

KAUPPA KAMARI

**AALTEK OY:N NELJÄN
VUOSIKYMMENEN
KASVUTARINA**

S. 8

Jääkiekon yhteinen kieli

RAUMAN LUKON TOIMITUSJOHTAJA RAFAEL EEROLA ON NÄHNYT JÄÄKIEKON
KEHITYKSEN JA KANSAINVÄLISTYMISEN USEASSA ERI ROOLISSA. S. 10

Kauppakamarin tulevat tapahtumat

Merkitse tulevat kauppakamarin ja sidosryhmien tapahtumat kalenteriisi ja seuraa sivujamme
www.raumankauppakamari.fi

Tapahtumatiedot päivittyvät tilanteen mukaan.

Save the date 24.09.2025

Eloriihi - luottamushenkilöiden syksyinen illanvietto

06.11.2025 klo 08:30 - 15:00, Merimäki, Rauma

Rauman Meriverkostopäivä

Save the date 26.11.2025

Rauman kauppakamarin syyskokous

Save the Date 26.11.2025

Satakunnan logistiikkafoorumi

Kasvun haaste ja kansainvälisyyden mahdollisuus

Vuosi 2025 on Satakunnassa alkanut ristiriitaisin tunnelmin.

Alueen pk-yritysten suhdanneodotukset ovat parantuneet kevästä 2024, mutta usko kasvuun ei vielä ole vakiintunut. Positiivinen vire on kuitenkin selvä: liikevaihto- ja henkilöstöodotukset ovat nousussa, ja erityisesti vientivetoisilla toimialoilla nähdään merkkejä elpymisestä.

Mutta vaikka tunnelin päässä näkyy valoa, **ei kasvu tapahdu itsestään.** Tarvitaan näkemyksiä, päätöksiä ja rohkeutta liikkua myös oman markkinan ulkopuolelle. Kansainvälisyys ei ole enää vaihtoehto vain vientiyrityksille – se on strateginen valinta, joka näkyy osaamisessa, rekrytoinneissa ja kumppanuuksissa. Kansainvälinen toiminta voi olla yksi keskeinen väylä kasvuun, ja silti monelle yritykselle sen aloittaminen tuntuu vaikealta. Teoriassa kansainvälisille markkinoille laajentaminen on yksinkertaista, käytäntö onkin monin verroin monimutkaisempaa.

Kansainvälinen rekrytointi on jo todellisuutta monella toimialalla. Satakuntalaisyrityksistä yli puolet työllistää tai on työllistänyt kansainvälistä työvoimaa. Tämä ei ole enää vain ratkaisu työvoimapulaan – se on kasvun ja uudistumisen edellytys. Samalla meidän on varmistettava, että alue pystyy tarjoamaan osaajille sellaiset juurtumisen edellytykset, että kansainväliset osaajat jäävät seutukunnalle – eivät vain töihin, vaan myös elämään.

Kauppakamarina meillä on tärkeä rooli näissä muutoksissa.

Emme voi tehdä päätöksiä yritysten puolesta, mutta voimme tuoda oikeat kumppanit saman pöydän ääreen, tarjota tietoa ja tukea vientiin, kasvuun ja osaajien sitouttamiseen. Ja ennen kaikkea – voimme ja haluamme pitää huolta siitä, että Satakunta pysyy kilpailukykyisenä paikkana investoida, kansainvälistyä ja kasvaa.

Kevään 2025 viestit kertovat: kasvu on taas mahdollista. Onko meillä rohkeutta tarttua siihen – ja katsoa pidemmälle kuin lähimarkkinaan?



Nina

NINA PERE

Rauman kauppakamarin
toimitusjohtaja
puh. 050 348 1336

RAUMAN KAUPPAKAMARI

JULKAISIJA

Rauman kauppakamari
Sinkokatu 11, 26100 Rauma
raumankauppakamari.fi

OSOITTEENMUUTOKSET

puh. 040 182 8268
kauppakamari@rauma.chamber.fi

PÄÄTOIMITTAJA

Nina Pere

TAITTO

Mikko Ollikainen / bonde.fi

PAINO

Sata-Seri Oy, Rauma
ISSN 2669-8358 (painettu)
ISSN 2669-8366 (verkkójulkaisu)

YHTEYSTIEDOT

Sinkokatu 11, 26100 Rauma
Avoinna ma-pe 8.30-15.30
Työmme liikkuvan luonteen
vuoksi varmistathan ennen tuloasi
puhelimitse, että olemme paikalla.

TOIMITUSJOHTAJA

Nina Pere
nina.pere@rauma.chamber.fi
puh. 050 348 1336

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

SEASIDE CAMPUS-OPPIMISYMPÄRISTÖN PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ

Annika Perho
puh. 041 317 9863
annika.perho@rauma.chamber.fi

Monta syytä kuulua kauppakamariin

Jäsenetumme

- Yli 350 seudulla vaikuttavan yrityksen verkosto pienistä ja keskisuurista suuriin yrityksiin saakka
- Maksutonta lakineuvontaa jäsenille muun muassa verotus-, kirjanpito-, sopimusoikeus-, yhtiöoikeus- ja kansainvälisissä asioissa
- Tarjoamme laadukkaita koulutuksia jäsenhintaan
- Arvokkaita kontakteja liiketoiminnan kehittämiseen
- Tietoisukuja ja verkostoitumistapahtumia
- Mahdollisuus hallitus- ja valiokuntatyöskentelyyn
- Kehitysprojeekteja seudun liike-elämän hyväksi
- Ulkomaankaupan asiakirjat vaivattomasti sekä kontaktit tavarantarkastajiin

**Rauman kauppakamari toivottaa uusimmat
jäsenensä lämpimästi tervetulleeksi
verkostoon!**

Andra Consulting Oy
Suomen Terveystalo

VISIO

Kansainvälisessä kilpailussa Suomi on aina kokoaan pienempi tai suurempi.

7

Viestiä ja kauppaa epävarmassa ajassa

Päivi Pohjanheimo, kansainvälisten asioiden johtaja, Keskuskauppakamari

10

Kolumni: Kansainvälinen osaaja

Qinwei Wang, Sales Support
BMH Technology

24

Välitysmenettely riidanratkaisukeinona

Vile Kotka, asianajaja, Kotka & co.

KANSAINVÄLISYYS

Ruuan laatu ja puhtaus ovat Suomen selkeitä vahvuuksia.

16

Uusi vaihe elintarvikevientiin

Päivi Nerg, valtiosihteeri

20

Haastattelussa Mikael Taipale

Perustajajäsen,
The Long Drink Company

20



16

AJANKOHTAISTA

Kasvu syntyy vahvasta sitoutumisesta, tiiviistä työyhteisöstä ja pitkäjänteisestä asiakastyöstä.

8

Kasvua juurista ja ja yhdessä tekemisestä

10

Jääkiekon yhteinen kieli

Rafael Eerola, toimitusjohtaja
Rauman Lukko

LUKU-SUOSITUS

Maahanmuuton yhteiskuntasopimus

Maahanmuutto on kaikille länsimaille, niin myös Suomelle, sekä yhteiskunnallinen ongelma että täysin välttämätön ratkaisu.

Suomi on ison haasteen edessä. Miten luoda maahanmuuttopolitiikkaan riittävä konsensus oloissa, jossa pakolaisten määrä maailmalla todennäköisesti kasvaa ja kilpailu osajista kiristyy?

Yrityselämälle maahanmuutto on välttämätöntä. Sosiaali- ja terveyspalveluita ei voida ylläpitää ilman maahanmuuttoa. Suomen julkisella taloudella ei yksinkertaisesti ole varaa siihen, että työllisten määrä vähenee Suomessa, kuten väistämättä kävisi Suomessa.

Keskuskauppakamarin ja Akava Worksin Osmo Soininvaaralta ja Jussi Pyykköseltä tilaama julkaisu Maahanmuuton yhteiskuntasopimus pureutuu aiheeseen ratkaisukeskeisesti: tarvitaan sopimus, parlamentaarinen konsensus maahanmuuttopolitiikasta.

Soininvaara ja Pyykkönen esittävät raportissa maahanmuuton yhteiskuntasopimusta, joka koostuu kolmesta kohdasta:

- Pisteytysmalli ja työnhakuviisumi: Korkean työllistymistodennäköisyyden omaavien maahanmuuttajien määrää tulee kasvattaa.
- Humanitaarisen maahanmuuton painopisteet: Turvapaikanhakijoiden määrää pitää vähentää ja kiintiöpakolaisten määrää lisätä.
- Kotoutumisen kannusteet. Kotoutumisen pitää perustua työllistymiseen tai työllistymistodennäköisyyksien kasvattamiseen. Segregaatiota pitää torjua kaikilla mahdollisilla tavoilla.

2x Tuoretta tietoa

VIENTIJOHTAJAKYSELY



Kauppakamarien vientijohtajakyselyn mukaan Yhdysvaltain presidentin Donald Trumpin toimiin liittyvät epävarmuudet heikentävät nyt merkittävästi suomalaisten vientiyritysten näkymiä kuluvalle vuodelle. Maaliskuun alussa tehtyyn kyselyyn vastanneista yrityksistä peräti 80 prosenttia kertoi Trumpin politiikan heikentävän vientinäkymiä. 28 prosenttia yrityksistä kertoi Yhdysvaltain markkinoiden merkityksen kasvavan, kun vielä joulukuun kyselyssä kasvua markkinassa näki 45 prosenttia. Yhdysvaltain merkityksen koki hiipuvan nyt 16 prosenttia vastaajista, kun joulukuussa vastaava luku oli kolme prosenttia.

