

YRITTÄVÄ LAKEUS

2/2023

ETELÄ-POHJANMAAN YRITTÄJIEN JÄSENLEHTI





**Rentouttavaa
jouluun
aikaa ja
menestystä
vuoteen
2024!**



Yrittäjät

ETELÄ-POHJANMAA

Tässä numerossa

Toimitusjohtaja tuumaa	4
Puheenjohtajalta	6
Maakunnallinen yrittäjäpalkinto 2023	8
Maakunnallinen yksinyrittäjä 2023	11
Maakunnallinen nuori yrittäjä 2023	14
Kuvia itsenäisyyden juhlasta	17
Lapua-elokuva	18
Uudet jäsenet	21
Neuvontapalvelut	28
Yrittäjänä päiväkodissa	32
Ostajaa etsimässä - kaikki keinot sallittuja	35
"Kivaa päivätyötä ja pitkät lomat"	37
Merkeillä buustia bisnekseen	40
Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät kysyi teiden kunnosta	44
Yrittäjäystävällisimmän kunnan palkinto Kauhavalle	46
Onnittelemme yrittäjäpalkittuja	48
Etelä-Pohjanmaan yrittäjät kysyi tuottajavastuusta	49
SeAMK	50
Sedu	52
SYO	54

YRITTÄVÄ LAKEUS MEDIATIEDOT 2023

Ilmestymis- ja aineistopäivät 2023

Nro	aineisto	ilmestyy
1/23	14.4.	vko 18
2/23	15.11..	vko 50

Ilmoitushinnat ja koot

1/1 aukeama 1900,-
1/1 sisäsivu 1300,-
1/2 sisäsivu (240 x 155 mm) 750,-
1/4 sisäsivu (120 x 155 mm) 550,-

Tekniset tiedot

Puhtaaksileikattu koko:
240 x 310 mm
Koko sivun ilmoituksessa oltava
lisäksi 5 mm ylimeno joka reunalla.
Värillisyyden: nelivärinen

Painosmäärä ja jakelu

Painosmäärä 5 500 kpl
Jakelu: 21 kunnan alueelle Etelä-
Pohjanmaalla ja Pohjanmaalla
- jäsenyrittäjät (n. 5 000 kpl)
- kaupungin-/kunnanjohtajat
- kuntien elinkeinotoimet
- kansanedustajat
- muut yhteisöt ja järjestöt

Päätoimittaja

Jani Takamaa
p. 040 091 2301 jani.takamaa@yrittajat.fi

Ilmoitukset

Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät
Noora Mykkanen
p. 050 437 7156
noora.mykkanen@yrittajat.fi

Taitto

Graafimo Oy
p. 044 744 2622,
kati@graafimo.fi

Kustantaja

E-P:n Yrittäjien Palvelu Oy

Painopaikka

I-Print Oy, Seinäjoki

Toimisto

Alvar Aallon katu 3, 60100 Seinäjoki
puh (06) 420 5000

Kotisivu

www.etelapohjanmaanyrittajat.fi

Facebook

www.facebook.com/epyrittajat

Sähköpostiosoitteet

jani.takamaa@yrittajat.fi
jorma.ranta@yrittajat.fi
noora.mykkanen@yrittajat.fi

ISSN: 2489-6594



VAIN MUUTOS ON PYSYVÄÄ

Yrittäjien ja yritysten toimintaympäristö on ollut viime vuodet hurjassa muutoksessa. Pandemiasta kun kunnolla selvittiin, päätti itänaapuri laittaa seuraavan kriisin tulille. Tämän kanssa on nyt eletty kohta kaksi vuotta ja erilaiset valtiolliset vaikuttamiset sekä häirinnät ovat tulleet osaksi myös meidän suomalaisten elämää. Mitä kaikkea vielä tulemmekaan näkemään.

Nämä kaikki aiheuttavat erilaisia ongelmia myös yritysten toimintaan ja vaativat nopeita muutoksia suuntaan tai toiseen. Milloin on suljettu ovia viranomaisten toimesta, ollut ongelmia raaka-aineiden saannin kanssa tai kauppaa on jouduttu käymään eri digitaalisten kanavien kautta, kun matkustaa ei voinut tai yhteydet ovat muodostuneet hankaliksi.

Nyt olemme saaneet viime päivinä kuulla, että yrittäjät ja yritykset joutuvat sijaiskärsijöiksi myös hallituksen ohjelman vuoksi. Ammattiliitot ovat juuri tätä kirjoittaessa ilmoittaneet isoista lakoista teollisuuteen ja palvelualoille sekä julkisella sektorilla on lakot jo haitanneet ja tulevat haittaamaan eri toimintoja. Olemme jo muutenkin tippuneet muiden pohjoismaiden kelkasta, mitä tulee bkt:n kehitykseen, velkaantumiseen tai ennusteeseen tulevan talouskasvun suhteen.

Onko meillä oikeasti tähän enää varaa? Suomea ja maakuntaa kantavat yritykset ja yrittäjät, jotka tarjoavat työtä ja toimeentuloa itselleen ja monelle muulle. Halutaanko oikeasti kasata lisää vaikeuksia ja esteitä yritystoimintaan kaiken viime vuosina koetun jälkeen? Mielestäni viime eduskuntavaaleissa kansa valitsi uudet päättäjät, uusilla teemoilla viemään Suomea eteenpäin ja mikäli en oikein väärin ole vaalitulosta tulkinnut niin nämä nyt lakkoja puuhailevat tahot eivät olleet edustettuina kyseisissä vaaleissa. Ainakaan minä en löytänyt ammattiliittoja ehdokaslistoilta. Oikeus lakkoihin on itsestään selvyyttä, kunhan ne kohdistuvat oikein. Se, että hallitusohjelmaan täysin syyttömät yritykset ja yrittäjät joutuvat ottamaan vastaan lakoista aiheutuvat kustannukset ja vaikeudet ei ole millään tavalla hyväksyttävää.

Aluejärjestössä seuraamme aktiivisesti tapahtumia ja samalla tuomme ajantasaista tietoa jäsentemme käyttöön sekä pyrimme ottamaan kantaa ja ilmaisemaan kantamme sikäli, kun paikallisesti asioihin on mahdollista vaikuttaa.

Minäkin pääsen pikkuhiljaa kunnolla tekemään töitä yrittäjyyden eteen, joten voitte olla matalalla kynnyksellä minuun yhteydessä.

Vuosi lähenee loppuaan ja yrittäjienkin on joulunaikaan hyvä hengähtää kaiken kiireen keskellä, ladata akkuja ja antaa aikaa niille kaikkein läheisimmille. Uusi vuosi tuo mukanaan aina uusia mahdollisuuksia ja toivotaankin, että päästäisiin elämään ja toimimaan suhteellisen normaalissa ympäristössä. Jos ei, niin luotan yrittäjien ja yritysten kykyyn sopeutua ja muokata toimintaansa muutosten mukana jatkossakin.

Hyvää joulunaikaa ja onnea uuteen vuoteen!

JANI TAKAMAA
varatoimitusjohtaja
Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät

YRITTÄJÄN JÄSEN- EDUT



Suomen Yrittäjien jäsenenä
**saat etuja Elisan liittymistä
ja palveluista.**

Tutustu jäsenetuihin osoitteessa
elisa.fi/yrittajaedut



PUHEENJOHTAJALTA

JÄRJESTÖN YHTENÄISYYS ON ELINEHTO

Nyt päättymäisillään oleva vuosi on ollut monelle yrittäjälle selviytymisen vuosi. Koronaepidemian jälkimainingit ja Ukrainan sodan mukanaan tuomat kustannustasojen nousut niin energian kuin lainojen korkojen myötä ovat tehneet monelle yrittäjälle arjen selviytymisen haastavaksi.

Konkurssiluvut ovat jo hetken olleet nousujohteisia ja varsin moni on päättänyt lopettamaan yrityksen ilman konkurssiakin. Kun eläkeikä on jo saavutettu, niin ei ole ollut enää järkevää jatkaa. Rakennusalan tukala tilanne on heijastunut jo rakentamisen pitkiin alihankintaketjuihinkin. Osa ekonomisteista ennustaa meillä olevan edessä vielä kolme epävarmuuden vuotta. Vuoteen 2026 on monella pitkä taival edessä.

Yrittäjäjärjestön merkitys korostuu juuri tällaisina aikoina. Järjestön kautta saatavat neuvontapalvelut ja verkostojen kautta saatava vertaistuki tulevat monelle todella tarpeeseen. Kauttamme saatava talousapu ja henkinen tuki nousevat vielä tuikitärkeiksi järjestön tarjoamiksi palveluiksi.

Meidän järjestössä luottamustehtävissä työskentelevien yrittäjien panosta tullaan tarvitsemaan ennenkaikkea vertaistuen tarjoajina, mutta meidän tehtävämme on myös yhdessä järjestömme henkilökunnan kanssa varmistaa järjestömme palvelu- ja toimintakyky.

Yrittäjien toimintaympäristössä, Suomessa, Euroopassa ja koko maailmassa on käynnissä isoja muutosvoimia. Euroopassa soditaan, Kiinan kehityksen suuntaa on seurattava, Yhdysvaltojen presidentinvaalit vaikuttavat myös Suomeen, ilmastonmuutos ja sen vaikutukset, tekoäly, teknologian kehitys ja tätä seuraava kehityskaari esimerkiksi rahamarkkinoilla. Sitä mihin tämä maailma on menossa ei kukaan tiedä, mutta mukana meidän vaan tulisi pysyä.

Yrittäjyys muuttuu, kun yksinyrittäjien määrä kasvaa ja verkostoyrittäjyys korvaa työnantajayrittäjyyttä. Meillä on suuria haasteita myös ylläpitää korkeaa osaamisen tasoa ja huolehtia suomalaisten terveydestä. Erityisesti nuorten mielenterveysongelmat ovat lisääntyneet hälyttävästi. Näillä kaikilla muutoksilla on isoja vaikutuksia yrittäjyyteen ja Yrittäjien työhön.

Vain yhtenäinen järjestö on riittävän vahva kohdatakseen ympärillämme olevat ja myös ne tulevat haasteet. Kun toimintaympäristö muuttuu, myös meidän on muututtava. Järjestön muuttaminen ei tapahdu vain aiempien toimintatapojen hylkäämisellä vaan usein niiden päivittäminen riittää.

Jos järjestöä lähdetään muuttamaan kuin se kuuluisa norsu siellä posliinikaupassa, niin lopputuloksena on vain paljon särkynyttä posliinia ja loukattuja sitoutuneita yrittäjyyden puolesta työskennelleitä yrittäjiä.

Muutosta ei tehdä vain muutoksen takia, vaan tehdäksemme meistä vahvemman ja ennenkaikkea yhtenäisemmän joukon puolustamaan meille tärkeitä arvoja. Yhtenäisyyden rakentaminen tarvitsee toinen toisiaan arvostavia ja kunioittavia ihmisiä yhteisen asian äärelle. Tämä järjestö ei ole vain meitä varten vaan me olemme myös sitä varten.

Kiitän vuodesta 2023 ja niistä lukuisista kohtaamisista teidän kanssanne. Toivotan kaikille menestystä vuodelle 2024 ja voimaa rakentaa siltä parempia aikoja kohti!

Yrittäjä. Jos onni ei ole puolellasi, me olemme.

