



Pilvi

Finagon asiakaslehti 2026

**Pankkipalvelut
tiiviimmin osaksi
taloushallintoa**

**Asiakkaan
ymmärtämisen
uudet konstit**

Ella Kanninen

**Joustavuus on ollut
tärkeää selviytymisen
kannalta**

finago

Finago Procountor

Taas se aika kuusta, kun taloushallinto tuntuu fiksummalta

Moderni taloushallinto ei ole enää pelkkää numeroiden käsittelyä. Finago Procountorin tekoäly tuo yrityksesi arkeen automaatiota, nopeutta ja varmuutta – ilman lisäkustannuksia.

Ask – keskusteleva tekoälyassistentti
Finago Procountorin oma tekoälyassistentti, jonka avulla tutkittava myyntidata muuttuu ymmärrettäväksi hetkessä.

Automaattinen kuitin tiliöinti
Tekoäly tulkitsee kuitin sisällön ja ehdottaa oikeaa kulutyyppiä, mikä säästää aikaa ja vähentää virheitä.

Procountor Junior
Junior käsittelee suuria ostolaskumääriä ja ehdottaa automaattisesti oikeita kirjauksia.

→ PROCOUNTOR.FI

Sisällys | Pilvi 2026

- 6 Ajankohtaista**
Toimitusjohtaja Lars Engbork tuo mukanaan kokemusta Pohjoismaiden parhaista ohjelmistotaloista.
- 8 Vauhtia kasvuun digitalisaatiosta**
Uudet ratkaisut ovat luoneet tilaa kehitymiselle Tilitiimi T&M Oy:ssä.
- 10 Onnekkaita sattumia ja rohkeita valintoja**
Tv-toimittaja ja yrittäjä Ella Kanninen kertoo urastaan, heittäytymisestä ja ihmisistä sen varrella.
- 15 Tarvitaanko pankkeja tulevaisuudessa?**
Kun pankkiasiat integroituvat taloushallintoon, rahoitus ja maksaminen sujuvat aiempaa helpommin.
- 16 Lupaa, lunasta ja menesty**
Asiakasarvon asiantuntija Tarja Lähdemäki pureutuu arvolutauksen merkitykseen.

Finago yhdistää talous-, henkilöstö- ja operatiiviset ratkaisut sujuvaksi kokonaisuudeksi.



18 Menestys syntyy ihmisistä ja tiimeistä
Ohjaaja Dome Karukosken työssä tiimihenki luo pohjan luovuudelle.

20 Esa Niemiselle taloushallinto on osa sujuvaa arkea.
Musiikkialan työ synnyttää sivutuotteena paljon elämyksiä ja muistoja. Ja kuitteja.

22 GOS Group: järjestelmät auttavat, ihmiset ratkaisevat
Kasvatavat yritykset kaipaavat taloushallintopalvelujen lisäksi HR-ratkaisuja.



Carbonlink

Automatisoitu hiilijalanjälkilaskenta tuo vastuullisuuden osaksi yrityksen arkea

Vastuullisuus ei ole enää vain strateginen valinta – se on olennainen osa nykyaikaista liiketoimintaa. Yritysten on pystyttävä osoittamaan konkreettisia vastuullisuustekijöitä ja -tuloksia. Hiilijalanjäljen mittaaminen onkin nousut keskeiseksi osaksi yritysten arkea ja vastuullisuusraportointia. Carbonlink tarjoaa ratkaisun, joka tekee tästä työstä helppoa, tarkkaa ja ennen kaikkea automatisoitua.

Carbonlink on kotimainen ohjelmistoyritys, joka hyödyntää taloushallinnon dataa yritysten hiilijalanjäljen laskennassa. Kun osto-, matka- ja kululaskut tuodaan järjestelmään, Carbonlink tunnistaa esimerkiksi lentomatkat ja laskee niistä automaattisesti lentokilometrit ja niihin liittyvät päästöt. Tuloksena on ajantasaista ja luotettavaa dataa. Ilman manuaalista työtä.

“Halusimme kehittää ratkaisun, joka tekee hiilijalanjäljen laskennasta vaivatonta ja vapauttaa aikaa siihen, mikä todella merkitsee – päästöjen vähentämiseen”, kertoo Carbonlinkin toimitusjohtaja Ari Rekonen.

EU:n sääntely korostaa hiilijalanjäljen merkitystä lähes kaikille yrityksille, ja mittaamisen tarve on kasvanut nopeasti. Carbonlinkin teknologia mahdollistaa suurtenkin tietomäärien käsittelyn, joita ei manuaalisesti olisi mahdollista hallita. ämä tuo vastuullisuusraportointiin tarkkuutta, uskottavuutta ja skaalautuvuutta. Samalla hiilijalanjäljestä tulee aidosti mitattava ja seurattava osa liiketoimintaa.

Nopea käyttöönotto ja selkeä käyttöliittymä

Carbonlinkin käyttöönotto on nopeaa ja vaivatonta. Kun rajapinta olemassa olevaan ohjelmistoon on avattu, käyttäjä pääsee kirjautumaan Carbonlinkin käyttöliittymään, jossa hiilijalanjälkeä voi tarkastella eri näkökulmista ja po-rautua yksittäisiin tapahtumiin. Käyttöliittymä on suunniteltu selkeäksi ja informatiiviseksi. Vastuullisuustyön tueksi.

Carbonlink tekee hiilijalanjäljestä näkyvän, mitattavan ja hallittavan – ja auttaa yrityksiä ottamaan konkreettisia askelia kohti kestävämpää tulevaisuutta.

Ota hiilijalanjäljen laskenta haltuun: carbonlink.fi

Pääkirjoitus

Älyteknologia on älykästä vain, jos se oikeasti auttaa



”Tekoäly ei korvaa asiantuntijaa – se palauttaa hänen aikansa.

Tiltoimistojen arjessa tekoälystä ja automaatiosta puhutaan nyt enemmän kuin koskaan – eikä syyttä. Osajapula kiristyy, kustannuspaine kasvaa, sääntely monimutkaistuu. Samanaikaisesti asiakkaat odottavat helppoutta, läpinäkyvyyttä ja ennakoitua. Tässä ympäristössä teknologian arvo ei synny ominaisuuslistoista, vaan siitä, kuinka paljon se yksinkertaistaa käyttäjän työtä.

CTO:n näkökulmasta älykkyyden perimäinen tehtävä on poistaa arjen kitkaa ja auttaa konkreettisesti. Vähemmän manuaalisia vaiheita, vähemmän klikkauksia, vähemmän tarkistuskierroksia. Enemmän aikaa asiantuntijatyöhön, tulkintaan ja asiakkaan auttamiseen. Kun marginaalit ovat kireät ja sesongit kuormittavat, teknologian hyöty mitataan konkreettisesti ajassa, laadussa ja mielenrauhassa.

Kirjanpito ja palkanlaskenta ovat edelleen toiston, poikkeusten, määräaikaisten ja lakisääteisten velvoitteiden hallintaa. Perinteinen malli, jossa kasvu tarkoittaa aina lisää käsipareja, ei ole pitkällä aikavälillä kestävä. Skaalautuvuus edellyttää järjestelmiä, jotka automatisoivat rutiinit, tunnistavat poikkeamat ja ohjaavat asiantuntijan huomion sinne, missä sitä aidosti tarvitaan – ilman että virheriski kasvaa.

Hyvän älyteknologian ydin on kahdessa asiassa: helppokäyttöisyydessä ja fiksussa to-

teutuksessa. Parhaimmillaan järjestelmä ymmärtää käyttäjän tarkoituksen ja kontekstin. Tavoite on, että valtaosa tapahtumista käsitellään automaattisesti ja ihminen astuu kuvaan vain poikkeustilanteissa. Tämä tarkoittaa käytännössä esimerkiksi tositteiden älykästä tunnistusta ja tiliointiä, automaattisia täsmäytyksiä, reaaliaikaista raportointia sekä palkanlaskennan sääntö- ja virhetarkistuksia jo ennen maksua.

Älykkyys järjestelmissä ei kuitenkaan voi olla tuntematon, musta laatikko. Tiltoimistoissa luottamus syntyy siitä, että järjestelmän ehdotukset ovat selitettävissä, jäljitettävissä ja tarvittaessa auditoitavissa. Sääntelyn on oltava prosesseissa oletuksena, ei jälkikäteen lisätyä. Todellinen tuottavuus edellyttää myös toimivia integraatioita yli järjestelmärajojen, – unohtamatta vahvaa tietoturvaa ja hallittua datankäyttöä, koska käsittelemme liiketoiminnan ja ihmisten kannalta kriittistä tietoa.