Päivi Pohjanheimo
*kansainvälisten asioiden johtaja,
Keskuskauppakamari;
maajohtaja, ICC*

NAISJOHTAJAKATSAUS



Suomen sijoitus naisten osuudessa hallitusten jäsenistä on kansainvälisessä vertailussa pudonnut hiljalleen ja tänä vuonna Suomi putosi ensimmäistä kertaa kärkekymmenikön ulkopuolelle, selviää Keskuskauppakamarin naisjohtajakatsauksesta. Johtoryhmävertailussa Suomen sijoitus on vielä kärkekymmenikössä, mutta siltäkin puolella kärkisijoista kamppailemaan on tullut uusia maita.

Ville Kajala
*johtava asiantuntija
Keskuskauppakamari*

Vientiä ja kauppaa epävarmassa ajassa



Päivi Pohjanheimo
Kansainvälisten asioiden johtaja,
Keskuskaupakamari;
maajohtaja, Kansainvälinen kauppakamari

Geopoliittinen murros on kuluvan vuoden ensimmäisinä kuukausina syventänyt ja jyrkentänyt vauhtiaan. Olemassa olleita ja ennakoitavuutta ylläpitäneitä rakenteita heilutetaan jyrkästi juuri nyt kolmen eri ajurin tai muutostekijän toimesta.

Ensimmäinen ajuri liittyy geopolitiikkaan, kun Yhdysvaltain presidentti Trumpin hallinto arvioi, ettei toisen maailmansodan jälkeen maan johdolla luotu liittolaisuusrakenne ja monenkeskinen kansainvälinen järjestelmä enää palvele sen etuja. Samalla on käynnistynyt vapaakaupan ja maailman kauppajärjestelmän haastaminen tullipolitiikan keinoin. Kolmas voimakkaasti vahvistunut muutostekijä on tekoälyvetoinen kehitys.

Liittolaisten välinen luottamus, enustettavuus ja vakaus ovat kansainvälisten suhteiden ja siten myös kansainvälisen kaupan perusta. Trumpin tullit ovat todellinen shokki kumppanimaille ja kauppajärjestelmälle. Systeeminen kauppasota ja kaikkien tappioon johtava kriisi on vältettävissä, jos vastatoimet säilyvät maltillisina. Jokaisella valtiolla on oikeus varmistaa tasapuoliset kaupankäynnin toimintaedellytykset, mutta siihen ei yllätä korkeilla tariffeilla, vaan neuvottelemalla ratkaisuja.

Presidentti Trumpin aloitteet ovat kiihdyttäneet entisestään historiallista geopolitiikkaa muutosta. Kun kaikki on liikkeessä, ei vielä voida tietää, mihin heiluri pysähtyy. Euroopassa olemme

uuden edessä monessakin mielessä, mutta entisen maailmanjärjestyksen turbulenssimainen muutos voi olla mahdollisuus. On Euroopan hetki ja Suomenkin on oltava siihen valmis.

Suomalaisyritykset ovat jo vuosien ajan sopeutuneet kansainvälisen toimintaympäristön ennakoimattomuuteen. Ne ovat harjaantuneet riskinhallinnassa monin tavoin. Tekoälypaineellinen teknologinen murros voi vahvistaa kasvumahdollisuuksia innovaatioissa ja puhtaassa siirtymässä. Saksan käynnistämät investoinnit luovat kysyntää ratkaisuillemme. Puolustusteollisuuden kasvu on vääjäämätöntä.

Kansainvälisessä kilpailussa Suomi on aina kokoaan pienempi tai suurempi sen mukaan, miten se kotimaassa kykenee keskinäiseen yhteistyöhön ja kuinka aktiivisesti se osallistuu kansainväliseen yhteistyöhön. Epävarmuus ja jännitteet haastavat perinteisiä vientistrategioita ja samalla globaali kilpailu sekä riskinhallinta edellyttävät yrityksiltä entistä vahvempaa geopolitiikkaa lukutaitoa.

Talous on turvallisuuden rinnalla Suomelle eksistentiaalinen kysymys. Kun kansainvälinen arvaamattomuus ja volatilitteetti jatkuvat, on viennin edistäminen ja yritysten kansainvälistämisen tukeminen kauppakamariverkoston tärkeimpiä tehtäviä, hyvässä yhteistyössä muiden Team Finland-toimijoiden kanssa.



Kasvua juurista ja yhdessä tekemisestä

– Aaltek Oy:n neljän vuosikymmenen kasvutarina

SÄKYLÄLÄINEN AALTEK OY ON PERHEYRITYS, JONKA KASVU EI OLE SYNTYNYT NOPEISTA LOIKISTA, VAAN VAHVASTA SITOUTUMISESTA, TIIVIISTÄ TYÖYHTEISÖSTÄ JA PITKÄJÄNTEISESTÄ ASIAKASTYÖSTÄ. YRITYS ON JO LÄHES 40 VUOTTA TOIMINUT TEKNOLOGIATEOLLISUUDEN ALIHANKKIJANA, JA TÄNÄ PÄIVÄNÄ SEN JALANJÄLKI ULOTTUU JUNIEN VÄLIOVISTA AINA LAIVATEOLLISUUDEN YKSITYISKOHTIIN ASTI.

Mistä kasvunne juontaa ja miten olette sen onnistuneet saavuttamaan? Mitä kasvun mahdollistajia tunnistatte?

"Kasvumme juontaa perheestä, erityisesti alkujaan yrityksen perustaneen isämme päättäväisyydestä, sitkeydestä ja siitä, että olemme aina uskoneet omaan tekemiseemme", kertoo Aaltek Oy:n toimitusjohtaja **Mirva Sandberg**, joka jakaa omistajuuden veljensä Teron kanssa. "Isäni perusti Aaltek Oy:n, ja meille yritys on kuin kolmas sisarus. Kun hän jäi eläkkeelle, mietin kolme päivää ja päätin ottaa vetovastuun – päätös ei kaduta."

Yrityksen kasvu ei ole perustunut pelkästään uusien markkinoiden valtaamiseen, vaan asiakaslähtöisyyteen ja laadukkaaseen työhön. "Ydinasiakkaita on kolme, ja he luovat vakaan pohjan. Silti jokainen asiakas on meille yhtä tärkeä. Uskon ihmislähtöiseen johtamiseen, jossa molemmat osapuolet kehittyvät yhteistyön kautta", Sandberg kuvailee.

"USKON IHMISLÄHTÖISEEN JOHTAMISEEN, JOSSA MOLEMMAT OSAPUOLET KEHITTYVÄT YHTEISTYÖN KAUTTA"

Kasvu on ollut pääosin orgaanista, mutta rohkeita päätöksiä ei ole kaihdettu. "Vake-yrityksen konkurssipesän osto oli iso askel, joka toi laivateollisuuden osaamista. Meillä on MirTer-niminen tytäryhtiö, joka valmistaa mm. laivateollisuuden komponentteja – 90 % tuotannosta kulkeutuu sinne."

Investoinnit, strategiset rekrytoinnit ja vahva suunnittelu-osaaminen ovat olleet merkittävässä roolissa. "Meillä on loistava suunnittelija, joka haastaa ajattelua ja tuo ulkopuolista näkökulmaa, mikä on perheyrityksessä todella arvokasta."

Aaltek Oy:n kasvun tärkein mahdollistaja on ollut henkilöstö. "Meillä on työntekijöitä, jotka ovat olleet talossa yli 20 vuotta. Lojaalius, huumori ja sitoutuminen kuvaavat heitä parhaiten", Sandberg sanoo. "Voin rehellisesti myöntää, että teknisesti en osaa kaikkea – siksi arvostan henkilöstöä, joka osaa ja uskaltaa ajatella toisin ja sanoa sen ääneen. Voin luottaa heidän osaamiseensa täysin."

Toinen keskeinen mahdollistaja on ollut hallitustyön kehittäminen. "Ulkopuolinen hallitusammattilainen toi mukanaan raikkautta ja tehokkuutta. Se auttoi roolien selkeyttämisessä, mikä on tärkeää, kun samassa henkilöpiirissä yhdistyvät omistus, johto ja perhe."

Oletteko kokeneet kasvukipuja 40 vuoden aikana?

Kyllä, ja niitä on ollut monenlaisia. "90-luvun lama oli pelottava hetki, mutta isäni tarttui salkkuun ja lähti markkinoimaan – se toi kolme isoa asiakasta ja uskoa tulevaan. Toisinaan olemme tehneet nopeita päätöksiä, kuten Vake-konkurssipesän oston, jonka jälkeen tuli synkkiä uutisia laivateollisuudesta. Mutta ratkaisu avasi meille kokonaan uuden liiketoiminta-alueen."

Fyysisen tilan puute on ollut myös haaste. "Olemme keskellä puistoa, ja naapuritontti ei ole myynnissä. Kasvun tila on siksi rajallista tällä hetkellä. Säkylän kunta tekee tämän hyväksi nyt paljon töitä, ja asiaan saatetaan saada ratkaisu vielä tämän vuoden puolella."

Miten ajat ovat muuttaneet yrityksen toimintaa kasvutaipaleella?

"Kaikki on nopeutunut. Päätöksenteko vaatii nykyisin nopeaa reagointia ja vastuullisuus ulottuu yhä syvemmälle ketjuihin – myös meille alihankkijana", Sandberg toteaa. "Esimerkiksi vastuullisuusraportointi koskee nyt myös meitä, vaikka suuryritykset tekevät päätökset. Silti haluamme hoitaa sen hyvin – ensimmäinen suppea raporttimme on jo tehty."

Myös johtaminen on muuttunut. "Kuuntelen työntekijöitäni ja heidän arkeaan. Joskus yritän ratkaista haasteita, jotka eivät edes liity työhön. Tiedän, ettei se ole aina mahdollista, mutta yritän kuitenkin auttaa parhaan ymmärryksen mukaan, koska välitän."

