



## Kasvuareena 2026 – Ohjelma ja haastattelukulmat medialle

Kasvuareena järjestetään torstaina 4.6.2026 Hämeenlinnan Verkatehtaalla.

Tapahtuma kokoaa yritykset, omistajat, rahoittajat, kaupungit, koulutuksen, tutkimuksen ja päättäjät kysymään, miten suomalainen osaaminen muutetaan kansainväliseksi liiketoiminnaksi.

Vuoden 2026 ohjelma rakentuu suorituskyvyn, aktiivisen omistajuuden ja kasvun seuraavan aallon ympärille. Päivän keskusteluissa kasvu nähdään Suomen yhteisenä suorituskykynä. Se tarkoittaa työtä, vientiä, investointeja, veropohjaa, omistajuutta ja tulevaisuususkoa.

Kasvuareenan keskustelut nähdään Yle Areenan Avoimessa Areenassa. Kasvuareenan jälkeen iltapäivää jatkaa neljättä kertaa järjestettävä Growth LOOP, joka vie keskustelun yritysten arkeen, johtamiseen, markkinaan, myyntiin ja toimeenpanoon.

### Median pikafaktat

#### Aika ja paikka

Torstai 4.6.2026, Verkatehdas, Hämeenlinna

#### Kasvuareena

klo 9–13

#### Growth LOOP

klo 13–18

#### Pääteemat

Suorituskyky, aktiivinen omistajuus, vienti, kansainvälistyminen ja kasvun seuraava aalto

### Media-akkreditointi

[kasvuareena.fi/medialle](https://kasvuareena.fi/medialle)

### Yhteyshenkilö medialle

Jarkko Kurvinen

Kasvuareena, Growth LOOP ja Palveluna

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

044 3479 344

### Linkit medialle

Ohjelma [kasvuareena.fi/ohjelma](https://kasvuareena.fi/ohjelma)

Keskustelijat [kasvuareena.fi/keskustelijat](https://kasvuareena.fi/keskustelijat)

Mediapankki [kasvuareena.fi/mediapankki](https://kasvuareena.fi/mediapankki)

Growth LOOPin ohjelma [growthloop.fi/ohjelma](https://growthloop.fi/ohjelma)



## Kasvuareena 2026 – Ohjelma medialle

### **Suorituskyky ratkaisee**

#### **Miten Suomi rakennetaan maailmalle vuonna 2026?**

Kasvuareenan avaus nostaa esiin päivän pääkysymyksen. Miten Suomi rakentaa kasvua, joka näkyy kansainvälistymisenä, investointeina, vientinä ja rohkeampina yrityspäätöksinä?

Mukana ovat kasvuyhtiösijoittaja ja hallitusammattilainen Pekka Lundmark, Business Finlandin pääjohtaja Lassi Noponen, EK:n johtaja Sami Pakarinen ja Genelecin toimitusjohtaja Siamäk Naghian.

#### **Haastattelukulmia**

- Miksi suomalainen osaaminen muuttuu liian harvoin kansainväliseksi liiketoiminnaksi?
- Mitä suomalaisyrityksiltä puuttuu matkalla seuraavaan kokoluokkaan?
- Miten kasvu muuttuu juhlapuheesta yritysten suorituskyvyksi?

### **Omistaja, joka kasvattaa**

#### **Kuka antaa yritykselle luvan kasvaa?**

Kasvu ei synny vain markkinasta, strategiasta tai hyvästä tuotteesta. Se tarvitsee omistajan päätöksen. Omistajuuskeskustelussa käsitellään hallitustyötä, pääoman käyttöä, yritysjärjestelyjä, omistajan tahtoa ja kasvun riskinottoa.

Mukana ovat muun muassa Minna Vanhala-Harmanen, Antti Rauhala, Riku Asikainen ja Sami Miettinen.

#### **Haastattelukulmia**

- Milloin omistaja tukee kasvua ja milloin omistajuus alkaa suojella liikaa nykyistä?
- Miksi hyvä yritys ei kasva suureksi, vaikka sillä olisi osaamista, asiakkaita ja markkina?
- Millaista kunnianhimoa sijoittaja etsii suomalaiselta kasvuyhtiöltä vuonna 2026?

### **Seuraava kasvun aalto ei odota**

#### **Miten hyvä yritys kasvaa seuraavaan kokoluokkaan?**

Suomessa on paljon yrityksiä, joilla on edellytykset kasvaa nykyistä suuremmiksi. Kasvuareenan keskustelu kysyy, mitä yrityksen pitää muuttaa, jotta kasvu ei jää puheeksi. Pienestä ei tule suurta samalla tekemisellä.

Mukana ovat muun muassa Suvi Haimi, Heidi Ahokallio-Leppälä, Mikko Alasaarela ja Tomi Tolonen.

#### **Haastattelukulmia**

- Mikä estää hyvää yritystä kasvamasta suureksi?
- Mitä yrityksen pitää muuttaa, kun se kasvaa seuraavaan kokoluokkaan?
- Miten osaaminen muutetaan yritysten kasvuksi eikä vain koulutuspuheeksi?