Me LähiTapiola Etelä-Pohjanmaan yritysvarmistamisen asiantuntijat palvelemme yritysasiakkaitamme puhelimitse, verkossa, toimistoillamme ja tietysti asiakkaan luona. Tuntemme eteläpohjalaisen yrityselämän riskit ja mahdollisuudet. Siksi tiedämme, mitä vakuutuksia tarvitset.

lahitapiola.fi/yritys
Puhelin 06 534 2100

Samalla puolella.



*Maakunnallinen
Yrittäjäpalkinto 2023*

LILLBACKA POWERCO OY

TEKSTI: NOORA MYKKÄNEN KUVA: NOORA MYKKÄNEN

Muutama vuosikymmen sitten Lillbackan tarinasta on kirjoitettu otsikolla "Tyhjästä kansakoulusta Pohjanmaan Nokiaksi". Tuohon aikaan Powerparkin huvivaltiota ei ollut tietoaan, mutta samaa kaavaa noudattaen voisi sen kehittämisestä todeta "pellosta huvivaltioksi".

Lillbackan perheyriksen historia juontaa vuoteen 1969, jolloin 23-vuotias **Jorma Lillbacka** perusti konepajan Alahärmään tyhjiille jääneeseen vanhaan kouluun, jossa hän teki alihankintana töitä Wärtsilän Vaasan tehtaalle.

-Jos ihan tarkkoja ollaan, niin isän ensimmäinen kosketus yrittäjyyteen on tullut jo aiemmin hänen pitäessään elokuvateatteria Linnavuorella. Jo silloin hänellä on ollut jonkinlainen kiinnostus elämyspuoleen, toteaa Jorman nuorin poika **Veli-Matti Lillbacka**.

Jorma on aina ollut visionääri. Hänellä on erityinen kyky havaita puutteita olemassa olevista tuotteista ja suunnaton halu keksiä ja kehittää parempia tuotteita.

-Markkinoilta ei löytynyt kunnollista letkuliitinpuristinta, niin isä päätti, että sellainen tehdään sitten itse, Veli-Matti naurahtaa.

Siitä alkoi maailmankuulun FinnPowerin taival. 80-luvulla yritys oli saavuttanut jo kansainvälisen markkinajohtajuuden puristinten valmistajana.

Levyntöyrytykoneita tarvittiin tehtaalla ja Jorma huomasi, että ne olivat sekä kalliita ostaa että vaativat paljon ihmistyötä toimakseen. Niinpä Jorma päätti, että tehdään sekin itse ja kehitetään pikkuisen paremmaksi, mitä markkinoilla siihen asti oli nähty.

Visionäärinä hän näki automatiikan mahdollisuudet jo varhain ja hyödynsi sitä koneissa.

Rohkeutta ja ennakkoluulottomuutta on mahtunut matkan varrelle ja ilman niitä tuskin oltaisiinkaan nykypisteessä.

Hyvä esimerkki Jorman mentaliteetista on tarina lama-ajalta.

-Lama alkoi olla päällä ja markka laitettiin kellumaan. Kysyntä väheni ja isä päätti, että nyt täytyy lähteä tekemään kauppaa ulkomaille. Hän sitten lähti kauppoille ilman, että oli etukäteen sopinut aikoja tapaamisille ja joku vähän kyseenalaisti, että kannattaako tuolla tavoin tehdä, niin isä oli siihen todennut, että pahinta, mitä hänelle voidaan tehdä, on se, että hänet heitetään pihalle ja sitten vain täytyy mennä seuraavaan paikkaan kokeilemaan, että saisiko siellä tehdä kauppaa, Veli-Matti nauraa.

Vuonna 2002 Jorma myi levyntöyrytykko-

neita valmistavan Lillbacka Oy:n ruotsalaiselle pääomasijoitusyhtiölle. Hydraulisia letkuliitinpuristimia valmistava Lillbacka Powerco sekä kuljetus- ja logistiikkapalveluita tarjoava Lillbacka Global jäivät Jorman omistukseen.

Lillbacka Powercon alle lähti rakentamaan kokonaan uusi valtio – Powerparkin huvivaltio.

Pelto sai väistyä

Tämän vuosituhannen alussa Jorma näki eräänä päivänä vanhimman poikansa **Pekan** kaivamassa pellolla joen varressa.

-Menin kysymään Pekalta, että mitäs siihen on tulossa ja hän kertoi, että siihen tulee karting-rata. Ja niinhän siihen tulikin. Jossain tuolla ulkomaille oli karting-radan yhteydessä huvipuisto ja ajattelin, että tännehan pitää myös saada sellainen, Jorma muistelee.

Jorma lähti Euroopan matkalle katselemaan, millaisia laitteita löytyy.

-Niitähän löytyi ja kävikin sitten niin, että ostin rekkalastillisen laitteita tänne. Mutta ne eivät mahtuneetkaan yhteen rekkaan, niin lopulta niitä tuli kaksi kuorma, Jorma naurahtaa.

Huvivaltio alkoi rakentua pikkuhiljaa. Sinne hankittiin joka vuosi lisää laitteita ja rakennettiin ravintoloita sekä muita rakennuksia. Jokainen puiston yksityiskohta on huolellisesti suunniteltu.

-Yleensä näissä huvipuistoissa on aina vähän jotakin erikoista ja ajattelin, että niin täytyy olla meilläkin. Vähän paremmin kuin muualla, Jorma toteaa.

Aina on ollut selvää, että huvipuiston täytyy olla määrätyn kokoinen, että se voi toimia kannattavasti, mutta nykypisteessä se on suurempi, mitä Jorma oli kuvitellutkaan.

-Minä olen kiertänyt maailmaa niin paljon bisneksen perässä, että nyt on hyvä, kun minulla on täällä sellaiset puitteet, että voin kutsua porukkaa tänne eikä tarvitse itse lähteä mihinkään, Jorma toteaa pilke silmäkulmassaan.

Koska Lillbackat ovat määrätietoista porukkaa, ei puuvuoristoradan perustuksiaan tehty siten kuin amerikkalainen laitevalmistaja oli suunnitellut.

-He näyttivät meille kuvia, kuinka he

ovat perustukset toteuttaneet eli olivat kaivaneet ison kuopan, jonne oli laitettu sementtiä aivan järkyttäviä määriä ja sinne anturat pystyyn. Me totesimme, ettei sitä Suomessa voi noin tehdä, kun maa routii, vaan täytyy laittaa eristeet ja tehdä asennus laatalle. Amerikkalaiset melkein nostivat kädet pystyyn ja olivat hirveän skeptisiä meidän suunnitelmamme suhteen. Me olimme kuitenkin päättäneet, että se tehdään siten, että se kestää routimisen ja siitä tulikin niin hyvä, että amerikkalaiset alkoivat käyttää sitä muualakin ja kutsuvat sitä nimellä Lillbacka foundation. Näköjään jenkitkin voi täältä meiltä Suomesta jotakin oppia, Veli-Matti kertoo nauraen.

Nykyään Powerparkissa on yli 40 laitetta ja se on kivunnut Suomen suosituimpien huvipuistojen kastiin Linnanmäen ja Särkänniemen kintereille. Huvivaltion 160 hehtaaria tarjoaa huvittelun lisäksi esimerkiksi 5D-elokuvateatterin, majoitusta, ravintoloita moneen makuun sekä erilaisia tapahtumia monitoimihalli Palacessa.

-Kävijämäärät ovat kasvaneet sen verran, että majoituksen suhteen meidän täytyy tehdä tulevaisuudessa ratkaisuja, että pystymme majoittamaan enemmän väkeä ihan tähän puiston yhteyteen, Pekka toteaa.

Yhdessä tekemällä

Poikien Pekan, Jukan ja Veli-Matin lapsuudessa yrittäjyys oli vahvasti läsnä perheen arjessa. Pojat kasvoivat mukaan perheyriykseen eikä kukaan ole ajatellutkaan työskentelevänsä jossain muualla.

-Kyllä tämä on tullut vähän niin kuin äidinmaidossa ja ollut itsestään selvää, että täällä haluaa tehdä töitä. Minä taisin aikoinaan olla ainoa meistä, joka olisi halunnut pitää levyntöyrytykkojenkin meillä, Veli-Matti sanoo.

Luonnollista on, että pojat ovat saaneet kipinän yrittäjyyteen äidinmaidossa, sillä Jorman puoliso ja poikien äiti Annikki on tehnyt myös osansa perheyriyksessä taloushallinnon puolella. Monen menestyvän liikemiehen takaa löytyy nainen ja näin on myös Jorman kohdalla.

-Äiti on pitänyt täällä kotopuolella elämää pystyssä, kun isä on joutunut reis-

saamaan paljon, Veli-Matti toteaa.

Pekka on nykyään Lillbacka Powercon toimitusjohtaja, Jukka työskentelee huvipuiston teknisellä puolella ja Veli-Matti hallitustyöskentelyn ohella työskentelee huvivaltion tapahtumien parissa sekä hoitaa yhtiön Amerikan toimintoja.

-Minä olen siirtynyt enemmänkin jo tänne katselupuolelle, mutta kyllä edelleenkin pojat aina välillä kyselevät minulta mielipiteitä, Jorma toteaa.

Määrätietoisuus on näkynyt Jormassa myös isänä.

-Isä on tottunut siihen, että asiat tehdään hyvin ja kyllähän hän on meiltä perheeltäkin vaatinut sitä samaa. Hänen kanssaan on aina voinut puhua asiasta kuin asiasta, myös niistä kinkkisemmistä ja edelleenkin pallorella asioita paljon yhdessä, Veli-Matti toteaa.

Veli-Matti on syntynyt veljiään sen verran myöhemmin, että yritys on ollut hänen lapsuudessaan melkoisessa vauhdissa.

-Olihan isällä aika paljon ulkomaan reissuja, ettei hän ehtinyt juurikaan kuin käydä laukkuja vaihtamassa kotona ja sitten taas mentiin. Mutta harva tällaisessa elämäntyössä onnistuu, että kyllä ne reissut kannatti tehdä, toteaa Veli-Matti.

Huvipuistot Jormaa ovat kiehtoneet aina.

-Kyllä meitäkin aina lapsena vietiin ulkomaan reissuilla huvipuistoihin ja laitettiin laitteisiin, vaikka vähän olisi pelottanutkin, Pekka naurahtaa.

Yrittäjyyden parhaiksi puoliksi sekä Pekka että Veli-Matti mainitsevat sen, että kahden samanlaista päivää ei tule vastaan.

-Meillä on myös äärettömän hyviä työntekijöitä, joista saa olla kiitollinen. Olemme onnistuneet löytämään oikeat tekijät oikeisiin paikkoihin, mikä on yrityksen kannalta todella tärkeä asia. Me olemme kuin yhtä isoa perhettä, Pekka sanoo.

Yritys tuo toimeentulon monelle paikkakuntalaiselle ja henkilöstö tunnetaan hyvin.

-Kyllä tuo korona-aika oli ikävää, kun

jouduttiin lomauttamaan työntekijöitä, kun ravintoloiden piti mennä kiinni ja yhtään ei tiennyt, mitä tulee tapahtumaan. Se tuntui todella kurjalta, Veli-Matti toteaa.

Kotiseurakkaus on ollut vahvasti mukana Jorman toiminnassa ja jatkuu seuraavillekin sukupolville. Kotiseutu halutaan pitää elinvoimaisena.

-Viimeksi Pekka on rakentanut tänne raviradan ja tällä erää en keksi muuta puuttuvaa kuin lentokentän, Jorma toteaa naurahtaan.