Rekrytoinnissa näkyy murros. "Koulusta ei saa valmista työntekijää. Ammattitaitoa voi löytää, mutta työyhteisötaitoja ei ole riittävästi ja siksi "sisäänajamme" itse tekijämme ja syksyllä rekrytoimme lisää."

Miltä tulevaisuus näyttää?

Tulevaisuus on Sandbergin mukaan täynnä mahdollisuuksia, mutta myös vastuuta. "Liikkuvaan kalustoon liittyvä teknologia ei katoa, se vain muuttuu. Emme ole lähteneet pyrkimään jatkaiseen mahdolliseen suuntaan – lentoteollisuutta emme ole tavoitelleet, koska haluamme kasvaa hallitusti, ei hosuen."

Aaltek Oy:n tulevaisuus nojaa edelleen vahvaan asiakasymmärrykseen ja henkilöstön osaamiseen. "Meillä ei luvata liikoja. Se mitä luvataan, se myös tehdään. Huoltovarmuus on meille kunnia-asia, ja se syntyy siitä, että työntekijämme todella tuntevat tavoitteet ja toiminnan."

A man with glasses and a blue suit jacket over a light blue striped shirt is smiling and holding a black hockey helmet with the number 86 and a Canadian flag. He is in a locker room with blue and yellow hockey jerseys hanging in the background. The word "COUNTS" is visible on a blue wall in the background.

Jääkiekon yhteinen kieli

TEKSTI JA KUVAT MARKO ÖSTMAN

JÄÄKIEKKO ON SUOMEN SEURATUIN URHEILULAJI JA NÄILLÄ PELIKENTILLÄ YKSI SUURISTA ON RAUMAN LUKKO. TOIMITUSJOHTAJA RAFAEL EEROLA ON NÄHNYT LAJIN KEHITYKSEN JA KANSAINVÄLISTYMISEN USEASSA ERI ROOLISSA. KAIKEN YDIN ON PYSYNYT KUITENKIN VUOSIKYMMENET SAMANA – YHTEISÖLLISYYS ON KAIKEN PERUSTA.



Siitä on melko tarkkaan 30 vuotta, kun **Rafael Eerola** asteli ensimmäisen kerran Rauman Lukon liigajoukkueen pukukoppiin. Seuran junioripolun läpikäynyt tuolloin reilu parikymppinen kiekkoilija pelasi 25 liigaottelua kaudella 1996-97.

Peliura päättyi vuosituhanteen vaihteessa Mestiksessä, minkä jälkeen hän aloitti työt Lukon yhteyspäällikkönä. Vuonna 2007 tie vei pankkimailmaan. Helmikuun 2025 alussa oli aika palata kasvattajaseuraan Lukon toimitusjohtajaksi.

”Se pieni poika, joka veti ensimmäisen kerran luistimet jalkaan ei osannut kuvitellakaan, mitä kaikkea jääkiekko ja Lukko tulevat hänelle antamaan. Olen saanut lajin kautta paljon hyviä ystäviä sekä luonut laajat verkostot”, Eerola pohtii.

Ennen nykyistä pestiään hän toimi pitkään Raumalais-kiekkoilun Tuki ry:n hallituksen jäsenenä ja puheenjohtajana.

”Tunnen konsernin läpikotaisin, sillä olen tehnyt käytännössä kaikkea muuta paitsi toiminut maalivahtina ja huoltajana. Siinä missä hallituksessa vaikutetaan kauempaa, olen nyt niin sanotusti etulinjassa.”

Kansainvälisen kentän näköalapaikalla

Jääkiekko on muuttunut vuosikymmenien aikana monin tavoin. Peli itsessään on edelleen keskiössä, mutta toiminta on ammattimaistunut ja erikoisosaaminen on tullut osaksi arkea.

”Siinä missä ennen yksi ihminen teki useita asioita, on nyt esimerkiksi urheiluun, talouteen, myyntiin sekä markkinointiin ja viestintään omat asiantuntevat osaajat. Rakenteet ovat samanlaiset kuin missä tahansa osakeyhtiössä, mutta urheilu on syvää ydintä, joka ei tietyllä tapaa muutu mihinkään”, Eerola sanoo.

Toinen iso muutos on kansainvälistyminen. Esimerkiksi NHL ja Euroopan huippuliigat ovat nyt kaikkien tavoitettavissa. Eerola on toiminut vuoden 2025 alusta alkaen hallituksen jäsenenä Suomen Jääkiekkoliitossa, jonka edustajana hän vieraili toukokuussa Tukholmassa pelatuissa MM-kisoissa.

”Tämä on erinomainen näköalapaikka sekä kansalliseen että kansainväliseen jääkiekkoon. MM-kisoissa pääsin liiton edustajana tapaamaan jääkiekkomaailman huippuvaikuttajia ja laajentamaan sitä kautta verkostoja.”

”TÄMÄ ON ERINOMAINEN NÄKÖALAPAikka SEKÄ KANSALLISEEN ETTÄ KANSAINVÄLISEEN JÄÄKIEKKOON.”

Arvostettua osaamista ja huippuolosuhteita

Lukon liigajoukkueen pukukopin seinä koristavat englannin-kieliset iskulauseet, kuten Hard to Play Against ja Do Your Job. Tämä ei ole sattumaa, sillä pukukoppikieli on englantia. Viime kaudella Lukossa pelasi yhteensä tusinan verran ulkomaalaisia ja kaiken kaikkiaan heitä on ollut vuosien saatossa reilut 200.

”Otetaan esimerkkeinä **Justin Danforth** ja **Karson Kuhlman**, jotka saapuivat tänne erilaisista lähtökohdista. Danforth sai ison nosteen uralleen ja pääsi lopulta NHL:ään, kun taas Kuhlmanilla oli jo taustalla NHL-kokemusta. Toiset tulevat Liigaan hakemaan nostetta ja toiset uutta suuntaa, mutta lähtökohtaisesti tänne tullaan aina kehittymään”, Eerola painottaa.

Ulkomaalaispelaajia on nähty Lukko-paidassa 1980-luvulta lähtien. Menneiltä vuosilta tuttuja ulkomaalaispelaajien määrän kiintiöitä ei enää ole. Kilpailu huippupelaajista on entistä kovempaa.

”Kansainvälisesti Liiga tunnetaan vauhdikkaan ja yleisöystävällisen huippujääkiekon sarjana. Suomessa on hyviä pelaajia ja arvostettuja valmentajia sekä hyvät olosuhteet. Täällä on myös hyvää kielitaitoa ja turvallinen arki, mitkä ovat tärkeitä viihtyvyyteen vaikuttavia vetovoimatekijöitä. Kun ulkomaalaisille pelaajille ja heidän perheilleen jää hyvät muistot Raumasta, ovat he ikään kuin käyntikorttejamme tulevaisuuteen.”

1990-luvulla pelattiin Euroopan liigaa ja nykyään vastaavana sarjana toimii 24 parhaan eurooppalaisen joukkueen vuosittain pelaama Champions Hockey League. Päättäneen kauden runkosarjan voittajana Lukko on mukana ensi kauden CHL:ssä.

”CHL tarjoaa kovia kansainvälisiä pelejä, joissa pelaajat pääsevät mittaamaan itseään. Toki niiden asemointi 60 ottelun kansalliseen sarjaan vaatii järjestelyitä, mutta isona seurana meillä on leveyttä joukkueessa.”



Sitoutunut yhteisö kaiken ydin

Rauma ei ole vajaan 40 000 asukkaan kaupunkina liigakartan suurimpia, mutta muuten Lukko kuuluu Liigan suurseuroihin. Rauman Lukko Oy:n vuoden 2024 liikevaihto oli 8,5 miljoonaa euroa ja ihailua ympäri Suomen herättävän konserniavustuksen myötä liiketappio kääntyi noin 4000 euroa voitolliseksi.

Vuonna 1968 perustettu Raumalaiskiekkoilun Tuki ry omistaa Contineo-konsernin, joka omistaa Rauman Lukon lisäksi muun muassa kiekkoilun tukemista varten vuonna 1972 perustetun RTK-Palvelu Oy:n ja RTK-Henkilöstö-palvelu Oy:n.

”Usein puhutaan Rauman ihmeestä. Konserni antaa vahvan taloudellisen selkänöjan, sillä kilpailukykyisen pelaajabudjetin avulla pystymme pelaamaan sarjataulukon kärkipaikeista. Koko tämä yhteisö – poikkeuksellisen sitoutunut raumalainen yritys-elämä ja omistautuneet kannattajat – mahdollistavat Liigan pelaamisen Raumalla.”

”RTK-Palvelu on jääkiekon ohella myös hieno esimerkki globalisoitumisesta ja työvoiman liikkumisesta. Yhtiön noin 3000 eri alojen ammattilaisen joukossa on viimeisimmän tietoni mukaan 78 eri kansalaisuutta.”

Erilaiset tapahtumat ja ravintolapalvelut luovat omalta osaltaan taloudellisia edellytyksiä jääkiekkokentillä menestymiseen. Eerola painottaakin jo RTK-Palvelusta alkaneen rohkean kokeilemisen kulttuurin merkitystä.

