

KAUPPA KAMARI

KESTÄVÄN KEHITYKSEN INNOVAATIOITA KAUTTUALTA MAAILMALLE

JUJO THERMAL AUTTAA
ELINTARVIKKEITA PAKKAAVAA
TEOLLISUUTTA VÄHENTÄMÄÄN
MUOVIN KÄYTTÖÄ.

PÄÄKIRJOITUS

**RAUMASTA
ENTISTÄKIN
VAHVEMPI
LIIKENTEN JA
LOGISTIIKAN
KESKUS**

HANNU ASUMALAHTI



Jos näkee aina riskejä
voiko hyvä mahdollisuus
jäää käyttämättä?

Me autamme asiakkaitamme
hyötymään uusista mahdollisuuksista
ja hallitsemaan riskejä. Lähimmän
asiantuntijamme löydät osoitteesta:
ey.com/fi

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

EY

Building a better
working world

© 2020 Ernst & Young Oy. All Rights Reserved. ED None.A20003fi

PÄÄKIRJOITUS

RAUMAN SEUDUSTA ENTISTÄKIN VAHVEMPI LOGISTIIKAN JA LIIKENTEN KESKUS

Otsikko on Rauman kauppakamarin strategiasta, yksi neljästä visiotavoitteesta tai keihäänkärjestä. Raumalla on logistiikalla pitkät perinteet. Rauman sataman ikää ei varmuudella voida määrittää, mutta se on luultavasti 579-vuotiaasta Raumaa vanhempi, sillä keskiajalla rannikkokaupungit tavattiin perustaa hyvien luonnonsatamapaikkojen yhteyteen.

Satakunta ja Rauman seutu ovat merkittävä osa teollista Suomea. Suuri osa suuntautuu vientiin ja siinä paikallinen satama on suurena apuna. Rauman satamaliikenteestä suurin osa tulee kuitenkin rauta- ja maanteitse Satakunnan ulkopuolelta ja suuret kokonaismäärät auttavat pitämään linjaliikenteen tarjonnan niin laadullisesti kuin määrällisestikin hyvällä tasolla. Vaikkapa konteilta kotiseudulta minne päin maailmaa tahansa.

On aivan selvää, että kaikki vienti- ja tuontikuljetukset eivät voi kulkea satamien kautta. Rauman seudun vientiteollisuutta suuntautuu erittäin paljon rekkakuljetuksina Ruotsiin ja Keski-Eurooppaan. Tämä merkitsee, että olemme hyvin riippuvaisia maapuolen infrasta eli tie- ja rautatieverkosta. Kehitystä on viimeisen 20 vuoden aikana tapahtunut ja Rauman ratayhteys on varsin toimivassa kun-

nossa. Myös valtatie 12 Rauman kaupungin kohdalla ja välillä Rauma-Huitinen on mukavassa kunnossa. Mutta sitten tulee se murheenkryyni eli valtatie 8, joka kehittyy tuskastuttavan hitaasti. Toki parempi hitaasti kuin ei ollenkaan.

Kauppakamarin vision toteutuminen logistiikan ja liikenteen keskuksesta vaatii nyt raivokasta lobbaamista, jotta kasitien kehitykseen saadaan vauhtia. Paikallinen kauppakamarimme on siinä työssä avaintekijä, tietysti yhteistyössä muiden kanssa. Juuri aloittanut Vt8 Turku-Pori -foorumi on siihen hyvä työkalu.

Oma runsaan 20 vuoden työni Rauman sataman johdossa päättyy ku-luvan vuoden loppupuolella. Tuntuu aika pitkältä työrupeamalta, mutta se on vain silmänräpäys verrattuna sataman kuluneisiin ja tuleviin satoihin vuosiin. Olen koko satamaurani ajan ollut mukana kauppakamarin liikennevaliokunnassa paikallisella ja valtakunnallisella tasolla. Se on ollut minulle hyvin mieluista työtä.

Hannu

HANNU ASUMALAHTI

Toimitusjohtaja
Rauman Satama Oy



RAUMAN KAUPPAKAMARI

JULKAISIJA

Rauman kauppakamari
Sinkokatu 11, 26100 Rauma
rauma.chamber.fi

OSOITTEENMUUTOKSET

puh. 044 765 4533
kauppakamari@rauma.chamber.fi

PÄÄTOIMITTAJA

Riikka Piispa

TAITTO

Tytti Parjanen / bonde.fi

PAINO

Sata-Seri Oy, Rauma
ISSN 2342-7027

YHTEYSTIEDOT

Sinkokatu 11, 26100 Rauma
Avoimma ma-pe 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

Heini Yli-Antola
heini.yli-antola@rauma.chamber.fi
puh. 040 182 8268

HALLITUKSET TÖIHIN -HANKKEEN VETÄJÄ

Miia Vironen
miia.vironen@satakunnankauppakamari.fi
puh. 050 554 7687

JÄSENEKSI LIITTYMINEN

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



KAUPPAKAMARIN JÄSENETU

MAKSUTONTA LAKINEUVONTAA

ASiantuntijoiden neuvot apunasi

Rauman kauppakamarin jäsenhintaan sisältyvässä
neuvontapalvelussa Helsingin seudun kauppakamarin asiantuntijat
ja lakimiehet vastaavat kysymyksiisi liittyen muun muassa
verotus-, talous-, työsuhte- ja yhtiöoikeudellisiin asioihin.

Lisätiedot:
rauma.chamber.fi
/palvelut

SISÄLTÖ

VISIO

Rauman seudusta vahva logistiikan ja
liikenteen keskus

6

Menestyvä joukkue yksilöistä
Valmentaja Henrik Dettmann

8

**Gallup: Vinkkejä
vientä aloittavalle yritykselle**

9

Uusi jäsen
VRP Mäkelä

VIENTI

Kesä tuo valoa myös vientimarkkinoille

14

Haastattelussa Tuija Suur-Hamari
Wipak Oy:n toimitusjohtaja

18

Haastattelussa Ville Skinnari
Kehitysyhteistyö- ja ulkomaan
kauppaministeri

17

**Datan hyödyntäminen
liiketoiminnassa**



18



14

AJANKOHTAISTA

Kilpailukykyä investoimalla ja innovoimalla

10

Kestävän kehityksen innovaatioita
Kauttualla toimiva Jujo Thermal

23

Vieraskynä
Evan johtaja Emilia Kullas

22

Lakipalsta
Lomautuksen ja irtisanomisen vaikutus
työntekijän oleskelulupa

Kukaan ei heitä tahallaan ohi

SUSIJENGIN VALMENTAJA HENRIK DETTMANN ON KUULUISA KYVYSTÄÄN RAKENTAA YKSILÖISTÄ MENESTYVÄ KORIPALLOJOUKKUE. URHEILUVALMENTAJA VOI TARJOTA UUTTA AJATELTAVAA JOHTAMISEEN, AINAKIN SIIHEN, KUINKA ERILAISISTA YKSILÖISTÄ RAKENNETAAN VOITTAJATIIMI.



Henrik Dettmannin esitys liittyy joukkojen johtamiseen työelämän murroksessa kuultiin huhtikuussa Talous & Tekniikka -virtuaaliseminaarissa.

Menestyksen johtaminen lähtee Dettmannin sanoin liikkeelle kunkin valmennettavan yksilön oikeasta ja rehellisestä minäkuvasta. Parhaimmillaan ihminen tuntee itsensä, vahvuutensa ja heikkoutensa. Sinä-kuvalla Dettmann puolestaan tarkoittaa sitä, miten kukin yksilö näkee toiset. Esimerkiksi vaikka henkilö näkee itsensä ystävällisenä ja sosiaalisena, voivat ympäröivät ihmiset omista lähtökohdistaan ja erilaisuudesta johtuen nähdä henkilön liian päällekkävänä ja puheliaana. Valmentajan rooli onkin lisätä yksilöiden itsetuntemusta sekä auttaa ihmisiä tuntemaan toistensa vahvuudet ja heikkoudet, erilaisuuden hyväksyen.

Myös ihmisten näkemykset pelistä tai sen tavoitteista voivat erota toisistaan merkittävästi. ”Toisille peli on minä vastaan sinä eli jatkuvia kaksinkamppailuita. Toisille peli taas on vahvasti me vastaan he -kamppailua, jossa ratkaisevaa on miettiä erilaisia strategioita vastustajaa vastaan. Kolmansille peli on jatkuvaa kilvoittelua omaa itseään vastaan – miten hoidan hommani ja kestän paineet”, koostaa Dettmann yhteen eri pelinäkemysten eroja.