Jorma ei ole ikinä ollut tylsyyden ystävä.

-Hyvä osoitus isän luonteesta on se, kun hän on ollut ralliautossa kartturina, niin hänen mielestään kuski on ajanut liian hiljaa, niin hän on päättänyt laittaa tupakaksi siinä joutessaan, Veli-Matti nauraa.

Se, mitä Jorma keksii seuraavaksi tylsyyden iskiessä, jää nähtäväksi. Mutta ovatpa nuo visionäärin piirteet siirtyneet seuraavallekin sukupolvelle.



Veli-Matti ja Pekka ovat jatkaneet Jorman elämäntyötä.

*Maakunnallinen
Yksinyrittäjä 2023*

PEKAN PUU JA METSÄTYÖ

TEKSTI: NOORA MYKKÄNEN KUVA: NOORA MYKKÄNEN

Ilmajokelainen yrittäjä **Pekka Harjula** on toiminut yrittäjänä kahteen otteeseen. Siinä välissä hän työskenteli vieraalla parisen kymmentä vuotta. Se onkin asia, mikä Pekkaa kaduttaa.

- Näin jälkikäteen ajateltuna on kaduttanut, että miksi en tätä yritystä aiemmin perustanut, Pekka toteaa.

Pekan ensimmäinen osa yrittäjyyttä alkoi vuonna 1982, kun hän jatkoi kotitilan pyörittämistä isänsä jäätyä eläkkeelle. Kotitilan hoidon ohella hän harjoitti metsätaloutta.

- Sen lisäksi perustin vielä yrityksen, jonka kautta tein huonekalujen verhoilua. Isä oli myös yrittäjä ja hänellä oli huonekalualan yritys. Täällä hän teki huonekalut ja myymälä oli Tampereella. Minä jatkoin tuon oman yritykseni kautta sitten vähän tätä isän työtä ja jos oli kankaita mennyt rikki tai vaikkapa haluttiin vähän uudistaa rungoltaan hyviä huonekaluja, niin minä verhoilin ne uudelleen, Pekka kertoo.

80-luvun loppupuolella Pekka päätyi rakennuksille auttelemaan ja oma yritystoiminta jäi.

- Vieraalla ollessa tein rakennushommia, maalasin, olin töissä puusepän vastaalla ja tein myös metsähommia. Olen aina sanonut, että kun on kansakoulun papereilla liikkeellä, niin silloin ei juurikaan saa valita töitään, Pekka naurahtaa.

Yrittäjyys ei ollut kuitenkaan koskaan kokonaan lähtenyt Pekasta ja 2008 hän perusti uuden yrityksen.

- Kyllä se vain alkoi yrittäjyys vetää puoleensa ja eihän siinä auttanut kuin laittaa yritys taas pystyyn. Aloitin tekemään raivaus- ja metsänhoitotöitä, taimikon hoitoa ja nuoren metsän kunnostuksia. Pikkuhiljaa siihen tuli lisäksi myös moottorisahatöitä ja niiden myötä alkoi tulla sitten puiden kaatoja, Pekka kertoo.

Yksinyrittäjän vahvuus verkostoissa

Nykyään suuri osa Pekan töistä koostuu puiden kaadoista.

- Tuo pihapuiden kaato on nyt paisunut aika isoksi. Olen onnistunut saamaan ympärilleni vahvan ja osaavan ammatti-

taitoisten tekijöiden tiimin ja töitä meillä on aika paljon, Pekka toteaa.

Piha- ja ongelmapuiden kaato vaatii tarkkuutta ja ammattitaitoa, ettei tule vahinkoja.

- Niiden kaadossa pitää olla kyllä jonkun verran kokemusta, että puun saa ahtaastakin välistä nätisti kaatumaan. Siinä täytyy ottaa aika monta asiaa huomioon, Pekka sanoo.

Yksinyrittäjänä työskennellessään Pekka on ollut aktiivinen verkostoitumaan ja siitä on ollut valtava hyöty hänen liiketoiminnalleen.

- Kun mennään tekemään puunkaatoja, niin saatan parhaimmillaan työllistää 3–4 muuta yrittäjää itseni lisäksi, Pekka sanoo.

Hyvällä tiimillä hommat pystytään hoitaa kilpailukykyisesti.

- Olen oivaltanut sen, että kun yksinyrittäjänä tekee näitä hommia, niin kaikkia koneita ei kannata investoida itselle, kun sitten ei riitä aika enää tehdä kaikkea. Eihän siinä ole järkeä, että ostaisin kymmenien tuhansien kärryn tai kantojyrsimen, joita tarvitsen vain muutamia tunteja sitten työmaalla. Niistä löytyy kyllä tarjontaa muilta yrittäjiltä, niin kyllä se on ollut kaikkein viisainta hyödyntää näitä yhteistyöryhmiä, Pekka kertoo.

Jos itse yksin yrittäisi tehdä kaikki puunkaadonkin osa-alueet, niin aikaa menisi huomattavasti enemmän.

- Aika on rajallista, mitä pystyy tekemään ja totuus on, että yksi ihminen pystyy käyttäen vain yhtä konetta kerrallaan. Jos nyt ajatellaan, että yksin kaataisi puun, sitten se täytyisi pätkiä ja oksia, mennä traktoriin ja lastata kyytiin, niin yksinhän siinä joutuisi koko ajan hyppiä traktoriin ja sieltä pois. Nyt kun toinen pätkii ja oksii, niin toinen saa traktorilla noukkia ne kyytiin. Se homma menee muiden kanssa vähän niin kuin liukuhihnalla, Pekka naurahtaa.

- Ei kannata karehtia toista yrittäjää, vaan tehdä yhteistyötä, Pekka lisää.

Vaikka töitä tehdään monen yrittäjän voimin, asiakkaalle menee kuitenkin vain yksi lasku ja hän saa tilaamansa työn avaimet käteen -periaatteella.

- Aika usein minä käyn ensin paikan päällä katsomassa, millainen homma on kyseessä ja arvioin, että mitä kaikkea siihen tarvitaan. Sitten lasken tarjouksen sen mukaan, mitä ajattelen kullakin menevän siihen aikaa. Minä laskutan asiakasta ja toiset yrittäjät sitten laskuttavat työstään minua, Pekka kertoo.

Toimintaa kehitetty määrätietoisesti

Puiden kaadon lisäksi Pekan yrityksen toinen tukijalka koostuu polttopuiden tekemisestä ja myynnistä.

- Klapikauppaa olen tehnyt pienissä määrin siitä asti, kun tämän kotitilan otin haltuun. Ensin tein omasta metsästä pieniä määriä, mutta sitten senkin kysyntä kasvoi. Tein sen homman kovan ruumiillisen työn kautta ja 2017 aloin miettimään, että tähän täytyy keksiä jotakin helpotusta. Rakensin 300 neliöisen kuivaushallin ja ostin kunnon klapi koneen. Klapi ajetaan suoraan halliin ja siellä se kuivaa koneellisesti. Se ehkä harmittaa, että en tehnyt näitä uudistuksia jo aiemmin, vaan yritin tehdä niin paljon itse omin voimin, Pekka sanoo.

Viime keväänä Pekka investoi aurinkopaneelisiin.

- Hallin katolle laitettiin 56 aurinkopaneelia ja tuotan nyt itse sen sähköä, mitä menee puiden kuivaukseen ja koneiden käyttöön. Nyt saan kuivattua klapi ekologisesti eli käsitellään luontoa luonnon tavalla, Pekka toteaa.

Pekka teki tarkat laskelmat ennen kuin investoi aurinkopaneelisiin.

- Laskeskelin asiaa ja tulin siihen tulokseen, että jos minulla nuo aurinkopaneelit ei kannata, niin missä sitten. Tarvitsen eniten sähköä juuri keväällä ja alkukesästä, jolloin paneelit parhaiten energiaa tuottavat, joten siinä kohtaa tuotto ja kulutus, mikä tekee ratkaisusta kannattavan, Pekka selventää.

Pekka oli jo päättänyt investoida paneelit täysin omalla rahalla, mutta käynti Ilmajoen Yrittäjien järjestämässä aamukahvitilaisuudessa kannatti.

- Siellä kerrottiin erilaisista tukimah-

dollisuuksista ja mainittiin, että investointitukea ehtii hakea vielä noin kuukauden päivät. Siellä minulla sitten välähti, että voisinkohan minäkin saada tukea. Pienimäen Tarjan kanssa sitten tehtiin vauhdilla hakemukset ja loppujen lopuksi sain 30 prosenttia investoinnin määrästä tukea, Pekka kiittelee.

Perheelle kiitosta

Pekan matka tähän pisteeseen ei olisi ollut samanlainen ilman perheen tukea.

- Kyllä vaimolle Sirkalle täytyy antaa suuri kiitos. Hän on ollut paljon auttelemassa noissa klapihommissa ja mikä tärkeintä, hän on aina huolehtinut, että tuvassa on lämmintä ja ruoka on ollut valmiina, kun töistä on palannut, Pekka sanoo kiittolisena.

Perheen kolmesta lapsesta vanhin poika on myös metsäalan yrittäjä ja hänestä on myös ollut suuri apu isälleen.

- Pojan kanssa tehdään jonkin verran hommia yhdessä ja kun itse jouduin sairauslomalle hetkeksi aikaa sormien jäätyä klapi-koneeseen, niin molemmat pojat olivat sitten apuna, että saatiin yrityksen toiminta pyörimään, Pekka kertoo.

Maakunnallinen yksinyrittäjä-palkinto saa Pekan herkistymään.

- Kaikenlaisia viirejä ja palkintoja on tullut saatua, mutta kyllä tällainen tunnustus menee niiden kaikkien yläpuolelle. Jos tällaisen tunnustuksen pystyy Etelä-Pohjanmaalla saamaan, kun täällä on niin paljon hienoja yrittäjiä, niin on tämä valtava huomionosoitus, Pekka toteaa.





Maakunnallinen Nuori yrittäjä 2023

Isokyröläinen sähköalan yrittäjä on ottanut rohkeita askelia yrittäjänä ja tarttunut eteen tulleisiin mahdollisuuksiin.

TEKSTI: NOORA MYKKÄNEN KUVA: NOORA MYKKÄNEN



LS Sähkötekniikan yrittäjä Lauri Suorauha perusti yrityksensä elokuussa vuonna 2015 ollessaan 26-vuotias. Sitä ennen hän oli työskennellyt sähköalalla työntekijänä, mutta yrittäjyys veti puoleensa.

- Äidin puolen suvussa on aina ollut yritteliästä porukkaa, niin sieltä se tulee varmaan minuunkin, esimerkiksi enoni on ollut sähköurakoitsija. Joskus mietin, että itseäni voisi kiinnostaa myös rakennusala, mutta päädyin kuitenkin tähän sähköpuoleen. Vaikka yrittäjyys on kiinnostanut aina, niin sähköpuolella vaaditaan tietty määrä työkokemusta ennen kuin saa itselle lupia, niin se riittävä ammattitaito täytyy hankkia muualla, ettei ole sitten ihan noviisina matkassa, Lauri kertoo.

Lauri on edennyt yrityksen kanssa reipain askelin.