Lopulta teknologian arvo mitataan vaikutuksella. Väheneekö stressi? Pieneneekö virheriski? Paraneeko asiakaskokemus? Kun rutiinit hoituvat itsestään ja poikkeamat ohjautuvat oikein, tiltoimiston osaaminen vapautuu sinne, missä se tuottaa eniten arvoa: analyysiin, neuvontaan ja ennakoiviin oivalluksiin.

Tekoäly ei korvaa asiantuntijaa – se palauttaa hänen aikansa.

Sakari Jorma

Teknologijahtaja (CTO), Finago

Pilvi

Finagon asiakaslehti

ISSN 2814-6565

JULKAISIJA

Finago Oy
Keilaniementie 1
02150 Espoo
procountor.fi

PÄÄTOIMITTAJA

Ani Rantanen

TAITTO

Anna-Leena Väättänen

TEKSTIT

Noora Airola, Liina Hurri
Sirje Nikulainen,
Juho Putkonen

KUVAAJAT

Satu Hart, Petteri Kari,
Sampo Korhonen, Jaana
Koskipaasi, Antti Rastivo

KANSIKUVA

Sampo Korhonen

PAINO

Grano Oy

**OSOITTEENMUUTOKSET,
TILAUKSET JA PALAUTE**
markkinointi@finago.com

OSOITELÄHDE

Suomen Asiakastieto Oy
ja Finagon asiakasrekisteri



Lars Engbork Finagon johtoon

Huhtikuussa 2026 tanskalainen kokenut yritysjohtaja Lars Engbork aloitti Finagon toimitusjohtajana. Lars tuo mukanaan vahvaa pohjoismaista kokemusta taloushallintoalan parhaista ohjelmistoyrityksistä. Lisäksi hänellä on vankka tausta asiakaslähtöisten SaaS-yritysten kehittämisestä.

- Käyttäjien tarpeiden pitää aina olla etusijalla, kun kehitämme ohjelmistojamme. Minulle on tärkeää, että kuuntelemme aidosti teitä, jotka käytätte Finagon ratkaisuja joka päivä. Teidän havaintojenne pohjalta pystymme kehittämään parempia tuotteita.

Suomi on Larsille entuudestaan tuttu. Aiempien rooliensa myötä hän tuntee suomalaisen markkinan ja yrityskulttuurin. Hän kuvailee johtamistyyliinsä istuvan hyvin suomalaiseen työskulttuuriin, jossa selkeys rakentaa luotamusta ja luo vahvan pohjan yhteistyölle.

Finago ohjelmistokumppani aina tukenasi

Lanseerasimme viime marraskuussa Finagon – pohjoismaisen ohjelmistokumppanin. Kyse ei ole vain uudesta ilmeestä, vaan lupauksesta sinulle: saat kumppanin, joka tukee arkeasi pitkäjänteisesti.

Tilitoimistokumppaneillemme tämä tarkoittaa yhtenäistä ohjelmistokokonaisuutta, joka yhdistää talous-, henkilöstö- ja operatiiviset ratkaisut sujuvaksi kokonaisuudeksi myös käyttökokemukseltaan. Arkesi on entistä selkeämpää, sillä löydät nyt ratkaisumme saman sateenvarjon alta. Pystyt myös tarjoamaan asiakkaillesi kattavammat ratkaisut helpommin. ahvat tuotebrändimme, kuten Finago Procountor ja Finago Mepco, jatkavat osana Finagoa.

Kehitämme palveluitamme jatkuvasti ja seuraamme toimialan muutoksia puolestasi. Näin sinä voit keskittyä omaan työhösi ja pysyä mukana myös jatkossa.

Ota Finago-brändi käyttöösi:

- Hae uudet logot yms. Frontify-materiaalipankista
- Päivitä nettisivujesi ohjelmistonimet ja -sisällöt
- Hyödynnä valmiita materiaaleja omassa asiakasviestinnässäsi



Frontify-
materiaalipankki

Kaikki on tehty sinulle mahdollisimman helpoksi, jotta saat Finagon luontevaksi osaksi arkeasi.

Yksi sujuva palkkaputki tilitoimiston ja asiakkaan arkeen

Procountor + Finago Time + Finago HR easy -kokonaisuus vastaa suoraan pk-yritysten ja tilitoimistojen yhteiseen tarpeeseen: erillisten työkalujen sijaan halutaan yksi yhtenäinen kokonaisratkaisu, jossa henkilöstö-, työaika- ja palkkatiedot liikkuvat automaattisesti ilman manuaalisia välikäsiä.

Kokonaisuudessa HR easy toimii henkilötietojen ensisijaisena lähteenä. Työn-

tekijätiedot päivittyvät sieltä reaaliaikaisesti Timeen ja Procountoriin. Työaika kirjataan Timessa, ja kauden päättyessä palkka-aineisto siirtyy Procountoriin, jossa palkkalaskelmat muodostuvat valmiiksi tarkistusta ja maksatusta varten.

Kun palkat on maksettu, toteutuneet palkkatiedot ovat nähtävissä HR easyn raportoinnissa. Tämä tukee sekä asiakkaan että tilitoimiston seurantaa ja raportointia.

Tilitoimistolle kokonaisuuden merkittävin hyöty on selkeä: vähemmän manuaalista työtä, vähemmän siirtoja ja ennakoitava, luotettava palkkaproessi. Asiakkaalle taas yksi yhtenäinen kokonaisratkaisu tarkoittaa sujuvampaa arkea ja parempaa näkyvyyttä henkilöstötietoihin – alusta loppuun.

Finago
Procountor
+ Finago Time
+ Finago HR Easy

Rakennusalan taloushallinto sujuvaksi yhdellä ratkaisulla



Finagon Talous -ratkaisu tekee yhteistyöstä tilitoimiston ja LVIS- tai rakennusalan yrityksen välillä sujuvaa ja läpinäkyvää. Ratkaisu yhdistää Finago Ecomin toiminnanohjauksen ja Finago Procountorin taloushallinnon yhdeksi kokonaisuudeksi, jolloin tieto kulkee automaattisesti järjestelmien välillä ilman manuaalisia siirtoja.

Kirjanpitoaineisto siirtyy tositetasolla Finago Procountoriin, joten mappien kuljettaminen tai siirtotiedostojen välittely jää historiaan. Tilitoimisto voi halu-

tessaan tarkastella asiakkaan osto- ja myyntireskontraa reaaliajassa, mikä helpottaa ennakoivaa neuvontaa ja nopeuttaa prosesseja. Kaikki laskun tiedot riveineen ja vientiselitteineen ovat näkyvissä jo kesken tilikauden. Asiakas keskittyy projekteihin ja liiketoimintaan, tilitoimisto talouden hallintaan. Lopputuloksena on tehokkaampi arki, vähemmän rutiineja ja parempi palvelu asiakkaalle. Talousratkaisu tuo molemmat osapuolet saman tiedon äärelle, reaaliajassa ja ilman turhaa vaivannäköä.

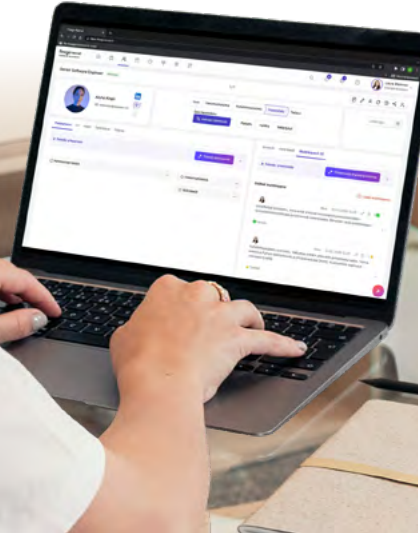
Yhdistä tehokas rekrytointi parhaaseen hakijakokemukseen

Finago Recruit tekee rekrytoinnista sujuvaa alusta loppuun. Järjestelmä kokoaa yhteen kaikki rekrytoinnin vaiheet työpaikkailmoitusten julkaisemisesta hakijaviestintään ja valintapäätöksiin asti. Kun manuaalinen työ vähenee ja prosessit selkeytyvät, rekrytoinnit etenevät nopeammin ja yhteistyö HR:n ja esihenkilöiden välillä sujuu mutkattomasti.

Finago Recruitin ytimessä on erinomainen hakijakokemus. Helppo hakuprosessi, oikea-aikainen viestintä ja henkilökohtai-

nen palaute vahvistavat työnantajamielikuvaa ja jättävät hakijoille positiivisen vaikutelman. Monikanavainen näkyvyys auttaa tavoittamaan oikeat osaajat, ja reaaliaikainen raportointi tukee rekrytoinnin kehittämistä.