Yksilöiden itsetuntemuksesta ja sinä-kuvista sekä erilaisista pelinäkemyksistä rakentuu joukkueelle me-kuva, joka on koko valmennettavan joukkueen yhteinen identiteetti – mitä me yhdessä olemme ja osaamme. Jatkuvan kehittymisen ja pienten onnistumiskokemusten sarjasta,

yhdessä tehden, on Dettmann onnistunut luomaan Susijengille voittajaidentiteetin.

”**Syötä aina** sille, joka on vapaana”, kiteyttää Dettmann ohjeensa Susijengin pelaajille. Susijengissä voittamista ei pelätä, mutta ei myöskään epäonnistumista. Vaikka pelaajissa on eroja ja joukkue tuntee omat huippupelaajansa, on viesti selvä. Kaikki ovat osa joukkuetta, kaikki osallistuvat peliin – jokaisella on merkitystä lopputuloksen kannalta. Peli ei kuitenkaan itsessään ole olemassa.

Pelaajien lisäksi tarvitaan katsomossa oleva joukko, jota varten peliä lopulta pelataan. Yritysmailmassa Dettmann tarkoittaa katsomolla maksavia asiakkaita. Asiakas on lopulta syy, miksi yritystoimintaa pyritetään, vaikka se voi joskus työssä unohtua.

Työelämän ja urheilumailman välillä on yhtäläisyyksiä, mutta myös eroja. Urheilun parissa ammattilaistalla voidaan joukkue koota suoritustasoltaan parhaista pelaajista. Tämä ei välttämättä ole työelämässä mahdollista. Ja vaikka urheilussa joukkueen saa koottua, ei menestys silti ole taattu, vaan erilaiset persoonat ja osaamiset on saatava sovitettua yhteen.

”**Peli on** leikin laboratorio”, toteaa Dettmann. Pitäisikö työelämässäkin sallia enemmän leikkiä ja epäonnistumisia, jotta osaamisella on enemmän tilaa kehittyä? Eihän kukaan tahallaan heitä ohi.

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.

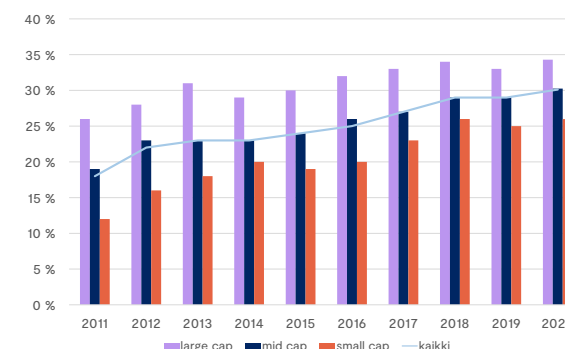
Osuuden kasvua selittää hallinnointikoodin suositus, jonka mukaan pörssiyrityksen hallituksessa on oltava sekä miehiä että naisia, kertoo Keskuskauppakamarin johtava asiantuntija Ville Kajala.

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 muuttumaan 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 kilpailukyvyyn kehittämisessä. Ratkaisuja osaamisvajeeeseen -julkaisu tarkastelee osaamisvajeen tilannekuvaa ja tarjoaa noin 20 ratkaisua osaamisvajeen umpeen kuromiseksi.

Mikko Valtonen, johtava asiantuntija

Gallup

MITÄ VINKKEJÄ SINULLA
ON ANTAA VIENTIÄ ALOITTAVALLE
YRITYKSELLE?

Kirsi Hassinen

Business Unit Director, Leading Expert
Licensing, Qualification & Authority Requirements (LQA)
Platom Oy

”Kokeneet, osaavat ja hyvällä sekä nopealla tilannetajulla varustetut henkilöt neuvotteluihin ja yhteydenpitoon. Tutustu asiakkaan liiketoimintaan ja mieti, mitä lisäarvoa tuotat hänelle ja miten teet sen järkevällä kustannuksella laadukkaasti. Varaa riittävästi aikaa kommunikaatioon ja suhteiden luomiseen. Keskity tarkoin kuuntelemaan asiakastarpeet ja löydä niihin ratkaisut, tarvittaessa räätälöidyt.”

” Osaa tuoda tuotteesi esille ja hymyile, voit valloittaa maailmaa!

Mika Suomi

Head of Sales and Marketing
FB Ketju

”Harjoittele ja testaa ensin kotimaassa. Opettelu on todennäköisesti edullisempaa kotimaassa ja tuotetta saadaa samalla paranneltua.

Älä tee vasemmalla kädellä vaan valmistelee myös omat resurssit. Tutki ja valitse kohdemaahan huolellisesti ennen viennin aloittamista, älä lähde purjehtimaan ja kokeilemaan onneasi. Useimmiten päästään nopeammin tuloksiin paikallisen toimijan kanssa. Valitse mahdollinen kumppanisi huolella. Huomioi muun muassa aito kiinnostus ja resurssit sekä se, että tuotteesi tukee jakelijan muuta liiketoimintaa.”

” Älä lannistu ja kysy neuvoja konkareilta!



Globaalit tuulahdukset tuntuvat myös rengas- ja vannekaupassa

MONI TUNTEE VRP-MÄKELÄ OY:N KASITIE-
VARRELLA EURAJOEN KESKUSTAN
KOHDALLA SIJAITSEVASTA TOIMIPAIKASTA
SEKÄ OIVALTAVASTA MARKKINOINNISTA ERI
KANAVISSA. HYVÄN PAIKALLISEN PALVELUN JA
LAAJAN VALIKOIMAN OHELLA ON RENGAS- JA
VANNEKAUPASSA MENESTYÄKSEEN PYSYTTÄVÄ
KÄRRYILLÄ MYÖS MARKKINATRENDEISTÄ JA
TEKNOLOGIAN KEHITYKSESTÄ. TOIMIALA ON YHTÄ
LAILLA OSA GLOBAALIA MARKKINATALOUTTA KUIN
MIKÄ TAHANSA MUUKIN.



VRP-Mäkelä Oy palvelee yksityisasiakkaita rengas- ja vannehankinnoissa Länsi-Suomen alueella sekä maatalous- ja muita raskaamman kaluston omaavia asiakkaita lähes koko Suomen alueella. Yrityksen taival lähti käyntiin yli 25 vuotta sitten, kun Reijo Mäkelä alkoi toimittaa renkaita ja vanteita tutuille maatalousasiakkaille lähipiirissään. Toiminta jatkuu edelleen vahvana, sillä yritystoinnassa ovat nykyään mukana kaikki Reijon lapset: niin haastateltavana ollut Reijon tytär Katariina Vähä-Ettala kuin Katariinan kaksi veljeäkin.

”**Olemme yrittäjähenkisiä** ja asiakaslähtöisiä. Meillä työntekijät ovat olleet töissä pitkään. Jokaisella meistä on oma osaamisalueensa ja luottamukseen perustuvat, vakiintuneet asiakassuhteet. Emme taistele markkinoilla hintojen, vaan asiantuntemuksen ja palvelun avulla”, vastaa Karoliina Vähä-Ettala kysyttäessä yrityksen menestymisen syitä.

Pyörää on vaikea keksiä uudelleen, mutta kehitystä on seurattava tarkasti. ”Tällä hetkellä joku merkki voi olla teknologian ja materiaalivalintojen osalta aivan kehityksen kärjessä, mutta voi jo seuraavana hetkenä olla kehityksestä jäljessä, kun kilpaileva tuote ajaa sen ohitse. Tämä vaatii jatkuvaa markkinan ja valikoiman seurantaa”, toteaa haastattelun aikaan kahvihuoneeseen piipahtanut Niklas Vähä-Ettala, joka on vuosia ollut töissä yhtiössä. Hänen mukaansa mahdollinen autonominen maantieliikenne tulee vaikuttamaan renkaiden ja vanteiden kehitykseen.

Maatalouden raskaisiin ajoneuvoihin vaaditaan hyvinkin erikoisia vanne- ja renkasratkaisuja, joiden räätälöintiin yhtiö on erikoistunut. ”Eihän traktoreita valmisteta erikseen vain siksi, että niillä viljellään porkkanaa. Kysyntä on vuosien myötä edelleen erilaistunut ja asiakkaiden toiveet ovat entistäkin yksityiskohtaisempia”, Katariina Vähä-Ettala toteaa.

