

Tampereen Kauppaseura

Jäsen- ja sidosryhmälehti
3 | 2025

Jätevedenpuhdistus
Sulkavuonna alkoi

Kauppatieteet eilen,
tänään ja huomenna

Tampereen Teatteri
lanseeraa uuden
Aitiopaikkaklubin

Diplomi-insinööreistä
myyntiosaajia

Pirkanmaan talous
vetää henkeä

TAMPEREEN 1818 KAUPPASEURA



Onko Kauppaseura historiallinen jäänne?

Seura täyttää ensi vuonna 140 vuotta. Meidän on syytä pohtia otsikon kysymystä. Tampereen Kauppaseura perustettiin vuonna 1886 aikana, jolloin kauppiat ja tehtailijat etsivät yhteistä foorumia keskustelulle, verkostoitumiselle ja yhdessäololle. Ajatus syntyi kauppias K. Hjortin illanistujaisissa, ja päätös lyötiin lukkoon vanhaan kauppiastapaan – kättä päälle öisellä Hämeenkadulla. Seuran perustava kokous pidettiin 24 miehen voimin.

Tuolloin seura tarjosi jäsenilleen paikan, jossa voitiin keskustella kaupan, teollisuuden ja kulttuurin kysymyksistä, harrastaa ja olla yhdessä. Mutta onko tällaisella yhteisöllä paikka nykyaikana – vuonna 2025?

Työelämä on vaativampaa kuin koskaan. Perhe-elämä kilpailee ajasta, ja vapaa-aika täyttyy harrastuksista, digitaalisista virikkeistä ja sosiaalisen median virrasta. Silti – tai juuri siksi – tarve aidolle kanssakäymiselle ei ole kadonnut. Päinvastoin.

Kauppaseura tarjoaa tilan, jossa voi keskustella, väitellä, kuunnella ja olla läsnä. Se on paikka, jossa yhteiskunnalliset aiheet saavat tilaa, ja jossa samanhenkiset ihmiset kohtaavat ilman rooleja tai kiirettä. Harrastekerhot, kulttuuritilaisuudet ja klubielämä luovat mahdollisuuksia, joita ei voi korvata algoritmeilla tai sovelluksilla.

Valitettavasti tänä vuonna usea seuran jäsen on sääntöjemme mukaisesti katsottu eronneeksi jäsenmaksujen laiminlyönnin vuoksi. Se haastaa meitä kirkastamaan seuran merkitystä ja kutsumaan mukaan uusia jäseniä – erityisesti niitä, jotka etsivät yhteisöä, jossa voi kasvaa, vaikuttaa ja viihtyä.

Kauppaseura ei ole vain menneisyyden muisto. Se on mahdollisuus nykyaikana – paikka, jossa perinteet ja uudistuminen kohtaavat. Meillä on aktiiviset jäsenet. Meillä on paikka. Meillä on merkitys.

Viihtykää ja viipykää Kauppaseurassa!

Kari Koskinen
puheenjohtaja



32



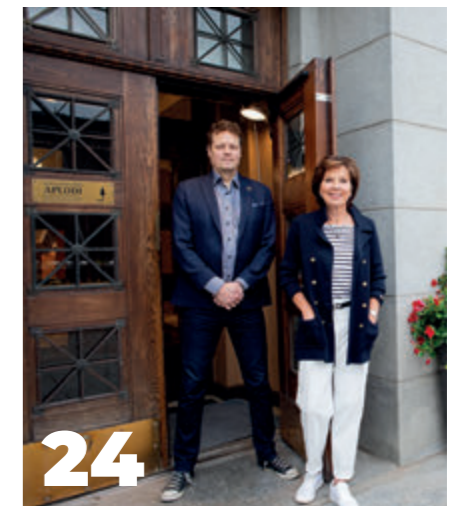
18



28



14



24

Sisällysluettelo

10 Business Boostille uudet vetäjät

Konseptin perustajat Janne Viinikkala ja Jukka Luoma antoivat kapulan eteenpäin Niko Paleniukselle ja Juha Hiltuselle.

14 Jäteveden puhdistus Sulka-vuodessa alkoi syyskuussa

Pirkanmaan merkittävin ympäristöinvestointi valmistuu ja kuuden kunnan jätevesien käsittely siirtyy vaiheittain Keskuspuhdistamolle.

18 Kauppätieteet eilen, tänään ja huomenna

Tampereen yliopiston kauppätieteet juhlisti 60-vuotista taivaltaan.

22 Tampereen Teatteri lanseeraa uuden Aitiopaikkaklubin

Uusi tapa toteuttaa edustamista, palkitsemista ja verkostoitumista teatterin parissa.

28 Diplomi-insinööreistä myyntiosaaaja

Tuukka Ahoniemi: Yhdessä koulutettava teollinen myynti tukee yritysten menestystä.

32 Konsepti näkyvä ja vaikuttaa

Ympäristön kauneus, viihtyisyys ja kuvauksellisuus syntyvät kokonaisuudesta.

36 Pirkanmaan talous näyttää vetävän hetkeksi henkeä

Tuoreen talouskatsauksen mukaan maakunnan toimialojen liikevaihto laski vuoden ensimmäisellä puoliskolla.

Tampereen Kauppaseura ry Jäsen- ja sidosryhmälehti ilmestyy kolme kertaa vuodessa. Painosmäärä 2000 kpl. Lehti postitetaan n. 1300 jäsenelle, yhteistoimintaklubeille ja yhteistyökumppaneille. Painopaikka Offset Ulonen Oy.

Päätoimittaja Kari Koskinen kari.koskinen@lexia.fi

Kuvaaja Skyfox Marko Kallio marko.kallio@skyfox.fi

Kansikuva Marko Kallio

Mainosmyynti Pasi Borgenström toiminnanjohtaja@ tampereenkauppaseura.fi

Kauppaseurassa olet hyvässä seurassa

Syksyllä on jatkunut viime vuoden keväällä alkanut Business Boost -taphtumasarja, jonka tehtävänä on alusta asti ollut jäsentemme henkilökohtaisen ja heidän edustamiensa yritysten keskeisten haasteiden ratkaiseminen. Esimerkki-tapauksin olemme päässeet kuulemaan yritysten kasvutarinoita – mikä on hallituksen rooli, miten myyntiä lisätään. Lisäksi keskiössä on ihmisten johtaminen ja omistajatahto, sekä oma kehittyminen johtajana. Mukana on ollut myös yritysinnovaatioita ja vastuullisia ja kestävästi kehityksen ratkaisuja. Kiitos Luoman Jukalle ja Viinikkalan Jannelle loistavan koulutuksen kehitystyöstä.

Syksyllä vetovastuun ovat ottaneet uudet miehet, Niko Palenius ja Juha Hiltunen. He ovat jatkaneet erinomaisesti aloitettua sarjaa, ja sali on täyttynyt mukavasti syksyn kahdessa ensimmäisessä osiossa. Tekoälystä puhuttiin jo yhdessä Business Boostissa teoriatasolla viime keväänä, mutta syksyn avannut osio toi esityksissä loistavasti käytännön esimerkit. Taisi olla yleisöennätys. Syksyn toisessa osiossa käytiin läpi perinteisistä sijoitusmuodoista poikkeavia ratkaisuja ja seuraavassa ja tämän syksyn päättävässä osiossa paneudutaan aiheeseen ”Kasvua rohkeasti yritysjärjestelyillä”. Yhteistä näille kaikille tilaisuuksille on niiden osallistujien paikalla antama palaute. Kaikki osiot ovat saaneet arvosanakseen yli neljä asteikolla 1-5.

Tampereen Yliopiston kauppätieteet juhlivat tänä syksynä 60 vuotista taivaltaan, ja Kauppaseura on ollut osaltaan tukemassa tätäkin menestystarinaa. Olemme ylpeitä tästä valtakunnan mieles-

tämme valovoimaisimmasta ja nykyaikaisimmasta yksiköstä. Tampereella on startannut myös juuri uusi teollisten tuotteiden ja palveluiden kaupallistamiseen keskittyvä työelämäprofessori. Aiheesta lisää lehdessä.

Syyskaudella on harrastuksissa ollut totutun aktiivista. Padel- ja tennisryhmät täyttyvät ja jos et vielä ole ryhmässä mukana, tiedusteletan vaikka allekirjoittaneelta sopivat yhteyshenkilöt. Lähinnä pelivuoroista informoidaan sisäisissä WhatsApp -ryhmissä. Biljardin pariin on liittynyt uusiakin pelaajia, ja bridgen osalta on ollut puhe lyhyestä kurssista, jolla uudetkin pelaajat pääsevät juonesta kiinni. Kauppaseuran klubitilaan ja saunaosastolle asennettiin kesän lopulla Darts -taulut. Klubi-illoissa on nyt mahdollista mitellä näissäkin taidoissa.

Toimivat, tyylikkää puitteet ja ohjelmiston ajankohtainen ja tärkeä sisältö varmistavat, että joukkoomme tulee jatkuvasti uusia eri alojen johtajataso osajia. Yhteisöllämme on vahva perinne kaupan ja teollisuuden yhdistämisessä, ja myös uusien jäsentemme on mahdollista tuoda rohkeasti esille omien yritystensä kasvu- ja menestystarinoita. Sisältöihin pyritään saamaan toki aihepiirejä, jotka kiinnostavat niitäkin, joiden aktiivinen työelämä on jo jäänyt taka-alalle. Seuramme täyttää ensi helmikuussa 140 vuotta ja tuo jakso on käsittänyt moninaisia vaiheita kaupan ja teollisuuden kehityksessä. Nuoremmilla jäsenillämme on tuki tulevaisuudesta vastuu, mutta seuramme jäsenistöstä löytyy valtava kokemusarsenaali hyödynnettäväksi. Joukossa on yrittäjiä, jotka hakevat jatkajia elämäntyölleen, ja myös niitä, jotka vielä



Pasi Borgenström

miettivät uusia urapolkua. Meillä on myös paljon hallitusammattilaisia ja niitä, jotka pystyvät olemaan mukana yrityksen eri kehitysvaiheissa. Ei pidä unohtaa niitäkään, joilla on mahdollisuus osallistua hankkeiden rahoitukseen. Ensi vuodelle haastankin jäsenistön etsimään lähipiiristään henkilöitä, jotka voisivat tuoda osaamistaan uusina jäseninä ja pystyvät hyödyntämään verkostomme voiman. Kaiken ei toki tarvitse olla business edellä. Myös harrastukset edellä joukkoomme toivotaan uusia jäseniä.

Vaikka suhdanteet ovatkin vielä hieman odottavat, keskitymme oman taloutemme vakauttamiseen. Pyrimme myös rakentamaan yhteistyökumppanuuksia siten, että molemmilla osapuolilla on niistä mahdollista hyötyä. Hieno juhluvuosi on edessä ja ajatuksissa on kehittää toimintaa entisestään. Myös jäsensovellus on jo nyt kaikkien saatavilla ja sen viimeisetkin kehitysosiot ovat kunnossa ennen, kuin vuosi vaihtuu.

Pitäkää huolta läheisistänne!

Pasi Borgenström
toiminnanjohtaja



Tänä vuonna Kauppaseuran rapuiltaa vietettiin kokous- ja juhlatilassa 28. elokuuta.

Padel- ja tennis-kuulumisia

Teksti ja kuvat: Jorma Heljopuro

Alkuvuosi meni taas vauhdikkaasti palloilun parissa. Padelia pelattiin Nokialla, Messukylässä, Lielahdessa, Linnakalliossa ja Tenniskeskuksella. Viikoittain pelattiin neljällä eri vuorolla ja seuramme pelaajat lisääntyvät mukavaa vauhtia. Kevään MVP-palkinto padelissa kuuluu parille **Juha Koskimäki-Vesa Borgenström**. Tenniksessä alkuvuoden mvb maininnat voi antaa **Ilari Liitille** ja **Vellu Heinijoelle**.

Kesällä pelattiin Pyynikillä ja Tenniskeskuksella enimmäkseen. Syksy on lähtenyt hyvin käyntiin, mm. Espanjassa on pelannut useita seuran jäseniä (Bobi Schwenson, Raimo Kuitunen, Sami Laranne, allekirjoittanut ja muita).

Tennistä on pelattu tiiviisti alkuvuonna, lähinnä Pirkankadulla (viikoittain 2 vuoroa), Tenniskeskuksella (2 vuoroa) ja kesällä tietysti Pyynikillä, mihin Mikko Palmroth on kerännyt ydinporukan. Joka tiistai onkin ollut ryhmän suositut neluriottelut. Syksy on alkanut samalla tempolla ja nelinpeliturnaus otellaan 10.1.2026.

Palloiluharrastus seurassamme voi hyvin.



Golfturnaus Kauppaseuran Kannu ja Mestari pelattiin Nokian River Golfissa 5. syyskuuta

Kauppaseuran Mestari vuonna -25 oli
Markus Heikkilä (kuvassa oikealla).



Pasi Rouhiainen voitti
Kauppaseuran Kannun.

Jäsenovelluksen asennusohje

Jäsenovelluksen kautta pääset muokkaamaan omia tietojasi. Käytösäsi on jäsenmatrikkeli, josta löydät kaikkien jäsentemme yhteystiedot. Voit soittaa tai laittaa sähköpostia halumallesi jäsenelle. Sieltä löytyvät myös tapahtumat ja niihin mahdollisesti tarvittavat ilmoittautumislinkit. Myös jäsenedet ja oma jäsenkorttisi löytyvät sovelluksesta.