- Reilun vuoden ehdin työskennellä yksin, kunnes palkkasin ensimmäisen työntekijän. Minulle sattui alkumetreillä hyvin, kun olin juuri hiljattain perustanut yrityksen, niin sain soiton Kyrö Distillerystä Kalle Valkoselta, joka kyseli, että kiinnostaisiko minua sellainen viikon urakka siellä heillä. Siihen aikaan ginihomma oli lähtenyt nousukiitoon, Lauri muistelee.

Paikan päälle mentäessä Laurille valkeni, että urakkaa taitaisi riittää kauemmaksikin kuin viikoksi.

- Minulle valkeni, että kyseessä on jopa kuukausien homma ja itseasiassa juuri äskenkin olin siellä tekemässä hommia, että on se nyt vähän kauemman sitten kestänyt, Lauri naurahtaa.

Kun työtä oli luvassa suurempi määrä, oli ensimmäisen työntekijän palkkaaminen helppo päätös.

- Yksin sitä urakkaa ei oikein olisi pystynyt hoitamaan, niin päätin palkata itselleni apua. Kyseessä oli lapsuudenkaverini, joten sekin osaltaan vaikutti nopeaan ratkaisuuni, kun tunsin henkilön entuudestaan. Markon kanssa sovittiin, että katsotaan jonkin aikaa, miten homma lähtee rullaamaan. Ja kauan sitäkin katsottiin, kun Marko oli meillä töissä viime vuoteen asti, kunnes vaihtoi Wärtsilälle reissuhommiin, Lauri kertoo.

Vuoteen 2016 mahtui myös muita roh-

keita askelia.

- Nykyiset hallinaapurit, Isonkyrön Lvis Oy:n yrittäjät alkoivat puhua, että he tarvitsivat suuremmat tilat ja samaa sanoi myös Isonkyrön Autopaja Oy:n yrittäjä. Keskusteluissa nousi esiin, että jos tiloja ei ole saatavilla, niin rakennetaan sellaiset. Alettiin tuumasta toimeen. Kyllä sain pankinjohtajalle aika lailla myydä tätä ajatustani hallin rakentamisesta, että poikkeavan tilikauden papereilla sain lainan, kun eihän yritys ollut silloin kuin reilun vuoden ollut toiminnassa, Lauri muistelee nauraan.

Rahoitus ei muodostunut kompastuskiveksi ja uuden hallin myötä saatiin neljälle yritykselle tilat.

- Lisäksi tuossa hallin päädyssä olevassa tilassa on kuntosali vuokralla eli periaatteessa tällä ratkaistiin viiden yrittäjän tilantarve, Lauri kertoo.

Työllistäminen haaveena alusta asti

Lauri on alusta asti halunnut olla luomas-
sa kotikuntaansa elinvoimaa ja työpaikkoja.

- Vaikka se silloin alussa tuntui enemmänkin ehkä haaveelta, mutta kun menin sen ääneen sanomaan Pohjankyrö-lehden toimittajalle, niin eihän sitä ole kehittännyt toisinkaan toimia. Olin silloin ollut vasta muutaman viikon yrittäjänä ja lehden otsikko oli "Nuori yrittäjä haluaa luoda työpaikkoja", Lauri muistelee nauraan.

Tällä hetkellä yritys työllistää kuusi sähköasentajaa.

- Minulla on ollut hyvä tuuri työntekijöiden kanssa, että on saatu osaavaa ja sitoutunutta porukkaa. Some on ollut meille hyvä kanava, kun sinne on laittanut ilmoituksen, että tarvittaisiin työntekijää,

niin sen kautta on tullut paljon yhteydenottoja, Lauri kertoo.

Lauri ei ole pelännyt työllistää nuoria ja kokemattomia sähköasentajia. Heille Lauri on antanut selkeän ohjeen.

- Olen pojille sanonut, että luuleminen on se pahin virhe. Mitään ei saa olettaa, vaan jos on vähänkään epävarma jostakin, niin aina voi kysyä kokeneemmalta kollegalta. Pitää olla varma siitä, miten homma tehdään, Lauri toteaa.

Laurilla on alusta asti ollut yrityksellä kirjanpitäjä ja taloushallinto hoidetaan sähköisesti.

- Ajattelin sen silloin aikoinaan niin, että minä saan pyörittää urakointipuolta ja kirjanpitäjä hoitaa oman tonttinsa, niin silloin tämä homma pyörii hyvin. Ja sujuvoittaahan se arkea todella paljon, kun kaikki kuitit saa heti kuvata kirjanpitoon eikä tarvitse täällä toimistolla säilytellä mitään kuittipinoja ja sitten hermoilla, että missähän se pino on. Ja kun kirjanpito on asiallisesti hoidettu, niin verotajankin kanssa on pysytty hyvissä väleissä, Lauri sanoo.

"Itse järjestetty liemi"

Kuten moni muukin yrittäjä, myös Lauri pitää yrittäjyyden parhaana puolena vapautta.

- Se on aika klassinen vastaus, mutta kyllä se vapaus on hieno asia. Vaikka välillä järjestääkin itsensä aikataulujen kanssa liemeen, niin se on kuitenkin itse järjestetty liemi ja omista valinnoista kiinni, kun kaikki langat ovat omissa käsissä. Jos ympäri pyöreät päivät olisivat jonkun muun järjestämiä, niin siinä saattaisi suhtautuminen olla vähän erilainen kuin nyt, Lauri naurahtaa.

Kalenterissa ei juurikaan tyhjää tilaa ole, sillä Lauri harvoin on kieltäytynyt työstä.

- Itselläni on vähän se paha taipumus, että tulee myytyä liikaa. Vaikka kädet ovat täynnä töitä ja jos joku soittaa kysyäkseen kiinnostaako joku homma, niin vaikka tiedän, että aikataulu ei anna myöden, niin jostain kumman syystä, kun sama mies on tyhmä ja ahne, niin hetken tuumaukseen jälkeen tulee luvattua, että kyllä homma saadaan onnistumaan, Lauri nauraa.

Onneksi tiukan paikan tullen Laurilla on aliurakoitsijoita apuna. Joskus lupaukset ovat poikineet yritykseen myös uusia työpaikkoja.

Kiireisen yrittäjän arjen vastapainoksi Lauri on kuitenkin aina pitänyt tärkeänä, että välillä pystyy myös pitää lomaa.

- Alusta asti olen pyrkinyt siihen, että välillä pidetään lomaakin ja varsinkin nyt, kun perheeseen on tullut jälkikasvua, niin yhteisistä lomista on pidetty kiinni. Tässä vuosien aikana on oppinut hienosäätämään työn ja loman suhdetta, Lauri toteaa.

Yritys on kasvanut tasaisesti. Asentajia on tullut joka vuosi lisää ja liikevaihto on kasvanut muutaman satatuhatta per vuosi.

- Koitetaan pitää yritys samoilla urilla ja katsotaan rauhassa, onko mahdollisuutta kasvattaa toimintaa. Vaikka rakennuspuolella on hiljaisempaa, niin toistaiseksi meillä on saneerauspuolella riittänyt hommia, Lauri toteaa.

Maakunnallinen nuori yrittäjä -palkinnon Lauri arvostaa korkealle.

- Tässä maakunnassa on paljon kovia nuoremman polven yrittäjiä, joten ei ole itsestäänselvyys, että tällaista palkintoa onnistuu saamaan. Arvostan tämän kyllä korkealle ja tämä kertoo itsellekin, että asioita on tehty oikein, Lauri toteaa.

KUVIA ITSENÄISYYDEN JUHLASTA





ETELÄPOHJALAISEN PERIKSIANTAMATTOMUUDEN TAIDONNÄYTE

TEKSTI: NOORA MYKKÄNEN KUVA: NOORA MYKKÄNEN

Mitä tarvitaan eteläpohjalaisen suurelokuvan tekemiseen? Siihen tarvitaan sisua, periksiantamattomuutta, ääretöntä sitoutumista ja itsensä likoon laittamista. Elokuvasäätiön rahojen puuttuminenkaan ei estänyt yrittäjiä toteuttamasta unelmaansa.

Vaikka tuotantoyhtiö Blankface Oy on perustettu vasta pari vuotta sitten, on yrittäjillä jo pitkälti yhteisiä polkuja tallattuna. **Toni Kurkimäki** ja **Pekka Pohjoispää** ovat tehneet ensimmäisen yhteisen lyhytelokuvan jo 90-luvun loppupuolella.

-Yhteisen tutun kautta tutustuin Pekkaan silloin 90-luvun lopussa, kun kuulin, että hänellä oli hyvät kamat kuvaamiseen. Meitä oli sellainen amatööriporukka, joista osa halusi näyttelijäksi, Pekka oli kiinnostunut kuvaamisesta ja minä taas ääni- ja musiikkisuunnittelusta, niin päätettiin tehdä porukalla lyhytelokuva, jota jokainen voi sitten käyttää vähän niin kuin cv:nä ja näyttää, että tällaista osataan tehdä, Toni muistelee.

Kauhuelokuva Surmanlaakso valmistui ja se pyöri ihan elokuvateattereissakin.

-Se oli meille vähän niin kuin harjoitustyönä tehty elokuva, mutta tietenkin ihmiset sitten halusivat nähdä, että mitä siitä tuli ja se keräsi lopulta yli tuhat katsojaa. Se oli meille iso yllätys, muistelee Pekka.

Yhteisen projektin jälkeen Tonin tie vei opiskelemaan Seinäjoen ammattikorkeakouluun kulttuurituottajaksi.

-Minäkin mietin, että lähtisin opiskelemaan, mutta kun kuulin, keitä sinne oli menossa, niin totesin, että homma taitaisi mennä enemmän sinne villin opiskelijaelämän puolella kuin opiskeluun, niin jätin menemättä, Pekka nauraa.

Ajatus Lapua-elokuvasta kyti pitkään

Ensimmäiset ajatukset Lapuan patruunatehtaan räjähdyksestä kertovasta elokuvasta alkoivat pyöriä Tonin mielessä jo 13 vuotta sitten.

-Aluksi pyöriteltiin asiaa pitkään Pekan

kanssa kahdestaan ja mietittiin, että onko räjähdyksestä jo kulunut niin pitkä aika, että siitä voisi tehdä elokuvan ja tietenkin meitä mietitytti, että miten ihmiset siihen suhtautuu, kun kyseessä on ollut niin valtava tragedia. Isänikin on ollut paikalla, kun onnettomuus tapahtui, mutta me emme ole ikinä ennen puhuneet aiheesta. Vasta, kun elokuvan tekeminen alkoi konkretisoitua, niin olemme isän kanssa sitä käyneet läpi. Itse synnyin pari vuotta tapahtuman jälkeen ja oikeastaan se 40 arkun valokuva on ainoa, mitä asiasta tiesin, Toni kertoo.

Kaksikko päätti tehdä aiheesta lyhytelokuvan Huhtikuu, joka ilmestyi heinäkuussa 2014.

-Se oli ikään kuin tunnustelua, että miten se otetaan vastaan ja millaisia tunteita räjähdyksestä kertova elokuva herättää. Toisaalta ajattelimme sen olevan myös näyte rahoittajien suuntaan osamistamme, Pekka kertoo.

Lyhytelokuva sai hyvän vastaanoton ja palaute katsojilta oli kannustavaa, joten pitkän elokuvan eteenpäin vieminen jatkui.

Elokuvasäätiön rahahanat kiinni

Yleensä pitkän elokuvan tekeminen ilman elokuvasäätiön myöntämää rahoitusta ei onnistu Suomessa, joten jo alkumetreillä Lapua-elokuvallakin haettiin tukea elokuvasäätiöltä.