Globaalit tuulahdukset ja koronapandemian vaikutukset tuntuvat myös VRP-Mäkelä Oy:n toiminnassa. Johtuen kansainvälisistä logistiikkavaikeuksista ja kumiraaka-aineiden saatavuudesta, on VRP-Mäkelälläkin jouduttu myymään ei-oota tiettyjen rengasmallien osalta. Lisäksi joidenkin tuotteiden sisäänostohinnat ovat nousseet. Myös sähköautojen suurempi massa aiheuttaa renkaille uusia vaatimuksia, mikä näkyy erilaistuvana valikoimana henkilöautopuolella.

”**Viime keväänä** pelkäsimme, että korona tulisi vaikuttamaan toimintaamme, mutta vaikutukset jäivät onneksi vähäisiksi. Täällä Satakunnassa oma auto on edelleen pakollinen kulkuväline. Ehkä pieni vaikutus on ollut sillä, että matkoja on etätöiden takia karsiutunut, joten renkaiden uusimisen tarvetta on ollut vähemmän”, Niklas Vähä-Ettala ynnää koronavuotta yhteen.

VRP MÄKELÄ OY

- Rengas- ja vanneliike Eurajoella Köykäntiellä.
- Perustettu vuonna 1996

- Toimitusjohtaja Reijo Mäkelä
- 8 vakituista työntekijää ja 2 sesonkityöntekijää



YRITYSTARINA

TEKSTI: Marko Östman KUVAT: Hannu Vainiopekka

Kestävän kehityksen innovaatioita Kauttualta maailmalle

KÄYTÄNNÖSSÄ JOKAINEN MEISTÄ ON PÄIVITTÄIN TEKEMISISSÄ
LÄMPÖHERKKIEN PAPERIMATERIAALIEN KANSSA. ERIKOISPAPEREITA
EURAN KAUTTUALLA VALMISTAVA JUJO THERMAL ON KANSAINVÄLISESTI
MERKITTÄVÄ ALAN TOIMIJA. JATKUVA KEHITYSTYÖ ON KILPAILUKYVYN
YLLÄPITÄMISEN KIVIJALKA.

Jujo Thermal on yksi maailman johtavista korkealaatuisten lämpöherkkien paperien valmistajista. Tämän lisäksi yhtiö valmistaa ei-lämpöherkkiä päällystettyjä erikoispapereita sekä elintarvikepakkauspapereita.

”Valikoimamme koostuu valtaosin termopaperin valmistuksesta, jonka lisäksi teemme etikettikäyttöön muita erikoispapereita. Tällaisia ovat esimerkiksi lämpösiirtotulostukseen soveltuvat paperit, korkeakiilliset paperit ja märkälujat paperit”, myynti- ja markkinointijohtaja Jens Remmer taustoittaa.

Tuotteiden loppukäyttökohteita ovat tyypillisesti logistiikan, vähittäiskaupan ja lääkepakkausten etiketit, matka- ja tapahtumaliput sekä kassa- ja takuukuitit.

”Etiketisovellus on tärkein tuoteryhmämme. Tänä päivänä tuotteita tilataan yhä enemmän internetin kautta ja toimitetaan kotiin hyvin pakattuna ja etiketoituna. Online-kaupan yleistymisen lisää siis thermal-etikettien tarvetta entisestään.”

Nämä tuotelähetysten saapumisen vastaanottajalle varmistavat osoite- ja viivakoodietiketit ovat aiemmin mainittua lämpöherkkää paperia. Jujo Thermal toimittaa kyseistä paperia pääsääntöisesti tarralaminaattivalmistajille.

”Asiakaslähtöisyys on meille tärkeä asia. Mietimme tuotteiden ominaisuuksia ja niiden vahvuuksia aina asiakkaan näkökulmasta. Olemme toimitusketjussa teollisten komponenttien valmistaja, jonka tuotteet jatkajalostetaan toisen teollisuustoimijan toimesta. Asiakkaamme myyvät nämä materiaalit tyypillisesti painotaloille.”

”On ensisijaisen tärkeää, että tuote toimii optimaalisesti

loppujalostusvaiheessa. Meidän tulee varmistaa jo täällä toimitusketjun alkupäässä se, että painojälki tulee vastaamaan parasta mahdollista laatua. Näin taataan, että tuote on myyvimmillään kaupan hyllyllä, missä kuluttaja tekee ostopäätöksensä.”

Kohti paperipohjaisten pakkausmateriaalien maailmaa

Tuotteiden korkea laatu ja ominaisuuksien parantaminen vaativat jatkuvaa kehitystyötä. Markkinoiden ja uusiutuvan tekniikan tarkkailu sekä asiakastarpeiden kartoitus kertovat omalta osaltaan kehityssuunnan.

”Tehtaalla kaikki ydintoimintomme, eli myynti, tuotekehitys, tuotanto, hankinta ja tekninen asiakaspalvelu ovat saman käytävän varrella. Näin ollen tieto kulkee nopeasti ja pystymme reagoimaan asioihin ilman viivettä. Jujo Thermal on aina lähellä asiakasta”, tuotekehitysjohtaja Mika Anttila painottaa.

Uutena tuotekehitysaihiona ovat pakkauskäyttöön tarkoitettut niin kutsutut barrier-paperit, joita jatkokehitetään Kauttualla. SHIELDPLUS® -tuotteet on valmistettu paperipohjaisesta materiaalista, joka antaa korkeat suoja- ja tiiveysominaisuudet hapetta, kosteutta ja tuoksua vastaan.

”Viimeiset vuosikymmenet muovi on dominoinut elintarvikepakkauksia, ja koska kaikkialla ei ole asianmukaista kierrätystä, johtaa se ympäristöllisiin ongelmiin. SHIELDPLUS® on sellukuidusta tehty uusiutuva pakkausmateriaali, joka antaa korkean tiiveyden ja takaa elintarvikkeiden tuoreena säilymisen mahdollisimman pitkään”, Remmer kertoo.

»

JUJO THERMAL AUTTAA ELINTARVIKKEITA PAKKAAVAA TEOLLISUUTTA VÄHENTÄMÄÄN MUOVIN KÄYTTÖÄ.

Kyseisellä tuotteella ei pystytä korvaamaan muovia kaikissa joustopakkaussovelluksissa, mutta Jujo Thermal auttaa elintarvikkeita pakkaavaa teollisuutta vähentämään muovin käyttöä.

”On tärkeää kehittää sen tyyppinen pakkauspaperi, jonka avulla pärjäämme niin pienellä pinnoitusmäärällä, että tuote voidaan kierrättää helposti ja sujuvasti. Olemme nyt validointivaiheessa, jossa asiakkaamme tekevät testauksia. Näin varmistetaan, että tuote toimii ja täyttää sille asetetut vaatimukset”, Remmer sanoo.

SHIELDPLUS®-tuotteiden valmistukseen ja raaka-ainekäsittelyjärjestelmiin tehtiin vajaa vuosi sitten merkittävä viiden miljoonan euron investointi.

”Tämän myötä tehtaalla käynnistettiin meille räätälöity, edelleen käynnissä oleva mittava koulutusohjelma liittyen pakkauspapereihin ja joustopakkausalaan. Iso osa sisäistä koulutusta ja kehitystä on myös elintarviketeollisuuden tuotteita toimittaville tahoille välttämätön ISO22000-toimintajärjestelmä”, Anttila kertoo.

Ekologisuus iso osa arkea

Uraauurtavaa tuotekehitystä on tehty myös niin sanotujen linerless labelien parissa. Kyseiset irrokepaperitomat tarra-etiketit ovat yleistyneet etenkin kaupan ja logistiikan printtaussovelluksissa.

”Linerless-etiketit säästävät materiaalia, ja ovat kustannustehokkaammat ja ympäristöystävällisemmät kuljettaa ja käyttää. Tehtävänämme on ollut jatkokehittää lämpöherkkää paperimateriaalia juuri tähän sovelukseen optimoimalla muun muassa printtautuvuus- ja silikonointiominaisuuksia”, Remmer tarkentaa.

”Saavutamme paremman lopputuloksen pienemmällä kustannuksella ja ympäristökuormalla. Kyseisiä printteireitä näkyy yleisesti marketeissa, erityisesti palvelutiskeillä ja ne tekevät tuloaan myös esimerkiksi itsepalvelusovelluksiin.”