Pääset asentamaan jäsenovelluksen puhelimeesi kirjautumalla puhelimesi selaimen kautta osoitteeseen:
www.tampereenkauppaseura.fi

- Oikeasta yläkulmasta kohdasta **kirjautu** pääset sivulle, jossa pääset siirtymään jäsenovellukseen.
- Aseta seuralle antamasi sähköpostiosoite ja tilaa uusi salasana. Tämän jälkeen kirjoitat uudelleen sähköpostiosoitteesi ja sen hyväksytyäsi sähköpostiisi tulee koodi, jonka kopioit ja palaat tälle sivulle ja liität koodin sille määrättyyn paikkaan.
- Sen jälkeen tulee ikkuna, johon asetat ohjeen mukaisesti vähintään kymmenen merkkiä käsittävän salasanan, jonka toistat toisen kerran. Kun salasana on asennettu, kirjaudut sisään sivustolle. Käyttäjätunnus on sähköpostiosoitteesi ja salasana juuri asettamasi. Muista tallentaa salasana.

• Päästyäsi sisälle, voit yläpalkissa olevan ohjeen mukaan asentaa ohjelman puhelimeesi ikoniksi. Android-puhelimeissa lisäät aloitusnäyttöön ja Iphoneissa lisäät kotivalikkoon.

• Paina kohtaa: **Muokkaa tietojasi**. Tarkista, että tietosi ovat oikein ja kirjaa kiinnostuksesi kohteet. Mikäli haluat, että matrikkelitiedoissasi näkyy muuta, kuin nimesi, yritykset, asemasi, puhelinnumerosi ja sähköpostiosoiteesi, lisää ne omiin tietoihisi. Muista tallentaa tekemäsi muutokset. Sovelluksesta näet alhaalta matrikkelin ja ylävalikosta tällä hetkellä muutamat linkit.

Kabinettivaraukset-osiossa joudut ensimmäisen kerran kirjautumaan sisään, kuten nyt jo keväällä on ollut mahdollista. Käyttäjätunnus: tks-varaukset
Salasana: Kauppaseura-1886!
Tallenna nämä, niin pääset ensi kerralla suoraan varauksiin.

Mikäli sähköpostiisi ei tule alun ohjeen mukaan koodia, tarkista roskapostisi. Sähköpostiosoitteesi pitää kuitenkin olla sama, kuin seuran rekisterissä. Järjestelmään eivät pääse muut, kuin seuramme jäsenet.

**Mikäli kysyttävää, soita
Pasi Borgenström, 0500-621524.**

Yhteistyössä Kauppaseuramme kanssa:

VEHO



TAMPEREEN KAUPPAYHDISTYKSEN
SÄÄTIÖ

TAMPEREEN
KAUPPAKAMARI

Tampereen
Kauppaseuran
jäsenetuja

Esitä sähköinen jäsenkorttisi
tilauksen yhteydessä!

LOUNAS- JA TILAUSRAVINTOLA

KOSKI

Ravintola Kosken lounaista
TKS:n jäsenille

-15%

NOHO

Guru's Kitchen Aleksis Kiven katu 15
ja Masu Asian Bistro Kirkkokatu 10
kaikista ostoista, myös seuralaiselle (1+1)

-10%

T
TURO

Aleksis Kiven katu 24
Alennus TKS:n jäsenille
norm.hintaisista tuotteista

-20%

valco

Norm.hinnoista TKS:n jäsenille

-15%

KLIINI
AUTOKÄBITTELY

Norm.hinnoista TKS:n jäsenille

-10%

TULEVIA TAPAHTUMIA:

Business Boost 2.2 Kauppaseuran kokous- ja juhlatila keskiviikko 3.12.2025 klo 17

Business Boost jatkuu uusilla teemoilla.
Seuraavista tapahtumista löydät tietoa tulevista jäsenkirjeistä
ja seuraamalla Kauppaseuran Facebook-julkaisuja.

Joulukuun sääntömääräinen kokous Ravintola Koski torstai 11.12.2025 klo 18

Vuosikokous: Juhlakokous – Kauppaseura 140 v. Ravintola Koski lauantai 28.2.2026 klo 18

Lounasesitelmä: Perheyrietykset – Suomen maakuntien veturit

Toimitusjohtaja Minna Vanhala-Harmanen |
Perheyrietysten liitto ry

Ravintola Koski keskiviikko 11.3.2026 klo 10-11.30

(ja sen jälkeen omakustanteinen lounas)

Ilmoittautumisesta tiedotetaan tarkemmin lähempänä tapahtumia
mm. viikkokirjeissä. Kirje ilmestyy joka sunnuntai.

Jos et saa kirjettä, ilmoita toiminnanjohtajalle oikea sähköposti-
osoitteesi, niin pysyt ajan tasalla siitä, mitä seurassa tapahtuu:
toiminnanjohtaja@tamperekauppaseura.fi

HARRASTUKSET | BUSINESS | YHTEYSHENKILÖT:

Biljardi:

J-P Orava | puh. 050 3686989 | jporava@gmail.com

Bridge:

Jorma Artama | puh. 0400 621792 | jorma.artama@pp.inet.fi

Golf:

Pasi Rouhiainen | puh. 040 5123455 | pasi.rouhiainen59@gmail.com

Kauppaseura Business:

Niko Palenius | puh. 044 3777112 | niko.j.palenius@gmail.com

Juha Hiltunen | puh. 040 7799954 | juha@admor.fi

Janne Viinikkala | puh. 050 5580865 | janne.viinikkala@gmail.com

Jukka Luoma | puh. 0400 744746 | jukka.luoma@gmail.com

Kauppaseuran seniorit:

Kirmo Bergius | puh. 050 5548544 | kirmobergius@msn.com

Keilailu:

Urpo Versta | puh. 040 5122706 | urpo.versta@outlook.com

Padel ja tennis:

Jorma Heljopuro | puh. 0500 622184 | jorma.heljopuro@gmail.com

Tiedejaosto:

Mauri Grönroos | puh. 040 8004349 |

mauri.gronroos@transatlanta.net

Uudet jäsenet 9/2025

Syntymävuosi | Yritys | Asema



Pekka Ahola
1965
Hämeen Kuljetus Oy
Toimitusjohtaja



Matti-Juho Ervasti
1991
Regant Oy
Toimitusjohtaja



Ville Hakala
1994
Bravida Finland Oy
Yksikönjohtaja /
urakointi



Tero Huhtala
1964
Tero T.J. Huhtala Oy
Toimitusjohtaja



Sami Kallinen
1979
Paras Ajo Oy BestDrive
Toimitusjohtaja



Jussi Malmi
1969
Wihuri Oy
Toimialajohtaja /
Wihuri Tekninen Kauppa



Tuukka Mäntylä
1981
Eurolohi / Tappara
Omistaja / myyjä,
asiakastilaisuudet



Daniel Paul
1986
Purely Personal Oy
Entrepreneur



Timo Perälä
1964
Kliini Autokäsittely
Myynti- ja markkinointi-
päällikkö, osakas



Pasi Sammaljärvi
1971
ARQ arkkitehdit Oy
Hallituksen puheen-
johtaja



Harri Syrjäläinen
1972
Puttek Oy
Toimitusjohtaja /
Yrittäjäomistaja

Business Boost 23.9. – Tekoälyä käytäntöön

Business Boost -tapahtumasarja sai tälle syksyille uudet vetäjät, kun konseptin perustajat ja aiemmat vetäjät Janne Viinikkala ja Jukka Luoma antoivat kapulan eteenpäin Niko Paleniukselle ja Juha Hiltuselle. Rima oli aiemmissa tapahtumissa vedetty korkealle, mutta jo heti ensimmäisen syksyn illan perusteella voitiin todeta, että taso pysyi korkealla. Molemmat tapahtumat vetivät erittäin hyvin jäseniä ja potentiaalisia jäseniä paikalle, ja palaute on ollut kiitettävällä tasolla.

Tekoäly ei ole enää tulevaisuutta – se on tätä päivää. Syyskauden ensimmäinen Business Boost -ilta sukelsi tekoälyn maailmaan käytännönläheisesti ja inspiroivasti. Tavoitteena oli tarjota ideoita ja käytännön oppeja, joita jokainen osallistuja voisi soveltaa suoraan oman yrityksensä arkeen.

Kauppaseuran klubitilat täyttyivät jälleen innostuneesta yleisöstä. Verkostoituminen alkoi jo ennen virallista ohjelmaa, ja keskustelu jatkui vilkkaana pitkälle illan puolelle.

Kolme näkökulmaa tekoälyn hyödyntämiseen

Illan avasi Tuomas Laitinen,

Dashboan toimitusjohtaja ja perustaja, joka on urallaan ollut mukana useissa verkkokaupoissa ja tekoälyavusteisen digimarkkinoinnin kehityksessä. Laitinen havainnollisti, miten tekoäly voi optimoida markkinointia, analysoida asiakaspolkuja ja lisätä myyntiä – jopa pienillä resursseilla. ”Tekoäly ei korvaa ihmistä, mutta se vapauttaa aikaa tekemään asioita, joilla on oikeasti merkitystä.”

Seuraavaksi lavalle nousi Jone Korpi, yksi Revial.ai:n perustajista ja Head of AI. Myynnin ammattilaisena Korpi toi konkreettisia esimerkkejä siitä, miten tekoäly tukee myyntiprosesseja – liidien tunnistamisesta tarjoutusten kohdentamiseen.

”Tekoäly ei ole vain datatiedettä, vaan työkalu, joka voi parantaa ja tehostaa jokaisen myyjän arkea ja näin nostaa tuloksia merkittävästi.”

Kolmantena puhujana kuultiin Henri Liljeroosia, Intoloop Oy:n perustajaa ja toimitusjohtajaa. Liljeroos on valjastanut tekoälyn hoitamaan monia rutiinitehtäviä yritysjohdon ja taloushallinnon parissa. ”Oikein hyödynnettynä tekoäly on kuin oma assistentti, joka ei väsy eikä tee virheitä.”



Inspiraatiota ja verkostoitumista

Tapahtuman tiivis mutta rento tunnelma sai jälleen paljon kiitosta. Business Boost -illat ovat onnistuneet yhdistämään asiapitoisen sisällön ja mukavan yhdessäolon – formaatin, jossa oppiminen ja verkostoituminen kulkevat käsi kädessä.

Ilta osoitti, että tekoäly on siirtynyt puheista tekoihin. Osallistujat poistuivat kotiin paitsi uusia kontakteja rikkaina, myös pää täynnä ideoita siitä, miten tekoäly voisi helpottaa ja tehostaa omaa työtä.



Business Boost 29.10. – Sijoittamisen uusia kulmia

Sijoittamisen maailma on laaja – ja sen rajat venyvät jatkuvasti. Syyskauden toisessa Business Boost -illassa pureuduttiin sijoittamisen monipuoliseen kenttään – erityisesti vaihtoehtoisiiin sijoituskohteisiin, jotka täydentävät perinteisiä arvopapereita ja suorien asuntosijoitusten rinnalle nousevia uusia mahdollisuuksia.



Klubisalin täyttännyt yleisö sai illan aikana kolmen asiantuntijan napakat ja ajatuksia herättävät puheenvuorot, jotka toivat sijoittamiseen tuoreita näkökulmia – niin kryptoista, strukturoiduista sijoituksista kuin kiinteistöistäkin.

Kryptovaluutoista arkipäivää

Ensimmäisen puheenvuoron piti Aki Kola, Coinmotionin myyntijohtaja, joka johdatti kuulijat kryptovaluuttojen maailmaan. Kola avasi, miten kryptot ovat lyhyessä ajassa kulkeneet tietoteknisestä kuriositeetista hy-

väskytyksi sijoitusluokaksi, johon panostavat nykyään myös pörssiyritykset ja eläkekassat. Tiukan aikaikkunan vuoksi esitys keskittyi erityisesti Bitcoinin, mutta Kola muistutti, että digitaalisen valuutan kenttä on laaja ja jatkuvasti kehittyvä. ”Kyse ei ole enää marginaalista, vaan globaalista ilmiöstä, joka on tullut jäädäkseen.”

Strukturoidut tuotteet sijoittajan työkaluna

Toisena lavalle nousi Ville Hellens, Alexandria Markets Oy:n toimitusjohtaja. Hän avasi strukturoidut tuotteet

ymmärrettävästi ja käytännönläheisesti: mitä ne ovat, miksi niitä käytetään ja millainen rooli niillä voi olla sijoitussalkussa. Hellens korosti, että oikein rakennettu strukturoitu sijoitus voi tuoda hajautusta ja suojaa markkinoiden vaihtelulta. Lisäksi erilaisilla rakenteilla voidaan saada erittäin kilpailukykyistä tuottoa markkinan mennessä vaakaan tai jopa laskiessa.

Alexandrian tuotteet ovat saaneet useita tunnustuksia – muun muassa palkinnot Euroopan parhaasta sijoitusmenestyksestä ja lukuisia kertoja Suomen parhaasta sijoitusmenestyksestä. Business Boostin toinen vetäjä Niko Palenius toimii sijoitusjohtajana

Alexandria Group Oyj:llä, joten jos asiasta kiinnostaa kuulla yhtään lisää ja miettiä, miten nämä sopisivat osaksi omaa sijoitussalkkua, niin kannattaa olla Nikoon yhteydessä tai nykäistä hihasta tapahtumissa.