## **Puolustusteollisuus**

### **Riittääkö toimituskyky, kun markkina vetää?**

Puolustusteollisuuden kasvu on konkreettinen testi Suomen kasvukyvyille. Kyse ei ole vain kysynnästä. Kyse on kapasiteetista, toimituskyvystä, kumppanuuksista, teknologiansiirrosta, soveltavasta tutkimuksesta ja siitä, miten suomalaisyritykset pääsevät mukaan nopeasti kasvaviin kansainvälisiin ketjuihin.

Mukana ovat muun muassa Jussi Järvinen, Jukka Pulkkinen ja Kirsi Kokko.

#### Haastattelukulmia

- Mitä puolustusteollisuuden nopea kasvu vaatii suomalaisyritysten koko arvoketjulta?
- Riittääkö suomalaisyritysten toimituskyky silloin, kun markkina alkaa vetää?
- Miten suomalaiset yritykset voivat kasvaa kansainvälisiin puolustus- ja turvallisuusketjuihin?

## **Ruokavienti**

### **Hyllypaikka ei riitä, jos kauppa ei toistu**

Ruokavienti näyttää käytännössä, mitä kaupallistaminen tarkoittaa. Hyvä tuote pitää saada kansainväliseen jakeluun, pysymään siellä ja muuttumaan toistuvaksi kaupaksi. Keskustelu käsittelee vientiä, brändiä, jakelua, ostajan arkea ja suomalaisen ruoan uskottavuutta maailmalla.

Mukana ovat muun muassa Markku Hirvijärvi, Atte Rekola, Veera Meltovaara, Timo Nisula ja Anni-Mari Syväniemi.

#### Haastattelukulmia

- Miten suomalainen ruoka muuttuu vientimarkkinoilla pysyväksi kaupaksi?
- Miten perinteinen elintarvikeyritys rakentaa uutta kasvua kotimarkkinan ulkopuolelle?
- Miten suomalainen ruokabrändi myydään kansainväliselle ostajalle?

## **Keskisuuret kaupungit ja kasvun paikka**

### **Missä Suomen kasvu ratkaistaan?**

Kasvu ei synny vain yritysten sisällä. Se syntyy myös kaupunkien, osaamisen, koulutuksen, tutkimuksen, omistajuuden ja yritysten yhteispelissä. Kasvuareena kysyy, mikä on keskisuurten kaupunkien rooli Suomen tulevassa kasvussa.

Mukana ovat muun muassa Johanna Luukkonen ja Janne Antikainen.

#### Haastattelukulmia

- Voivatko keskisuuret kaupungit olla Suomen kasvun seuraava selkäranka?
- Miten kaupunki voi olla kasvun alusta eikä vain palveluiden järjestäjä?
- Missä kasvu ratkaistaan, jos sitä ei rakenneta vain suurimpien kaupunkien varaan?



## Growth LOOP

### Kasvupuheesta yritysten arkeen

Kasvuareenan jälkeen iltapäivää jatkaa neljättä kertaa järjestettävä Growth LOOP.

Iltapäivässä käsitellään johtamista, markkinaa, myyntiä, kannattavuutta, asiakkuuksia ja toimeenpanoa.

Lavalla kuullaan muun muassa Suvi Widgréniä, Patria Groupin Jussi Järvistä, S-ryhmän markkinointijohtaja Lauri Toivosta, Ville Tolvasta, Toivo Sukaria ja Sami Miettistä.

### Haastattelukulmia

- Miten kasvupuhe muuttuu johtamiseksi, myynniksi ja kannattavaksi tekemiseksi?
- Miten markkinointi muuttuu kampanjakoneesta kasvun moottoriksi?
- Mitä pitkä yrittäjäura opettaa riskistä, kasvusta ja uusista kierroksista?

### Nopeat haastattelukulmat toimituksille

- **Kasvu ja talous**  
Miksi hyvä suomalainen yritys kasvaa liian harvoin suureksi?
- **Omistajuus**  
Kuka antaa yritykselle luvan kasvaa, investoida ja ottaa riskiä?
- **Vienti ja kansainvälistyminen**  
Miten suomalainen osaaminen muutetaan kansainväliseksi liiketoiminnaksi?
- **Puolustusteollisuus**  
Riittääkö toimituskyky, kun markkina vetää nopeasti?
- **Ruokavienti**  
Miten hyvä tuote muuttuu toistuvaksi kaupaksi vientimarkkinassa?
- **Markkinointi ja myynti**  
Miksi hyvä tuote ei riitä, jos markkinaa ei voiteta?
- **Kaupungit ja alueet**  
Mikä on keskisuurten kaupunkien rooli Suomen kasvussa?

### Haastattelupyynnöt ja akkreditointi

Haastattelutoiveet, taustatiedot, kuvausjärjestelyt ja akkreditointi järjestäjän kautta.

Jarkko Kurvinen

Kasvuareena, Growth LOOP ja Palveluna

jarkko.kurvinen@palveluna.fi

044 3479 344

Media-akkreditointi [kasvuareena.fi/medialle](https://kasvuareena.fi/medialle)

Mediapankki [kasvuareena.fi/mediapankki](https://kasvuareena.fi/mediapankki)