Lämpötulostus on menetelmänä ekologinen. Jujo Thermal pyrkii aktiivisesti vähentämään jätteen ja päästöjen määrää, vähentämään energian kulutusta ja edistämään uusiutuvan energian käyttöä sekä suosii ympäristöystävällisiä kuljetusmuotoja. Yhtiölle on myönnetty laatu-, ympäristö-, työterveys- sekä työturvallisuussertifikaatit.

Asiakastytytyvyyttä mitataan muun muassa pääasiakkaiden toimittajatytytyvyyden perusteella.

”Asiakkaat kertovat meille systemaattisesti yhteistyön sujuvuudesta ja heidän ajatuksistaan. Asiakasvierailujen yhteydessä oma myyntihenkilöstömme pisteyttää asiakastytytyvyyden tason. Seuraamme tuloksia ja reagoimme tarpeen mukaan nopeasti”, Remmer sanoo.

Alueellisen hyvinvoinnin vahvistaja

Kauttuan ruukin alueella on jo toistasataa vuotta pitkät paperinvalmistuksen perinteet. Jujo Thermal perustettiin vuonna 1992. Vuodesta 2014 lähtien yhtiö on ollut japanilaisen Nippon Paper Group -konsernin 100 prosenttisesti omistama tytäryhtiö.

”Jatkamme paperitehtaan kunniakasta perinnettä, joka alkoi aiemman toimijan osalta viime vuosisadan alussa käärepaperin, ja myöhemmin sanomalehtipaperin, valmistuksesta. Rooliksemme on muodostunut keksijän rooli, eli meidän tulee kehittää erikoistuotteita, joita kannattaa tehdä verrattain pienillä paperikoneilla”, Remmer kertoo.

”Nippon Paper Group on merkittävä tekijä sen osalta, minkälainen tehtaamme on tänä päivänä. Heidän tuensa ja panostuksensa vaikeinakin aikoina tehtaaseemme, ja sitä kautta koko tähän alueeseen, ovat olleet suunnattoman tärkeitä asioita”, Anttila lisää.

Tällä hetkellä Jujo Thermal työllistää noin 200 henkilöä, joista suurin osa työskentelee tuotannossa. Paikallisesti iso työllistäjä rekrytoi vuosittain noin kymmenen uutta osaajaa. Lisäksi tehtaalla työskentelee vuosittain noin 30 kesätyöntekijää.

”Toimimme teknisesti vaativassa kentässä ja kansainvälisessä ympäristössä, joten tehtävien sisällöt ovat haasteellisia ja mielenkiintoisia. Meillä tuotantoketjun kokonaisuuden hahmottaminen on helppoa, ja ymmärrys oman työn merkityksestä ja vaikutuksesta näkyy niin tuotanto- kuin asiantuntijatehtävissäkin”, Anttila sanoo.

”Myös välilliset työllistämisaikutukset ovat huomattavat. Tehtaan toiminnot työllistävät esimerkiksi alueen metalli- ja logistiikka-alan toimijoita. Kerrannaisvaikutukset ovat siis suuret.”

YRITYSTARINA



Investoimalla ja innovoimalla

Valtaosa Jujo Thermalin tuotannosta menee vientiin ympäri maailman. Euran Kauttualla valmistetut erikoispaperit ovat globaalisti osa ihmisten jokapäiväistä arkea.

”Toimiva ja kilpailukykyinen logistiikka on avainasemassa. Suomi on maana ehkä kaukainen kolkka, mutta kotimaan kartalla sijaintimme on erittäin hyvä. Olemme lähellä suuria kaupunkeja ja kasvukeskuksia. Lisäksi Rauman sataman läheinen sijainti on merkittävässä asemassa niin lähtevän paperin kuin saapuvien raaka-aineiden osalta”, Remmer painottaa.

Globaalit markkinat kehittyvät jatkuvasti. Miten taataan, että paperinvalmistuksen perinteet jatkuvat Kauttualla myös seuraavat sata vuotta?

”Paperipohjaiset erikoismateriaalit ja termotiketit ovat kasvavia aloja. Segmenttien sisällä tuoteryhmissä tapahtuu muutoksia, mikä on luonnollista evoluutiota. Yritykselle on tärkeää löytää oikeat kasvavat oksat ja sen eteen me teemme aktiivisesti töitä”, Remmer totea.

”Jo opiskellessani alaa 1980-luvun puolivälissä, professorit painottivat, että pienten paperikoneiden tehtaiden tulee erikoistua. Ja juuri tätä Kauttualla on tehty. Pärjäämme tulevaisuudessa investoimalla pieniin koneisiin ja panostamalla uusien tuotteiden innovointiin”, Anttila päättää.



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 terveydenhuoltosektorille. 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 laajenusinvestointi. 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 taannoinen kyselyn perusteella yli 60 prosenttia uskoi viennin kasvuun koronakaudellakin.

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 kaippaa tietokoneruudun sijaan myös perinteistä työyhteisöä ja asiakastapaamisia”, keskuskauppakamarin kansainvälisen valiokunnan puheenjohtaja tunnustaa.

Vastuullisuus on vahva vientivaltti

Koronakuri on toisaalta ollut myös yksi suomalaisten kilpailuvaltti 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.

Datan hyödyntäminen liiketoiminnassa - Mitä se käytännössä tarkoittaa?

Digitalisoituminen on mullistanut yritysmaailman hävittäen ja synnyttäen kokonaisia toimialoja. Datasta jalostetaan omalle liiketoiminnalle arvokkainta tietoa ja luodaan liiketoiminnalle kestävä kilpailuetua. Tampereen yliopiston Porin yksikön tutkimus- ja hanketoiminnassa tehdään kiinteää yhteistyötä satakuntalaisten yritysten kanssa data-analytiikan ja datatalouden parissa.

Data-analytiikka tarjoaa työkalut yrityksen toiminnasta kerättävän datan hyödyntämiseksi. Karkeasti luokiteltuna dataa voidaan kerätä joko tuotannosta (tuotantolaitteiden lämpötilat, paineet, työstökoneiden sijainti) tai yrityksen omista toimintaprosesseista (projektien hallinta, logistiikka, asiakastieto). Toimintaprosesseista kerättävää dataa analysoimalla voidaan arvioida toimintamallien tehokkuutta ja se tarjoaa tietopohjan johtamisen tueksi. Tuotannosta tai tuotteesta kerättävän datan avulla voidaan parantaa tuotteen laatua, ennakoida häiriötilanteita, havaita pullonkauloja, tai sen pohjalta voidaan jalostaa uusia palveluita asiakkaille ja kehittää uutta liiketoimintaa.

”Aivan uudet mahdollisuudet avautuvat yritykselle, kun dataa pystytään hallitusti jakamaan eri toimijoiden välillä sekä opitaan hyödyntämään runsaasti tarjolla olevaa avointa dataa.” näkee Porin yksikön signaalinkäsittelyn professori ja Porin yliopistokeskuksen johtaja Tarmo Lipping.

Digitaaliseksi muuttunut liiketoiminta ja liiketoimintaympäristö tuottavatkin jatkuvana virtana dataa, jota toistaiseksi harva osaa laajasti hyödyntää tai jalostaa arvokkaammaksi. Merkittävin asia on ymmärtää datan erityisyys uutena tuotannon tekijänä: data ei käytössä kulu ja sen arvo yleensä vain lisääntyy käytön myötä. Uudenlaisten ansainta- ja liiketoimintamallien rakentaminen datavetoisesti on yrityksille suuri kasvun mahdollisuus.

Mistä lähteä liikkeelle?

Datan hyödyntäminen sen eri tasoilla on vielä alkuvaiheessa monissa yrityksissä, vaikka isoja askeleita oikeaan suuntaan on otettu. Porin yksikön teollisuustalouden professori Marko Seppänen vertaa aloittamista suunnistukseen: kaikki alkaa oman sijainnin paikantami-



Marko Seppänen

Tarmo Lipping

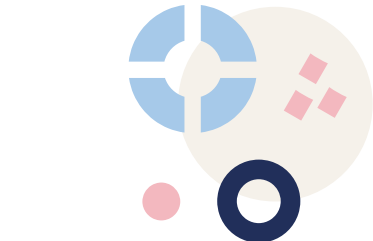
sesta. Nykytilan kartoitus – olemassa olevat datavarannot, mahdolliset kerättävissä olevat datavarannot ja varsinkin sen tunnistaminen, mihin datalähteisiin yrityksellä on pääsy – tuottavat lähtötietoja datastrategialle ja sen toimenpiteille. Nykytilan kartoituksen jälkeen pitää päättää teknisistä ratkaisuista: datavarannosta, analyysityökaluista sekä visualisoinnista. Usein nämä ratkaisut ovat saatavilla saman dataekosysteemin puitteissa.