Rakennetaan uutta Tampereelle

Illan päätti **Tommi Luosmala**, yrittäjä Kiinteistömaailma Ratinasta, joka vei yleisön konkreettisesti Tampereen kasvun ytimeen. Luosmala esitteli, mitä alueelle parhaillaan rakennetaan ja millaisia uudishankkeita on tulossa lähivuosina. Case-esimerkkinä toimi Marvea Kodit Oy, jossa osakkaina on myös useita Kauppaseuran jäseniä. Tuhansien uusien asuntojen kaupallistamisesta ja myynnistä kokemusta kartuttanut Luosmala kuvasi, miten paikallinen rakentaminen heijastaa laajempia talousnäkyymiä – ja tarjoaa sijoittajille sekä riskejä että mahdollisuuksia.

Ideoita, keskusteluja ja uusia jäseniä

Business Boost -illat ovat muodostuneet Kauppaseuran jäsenten suosikkiformaattiksi: tiivis, asiapitoinen ja verkostoitumista tukeva ilta, joka päättyy aina hyvään keskusteluun. Tapahtumiin kannattaa kutsua myös potentiaalisia uusia jäseniä – ja usein nämä vieraat löytävätkin tiensä pysyvästi Kauppaseuran toimintaan.

Tämäkin ilta osoitti, että Kauppaseura osaa yhdistää asiantuntemuksen, keskustelun ja yhteisöllisyyden – arvot, joilla on pysyvää arvoa myös sijoitusmarkkinoiden ulkopuolella.



Niko Palenius



Juha Hiltunen



Illan puhujat Tommi Luosmala, Aki Kola ja Ville Hellens. Oikealla Niko Palenius.



Ville Hellens



Aki Kola



Tommi Luosmala



HUOM! Vuoden viimeinen Business Boost on siirretty viikolla eteenpäin ja pidetään 3.12.2025.

Teemana on: "Kasvua rohkeasti yritysjärjestelyillä"

Ennakkotiedoista poiketen vuoden viimeinen Business Boost järjestetään viikkoa alkuperäistä ajankohtaa myöhemmin, keskiviikkona 3. joulukuuta 2025. Päätös tehtiin useiden samalle viikolle osuvien tapahtumien, kuten Kauppakamarin syyskokouksen, vuoksi – näin mahdollisimman moni pääsee osallistumaan. Ohjelma alkaa tuttuun tapaan klo 17.00, mutta paikalle kannattaa saapua jo aiemmin verkostoitumaan ja tapaamaan Kauppaseuran jäseniä sekä potentiaalisia uusia jäseniä.

Vuoden päätösillan teemana on "Kasvua rohkeasti yritysjärjestelyillä", ja se pureutuu suoraan yritysjärjestelyjen käytännön kysymyksiin: Mistä arvo oikeasti syntyy? Miten liikkeelle pääsee käytännössä? Ja ennen kaikkea – miten rahoitus saadaan toimimaan?

Illan avaa sarjayhdistelijä Auroora Yhtiöt Oy:n toimitusjohtaja Antti Rauhala. Antti on kokenut yrityskauppojen ammattilainen ja hallitusammattilainen. Rauhala avaa puheenvuorossaan sarjayhdistelijän liiketoiminta mallia ja sitä, miten sillä luodaan omistaja-arvoa. Kuulemme myös yrityskaupparemarkkinan tuoreimmat näkymät.

Toisena lavalle nousevat Altire Partners Oy:n perustajat Jukka Luoma ja Janne Viinikkala, jotka tarttuvat rohkeasti kasvun ytimeen. Jukka tuo mukanaan kansainvälisesti hioutuneen kasvuyrityskokemuksen, kun taas Janne täydentää kokonaisuuden yrittäjän ja omistajan suorapuheisella, käytännönläheisellä näkökulmalla.

Illan päättää Talousvahvistus Oy:n veroasiantuntijoiden Jaakko Maijalan ja Sakari Putkosen puheenvuoro verotehokkaasta omistamisesta. He käyvät läpi viimeisimmät muutokset osakevaihtojen ja holding-yhtiöiden verotuskäytännöissä sekä käytännön vinkkejä verosuunnitteluun.

Jätevedenpuhdistus Sulkavuoressa alkoi syyskuussa

Ensimmäiset jätevedet johdettiin Sulkavuoreen käsiteltäviksi syyskuun puolivälissä. Takana on pitkä rakennusvaihe. Rakennustyöt aloitettiin 2018. Pirkanmaan merkittävin ympäristöinvestointi valmistuu ja kuuden kunnan jätevesien käsittely siirtyy vaiheittain Keskuspuhdistamolle.

Sulkavuoren maanpäälliset rakennukset.



Viinikanlahden jätevedenpumppaamo.

Hankkeella on pitkä historia

Ensimmäiset selvitykset mahdollisen keskuspuhdistamon sijoituspaikasta tehtiin jo vuonna 1997. Vuonna 2014 tehtiin päätös, että sijoituspaikka on Sulkavuori. Seuraavana vuonna hanke siirtyi Tampereen Seudun Keskuspuhdistamo Oy:lle Tampereen Vedeltä, joka oli sitä siihen asti vienyt seudullista hanketta eteenpäin. Uuden yhtiön ensimmäisiä töitä oli toteutussuunnittelun ja kaavoituksen käynnistäminen. Suunnittelu- ja lupaprosessit etenivät niin, että ensimmäinen rakennusvaihe päästiin aloittamaan 2018.

Kuuden kunnan yhteinen suurhanke

Sulkavuoressa käsitellään kuuden kunnan jätevedet. Tampereen jätevesien lisäksi sinne johdetaan Kangasalan, Lempäälän, Pirkkalan, Vesilahden ja Ylöjärven jätevedet. Lempäälän ja Vesilahden jätevedet on käsitelty tähän

asti Lempäälän jätevedenpuhdistamolla ja kaikkien muiden Tampereen kahdella jätevedenpuhdistamolla; Viinikanlahdessa ja Raholassa.

Puhdistamoyhtiö on toteuttanut Sulkavuoressa sijaitsevan kalliopuhdistamon ja biokaasulaitoksen lisäksi siirtoviemäriä 12,5 kilometrin matkalle ja kaksi isoa jätevedenpumppaamo. Toinen sijaitsee Raholassa ja toinen Viinikalhessa nykyisten puhdistamoiden läheisyydessä. Viinikanlahden jätevedenpumppaamo on yksi Suomen suurimmista.

Pitkä rakennusvaihe takana

Vuonna 2018 työt käynnistyivät Sulkavuoressa valmistelevilla töillä. Sitten tehtiin louhintaa kahdessa eri urakassa yhteensä lähes kolmen ja puolen vuoden ajan. Vuoden 2022 keväällä aloitettiin rakennustekniset työt ja tekniikkaurakat.

Sulkavuoren urakat otetaan vastaan viimeistään maaliskuun 2026 lopussa. Urakoitsijat työskentelevät Keskuspuhdistamon työntekijöiden rinnalla käyttöönottovaiheessa. Urakoitsijat osallistuvat prosessin säätöön ja antavat puhdistamon henkilöstölle samanaikaisesti käyttökoulutusta.

Käyttöönotto etenee vaiheittain

Käyttöönoton ensimmäisenä vaiheena Sulkavuoreen siirrettiin Viinikanlahden nykyiseltä jätevedenpuhdistamolta puhdistamolietettä Sulkavuoreen. Näin Sulkavuoren biologiseen prosessiin saatiin elävä mikrobikanta, jolla voitiin varmistaa prosessin toimivuus heti alusta alkaen, kun ensimmäiset jätevedet johdettiin puhdistamolle.

Lokakuun loppuun mennessä kaikki Raholan linjan jätevedet oli käännetty Sulkavuoreen eli läntisen Tampereen, Pirkkalan ja Ylöjärven jätevedet. Myös Lempäälän suun-



Sulkavuoren jätevedenpuhdistamon puhdistusprosessi. Piirros: Salla Lehtipuu

nasta osa jätevesistä johdetaan jo Sulkavuoreen. Viinikanlahden linjan jätevesien käänntö alkoi marraskuun alkupäivinä.

Tavoitteena on, että marraskuun loppuun mennessä kaikki nykyisin Viinikanlahden tai Raholan jätevedenpuhdistamoille ohjatut jätevedet on käänntetty Sulkavuoreen. Lempäälän jätevesiä on käänntetty syksyn aikana pikku hiljaa kohti Sulkavuorta. Lempäälän puhdistamo suljetaan kesällä 2026, jonka jälkeen myös Lempäälän ja Vesilahden jätevedet tulevat kokonaisuudessaan Sulkavuoreen.

Jäteveden puhdistuksen tavoitteet

Keskuspuhdistamon tavoitteena on päästä lupaehtoja parempaan puhdistustulokseen typen ja fosforin osalta. Ensimmäisten viikot ovat osoittaneet, että puhdistetun jäteveden

fosforipitoisuudessa päästään puhdistamo-yhtiön hallituksen asettamaan tavoitteeseen, joka on selvästi parempi kuin ympäristöluvan vaatimus. Fosfori on vesistön rehevöitymistä edistävä ravinne, joten sen poistaminen jätevedestä on etenkin Pyhäjärven kannalta tärkeää. Tehokas typenpoisto käynnistetään sen jälkeen, kun myös Viinikanlahden jätevedet on saatu käänntettyä Sulkavuoreen. Typpi on rehevöitymistä edistävä ravinne Itämeressä.

Kalliopuhdistamossa pystytään käsittelemään keskimäärin 100 000 m³ jätevettä vuorokaudessa. Se vastaa noin 370 000 asukkaan jätevesimäärää. Jätevedenpuhdistamon toteutuksessa on varauduttu jo mahdollisiin laajennustarpeisiin, niin, että kaksi lisälinjaa pystytään louhimaan ilman että nykyisen jätevedenpuhdistamon prosessia pitäisi pysäyttää. Laajennusvara on otettu useiden laitteiden mitoituksessa jo nyt huomioon.

Tampereen kaupunkiseutu voi kasvaa ja elinkeinoelämän toimijat voivat sijoittua alueelle, ilman että jätevedenpuhdistuskapasiteetti loppuisi. Laajennuksen jälkeen laitoksen kapasiteetti riittää yli 600 000 asukkaan tarpeisiin. Toteutuksessa on tehty tilavaruuksia myös kiristyvien puhdistusvaatimusten edellyttämille uusille tekniikoille. Kahdenkymmenen vuoden sisällä puhdistamolla joudutaan poistamaan myös mikroepäpuhtauksia kuten lääke- ja kosmetiikka-aineiden jäämiä, mikä edellyttää puhdistusprosessiin uusien yksikköprosessien lisäämistä.

Toimintavarmuuteen on kiinnitetty erityistä huomiota. Tämä on toteutettu niin, että tärkeille laitteille on olemassa varalaitte tai joillekin jopa kaksin kappalein.

Biokaasusta energiaa

Biokaasulaitoksen käynnistysvaihe alkoi syyskuun lopussa. Prosessin käynnistymisen varmistamiseksi myös sinne saatiin elävää lietettä nykyisiltä puhdistamoilta Raholasta ja Viinikanlahdesta. Biokaasun tuotanto saadaan tavoitetasolle vuoden vaihteessa.

Biokaasulaitos tuottaa sähköä ja lämpöä. Puhdistusprosessin aikana jätevedestä erotettu liete hygienisoidaan kuumentamalla ja mädätetään. Mädätyksessä muodostuvasta biokaasusta tuotetaan kaasumootoreiden ja kattilan avulla sähköä ja lämpöä puhdistamon omiin tarpeisiin. Biokaasun avulla saadaan tuotettua arviolta 100 % lämmön ja 50 % sähkön tarpeesta jätevedenpuhdistamolla.

Kustannukset

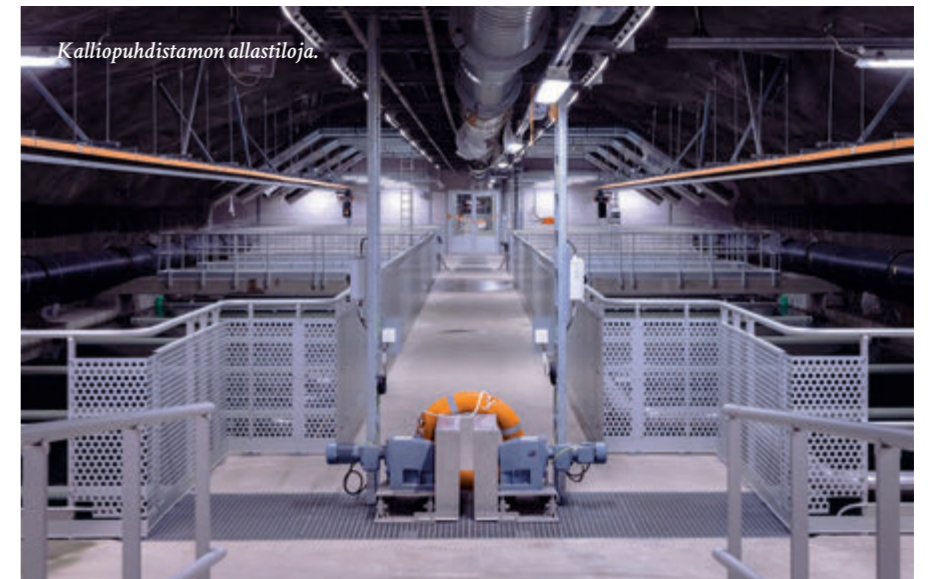
Hankkeen rahoitustarvearvio on 382 milj. euroa. Syyskuun loppuun mennessä hankkeen toteutuneet kustannukset olivat noin 366 miljoonaa euroa, mikä on noin 96 % arvioidusta kokonaisrahoitustarpeesta. Edelleen ollaan 2018 päätetyssä kustannusarviossa rakennuskustannusten nousu (rakennuskustannusindeksi) huomioiden.