Ratkaisu on tietoturvallinen, GDPR:n mukainen ja skaalautuu erikokoisten organisaatioiden tarpeisiin. Osana Finagon tuoteperhettä Finago Recruit yhdistyy saumattomasti HR- ja palkkajärjestelmiin, vapauttaen rekrytoijien aikaa olennaiseen.



Teksti Noora Airola
Kuvat Petteri Kari

Tilitiimi T&M Oy

Vauhtia kasvuun digitalisaatiosta

Perheyriksen sydämellä ja digitalisaation voimalla. Kasvutarina, jossa teknologia ja inhimillisuus kulkevat käsi kädessä.

Vuoden digitalisoinnin edistäjänä Tiltoimistopäivässä 2024 palkittu Tilitiimi T&M Oy on suomalainen perheyrius, jonka juuret ulottuvat vuoteen 1997. Yrityksen asiakaskunta koostuu pääosin mikro- ja pienyrittäjistä sekä yhdistyksistä eri puolilta Suomea. Toiminnan keskiössä on henkilökohtainen ja konsultatiivinen palveluote, asiakkaan liiketoiminnan ymmärtäminen ja tukeminen arjessa.

Yksi merkittävä askel Tilitiimin kasvupolulla on ollut läheinen yhteistyö Finago Procountorin kanssa. Yhteistyö on tuonut mukanaan paitsi tehokkuutta ja uusia palvelumahdollisuuksia, myös luottettavan kumppanin jatkuvaan kehitykseen.

Selkeä visio vie eteenpäin

Tilitiimin perustajaosakas ja yrityksen toimitusjohtaja Terhi-Elina Mansner on ollut yrityksen perustamisesta lähtien vetovastuussa tiltoimiston toiminnasta. Hänellä oli selkeä visio: kehittää ja kasvattaa yritystä modernin teknologian ja asiakaslähtöisyyden avulla.

– Yrittäjyydessä tärkeintä minulle on mahdollisuus kehittää ja kasvattaa yritykseni toimintaa sekä luoda itse oma työurani. Lisäksi

minusta on ihan uskomattoman hienoa, että pystyn tarjoamaan sen saman mahdollisuuden myös meidän henkilökunnalle, Terhi kertoo.

Digitalisaatio - Tehokkuutta ja uusia mahdollisuuksia

Tilitiimin ja Procountorin yhteistyö sai alkunsa asiakkaiden tarpeista. Kun yhä useampi asiakas siirtyi Procountorin käyttäjäksi, oli luonnollista lähteä kehittämään toimintaa sen ympärille. Kolme vuotta sitten Tilitiimi käynnisti laajemman digitalisaatiohankkeen, jossa asiakkaita alettiin siirtämään järjestelmällisesti Procountoriin.

– Kuten muutoksissa aina, alussa oli hieman hankala saada kaikkia mukaan, mutta hyvin se lähti käyntiin. Ilman Procountorin tukea emme olisi päässeet tähän pisteeseen, Terhi toteaa.

Digitalisaation myötä Tilitiimi on pystynyt automatisoimaan rutiineja, tehostamaan työnhallintaa ja tarjoamaan asiakkailleen entistä kattavampia palveluita. Myös henkilöstön työhyvinvointi on parantunut etätyömahdollisuuksien ja sujuvampien prosessien ansiosta.

– Digitalisointi on vaatinut tiltoimistolta koko toiminnan läpivalaisua ja rohkeutta uudistaa prosesseja. Procountorin työkalujen hyödyntäminen täysimittaisesti on ollut edellytyksenä toimivien prosessien luomisessa. Terhin energia ja avoimuus muutokselle ovat olleet keskeisiä tekijöitä yhteistyön onnistumisessa. Tilitiimi on kehittänyt perinteisestä tiltoimistosta moderniksi, digitaalseksi edelläkävijäksi – ja tämä muutos on ollut vaikuttava, kertoo Heidi Lavamaa, Key Account Manager, Finago.



Perheyriksen sydämellä ja digitalisaation voimalla. Kasvutarina, jossa teknologia ja inhimillisuus kulkevat käsi kädessä.

Kasvua yhdessä

Procountor ei ole ollut Tilitiimille vain ohjelmisto, vaan strateginen kumppani. Ohjelmiston käyttöönoton jälkeen asiakasmäärä on kasvanut merkittävästi.

– Procountor on tukenut kasvuamme. Sen jälkeen, kun otimme ohjelmiston käyttöön, asiakasmäärämme on kasvanut myös jo olemassa olevilla Procountor-käyttäjillä, Terhi kertoo.

Yhteiset projektit Procountorin kanssa ovat sisältäneet sekä perinteistä ohjelmistokoulutusta että työpajoja, joissa on käsitelty taloushallintoalan ja kirjanpitäjän työn muutosta. Koko henkilöstön Procountor osaminen on vahvistunut ja asiakkaita pystytään palvelemaan yhä kokonaisvaltaisemmin.

– Yksi keskeinen onnistumisen tekijä on ollut se, että muutos on tehty yhdessä – koko henkilöstö on otettu mukaan keskustelemaan tiltoimiston visiosta, tavoitteista ja siitä, mitä niiden saavuttaminen vaatii. Kun kaikki ovat mukana, syntyy aitoa sitoutumista ja yhteistä ymmärrystä, toteaa Heidi.

Katse tulevaan

Yhteistyö Procountorin kanssa on ollut Terhille myös henkilökohtaisesti inspiroivaa. Se on vahvistanut hänen uskoaan yhdessä tekemisen voimaan:

– Procountorilta saamani tuki on innostanut minua entisestään kehittämään yritystä ja saamaan myös henkilökunta mukaan siihen. Olen ymmärtänyt tämän projektin aikana, että pääsen niihin tavoitteisiin yhdessä henkilökunnan kanssa. Tehdään yhdessä koko tiiminä ja päästään siten eteenpäin. ■



Ella Kanniselle kasvattavia tilanteita on tullut vastaan niin uutistoimittajana kuin viihteellisten ohjelmien parissa.

Onnekkaita sattumia ja eteenpäin työntäviä voimia

Koko kansan rakastama tv-toimittaja, yrittäjä Ella Kanninen on tehnyt komean uran. Se olisi tuskin onnistunut ilman muita ihmisiä ja Kannisen tapaa vastata likimain kaikkeen kyllä.

Teksti Liina Hurri / Mietos & Mietos Oy
Kuvat Sampo Korhonen

Tv-toimittaja, juontaja ja yrittäjä Ella Kanninen tunnetaan kansainvälisenä ammattilaisena. Mikä kasvatti hänestä valovoimaisen esiintyjän ja maailmannaisen, jonka hymy ei hyydy kaikkein vaativimmissakaan kuvauksissa?

Kanninen kertoo joutuneensa urallaan monesti tiukkaan paikkaan. Kasvattavia tilanteita on tullut vastaan niin uutistoimittajana kuin viihteellisten ohjelmien parissa. Esimerkiksi Linnan juhlien selostaminen miljoonille katsojille tuntui hänestä kuumotavalta vuosi toisensa jälkeen.

Italialaisen matkaohjelman kuvauksissa Kanninen puolestaan heittäytyi liitovarjohippyyn kallionkielekkeeltä, pudottautui jäärailoon Norjan jäätiköllä ja sukelsi merikilpikonnien kanssa Barbadoksella.

Tällä hetkellä hän juontaa Ylen Puoli seitsemän -televisio-ohjelmaa yhdessä Mikko Kekäläisen kanssa. Juontajat eivät ainoastaan haastattele studiovieraita, vaan heittäytyvät itsekin mitä hauskimpiin tehtäviin ja haasteisiin – suorassa lähetyksessä tietenkin.

Uteliias heittäytyjäluonne

Ella Kanninen on heittäytynyt aina. Hän syntyi Vihdissä, mutta lähti pian ylioppilaaksi kirjoitettuaan Grenobleen opiskelemaan

ranskan kieltä. Kesätyö löytyi rantaravintolasta Monte Carlosta, Ranskan Rivieralta.

Ranskasta Kannisen matka jatkui Viroon. Tarton yliopistossa odottivat journalistiikan opinnot, joista hän valmistui toimittajaksi vuonna 1999.

Kanninen ei koe päässeensä uralla eteenpäin niinkään erityisen lahjakkuuden tai taitojen vuoksi. Sen sijaan ovia ovat avanneet rohkeus ja into oppia uutta.

Hän kuvailee olleensa koulussa aina vahva kasi ja toteaa, että se on vähentänyt painetta ja antanut vapautta hakeutua juuri sinne, mikä kiinnostaa eniten. Kun eteen on tullut tilaisuus hypätä oman mukavuusalueen ulkopuolelle, hän on tarttunut siihen.