”Monesti eteneminen vaatii myös uusien taitojen tai osaajien hankkimista oman yrityksen ulottuville tai käyttöön. Tässä tutkimus- ja koulutusorganisaatiot tai vaikkapa liiketoimintakonsultit voivat auttaa.” Seppänen toteaa.

Porin yksikössä onkin Seppäsen mukaan tarjolla erilaisia ratkaisuja digitaalisen liiketoiminnan, informaatiojärjestelmien ja tietopohjaisen arvoluonnin johtamiseen. Seppänen kertoo asiantuntijoiden olevan sitoutuneita tutkimukseen, josta on käytännön hyötyä, ja uuden tiedon, ratkaisujen ja asiantuntemuksen tuottamiseen. Yksikössä onkin toteutettu useita pilotteja, joissa on sparrattu yritystä data-analytiikan käyttöön otossa.

”Yleensä datankeruu on jo käynnissä, jolloin käymme dataa yhdessä yrityksen kanssa läpi, laadimme siitä erilaisia visualisointeja ja arvioimme niiden käyttökelpoisuutta. Jos datankeruu on saatu toimimaan luotettavasti, voidaan kehittää koneoppimiseen ja tekoälyyn pohjautuvia työkaluja datan mallintamiseen ja skenaarioiden laatimiseen. Pidemmän tähtäimen tavoitteena voi olla yrityksen prosesseista ns. digitaalisen kaksosen luominen, joka mahdollistaa monipuolisesti eri tekijöiden vaikutusten arvioinnin.” Lipping summaa.

Lisätietoja koulutuksista ja yhteistyömuodoista antaa Porin yksikössä toimiva palveluasiantuntija Eija Reinikka, 040 937 4141



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

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.



Suomalaisten ilonaiheet ovat olleet viime keväästä lähtien varsin vähissä, vaikka olemme selvinneet koronaviruksesta 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 alamaakeä edellisvuoteen nähden ja kauppatase kääntynyt ylijäämästä pakkaselle.

Ministerin mielessä on kuitenkin jo orastavaa optimismia, sillä maailmantalouden ennustetaan elpyvän koronauskusta 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 uu-

siksi ja tämä uusjako koskee kaikkia yrityksiä – myös perinteisiä vetureita”, Skinnari muistuttaa.

Vienti naapurimaiden tasolle

Suomen vientiluvut ovat koronakuukausina sa-kanneet 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 kauppakamarit 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 bruttokansantuotteen 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 valmistelemme tiekarttaa. Vienninedistämispalveluilta vaaditaan entistä enemmän myös tuloksia”, Skinnari toteaa.

EU-elvytyksessä paljon mahdollisuuksia

Pahiten koronaviruksesta 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 otettiin viime vuonna takkiin”, Skinnari huokaa.

Samalla hän tähdentää, ettei kirvestä kannata nyt heittää kaivoon. Isossa kuvassa siintää pal-

jon mahdollisuuksia, joita avautuu myös EU:n ja Yhdysvaltojen valtaviin elvytyspakettien kautta.

”Teollinen osaamisemme erityisesti vihreässä siirtymässä ja digitalisaatiossa on kansainvälisesti arvostettua. Lisäksi meillä on kyky luoda teollisuudelle puhtaampia ratkaisuja ja kustannussäästöjä. Myös 5G-teknologia avaa mahdollisuuksia monille muillekin yrityksille kuin vain Nokialle. Kilpailu on tietysti kovaa”, Skinnari listaa.

Parhaillaan ministeri esikuntineen kerää tietoa, mitä kaikkea elvytyspaketit voivat lähivuosina tarjota paitsi EU:n sisällä myös globaalisti.

”Seuraavien kolmen vuoden aikana suomalaisyrityksille tarjoutuu entistä enemmän mahdollisuuksia kiinnittyä suuriin teollisiin hankkeisiin. Tätä varten on kuitenkin luotava yhteistyömahdollisuuksia, joiden avulla voimme rakentaa aiempaa suurempia kokonaistarjoomia. Tämä on Suomelle aivan keskeinen haaste, sillä elinkeinokenteemme on perinteisesti ollut muutamien veturiyritysten varassa”, Skinnari toteaa.



TAMMIKUUSSA SUOMEN TAVARAVIENTI BRITANNIAAN PUTOSI YLI 20 PROSENTTIA

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

Skinnarin mukaan kyseisistä luvuista ei kann-
ta vielä vetää liian pitkälle meneviä johtopää-
töksiä.

Brexit-sopimus syntyi aivan viime vuoden lo-
pussa ja yrityksille jäi siten vain muutama päivä
sopeutumisaikaa. Osa onkin siirtänyt alkuvuo-
den vientikuljetuksiaan suosiolla eteenpäin ja
etenkin pk-yritysten aika on kulunut vuoden-
vaihteen jälkeen uusien toimintatapojen opet-
teluun.

”Osa yrityksistä on myös lopettanut koko kau-
pan johtuen lisääntyneestä byrokratiasta ja
kasvaneista kuljetuskustannuksista. Tilanteesta
saa paremman ja realistisemmän arvion vasta
kesällä, mutta tuki tilannetta pitää seurata tar-
kasti”, Skinnari toteaa.

Uutta kauppaa myös Yhdysvalloista

Yhdysvalloissa Joe Bidenin presidenttikausi on
alkanut suhteiden parantamisella EU:n suun-
taan. Maailman talousmahti on tehnyt vallan-
vaihdoksen jälkeen muutenkin paluuta kansain-
välisiin neuvottelupöytiin: se on liittynyt takaisin
Pariisin ilmastopöytäkirjaan ja palannut raken-
tavalla asenteella myös WTO-joukkueeseen.

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

”Silti on hyvä muistaa, että America First-poli-
tiikka vaikuttaa edelleen ja kauppasota Kiinan
kanssa tulee jatkumaan. Samalla niihin liittyvät
rajoitukset heijastuvat valitettavasti myös suo-
malaisyrityksiin”, 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 Keskus-
kauppakamarin talvella tekemässä kyselyssä.
Siinä peräti 60 prosenttia vientiä harjoittavis-
ta yrityksistä nosti ne yhdeksi selkeäksi viennin
jarruksi.

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

”Matkustukseen ei ole onnistuttu luomaan yh-
teisiä toimintamalleja edes eurooppalaisittain.
Tämä kriisi on viimeistään osoittanut niiden tar-
peellisuuden”, hän toteaa.

Samalla ministeri korostaa, etteivät suomalaiset
vientirytykset saa jäädä kilpailijoiden jalkoihin
liian kalliiden logistiikkakulujen tai hankalam-
man liikematkustamisen takia.

TEOLLINEN OSAAMISEMME ERITYISESTI VIHREÄSSÄ SIIRTYMÄSSÄ JA DIGITALISAATIOSSA ON KANSAINVÄLISESTI ARVOSTETTUA

”Teemme jatkuvasti työtä sen eteen, että olem-
me rajojen ja markkinoiden avautuessa etu-
linjassa myös lentoyhteyksien osalta. Erityisen
aktiivisia olemme vientiyrityksillemme tärkei-
den maiden kohdalla. Tärkeä osa hallituksen
exit-suunnitelmaa on sopia kahdenvälisesti ter-
veysturvallisesta markkinoille pääsystä molem-
piin suuntiin meille tärkeillä vientimarkkinoilla”,
Skinnari vakuuttaa.

Virtuaalista viennin edistämistä

Matkustaminen ja vienninedistäminen ovat
olennainen osa ulkomaankauppaminis-
terin arkista toimenkuvaa. Korona-aikana
nämä vientimatkat ovat tyypistyneet pitkälti
Teams-palaveriksi ja videopuheluiksi.

Ville Skinnarin mukaan se ei kuitenkaan tar-
koita, etteikö vientiä voisi edistää myös etä-
yhteyksin.

”Virtuaalisesti olemme tehneet töitä ympä-
ri maailmaa koko ajan, mutta totta kai tilanne
oli aluksi uusi meille kaikille”, ministeri tun-
nustaa.