Rahoitus

Hanke rahoitetaan pääosin pitkäaikaisilla lainoilla. Päärahoittajat ovat Euroopan investointipankki ja Kuntarahoitus. Koronvaihteluihin on varauduttu koronvaihtosopimuksilla.

Asiakassuhteet vesihuoltolaitoksiin säilyvät ennallaan

Vesilaskut kiinteistöille tulevat jatkossakin omalta vesihuoltolaitokselta. Keskuspuhdistamo laskuttaa vesihuoltolaitoksilta hankkeen aikana rakennettujen pumppaamoiden, siirtolinjojen ja rakentamisen pääoma- ja käyttökustannukset omakustannuseriaatteella. Kunkin kunnan vesihuoltolaitos huolehtii jatkossakin jätevesien viemäröinnistä ja johtamisesta Keskuspuhdistamolle sekä tietenkin puhtaasta vedestä toimituksista.



"Tammerkoski", joka sijaitsee aivan puhdistusprosessin lopussa, mistä puhdistettu jätevesi johdetaan purkutunneliin ja edelleen purkupuutkea pitkin Pyhäjärveen.



Tampereen yliopisto, Keskustakampus
Kuva: Marko Kallio / Skyfox

Teksti: Tampereen yliopisto | Juhlakuvat: Aada Sainio

Kauppätieteet eilen, tänään ja huomenna

– Tampereen yliopiston kauppätieteet juhlisti 60-vuotista taivaltaan

Tampereen yliopiston kauppätieteet juhlistivat 21. lokakuuta 60 vuotta täyttävää taivaltaan teemalla "Kauppätieteet eilen, tänään ja huomenna". Päivä kokosi yhteen alumneja, opiskelijoita, henkilöstöä ja yhteistyökumppaneita juhlistamaan tamperelaisen kauppätieteen perintöä, sen nykypäivää ja tulevaisuutta. Lämminhenkinen mutta juhlava tilaisuus osoitti, että yhteisöllisyys ja yhteistyö ovat olleet kauppätieteiden kantavia voimia alusta alkaen – ja ovat sitä myös jatkossa.

Juhlapäivä alkoi uusissa tiloissa

Juhlapäivä käynnistyi etkoilla Tampereen yliopiston keskustakampuksella, kauppatieteen yksikön uusissa tiloissa Pinni B -rakennuksen 4. kerroksessa. Vieraille esiteltiin uusia tiloja ja kauppatieteen yksikön päällikkö, professori **Hannu Saarijärvi**, kertasi lyhyesti yksikön nykytilaa sekä viimeisten vuosien kehitystä. Johtamisen ja talouden tiedekunnan varadekaani **Johanna Kujala** esitteli kauppatieteiden tutkimustoimintaa ja sen painopisteitä. Etkoilla oli mahdollisuus myös tutustua tutkimusryhmien ja opintosuuntien toimintaan ja moni hyödynsi jo mahdollisuuden päivittää kuulumisia tuttu-
jen kanssa.



Juhlaväki kokoontui viettämään etkoja kauppätieteen uusiin tiloihin keskustakampuksen Pinni B-rakennukseen

Juhlagaala Ilveksessä kokosi eri sukupolvet

Varsinainen juhla järjestettiin hotelli Ilveksessä, missä ilta sai arvokkaat ja tunnelmalliset puitteet. Juhlaväkeä saapui paikalle noin 150 henkeä, ja pöydissä kohtasivat niin ensimmäisten vuosikurssien opiskelijat kuin nykyiset opiskelijat, opettajat, sidosryhmät ja yhteistyökumppanit.



Hannu Saarijärvi



Johanna Kujala

Tilaisuuden alussa Tampereen yliopiston rehtori **Keijo Hämäläinen** kiitti kauppätieteitä niiden vahvasta roolista osana yliopistoyhteisöä ja kaupungin elinvoimaa. Kaupungin tervehdyksen toi kaupunginvaltuuston puheenjohtaja ja yliopiston kunniatohtori **Kalervo Kummola**, joka korosti kauppätieteiden ja Tampereen kaupungin pitkää ja hedelmällistä yhteistyötä.



Kalervo Kummola



Keijo Hämäläinen

Ilta tarjosi myös katsauksia menneeseen. Emeritaprofessori **Salme Näsi** ja vuorineuvos **Kari Neilimo** johdattivat yleisön tarinoiniin kauppätieteiden alkuaajoista ja sen vaiheista osana Tampereen yliopiston kasvua. Heidän puheissaan kuultiin lämpimiä muistoja, tuttuja nimiä ja oivaltavia näkökulmia siitä, miten kauppätieteet ovat kehittyneet ja monipuolistuneet vuosien varrella.



Salme Näsi



Kari Neilimo

Alumnin puheenvuorossa Tampereen kaupungin apulaispormestari **Jaakko Mustakallio** muisteli omia opiskeluaikojaan ja korosti kullekin merkityksellisen opiskelupolun löytämistä. **Miikka Seppälä** toi juhlaan myös Boomin tukisäätiön kannustuksen tukea säätiön kautta myös tulevaisuudessa tamperelaista kauppatieteellistä opiskelua, samoja teemoja korosti myös vastavalittu Tampereen yliopiston varainkeruusta ja alumnisuhteista vastaava johtaja **Minna Åkerholm**.

Boomi ry:n puheenjohtaja Taneli Arra toi juhlaan opiskelijoiden näkökulman ja muistutti, kuinka ainejärjestön toiminta on kasvanut valtavasti. *”Hämeenkadun approon osallistuu nykyään yli 15 000 opiskelijaa ympäri Suomen”*, Arra kertoi. Boomi on nykyään entistään vahvempi osa tamperelaista kauppatiedeyhteisöä.



Taneli Arra

Yhteistyön ja tulevaisuuden juhla

Puheissa toistuivat kolme kantavaa teemaa: yhteisöllisyys, yhteistyö ja tulevaisuuden rakentaminen. Useat puhujat korostivat kauppatieteiden ja sidosryhmien – erityisesti Tampereen kaupungin, Tampereen kaupakamarin, yritysten, säätiöiden ja muiden yhteisöjen merkitystä yhteisen menestyksen tekijöinä.

Yhteistyön henki kuului myös yksikön päällikkö Saarijärven tervehdyksessä, jossa hän kiitti kaikkia vuosien varrella mukana olleita ja kutsui koko yhteisön mukaan rakentamaan seuraavaa kuuttakymmentä vuotta. Kauppatieteiden uusi strategia, jonka painopisteitä ovat yhteisöllinen tekeminen, tutkimuskulttuurin vahvistaminen, rohkea kasvu ja sidosryhmäyhteistyön syventäminen, kuvastaa samaa ajatusta: menestys syntyy yhdessä.



Duo Lotta Marie & Henna Leppänen

”Tämä juhla osoittaa, että kauppatieteet Tampereella eivät ole vain oppiaine tai yksikkö, vaan laaja yhteisö, jossa opiskelijat, henkilökunta, alumnit ja yritysmaailma kulkevat rinnakkain,” Saarijärvi totesi.

Musiikkia, muistoja ja maljoja

Juhlailan musiikillisesta annista vastasi osaltaan **Duo Lotta Marie & Henna Leppänen**, ja myöhemmin DJ sai tanssilattian täyttymään. Snapsilaulut laulettiin akateemisen perinteen mukaisesti, ja moni juhlavieraista jäi vielä pitkäksi aikaa keskustelemaan tuttujen kanssa.

Eräs alumnivieras kiteytti tunnelman sanoihin: *”Harvoin pääsee samaan saliin sekä oman aikansa opettajien että nykyisten opiskelijoiden kanssa. Tämä juhla toi meidät kaikki yhteen.”*

Keskustelut jatkuivat pitkään yöhön, sillä virallisten juhlallisuuksien jälkeen opiskelijoiden ainejärjestö Boomi vastasi jatkoista omissa tiloissaan.

Juhlat saivat runsaasti kiitosta osallistujilta, ja onnistuneen kokonaisuuden innoittamina yksikössä on jo päätetty, että vastaavia merkkipaaluja tullaan juhlistamaan myös tulevaisuudessa. Tamperelainen kauppatiede katsoo siis luottavaisesti ja päämäärätietoisesti eteenpäin.



Iltajuhlaa vietettiin Sokos Hotel Ilveksessä.

Finassa – asiakaslähtöinen taloushallinnon kumppani, jossa osaaminen ja ihmisyyttä kohtaavat



Finassa Oy syntyi ajatuksesta, että taloushallintoa voi tehdä toisin – ihmisläheisemmin, avoimemmin ja asiakkaan liiketoimintaa aidosti tukien. Yrityksen taustalla on kaksi kokenutta taloushallinnon ammattilaista: hallituksen puheenjohtaja **J-P Orava** ja toimitusjohtaja **Tiina Raatikainen**, jotka yhdistivät osaamisensa ja näkemyksensä rakentaakseen modernin, mutta inhimillisen palveluyrityksen.

”Halusimme perustaa yrityksen, jossa asiakas saa aina ajantasaista tietoa, asiantuntevaa tukea ja henkilökohtaista palvelua. Tavoitteemme ei ole olla suurin, vaan paras ja asiakaslähtöisin taloushallinnon kumppani”, J-P kertoo.

Kahden osaamisalueen saumaton yhteistyö

Finassan toiminta rakentuu kahden vahvan osaamisalueen varaan. J-P vastaa myynnistä ja asiakassuhteista, kun taas Tiina johtaa tuotantoa ja varmistaa, että palvelut toimivat sujuvasti ja laadukkaasti.

”J-P tuo mukanaan pitkän kokemuksen myynnistä ja asiakkuuksien johtamisesta, minä taas keskityn prosessien tehokkuuteen ja siihen, että asiakkaamme saavat täsmällistä, virheetöntä ja ajantasaista palvelua”, Tiina kuvailee yhteistyötä.

Tämä työnjako on toiminut erinomaisesti. Finassan palvelut perustuvat ajantasai-

seen kirjanpitoon, tarkkaan palkanlaskentaan ja kokonaisvaltaiseen talousneuvontaan, joissa yhdistyvät nykyaikainen teknologia ja vahva henkilökohtainen ote.



Tiimi, joka kantaa vastuuta ja välittää

Finassan tiimi koostuu korkeasti koulutetuista ja kokeneista ammattilaisista, joilla on yhteinen tavoite: tarjota asiakkaille parasta mahdollista palvelua. Työyhteisössä korostuvat yhteistyö, avoimuus ja jatkuva kehittyminen.

”Me panostamme ammattitaidon ylläpitoon ja kehittämiseen, koska se on meidän laadun tae. Samalla huolehdimme, että työntekijöillämme on hyvä olla – hyvinvoiva tiimi näkyy suoraan asiakkaalle asti”, J-P sanoo.

Kasvua ja kehitystä hallitusti

Finassa ei tavoittele pikavoittoja, vaan pitkäjänteistä kasvua. Asiakaskunta

koostuu pääasiassa pk-yrityksistä, joille Finassa on enemmän kuin tiloimisto – se on kumppani, joka kulkee rinnalla arjessa ja muutoksessa.

”Meidän asiakkaamme arvostavat sitä, että heidän taloutensa on aina ajantasalla ja että me olemme helposti tavoitettavissa. Ennakointi ja suunnitelmallisuus ovat osa meidän palvelulupaustamme”, Tiina kertoo.

Finassa hyödyntää modernia teknologiaa, kuten Netvisoraa, mutta yrityksen ydin pysyy ihmisissä – asiakkaissa ja asiantuntijoissa. *”Teknologia tukee meitä, mutta luottamus ratkaisee. Siinä me olemme parhaimmillamme”*, J-P kiteyttää.

Tulevaisuus rakentuu luottamuksesta

Finassan menestys on syntynyt selkeästä visiosta ja vahvasta ammattitaidosta. Yhtiön hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja tietävät, että tulevaisuuden kilpailukyky rakentuu edelleen samoille periaatteille kuin yrityksen alku: asiakaslähtöisyydelle, ajantasaisuudelle ja osavalle tiimille.

”Haluamme olla yritys, johon sekä asiakkaat että työntekijät voivat luottaa – paikka, jossa asiat hoidetaan hyvin, ihmiset voivat hyvin ja asiakkaiden menestys on yhteinen tavoite.”