– Elämässäni on ollut paljon sattumia tai onnenkantamoisia, miksi niitä haluaa kutsua. Polkuja, joita pitkin olen lähtenyt kulkemaan tietämättä mihin ne johtavat, Kanninen kuvailee.

– Olen koko elämäni ajan vastannut kaikkeen kyllä.

Nähdyksi tullut

Jos Ella Kanninen itse on vastannut kaikkeen kyllä, myös hänelle on vastattu myöntävästi.

Aikoinaan Kanninen valittiin juontamaan italialaista matkaohjelmaa, vaikka hän

ei liiemmin osannut kieltä. Hän kertoo myös saaneensa paljon vastuuta nuorena toimittajana.

– Minut heitettiin haastattelemaan ulkomaisia ministereitä ja presidenttejä uutisiin. Jälkikäteen ihan pelottaa, miten minulle annettiinkin niin paljon vastuuta niin nuorena ja kokemattomana toimittajana.

Työnantajan luottamus ja vastuulliset tehtävät koulivat Kannisesta sen ammattilaisen, joka hän tänä päivänä on. Kanninen kehuu, että hänen matkalleen on osunut todella hyviä esihenkilöitä ja työnantajia – sellaisia, jotka ovat kannustaneet ja nähneet hänessä jotakin, mitä hän itse ei ole nähnyt tai ainakaan osannut sanoittaa.

Muilla ihmisillä on ollut merkittävä eteenpäin työntävä voima Kannisen uralla.

Ystävällinen ihmisten ihminen

Ella Kanninen muistelee lähettäneensä elämässään ”ehkä kaksi” työhakemusta. Onneksaasta sattumasta on tuskin kyse.

Kanninen tapaa huomioida kanssaihmiset, eikä taipumus ole jäänyt muilta huomaamatta. Ystävällisen ja muut huomioivan ihmisen kanssa työskennellään mielellään, ja hyvää tyyppiä tuupataan kernaasti uralla eteenpäin. »

– Tulee työpaikan käytävillä vastaan kuka tahansa, pyrin aina tervehtimään. Ajattelen, että vaikka Yle on iso talo, olemme kaikki samaa taloa. Minua häiritsee se, että kaikki eivät tervehdi takaisin, Kanninen sanoo.

Pohtiessaan Suomen ja suomalaisten työpaikkojen tervehtimiskulttuuria hän ei mu rehdi yksinomaan käytöstapojen puutetta tai työpaikan me-hengen näivettymistä.

– Me suomalaiset katsomme usein ohi, joten ihmiset eivät tule nähdyiksi. Nähdyksi tuleminen on ihmisen perustarve – se, että minä näen sinut ja sinä olet tärkeä.

Sisäsyntyinen tamppaaja

Vaikka Ella Kanninen on heittäytyjäluonne, ei tv-ohjelmien tekeminen ole aina tuntunut hauskalta. Tv-katsojan silmään Kanninen esiintyy aina yhtä luontevasti ja hymyilevänä, mutta se kaikki on vaatinut paitsi harjoitusta ja kokemusta myös asennetta.

– Juontaessani matkaohjelmaa kielitaidottomana ja vieraassa työkulttuurissa olin trendikkäästi sanoen mukavuusalueeni ulkopuolella. Italialaiset myös nauroivat kielitaidottomuudelleni, mutta sen ei saanut antaa mennä ihon alle, hän kertoo.

Virheitäkin työssä tietysti sattuu. Yli pääseminen vie edelleen aikansa, vaikka ikä on tuonut helpotusta. Kaikkein opettavaisimpia kokemuksia Kanniselle ovat kuitenkin olleet työt, joissa on joutunut suoriutumaan kovan paineen alla.

– Ja varsinkin se, kun niistä on selvinnyt, hän sanoo.

Kaverit kutsuvat Kannista tamppaajaksi. Metka lempinimi viittaa tapaan kävellä vaikka kilometrikaupalla eteenpäin puskien. Hän ajattelee tamppaajuutta sisäsyntyisenä voimana, jonka voi valjastaa avuksi tiukassa työtilanteessakin. – Nyt vaan pusketaan tämä läpi, hän havainnollistaa tamppaajan otetta.

Se on asenne, jota aina yhtä rentona televisiossa esiintyvä Kanninen on tarvinnut monta kertaa urallaan.

Kanninen on asunut pitkään Italiassa ja kertoo hyötynensä työelämässä italialaisen joustavuuden omaksumisesta – siitä, että kun asiat eivät suju, etsitään toinen ratkaisu

sen sijaan että ryhdytään panikoimaan, turhaudutaan ja ärsyynnyttään.

– Italiassa joustavuus on tietynlainen mielen tilan asetus. Minulle henkilökohtaisesti joustavuus on ollut hirvittävän tärkeää selviytymisen kannalta, Kanninen kertoo.

Tämä on samalla vinkki kaikille suomalaisille, jotka suotta hakkaavat päätään seinään silloin, kun asiat eivät suju.

Turvallisen työtiimin arvostaja

Ajoittain Kannisen työ käy hektiseksi, ja esimerkiksi suuret juontokeikat saattavat varastaa yöunet.

Matkaohjelmia tehdessään hän on toisinaan kokenut todella kovaa väsymystä. Pitkät kuvauspäivät ja reissaaminen kuormittavat.

– Olen myös välillä kauhonut liikaa vastuuta itselleni, hän kertoo.

Aina hän ei ole tyytynyt pelkkään haastattelijan rooliin, vaan toiminut milloin tuottajana, milloin etsinyt ja sopinut haastateltavia fikserinä.

Ratsastaminen, pitkien matkojen kävelminen ja kylmässä vedessä uiminen palauttavat. Koska teinipoikia ei äidin työkiinnosta ja mieskin työskentelee eri alalla, saa kotioiloissa keskittyä muuhun kuin työasioista jauhamiseen.

– Toki en ole mikään enkeli, kyllä perhekin valitettavasti saa osansa stressistäni ja turhautumisestani, Kanninen myöntää.

Perhettä useammin varaventiileinä toimivat luotettavat työkaverit, kuten Puoli seitsemän -ohjelman juontajapari Mikko Kekäläinen ja koko ohjelman työryhmä.

– Turvallisessa ympäristössä voimme purkaa turhautumista ja ärsytystä ja sanoa ihan painokelvottomia asioita. Kun saa sanottua, olo helpottuu.

Pehmeiden arvojen menestyjä

Ella Kannista voi syystä pitää menestyneenä ammattilaisena. Hän on tehnyt pitkän uran meillä ja maailmalla, ja Kannisen tuntee koko Suomi.

– Menestys on latautunut sana. On hyvin yksilöllistä, kuka kokee menestyksen milläkin tavalla, Kanninen pohtii. Siksi hän pu

huu omasta menestyksestään mieluummin lainausmerkeissä.

Nuorena aikuisena hän piti menestyneinä ihmisiä, jotka olivat kouluttautuneita ja sivistyneitä sekä onnistuneet rakentamaan uraansa kansainvälistä ulottuvuutta.

Nämä lähtökohdat viitoittivat Kannisen urapolkua ja kertovat paljon ajasta, jolloin hän kasvoi lapsesta nuoreksi aikuiseksi. Kanninen varttui 1970–1990-luvuilla, jolloin »

” Olen sanonut koko elämäni asioihin kyllä – innostuksen takia. Mielestäni elämä on mahtavaa, eikä mitään pitäisi jättää kokematta.





Suomessa elettiin sosiaalisen ja koulutustason nousun aikaa. Ikäpolvensa edustajana hän on niin ikään Suomen Eurooppaan avautumisen kasvatti.

Yhä edelleen Kanninen liittää kouluttautumisen ja sivistyksen menestykseen. Tänä päivänä menestys tarkoittaa hänelle kuitenkin ennen kaikkea tasapainoa itsensä kanssa sekä omaa ja lasten onnellisuutta.

– Menestykseen liitetään usein myös raha, hän pohtii. – Se ei taas ole minulle ollut koskaan sellainen draivi.

Vanhemmiten rahan merkitys on kuitenkin muuttunut. Teenipoikien tarpeet kasvavat kasvamistaan, ja sijoittaminenkin on alkanut kiinnostaa säästöjen turvaamiseksi. Kanninen pohtii, että sijoitusinto pitäisi vielä jalkauttaa käytäntöön.

Talousasioiden ulkoistaja

Ella Kannisen yritys toimii hänen äitinsä osakeyhtiön aputoiminimenä. Laskutusasiat hoitaa äiti ja Kannisen erinomaiseksi kuvailema palveleva tilitoimisto.