”Vuodessa on 365 päivää kun taas runkosarjassa on 30 ottelua, joiden lisäksi pelataan pudotuspelit. Olemme monialayhtiö, jossa on osaamista esimerkiksi tapahtumien

RAFAEL EEROLA

- Rauman Lukko Oy:n toimitusjohtaja
- Suomen Jääkiekkoliiton hallituksen jäsen, Laitilan Wirvoitusjuomatehtaan hallituksen jäsen
- Toimi vuosina 2011-2016 Raumalaiskiekkoilun Tuki ry:n hallituksen jäsenenä sekä hallituksen puheenjohtajana ja RTK-Palvelu Oy:n hallituksen puheenjohtajana vuodet 2016-2025
- Työskennellyt pitkään pankkialalla Eurajoen Säästöpankissa ja OmaSP:ssä
- Pelannut omalla urallaan muun muassa 25 SM-liigaottelua Lukon paidassa ja yhteensä 200 Mestis-ottelua
- Perhe: maakuntajohtaja Kristiina Salonen, tytär Edith Eerola

järjestämisessä, ravintolatoiminnoissa, myynnissä ja markkinoissa, ja laajennamme tätä pakettia tulevaisuudessa entisestään.”

Arki Suomen kärkeä

Jos on Raumalla nähty ulkomaalaispelaajia, on kanaalin varrelta lähdetty myös valloittamaan maailmaa. Yhtenä esimerkkinä toukokuussa sopimuksen kasvattajaseuraansa tehnyt, mittavan NHL-uran pelannut paluumuuttaja Antti Raanta.

”Tie kansainvälisille kentille on lyhentynyt. Liiga on kilpailusarja, mutta tiedostamme roolimme myös pelaajien kasvattajana muihin sarjoihin. Tänä päivänä Raumalta voi päästä NHL:ään ihan yhtä hyvin kuin isommiltakin paikkakunnilta. Antin kaltaisilla esikuvilla on valtava merkitys niin seuralle kuin junioreille”, Eerola muistuttaa.

Vaikka kiekkokausi päättyi, on Lukon toimistolla ja Kivikylän Areenalla tehty hartiavoimin töitä. Eerola kertoo kauden päättymisen käynnistävän toimiston puolella vuoden kiireisimmän ajan.

”Urheiluarkemme on varmasti Suomen kärkeä, mistä osoituksena runkosarjan voitto ja U20-nuorten Suomen mestaruus. Myös liiketoiminnan puolella aremme on hyvää ja kehittämämme koko ajan uusia juttuja.”

From Chengdu to Rauma: My Finnish Chapter

QINWEI WANG | QUOTATION ENGINEER, BMH TECHNOLOGY OY

My connection to Finland started long ago in a very different way—when my mom received her first mobile phone as a gift in 1998. It was a Nokia. I still remember playing that legendary worm game on that phone. And then my own first mobile phone, more than 20 years ago—was also a Nokia 3220. My first touch-screen phone, a Nokia in 2009, survived a fall from the third floor, breaking into pieces, but after I put it back together, it worked just fine—except for the screen.

I never imagined then that I would one day live here, let alone build my career in a small city like Rauma.

Student Life, Finnish Style

My academic journey started in Chongqing, a massive city with a population of more than 20 million. I finished my bachelor's degree in engineering—automation and electrical—at Chongqing University. But I always wanted to push myself further, so I decided to do a Master's degree abroad. That brought me to Tampere University of Technology.

In Finland, studying felt like a completely different experience. Back home in China, the student is supposed to finish specific courses at specific times within a certain period and quite rigorously. In Finland, students have more freedom in choosing when and what to study during the program. That freedom was exciting and challenging for me at first. I was really on my own here, and I had to learn to manage everything myself in both life and study. For me, it was a way to become a better version of me.

Now I'm working on a second Master's degree in Aalto University. It's a lot, but I enjoy learning.

“RAUMA IS SMALL, BUT IT HAS EVERYTHING I NEED. EVERYTHING IS WITHIN WALKING DISTANCE—OR BIKING DISTANCE, WHICH IS GREAT.”

From Thesis Worker to Sales Support

My career in Finland began during my studies, thanks to my thesis supervisor at the university who had connections at BMH Technology. In that year, China was a key focus area for the company, and they were looking for someone to do more research on China market. That is how I started my thesis at the company.

That decision shaped my entire career path. I now work in sales support at BMH Technology. I help prepare sales materials, manage documents, and assist in standardizing our sales and marketing content. It's a very international environment—both my colleagues and our customers come from all over the world. What's kept me here is the people. My coworkers have been incredibly supportive, and I've always felt like part of the team. I also love that the work we do has a meaningful impact—not just for me but also for the environment.

Life in Rauma: Small City, Big Charm

When I first moved to Rauma, I heard about the Kesäteekkari -campaign through my supervisor. Thanks to that, I got a free apartment for the summer. It was such a warm welcome to the city.



Rauma is small, but it has everything I need. Everything is within walking distance—or biking distance, which is great. I especially love the Finnish summer and nature. Coming from Chengdu, near Tibet and with similar natural surroundings, where there's also a lot of nature nearby, I didn't feel a huge cultural shock. Instead, I found a peaceful rhythm here that I really appreciate.

Cultural Surprises and Fun Experience

Some things in Finnish culture surprised me—especially naked sauna. The idea of being naked with strangers in a sauna was shocking at first. However, enjoying the sauna and palju in the middle of nature is a real pleasure, and swimming in the lake after sauna can be an excellent experience in Finland.

I was also attracted to the guild and 'haalarit' culture in Finland during my student time. I experienced the Teekkarikaste as a fuksit – first-year students are dipped into the icy Tammerkoski while standing in a crane basket. My own teekkarilakki and haalarit at home always reminds me of the good time I had at Tampere university.

Advice for Employers in Finland

If I could give employers some advice about hiring international talent, I'd say: attitude is everything. Making someone feel welcome on the team is just as important as their qualifications. Not everyone speaks Finnish, so being patient and inclusive matters – especially in the beginning.

For technical jobs, it's often easier because English is the working language. But in business roles, it can be more challenging because in most business activities in Finland, Finnish is required.

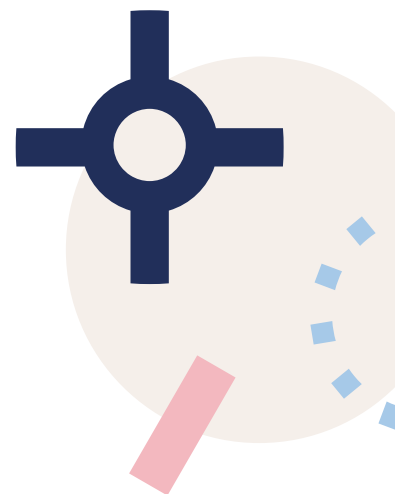
One great approach is to hire students directly from universities. Enhancing cooperation with university can minimize the mismatch in skill gaps between individuals and company and it gives the company more time to train students in the skills needed by the company. Student projects are also a great way to get to know someone and see how they fit into the company culture.

Finding Balance and Passion

Outside of work and studies, I like to keep myself active. I go to the gym about three or four times a week to improve my performance in hobbies like badminton and tennis. I also enjoy developing my hobbies further—last year I got my scuba diving license! I even tried skydiving, but after 9 jumps, I realized it just wasn't for me.

Living in Finland has taught me a lot—about independence, about different ways of thinking, and about myself. It hasn't always been easy, but I've found something valuable here. A sense of balance, a supportive community, and opportunities to keep growing.

And to think—it all started with a Nokia phone.



Uusi vaihde elintarvikevientiin

PETTERI ORPON HALLITUSOHJELMAAN ON KIRJATTU TAVOITE, JONKA MUKAAN SUOMI TUPLAA ELINTARVIKEVIENTINSÄ VUOTEEN 2031 MENNESSÄ. TAVOITE ON KOVA JA SE EDELLYTTÄÄ, ETTÄ ALAN TOIMIJAT JA KOKO VIENTIKONEISTO PUHALTAVAT ENTISTÄ VAHVEMMIN YHTEEN HIILEEN.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT JUHA MUSTONEN

Suomi kaipaa kipeästi uusia vientituloja ja yhdeksi potentiaalisesti kasvualaksi on nousemassa elintarviketeollisuus.

Idea ei suinkaan ole uusi. Sinivalkoisen ruokaviennin ja laadukkaan suomalaisruoan kansainvälisestä läpimurrosta on puhuttu vuosikymmeniä. Lisälöylyä ovat lyöneet ulkomaiset julkiskokit ja kulinaristit, jotka ovat ylistäneet tärkeitä raaka-aineita maasta tavaksi.

Tulokset ovat kuitenkin jääneet odotuksia lähemmäksi.

Takavuosina viennin valopilkuna oli Venäjä, jonka siivu elintarvikeviennin koko kakusta parhaimmillaan noin kolmannes. Itäviennin alamäki alkoi kymmenen vuotta sitten Krimin valtauksen ja EU:n vientirajoitusten jälkeen.

Lopullinen niitti tuli vuonna 2022, kun Venäjä aloitti hyökkäyssodan Ukrainaan. Myös lupaavasti käynnistynyt Kiinan-vienti on kärsinyt Ukrainan kriisistä ja rajasulusta, kun suora juna-yhteys itärajalta Venäjän halki sulkeutui.

Isoilla ruokataloilla ja pienemmillä pk-yrityksillä on ollut jo pitkään suoria vientikontakteja eri puolille Eurooppaa. Elintarvikeviennin kokonaisvolyymi on kuitenkin kasvanut hitaasti ja kauppataase jäänyt roimasti alijäämäiseksi.

Viennin arvo on ollut viime vuosina noin 2,2 miljardia euroa, mutta tuonti lähestynyt jo kuuden miljardin euron rajaa.

Vienti tuplaksi muutamassa vuodessa

Petteri Orpon hallitusohjelmassa on kuitenkin päätetty tarttua härkää sarvista. Tavoitteena on kaksinkertaistaa suomalainen elintarvikevienti vuoteen 2031 mennessä.

