kasvunopeus ja markkinahäiriöt ovat helpommin hallittavissa, kun yrityksestä löytyy laajalti kokemusta. Hallitustyöskentelyn avulla voidaan parhaiten sitoa yritykseen sen tarvitsemat ulkopuoliset resurssit toimivan johdon tai yrittäjän tueksi.

STRATEKINEN SISÄLTÖMARKKINOINTI

17.3.2020
Sisältömarkkinointia kannattaa kehittää strategisesti aieman toiminnan tuloksiin perustuen. Koulutuksessa pureudutaan suunnitelmallisuuteen sisältötyössä. Mitkä ovat sisältöstrategian ja onnistuneen sisältömarkkinoinnin peruspilarit ja miten sujuvoittaa päivittäistä sisältötyötä.

ALV -PÄIVÄ

13.5. 2020
Luvassa ajankohtaisia ALV-asioita. Aamupäivällä perus ALV- ja iltapäivällä KV-ALV -asioita.

Tässä on muutama esimerkki kevään koulutustarjonnasta. Koulutuskalenterimme valmis-tuu joulukuun aikana.

Koulutuksiin ilmoittaudutaan kauppakamarin verkkosivun kautta viimeistään viikkoa ennen koulutuksen alkua. Peruutukset veloituksetta viimeistään viikkoa ennen koulutuksen alkua. Muussa tapauksessa kauppakamari perii 50% kurssimaksusta. Pidätämme oikeudet kurssitarjonnan ja sisältöjen muutoksiin.

Katso tarkemmat tiedot ja ilmoittaudu mukaan osoitteessa: raumankauppakamari.fi



Toimitusjohtaja Matti Lipsanen (vas.) ja myyntijohtaja Pasi Manneros ovat tyytyväisiä Oumanin kasvuun ja kehittymiseen.

Nykytrendi lämmittää

TEKSTI JA KUVAT SANNA PERÄNTIE

Keskustelu ilmastonmuutoksesta ja hiilidioksidipäästöistä on lähiaikoina ollut kiivasta. Keinoja päästöjen hillitsemiseksi haetaan muun muassa yksityisautoilun vähentämisestä, kierrättämisestä ja energian hankintatavoista. Yhteen merkittävään asiaan kiinnitetään kuitenkin toistaiseksi yllättävän vähän huomiota – rakennuksien energiankulutuksen optimointiin.

– 40 prosenttia maailman hiilidioksidipäästöistä syntyy kiinteistöistä. Se on viisinkertainen määrä verrattuna yksityisautoiluun, Ouman-konsernin toimitusjohtaja **Matti Lipsanen** huomauttaa.

Ouman valmistaa säätimiä rakennusten ilmastointi-, lämmitys- ja jäähdytysjärjestelmiin, joiden avulla kiinteistöjen talotekniikka toimii energiatehokkaammin pitäen samalla huolta asumismukavuudesta. Tehokkuuden lisäksi laitteissa tärkeää on tuotteiden tyylikäs teollinen muotoilu sekä helppokäyttöisyys.

– Meillä on tilastoja tuhansista kiinteistöistä, joissa tekemillämme parannetuilla säädöillä säästetään 10 prosenttia energiakustannuksista, Lipsanen paljastaa.

KASVU SAA JATKUA

Raumalla 1980-luvulla perustetulla Oumalla on tällä hetkellä yhdeksän toimipistettä, joista kuusi sijaitsee Suomessa. Yrityksen lii-

kevaihto on 33 miljoonaa ja se työllistää yhteensä 280 ihmistä.

– Suomen toimipisteissä keskitytään pääasiassa suunnitteluun ja tuotteet valmistetaan Viron Kuressaaressa. Tänä vuonna tuotteita valmistetaan yhteensä 1,4 miljoonaa, Oumanin myyntijohtaja **Pasi Manneros** kertoo.

”VÄITÄN, ETTÄ
SUOMI ONNISTUISI
LEIKKAAMAAN 5 % HIILIDIOKSIDIPÄÄSTÖISTÄÄN
PALVELUMME JA
TUOTTEIDEMME AVULLA.”

– Tuotteitamme ei tehdä esimerkiksi autoihin ja lentokoneisiin, vaan palvelumme keskittyy nimenomaan talotekniikkaan. Näin yrityksestämme löytyy hyvää osaamista juuri siihen liittyviin applikaatioihin sekä teknologioihin, Manneros selvittää.

Ensi vuonna 40 vuotta täyttävä yritys on kasvanut vuosien saatossa hyvin ja tavoitteena on pitää suunta samana.