– Arvostan ihan hirveästi tilitoimistoalan ammattilaisten työtä. Heillä on valtavan paljon sellaista taitoa, jota itselläni ei olisi ikinä. Myös kaikki se pikkutarkkuus ja täsmällisyys ovat hyveitä, jotka itseltäni puuttuvat ja joita arvostan kovasti tässä ammattikunnassa.

Koska Kanninen on päättänyt sanoa talouspuolen ulkoistamiselle kylä, hän on saanut keskittyä työssään siihen, minkä parhaiten osaa. Ajan ja energian suuntaaminen fiksusti taitaakin olla yksi menestyksen – Kannisen sanoin ”menestyksen” – salaisuuksista. ■

Tarvitaanko pankkeja tulevaisuudessa?

Teksti ja kuva Juho Putkonen, Commercial Product Manager

Digitalisaation kiihtyminen on ajanut pankki- ja rahoitusalan murrokseen, joka haastaa perinteiset toimintamallit. Markkinoille tulee jatkuvasti uusia vaihtoehtoja ja palvelumalleja, mikä muuttaa niin asiakkaiden käyttäytymistä kuin odotuksia: Yhä useampi hoitaa pankkiasiansa mobiilissa ja odottaa saavansa palvelua entistä nopeammin ja saumattomammin.

Yksi merkittävimmistä muutoksista on nähtävissä mobiilimaksamisen ja mobiililompakoiden käytössä: nuoret aikuiset maksavat jo yli kolmasosan ostoksista mobiilisti, kun vielä viisi vuotta sitten mobiilimaksaminen oli harvinaista. Tämä osoittaa, kuinka nopeasti käyttäytyminen voi muuttua.

Pankkien haasteena on, etteivät ne pysty vanhentuneilla toimintamalleilla palvelemaan pienyrityksiä muuttuneiden odotusten mukaisesti. Pienyrityksille se aiheuttaa paljon manuaalista työtä ja pitkiä odotusaikoja. Uusilla, innovatiivisilla toimintamalleilla pankkipalveluita voidaan kuitenkin laajentaa ja mukauttaa vastaamaan uusia tarpeita, kuten BaaS (Banking-as-a-Service) on osoittanut.

Pankkipalveluiden asiakaskokemuksen kehittämisessä korostuu yhä enemmän se, että palvelut tuodaan sinne missä yrityksen taloushallinto jo on. Keskiössä on edelleen riskienhallinta ja data, mikä niin ikään puoltaa pankkipalveluiden siirtymää kohti taloushallinnon ohjelmistoja. Ohjelmistot tarjoavat reaaliaikaista dataa, mitä pankit voivat hyödyntää automatisoidusti ja nykyisiä datalähteitä tehokkaammin.

Kun rahoituksen hakeminen ja hyödyntäminen tuodaan taloushallinnon ohjelmistoon, käyttökokemus paranee huomattavasti. Rahoituspalveluissa automaatio mahdollistaa esimerkiksi luottopäätösten tekemisen sujuvammin. Asiakkaan ei tarvitse erikseen täyttää pankin lomakkeita, eikä pankin täyty koota yrityksen talouslukuja useista lähteistä. Riittää, että asiakkaan omaa taloushallinnon dataa hyödynnetään osana rahoituksen hakemista.

Reaaliaikaisen taloushallintodatan avulla tehty luottopäätösmallinnus toimii jo tällä hetkellä paremmin kuin vanhentuneen tilinpäätösdatan päälle rakennetut riksianalyysit. Mitä se tarkoittaa pankkien kannalta? Pienyritysten palveleminen taloushallinto-ohjelmistojen kautta on riskittömämpää ja kustannustehokkaampaa. Parhaassa tapauksessa se mahdollistaa rahoituspalveluiden saatavuuden myös uusille ja pienemmille yritysasiakkaille.

Tarvitaanko perinteisiä pankkeja enää tulevaisuudessa, jos palvelut siirtyvät eri alustoille? Tottakai tarvitaan, mutta teknologian vauhdikas kehitys sekä asiakkaiden muuttuvat palveluodotukset edellyttävät pankeilta uudenlaista tapaa määrittää roolinsa markkinoilla. Kun taloushallinnon ohjelmistot ja pankkipalvelut yhdessä muodostavat saumattoman kokonaisuuden, se palvelee parhaiten kaikkia osapuolia.

Finagolla kehitykseen on jo vastattu tuomalla markkinoille täysin uudenlainen yrityslainojen kilpailutuspalvelu. Lisäksi aikaisemmin palveluvalikoimaan on jo tuotu Finago Procountor Tili sekä Finago Kassaturva. Näiden ohella useita uusia pankkipalveluita on jo suunnitteilla ja kehityksessä. ■



Juho Putkonen näkee kehityksen selkeänä: pankkipalvelut integroidaan osaksi yrityksen taloushallintoa.

finago

Tilitoimistopäivä tulee jälleen 24.9.2026

Päivä täynnä oivalluksia ja verkostoitumista! Tilitoimistopäivä kokoaa jälleen syksyllä 2026 ajankohtaiset aiheet, alan parhaat asiantuntijat ja kollegat saman katon alle.

Merkitse päivä kalenteriin ja nähdään Tilitoimistopäivässä!

→ [TILITOIMISTOPAIVA.FI](https://tilitoimistopaiva.fi)

Lupaa, lunasta, menesty!

Asiakasarvon asiantuntija Tarja Lähdemäki kehottaa suomalaisia B2B-yrityksiä laittamaan uuden vaihteen silmään asiakaskokemuksen parantamiseksi.

Kun Value Insightsin yrittäjä Tarja Lähdemäki aloittaa yhteistyön uuden asiakkaan kanssa, hän suuntaa ensi töikseen yrityksen verkkosivuille etsimään arvolutapausta. Aina sellaista ei löydy.

Arvolutapauksen puuttuminen viestii, ettei yrityksessä ole mietitty, mitä arvoa asiakkaille halutaan tuottaa. Jos ei lupaa mitään, ei voi mitään lunastaakaan.

Arvolutapaus kertoo, mitä asiakas voi odottaa saavansa ostaessaan tuotteen tai palvelun tai ryhtyessään yhteistyöhön yrityksen kanssa. Odotukset vaikuttavat siihen, miten asiakas kokee palvelun; palvelun laatua arvioidaan aina peilaamalla kokemusta odotuksiin.

Arvolutapaus siis tarjoaa lähtökohdan asiakaskokemuksen mittaukselle. Jos yrityksessä ei ole selvästi lausuttu julki, mitä asiakkaalle luvataan, miten on mahdollista mitata, täyttyvätkö odotukset?

Tarja Lähdemäki on huomannut, että aina yrityksessä ei yksinkertaisesti ymmärretä, mitä arvoa yritys tuottaa asiakkailleen ja miksi asiakkaiden kannattaisi asioida juuri sen eikä kilpailijan kanssa. Oman toiminnan ja palvelemisen arvo asiakkaalle olisi kuitenkin tärkeää tuntea, jotta voi luvata, lunastaa ja menestyä markkinassa.

Yksi lupaus, monta tyytyväistä asiakasta

Yrityksellä on tavallisesti erityyppisiä asiakkaita, joiden tarpeet ja odotukset palveluntarjoajaa kohtaan eroavat toisistaan. Miten kehittää osuva arvolutapaus koko joukolle?

Lähdemäki havainnollistaa asiaa tilitoimistoesimerkillä:

Pieni yritys on hyvin erilainen asiakas tilitoimistolle kuin suuryritys. Pienyritystä valitsee todennäköisimmin kumppanikseen tilitoimiston, joka keskittyy pienen yrityksen kannalta olennaiseen ja hoitaa sujuvasti yrittäjän pakolliset talousasiat. Pienyritykselle on tärkeää, ettei sen tarvitse maksaa suurille yrityksille suunnatuista palveluista, joita se ei käytä.

Suurempi yritys puolestaan kaipaa tilitoimistoltaan laajempaa palveluvalikoimaa, mutta toisaalta myös mahdollisuutta hoitaa joitain tehtäviä itse. Suuryrityksessä saatetaan olla hyvin tarkkoja siitä, mitä tilitoimistolle ulkoistetaan.

Tarja Lähdemäen mukaan arvolutapauksen antamisessa ja lunastamisessa keskeistä on se, millaisina toimijoina yritys näkee asiakkansa organisaationa ja ihmisinä.



Lähdemäki kertoo, että yhdellä ja samalla arvolutapauksella on mahdollista puhutella kaikenlaisia asiakkaita. – Jokainen asiakas tarkastelee yrityksen arvolutapausta omista tarpeistaan käsin, hän perustelee.