Maa- ja metsätalousministeri Sari Essayahin valtiosihteeri Päivi Nerg sanoo, että tavoite on kova, mutta realistinen. Toisaalta myös vaihtoehdot ovat nyt vähissä. Elintarvike- ja ruokateollisuuden kasvu on jatkossa haettava vientimarkkinoilta.

”Kyse on pitkälti siitä, että elintarvikealan yritykset, ministeriöt ja vientiä edistävät organisaatiot saadaan puhaltamaan aidosti yhteen





hiileen. Tähän saakka on toimittu liikaa yksittäisten projektien tai yritysten omien vienti-avausten varassa. Toki myös Ukrainan kriisi on ollut herättäjänä. Venäjän tilalle on nyt pakko hakea muita markkinoita”, Nerg toteaa.

Pari vuotta sitten päättyneen ja Business Finlandin pyörittämän Food from Finland-vientiohjelman tilalle rakennetaan nyt uutta toimintamallia, jossa päävastuu on ulkoministeriöllä. Business Finlandin ja eri maiden lähetystöjen lisäksi yritysten apuna ovat ely-keskukset sekä Ruokavirasto. Ruokaviennin rahoitus pysyy silti maa- ja metsätalousministeriössä.

Uudistuksen taustalla ovat viennin kasvatamistavoitteen lisäksi myös valtiontalouden säästöt ja hallituksen tehostusohjelma. Niukentuvien resurssien myötä palveluja on keskittettävä entistä enemmän yhden luukun taakse.

”Tämä on yksi hallituksen kärkihankkeista, jolle on korvamerkitty kymmenen miljoonan euron rahoitus vuosittain. Tulevina vuosina oli saatava aikaan selkeää kasvua”, Nerg kertoo.

Paljon potentiaalia

Sinivalkoisen elintarvikeviennin pääartikkeleita ovat maitotuotteet, kala sekä alkoholi- ja virvoitusjuomat. Kolme neljännestä viennistä suuntautuu EU-alueelle, pääasiassa Ruotsiin, Viroon, Saksaan ja Puolaan.

Luonnonvarakeskus Luken kartoituksen mukaan suomalaisella ruoalla olisi kosolti vientipotentiaalia myös EU:n ulkopuolella. Ensin on kuitenkin selvitettävä ne sektorit, joihin rajalliset panokset kannattaa kohdistaa.

”Massamarkkinoiden sijaan on keskityttävä tuotteisiin, joissa meillä on aidosti kilpailuetua. Puhtaista raaka-aineista vastuullisesti valmistetulle ruualle on kysyntää, kun vain löydämme yritysten kannalta parhaat kohdemaat ja markkinat”, Nerg muistuttaa.

Luken kartoituksen ohella on tehty muutakin pohjatyötä. Valtiosihteeri on kiertänyt joukkueensa kanssa eri puolilla Suomea ja tutustunut alan yrityksiin ja yrittäjiin. Kiertueella kumppanina ovat olleet myös kauppakamarit.

”Palaute on ollut positiivinen ja näkemykset

kasvustrategioista sekä huoltovarmuudesta ovat varsin yhteneväisiä. Se on hyvä merkki, sillä yritykset ovat tässä lopulta vetureina”, Nerg muistuttaa.

Kiitosta tulee myös Hyvää Suomesta -merkistä tunnetulle Ruokatiedolle sekä Suomen elintarvikevientiyhdistykselle (Suvi ry). Alan isojen toimijoiden Ruokatieto on perustanut vientivaliokunnan ja nimittänyt vientijohtajan, Suvi puolestaan lisännyt neuvontapanoksia kasvu-hakuisiin pk-yrityksiin.

”Yritykset ovat ottaneet vientihaasteesta kiitetävästi koppia”, Nerg kehuu.

Työ vasta alussa

Vientiorganisaatioiden uudelleenjärjestelystä ja eri toimijoiden tiiviimmästä yhteistyöstä huolimatta haasteena on tuotteiden myynti ja markkinointi.

Meille suomalaisille kotimaisen ruuan puhtaus, laatu ja turvallisuus ovat selkeitä ja jo perinteisiä ostokriteerejä. Amerikkalaisten, japanilaisten, saksalaisten tai brasilialaisten vakuuttaminen tuotteidemme paremmuudesta on sen sijaan haastavaa.

”Kuluttajatuotteiden, mutta myös b-to-b-puolen myynti- ja markkinointiosaamisessa on edelleen kehittämistä. Meidän on opittava kertomaan, mikä on suomalaisten elintarvikkeiden tarjoama aito lisäarvo kilpailijoihin nähden. Koulutusta tarvitsevat paitsi alan nuoret osaajat myös yritysten operatiivinen johto”, Nerg toteaa.

Aiemmista onnistumisista ja läpimurroista kannattaa niistäkin ottaa opiksi.

”Esimerkiksi monet proteiinituotteiden valmistajat ja pienpanimot ovat löytäneet itselleen kapeita, mutta varsin kannattavia markkinoita. Aloittaa voi muualtakin kuin jo valmiiksi kovasti kilpaillusta Keski-Euroopasta.”



Kaikki lähtee alkutuotannosta

Ketju on tunnetusti niin vahva kuin sen heikoin lenkki. Täkäläisessä elintarviketuotannossa se on monenlaisten kannattavuushaasteiden kanssa painiskeleva alkutuotanto.

Maatalousyrittäjien tuotteistaan saama siivu on kaventunut vuosi vuodelta. Talousahdingossa olevien ja valmiiksi velkaantuneiden tilojen olisi samaan aikaan pystyttävä investoimaan oman tuotannon kehittämiseen.

Lisähaasteena ovat tilojen sukupolvenvaihdokset, jotka monella tilalla jäävät jatkajan puuttuessa pelkäksi haaveeksi. Synkimpien ennusteiden mukaan jopa kolmasosa tiloista ripustaa

kuluvalla vuosikymmenellä rukkaset naulaan.

Yhtälö tiedostetaan myös maa- ja metsätalousministeriössä, valtiosihteeri Päivi Nerg vakuuttaa.

”Elintarviketjun oikeudenmukaisen tulonjaon on ulotuttava alkutuotantoon ja myös niille tiloille, jotka eivät ole sopimustuottajia. Isoimmat sopimustilat ovat paremmassa tilanteessa kuin itsenäiset lähiruuan tuottajat”, Nerg toteaa.

Rahoituspuoleen toivotaan helpotusta EU:n käynnissä olevasta maataloustukiremontista, mutta myös kotimaisista vaihtoehdoista.

”Parhaillaan työistetään lainsäädäntöä ja haetaan mallia, jossa Finnvera voisi toimia myös alkutuotannon rahoitusorganisaationa”, Nerg kertoo.



Kiinassa on kaksi puolta

Kiina on noussut viimeisten kymmenen vuoden aikana Suomen elintarvikeviennin tärkeimpien kohdemaiden joukkoon. Pääosa viennistä koostuu maitotuotteista, sianlihasta ja sianlihavalmisteista kuten lihapullista, nugeteista, makkaroista ja leikkeleistä.

Presidentti Alexander Stubb in taannoisen Kiinan-matkan myötä vientiovet avautuivat myös siipikarjanlihalle.

”Kiinassa on elintarviketeollisuudelle iso vientipotentiaali, mutta myös omat maailmanpolitiikkaan liittyvät riskinsä. Toisaalta – uudet markkinat ovat tähänkin asti löytyneet usein kriisien kautta”, valtiosihteeri Päivi Nergin toteaa.

Kiinan ja Aasian lisäksi potentiaalia on muun muassa Lähi-Idässä ja monissa muslimimaissa. EU:n ja Mercosur-maiden (Brasilia, Argentiina, Paraguay ja Uruguay) joulukuussa solmima sopimus voi sekin avata uusia vientimahdollisuuksia.





Lonkeron ja löylyn liitto

AMERIKKALAINEN UNELMA, JOSSA AUTOTALLI-INNOVAATIOSTA KASVATETAAN MILJOONABISNES, ON ONNISTUNUT SIKÄLÄISILLÄ MARKKINOILLA VAIN HARVALTA SUOMALAISYRITTÄJÄLTÄ. THE FINNISH LONG DRINK COMPANYN OMISTAJATRIO ON TUON TEMPUN TEHNYT.

TEKSTIT TIMO SORMUNEN KUVAT MEERI UTTI

Armottoman kovaa jalkatyötä, oikeaa ajoitusta, sopivat yhteistyökumppanit ja niiden päälle vielä aimo annos hyvää tuuria.

Näin tiivistää The Long Drink Companyn perustajakolmikkoon kuuluva Mikael Taipale yhtiön tähänastisen taivalluksen Yhdysvaltain jättimäisille, mutta lopulta varsin konservatiivisille juomamarkkinoille.

Suomalais-amerikkalaisen yhtiön tämän vuoden tavoitteena on rikkoa lonkeron myynnissä sadan miljoonan dollarin raja. Potti voi kuulostaa suomalaiskorvissa isolta, mutta on sikäläisillä markkinoilla vasta marginaalia.

Tämän tunnustaa Taipale itsekkin. Alueelliset erot ovat suuria ja monessa osavaltiossa suomalaislonkero on edelleen täysin tuntematon tuote.

Matkan varrella lonkerolle ovat tuoneet näkyvyyttä muun muassa Kim Kardashianin ja Miles Tellerin kaltaiset julkimot. Viimeksi mainittu on rap-tähti Jay Z:n tavoin myös yksi yhtiön omistajista.

Taipaleen mukaan supertähtien somepostaukset herättävät toki huomioita ja avaavat uusia ovia. Ne eivät kuitenkaan korvaa perinteistä jalkatyötä ja face-to-face -tapaamisia.