-Vuonna 2015 laitoimme ensimmäisen hakemuksen elokuvasäätiölle, kun oltiin käsikirjoitusvaiheessa, mutta eipä sieltä rahaa tullut, Toni toteaa.

Vaikka elokuvasäätiön rahahana ei auennut, jatkettiin elokuvan työstämistä. Eihän sitä eteläpohjalainen vähästä lannistu.

Käsikirjoitusta työstettiin, tehtiin taustatyötä ja haastateltiin ihmisiä, jotka olivat

itse kokeneet patruunatehtaan räjähdysten.

Vuonna 2017 mukaan tuli **Haapamäen Tuukka**, joka alkoi työstää Tonin tekemää käsikirjoitusta eteenpäin.

-Kävin Vaasan ammattiopistolla tekemässä opettajan hommia ja siellä tutustuin Tuukkaan. Joitakin vuosia myöhemmin Tuukka sitten soitteli, että mitä Lapua-elokuvalla kuuluu ja että voisiko hän saada tekemäni käsikirjoituksen luettavaksi. Laitoin sen Tuukalle ja hän luetuaan kysyi, että voisiko kokeilla tehdä siitä vähän erilaisen version. Tuukan versio oli niin hyvä, että lähdettiin viemään sitä eteenpäin, kertoo Toni.

Välillä käsikirjoitus tehtiin sillä ajatuksella, että elokuvan sijasta tehdäänkin tv-sarja ja välillä ajatuksena oli kaksiosainen elokuva, mutta lopulta päädyttiin takaisin alkuperäiseen ajatukseen yhdestä täyspitkästä elokuvasta.

Mikko Jokipiin ohjaaman Kasino-elokuvan ensi-illassa Mikko tiedusteli Tonilta, mitä Lapua-elokuvalla kuuluu.

-Vastasin Mikolle, joka niihin aikoihin oli minulle sellainen puolittettu, että ei elokuvalla kuulu oikein mitään, kun ei olla saatu rahoitusta ja tähän tarvittaisiin muutaman kymmenen Kasino-elokuvan verran rahaa, ainakin miljoona, Toni muistelee.

Mikko tuli mukaan tiimiin ja asiat lähtivät etenemään vauhdilla.

-Vuoden 2021 keväällä tultiin julkisuuteen, että Lapua-elokuva on tulossa, mutta siinäkin vaiheessa meiltä edelleen puuttui se miljoona, Pekka naurahtaa.

Eräillä lasten synttäreillä Koop Arponen alkoi kysellä Tonilta, onko elokuvalla sponsoreita ja tarjoutui auttamaan niiden hankinnassa.

-Yhtäkkiä meillä olikin sponsorina Kouvolan lakritsi ja sitten niitä alkoi tulla lisää

pikkuhiljaa. Näiden avulla päästiin aina muutama kuukausi eteenpäin ja pystyttiin suunnitella asioita, kun tiedettiin, että jos-takin on tulossa aina jonkin verran rahaa. Mutta totta kai meiltä edelleenkin puuttui valtava määrä rahaa, Toni kertoo.

Syksyllä 2021 nelikko päätti perustaa yhteisen yrityksen, jotta elokuvaprojektin hallinnointi ja rahaliikenteen hoitaminen olisi helpompaa. Silloin Pekasta, Tonista, Tuukasta ja Mikosta tuli Blankface Oy:n yrittäjät.

-Pohjimmiltaan se on yrittäjyyttä mitä suurimmassa määrin, mutta me muodostamme myös taiteellisen työryhmän ja olemme tuottajia. Tässä on erittäin nopealla aikataululla perustettu yritys ja skaalattu se suuremmaksi, Pekka kertoo.

Nopealla aikataululla edetessä asioiden suunnitteluun ei ole jäänyt aikaa.

-Niin kuin arvata saattaa, niin jos yritys kasvaa liian nopeasti, niin siinä on tosi paljon kaikkia kasvukipuja matkalla. Kyllä siinä monta kertaa on jouduttu miettimään, miten hoidetaan kaikki hallinnolliset jutut, järjestelmät ja palaverit, kun homma paisu hetkellisesti niin nopeasti, Toni sanoo.

-Erikoista meillä on tavallaan ehkä ollut sekin, että vaikka Pekka paperilla on pomo, niin jokainen on kuitenkin itse ollut vastuussa siitä omasta osa-alueestaan ja kaikki on aina luottaneet siihen, että jokainen hoitaa sen oman tonttinsa. Ja kun nopeasti on edetty, niin moni asia on keksitty vasta ihan viime tinkaun, Tuukka naurahtaa.

Kun isoimmalta rahoittajalta, elokuva-säätiöltä, rahaa ei saatu, on monet työtunnit revitty yrittäjien selkänahasta.

-Me Tonin kanssa on hoidettu se luova puoli rungon kanssa, mutta yhtä lailla Pekka ja Mikko ovat sitten tulleet siihen mukaan ja vastaavasti taas luovan puolen jälkeen me kaikki on yhdessä tehty sitä tuotantoa ja tehty itse kaikki mainoksista ja somesta lähtien. Onhan tämä ollut aika hullu yhdistelmä, kun normaalistihan ohjaaja ja käsikirjoittaja olisi jo kuvausten jälkeen siirtynyt seuraavaan projektiin. Mutta toisaalta tässä on oppinut valtavasti, kun on päässyt näkemään koko projektin joka kantilta, Tuukka toteaa.

Sen lisäksi, että yrittäjiltä on vaadittu työtä, heiltä on vaadittu myös taloudellisen ris-

kin ottamista unelmansa toteuttamiseksi.

- Noin puoli miljoonaa meidän piti laittaa omaa rahaamme tähän likoon eli kyllähän siinä otettiin aika iso riski. Asetimme elokuvan katsojatavoitteeksi 100 000, mutta oikeastaan sekään ei vielä riitä siihen, että pääsisimme taloudellisesti omillemme, Toni toteaa.

-Jos me olisi jääty katsojaluvuissa johonkin sinne 50 000 pintaan, niin meillä olisi puoli miljoonaa lainaa ja se olisi ollut sellainen perussuoritus. Meiltä vaadittiin ihan täydellinen onnistuminen, että päästään omillemme ja kyllä tässä monta kertaa on oltu selkä seinää vasten, Pekka sanoo.

Vaikka elokuvasäätiöltä ei rahaa herunut kuin vasta loppumetreillä elokuvan markkinointiin ja levitykseen, missään vaiheessa yrittäjillä ei käynyt mielessä tehdä elokuvaa pienemmin tai vaatimattomammin.

- Laskettiin oikeastaan aika pitkälle sen varaan, että kun tehdään tosi hyvin, ei pelkäätkään elokuvaa vaan myös kaikki taustatyöt ja yritetään saada joka tontille ne parhaat tekijät, niin sillä päästään ainakin 50 000 tuhanteen katsojaan ja sitten jäädään omakotitalon verran miinukselle. Se, että olisi lähdetty tekemään pienemmin, ei olisi ollut hyvä vaihtoehto, Pekka toteaa.

Etelä-Pohjanmaan katsotuinn elokuva

Lokakuun loppupuolella Lapua 1976 -elokuva oli kerännyt jo yli 140 000 katsojaa. Etelä-Pohjanmaalla se nousi kaikkien aikojen katsotuimmaksi kiilaten ohi Talvisodankin.

Pitkä taival elokuvan parissa on saanut arvoisensa kiitoksen.

-Kaikille katsojille täytyy antaa nöyrä kiitos siitä, että he ovat leffan

menneet katsomaan. Tämä on vetänyt puoleensa paljon sellaisia, jotka eivät normaalisti juurikaan elokuvissa käy. Palaute on ollut positiivista, joten se lämmittää mieltä. Aihe on kuitenkin niin arka, että elokuvassa olisi voinut tehdä monta asiaa väärinkin sen suhteen, Pekka toteaa.

-Erityisen hyvältä tämä näin suuri katsojamäärä tuntuu senkin takia, että aika paljon saatiin epäilyksiä ja kuraa niskaamme elokuva-alan toimijoilta projektin aikana. Nyt me on näytetty, että me osaamme ja pystymme tekemään tällaisen elokuvan, Toni naurahtaa.

Seuraava käsikirjoitus on jo Tuukalla työn alla. Aihetta he eivät vielä suostu paljastamaan.

-Se ei pohjauudu tositapahtumiin eikä myöskään kerro nuijasodasta, vaikka sekin eteläpohjalaiselle tuotantoyhtiölle sopisi, Tuukka naurahtaa.



UUDET JÄSENET

Alajärven Yrittäjät ry

Cars Perho Oy
Saarenpää Oy - Alajärvi
Alajärven Ratsastuskoulu
Sj Saarimaa Oy

Alavuden Yrittäjät ry

Vedeneristys Viita Oy
Heicitec Oy
Hius ja Kauneus Sini Orvokki
Puusepäntiike T. Metsoila Oy
Mil-Met Oy
Pankko Oy

Evijärven Yrittäjät ry

Uusi Evijärven apteekki

Ilmajoen Yrittäjät ry

Lakeus Tekniikka Oy
Masapa Oy
t.Tuohimäki Oy
Voimistelukoulu Vilkas
Marje Oy
JHK Business Solutions
Ilmajoen Autotelakka
Tmi Kirsi Ojala
JH-Eristys
JK Auto Engineering
JKH Tech Oy

Isojoen Yrittäjät ry

Inspire Services

Isonkyrön Yrittäjät ry

Isonkyrön Autopaja Oy
Jalkahoitola Maininki
Vaasan Rikotus ky
Lakeuden Tilineuvos Oy
Heinäkauppa.fi

Jalasjärven Yrittäjät ry

Pienkonehuolto Pikku-Paja
Koskut Grilli Oy
Koskuen Konehuolto Oy

Jurvan Yrittäjät ry

Kätevä hoiva Oy
T:mi Leena Yli-Kokko
HVS YHTIÖT OY

Karijoen Yrittäjät ry

KaBaLo

Kaskisten Yrittäjät ry

Wanhan Saunan Puoti Oy

Kauhajoen Yrittäjät ry

M. Nummijoki Oy
Luovuuden tupa
Runopaja
Rakennus K.Koski Oy
Mäkisen Sähkö Oy

Kauhavan Yrittäjät ry

Panela Oy
Vilinvest Oy
JMK Marketing
Innopart Oy
JH puurakennus
Leipomo-Kahvila Unelma Oy
Markkinointi E. Kivelä Oy
Kauhavan Tuoppi Oy

Kortesjärven Yrittäjät ry

Käsityöt Desing Mariia
Juosvil Oy

Kristiinan Yrittäjät ry

Erai Oy
Kristiinankaupungin 2.
Lapväärtin apteekki

Kuortaneen Yrittäjät ry

Kirjanpitopalvelu Toivonen Oy
Pläkisport
Sähköasennus Sippola Oy
Hieronta ja Hyvinvointi Moodi

Kurikan Yrittäjät ry

Onnellinen Vaeltaja Oy
Maija-Leena Kantti
Kukkasmäki Service Oy
Koskela Motorsport Oy
Hyggis Oy
Monnarin Murkinat Oy
Polven Paja
PasMar Oy
Venesniemen loma Ky
JA Rakenne Oy
Käntty Oy
Veljekset Piirto Oy
Mty Hyövälti Eetu ja Hyövälti Janne
Mittaus ja suunnittelu Toni Heino Tmi