Esimerkkitalapauksen tilitoimistolle Lähdemäki ehdottaa arvolutapaukseksi sitä, että tilitoimiston tarjoama palvelu joustaa asiakkaan tarpeiden mukaan. Tällaisessa lupauksessa täyttyvät hyvän arvolutapauksen elementit: se on ymmärrettävä ja merkityksellinen asiakkaalle – ja auttaa yritystä erottumaan kilpailijoista. – Varsinkin, jos yritys oikeasti pystyy lunastamaan lupauksensa myös käytännössä, Lähdemäki sanoo.

Miten yrityksen arvolutapauksen kehittämisessä pääsee vauhtiin? Lähdemäki neuvoo lähestymään asiakkaan toiveita, tarpeita ja ajatuksia neljän arvolutyyppin kautta:

- **Tunnearvo:** Minkälaista tunnetta yhteistyö tai palvelu synnyttää?
- **Sosiaalinen arvo:** Saanko täältä kontakteja, voinko kasvattaa verkostoani?
- **Toiminnallinen arvo:** Helpottaako tämä palvelu elämäni jollain tavalla?
- **Taloudellinen arvo:** Paljonko maksan ja mitä hinta sisältää?
 - Sanoin ihan tarkoituksella tuon taloudellisen arvoni viimeisenä, Lähdemäki huomauttaa.
 - Usein ajatellaan vain sitä taloudellista arvoa: paljonko maksan ja mitä sillä rahalla saan. Mutta todellisuudessa asiakasarvo on paljon monipuolisempi asia.

B2B-asiakaskin on ihminen

Arvolutapauksen antamisessa ja lunastamisessa keskeistä on se, millaisena toimijana yritys näkee asiakasyrityksensä.

Perinteisesti B2B-asiakas on nähty passiivisena tuotteiden tai palveluiden vastaanottajana. Teknologian kehityksen myötä on tullut yhä tärkeämmäksi ymmärtää, että asiakas on aktiivinen osallistuja.

Lähdemäen mukaan on tärkeää pohtia, mitä asiakas ihmisenä kaipaa ja millaisia toiveita, tarpeita ja ajatuksia hänellä on. Kysymystä voi lähestyä pohtimalla, mitä itse kaipaisi, jos olisi oman yrityksensä asiakas.

Ajattelutavan muutos ei tarkoita pelkkään kasvokkaiseen kommunikaatioon siirtymistä.

– Voittajia ovat ne, jotka käyttävät teknologiaa ihmisen kokemuksen parantamiseen, eivät korvaamaan sitä, Lähdemäki sanoo.

– Kuluttajat saavat tämän päivän maailmassa jo valtavasti personoitua ja saumatonta palvelua. Nyt on aika ruveta myös yritysten välisissä kohtaamisissa pohti-

maan, mitä rutiinitehtäviä voidaan teettää teknologian avulla ja mihin taas tarvitaan vielä ihmisiä palvelemaan ihmisiä, Lähdemäki toteaa.

Asiakkaan ymmärtämisen uudet konstit

Kilpailu asiakkaista on koventunut entisestään. Lähdemäki varoittaa, että haastajat voivat ilmestyä yllättävistäkin suunnista. Hän nostaa yhtenä esimerkkinä tästä niin kutsutun “matchingin”. Sillä hän tarkoittaa markkinan digitaalisen jalanjäljen jatkuvaa skannaamista tehokkailla tekoälytyökaluilla.

Lähdemäki kertoo, että parhaat “matchingin” osaajat tuntevat asiakkaansa ja markkinassa esiintyvät tarpeet tarkasti ja pystyvät siksi vastaamaan kysyntään arvolutapauksellaan, tuotteillaan ja palveluillaan. Ne löytävät markkinarakoja sieltäkin, mistä muut eivät ole tajunneet edes katsoa.

Miten pysyä mukana kilpailussa, jos kilpailija tuntee asiakkaan ylivoimaisen hyvin, mutta itse ei ole edes aloittanut asia-

kaskokemuksen tutkimista, saati arvolutapauksen sa-
noittamista?

Lähdemäen mukaan olennaista on hahmottaa, mitä arvoa asiakkailleen tuottaa. Käytännössä kyse on sen ymmärtämisestä ja sanoittamisesta, miksi asiakas valitsi juuri tämän palvelun eikä kilpailijan palvelua.

Lähdemäki patistaakin suomalaisia B2B-yrityksiä laittamaan kiireimmiten uuden vaihteen silmään asiakkaiden ja oman arvolutapauksensa ymmärtämisessä, teknologisten ratkaisujen hyödyntämisessä ja uusien toimintatapojen mallintamisessa.

Toimii, tuntuu ja tuottaa

Oman yrityksensä taloushallinnossa Lähdemäki arvostaa sitä, että kirjanpito hoituu helposti ja nopeasti. Hän luottaa vahvasti tilitoimiston ammattitaitoon ja kääntyy kiperissä kysymyksissä matalalla kynnyksellä nime-
tyn kirjanpitäjänsä puoleen.

Lähdemäen arkea helpottavat myös yksinyrittäjien tarpeisiin suunniteltu Finago Procoun-
tor Solo -ohjel-
misto sekä Oivallusraportti, josta hän hahmottaa helposti yrityksen luvut ja talouden tilanteen. Lisäpalveluita hän ostaa tarvittaessa mielellään.

– Tässä palvelussa on minulle toiminnallinen arvo: palvelut toimivat hyvin, ja toisaalta myös tunnearvo: minulla on turvallinen tunne siitä, että asiat ovat hoidossa. Lisäksi jokainen oma työtuntini on paremmassa käytössä, kun en joudu pohtimaan talousasioita, joten siinä on myös selkeä taloudellinen arvo, hän viittaa aiemmin esittelemiinsä arvolutyyppeihin. ■

Tiimityöllä menestykseen

Ohjaaja Dome Karukosken tietä menestykseen ovat viitoittaneet sitkeys ja ihmisrakkaus sekä hyvät tiimit niin kuvauspaikoilla kuin taloushallinnossa.

Palkittu elokuvien ja tv-sarjojen ohjaaja Dome Karukoski on taustaltaan joukkueurheilija, ja se näkyy vahvasti hänen tavassaan tehdä töitä. Karukoski sanoo monen elokuvaohjaajan kuvittelevan, että kaikki pitää tehdä itse ja yksin. Hän ei usko sellaiseen.

- Salaisuus on löytää ympärille ihmiset, jotka ovat sinua parempia, hän kiteyttää.

Karukoski on ohjannut tähän mennessä kaiken kaikkiaan kymmenen elokuvaa, joiden joukosta löytyvät muun muassa menestysfilmit Tyttö sinä olet tähti, Tummien perhosen koti ja Napapiirin sankarit. Hän kertoo painavansa usein 18-tuntisia työpäiviä ja antavansa tuotannoissa kaikkensa. Yksin puurtaen hän ei tällaista työtahtia suinkaan jaksaisi.

- Mutta kun katsoo, kuinka kaksi näyttelijää lähtee tekemään kohtausta, ja siihen kohtaukseen syntyy erityinen yhteys, kuin toinen maailma. Sitä katsoo vierestä, että ohjasinko minä tuon oikeasti, Karukoski hymyilee.
- Ne ovat maagisia, selittämättömiä hetkiä, joita rakastan työssäni.

Toinen Karukosken lempiasioista ohjaajana ovat aamut muiden ihmisten ympäröimänä – se, että saa katsoa omaa porukkaa työn touhussa heti aamutuimaan.

- Vaikka menen kuvauspaikalle hyvissä ajoin, siellä on jo sellainen käsittämätön armeija ihmisiä. He ovat aloittaneet päivänsä



aikaisin, ajaneet paikalle kaukaa ja rakentavat sitä päivää, hän tunnelmoi.

Menestyksen kolme genreä

Miten menestynyt elokuvaohjaaja määrittelee menestyksen? Karukoski puhuu sekä numeraalisesta että abstraktista menestyksestä. Numeraalisella menestyksellä hän viittaa katsojalukuihin ja siihen kuinka paljon elokuvat tuottavat rahaa, kun taas abstrakti menestys kuvaa tunnustusta, jota elokuvien tekijät saavat muun muassa palkintojen muodossa.

- Minulle itselleni menestys on kuitenkin ennen kaikkea sitä, että kun katson valmista elokuvaa, voin oikeasti nauttia siitä. Voin unohtaa omat virheet, hyväksyä oman osuuteni, arvostaa työpanostani ja olla ylpeä työstäni.

Ihmisrakkaus viittana menestyksen tiellä

Karukoski on menestynyt kaikilla mainitsemillaan mittareilla. Mutta mikä hänestä on tehnyt näin menestyneen?