Tampereen Teatteri lanseeraa uuden Aitiopaikkaklubin

Teksti: Karoliina Lehtonen | Kuvat: Tampereen Teatteri Oy

Tampereen Teatteri lanseeraa uuden tavan toteuttaa edustamista, palkitsemista ja verkostoitumista teatterin parissa. Yrityksille suunnattu Aitiopaikkaklubi käynnistyi 6.11. ja sisältää kuusi tapahtumaa esityskaudessa, kolme syksyllä ja kolme keväällä.

Teatterinjohtaja Mikko Kanninen ja teatterin hallituksen puheenjohtaja Riitta Varpe toivottavat yritykset tervetulleiksi teatterin sisäpiiriin.

Tampereen Teatterin syksyn esitykset ovat palanneet takaisin teatterin päärakennukseen peruskorjauksen valmistuttua. Teatterin historialliset tilat on entisöity mahdollisimman lähelle alkuperäistä ilmettä ja työntekijöiden tilat on uudistettu.

120-vuotias Tampereen Teatteri on tamperelaisen elinkeinoelämän perustama. Ohjelmisto houkuttelee Keskustorin näyttämöille vuosittain noin 115 000 katsojaa Pirkanmaalta ja muualta Suomesta. Tänä syksynä Tampereen Teatteri lanseeraa yrityksille suunnatun Aitiopaikkaklubin.

Tervetuloa Tampereen Teatteriin – AITIOPAIKKALLE

Tampereen Teatteri tarjoaa täysin uuden tavan palkita asiakkaita ja henkilöstöä sekä luoda kontakteja.

Ostamalla kausijäsenyyden yritys saa paikan Aitiopaikan tapahtumiin. Jäsenyys on yrityskohtainen, ei henkilöön sidottu. Jokaiseen tilaisuuteen osallistumista voi hyödyntää kuka tahansa yrityksen päättämä henkilö.

Teatteriin saavuttaessa otamme Aitiopaikkaklubin jäsenet vastaan tervetulomaljojen kera, katsomme yhdessä esityksen, nautimme väliaikatarjoiluista ja kuulemme taiteellisen johdon terveiset. Kerran syksyssä ja keväässä ohjelmassa on kierros kulissien takana, tutustumista tulevan teoksen valmistumiseen ja runsas tarjoilu teatterin yläsalissa.

Konseptiin kuuluu teatteriesityksiä parhailla paikoilla, tarjoiluja ja informaatiota. Vieraat on helppo tuoda nauttimaan teatterista vasta peruskorjatulle päänäyttämöllemme Keskustorille! Samalla tuet tamperelaista kulttuuria.

Katsomon alkuperäistä tunnelmaa on säilytetty mahdollisimman paljon. 466-paikkaisen katsomon kokolattiamatto ja penkit hohtavat syvänpunaisina. Sali hehkuu entistä vaaleampana, kun värisävyt on palautettu vuoden 1912 tyyliin. Seinät ovat vaaleanvihreät ja katto valkoinen. Katon ja seinien uusitut koristekultaukset kimaltavat saliin hillittyä loistoa. (Aamulehti 17.9.)



AITIOPAIKKA-klubi sisältää:

- Kuusi klubitilaisuutta teatterikaudessa syksystä kevääseen
- Uusimmat esitykset ja teatterikierrokset kulissien taakse
- Parhaat paikat katsomossa
- Tarjoilut kaikissa tilaisuuksissa taiteellisen johdon isännöimänä
- Sisäpiirin tietoa ohjelmistosta ja sen suunnittelusta

Aitiopaikkaklubin aikataulu:

- Torstai 6.11. klo 17–21
Romeo ja Julia
- Torstai 27.11. klo 17–21
Niskavuoren nuori emäntä
- Torstai 4.12. klo 15–17.30
Kurkistuksia kulissien taakse, musiikkiesitys ja Afternoon Tea -tarjoilu
- Torstai 12.2. klo 17–21
Niskavuoren nuori emäntä
- Torstai 26.3. klo 17–21
Romeo ja Julia
- Torstai 23.4. klo 15–17.30
Kurkistuksia kulissien taakse, musikaalimaistiainen, Tapas-pöydän antimia

Kausijäsenyyden hinta:

- 1990 euroa + alv /jäsenyys, oikeuttaa yhden hengen osallistumiseen Aitiopaikka-tapahtumissa
- Kaksi jäsenyyttä 3 980 euroa + alv
- Kolme jäsenyyttä 5 970 euroa + alv
- Neljä jäsenyyttä 7 960 euroa + alv

Lisätiedot:

Karoliina Lehtonen
myynti- ja markkinointijohtaja
050 572 0606
karoliina.lehtonen@tamperenteatteri.fi



Kuvat:
Peruskorjattu Tampereen Teatteri



Tampere Tunnetuksi ry:n juhlaseminaarissa keskusteltiin Tampereen keskustan lumovoimasta

Tampereen keskustan ytimeen, Tampereen Teatterin vasta uudistettuihin tiloihin, kokoontui torstaina 6. marraskuuta Tampere Tunnetuksi ry:n kutsamana runsas joukko ihmisiä keskustelemaan Tampereen keskustan tulevaisuudesta. Tilaisuuden osanottajat olivat keskusta-alueen yritysten edustajia, eli yhdistyksen jäseniä, Tampereen kaupungin päättäjiä ja viranhaltijoita sekä yhdistyksen tärkeitä kumppaneita. Tilaisuudella juhlistettiin 60-vuotista Tampereen ydinkeskustan kehittämisyhdistystä suuntaamalla katsetta tulevaisuuteen ja keskustan elinvoiman lisäämiseen.

Tampere Tunnetuksi ry juhlaseminaarin teemana oli Tampereen keskustan elinvoiman tulevaisuus – elämyksiä, kivijalkaa ja lumovoimaa. Tilaisuuden pää-



Tampereen yliopiston elämystalouden työelämäprofessori Miika Lipiäinen

puhujaksi oli kutsuttu Tampereen yliopiston elämystalouden työelämäprofessori **Miika Lipiäinen**, jonka johdolla keskusteltiin kaupunkikeskustoista ympäristöinä, joista haetaan elämyksiä. Tämä haastaa niin kauppa kuin palveluita muokkaamaan tarjontaansa sekä itse rakennettua kaupunkiympäristöä luomaan lumovoimaa. Juhlaseminaarissa saatiin kunniavieraiden arvovaltaiset tervehdykset, joita saapuivat pitämään pormestari **Ilmari Nurminen** sekä kunta- ja alueministeri **Anna-Kaisa Ikonen**.

Yhdessä Tampereen parhaaksi

Tampere Tunnetuksi ry on koko kuusikymmenvuotisen historiansa tehnyt vahvaa ja läheistä yhteistyötä Tampereen kaupungin kanssa. Yhdistys jopa perustettiin silloisen kaupunginjohtaja **Erkki Lindforsin** aloitteesta.

Yhteinen kehittäminen on vuosien varrella kasvanut tavaksi, joka erottaa Tampereen muista kaupungeista. Tämä asenne on Tampereen vahvin kilpailuetu: kyky sitouttaa eri toimijat ja päättäjät samaan pöytään, samojen asioiden taakse ja tehdä asioita yhdessä.

Tampere Tunnetuksi ry on ollut vuosien saatossa mukana monissa hankkeissa, jotka ovat muuttaneet keskustan ilmettä ja henkeä. Valoviikoilla on kutsuttu ihmisiä kaupungin keskustaan, Kukkaisviikoilla on luotu tapahtumaa ja tunnelmaa ja Kukkaispormestarin valinnalla nostettu esiin tärkeitä kaupungin kehittäjiä. Yhdistyksen hankkimat Hämeenpuiston valot luovat joka



Pormestari Ilmari Nurminen

päivä alueelle viihtyisyyttä ja turvallisuutta. Rakas Tampere Passi on kanava houkuttella kuluttaja-asiakkaita ydinkeskustan liikkeisiin. Viime vuosien onnistumisia ovat mm. Ratikan Hatanpään haaran rakennusajan viestintä, joka tehtiin yhteistyössä yrittäjien ja kaupungin kanssa välttämättä pahimmat karkot rakennusaikana, sekä Kiekon koti, josta



Kunta- ja alueministeri Anna-Kaisa Ikonen



Tilaisuuden juonsivat Tampere Tunnetuksi ry:n puheenjohtaja Marko Laaksonen ja toiminnanjohtaja Riikka Töytäri.

yhteistyössä luotiin kaupallinen konsepti ja tuotiin jääkiekon MM-kisat osaksi yritysten ja kuluttajien näkymää tuottamaan kaupunkiin ylpeyttä ja yhteishenkeä.

Pienistä teoista on syntynyt suuria vaikutuksia – ja niissä kaikissa yhdistyy sama periaate: kun tehdään yhdessä, syntyy tuloksia, jotka elävät. Keskustan kehittäminen ei ole vain kiveyksiä ja kaavoja, vaan myös luottamusta ja yhteistä ymmärrystä. Omistajuuden tunne ratkaisee sen, miten hankkeet etenevät.

Tampere Tunnetuksi ry lyhyesti

- Perustettu Raatihuoneella joulukuussa 1965 kaupunginjohtaja Erkki Lindforsin aloitteesta.
- Alkuvuosina vastasi Valoviikojen valokuvioista ja järjesti Kukkaisviikkoja.
- Rakas Tampere -nimi on yhdistyksen brändi, jolla markkinoidaan Tampereen keskustaa.
- Rakas Tampere Passi on suosittu etu- ja tarjousosio Tampere.Finland -mobiilisovelluksessa.
- Jäsenet ovat keskustan yrityksiä isoista pieniin ja palveluista kauppaan sekä kulttuuriin.
- Myös kiinteistöomistajat ja taloyhtiöt keskusta-alueella ovat yhdistyksen jäseniä.

Yhdessä koulutettava teollinen myynti tukee yritysten menestystä

Tampereen yliopisto alkoi kouluttaa diplomi-insinöörejä myyntiosaajiksi, kun investointituotteiden ja teknologiapalveluiden koulutus- ja tutkimuskokonaisuus käynnistyi. Työelämäprofessori oli ensimmäinen osa hanketta, jonka Tampereen yliopisto on yhteistyössä Tampereen kauppakamarin ja elinkeinoelämän edustajien kanssa laittanut alulle. Yritysyhteistyössä parannetaan myyntiosaamista suomalaisissa teknologia- ja teollisuusyrityksissä ja edistetään yritysten kansainvälistä kasvua.

Yritys- ja säätiökumppanit ovat tähän mennessä sitoutuneet lahjoittamaan 1,7 miljoonaa euroa teknologia- ja teollisuusyritysten myyntiosaamista ja kasvua tukevaan hankkeeseen.

Hankkeen ensimmäisessä vaiheessa mukaan rekrytoitiin tekniikan tohtori **Tuukka Ahoniemi**, joka aloitti työelämäprofessorina johtamisen ja talouden tiedekunnassa, tuotantotalouden yksikössä. Teollisen myynnin opetus sekä tutkimushankkeiden kasaaminen aloitettiin syyslukukaudella 2025.

Ahoniemellä on pitkä tausta teknologiayritysten johtotehtävistä niin pörssi- kuin kasvuyhtiöiden saralla sekä tehtävässä tarvittavaa vahvaa opetus- ja tutkimustaustaa.

– Haluan ylläpitää tiivistä ja jatkuvaa yhteistyötä hankkeessa mukana olevien yritysten kanssa. On tärkeä tehdä opetusta ja tutkimusta, jotka vastaavat suoraan työelämän tarpeisiin. Työelämäprofessorina pystyn tuomaan opetuksen kokemusta, käytännön esimerkkejä ja vierailijoita eri teollisuuden

aloilta ja yrityksistä, Ahoniemi totesi nimittämistä julkistettaessa.

Myynnin ja laajemmin kaupallisen onnistumisen taidot opitaan monesti teknologia-alalla työn kautta. Suurilla organisaatioilla on hyvät sisäiset prosessit ja resurssit jatkokouluttaa ihmisille myynnin ja kaupallistamisen taitoja, mutta varsinkin pienissä ja keskiuurissa organisaatioissa parhaat käytännöt syntyvät usein kokemuksen kautta.

Ahoniemen mukaan myyntiprosessi ja myyntityö koetaan monesti teknillisillä aloilla erillisenä ammattitaitona, vaikka investointituotteiden ja teknologiapalveluiden kaupallistamisessa kyse on ennen kaikkea asiakkaan arvонуonnin lisäämisestä.

– Kaupallinen menestys lähtee varhaisesta asiakasymmärryksestä ja oman tuotteen tai palvelun sovittamisesta asiakkaan ongelmien ratkaisuun. Myyntiä ei voi ulkoistaa täysin omaan siiloonsa, vaan koko organisaatiolla on oltava ymmärrys siitä, miksi ja mistä asiakas on valmis maksamaan – mikä ylipäättään on se asiakas, jota tavoitellaan, Ahoniemi muistuttaa.

Myyntiprosessit ovat pitkiä ja teknisiä, ja teknisesti suuntautuneilla henkilöillä on niissä merkittävä rooli.

– Haluamme lähteä rakentamaan laajempaa osaamis pohjaa teknillisille aloille kaupallisen menestymisen vaatimuksista ja myynnissä onnistumisesta, mutta mistään myynti- ja kaupallistamiskoulutuksesta ei siis ole kysymys.