Kriisin aikana on toki myös matkusteltu ja
käyty mm. Saksassa, Norjassa, Sveitsissä.
Pääsiäisviikolla ministerin matka vei Tukhol-
maan tapaamaan mm. elinkeinoministeriä ja
kehitysministeriä sekä sikäläisen teollisuuden
ja Suomen kannalta keskeisiä toimijoita.

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

Uusia avauksiakin on tehty. Niistä yksi on Bu-
siness to Government-alusta, joka tarjoaa
suomalaisyrityksille entistä paremmat mah-
dollisuudet osallistua suuriin tarjouskonsor-
tioihin kansainvälisillä markkinoilla.

”Hetki kriisin alkaessa toukokuussa perustim-
me kauppapoliittisen neuvotteluryhmän elin-
keinoelämän, yritysten ja keskuskauppakama-
rin kanssa. Yleisenä toiveena olivat paremmat
virtuaaliset palvelut ja nyt tälle Virtual Finland
-kokonaisuudelle on turvattu rahoitus. Jat-
kossa pystymme palvelemaan elinkeinoelä-
mää, yrityksiä ja kansalaisia etäyhteyksillä
entistä paremmin niin koti- kuin ulkomailla”,
Skinnari vakuuttaa.

Lomautuksen ja irtisanomisen vaikutus työntekijän oleskelulupaan

ULKOMAALAISEN TYÖNTEKIJÄN, ETENKIN KOLMANNEN MAAN KANSALAISEN, IRTISANOMISESSA JA LOMAUTTAMISESSA TULEE OTTAA HUOMIOON NÄIDEN VAIKUTUS TYÖNTEKIJÄN OLESKELULUPAAN JA TYÖNTEKO-OIKEUTEEN SUOMESSA.

Työpaikan vaihtaminen, kun henkilöllä on työntekijän oleskelulupa

Työntekijä voi vaihtaa työpaikkaa työsuhteen päättymisen jälkeen ja lomautuksen ajaksi, jos hänelle on myönnetty oleskelulupa tietyllä ammattialalla, lupa on voimassa ja uusi työ on samalla ammattialalla. Työntekijällä voi olla useampi työpaikka samalla ammattialalla esimerkiksi lomautuksen aikana. Jos työntekijällä on oleskelulupa usealle ammattialalle, voi hän samoilla edellytyksillä vaihtaa työpaikkaa, kunhan työ on jollain näistä ammattialoista.

Mikäli yritys palkkaa irtisanotun työntekijän, on hyvä hakea uutta oleskelulupaa tai jatkolupaa tähän työhön silloin, kun edellinen lupa on vielä voimassa. Työntekijä voi jatkaa työskentelyä samalla ammattialalla, vaikka päätöstä uuteen hakemukseen ei ole ehditty tehdä. Mikäli uusi työ on toisella ammattialalla, on työntekijän haettava ja saatava sitä varten uusi oleskelulupa. Työntekoko-oikeus alkaa uudella ammattialalla vasta, kun lupa siihen on myönnetty. Jos työntekijä hakee uutta oleskelulupaa vasta sen jälkeen, kun edellinen lupa ei ole enää voimassa, ei työskentelyä voida jatkaa. Työntekoko-oikeus alkaa uudelleen, kun lupa siihen on myönnetty.

Työpaikan vaihtaminen, kun työntekijällä on oleskelulupa tiettyä työtehtävää varten

Kun työntekijälle on myönnetty oleskelulupa tiettyä työtehtävää varten, esimerkiksi erityisasiantuntijana, ja tarkoituksena on tehdä samanlaista työtä toisen työnantajan palveluksessa, ei työntekijä yleensä tarvitse uutta oleskelulupaa. Tällöin riittää, että lupa on voimassa ja se koskee samanlaista työtä.

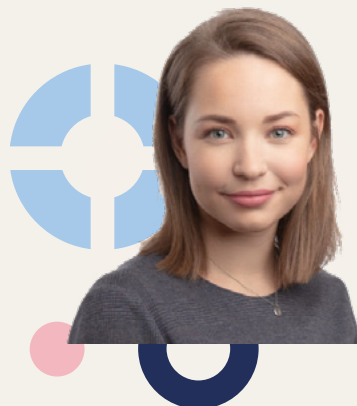
Jos tarkoituksena on tehdä muuta työtä, työntekijä yleensä tarvitsee uuden oleskeluluvan. Tällöin myös työntekoko-oikeus uudessa työssä alkaa vasta uuden luvan

myöntämisen jälkeen. Jos työntekijälle on myönnetty oleskelulupa työnantajakohtaisena, lupa koskee työskentelyä vain kyseisen työnantajan palveluksessa. Jos työpaikkaa halutaan vaihtaa, tulee työntekijän hakea ja saada uusi oleskelulupa ennen kuin voi aloittaa uuden työn.

Lomautuksen päättäminen ja takaisinottovelvollisuus

Lomautuksen päättämiseen ja irtisanotun takaisinottoon sovelletaan samoja säännöksiä kuin suomalaisen työntekijän kohdalla. Jos työntekijä on ollut lomautettuna, tulee hänen palata työhönsä määräaikaisen lomautuksen päättymisen jälkeen, tai mikäli kyseessä on toistaiseksi voimassaoleva lomautus, kun työnantaja on päättänyt lomautuksen. Kun työnantajalle tulee takaisinottoaika, na tarjolle työtä, joka on samaa tai samankaltaista, josta työntekijöitä on irtisanottu tuotannollisin ja taloudellisin perustein, on työnantajan selvitettävä, onko irtisanottuja työntekijöitä vielä ilmoittautuneena työnhakijaksi. Työtömäksi työnhakijaksi on voinut rekisteröityä kolmannen maan kansalainen ja kansalaisuutta vailla oleva, jolla on oikeus ansiotyöhön hänelle myönnetyn oleskeluluvan perusteella eikä oleskelulupaan liity työnantajaa koskevia rajoituksia.

JOANNA AHOKANTO
LAKIMIES
HELSINGIN SEUDUN
KAUPPAKAMARI



Happotestistä



EMILIA KULLAS, EVAN JOHTAJA

Kevään edetessä suomalaisella on jo lupa odottaa parempaa: kesää, ystävien ja sukulaisten tapaamista, kenties jopa tuttavien halaamista?

Koronakriisi väistyy rokottamisen myötä. Samalla palaa talouden toimeliaisuus, ja kyllä sitä onkin kaivattu. Etäpalaverit eivät häviä, mutta asiakkaita pitää päästä tapaamaan liveinä. Yrityskaupat saavat vauhtia rattaisiin, samoin rekrytoinnit ja investoinnit.

Nyt on aika suunnitella tulevaa kasvua. Tervetuloa takaisin lounas- ja illallistapaamiset!

Kysyntä palaa monelle koronasta kärsineelle alalle kuin läjähdys ketsuppipullost. Onneksi. Ravintolapöydät täyttyvät, lapsiperheet varaavat uima-allaslomiaan ja nuorisoryntää festareille. Vaatekauppiaiden varastot eivät jää enää lojumaan alerekkiiä odotellen. Kuntosalien pukukopeissa on ruuhkaa, kun koronapullat pitää saada poltettua pois keskivartalolta.

Jos hyvin käy, Suomen bruttokansantuote yltää tänä vuonna kolmen prosentin kasvuun, kuten Etlä ennustaa. Kolme prosenttia riittää nippanappa kuromaan kiinni edellisen vuoden pudotuksen. Meidän pitäisi kuitenkin kyetä paljon parempaan.

Etlä ennustaa, että tulevien vuosien kasvu jää parin prosentin tuntumaan. Tällä tahdilla toivomme tästäkin kriisistä liian hitaasti. Suomelta vei kymmenen vuotta kuroa umpeen finanssikriisiin jättämä lommo kansantuotteeseen. OECD ennakoi, että verraten hyvästä koronatilanteesta huolimatta Suomi on hitaimpien toipujien joukossa taloudellisesti.

Moneen asiaan emme voi itse vaikuttaa, mutta tähän voimme. Pandemia pyyhkäisi koko maapallon läpi rajoja tai lupia kyselemättä. Pandemia on happotesti, jota kukaan ei olisi halunnut, mutta joka paljasti armotta, miten hyvin maat, ministeriöt, yritykset ja lopulta yksilöt kestävät viruksen hyökkäyksen.

Suomella ei ole syytä paukutella henkiseleitä, vaikka terveydenhoitomme selviäisi vähemmillä iskuilla kuin Viro tai Ruotsi. Päinvastoin, tästä kriisistä pitää ottaa kunnolla opiksi.