- Mentorini, tuottaja, käsikirjoittaja Aleksi Bardy sen sanoi. Ensinnäkin rakastan ja haluan ymmärtää ihmistä, Karukoski sanoo.

Hän kertoo rakastavansa ja haluavansa ymmärtää myös henkilöhahmojaan riippumatta siitä, kuinka vaikeita tyyppejä ne ovat

” Kun kohtaukseen syntyy erityinen yhteys, sitä katsoo vierestä, että ohjasinko minä tuon oikeasti.

tai kuinka kaukana niiden arvomaailma on Karukosken omista elämänarvoista.

Toinen ohjaajan matkaa menestyksen tiellä siivittänyt seikka on – Aleksi Bardyn huomio tämäkin – kuuntelemisen taito.

- Olen taitava kuuntelemaan muiden mielipiteitä ja ottamaan tiimin mukaan tekemiseen.

Ihmisrakkauden ja kuuntelemisen taidon lisäksi menestyminen on vaatinut Dome Karukoskelta kovaa työmoraalia ja kosolti sinnikkyyttä. Ei Lepsämän poikaa tultu kotoa hakemaan elokuvaohjaajaksi, eikä rahoitus yhteenkään elokuvaan ole pudonnut puusta.

Ilman rahoitusta ei ole elokuvaa

Jotta elokuva voi onnistua taloudellisesti, tarvitaan hyvä tuottaja, joka yhdessä ohjaajan kanssa hankkii tuotannolle riittävän rahoituksen.

- Elokuva voi menestyä taloudellisesti, kun rahoitus on hankittu oikealle tasolle ja on löydetty sellainen työryhmä, että raha voidaan käyttää järkevästi, Karukoski kiteyttää.
- Jos rahapuoli on kunnossa, tulee turvallinen olo, ja turvallinen olo puolestaan tuottaa innovatiivisia päätöksiä, hän sanoo.

Oman yrityksensä raha-asioissa Karukoski on luottanut jo parinkymmenen vuoden ajan samaan kirjanpitäjäänsä. Kun tiimiin on kerran löytynyt hyvä tyyppi, siitä on kannattanut pitää kiinni.

Kirjanpitäjän suosituksesta Karukoskella on ollut jo monen vuoden ajan käytössään Finago eTasku -sovellus tositteiden sähköistä käsittelyä varten.

- Klik klik, valokuva vaan kuitista ja se lähtee kirjanpitoon, hän toteaa hymyillen.

Olisipa rahoituksen hankkiminen elokuvien tekemiseen yhtä vaivatonta. ■



Dome Karukoskelle menestys syntyy oikeista ihmisistä ja yhdessä tekemisestä.

Selkeää taloushallintoa viihteen kulisseissa

Musiikkiviihteen moniosaaja Esa Nieminen viettää vaimonsa Pirre Niemisen kanssa meneviä eläkepäiviä Hangossa. Mitään jäähdytelyä eläkepäivät eivät ole, sillä esimerkiksi haastattelua edeltävänä viikonloppuna Esa esiintyi Katri Helenan jäähyväiskonsertissa.



Esa ja Pirre Niemisen eläkepäiviin kuuluu töitä, unelmia ja kuitteja.

Esa Nieminen on säveltäjä, äänilevytuottaja ja kapellimestari, jonka ura ulottuu vuosikymmenten taakse. Hän on ollut mukana, kun suomalainen viihde on soinnut ja säihkynyt.

Musiikkialalla työhön kuuluu esiintymisen sivutuotteena paljon matkustamista, kokouksia ja illanviettoja. Näistä syntyy elämyksiä ja muistoja. Ja kuitteja.

- Kyllä meillä on niin käynyt ja käy valitettavasti edelleen, tunnustaa Esa Nieminen, kun puhe kääntyy kadonneiden kuittien ikuisen ongelmaan.
- Vaikka sitä kuinka yrittää laittaa niitä saman tien eTaskuun, kyllä niitä välillä etsitään muistellen mikä vaateparsi silloin ja silloin oli päällä, täydentää Pirre Nieminen.

Oman alansa ja aikansa edelläkävijät

Maccon Oy on hoitanut Esa Nieminen Production Oy:n taloushallintoa jo parikymmentä vuotta. Yhteistyö on aina toiminut hyvin: mutkattomasti ja eTaskun ja Isoltan myötä vieläkin helpommin.

- Silloin joskus kauan sitten tosin vielä pohdiskelimme, onko digitaalisuus kirjanpidossa ylipäänsä kaikilta osin pätevää, naurahtavat Niemiset.

Erilaisten sähköisten palveluiden ja appien kanssa tappelu on tullut toimintatavoiltaan moderneille Niemisillekin tutuksi.

- Sekä eTasku että Isolta sen sijaan ovat harvinaisen helppoja ja selkeitä. Pohjatyö on varmasti tehty aikanaan hyvin ja ne ovat kehittyneet matkan varrella. Kiitosta saavat erityisesti hakutoiminnot ja hutinäppäilyjen vaioton korjaus.

Niemisten taloushallinto on osa sujuvaa arkea. Kiireisinä aikoina hommaa on enemmän ja kaikki mahdollisimman yksinkertainen vähentää stressiä. Vaikka freelancer-verkoston kuuluu yhä perinteisemmillä tavoilla toimivia kumppaneita, valtaosa lähtevistä ja saapuvista laskuista hoituu digitaalisesti.

- Onhan se nyt hienoa, että kulun syn-tyessä vain kuvaat kuitin, napautat sen yhdel-lä napilla eteenpäin, ja niin se siirtyy suoraan kirjanpitäjälle ja voi itse keskittyä muihin jutu-ihin, toteaa Esa Nieminen.

Boheemit järjestykseen ja paperit historiaan

Musiikkialalla lähes kaikki työskentelevät nykyään yrittäjinä.

- Erityisesti eTasku olisi hirveän iso hel-po-tus kaikille muusikoille, me kun olemme ku-ka enemmän ja kuka vähemmän huithape-leita ja boheemeja, Esa Nieminen sanoo pilke silmäkulmassa ja jatkaa, ei tässä mitään evan-geliumia olla levittämässä, mutta kyllä näitä kysyttäessä ehdottomasti lämpimästi suosit-telemme. Pysyvät kuitit ja laskut järjestyksessä sekä kirjanpitäjä ja kotiväki rauhallisena, kun metsästys- ja salapoliisityö vähenee.

Niemisillä on myös monenlaisia unelmia. He nauttivat elämästä vireässä Hangossa ja suunnittelevat innolla tulevaa. Sen lisäksi he haaveilevat ajasta, jolloin kaikki paperi olisi historiaa ja vaikkapa ravintolassa tunnusluvun ja tipin jälkeen voisi painaa Laitetaanko eTas-kuun -painiketta.

Toistaiseksi Niemiset kuitenkin pitävät huolen siitä, että taskut tarkastetaan ennen pyykinpesua. ■

MAINOS

Saatavat tilille ajallaan – Ropon palvelut tuovat varmuutta ja sujuvuutta

Ropo tarjoaa tilitoimistoille ja yrityksille tehokkaita ja helppokäyttöisiä ratkaisuja taloushallinnon sujuvoittamiseen. Palvelut kattavat muun muassa saatavien hallinnan, muistutus- ja perintätoimeksiannot sekä laskura-hoituksen – kaikki automatisoidusti ja tietoturvallisesti.

“Tavoitteenamme on tehdä saatavien hallinnasta ja las-kurahoituksesta mahdollisimman helppoa. Kun prosessit toimivat automaattisesti ja oikea-aikaisesti, ei muistutte-lu jää enää oman muistin tai aikataulujen varaan”, kertoo Ropon avainasiakaspäällikkö Juha Kajala.

Ropon palvelut ovat käytössä jo yli 11 000 yrityksessä Pohjoismaissa. Automatisoinnin ansiosta yritys voi kes-kittyä ydinosaamiseensa, kun laskujen seuranta, muis-tuttaminen ja perintä hoituvat taustalla.

“Systemaattinen maksuvalvonta varmistaa, että saata-vat kotiutuvat ajallaan – ja mahdollistaa resurssien te-hokkaamman käytön. Palveluidemme avulla kirjanpitäjän ei tarvitse käyttää aikaa laskujen seuraamiseen, vaan voi keskittyä asiakkaan palvelemiseen”, Ropolta kerrotaan.

Parempaa ennustettavuutta laskurahoituksella

Ropon laskurahoituspalvelut auttavat yrityksiä nopeutta-maan kassavirtaansa. Tyypillisiä syitä palvelun käyttöön ovat etupainotteiset kulut, pitkät maksuehdot, ostajien maksuviiveet, voimakas kasvu tai toiminnan sesonkiluon-teisuus.