”Lonkeron kaltaisen juomasekoituksen myyminen aivan toisenlaisiin juomiin tottuneille amerikkalaisille on kova haaste, mutta kulutustottumukset muuttuvat täälläkin. Vahvimpia myyntialueita ovat tällä hetkellä »



Michigan, Pohjois-Kalifornia ja New Englandin alue. Jos tahti olisi sama muuallakin, olisi myynti jo miljardiluokassa”, Taipale ynnäilee.

Ajoitus kohdallaan

Mikael Taipaleen, Sakari Mannisen ja Ere Mannerin yrittäjätaival sai alkupäinensä kymmenen vuotta sitten, kun kolmikko maistatti saunaillassa lonkeroa opiskelijavaihdossa tutuksi tulleeille amerikkalaisille ystävilleen.

Juoma maistui sen verran hyvin, että mielessä alkoi muhia idea lonkeronviennistä rapakon taakse. Kolmikko kävi asian tiimoilta keskusteluja alan suomalaisyritysten kanssa, mutta päätyivät omaan tuotteeseen

”Tölkitetyn ja lopulta varsin painavan tuotteen kuljettaminen Suomesta Yhdysvaltoihin tiedettiin liian kalliiksi”, Taipale toteaa.

Ratkaisuksi rakentui malli, jossa sikäläiset pienpanimot hoitavat tuotteiden tölkitämisen. Suomalais-amerikkalainen Finnish Long Drink Company näki päivänvalon vuonna 2017 ja ensimmäisten tuotelanseerausten jälkeen yhtiön osakkaaksi lähti Hollywood-tähti Miles Teller.

”Sikäläinen alkoholimarkkina oli muuttumassa haluamaamme suuntaan eli eräänlaisiin limuviinoiniin eli ajoitus oli kohdallaan. Tellerin mukaantulo kuitenkin käynnisti todellisen lumipalloeftin”, Taipale muistelee.

”Yhteisyritys on vuosien saatossa osoittautunut onnistuneeksi ja järkeväksi ratkaisuksi. Trumpin asettamien hurjien tullien jälkeen perinteinen vientikauppa olisi nyt muutenkin mahdotonta”, hän lisää.

Suomi on hyvässä nosteessa

Yhtiön menestystarinalla on ollut perisuomalaiseen tapaan myös kaudehtijoita. Osa on pohtinut, voiko sen kohdalla edes puhua varsinaisesta vientituotteesta, kun tuote valmistetaan ulkomailla ja yhtiökin toimii Yhdysvalloissa.

Taipale on kritiikkiin jo tottunut ja muistuttaa, että juomatuotteissa riittävän isoon volyymiin olisi käytännössä mahdotonta päästä perinteisellä viennillä.

”Lopputuotteiden kuljettaminen Euroopasta olisi taloudellisesti kannattamatonta, mutta myös ekologisesti kestämatonta”, hän huomauttaa.

Vientiä miettiville elintarvikeyrityksille tämä on yhdessä uuden tullimuurin kanssa hankalasti ylitettävä haaste. Suomalaisille elintarvikkeille olisi lonkeroyrittäjän mukaan kuitenkin kosolti kysyntää.

”Suomi on positiivisessa nosteessa. Lisäksi kuluttajat kiinnittävät entistä enemmän huomiota ruuan laatuun ja puhtauteen. Molemmat ovat Suomen selkeitä vahvuuksia”, Taipale muistuttaa.

KUKA: Mikael Taipale, Finnish Long Drink Companyn perustajaosakas.

KOULUTUS: Kauppatieteiden maisteri, Aalto Yliopisto

PERHE: Avoliitossa

HARRASTUKSET: Saunominen, jääkiekko, golf, tennis ja squash



Tarina ratkaisee

Long Drink Company on tehnyt Mikael Taipaleesta ja hänen yhtiökumppaneistaan vauraita yrittäjiä. Samalla se on osoittanut, että amerikkalainen unelma on edelleen mahdollista toteuttaa.

”Alkuperäiset suunnitelmat ja unelmat ovat täyttyneet moninkertaisesti. Silloin ajatuksena oli kokeilla pari vuotta, mitä tästä tulee ja palata sitten oikeisiin töihin”, Taipale naurahtaa.

Yrittäjä korostaa haastattelun aikana moneen otteeseen kovan myyntityön ja makuhermoon iskevän tuotteen merkitystä. Vähintään yhtä tärkeää on kuitenkin kestävä tarina, jolla vakuutetaan alkuvaiheen rahoittajat.

”Meillä nuo ensimmäiset rahoittajat olivat teksasilaisia öljymiehiä, jotka maistoivat lonkeroa ensimmäistä kertaa elämässään golfkentällä.”

Entä milloin suomalais-amerikkalaista lonkeroa saadaan kauppoihin Suomessa tai muualla Euroopassa?

”Eurooppa olisi kiistatta potentiaalinen markkina. Toistaiseksi teidän on tyytyminen matkamiehen mukana kulkeviin maistiaisiin.”

Helppoa rantautuminen ei silti ole.

”Useimmissa tapauksissa uudelle tuotteelle on luotava ensin markkinat ja tarvittava kysyntä.”

Sivutuotteena saunakulttuuria

Finnish Long Drink Companyn idea syntyi aikanaan saunaillassa, eivätkä nämä juuret ole Mikael Taipaleen mukaan mihinkään kadonneet. Myös suomalaisuus on vahvasti esillä.

Yhtiö maistattaa ja tarjoaa tuotteitaan edelleen saunomisen ohessa ja puhuu aidon suomalaisen saunakulttuurin puolesta. ”Yhdysvalloissa on kova saunabuumi ja kaikille saunomiseen liittyville tuotteille ja palveluille riittää kysyntää”, Taipale kertoo.

Amerikkalaisissa saunoissa ja saunomistavoissa olisi sen sijaan petrattavaa. Esimerkiksi hotelleissa joutuu totuttelemaan infrapunasaunoihin, puolikylmiin kiukaisiin tai löylynheittokieltoihin. ”Tässä kohtaa olisi kulttuuriviennin paikkaa ja myös markkinarakoa, onhan sauna vakiintunut termi monessa muussakin kielessä”, Taipale vinkkaa.

MITÄ ON HYVÄ TIEDOSTAA, JOS YRITYKSEN SOPIMUKSIIN KIRJATAAN

riidanratkaisukeinoksi välitysmenettely?

Välitysmenettely on yritysmaailmassa käytetty riidanratkaisukeino, joka perustuu osapuolten väliseen välitys-sopimukseen tai -lausekkeeseen. Se poikkeaa monelta osin yleisestä tuomioistuinmenettelystä (käräjäoikeus jne.).

Yksi keskeisimmistä eroista verrattuna yleiseen tuomioistuinmenettelyyn on välitysmenettelyn ja -tuomion luottamuksellisuus. Tämä on hyvä pitää mielessä erityisesti pohdittaessa, millaisia vaikutuksia julkisilla riidoilla voi olla yrityksen maineeseen tai brändiin.

Välitysmenettely on usein selvästi joutuisampi tapa ratkaista riidat kuin yleinen tuomioistuinmenettely. Tämä johtuu pääosin siitä, että välitysmenettelyn lopputuloksena annettava välitystuomio on lopullinen ja täytäntöönpanokelpoinen – valitusmahdollisuutta ei ole. Välitysmenettely kestää yleensä noin 3–9 kuukautta, kun taas tuomioistuinmenettely voi usein venähtää vuosien mittaiseksi.

Välitysmenettelyn joutuisuus vähentää myös sen kokonaiskustannuksia. Välitysmenettelyä pidetään usein yritysten piirissä kalliina riidanratkaisukeinona välimiesten palkkioiden vuoksi, mutta todellisuudessa kustannukset ovat varsin samaa tasoa tuomioistuinmenettelyn kanssa valitusmahdollisuuden puuttumisen vuoksi. Välitysmenettelyn joutuisa eteneminen edellyttää kuitenkin riittävää resursointia osapuolilta asiamiehineen, ja välitysmenettelyn alussa kustannuksia syntyy hakemusmaksusta sekä kuluennakoista.

Välitysmenettelyn tuomarit (välimiehet) ovat tyypillisesti paremmin perehtyneitä käsiteltävien riitakysymysten juridiikkaan kuin yleisten tuomioistuinten tuomarit, kun taas

todistelun arvioinnissa yleisten tuomioistuinten tuomarit ovat harjaantuneempia.

Etenkin yritysten sopimussuhteissa, joissa kansainvälisluonteiset riidat voivat tulla kyseeseen, tuo välitysmenettely mukanaan huomattavan edun. Välitystuomiot ovat yleisten tuomioistuinten antamiin tuomioihin verrattuna selvästi laajemmin täytäntöön pantavissa ulkomailla.

Mikäli välitysmenettelyä halutaan hyödyntää, on yrityksen sopimukseen sisältyvän välityslausekkeen huolellinen muotoilu tärkeää. Välityslausekkeesta tulisi ilmetä ainakin välitysmenettelyyn sovellettavat säännöt, välitysoikeuden kokoonpano sekä menettelyn paikka ja kieli. Näiden yksityiskohtien kirjaamisen avulla vältetään mahdolliset riitaisuudet itse välitysmenettelyn toteutuksesta.



VILLE KOTKA
asianajaja, partner
Kotka & co.
Asianajotoimisto Oy

KUVA ANSSI KOSKINEN

Katsaus Rauman kauppakamarin vuoteen 2024

Vuoden 2024 yksi merkittävä saavutus oli Rauman kauppakamarin strategian aikaan saaminen kaudelle 2025–2029. Strategiatyötä valmisteltiin yhdessä hallituksen jäsenten ja valiokuntien puheenjohtajien kanssa. Strategisia painopisteitä on viisi: ”Kansainvälisyyden edistäminen”, ”Infran, saavutettavuuden ja huoltovarmuuden kehittäminen”, ”Kauppakamarin roolin kasvattaminen yhdyskamarina”, ”Osaamisen kehittäminen” ja ”Vaikuttavuuden lisääminen jäsenkunnassa”. Näiden teemojen ympärillä tulemme tekemään vaikuttamistyötä yhdessä valiokuntiemme ja yhteistyötahojemme kanssa.