– Tämän hetkinen keskustelu ilmaston-

muutoksesta on hyödyksi meille. Vielä kun ihmiset ryhtyisivät sanoista tekoihin, näkyisi se toiminnassamme hyvin positiivisesti, Lipsanen myöntää.

Oumanin vahvuus piilee kokonaistoimittuksessa, sillä yritys tarjoaa kaiken suunnittelusta laitteen valmistamiseen. Tuotteet halutaan optimoida parhaaksi mahdolliseksi kokonaisuudeksi – niin toimivuudeltaan kuin hinnaltaankin.

Suurin muutos tuotteissa on ollut tietoliikenneteknologian kehittymisen vaikutukset. Nykyään suunniteltavat säätimet voidaan kytkeä osaksi erilaisia taloautomaatiojärjestelmiä ja niitä voidaan ohjata myös esimerkiksi netin tai puhelimen sovellusten kautta.

Energiatehokkaat ja hiilidioksidipäästöjä vähentävät ratkaisut tulevat varmasti kiinnostamaan ihmisiä yhtä enenevässä määrin.

– Väitän, että Suomi onnistuisi leikkaamaan viisi prosenttia hiilidioksidipäästöistään palvelumme ja tuotteidemme avulla. Pystymme pienentämään kiinteistöjen energiatehokkuutta merkittävästi sekä parantamaan koko energiantuotanto- ja kulutusjärjestelmän tehokkuutta ohjaamalla kiinteistöjen energiankulutusta energian tuotantojärjestelmän kannalta järkevään aikaan, ja se on myös tulevaisuuden kasvua ajatellen vahvuutemme, toimitusjohtaja Matti Lipsanen päättää. ●



RAUMAN KAUPPAKAMARIN TOIMINTAA



1.

1. Meriverkostopäivä kokosi yhteen yli 150 osallistujaa raumalaisen laivanrakennuksen ympärille lokakuussa.



2.

2. Merima Oy:n toimitusjohtaja Mikko Mäkiranta esittäytyi Meriverkostopäivässä. Merima Oy on yksi Rauma Marine Constructions Oy:n pääyhteistyökumppaneista.

3. Rauman kauppakamarin jäsenyristysten yhteinen kesärekrykampanja Meillä on töitä palkittiin Oikotien rekrytoinnin parhaat -gaalassa parhaan rekrytointivideon palkinnolla. Voittoa olivat pokkaamassa Rauman kauppakamarin HR- ja koulutusvaliokunnan pj. Jaana Isotalo (vas.) ja kauppakamarin toimitusjohtaja Riikka Piispa (oik.). Kampanjapäällikkönä toimi Sanoma Median Matti Laakso.



3.

YHTEYSTIEDOT

RAUMAN KAUPPAKAMARI

SINKOKATU 11
26100 RAUMA

RAUMA.CHAMBER.FI
AVOINNA MA-PE KLO 8.30-15.30

Työmme liikkuvan luonteen vuoksi varmistathan ennen tuloasi puhelimitse, että olemme paikalla.

TOIMITUSJOHTAJA

RIIKKA PIISPA
riikka.piispa@rauma.chamber.fi
puh. 040 708 8555

KOULUTUSPÄÄLLIKKÖ

PÄIVI JUNNILA
paivi.junnila@rauma.chamber.fi
puh. 044 765 4533

VIENTIASIAKIRJAVASTAAVA

JOONAS ALANKO
joonas.alanko@rauma.chamber.fi
puh. 040 1828 268

JÄSENEKSI LIITTYMINEN

Voit hakea Rauman kauppakamarin jäsenyyttä täyttämällä hakemuslomakkeen verkkosivuillamme osoitteessa rauma.chamber.fi kohdassa Jäsenyys. Otamme yhteyttä, kun hakemus on käsitelty.

Pyhäjärvisseudun elinvoimafoorumissa puhuttiin asioista niiden oikeilla nimillä

ENSIMMÄISTÄ KERTAA järjestetyssä elinvoimafoorumissa luotiin katsaus seudun yritysten osaamiseen ja vahvuuksiin. Samalla tarjottiin mahdollisuus yritysten edustajien, kuntien virkamiesten sekä luottamushenkilöiden väliseen vuoropuheluun seudun tulevaisuuden elinvoiman kannalta merkittävistä teemoista. Haasteiksi nähtiin osaavan työvoiman saatavuus, koulutuskysymykset sekä uusien yritysten ja työpaikkojen synnyttäminen tuotekehityksen ja innovaatiotoiminnan kautta. Ratkaisuihin tarjottiin muun muassa osaamis- ja koulutuskeskuksen perustamista vahvojen osaamisalojen ympärille, vientiasaamisen lisäämistä, yritysten työnantajamielikkyyden ja johtamisosaamisen kohentamista sekä seudulle sijoittumista tukevien verkostojen vahvistamista. Näistä jälkimmäisen osalta tapahtuu parhaillaan, kun Pyhäjärvisseudun Nuorkauppakamari ry:n toiminta käynnistyy loppuvuoden aikana.