Laihian Yrittäjät ry

Pohjanmaan autoservice oy
Valokaapelityöt Kangasmäki Oy
Wimace Oy
Ripsi&Kynsikulma M.Vieruaho
Tiemerikintä Jarkko Peltonen Oy

Lappajärven Yrittäjät ry

Matinharju oy

Lapuan Yrittäjät ry

Raniko oy
RK Putkiasennus
LVI-Huhtala Oy
Tomi Annala Event Lighting
Royal Beauty Group Oy
Vipel
Lakis Oy
Blankface Oy
Techat Oy
Geoper Oy
Wilmala
M-Move
Levet Oy

Peräseinäjoen Yrittäjät ry

MIKSI OY
Eläinlääkäri Merja Vuorus
Koneurakointi M. Aho
Eetu Laakso Oy
Tmi Kepein Tassuin

Seinäjoen Yrittäjät ry

Kaukola Consulting Oy
HM Install Service OY
Sannan Valkoinen Talo Ky
Maalausliike Väri aika Oy
Heimolan Maito Oy
Beauty Ink Oy
T.Ruokonen
J. Lehtimäki Oy
Autokorjaamo Fin Mekanix Oy
AJ Rakennus Oy Seinäjoki
Latte Holding
Jonicster safety
Latvala Kalle Mikael
Mielenankkuri Oy
Maila-Jussit Oy
Harri Anttila
Lakeuden MiiAki Oy
Tacomo Oy
VV-Kuivaus Group Oy
Nurmela Group Oy
Soundbros Oy
POP Pankki Ideapark Seinäjoki
Polarmar Oy
Suoluhta Oy
Saarenpää Oy - Seinäjoki
TO noni!
Ytimes
Hair & Beauty Spa
Ihan-A oy
Lakeus WebSolutions Oy
TJTInvest

Tmi Akincin Ravintolat
Toiminimi Seija Rankinen
Panostus Pekka Saarela Oy
Valtasaari Teollisuusasennus Oy
Heatmac Oy
Janin-Kone Oy
Kiinteistönvälitys- ja arvointipalvelut J. Lehto LKV Oy
OnePomp Oy
Fit Salo Oy
Seinäjoen Sähköasennus Oy
JutiSet
Leaddeal
Visio creative Oy
Suunnittelu Roos Oy
PetYard
Tmi Esa Alanko
Tmi Ville Kristo
Psykoterapeutti Tiina Ristilä
Kontakto Oy
Sunvoimin

Soinin Yrittäjät ry

Nature Paavola Oy

Teuvan Yrittäjät ry

Hinaus & Huolto Lång Oy

Ylihärman Yrittäjät ry

HT-Truck Oy

Ähtärin Yrittäjät ry

Tmi "Metsä-KMS"
E-P Uunimuurarit Oy

TERVETULOA
UUDET
JÄSENET



Henri Saranpää, Creative Leader / Visio creative, Seinäjoki

Tosi hyvä tuotantoyhtiö! Sitä me olemme; rohkeita ja nykyaikaisia tekijöitä. Hallitsemme median kolmelta kulmalta. Kuvat, video ja ääni yhdistyvät käsissämme houkutteleviksi lopputuloksiksi. Teemme kaikkemme herättääksemme visiosi eloon.

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Yrittäjäjärjestöön liittyminen toi mielenkiintoisia etuja sekä tiettyä turvaa yrittäjyyteen. Tuntuu nykyaikana olevan kohtuu hankala löytää oikeanlaista ja luotettavaa tietoa koskien yrittäjyyteen.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Toivon, että yrittäjäjärjestö tarjoaa meille asiakkaille hyviä alennuksia, sekä henkilökohtaisempaa palvelua. Jokaisella alalla on omanlaiset tarpeet, joten olisi hyvä päästä niistä kertomaan.

Millaisia tavoitteita teillä on yrityksenne suhteen lähitulevaisuudessa?

Yrityksen Visio on olla tosi hyvä tuotantoyhtiö! Meidän kanssa on kiva tehdä ja voi luottaa siihen, että hommat hoituu ammattimaisella otteella. Myös uskon, että omalla Visiointi ja ideointi kyvyllä pystyn kirkastamaan yrityksen markkinointia ja niitä ideoita mitä yhdessä juonitaan. Toivon siis, että Visio kulkee jatkuvasti eteenpäin ja pyrkii auttamaan asiakkaita pääsemään entistä parempiin tarinoin meidän tuotantojen kautta!



Kirsi Ojala, Tmi Kirsi Ojala, Ilmajoki

Toimin aluemyyntipäällikkönä Avonilla, kannustaen ja ohjaten ihmisiä saamaan lisätienestiä. Avon tarjoaa jokaiselle mahdollisuuden ostaa tai ansaita myymällä kosmetiikkatuotteita sekä Avon on toiminut naisten puolesta puhujina ja naisten arvojen edustajina yli 135 vuotta.

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Uutena yrittäjänä halusin saada mahdollista vertaistukea ja neuvoja muilta yrittäjiltä.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Verkostoitumista ja tietoa yrittäjyydestä ja ajankohtaisista asioista.

Millaisia tavoitteita sinulla on yrityksesi suhteen lähitulevaisuudessa?

Toivon, että saisin Avonin toimintaa ja tuotteita tutummaksi ja voisin kannustaa lisää uusia ihmisiä yrittäjyyteen ja menestymiseen. Haluan kehittyä ja tulla paremmaksi palveluntuottajaksi Avonilla.



Niina Kultti, Anne Saarinen ja Ari Haapala, Ihan-A Oy/Puoti & Kahvila Ihana, Seinäjoki

Saman katon alla viihtyisä kahvila ja käsityömyymälä. Meillä leivotaan tuotteet itse ja gluteenittomana.

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Liityimme, koska jäsenyys tuo tukea ja turvaa yrittäjyyteen ja saamme helposti tietoa ajankohtaisista asioista.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Toivomme verkostoitumista muihin yrittäjiin ja myös neuvoja ja tukea mahdollisissa ongelmatilanteissa.

Millaisia tavoitteita teillä on yrityksenne suhteen lähitulevaisuudessa?

Tavoitteemme on kasvattaa yritystä ja tulla tunnetuksi asiakkaille kahvilana, mihin on aina mukava mennä.



Miia Mäki-Ikola, Zero Waste Auntie Mieli®, Seinäjoki

Zero Waste Auntie Mieli® on kiertotaloutta ja vastuullisuutta rehellisellä pohjalaisella asenteella suoraan yrittäjältä yrittäjälle!

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Itse asiassa lopulliseen liittymispäätökseen vaikutti yrittäjäystävänä suositus. Huomasin kuitenkin heti, että se oli todella kannattava ja hyvä päätös!

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Toivon verkostoitumista muiden yrittäjien kanssa. Olen jo nyt osallistunut hienosti järjestettyihin tapahtumiin sekä erinomaisiin koulutuksiin. Järjestöstä olen saanut myös tukea ja vastauksia moniin kysymyksiin, joita yksinyrittäessä tulee jatkuvasti esiin.

Millaisia tavoitteita sinulla on yrityksesi suhteen lähitulevaisuudessa?

Yrityksen tavoitteena on sekä oman alan että yrityksen tunnettuuden lisääminen ja sitä kautta kasvu.



Salla-Maria Priuska, Royal Beauty Group Oy, Lapua

Kauneushoitoalan yritys, joka on erikoistunut ammattikosmetiikan maahantuontiin ja kouluttamiseen. Tarjoamme myös laajasti kauneushoitoalan palveluita Royal Beauty Spa:ssa Lapualla ja Seinäjoella.

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Liityin yrittäjäjärjestöön, jotta voin verkostoitua muiden yrittäjien kanssa.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Toivon saavani yritystoiminnalleni tärkeitä kontakteja, koulutuksia ja tapahtumia sekä apua kasvun kanssa.

Millaisia tavoitteita sinulla on yrityksesi suhteen lähitulevaisuudessa?

Yrityksen tavoitteena on kasvu ja kehittäminen, niin maahantuonnin puolella, kuin hoitoloissa.



Ville Piri, Kotisivukulma / Vilanvest Oy, Kauhava

Kotisivukulma tarjoaa verkkosivut, digitaalisen mainonnan sekä kuvaukset yrittäjille järkevään hintaan, satojen tyytyväisten asiakkaiden kokemuksella.

Miksi liityitte yrittäjäjärjestöön?

Liityin yrittäjäjärjestöön, sillä koin sen hyödylliseksi liiketoimintani kannalta.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Toivon jäsenyyden tuovan mukanaan verkostoitumista alueen muihin yrittäjiin sekä tiedotteita ajankohtaisista asioista.

Millaisia tavoitteita teillä on yrityksenne suhteen lähitulevaisuudessa?

Tavoitteena on kasvattaa liiketoimintaa entisestään. Haluaisin saada yhä useamman yrityksen ymmärtämään verkkosivujen ja digitaalisen mainonnan tärkeyden.



Sini Kurhela, Hius ja Kauneus Sini Orvokki, Alavus

Kauneushoito- ja kampaamopalvelut suurella sydämellä Alavudella.

Miksi liityitte yrittäjäjärjestöön?

Sain siitä tietoa silloin, kun aloin yrittäjäksi ja ajattelin että miksei liitytään vain sekä totta kai lakipalvelut.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Jos yritykselleni tapahtuisi/sattuisi jotain ikävämpää, johon tarvitsisin apua, toivoisin, että järjestö olisi jollainlailla apuna pääsemään uudestaan alkuun sekä yhteiset tapahtumat.

Millaisia tavoitteita teillä on yrityksenne suhteen lähitulevaisuudessa?

Tarkoituksena on laajentaa yritystäni myös hyvinvointi-/liikunta-puolelle lähivuosina, niin että pystyisin tehdä myös kauneushoitoalan töitä samalla.



Hannu Kangas, Heatmac Oy, Seinäjoki

Heatmac on Seinäjokinen terästen lämpökäsittelyjen ammattilainen.

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Liityin yrittäjäjärjestöön koska koen verkostoitumisen olevan hyväksi sekä itselle että yritykselle.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Porukassa on voimaa, vinkkejä, yhteyksiä ja erilaisia ajatuksia tarvitaan aina. Myös koulutukset ja erilaiset ajankohtaiset tiedotteet ovat tärkeitä.

Millaisia tavoitteita sinulla on yrityksesi suhteen lähitulevaisuudessa?

Tavoitteena on suunnitelmallisesti kasvattaa ja kehittää kattava lämpökäsittelypalveluita tarjoava yritys, jota leimaa korkea palveluiden laatu sekä luotettavan ja vastuullisen yrityksen leima.



Henri Viita,
Vedeneristys Viita Oy,
Alavus

Parasta bitumia katollesi.

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Liityin yrittäjäjärjestöön laajemman verkostoitumisen vuoksi.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Jäsenyydestä odotan neuvoja, vinkkejä jne.

Millaisia tavoitteita teillä on yrityksenne suhteen lähitulevaisuudessa?

Tällä hetkellä rakennusalalla toimiessamme vältellään konkurssiaaltoa. Aika näyttää mitä tulevaisuus tuo tullessaan.



Jaakko Salo, Pienkonehuolto Pikku-Paja Oy, Jalasjärvi

Tarjoamme pienkoneiden huolto- sekä korjauspalveluita.