Teollisen myynnin hanke kerää huomiota

Hankkeen tarkoituksena on edistää teknillisten alojen myynnin ja kansainvälisen kaupallisen onnistumisen taitoja suomalaisyrityksissä.

Idean isä, Aلتure Partners Oy:n osakas **Janne Viinikkala** päätti tarttua pitkäaikaiseen haasteeseen teknologisen osaamisen kaupallistamisessa. Suomalaiset teknologia- ja teollisuusyritykset ovat maailman huippuja teknologisissa innovaatioissa, mutta jäävät monesti jälkeen kansainvälisessä kilpailussa myynnin ja kaupallistamisen saralla.

Yhdessä Tampereen kauppakamarin ja Tampereen yliopiston kanssa perustettiin teollisen myynnin hankkeelle ohjausryhmä ja ryhdyttiin sanoista tekoihin. Hankkeeseen on tähän mennessä kerätty yli 1,7 miljoonaa euroa yksityistä lahjoitusrahaa 37:ltä eri taholta.

Janne Viinikkala on kuvannut hankkeen menestystä kansanliikkeeksi.

– Hankkeeseen on ollut valtavan helppo tarttua ja lähteä mukaan, koska teollisuuden haasteet myynnin saralla koetaan tärkeiksi kautta linjan. Haluan kiittää suuresti mukaan lähteneitä lahjoittajaryhtyksiä, säätiöitä ja muita tahoja, joiden ansiosta saimme konkreettiset toimet vauhdilla liikkeelle. Erityiskiitoksen ansaitsee hankkeen perustamisen takana ollut ohjausryhmä, joka kuvastaa pirkanmaalaista yhteistyötä parhaimmillaan, Viinikkala sanoo.

Tampereen yliopiston investointituotteiden ja teknologiapalveluiden myynnin lahjoitusprofessori pääsi finaaliin ja palkittiin kunniamaininnalla Vuoden teollisuusteko 2025 -kilpailussa Alihankinta-messuilla.

Tavoitteena teollisen myynnin osaamiskeskus

Vahvan startin innoittamana alkuperäisen lahjoitusprofessorin ympärille ollaan rakentamassa kokonaista *Teollisen myynnin osaamis- ja tutkimuskeskusta* Tampereen yliopistoon.

Työelämäprofessorin rinnalle avataan vuonna 2026 tenure track -professori ja perustetaan tutkimusryhmä, joka keskittyy tuottamaan ajankohtaista tutkimustietoa modernista teollisesta myynnistä yhteisten yrityshankkeiden kautta.

Johtamisen ja talouden tiedekunnan dekaani **Marko Seppänen** korostaa hanketta erinomaaisena esimerkkinä siitä, miten yritysmaailma ja yliopisto saavat yhteistyöllä asioita aikaan ketterästi.

– Saimme projektiin niin vahvan tuen ja sidosryhmäverkoston yrityskumppaneista, että nopea startti oli mahdollista. Perusopetus on käynnissä ja laajentuu tulevina vuosina opiskelijoiden mahdollisuuteen syventyä pää- tai sivuaineopinnoissa teolliseen myyntiin. Yritysyhteistyötä hyödynnetään suoraan opetuksessa vierailuluentojen, oikeiden yritystapausten ja oppinäytetöiden muodossa, johtamisen ja talouden tiedekunnan dekaani, teollisuustalouden professori Seppänen kertoo.



Idean isä, Janne Viinikkala ja Vuoden Teollisuusteko 2025 -kunniamaininta.

Vauhdilla liikkeelle, teollisella kello- taajuudella

Hanke siirtyi toteutusvaiheeseen kesällä 2025, kun Tuukka Ahoniemi aloitti työelämäprofessorina investointituotteiden ja teknologiapalveluiden myynnin parissa.

Tekemistä Ahoniemi tunnistaa paljon, ja ohjausryhmän kanssa asetettiin heti kaksi selkeää prioriteettia.

– Halusimme vahvaa sidosryhmätoimintaa yritysten suuntaan ja käynnistää opetuksen välittömästi. Hanke palvelee teollisuusyritysten tarpeita, joten on ensiarvoisen tärkeää ymmärtää yritysten arkea ja haasteita. Yrityksiltä saatu palaute ei ole vain ohjannut yliopiston suuntaa, vaan moni yritys on myös innostunut kehittämään omaa myyntityötään hankkeen innoittamana, Ahoniemi toteaa.



Hankkeen ensimmäinen lahjoittajaseminaari keräsi lokakuussa paikalle suuren joukon yritysten ja säätiöiden edustajia yhteisen mission äärelle.

Yliopisto-opetus elää omassa aikataulusyklissä, mutta kouluttaja halusi hyödyntää hankkeen tuomaa momentumia ja pilotoida opetusta heti syyslukukaudella 2025.

Tavoitteeksi asetettiin oman kurssin luominen, ja lokakuussa käynnistyi TUTA.224 – Teollinen myynti. Kurssi tarjoaa teknisten alojen opiskelijoille kokonaiskuvan teollisesta myyntiprosessista ja siihen liittyvistä taidoista. Tiiviin yritysyhteistyön ansiosta kurssille saatiin useita vierailuluennoitsijoita, jotka tuovat käytännön näkökulmia eri teollisuudenaloilta.

– Opiskelijat arvostavat suuresti konkreettisia esimerkkejä, jotka täydentävät akateemista teoriaa ja tuovat myyntityön lähemmäs todellista työelämää. Aihe selvästi kiinnostaa opiskelijoita. Lyhyestä markkinointiajasta ja vapaaehtoisuudesta huolimatta kurssi tuli ylibuukatuksi, Ahoniemi kertoo.

Kaikkiaan 65 opiskelijaa ilmoittautui ja joukossa on opiskelijoita monipuolisesti eri tutkintosuunnista.

Ahoniemi pitää tärkeänä, että erillisen kurssin lisäksi myynti näkyy luonnollisena osana yrityksen kokonaiskuvana.

– Myynnin sisältöä on otettu tervetulleena vastaan useammalla muulla kurssilla ja ykköskauden aikana pääsin pitämään neljä eri vierailuluentoja tavoittaen yli 600 opiskelijaa.

Kokonaisvaltaisempi integraatio osaksi teknillisten aineiden opintokokonaisuuksia on hyvässä vauhdissa seuraavaa opintokokonaisuuskautta varten. Laajasti eri aloja tavoittavan peruskurssin lisäksi Tampereen yliopisto haluaa tarjota pää- ja sivuainekokonaisuuden niille opiskelijoille, jotka haluavat syventää opintojaan teollisen myynnin parissa.

Myynti ei ole vain myyntiorganisaation asia

”Kun yritysjohton kanssa keskustele myynnin haasteista, harva nostaa ensimmäisenä yksittäistä myyntiprosessin osa-aluetta – kuten tarjousten tekemistä tai neuvottelutaitoja – vaan keskustelu kääntyy nopeasti laajempiin strategisiin kysymyksiin. Yksi keskeisimmistä haasteista on koko organisaation asiakaslähtöisyyden puute. Monessa teollisuusyrityksessä myynti on ulkoistettu erilliselle myyntiorganisaatiolle, ja tuotekehitys toimii omassa siilossaan ilman jatkuvaa dialogia asiakkaiden kanssa. Tämä johtaa helposti tilanteeseen, jossa (maailman parhaita) teknologiaratkaisuja kehitetään oletetun asiakasarvon pohjalta, eikä todellisten ja todennettujen tarpeiden mukaan.”

– Tekniikan tohtori, työelämäprofessori Tuukka Ahoniemi.

Erityisen haastavaa asiakaslähtöisyyden rakentaminen on Ahoniemen mukaan silloin, kun myyntiorganisaatio koostuu pääasiassa ei-teknisistä myyjistä. Heillä ei välttämättä ole valmiuksia käydä syvällistä keskustelua asiakkaan teknisestä toimintaympäristöstä, jolloin asiakasarvon tunnistaminen ja sen viestiminen jää vajaaksi. Tämä vaikeuttaa uuden liiketoiminnan kehittämistä, sillä myyjät keskittyvät helposti vain heille tuttuun tarjoamaan. Jotta investoinnit kohdistuisivat todelliseen asiakasarvon luontiin, tuotekehitys tulisi kytkeä varhaisessa vaiheessa asiakasdialogiin – ei vasta tuotteen valmistuttua.

Toinen merkittävä haaste liittyy myynnin skaalaamiseen yrityksen kasvaessa. Monissa teollisuusyrityksissä myyntiorganisaatio on rakentunut organisaation vuosien varrella, ja sen jäsenet tuntevat tuotteet, palvelut ja asiakkaat erinomaisesti.

– Tämä on vahvuus, mutta samalla kehityksen este, sillä myynnin toimintatapojen uudistaminen ja skaalaaminen vaatii suuria investointeja – niin ajallisesti kuin taloudellisesti. Kohtaamme myös riskin: mitä jos myyjä lähtee? Myynnin kehityshankkeet koskettavat usein laajasti koko organisaatiota ja edellyttävät huolellista muutosjohtamista, jotta ne eivät jää vain suunnitelmiksi, vaan muuttavat aidosti toimintaa, Ahoniemi pohtii.

”Varmaa on vain muutos – ja siihenkin voi varautua

20-vuotias Hyväksytty hallituksen jäsen HHJ-koulutuskokonaisuus seuraa aikaansa ja päivittää sisältöjään säännöllisesti.

– HHJ-koulutusten ei pidä huojua muotitrendien mukana eikä hallitustyötä määrittävä osakeyhtiölakikaan ole muuttunut. Silti uudistukset ovat tarpeen, sillä maailma ja markkinat muuttuvat ja hallitustyön parhaat käytännöt elävät, HHJ-kouluttaja ja -kehitysryhmän jäsen **Sami Etula** perustelee.

HHJ-kurssin uusimmassa sisältöpäivityksessä lupin alle otetaan erityisesti hallituksen strategisen ajattelun kehittäminen.

– Painotusta on tarpeen siirtää yhä enemmän kausiajattelusta rullaavaan strategiatyöhön, jossa maailmaa ja muutoksia analysoidaan jatkuvasti: Mitä mikäkin asia signaloi? Mikä uusi ilmiö taustalla nostaa jo päätään?

– Se ei ole helppoa, myönnetään, eikä onnistu keneltäkään yksin. Siksi tarvitaan hallitus, ryhmä ihmisiä, jotka kykenevät tuottamaan tulevaisuudesta vaikkapa vain neljäsosa-ajattelmia. Puheenjohtajalla on tässä tärkeä herättelijän rooli.

Yhteisessä strategiatyössä ajattelmat kasvavat kokonaisiksi ajatuksiksi, päätelmiksi ja vaihtoehtoisiksi skenaarioiksi. Suunnitellaan, miten milloinkin kannattaa reagoida.

– Hyvällä strategiatyöllä hallitus tuottaa yhtiölle tutkitusti eniten lisäarvoa. Parhaimmillaan se voi tuottaa oivalluksia, joilla muutetaan ansainta- tai toimintamallia ja varaudutaan muutoksiin ajoissa.

Yritysten uudistaja ja hallitustyöskentelijä Sami Etula on pidetty ja palkittu HHJ-kouluttaja. Hänen alaansa HHJ-kurssilla ovat yritysstrategiat ja opetusmetodina keskustelu ja oivalluttaminen.

Tuukka Ahoniemi

- Diplomi-insinööri 2008, tekniikan tohtori 2015, Tampereen teknillisestä yliopistosta.
- Väitöskirja ohjelmistotekniikan opetuksen alalta.
- Opetustehtävissä Tampereen teknillisessä yliopistossa. Koulutustehtävissä yritysmaailmassa teknisenä kouluttajana.
- Toiminut urallaan kansainvälisissä ohjelmistotuote-yrityksissä; asunut Yhdysvalloissa Piilaaksossa 2011–13.
- Pitkä tausta teknisten tuotteiden kaupallistamis-, myynti- ja johtamisrooleissa.
- Viimeisimpänä toiminut Tuxera Oy:n toimitusjohtajana vuodesta 2019 ja Qt Group Oy:n strategiajohtajana 2016–2019.



Teollisen myynnin työelämäprofessori Tuukka Ahoniemi.

Kuva: Jonne Renvall / Tampereen yliopisto



Lue lisää Sami Etulan ajatuksia nykyaikaisesta strategiatyöstä hhj.fi



hhj.fi

Heulebrugin asuinalue on Knokke-Heistin luonteva laajennus, jonka konsepti pohjautuu New Urbanism -ajatteluun ja alueen perinteiseen polderi-arkkitehtuuriin.



Konsepti näkyy ja vaikuttaa

Ympäristön kauneus, viihtyisyys ja kuvauksellisuus syntyvät kokonaisuudesta, eivät yksittäisestä rakennuksesta tai kukkapenkistä. Onko elämyksellisyys tarpeellista ja mitä lisäarvoa se tuo? Katson aihetta rakennettuun ympäristöön ja matkailuun erikoistuneena valokuvaajana sekä pitkän linjan konseptisuunnittelijana. Tässä lyhyessä jutussa tuon esille konseptoinnin tärkeyttä kahden aiheen, rakennetun ympäristön ja matkailukohteiden, kautta.