Oliko tilannekuva ajan tasalla? Löytyikö reagoitokykyä? Valjastettiin kaikkiin kyvyt vaikeassa tilanteessa?

Maan hallituksen tehtävä ei ole ollut helppo, mutta välitodistus ei ole kiitettävä. Poliittisten päättäjien kyky saada päätöksiä tehtyä oikea-aikaisesti ei näytä toimivan. Akuutin kriisin jälkeen päätösten teko muuttuu entistä tahmeammaksi.

Suomi on jäänyt kiinni raken-teisiin, jotka ovat peruja viime vuosituhanelta. Työmarkkinoilla ei enää toimi sopimismalli, joka oli käytössä 1980-luvulla. Jäljet näkyvät työttömyysluvuissa. Yritysjohdajan tulevaisuudenusko on teko, tarkemmin sanottuna investointipäätös. Näitä meillä on liian vähän, eikä investointeja synny ilman luottamusta toimintaympäristöön.

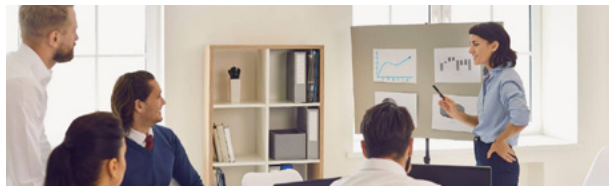
Tämä on se, minkä me voimme halutessamme muuttaa. Nyt yritykset ajavat muutosta, johon poliitikoilla ei näytä rohkeus riittävän.

Toukokuu



18.5.2021 Yksilön hyvinvointi yrityksen suorituskyvyn tehostajana (SBC-seminaari)

Hyvinvoivat työntekijät tekevät parhaiten tulosta. Miten saavuttaa yksilönä optimaalinen suorituskyky palamatta loppuun? Miten biohakkeroinnilla voidaan edistää yritysten suorituskykyä?



19.5.2021 Esimiestyön rajat - oikeudet ja velvollisuudet haastavissa työyhteisötilanteissa

Esimiehillä on lukuisia velvollisuuksia – mutta myös oikeuksia, joista kannattaa olla tietoinen. Kun sekä johtamisopit että juridiset perustiedot ovat hallussa, esimies voi aiempaa rauhallisemmalla mielellä keskittyä päivittäiseen työhönsä.



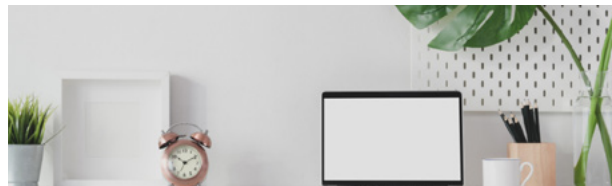
25.5.2021 eP RIVACY & GDPR – tietosuoja ja sähköinen viestintä

Miltä näyttää tietosuojan ja sähköisen viestinnän tietosuojan nykyinen ja tuleva sääntely? ePrivacy-asetuksen valmistelun aikana on jo myös saatu uutta oikeuskäytäntöä tietosuoja-asioihin liittyen. Tule kuulemaan, miten huomioida nykyiset ja tulevat vaatimukset omassa toiminnassa!



17.6.2021 Kausityölaki muuttuu

Koulutuksessa käydään läpi kausityölakiin tulevia muutoksia, jotka astuvat voimaan 17.6.2021. Lisäksi keskitytään käytännönläheisesti, miten muutokset vaikuttavat kausityöntekijöiden työsuhteeseen ja työnantajan yhteistyövelvollisuuteen.



27.5.2021 Palkanlaskijan päivä

Palkanlaskijan päivässä kuulet ajankohtaisista lakiuudistuksista ja palkanlaskennassa esiin tulevista kysymyksistä

Kesäkuu



01.6.2021 Työsuoja ja työaikalaki etätyössä ja liikkuvassa työssä

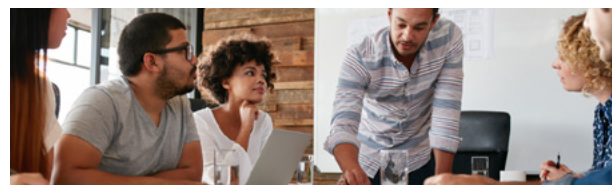
Ajasta ja paikasta riippumattoman työnteko yleistyy, ja työntekijät toivovat entistä enemmän työn ja muun elämän yhteensovittamista. Joustojen lisäksi työssä jaksaminen ja työaikoihin liittyvä vastuunjako työnantajan ja työntekijän välillä puhututtavat työpaikoilla.



08.6.2021 Henkilökunta- ja luontoisedut verotuksen näkökulmasta

Henkilökunta- ja luontoisedut ovat hyviä kannustimia ja keinoja palkita työntekijöitä. Eduilla tuetaan myös myönteisen työnantajakuva rakentamista. Käytännönläheisessä koulutuksessa saat viimeisimmän tiedon henkilökunta- ja luontoiseduista sekä niiden verokohtelusta.

Elokuu



31.8.2021 Työhyvinvoinnin johtaminen – kaikki hyötyvät!

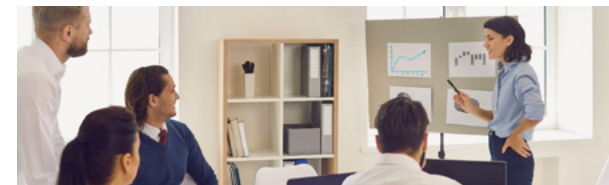
Työhyvinvointi ja sen johtaminen on keskiössä tämän päivän johtamisessa. Maailman nopeat muutokset haastavat jo-kaista sopeutumaan uusiin toimintatapoihin niin töissä kuin vapaa-ajallakin.

Syyskuu



6.9.2021 HHJ- Hallitus ja strategian toteuttaminen

Valmennukseen osallistuminen kirkastaa osallistujille hallituksen mahdollisuudet, roolin ja tehtävät strategian toteuttamisessa. Hallitus pystyy omalla toiminnallaan vaikuttamaan olennaisesti siihen, miten strategia saadaan muuttumaan tulokseksi



6.9.2021 Onnistu Uutena esimiehenä

Onnistu uutena esimiehenä- koulutus antaa laajan kokonaisnäkemyksen esimiestyössä käytännössä hyödynnettävistä keinoista. Koulutus on suunniteltu ensisijaisesti uusille esimiehille. Voit olla hetki sitten tehtävissäsi aloittanut – tai vasta tulevaisuudessa esimieheksi siirtyvä tai sitten haluat päivittää esimiestaitojasi.



30.9.2021 Kyvykkyyden johtaminen on HR:n uusi musta - Human Capability Design (HCD)

Yrityksen kyvykkyyttä voi rakentaa Business Designin ja Service Designin keinoin. Mitä tarkoittaa kyvykkyyden muotoilu? Mikä on siihen Suomessa kehitetty Capability Design™ -metodi ja miksi sen käyttö on levinnyt nyt jo yli 40 maahan?

SAVE THE DAY

11.11.2021 Veropäivä
25.11.2021 Ennakonperintä
21.9., 29.9., 6.10., 13.10. ja
19.10.2021 HHJ-koulutus

Seuraathan sivujamme
raumankauppakamari.fi
Koulustarjontaamme
päivitetään tilanteen
mukaan.

Lisätiedot ja
ilmoittautumisohjeet
rauma.chamber.fi

Tervetuloa
koulutuksiin!



21.9.– 19.10.2021



SATAKUNNAN JA RAUMAN KAUPPAKAMARIEN YHTEINEN HHJ-KURSSI 21.9. – 19.10.2021

Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ)-kurssi soveltuu hallitustyöskentelyn aktivoimiseen ja kehittämiseen. Se sopii sekä hallitustyötä jo tekeville henkilöille tai sitä harkitseville ja auttaa myös yrittäjiä ja yritysjohtajia hyödyntämään hallitustyöskentelyä entistä paremmin. HHJ-kurssin käyneillä on mahdollisuus suorittaa myös HHJ-tutkinto.

KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Kurssilla käsitellään hallituksen kokoonpano, rooli, vastuut, riskienhallinta ja työmuodot (raportointi, strategia-työ, palkitsemisjärjestelmät jne.) erityisesti pk-yrityksen näkökulmasta ja vahvasti käytäntöön soveltaen yritysimerkkien kautta.

Kurssi koostuu neljästä puolen päivän jaksosta (à 4h), joiden lisäksi on ryhmätyö (4-6h) ja lukupaketti.