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Liityin yrittäjä järjestöön, koska haluan verkostoitua muiden yrittäjien kanssa.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Tietoa ajankohtaisista asioista yrittäjyyteen liittyen sekä tukea ja verkostoitumista.

Millaisia tavoitteita teillä on yrityksenne suhteen lähitulevaisuudessa?

Tavoitteena olisi kasvattaa yritystoimintaa sekä mahdollisesti luoda työpaikkoja.



Jenniina Koivisto, JMK Marketing, Kauhava

JMK Marketing on luovan alan yritys, joka tarjoaa nettisivuja sekä graafista suunnittelua pienille ja keskisuurille yrityksille ympäri Suomen.

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Liityin yrittäjäjärjestöön, koska haluan oppia lisää yrittäjyydestä, verkostoitua muiden yrittäjien kanssa ja osallistua erilaisiin tapahtumiin ja koulutuksiin. Haluan olla mukana viemässä yrittäjien etuja eteenpäin.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Toivon, että jäsenenä saan tukea ja neuvoja muilta yrittäjiltä sekä uusia ideoita, miten kehittää liiketoimintaa. Uskon myös, että mahdollisissa ongelmatilanteissa en jää yksin.

Millaisia tavoitteita sinulla on yrityksesi suhteen lähitulevaisuudessa?

Opiskelen tällä hetkellä Helsinki Design Schoolissa Web-designeriksi, joten lähitulevaisuuden tavoitteena on kehittyä omassa työssä, laajentaa asiakaskuntaa sekä vahvistaa brändin näkyvyyttä.



Marjaana Mäntylä, Kántty Oy, Ilmajoki

Kántty tuottaa Ilmajoen keskustassa sijaitsevan Cafe Conttori & bistron palvelut.

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Olen aina kokenut, että järjestöistä saa tukea ja viimeisintä tietoa, koska ovat rakentuneet tarpeesta ja asian ympärille. Joten aloittaessani yrittäjänä oli selvää, että liityn yrittäjäjärjestöön.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Toivon tukea, neuvoja, vinkkejä ja etuja sekä verkostoitumista.

Millaisia tavoitteita sinulla on yrityksesi suhteen lähitulevaisuudessa?

Tavoitteeni on tehdä Kántty oy tunnetuksi erityisesti itse valmisteista gluteenittomista tuotteista. Tavoitteena Cafe Conttorille on luoda Ilmajoelle kahvilakulttuuri. Mahdollisesti tulevaisuudessa laajennan Kántyn toimintaa hankkimalla leipomotilan.



Niko Rinta-aho, Raniko Oy, Lapua

Tarjoan nykyaikaista ja asiakasläh-
töisiä muuraus- ja laatoitusalan
palveluita Pohjanmaan alueella.

Miksi liityitte yrittäjäjärjestöön?

Koska olen uusi yrittäjä niin tavoit-
teenani on verkostoitua ja tavata
samanhenkisiä yrittäjiä.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäse- nyydestä?

Toivon saavani tietoa alueeni yrittäjien toiminnasta ja saada mah-
dollisesti yritykselleni näkyvyyttä ja kontakteja.

Millaisia tavoitteita teillä on yrityksenne suhteen lähitulevaisuudessa?

Yritykseni tavoitteena on mahdollisesti työllistää jossain vaiheessa
useampi ammattilainen itseni lisäksi ja kehittyä alani yhdeksi edel-
länkävijäksi.



Sanna Keko, Jalkahoitola Maininki, Isokyrö

Jalkahoitoja tarjoava yhden naisen
yritys Isostakyröstä. Lisäksi teen
kotisivuja ja sisällöntuotantoa "va-
paa-ajalla".

Miksi liityitte yrittäjäjärjestöön?

Liityin yrittäjäjärjestöön lähinnä
verkostoituakseni alueen muiden
yrittäjien kanssa. Lisäksi yrittäjäjär-
jestössä oli kattavasti mielenkiintoi-
sia tapahtumia ja aktiivista toimin-
taa.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäsenyydestä?

Toivon saavani yhteistyötä muiden paikallisten yrittäjien kanssa ja
tietenkin haluan kuulla ajankohtaisista asioista.

Millaisia tavoitteita teillä on yrityksenne suhteen lähitulevaisuudessa?

Tavoitteena on kasvattaa hoitovalikoimaa ja tarjota mahdollisim-
man kattavasti erilaisia jalkojenhoidon palveluja alueella. Lisäksi
tietenkin kasvattaa uuden yrityksen mainetta ja asiakaskuntaa.



Riina Vuorus, Kepein Tassuin, Seinäjoki

Kehonhuoltoa parhaalle ystävälle,
suurella syrämmellä!

Miksi liityit yrittäjäjärjestöön?

Liityin mukaan kohdatakseni saman-
henkisiä ihmisiä, sekä verkostoituak-
seni. Kun löytää muutaman yhtä
pöyröön, vaan taivas on rajana! Suu-
rimpana syynä oli kuitenkin Yrittäjien
tarjoama tuki ja mahdollisuudet.

Mitä hyötyä toivot saavasi jäse- nyydestä?

Toivon saavani mahdollisuuksia ke-
hittää itseäni mm. koulutusten avulla. Mikäli joskus apua tarvitsee,
toivon järjestön olevan apuna ja tukena.

Millaisia tavoitteita sinulla on yrityksesi suhteen lähitulevaisuudessa?

Tavoitteenani on tarjota kokonaisvaltaista kehonhuoltopalvelua koirille,
jotta jokainen voisi kulkea kepein tassuin! Haluan osaltani vaikuttaa kar-
vakavereiden hyvinvointiin, sekä luoda tietoisuutta kehonhuollon merki-
tyksestä ja tärkeydestä koirille. Tärkeimpänä tavoitteenani on olla entistä
useamman apuna tilanteessa, kun apua tarvitaan koiran kehon toimin-
nallisissa vaivoissa ja ongelmissa. Onneksi tällä tiellä ollaan ja muutaman
vuoden päässä odottaakin valmistuminen eläinten osteopaattiseksi
manuaaliterapeutiksi!

Vakuuta itsesi, yrityksesi ja ihmiset lähelläsi

Työeläkevakuutuksissa
kumppanimme on Elo.

fennia.fi | elo.fi



fennia



YRITTÄJÄ! Askarruttaako jokin?

Hyödynnä jäsenyyttäsi ja kysy neuvoa asiantuntijalta.

Yrittäjien jäsenyys on siitä mukava juttu, että jäsenille on tarjolla maksutonta apua.

Suomen Yrittäjien lakineuvontapalvelu palvelee arkisin klo 8-18 numerossa (09) 229 222.

Kysyä voit esimerkiksi työlainsäädännöstä, verotuksesta tai muusta yritystoimintaasi liittyvästä.

Saat yhteyden neuvontaverkostoon myös soittamalla Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien toimistolle arkisin klo 9-16 numeroon 06 420 5000.

Lakiasiaineuvonta



Teppo Laine
Asianajaja
Asianajotoimisto Legistum
Oy
020 742 4469
040 047 4074

yrityskaupat ja -järjestelyt
kiinteistöt ja rakentaminen
työoikeudelliset asiat
oikeudenkäynnit
talousrikosasiat
koulutukset



Ilkka Ruokola
Asianajaja
Kattelus, Ruokola & Munkala
Oy
050 523 7833
06 429 7002

osakeyhtiölaki
kiinteistöasiat
sopimusoikeus
konkurssi- ja yrityssaneeraus
oikeudenkäynnit ja riidan-
ratkaisut



Janne Yli-Kaupila
Asianajaja, varatuomari
Asianajotoimisto
Yli-Kaupila Janne
050 549 9966
sopimusoikeus
kiinteistö- ja rakennusasiat
yhtiöoikeus, oikeudenkäynnit ja
riidanratkaisut, työoikeus
konkurssi- ja yrityssaneeraus
yrityskaupat
markkinaoikeudelliset asiat
vahingonkorvausoikeus



Christian Holmsten
asianajaja
Asianajotoimisto Christian
Holmsten
ma klo 13.00–16.00
06 312 6511
pe klo 10.00–14.00
06 224 3512



Mikko Pihlajamäki
asianajaja
BLF Asianajotoimisto Oy
040 680 8888

sopimusoikeus
kansainvälinen kauppa
yrityskaupat



Jouni Sivunen
Varatuomari
Lecklé Oy
040 714 5595

rakennejärjestelyt
yrityskaupat
osakassopimukset
yhtiöoikeus,
sopimusoikeus



Anssi Perala
Varatuomari
KPMG Oy Ab
040 8262 102

Rakennejärjestelyt
Yrityskaupat
Osakassopimukset
Yhtiöoikeus
Sukupolvenvaihdot
Kiinteistöasiat
perhevarallisuus-oikeus



Jari Ala-Varvi
Tietosuojavastaava, yrittäjä
Opsec Oy
020 198 6699

tietosuojalainsäädäntö ja henki-
lötietojen käsittely
tietosuojasopimukset
IT-hankinnat ja sopimukset



Mira Isosomppi
Lakimies
KPMG Oy Ab
020 760 3721
040 145 4557

liikejuridiikka
työoikeus
yhtiö- ja sopimusoikeus
yrityskaupat
yritysjärjestelyt



Tomi Merenheimo
Asianajaja
Asianajotoimisto
Magnusson
040 560 6101
arkisin klo 8.30–10.00

kansainväliset asiat
yritysjärjestelyt
vaativat riita-asiat



Jannica Boucht
Liikejuridiikan asiantuntija,
OTM
KPMG Oy
040 184 8863

yrityskaupat, rakennejärjestelyt,
yhtiöoikeus
sopimusoikeus, finanssialan
sääntely

Veroneuvonta



Sakari Joensuu
Talous- ja veroasiantuntijayrittäjä
Josak Oy
0500 368 021

yritysten vero-, talous- ja
yhtiöoikeudelliset asiat
omistajanvaihdokset



Tuula Viita-aho
OTM, KLT
Lakiasiantuntijatoimisto Viita-aho
040 516 1615
Yhtiöoikeudelliset työt ja konsultoinnit
(mm. perustamis- ja muutosasiakirjat)
Veroneuvonta ja
muut vero-oikeudelliset asiat
perintö- ja lahjaveroitus



Arja Lehto
Veroasiantuntija
Lecklé Oy
040 709 2833
Verotus, omistussuhteiden
sukupolvenvaihdot
yrityskaupat, osakassopimukset



Sirpa Riihimäki
Rahoituspäällikkö
Finnvera
029 460 2356
yritystoiminnan alun
kasvun ja kansainvälistymisen rahoitus
viennin riskeiltä suojautuminen

Rahoitus

Henkinen hyvinvointi



Jari Hautamäki
kasvun ja uudistumisen asiantuntija
Sosionomi YAMK
ET, Psykoterapeutti
Työnohjaaja STORY
Master-TSC®
RMP Motivaatiovalmentaja
Hautamäki Training Oy
040 149 5157
Arkisin klo 9-16
Henkinen hyvinvointi

Perintä



Tytti Pajukangas
Lakimies, OTM, KTM
Laihian Laki Oy
06 4770888

Tietorikollisuus



Jari Ala-Varvi
Tietosuojavastaava, yrittäjä
Opsec Oy
020 198 6699

tietosuojalainsäädäntö ja henkilötietojen käsittely
tietosuojasopimukset
IT-hankinnat ja sopimukset

Energiankäyttö



Matti Alakoskela
Thermopolis Oy
044 438 4200

energiankäyttöön liittyvien perusasioiden kartoittaminen
energiatehokkuus, taloudellisuus ja ympäristöystävällisyys

Sähkökilpailutus



Tapani Mäkelä
Insinööri
Enerlo-palvelut Ky
050-4662233

Yritysten ja kiinteistöjen sähkönhankinta: kilpailutus ja siirtokustannusten optimointi sekä aurinkosähkö.