Rauman kauppakamarin vuosi oli hallinnollisesti poikkeuksellinen. Vuoden aikana toimitusjohtajana toimi kolme henkilöä. Vuosi alkoi **Janne Ussan** johdolla, syyspuolella **Riikka Piispa** palasi opintovapaalta muutamaksi kuukaudeksi, ja loppuvuonna uudeksi toimitusjohtajaksi valittiin **Nina Pere**. Viestikapulan vaihtoja on siis tehty kuin 3x800 m viestijuoksussa konsanaan. Jälkeenpäin katsottuna vaihdot ovat sujuneet mallikkaasti, ja työt ovat jatkuneet asiaan kuuluvan kiihdytyksen jälkeen täydellä vauhdilla.

Jäsentemme koulutusaktiivisuus on, koulutuskentän ja -käyttäytymisen muutoksen huomioon ottaen, vähintäänkin hyvää luokkaa. Jäsenten kiinnostus myös paikallisten oppilaitosten kanssa tehtävän koulutusyhteistyön tiivistämiseen konkretisoitui ehdotukseen konetekniikan insinööri-koulutuksen aloittamisesta Raumalla.

Seaside Campusin projektipäällikkönä aloitti **Annika Perho**. Seaside Campus -konseptin ydin on yritysten ja oppilaitosten välisen yhteistyön tiivistäminen sekä

meriklusterin tunnettavuuden lisääminen. Vuoden 2024 aikana saimme esimerkiksi vision määriteltyä sekä strategia-polun aloitettua.

Infrahankkeet ovat yksi osa-alueista, kun tuetaan yritysten toimintaa. Jatkoimme vaikuttamistyötä tavoitteena saada henkilöjunaliikenneyhteys välille Rauma-Tampere. Valtateiden 8 ja 12 liikenneyhteyksien ja kunnan parantaminen oli agendalla kuten aiempinakin vuosina.

Vuoden 2025 alkupuolisko näyttäytyy yrityksille talouden näkökulmasta hieman positiivisemmassa vireessä verrattuna vuoden takaiseen. Toivomme todella, että kurimuksen selkä on tahtunut ja talouden nousu kiihtyy.



NINA PERE
toimitusjohtaja
Rauman kauppakamari

Tuloslaskelma

TULOSLASKELMA	1.1.2024–31.12.2024	1.1.2023–31.12.2023
LIIKEVAIHTO	85.504,80	46.328,74
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen lisäys (+) tall vähennys (-)	68.110,17	57.252,54
Liiketoiminnan muut tuotot	26.483,63	77.610,54
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat	-20.035,42	-24.730,10
Ulkopuoliset palvelut	-34.817,84	-54.853,26
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-54.332,73	-79.062,83
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-213.883,33	-172.876,75
Henkilösivukulut	-42.802,81	-38.824,15
Henkilöstökulut yhteensä	-256.776,14	-211.700,90
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-92,76	-123,67
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-92,76	-123,67
Liiketoiminnan muut kulut	-135.053,18	-122.441,85
LIIKEVOITTO / TAPPIO	-266.675,74	-232.137,43
Rahoitustuotot ja -kulut		
Rahoitustuotot	207.717,03	208.095,80
Rahoituskulut	-1.098,89	3.820,16
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	206.618,14	211.915,96
TULOS ENNEN SATUNNAISIA ERIA	-60.058,60	-20.221,47
TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	-60.058,60	-20.221,47
Tuloverot		-1.733,56
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	-60.058,60	-21.955,03

Tase

TASE	1.1.2024-31.12.2024	1.1.2023-31.12.2023
VASTAAVAA		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineelliset hyödykkeet	278,27	371,03
Sijoitukset	49.943,40	51.316,02
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ	50.221,67	51.687,85
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Saamiset		
Lyhytaikaiset	22.646,52	57.605,13
Saamiset yhteensä	22.646,92	57.605,13
Rahoitusarvopaperit	375.000,00	375.000,00
Rahat ja pankkisaamiset	318.561,06	317.107,81
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSA	716.207,98	749.802,94
Tase vastaavaa yhteensä	766.429,65	801.490,79
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Arvonkorotusrahas	35.261,74	35.261,74
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	702 691,47	724 646,50
Tilikauden voitto (tappio)	-60.058,60	-21.955,03
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	677.894,61	737.953,21
VIERAS PÄÄOMA		
Lyhytaikainen	88 535,04	63.537,58
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	88 535,04	63.537,58
Tase vastattavaa yhteensä	766.429,65	801.490,79



Toukokuussa kahvitelimme ja tutustuimme uusien jäsentemme kanssa. Tervetuloa mukaan kauppakamaritoimintaan!



Rauman seudun elinkeinoelämän vaalitalaisuudessa käytiin keskustelua vaaliehdokkaiden ja yritysedustajien kesken. Tilaisuuden juonsi **Janne Rantanen**. Järjestäjinä Teknologiateollisuus ry, Rauman Yrittäjät ja Rauman kauppakamari.



ICT-valiokunta tukee MAOL-Rauma ry:n ja MAOL-Satakunta ry:n järjestämää Satakunnan päässälaskukilpailua 8. luokkalaisille sekä lukion ensivuosisuurilaisille. Kilpailun tavoitteena on korostaa jokapäiväisen laskemisen tärkeyttä sekä innostaa nuoria opiskelemaan matemaattisia aineita.



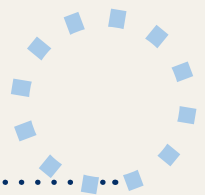
Peruskoulun kahdeksaluokkalaisten voittajaksi ja Satakunnan päässälaskumestariksi 2025 selviytyi **Ossi Nykänen** Varppeen koulusta. Toiseksi sijoittui **Niklas Rosvall** Raumanmeren peruskoulusta ja kolmanneksi **Aleksandra Mattila** Hj. Nortamon peruskoulusta. Lukiolaisten sarjan voitti **Samu Tammisto** Eurajoen lukiosta. Toiseksi tuli **Jaakko Into** Rauman Lyseon lukiosta sekä kolmanneksi **Johannes Lukkala** Euran lukiosta.



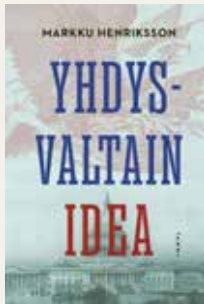
ICT- ja digitalisaatiovaliokunta vieraili vuoden toisessa kokouksessaan Raumalla Metsä Fibren sahalta.



Rauman ja Satakunnan kauppakamarien puheenjohtajisto ja toimitusjohtajat kokoontuivat keskustelemaan ajankohtaisista asioista toukokuussa Raumalle.



KIRJAVINKKI



Yhdysvaltain idea

Markku Henriksson, (Tammi 2025), 415 sivua

Emeritusprofessori **Markku Henrikssonin** Yhdysvaltain idea on harvinaisen ajankohtainen teos, kun **Donald Trumpin** presidenttikauden alku on ollut odotettuakin vauhdikkaampi ja järjestyttävämpi. Kansainvälisen politiikan mannerlaatat ovat liikahdelleet enemmän kuin sitten Neuvostoliiton hajoamisen vuonna 1991.

Trumpin ulkopoliitikassa transatlanttinen suhde on ollut kovemmalla koetuksella kuin olisimme voineet edes pahimmissa painajaisissa kuvitella. Lisäksi Trump on lähtenyt liehittelemään Venäjää tavalla, joka herättää eurooppalaisissa jopa epäuskoa. Näyttää siltä, että monet pyhinä pidetyt periaatteet on heitetty romukoppaan.

Trumpin kausi on opettanut, että meillä eurooppalaisilla on hieman vääristynyt käsitys maanosamme merkityksestä Yhdysvalloille. Todellisuudessa amerikkalaisia kiinnostavat pääasiassa amerikkalaisten omat asiat, mikä on tietenkin täysin luonnollista.

Ajankohtaisen teoksen tehnyt Pohjois-Amerikan tutkimuksen emeritusprofessori Markku Henriksson on Yhdysvalloissa ja Kanadassa palkittu tutkija, joka on kirjoittanut historiasta, kulttuurista ja alkuperäiskansojen asemasta. Henrikssonin teos Tähtilipun maa oli tietokirjallisuuden Finlandia-palkintoehdokkaana 2021.

Henrikssonin tuore teos käsittelee Yhdysvaltain ulkopoliitikkaa, vallitsevia ideologioita, poliittisten puolueiden muutoksia, väestön erilaisuutta sekä historian synkkiä ja valoisia jaksoja. Teoksen alussa on sinänsä tarpeellinen osa, joka esittelee Yhdysvaltain poliittisen järjestelmän perusteita. Poliittisen järjestelmän kertaamisen ”kuolemanlaakson” jälkeen teoksen teksti on tietokirjaksi erittäin mielenkiintoista ja sujuvaa.

MIKA KULJU

viestintäpäällikkö

Oulun kauppakamari

Lyhyesti lukuina

39 %

Maan bruttokansantuotteesta tuotetaan Uudellamaalla.

32 %

Työikäisistä asuu Uudellamaalla.

35 %

Ylioppilaista asuu Uudellamaalla. Vuonna 2040 Uudellamaalla asuu 35 prosenttia Suomen väestöstä.