Teksti ja kuvat: Marko Kallio, Skyfox

Uutta ja vanhaa arkkitehtuuria

Viime aikoina on keskusteltu paljon siitä, voiko uudisrakennus olla vanhan näköinen tai jopa suora kopio vanhoista tyyli-suunnista. Arvatenkin tämä jakaa mielipiteitä. Osa pitää sellaista keinotekoisena kulissina ja osa ihaillee kaikkea romantista ja koristeellista. Itse en ajattele, että jokin yksi tyyli olisi ainoa oikea. Kaikki riippuu kokonaisuudesta, konseptista. Oikeanlainen rakennus sopii käyttötarkoitukseen ja ympäristöön. Yhdessä paikassa se voi olla vanha ja romanttinen, toisessa huippumoderni ja kolmannessa jopa kummallinen.

Sosiaalisessa mediassa eniten kritiikkiä saa tilanne, jossa vanhojen esteettisesti kauniiden rakennusten sekaan ikään kuin pakolla tuodaan liian moderni laatikko. Minimalistinen tai jopa brutalistinen tulokas poikkeaa liikaa romanttisen kauniina ja ihmisen koisoena pidetystä ympäristöstä. Näkemuserot esimerkiksi arkkitehtien, rakennuttajien ja tavallisten kaupunkilaisten välillä ovat helppoja ymmärtää. Kaikki katsovat ja arvioivat hyvyttä omasta näkökulmastaan.

On selvää, että 1950-luvun puutaloalueella arvostetaan vanhoja puutaloja, puutarhapihoja ja isoja puita. Ei sinne haluta mustia minimalistisia taloja, jotka täyttävät tontin

reunasta reunaan. Suomalainen vanha puutaloalue voisi hyvin olla suojeltu perinne- ja brändimaisema, jonka konseptista ei saisi poiketa.

Ihmisten romanttisista odotuksista huolimatta myös modernilla ja ajan henkeen sopivalla rakentamisella on paikkansa. Välillä näkee vaaleanpunaisia pitsihuviloita talorivissä, jossa muut edustavat modernia minimalistista tyyliä. Valokuvaajalle sellainen ”pinkki huutomerkki” on joko hauska huomiomagneetti tai harmittava tyylistiririita.



Hohentorsplatz "Grünes Haus" Saksan Bremenissä edustaa nykymodernia linjaa ilman historiallisen tyylin pastissia.

Uusvanhaa etsimässä

Keski-Euroopassa kaupungistuminen alkoi paljon aiemmin kuin Suomessa, joten oikeasti vanhaa rakennuskantaa on enemmän. Niinpä sinne mahtuu myös runsaasti ns. uusvanhoja rakennuksia ja kokonaisia alueita. On ollut mielenkiintoista perehtyä ja kuvata uusvanhaa rakentamista. Niissä vähintään julkisivu noudattaa klassisia piirteitä, vaikka rakennus muuten olisi moderni.

Vanhoilla alueilla yllätyin usein siitä, miten vanhojen rakennusten seassa olikin rakennuksia eri vuosikymmeniltä. Kontekstuaalinen arkkitehtuuri, jossa vanhan ja uuden pystyi erottamaan ehkä vain yksityiskohdista, näytti olevan suosittua. Pidän tasapainoisista katunäkymistä – olivatpa ne tavallisia asuinalueita tai historiallisia turistien suosimia kaupunginosia. Jo tällä tyylien linjauksella syntyi tunne hallitusta konseptista. Seuraavaksi kerron lyhyesti yhdestä äärimmäisestä kohteesta.



Uusvanha Parel van de Delta -kerrostalo Etelä-Hollannissa Middelharnisin pienvenesatamassa.

Heulebrug – uusi asuinalue 100 vuotta vanhalla tyyliillä

Laaja, satavuotisen ilmeen saanut uusi asuinalue oli yllättävä kokemus. Jo matka Heulebrugiin oli jännittävä, koska edessä oli jotain erilaista: ei vain kuvia ja juttuja, vaan liikui itse sen kaduilla. Suurin pelkoni oli mahdollinen pettymys.

Heulebrugin tyhjä tori, jonka reunalla punaisessa rakennuksessa on poliisiasema.



Alueen sisäänkäynti näytti hyvinkin nykyaikaiselta. Avoimella alueella oli pysäköintipaikat vieraille, jotta varsinaiselle asuinalueelle ei tarvitsisi ajaa autolla – pienehkön alueen mittakaavaan sopiva ratkaisu. Sisäänkäynnillä oli myös keskitetty jätehuolto ja lajittelupiste, josta maanpinnalla näkyivät modernit tunnistautumisella toimivat täyttöaukot. Kadun toisella puolella oli bussien kääntöpaikka. Niityn takana näkyi harjakattoisia, matalia rakennusrivejä.

Konseptiin kuuluen, rakennukset ja näkymät olivat samanlaisia kuin tässä osassa Eurooppaa usein on. Mutta täällä yleisilme oli poikkeuksellisen siisti ja täsmällinen. Kaikki oli suunniteltu yhteen, mutta ei samanlaiseksi. Yksilöllisyys ja sopiva vaihtelu niin rakennuksissa kuin esimerkiksi teiden linjauksissa loivat miellyttävän ilmapiirin. Viherrakentaminen oli silmiinpistävä hilityä, mikä seurasi mallina olleen reilut sata vuotta vanhan katunäkymän ilmettä. Varsinaiset puutarhat olivat piilossa talojen ja muurien suojissa.



Uutta ja vanhaa sulassa sovussa Rodenonnenpark eli punaisten nunnien luostarin puistossa Belgian Bruggessa.

The Truman Show

Vaikka pidin Heulebrugin visuaalisesta yhtenäisyydestä, jokin alueella häiritsti. Missä ovat esteettiset virheet ja elämisen merkit? Kaikki oli liiankin täydellistä. Jos vastaan olisi tullut kauniisti pukeutunut asukas, joka tervehtii kohteliaasti hymy kasvoilla, olisin väittänyt olevani elokuvassa The Truman Show.

Keskellä arkipäivää kaduilla ei liikkunut juurikaan ihmisiä. Koska alue ei ole turistien täyttämä, sen aukiolla ei ollut terasseja tai muuta aktiivista elämää. Leikkipaikoilla ei näkynyt lapsia eikä kukaan ajanut nurmikkoaidan takana. Jos puut olisivat jo suuria ja olisi kesäinen juhlapyhä, alue voisi antaa aivan toisenlaisen, elämäntäyteisen kuvan. Nyt se tuntui kauniilta kulissilta.

Opin konkreettisesti, miksi oikeasti vanha asuinalue on viihtyisä. Siellä on elämää. Lapset leikkivät ja pyöräilevät, joku ulkoiluttaa koiraa ja jostain kuuluu ruohonleikkurin ääni. Suomalaisena kaipasin keväistä lintujen

viserrystä ja koirien haukauksia. Ääni-maailma, elämän kerrokset ja luontoelemen-tit luovat rakastetun tunnelman kauniiseen ympäristöön. Pelkkä koristeellinen talo ei riitä, vaikka se olisi ”ihmisen kokoinen”.

Maiseman häiriköt

Tasapainosta ja esteettisyydestä huolimatta on ollut tilanteita, joissa massasta erottuva ”häirikö” saa maiseman elämään. Muu-taman kerran huomasi ajattelevani, että museo ei ehkä olekaan merkittävä tai uskot-tava, koska se sijaitsee tavallisessa liiketalossa kuin mikä tahansa toimisto. Odotin museolta



Lyypekissä vanhan kaupungin kaduilla oli elämää. Ihmiset ja mm. isot puut loivat tunnelmaa.

huomioarvoa ja tiettyä mahtipontisuutta. Museon mielikuva on muuttunut savupirtis-tä moderniksi kulttuurielämysten ”showroo-



Miljoonien tulppaanien, patsaiden ja kauniiden rakennusten lisäksi Keukenhofin puistossa oli erityisiä paikkoja valokuvaamiseen.



Suomalainen idyllinen brändimaisema Tampereen Pispalanharju.

miksi”, joka vaatii näyttävämmän ja jopa kummallisen ulkoasun. Elämysmatkan pitäisi alkaa jo saapuessa paikalle.

Brändimaisemat

Minulla on Google-karttaan merkitty kunkin seudun ikonisia kohteita ja brändimaisemia, jotka usein brändäävät kaupunkia ja aluetta. Samalla ne toimivat matkailun vetonauloina. Ikonisella arkkitehtuurilla on erityinen asema valokuvaajille: maamerkkien mittasuhteet, materiaalit ja erityisesti muodot palkitsevat visuaalisesti. Tampereella Näsinneula ja tuorempana Nokia Arena ovat ikonisia rakennuksia.

Suomeen toivoisin enemmän brändimaisemia, joissa konsepti on mietitty ja sitä myös

noudatetaan. Paikallisesti Finlaysonin alue, Tammerkoski ja Pispalanharju ovat brändättyjä ympäristöjä, jotka saavat ohikulkijat pysähtymään ja ottamaan kameran esille.

Kun muutin Tampereelle kymmenisen vuotta sitten, ihmettelin, miksi kaupunki ei konseptoi ja brändää monipuolisia luonto-kohteitaan. Lähimpiin pääsee ratikalla, mikä on kansainvälisesti kiinnostavaa. Aikoinaan vertaisuunnittelimme Kauppi–Niihaman aluetta brändätyksi ulkoilu- ja hyvinvointi-alueeksi samaan tapaan kuin Lapissa brändätään tuntureita ja luonnonpuistoja.

Elämyksellinen matkailukohde

Olen suunnittelijana ja valokuvaajana kiertänyt ja tutustunut monenlaisiin matkailu-kohteisiin Suomessa ja muualla Euroopassa. Turhan usein törmään samaan ongelmaan: konsepti ja brändi ovat epämääräisiä ja siksi heikkoja. Idea keskittyy pelkästään nimeen ja liiketunnukseen, joten varsinainen asiakas-kokemus unohtuu. Vaikuttava kokonaisuus vaatii yksityiskohtia, mutta yksityiskohta ei vielä tee kokonaisuutta.



Saksan Oberhausenissa SEA LIFE:n valtavan akvaarion läpi kulkeva tunneli oli elämys.

Kevään kuvaus- ja suunnittelumatkalla kes-kityin erityisesti luontoaiheisiin vihermatkai-lu- ja eläinaiheisiin kohteisiin. Puutarha-alan huippukohteena mainittakoon Amsterdamin eteläpuolella sijaitseva Keukenhofin puisto, joka on erikoistunut sipulikukkiin ja erityi-sesti tulppaaneihin. Maailmankuulu puisto on auki keväällä alle kaksi kuukautta. Sinä ai-kana puistossa käy noin 1,4 miljoonaa kävijää ihailmassa noin 1 600 lajiketta ja noin seitse-

mää miljoonaa kukkivaa kukkaa 32 hehtaarin alueella. Voisiko Hatanpään arboretum olla tamperelainen vihermatkailun huippukohde ja houkutella matkailijoita Kotkan puistojen tapaan edes kotimaassa?

Eläinaiheista kohteista mainitsen kaksi: SEA LIFE Oberhausen ja Hannoverin eläin-tarha Saksassa. Yhteistä näille kohteille oli vaikuttavuus ja kokemuksen kokonaisvaltai-suus. Vaikka konsepti oli tuttu, toteutuksen tarkkuus ja viimeistely vakuuttivat myös huippusesongin ulkopuolella.



Kauppakeskus Westfield Centrossa Saksan Oberhausenissa on yksi Euroopan suurimmista ruokatoreista noin 1300 asiakaspaikallaan.

Oraakkeli Paul ja suuret haialtaat

SEA LIFE Oberhausen sijaitsee yhden Saksan suurimmista kauppakeskuksista, Westfield Centron, naapurissa. Valmis reitti kiersi yli 50 allasta ja teematilaa. Ehdottomasti näyt-tävin kokemus oli kymmenen metriä pitkä läpinäkyvä tunneli, jossa kuljetaan veden alla mm. haiden ja rauskujen uudessa ympärillä. Se oli odotettua vaikuttavampi kokemus. Tässäkin kohteessa reittien suunnittelu, viestintä, estetiikka ja tarinallisuus olivat osa hyvin suunniteltua kokonaisuutta.

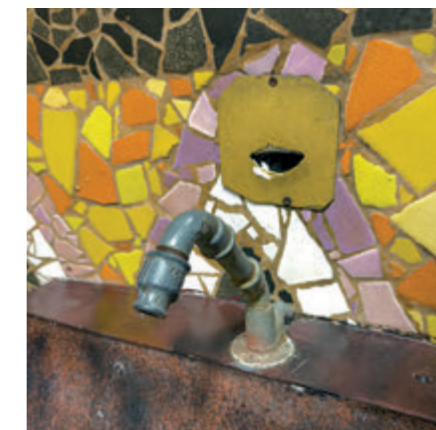
Paikka tuli tunnetuksi, kun Paul-niminen mustekala ”ennusti” jalkapallon vuoden 2010 MM-kisojen voittajia. Onnistuneiden en-nustusten seurauksena Paulia alettiin kutsua Oberhausenin oraakkeliiksi.



Hannoverin eläintarhassa yksi näyttävimmistä teema-alueista on Yukon Bay. Se on Kanadan kultaryntäyksen ja arktisen rannikkokaupungin ympärille rakennettu kokonaisuus, joka sisälsi myös upeat vedenalaiset osat.