“Monelle yritykselle on tuttu tilanne, että työstä tai pal-velusta saadun maksun kotiutuminen kestää. Laskura-hoitus auttaa näissä tilanteissa. Nopeasti kotiutuvat maksut helpottavat toiminnan suunnittelua ja ennustet-tavuutta”, Ropolta todetaan.

Ropon ratkaisut tuovat taloushallintoon tehokkuutta, en-nustettavuutta ja vapauttavat aikaa siihen, mikä on tär-keintä – asiakkaiden palvelemiseen ja liiketoiminnan ke-hittämiseen.

Kassavirta haltuun: ropo.fi



GOS Group Järjestelmät auttavat, ihmiset ratkaisevat

Teksti Sirje Nikulainen
Kuvat Jaana Koskipaasi

Kasvavat tai muuten muutoksessa elävät yritykset tarvitsevat kumppanin, joka hallitsee laajan ja kehittyvän palvelupaletin. Oululaislähtöinen, nykyisin neljällä paikkakunnalla toimiva GOS Group on rakentanut toimintamallin, jossa monipuoliset palvelut kietoutuvat perinteisten tiloimistopalvelujen ympärille.

GOS Group syntyi vuonna 2015 ajatuksesta yhdistää modernit tiloimiston taloushallintopalvelut, yritystutkimuspalvelut sekä yritysrahoitus ja yritysjärjestelypalvelut. Perustajaosakas Arttu Kautto kertoo yrityksen perustajien taustan olevan rahoitusosalta. GOS perustettiin aikanaan auttamaan suomalaisia yrityksiä saamaan laadukkaan sähköisen taloushallinnon ja raportoinnin, ja sitä kautta mahdollistamaan paremmin yritysten kasvun ja rahoituksen saamisen. Osakkaiden tausta loi osaltaan ainutlaatuista osaamispohjaa, jota osaavan noin 70 työntekijän organisaatio on täydentänyt, kuten esimerkiksi HR-päällikkö Elina Petäsen mukaantulo joitakin vuosia myöhemmin.

Kasvu ja muutos vievät eteenpäin

GOSsin asiakaskuntaan kuuluu kasvuvaiheessa olevia pk-yrityksiä, sekä toiminnan murrostilanteisiin liittyviä tahoja, joista moni tarvitsee peruspalveluiden rinnalle rahoitukseen ja HR-asioihin liittyviä ratkaisuja.

– Henkilöstömäärän kasvun myötä yrittäjä alkaa kaipaamaan selkeyttä ja helppoutta henkilöstöhallintoon. Samalla tulee myös tiettyjä lakisääteisiä velvoitteita, kertoo Petänen. Usein signaali tarpeesta HR-palveluille tulee sisäisesti palkanlaskennan,

yritystutkimuksen tai kirjanpidon puolelta. Näistä lähtökohdista on erinomainen pohja lähteä rakentamaan sopivaa HR-palvelun kokonaisuutta asiakkaan kanssa, Petänen jatkaa.

Lisäksi ajankohtaiset muutokset, kuten palkka-avoimuusdirektiivi, vastuullisuusraportointi ja datan hyödyntäminen tuovat yrityksille uusia haasteita ja palvelutarpeita.

– Mikään ei ole koskaan täysin valmista, vaan kaikkea voi kehittää ja viedä eteenpäin, kiteyttää Kautto.

Lyömätönkin järjestelmä kaipaa pientä laittoa

– Finago Mepco on järjestelmänä aivan lyömätön palkkahallinnon puolella. Se pystytään muokkaamaan asiakaskohtaisesti hyvin tehokkaaseen palkanlaskentaprosessiin, kiittelee Petänen.

Kun palkkatiedot rullaavat järjestelmässä, Web-työpöydän kautta on mahdollista avata asiakkaalle näkyvyys henkilöstötietoihin tietoturvasuojalla ja tietosuojamääräyksiä noudattaen. GOS Groupin järjestelmätiimissä huomioidaan vahvalla ammattitaidolla asiakkaidemme tarpeet ja heidän muut henkilöstöjärjestelmänsä. Asiakkaallemme halutaan varmistaa mahdollisimman sujuvat palkka- ja henkilöstöprosessit, joten GOSin tiimi kartoittaa Finago Mepcon ja muiden järjestelmien välille parhaat tiedonsiirron ratkaisut.

– Erityisesti kasvuvaiheessa olevat noin 50 työntekijän ja sitä suuremmat organisaatiot hyötyvät erityisesti Finago Mepcon monipuolisista toiminnoista, Petänen kertoo. Asiakkaat voivat muun muassa hallita työsuhteen elinkaaren eri vaiheita, saada automaattimuistutuksia esimerkiksi tärkeistä merkkipäivistä, määräajoista tai poissaolorekordien ylläpidosta. Myös työntekijöiden yksilöllisen osaamisen ja koulutusten kirjaaminen onnistuu sujuvasti järjestelmän kautta.

Finago Mepcon voidaan rakentaa esimerkiksi kehityskeskustelu- ja perehdytysprosessit sekä varhaisen välittämisen mallit – asiakkaan omalla kielellä, heidän tarpeeseensa ja oikeilla termeillä, sekä hyväksyntäprosesseilla.

” Mikään ei ole koskaan täysin valmista, vaan kaikkea voi kehittää ja viedä eteenpäin.



Sähköinen allekirjoitus työsopimustilanteissa helpottaa kaikkia osapuolia.

Syvä ja laaja yhteistyö asiakkaiden kanssa auttaa yritystä kehittymään. Finago Mepcon tärkeimmäksi kehityskohteeksi Petänen nostaa mobiilistävällisyyden, sillä usein asiat halutaan ratkaista nopeasti ja mobiiliin skaalautuva järjestelmä auttaa tarkastelemaan tietoja joustavasti ajasta ja paikasta riippumattomasti. GOS odottaa innolla, että mobiilin käytettävyyden laajeneminen Appin valmistumisen myötä.

Ihmisten kanssa asiantuntija voittaa algoritmin

Merkittäväksi jo tätä päivää, mutta erityisesti tulevaisuutta muokkaavaksi tekijäksi, Kautto identifioi sukupolvien väliset erot työskentelyssä niin GOSsilla kuin asiakkailla.

– Nuorempi polvi on omaksunut tiettyjä asioita aivan eri tavalla ja haluaa eri asioita,

mikä heijastuu sekä työelämään että odotuksiin vaikkapa järjestelmien osalta, Kautto havainnoi.

Viimeisen viiden vuoden aikana järjestelmäpuolella on tapahtunut merkittävää kehitystä.

– Automaatio tulee lisääntymään, ja tekoäly tulee osaksi arkea, ennakoivat sekä Kautto että Petänen. Samalla asiantuntijan rooli paradoksaalisesti korostuu: Mitä enemmän järjestelmät kehittyvät ja automatisoituvat, sitä tärkeämpi on asiantuntijan rooli tunnistaa mahdolliset poikkeamat. Osaaminen näiden korjaamiseen sekä ennakointiin korostuu.

– Niin pitkään kun vastapuolella on ihminen, sillä on tosi iso merkitys, miten ihmismme toimivat ja käyttäytyvät. Kehut tulevat ainakin vielä pääsääntöisesti työntekijöistä, heidän asiantuntijuudestaan, työn laadusta ja hyvästä palvelusta, eivät tekoälystä tai ohjelmistosta, Kautto painottaa. ■

Elina Petänen näkee, miten henkilöstömäärän kasvaessa yrittäjä alkaa kaipaamaan selkeyttä ja helppoutta henkilöstöhallintoon.



Finago Procountor Tili

Taas se aika kuusta, kun pankkikulut pysyvät pieninä

Asiakasyrityksesi saavat kaiken, mitä
sujuvaan pankkiyhteyteen tarvitaan:

- ✔ Yrityspankkitili
- ✔ Rajattomat tilisiirrot
- ✔ Web services -yhteys
pankin ja Procountorin välillä

9,99 € / kk + alv, ei muita kuluja!

Saatavissa vain Procountorin asiakkaille.

→ [PROCOUNTOR.FI](https://procountor.fi)

Finago Procountor Tili on Alisa Pankin myöntämä yrityksen käyttötili, joka sisältää pankkiyhteyden Procountoriin. Käyttötilillä olevat talletukset kuuluvat Suomen talletussuojajärjestelmän piiriin 100 000 euroon asti. Alisa Pankilla (y-tunnus 0533755-0) on Finanssivalvonnan myöntämä pankkitoimilupa.

Uusille Procountor-
asiakkaille yritystili

-50 %

vuoden 2026
loppuun asti

