



## Kasvuareena 2026 - mediatiedote

### Kasvuareena nosti esiin Suomen kasvun sokean pisteen

Yli 400 osallistujaa koonnut Kasvuareena nosti Hämeenlinnassa esiin suomalaisen kasvun kovan ristiriidan. Kasvusta puhutaan paljon, mutta se pysähtyy liian usein riskinottoon, omistajuuteen ja toimituskykyyn.

Kasvuareena ja Growth LOOP kokosivat torstaina 4.6.2026 Hämeenlinnan Verkatehtaalle yli 400 osallistujaa sekä yli 40 puhujaa, keskustelijaa ja moderaattoria käsittelemään Suomen kasvun seuraavaa vaihetta.

Kasvuareenan keskustelut striimattiin suorana Yle Areenaan, jossa ne ovat katsottavissa tapahtuman jälkeen 30 vuorokauden ajan.

Päivän kovin johtopäätös oli yksinkertainen. Suomelta ei puutu osaamista, teknologiaa, tutkimusta, luottamusta tai hyviä yrityksiä. Suurempi ongelma on kyky muuttaa osaaminen markkinaksi, vienniksi, työksi ja kansainväliseksi mittakaavaksi.

“Suomi ei kärsi osaamisen puutteesta. Me kärsimme mittakaavan, riskinoton ja toimituskyvyn puutteesta. Hyvä tuote, tutkimus tai yritys ei vielä riitä, jos siitä ei rakenneta markkinaa, vientiä, työtä ja kasvavaa liiketoimintaa”, sanoo Kasvuareenan ja Growth LOOPin järjestäjä Jarkko Kurvinen.

Kasvuareenan pääsalin punainen lanka kulki Suomen suorituskyvystä aktiiviseen omistajuuteen ja yritysten seuraavaan mittakaavaan. Keskusteluissa kysyttiin, kuka antaa yritykselle luvan kasvaa, milloin omistaja hyväksyy riskin ja miten hyvä suomalainen yritys rakennetaan seuraavaan kokoluokkaan.

Kasvuyhtiösijoittaja ja Nokian entinen toimitusjohtaja Pekka Lundmark nosti puheenvuorossaan esiin Suomen kasvun perusristiriidan. Suomessa on puhuttu pitkään menestymisen edellytyksistä, mutta kasvu on jäänyt liian heikoksi. Lundmarkin viesti oli, että kasvu vaatii investointeja ja investoinnit tarkoittavat riskin hyväksymistä.

Puolustusteollisuuden keskustelu toi samaan kysymykseen käytännön testin. Kun kysyntä kasvaa, yritykseltä vaaditaan muutakin kuin hyvää teknologiaa tai lupaavaa tarinaa. Tarvitaan toimituskykyä, laatua, luotettavuutta, näyttöjä, referenssejä ja kykyä kantaa lupaukset vuosien päähän.

“Kasvu ei ala vasta silloin, kun markkina vetää. Kasvu alkaa siitä, että omistajat, hallitus ja johto päättävät kantaa riskin ja rakentaa toimituskyvyn. Kysyntä ei vielä ole kasvu. Kasvu on kykyä toimittaa, kun kysyntä tulee”, Kurvinen sanoo.

Kasvuareenassa sama havainto näkyi myös ruokaviennissä, kaupallistamisessa ja keskisuurten kaupunkien roolissa. Suomalainen laatu ei yksin riitä, jos sitä ei muuteta brändiksi, myynniksi, toistuvaksi kaupaksi ja kansainväliseksi markkina-asemaksi. Kasvua ei pidä rakentaa vain suurimpien kaupunkien varaan, jos keskisuurten kaupunkien yritysläheisyys, identiteetti, verkostot ja arjen sujuvuus halutaan saada käyttöön.



“Hämeenlinna ei ole Kasvuareenalle vain tapahtumapaikka. Se on osa väitettä. Kansallista kasvukeskustelua ei pidä käydä vain samoissa huoneissa ja samoissa kaupungeissa. Hämeenlinnaan voidaan rakentaa kasvulle pöytä, johon yritykset, omistajat, rahoittajat, kaupungit, koulutus, tutkimus ja julkinen valta palaavat vuosittain”, Kurvinen sanoo.

Iltapäivällä Growth LOOP vei Kasvuareenan aamupäivän kasvukeskustelun yritysten arkeen. Growth LOOPissa käsiteltiin kapasiteettia, toimitusvarmuutta, markkinointia, kaupallista johtamista, riskinottoa, tekoälyä, omistajuutta ja strategian viemistä käytäntöön.

“Suomi tarvitsee kulttuurinmuutoksen, jossa kasvu ja menestyminen nähdään yhteisenä hyvänä. Kasvu ei ole ahneuden synonyymi. Se on työn, viennin, investointien ja veropohjan ehto”, Kurvinen sanoo.

## **Faktat**

Kasvuareena ja Growth LOOP järjestettiin Hämeenlinnan Verkatehtaalla torstaina 4.6.2026.

Kasvuareena järjestettiin Hämeenlinnassa toista kertaa.

Growth LOOP järjestettiin neljättä kertaa.

Tapahtumapäivä kokosi yli 400 osallistujaa sekä yli 40 puhujaa, keskustelijaa ja moderaattoria.

Kasvuareenan keskustelut striimattiin suorana Yle Areenaan, jossa ne ovat katsottavissa tapahtuman jälkeen 30 vuorokauden ajan.

Kasvuareenan pääteemat olivat suorituskyky, aktiivinen omistajuus, seuraava kasvun aalto, puolustusteollisuus, ruokavienti ja keskisuurten kaupunkien rooli.

Growth LOOPin puhujina kuultiin muun muassa Jussi Järvistä, Suvi Widgréniä, Lauri Toivosta, Toivo Sukaria, Sami Miettistä ja Ville Tolvasta.

Mediakulmat, tallenteet, puhuja- ja tapahtumakuvat mediakäyttöön, lisätiedot ja julkaistut mediaosumat

<https://www.kasvuareena.fi/mediapankki>

Kasvuareenan ohjelma Yle Areena tallenteineen

<https://www.kasvuareena.fi/ohjelma>

## **Lisätiedot**

Jarkko Kurvinen

Kasvuareena, Growth LOOP ja Palveluna

[jarkko.kurvinen@palveluna.fi](mailto:jarkko.kurvinen@palveluna.fi)

044 3479 344