Lähde: Tilastokeskus, Vipunen

Kauppakamarin tarjoamia syksyn 2025 ajankohtaiskoulutuksia

SYKSYN KOULUTUS-KALENTERIMME VALMISTUU KESÄN AIKANA. LUVASSA ON MM. TEKOÄLYÄ, VIDAA JA PALKKA-AVOIMUUTTA. JA PALJON MUUTAKIN.



HHJ-kokonaisuus

23.09.–30.10.2025 Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-kurssi LÄHI

01.10.–02.10.2025 HHJ-puheenjohtajakoulutus LÄHI



Johtaminen & esihenkilötyö

03.09.2025 Tekoäly henkilöstöjohtamisessa ja HR-strategiassa

03.09.2025 Yritysvastuulainsäädännön muutokset ja vaikutukset pk-yrityksiin

16.09.–05.11.2025 TYÖOIKEUS PRO -valmennus

Myynti, markkinointi & viestintä

04.09.2025 Markkinatutkimus tekoälyn aikakaudella

09.09.2025 Copilot Sales Agent -myyntityökalu



Lisätietoa koulutuksista löydät Rauman kauppakamarin kotisivuilta www.raumankauppakamari.fi Tervetuloa koulutuksiimme.



Taloushallinto & verotus

04.09.2025 ViDA-alv-järjestelmää koskeva suuri uudistus

23.09.2025 Taloushallinnossa huomioitavat alv- ja tuloverosäännökset

21.11.2025 Veropäivä LÄHI

28.11.2025 Ajankohtaista ennakoperinnästä 2026 LÄHI



Työsuhte, palkka & HR

03.09.2025 Tekoäly henkilöstöjohtamisessa ja HR-strategiassa

16.09.–05.11.2025 TYÖOIKEUS PRO -valmennus

17.09.2025 Palkkausjärjestelmän rakentamisen peruseriaatteet

Vienti & kansainvälistyminen

18.09.2025 EU:n vapaakauppasopimukset ja tuotteen alkuperän määrittäminen

22.09.2025 Minimoi logistiikkasopimuksiin ja -ketjuun liittyvät riskit

Jos ei ole mainintaa LÄHI (koulutus), niin koulutus pidetään verkkototeutuksena.

Henry Kampman on Vuoden kouluttaja 2025

HENRY KAMPMAN ON VALITTU VUODEN KOULUTTAJAKSI 2025. VALINNAN TEKI KAUPPAKAMARIEN VALTAKUNNALLINEN KOULUTUSPOOLI, JOKA PERUSTEE PÄÄTÖSTÄÄN HENRYN KÄYTÄNNÖLLISELLÄ OTTEELLA JA VAHVALLA ASiantuntijuudella.

”Henryn käytännönläheinen näkökulma tulee esille koulutuspäivien keskusteluissa. Hänen vuosien kokemuksensa kuuluu monien esimerkkien ja käytännön tapausten takaa. Henry saa kuulijat kiinnostumaan ja innostumaan haastavistakin talouden aiheista ja siten kehittämään osaamistaan. Hän saa jatkuvasti erittäin hyvää palautetta koulutuspäivistään sekä rennon huumorintajuisesta lähestymisestään aiheeseen”, koulutuspoolin perusteluissa sanotaan.

Henry toimii osakkaana Revisium Oy:ssä. Hänellä on pitkäaikainen kouluttajatausta yrityksen talouden seurantaan liittyvistä koulutuksista. Aiemmassa työssään hän on toiminut taloushallinnon johtotehtävissä. Henryn pääasiallinen työ muodostuu pk-yritysten tilintarkastustehtävistä ja hän on toiminut lähes 25 vuoden ajan eri toimialoilla toimivien yritysten parissa.

Hyväksytty hallituksen jäsen eli HHJ-kursseilla Henry on kouluttanut jo noin viidentoista vuoden ajan yrityksen talouden seurantaan ja ohjaukseen liittyvästä aihekokonaisuudesta. Hän toimii myös HHJ-tutkinnon parissa tutkinnon ennakkotehtävien tarkastajana ja luennoi tutkintopäivässä talouden ennakkotehtävästä. Lisäksi hän on osallistunut aktiivisesti HHJ-kurssin sekä -tutkinnon kehittämistyöhön ja antanut tärkeän panoksensa HHJ:n kehitykseen jo vuosien ajan.

Kauppamarien ajankohtaiskoulutuksissa Henry on myös toiminut kouluttajana jo viidentoista vuoden ajan. Kouluttajana saamiensa palautteiden perusteella Henryn pitämät koulutustilaisuudet ovat olleet hyvin käytännönläheisiä, ajankohtaisiin asioihin pureutuvia ja osallistujien ammattitaitoa kehittäviä.



”HENRY TUNTEE JA TIETÄÄ MISTÄ PUHUU! ASiantuntija, joka osaa asiansa ja selvittää selkeästi esimerkein, jotta asia on ymmärrettävissä käytännössä.”

–HHJ-KURSSIPALAUTE

Vuoden kouluttaja -tunnustuksen jakava koulutuspooli kokoaa yhteen kauppamarien koulutuksista vastaavat henkilöt ympäri Suomea ja kehittää koulutustarjontaa valtakunnallisesti asiakkaiden ja kauppamarijäsenten tarpeiden pohjalta.

HHJ on kokonaisuus, jonka osat täydentävät toisiaan!



- Hallitustyön tehokas ja käytännönläheinen tietopaketti
- Hallitustyötä jo tekeville ja siitä kiinnostuneille
- Soveltuu hyvin myös toimitusjohtajille, yrittäjille, muille johtavassa asemassa oleville, rahoittajille ja kuntayhtiöiden hallitusjäsenille
- Aiheina hyvä hallintotapa, hallitustyön organisointi, rooli, vastuut, strategiatyö sekä yrityksen talouden seuranta ja ohjaus
- Sisältää myös ryhmätyöpäivän, jossa kehitetään kohdeyrityksen omistajuutta ja hallitustyötä.

- Oppimiskokemus ja koe, joka mittaa hallitustyöosaamista
- Vain HHJ-kurssin suorittaneille
- Keksiväihminen sisältää esseemuotoiset ennakotehtävät ja monivalintakokeen
- Ennakotehtävät käydään läpi tutkintopäivän seminaarissa.
- Tutkinnon suorittanut on oikeutettu käyttämään arvostettua HHJ-nimikettä.

- Hallitustyöosaamista syventävä ja keskusteleva kurssi
- Hallituksen puheenjohtajille ja puheenjohtajuudesta kiinnostuneille
- Aiheina mm. puheenjohtajan ydintehtävät ja vastuut sekä hallituksen tuottaman arvon kasvattaminen
- Tutkinnon ja puheenjohtajakurssin suorittanut on oikeutettu käyttämään HHJ PJ -nimikettä.

- Suomen laajin hallitustyön koulutusohjelma
- HHJ-koulutusta ja hallituskokemusta hankkineille hallitustekijöille ja hallitusammattilaisuudesta kiinnostuneille
- Pääpaino käytännön tapauksissa, osallistujien keskusteluissa ja tutkivassa oppimisessa
- Aiheina mm. hallituksen arvontuotto, kriisitilanteet, ennakointi, kasvu, toimitusjohtajayhteistyö ja kestävä liiketoiminta
- HHJ Pro -ohjelman ja opinnäytetyön hyväksytysti suorittanut on oikeutettu käyttämään HHJ Pro -nimikettä.



#hhj | hhj.fi

KAUPPAKAMARI

HALLITUS-
PARTNERIT

HHJ koulutukset Satakunnassa



23.09. | 30.09. | 07.10. | 14.10. | 30.10.2025
Villa Tallbo, Petäjäskentie 178, 26100 Rauma

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 käyneille on tarjolla mahdollisuus suorittaa [HHJ-tutkinto](#).

Rauman ja Satakunnan kauppakamarin yhteisellä HHJ-kurssilla käsitellään hallituksen kokoonpano, rooli, vastuut, riskienhallinta ja työmuodot (raportointi, strategiatyö, palkitsemisjärjestelmät jne.) erityisesti pk-yrityksen näkökulmasta ja vahvasti käytäntöön soveltaen yritys esimerkkien kautta.

Kurssi käydään viidessä jaksossa:

1. Kasvaminen hallitustyöhön | osakeyhtiön hallituksen toiminta ja vastuut
2. Toimivan hallituksen kokoonpano, yhteistyö ja työtavat
3. Hallituksen rooli strategiatyössä
Ryhmätyö: Tavoitteena tutustua työryhmänä kohdeyrityksen omistajuuteen, hallinnointiin ja toimintaan sekä pohtia yrityksen tulevaisuuden strategioita ja hallitustyöskentelyn tuottamaa lisäarvoa
4. Yrityksen suorituskyvyn ja tuloksellisuuden johtaminen hallituksessa



1.10.-2.10.2025

Satakunnan kauppakamarin tapahtuma-aula
Valtakatu 6 (7.krs), Pori

HHJ Puheenjohtaja-kurssilla luodaan pohja hallituksen puheenjohtajan käytännön työlle. Kurssilla pureudutaan:

- Hallituksen ydintehtäviin ja tehokkuuteen
- Yrityksen strategiaan sekä päätöksenteko- ja johtamisjärjestelmään
- Kokouksen johtamiseen ja työjärjestykseen
- Liiketoiminnan kehittämiseen ja toimitusjohtajan katsaukseen
- Hallituksen ja puheenjohtajan vuorovaikutussuhteisiin
- Hallituksen puheenjohtajan tehtäviin ja vastuisiin

Koulutus sopii sekä hallitusten puheenjohtajille että puheenjohtajaksi aikoville. Koulutukseen osallistujilta edellytetään HHJ-kurssin käymistä tai vastaavien tietojen hallitsemista.