1. jakso: Hyvä hallintotapa 21.9.2021
2. jakso: Hallituksen ja hallitustyön organisointi 29.9.2021
3. jakso: Strategiatyö 6.10.2021
4. jakso: Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus 19.10.2021

OSALLISTUMISMAKSU

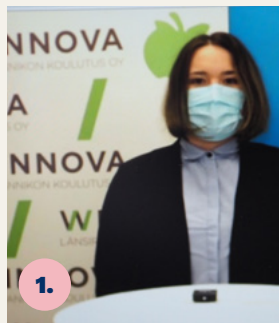
Jäsenille 1750 € + alv 24 %, muille 2500 € + alv 24 %.

ILMOITTAUTUMINEN

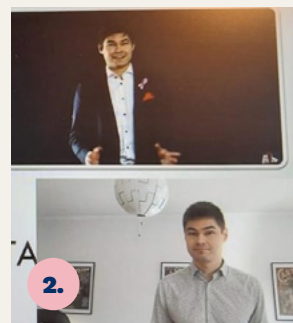
HHJ-kursseille ilmoittaudutaan valtakunnallisen HHJ-rekisterin kautta kahta viikkoa ennen koulutuksen aloitusta osoitteessa hhj.fi. Kysy myös mahdollisia peruutuspaikkoja! Lisätietoja Rauman kauppakamarin sivulta rauma.chamber.fi

VARAATHAN
PAIKKASI
AJOISSA!

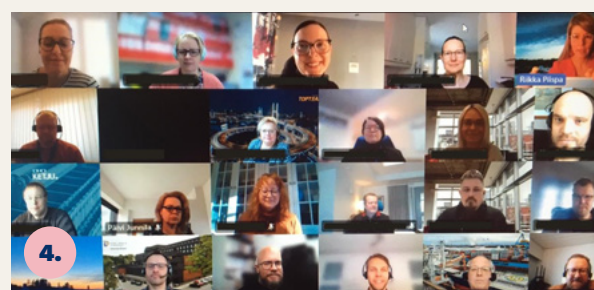
Tapahtuma- ja koulutuskuulumisia



1.



2.



4.



3.



5.

1. SAMKin kansainvälisen kaupan opiskelija Heini Yli-Antola juonsi Talous & Tekniikka -seminaarin. Kiitos rohkeudesta!

2. Taikuri, mentalisti Marko Poskiparta ohjeisti valiokuntien kick-offissa osallistujia vakuuttavaan etäsiintymiseen.

3. Talous & Tekniikka -seminaarin juontajana toimi LähiTapiola Länsi-Suomen talousjohtaja Jussi Seppälä. Yksi panelisteista oli Lääkärikeskus Minervan toimitusjohtaja Kaisa Koskinen.

4. Valiokuntien kick-offiin osallistui maaliskuun alussa kymmeniä aktiivisia luottamushenkilöitä.

5. Arvonlisäveron ajankohtaispäivässä oli kouluttaja Petri Salomaan osaavissa käsissä.

Global+ webinaari ti 18.5. klo 8.15-9.15
USA with Biden
 Mukana menossa: Alexandra Pasternak-Jackson, toimitusjohtaja, Amcham Finland

RAUMAN KAUPPAKAMARI SATAKUNNAN KAUPPAKAMARI KESKUS-KAUPPAKAMARI

Ilmoittaudu mukaan:
rauma.chamber.fi

Kirja-arvostelu

Työpaikan lakikirja 2021 – julkaisu huhtikuussa 2021

Työpaikan lakikirja 2021 tarjoaa ajantasaisen ja kattavan tietopaketin työsuhteeseen, työturvallisuuteen ja työsuojeluun liittyvistä asioista. Kirjan sisältö on ryhmitelty johdonmukaisiksi kokonaisuuksiksi ja laaja asiahakemisto takaa tarvitsemasi tiedon nopean löytymisen. Teos sisältää kattavat tiedot osapuolten oikeuksista, velvollisuuksista sekä työpaikan pelisäännöistä.

Kirjassa on asiantuntijan kunkin aihekokonaisuuden alkuun laatima lainsäädäntöä kommentoiva osuus. Näin lakitekstin tulkinta ja säädösten soveltaminen käytäntöön on helppoa. Kommentoitujen osioiden avulla saat myös nopeasti ja vaivattomasti tiedon viimeisen vuoden aikana tapahtuneista merkittävimmistä säädosmuutoksista.

Teoksen lainsäädännön asiantuntijana toimii VT, LL.M. Jorma Rusanen. Hänellä on yli 20 vuoden kokemus työsuhteasioiden hoitamisesta mm. SAK:n päälakimiehenä, työneuvoston jäsenenä sekä palkansaajakeskusjärjestöjen Brysselin edustuston FinUnionsin johtajana.



Lyhyesti lukuina

+100 %

Vuonna 2020 suomalaisten yöpymisten määrä kotimaan mökkimatkoilla kaksinkertaistui vuoteen 2019 verrattuna. Lähde: Tilastokeskus

+11 %

Kauppakamarin vientiasiakirjojen kysyntä kasvoi Suomessa 11 prosenttia 2021 maaliskuussa.

95 mrd. €

Maaailman suurimmasta rahoituspotista, Horisontti Eurooppa -ohjelmasta, on haettavissa rahoitusta tukemaan yritysten tuotekehitystä ja kansainvälistä kasvua. Lähde: horisonttieurooppa.fi

Access2Markets -portaali auttaa ymmärtämään viennin kiemuroita

Euroopan komissio on käynnistänyt Access2Markets-portaalin verkossa auttaakseen pieniä ja keskisuuria yrityksiä käymään kauppaa EU:n rajojen ulkopuolella. Se palvelee sekä yrityksiä, jotka tekevät jo kansainvälistä kauppaa, että yrityksiä, jotka vasta aloittavat mahdollisuuksiensa kartoittamisen ulkomaisilla markkinoilla.

Portaalin avulla yritykset voivat etsiä seuraavia tietoja tuoduista ja viedyistä tavaroista muutamalla klikkauksella:

- Tullitariffit • Verot • Alkuperäsäännöt
- Tuotevaatimukset • Tullimenettelyt
- Kaupan esteet • Kauppavirtatilastot

Portaali löytyy osoitteesta:
trade.ec.europa.eu/access-to-markets/fi

Access2Markets
 EU-porttisi kaupan liittyviin tietoihin

#Access2Markets #EUTrade

Euroopan komissio

Rauman kauppakamari – tavoitteena elinkeinoelämän menestys

Rauman kauppakamarin toimintaa ohjaavat visiotavoitteet:

1. Ketterä, kasvava ja seudulle investoiva elinkeinoelämä
2. Seudulle vahva ja innovatiivinen koulutusjärjestelmä
3. Seudusta entistäkin vahvempi liikenteen ja logistiikan keskus
4. Elinvoimaiset, vetovoimaiset kunnat

KAUPPAKAMARI VAIKUTTAA, VERKOSTOI JA KOULUTTAA!

- Aktiivinen yli 350 yrityksen verkosto
- Alueen kehittäjä ja vaikuttaja sekä seutukunnan brändin rakentaja
- Ajankohtainen ja palveleva kouluttaja
- Oleellisen tiedon kiteyttäjä ja jakaja sekä lainopillinen neuvonantaja
- Tuki kansainvälistymisessä

JÄSENENÄ SAAT

- Arvokkaita kontakteja liiketoiminnan kehittämiseen
- Tietoisku ja verkostoitumistapahtumia
- Mahdollisuuksia hallitus- ja valiokuntatyöskentelyyn
- Kehitysprojekteja seudun liike-elämän hyväksi
- Laadukkaita koulutuksia jäsenhintaan
- Ulkomaankaupan asiakirjat vaivattomasti sekä kontaktit tavarantarkastajiin

MAKSUTON LAKINEUVONTA UUTENA PALVELUNA!

Neuvontapalvelussa asiantuntijat ja lakimiehet vastaavat kysymyksiisi liittyen muun muassa verotus-, talous-, työsuhde- ja yhtiöoikeudellisiin asioihin. Lakineuvonnan puh: 09 228 601

LISÄTIEDOT: rauma.chamber.fi | p. 040 708 8555

”Toiminta on
mallikasta ja
tuottavaa.”

”Yhdessä
verkostoidutaan ja
menestytään.”

”Alueella
vaikuttavin
verkosto!”