Neue Mitte -kaupunkikehitys

Saksan Oberhausenista ja Westfield Centros-ta voisi kirjoittaa kirjan. Neue Mitte -kau-punkikehitys muutti vanhan teollisuusalueen ”uudeksi keskustaksi” ja loi urban entertain-ment -klusterin, jossa kauppa, ruoka, viihde ja tapahtumat toimivat samassa paketissa. Samalla kaupunkikudos tiivistyi, vihreät yhteydet vahvistuivat ja tapahtumakyvyk-kyys kasvoi. Muutos teollisuuskaupungista



Hannoverin eläintarhan eri teemat toistuivat yllättävissäkin yksityiskohdissa. Kuvissa Sambesin teema-alueen wc.

viihteen keskuksiksi on mielenkiintoinen esimerkki – sekä malli että varoitus. Voisiko Särkänniemen alue olla yksi viihteen ja elämyksellisyyden brändimaisema.

Immersiivinen eläintarha

Hannoverin eläintarhan erikoisuus on huolellisesti konseptoitu käyntikokemus. Sen keskiössä on immerstiivinen maisema- ja reit-tisuunnittelu, jossa kävijä uppoutuu teemaan ja paikkaan. Liikkuminen, näkymät, äännet, tuoksut, materiaalit ja viherrakentaminen muodostavat yhtenäisen kokemuksen ilman katkoksia. Toiminnallisuudet on tarkkaan suunniteltu katselualueiden väleihin sopi-viksi osiksi tarinallistettua maisemaa, jota tukevat mm. oppimisalueet. Kriittisyydestäni huolimatta olin erittäin vaikuttunut. Tois-taiseksi upein toteutus, jossa olen käynyt. Valitettavasti tämän jälkeen suomalaiset eläinpuistot näyttävät liian vaatimattomilta.

Konseptoinnilla laatua ja hallintaa

Epämääräisyys ja pienet detaljivirheet ohjaa-vat huomion puutteisiin. Syntyy vahvistus-harha, jonka oikaiseminen on työläämpää kuin alkuperäisen virheen korjaaminen.

Hyvin määritelty konsepti antaa tekijöille suunnitelmallisuutta ja muutosten hallintaa: päätökset nojaavat yhtenäisiin periaattei-siin eikä kokonaisuus hajoa. Asukkaille ja asiakkaille se tuottaa vahvemman elämyksen, vahvistaa laatumielikuvaa ja näyttää kiin-nostavalta. Konseptointi on määrätietoisia tekoja - ei pelkkää strategiapuhetta.

Pirkanmaan talous näyttää vetävän hetkeksi henkeä.

Tuoreen talouskatsauksen mukaan maakunnan toimialojen liikevaihto laski vuoden ensimmäisellä puoliskolla 1,4 prosenttia, kun koko maassa kasvua kertyi prosentin verran. Ero ei ole suuri, eikä edes poikkeuksellinen: Pirkanmaan kasvu on historiallisesti alkanut muuta maata myöhemmin, mutta toisaalta myös jatkunut pidempään.

Kokonaiskuva on kaksijakoinen. Teollisuuden liikevaihto supistui alkuvuonna 4,5 prosenttia, ja vienti laski 3,6 prosenttia. Samalla rakentamisen vuosia jatkunut alamäki näyttää pysähtyneen, ja toimiala kasvoi 3,7 prosenttia tammi –

kesäkuussa. Asuntorakentaminen ei vielä näytä elpymisen merkkejä, mutta infrarakentaminen on liikkeellä – ja tämä heijastuu myönteisesti myös kemikaali- ja kumituoteollisuuteen, jonka liikevaihto kasvoi 6,3 prosenttia ensimmäisellä vuosipuoliskolla.

Kauppakamarin jäsenyritysten näkymät ovat kuitenkin mennyt kehitystä kuvaavia tilastoja valoisammiksi. Jopa 40 prosenttia jäsenistä arvioi liikevaihtonsa kasvavan kuluvana vuonna. Tilaukset ovat vahvistuneet useissa vientiyrityksissä, ja

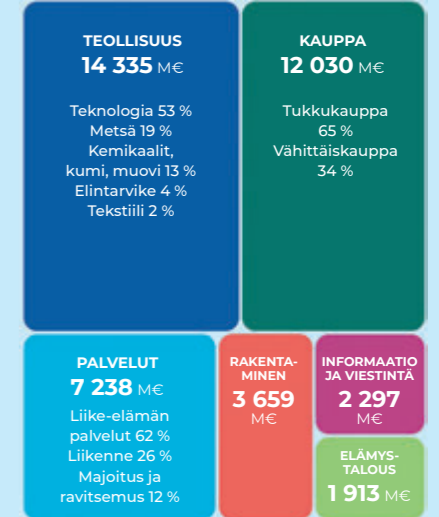


Tampereen kauppakamari, Pirkanmaan Yrittäjät, Business Tampere sekä Pirkanmaan liitto julkaisivat syksyllä Pirkanmaan talouskatsauksen. Katsauksessa esitellään yksityisen sektorin toimialittaiset liikevaihtoluvut kuluvan vuoden ensimmäiseltä puolivuotiskaudelta sekä edellisen vuoden osalta. Aineistoon voi tutustua osoitteessa www.pirkanmaantalous.fi

Pirkanmaan liikevaihto toimialoittain 2024

	2024	2025*
Liikevaihto kaikki toimialat	43 560 M€	20 992 M€
Liikevaihdon muutos	-2,2 %	-1,4 %
Liikevaihto, teollisuus	14 303 M€	6 877 M€
Teollisuuden liikevaihdon muutos	-4,1 %	-4,5 %
Vienti, teollisuus	9 755 M€	4 761 M€
Teollisuuden viennin muutos	-3,6 %	-3,6 %
Asukkaita	545 406	
Toimipaikkoja	39 680	

*1. puolivuotta



Pk-yritysten varovainen optimismi on tärkeä signaali.

kyselyjen perusteella usko kasvuun on vähitellen palautumassa. Rekrytointitarpeet eivät vielä ole korkeita, mutta suunta on oikea: enemmän yrityksiä aikoo lisätä henkilöstöä kuin vähentää sitä.

Suurimmat haasteet näkyvät nyt palvelusektorilla. Kuluttajien luottamus on ennätysheikko, ja korkojen nousu sekä vuoden 2024 arvonnäköavaruuden korotus ovat heikentäneet ostovoimaa hetkellä, jolloin kysynnän olisi pitänyt vahvistua. Moni yrittäjä kuvaa ilmapiiriä "odottavaksi": tehdään vain välttämätön minimi, kunnes näkymä kirkastuu. Pitkittyessään tämä on myrkyä talouskasvulle. Elpyminen edellyttää, että pessimismi ei pääse juurtumaan rakenteisiin.

Vaikka talousluvut eivät vielä lupaa nopeaa nousua, Pirkanmaalla on vahva pohja seuraavalle kasvuaallolle. Maakunta on perinteisesti menestynyt siksi, että

se on kyennyt uudistumaan silloinkin, kun muu maa on epäröinyt. Nyt kasvun lähteitä ovat vetytalous, puolustusteollisuus, tekoälyn hyödyntäminen teollisuudessa sekä data-talouden kasvu.

Pk-yritysten varovainen optimismi on tärkeä signaali. Yritykset uskovat liikevaihtojensa kehittyvän myönteisempään suuntaan ja hakevat aktiivisesti uusia markkinoita ja toimintamalleja. Käännös on mahdollinen, kunhan rahoitus, päätöksenteko ja toimintaympäristö eivät jarruta yritysten halukkuutta investoida.

Positiivinen asia on myös se, että tänä vuonna tasaisin väliajoin uutisiin nousevat kauppakiistat eivät ole vaikuttaneet merkittävästi Pirkanmaan vientiin.

Pirkanmaan talous on aina ollut koossa suurempi. Menestys on perustunut siihen, että yritykset, julkinen sektori ja oppilaitokset ovat vetäneet samaan suuntaan. Tarvitsemme nyt samaa reseptiä: vähemmän varovaisuutta, enemmän rohkeutta. Kasvu ei käynnisty itsestään, mutta se käynnistyy, jos Pirkanmaa jatkaa vahvuudestaan – kyvystä kääntää epävarmuus uudeksi etumatkaksi.



Markus Sjölund
johtaja
Tampereen kauppakamari, p. 040 745 4342
markus.sjolund@tampereenkauppakamari.fi

LEXIA

Legal Excellence

LIKEJURIDIIKAN YKKÖSKETJU

Meillä on 60 ammattilaista valmiina palvelemaan teitä!

Muun muassa:

Yritys- ja rahoitusjärjestelyt

- Lista- ja listaamattomien yritysten järjestelyt
- Kauppakirjat, osakas- ja rahoitussopimukset
- Due Diligence -tarkastukset ja dataroom-järjestelyt
- Pääomasijoitusrahastojen perustamiset ja sopimusjärjestelyt
- Pääomasijoitustoimisten kohdeyhteisöjen ostoprosessit ja irtautumiset
- Fuusiot ja osakevaihdot
- Verosuunnittelu ja kilpailuoikeusasiat kumppaneiden kanssa

Työoikeus

- Työntekijöiden ja johdon sopimukset
- Työsuhteen ehdot ja niiden muuttaminen
- Työnantajalta vaadittavat lakisääteiset suunnitelmat
- Yhdenvertaisuus ja tasapuolinen kohtelu työsuhteessa
- Työntekijöiden ja -hakijoiden tietosuoja
- Muutosneuvottelut ja muut yhteistoimintalain mukaiset velvoitteet
- Oikeudenkäynnit
- Työrikkokset
- Esimiesten ja HR:n koulutukset

Tietosuoja ja tietoturva

- Tietosuoja
- Tietoturva
- Viestinnän luottamuksellisuuteen liittyvät kysymykset
- GDPR
- Tekoälyn käyttöönotto yrityksissä ja sääntely

Tampereen toimisto: Partner, Kari Koskinen
kari.koskinen@lexia.fi +358 400 745 466

LEXIA TAMPERE
Frenckellinaukio 1
33100 Tampere
(03) 260 2000

LEXIA HELSINKI

LEXIA TURKU

LEXIA OULU



Aitiopaikka on Tampereen Teatterin yritysklubi, jonka vuosijäsenyydellä vahvistat asiakassuhteita, sitoutat henkilöstöä ja tuet kulttuuria. Aitiopaikalla koet teatterikauden uutuudet, kuulet ensimmäisenä ohjelmistouutiset ja tapaavat teatterin taiteellista henkilöstöä.

KLUBITAPAHTUMAT 2025–2026:

Klubi-illat sisältävät alkumaljan, väliaikatarjoilun, naulakkopalvelun ja käsiohjelman.

- **Torstai 6.11. klo 17–21 Klubi-ilta: Romeo ja Julia**
Tapaamme alkumaljojen ääressä klubitilassa, josta siirrymme parhaille paikoille katsomoon. Väliajalla nautimme leivoskahvit ja tapaamme teatterin taiteellista johtoa.
- **Torstai 27.11. klo 17–21 Klubi-ilta: Niskavuoren nuori emäntä**
- **Torstai 4.12. klo 15–17.30 Kurkistuksia kulissien taakse**
Opastetulla kierroksella tutustumme teatterintekemisen saloihin. Noin tunnin pituinen kierros päättyy yläsaliimme, jossa nautimme musiikkiesityksestä ja Afternoon Tea -tarjoilusta.
- **Torstai 12.2. klo 17–21 Klubi-ilta: Niskavuoren nuori emäntä**
- **Torstai 26.3. klo 17–21 Klubi-ilta: Romeo ja Julia**
- **Torstai 23.4. klo 15–17.30 Kurkistuksia kulissien taakse**
Tapaamme tulevan musikaalimme ohjaajan, jonka johdolla tutustumme musikaalin valmistukseen. Lopuksi maistiatien musikaalista ja tapas-pöydän antimia.

Lisäksi: Jäsenyyksien mukainen määrä lippuja Frenckell-näyttämön esityksiin sisältäen väliaikatarjoilut.

Hinta: 1990 eur + alv / jäsenyys
Voit hankkia useamman jäsenyyden yrityksesi käyttöön ja hyödyntää niitä joustavasti eri tilanteissa.



LISÄTIEDOT:

Karoliina Lehtonen

Myynti- ja markkinointijohtaja
050 572 0606

karoliina.lehtonen@tamperenteatteri.fi

Mercedes-Benz

TULOSSA TÄYSIN UUSI TÄYSSÄHKÖINEN GLC.



Uusi täyssähköinen ja nelivetoinen Mercedes-Benz GLC ajaa suoraan huipulle. Se tarjoaa innovatiivista teknologiaa, premium-luokan ylellisyyttä ja kaupunkimaasturin käytännöllisyyttä poikkeuksellisen vetovoimaisessa muodossa. Toimintamatka lähes 700 km.

Auton ennakkomyynti alkaa lähiaikoina.

Katso lisää veho.fi/uusi-glc



VEHO

VEHO TAMPERE
Taninkatu 11, Lielähti | 010 569 3100
Ma-pe 9-18, la 10-15

Huolto:
010 569 8080
Ma-pe 7.30-18

VEHO.FI

Puheluhinta 010-numeroin on liittymäsopimuksen mukainen matkapuhelu- (mpm) tai paikallisverkkomaksu (pvm).