Seuraava Pyhäjärvisseudun elinvoimafoorumi järjestetään ma 16.3.2020.



Kuljetusliike Y. Auramaa Oy:n koulutuspäällikkö Teija Auramaa ja Starcke Oy:n hallituksen puheenjohtaja Ari-Veli Starcke pohtimassa Pyhäjärvisseudun tulevaisuuden mahdollisuuksia.



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



Rauman kauppakamarin keskeiset visiotavoitteet vuosille 2020-2025

Rauman kauppakamarin valtuuskunnan, hallituksen ja Rauman nuorkauppakamarin yhteistyönä on tämän syksyn aikana luotu kuvaa Rauman seudun toivotusta tulevaisuudesta viiden vuoden päähän. Rauman kauppakamarin strategiaa ja toimintaa ohjaavat tulevina vuosina neljä keskeistä visiotavoitetta. Työskenteleä johdatteli Rauman nuorkauppakamarin edustaja, TVO Oyj:n kehityspäällikkö **Mia Nikula**. ●

ELINVOIMAISET, VETOVOIMAISET KUNNAT

- Moderneinta kuntajohtamista Suomessa ja kuntien välisestä kilpailusta yhteistyöhön
- Laadukkaita, tarpeenmukaiset kuntapalvelut ja vapaa-ajan elämä myös kansainvälisille asukkaille
- Otetaan keskeiseksi vahvuudeksi maaseutumainen, vesistöjen lähellä sijaitseva asuin ympäristö

VAHVA JA INNOVATIIVINEN KOULUTUSJÄRJESTELMÄ

- Elinkeinoelämää entistä paremmin palvelevaa, joustavaa koulutusta karkialoilla
- Tuotekehitys-, tutkimus ja innovaatiotoiminnan terästäminen uusien innovaatioiden ja tuottavuuden kehittämiseksi yhteistyössä yritysten kanssa
- Oppilaitosten, yritysten ja julkisten toimijoiden saumaton yhteistyö varhaiskasvatuksesta yliopistotasolle (alueelliset, kansalliset ja kansainväliset oppilaitokset)

KETTERÄ, KASVAVA JA SEUDULLE INVESTOIVA ELINKEINOELÄMÄ, JOKA HOUKUTTAA OSAAJIA

- "Parhaan johtamisen ja yrityskulttuurin kehto" - tavoitteellinen johtaminen
- Kasvetaan yhdessä: joustava paikallisten, kansallisten ja kansainvälisten verkostojen hyödyntäminen
- Teknologioiden asianmukainen ja tuottava hyödyntäminen

RAUMASTA ENTISTÄKIN VAHVEMPI LIIKENTEEN JA LOGISTIIKAN KESKITTYMÄ

- Saavutettavuus: satama, tiet, raiteet, tietoliikenne yhteydet
- Profiloituminen osaamiskeskittymäksi

KUTSU SYYSKOKOUKSEEN

RAUMAN KAUPPAKAMARIN SÄÄNTÖMÄÄRÄINEN SYYSKOKOUS

- Vahvistetaan jäsenmaksut
- Hyväksytään toimintasuunnitelma ja talousarvio
- Valitaan hallituksen puheenjohtajisto
- Valitaan valtuuskunnan ja Keskuskauppakamarin valtuuskunnan jäsenet
- Valitaan tilintarkastajat ja heidän varahenkilönsä

Aika: ma 2.12. klo 16.30–17.30

Paikka: SAMK Merimäen auditorio, Suojantie 2, Rauma

Ilmoittautuminen: www.raumankauppakamari.fi

Ennen kokousta Satakunnan Kiina-seminaari – Suurvalta kauppakumppanina
klo 13.45–16.00.



Teemme yrityksestäsi houkuttelevan

Tervetuloa keskustelemaan lisää
Bonden punaiselle kaapille

STRATEGIA & KONSEPTI / SISÄLTÖMARKKINOINTI & VIESTINTÄ / VISUAALINEN VIESTINTÄ & BRÄNDÄYS
SOSIAALINEN MEDIA & WEB / KOULUTUS & SPARRAUS



TUTUSTU TÖIHIMME: **bonde.fi**