Harhaanjohtavan markkinoinnin torjunta



Noora Mykkänen
Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät
050 437 7156

Hakemisto- ja domainhijaukset, valelaskut, harhaanjohtava puhelinmyynti

Julkiset hankinnat



Anne Niemi
Hankintaneuvoja
Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät
0400 661 635

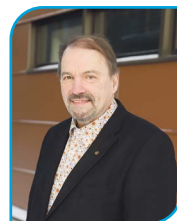
Hankintaneuvonta yrittäjille ja hankintayksiköille
Julkisiin tarjouskilpailuihin osallistuminen



Pekka Kallunki
KTM
Kiertoa Oy
050 540 1609

Julkisiin tarjouskilpailuihin osallistuminen

Kiinteistöarviointi



Hannu Juutti
Auktorisoitu kiinteistöarvioija
H&J Group Oy
0407146683

Kiinteistöjen arvonnäilytykset

Laatuasiat



Tuomo Sirniö
TS Laatulpalvelu
044 070 4441

laatu-, ympäristö- ja työturvallisuusjärjestelmä- sekä CE-merkintäneuvonta

Kansainvälistymisneuvonta



Marko Luoma
MT Xport Consultants Oy
045 880 3770

uudet markkinat tiedon hankkiminen
markkinaselvitykset
kansainvälisten jakelukanavien ja kumppaniverkoston kehittäminen
kansainväliset messut



Nikolai Juferev
Lakimies
Asianajotoimisto Legistum Oy
0207 424 481

Baltianmaiden ja Venäjän lainsäädäntö
kansainvälinen kauppa
sopimukset
yritysjärjestelyt
kielet: suomi, eesti, venäjä, englanti



Riikka Ylikangas
kasvu- ja kansainvälistymiskoordinaattori
Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus
0295 027 578

vienti- ja kansainvälistymisneuvonta
kansainvälistymisen rahoitusneuvonta
ja -tuki kansainvälistymistapahtumat
ohjaus tietolähteisiin ja yhteistyökumppaneiden palveluihin

HR-konsultointi



Elina Harju
HR-konsultti/yrittäjä, KTM
HR Roihu Consulting Oy
040 724 9985

Työsuhteen elinkaari
Henkilöstön kehittäminen ja palkitseminen
Henkilöstösuunnitelmat
Työsuojelu
HR-järjestelmät ja raportointi
Työnantajakuva
Työhyvinvointi
Strateginen HR

Yrityskummit



Juhani Hihnala
Yhteyskummi
Suomen Yrityskummit,
Etelä-Pohjanmaa
0500 565 947



Aila Hemminki
Aluekummi
Suomen Yrityskummit,
Etelä-Pohjanmaa
045 633 5501



Jorma Ranta
Omistajanvaihdosasiantuntija
Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät
050 593 9739
Suomen Yrityskummit
aluekoordinaattori

Omistajanvaihdosneuvonta



Jorma Ranta
Omistajanvaihdosasiantuntija
Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät
050 593 9739

yrityskaupat
sukupolvenvaihdos



Sakari Joensuu
Talous- ja veroasiantuntijayrittäjä
Josak Oy
0500 368 021

yriytsten vero-, talous- ja
yhtiöoikeudelliset asiat
omistajanvaihdokse



Jouni Sivunen
Varatuomari
Lecklé Oy
040 714 5595

rakennejärjestelyt
yrityskaupat
osakassopimukset
yhtiöoikeus,
sopimusoikeus



Päivi Kallio
HT, KLT
KMMV Tilitalito Oy
050 5865 165

omistajanvaihdoksen eri
toteutustavat
yhtiöoikeudelliset toimenpiteet
ennakoivat rahoitusjärjestelyt
viranomaisilmoitukset
rekisteröinnit
HT-tilintarkastajan lausunnot



Matti Kuvaja
Konsulttitoimisto MAT-RA OY
0400 264 867

yriytksen osto tai myynti



Kaisa Ala-Korpela
KLT
Ilmajoen Yrityspalvelu/Kate-laskenta
010 320 2150

Kirjanpito
omistajanvaihdoksiin liittyvät
arvonmääritykset
kaupunkirjat ja verotuskysymykset
muut yritysjarjestelyt



Erkki Petäjä
0400664237

Arvonmääritykset
kauppojen hoito ostajan tai myyjän
asiantuntijana



Mikko Sillanpää
KHT
Tilintarkastus Mikko Sillanpää Oy
040 500 6629

tilintarkastukset
lausunnot
veropalvelut
yritysjarjestelyt
omistajanvaihdokset



Esa-Pekka Luokkamäki
HTM, LKV, LVV
Tilitalitoimisto Luokkamäki
040 700 2021

Verokonsultointi
velkaneuvoja
yrittäjän henkinen neuvonta



Jari Hautamäki
kasvun ja uudistumisen asiantuntija
Sosionomi YAMK
ET. Psykoterapeutti
Työnohjaaja STORY
Master-TSC®
RMP Motivaatiovalmentaja
Hautamäki Training Oy
040 149 5157
Arkisin klo 9-16

Henkinen hyvinvointi



Pentti Lahti
Ekonomitoimisto Pentti Lahti Oy

0400 666 159
yriytsten arvonmääritykset
omistajanvaihdosten suunnittelu ja
toteutus kokonaisuutena
25 v kokemuksella



Vauhdita yrityksesi investointeja **vihreään siirtymään ja digitalisaatioon**

Maailma ympärillämme muuttuu. On tärkeää pysyä kehityksessä mukana. Rahoituksemme avulla vauhditat yrityksesi investointeja kohti vihreämpää ja digitaalisempaa tulevaisuutta.

Tutustu uusiin vakuudettomiin lainatuotteisiimme, ilmasto- ja ympäristölainaan sekä digitalisaatio- ja innovaatiolainaan, jotka ovat toteutettu yhteistyössä Euroopan investointirahaston kanssa InvestEU-takausohjelman tuella.

finnvera.fi/ilmastojadigi

 **FINNVERA**



A photograph of two men and several children in a classroom. The man on the left is wearing a grey and black jacket, and the man on the right is wearing a light-colored button-down shirt and jeans. They are standing in front of a group of children who are sitting at small wooden tables. The room has white walls with colorful drawings and a wooden floor.

YRITTÄJÄNÄ PÄIVÄKODISSA

TEKSTI: NOORA MYKKÄNEN KUVAT: NOORA MYKKÄNEN

Kuten monessa muussakin yrittäjätarinassa, myös Päiväkotit Trion tarina sai alkunsa yrittäjien halusta tehdä asiat paremmin ja omalla innovatiivisella tyyllillään. Nyt yrityksellä on samassa korttelissa kolme toimipistettä keskustan sykkeessä.

Yrittäjät **Visa Hietaranta** ja **Aki-Matti "Aksu" Latosaari** perustivat Trion vuonna 2018. Kaverukset olivat tustuneet toisiinsa molempien työskennellessä ala-asteella ja sittemmin samassa päiväkodissa.

-Minä olen aikoinani muuttanut Seinäjoelle opiskelemaan ja heti valmistumisen jälkeen menin autokauppaan töihin. Sillä tiellä vierähtikin kahdeksan vuotta ja tykkäsin kyllä siitäkin hommasta. Jotenkin sitä kuitenkin alkoi pohtimaan, että haluaako sitä tehdä lopun ikäänsä ja oman lapsenkin syntymä vähän pehmeni miestä, joten otin opintovapaata ja lähdin opiskelemaan lähihoitajaksi, Visa naurahtaa.

Opintovapaalta tie vei töihin päiväkodin kautta ala-asteelle, jossa myös Aksu työskenteli. Sieltä kaksikko siirtyi töihin samaan yksityiseen päiväkotiin.

-Siellä usein jutusteltiin toistemme kanssa ja me molemmat olemme aina olleet aika yrittäjähenkisiä, niin monesti pohdittiin, että voisiko tälle alalle kehittää jotakin yritystoimintaa, Aksu muistelee.

Aksulle yrittäjäyys oli tuttua perheen kautta, sillä hänen isällä ja veljellään on rakennusalan yritys.

-Meillä on monenlaista yritystä suvussa ja sitä kautta itsekin olen aina ollut yrittäjämielinen. Sitten, kun Visan kanssa lähti tämä homma etenemään, niin opiskelimme Jyväskylän yliopistossa kasvatustieteitä ja itse suoritin lisäksi erityispedagogiikan opintoja, Aksu kertoo.

Visa oli pyöritellyt ajatusta yksityisestä päiväkodista jo opiskelujen aikana ja Aksun kanssa ajatus otti tulta alleen.

-Meillä alkoi monessa asiassa tulla tunne, että halutaan tehdä asioita omalla tyyllillä. Vaikka me olemme ihan erilaisia persoonia monessa asiassa, niin pohjimiltaan ollaan kuitenkin tosi samanhen-

kisiä ja tykätään tehdä asiat positiivisella fiiliksellä. Monesti näkee, että pieniin negatiivisiin asioihin jäädään vellomaan ja sitten se pieni asia kasvaa isoksi. Me halusimme lähteä toiseen suuntaan, Aksu kertoo.

- Jos menee kivi kenkään, niin otetaan se heti sieltä pois ja jatketaan hyvällä draivilla eteenpäin. Jos negatiivisuus kasvaa liian isoksi, niin se alkaa haitata kaikkien työntekoa ja -motivaatiota ja heijastuu lapsiinkin. Sen kautta lähdettiin tätä meidän juttuamme kehittämään ja me halusimme olla hyvän mielen päiväkotit niin lapsille kuin työntekijöillekin, Visa jatkaa.

Keskittäminen kannatti

Aksun ja Visan suunnitelmat lähtivät etenemään päiväkotitoimintaan liittyvien asioiden selvittelyllä.

-Eri asioiden selvittely oli pitkä tie. Ensimmäinen päiväkotimme aukesi elokuussa 2018 toisen päiväkodin hylkäämään tilaan Hylläkalliolla. Me lähdimme kokeilemaan, josko se olisi ollut toimiva tila, mutta eihän se ihan napakymppi ollut, Visa naurahtaa.

Pari kuukautta ensimmäisen päiväkodin aukeamisen jälkeen kaksikko alkoi suunnitella jo toisen päiväkodin avaamista.

-Noin vuoden päästä aloituksesta aloimme suunnitella päiväkodin perustamista omaan kiinteistöön jonkin kerrostalon alakertaan, joka sitten löytyikin Torikadulta ihan keskustan tuntumasta, Aksu kertoo.

Viidessä vuodessa päiväkoteja on perustettu viisi ja nyt niitä on kolme jäljellä.

-Hylläkallion kiinteistö ei tosiaan ollut päiväkodille mikään optimaalisin, joten sen toiminnan siirsimme tänne keskustaan viime kesänä. Kasperissa meillä oli päiväkotit noin vuoden verran, se oli meille

sellainen syrjähyppy, Aksu nauraa.

Vaikka Kasperissa ei kauaa viihdyttykään, oli siitä yritystoiminnalle paljon hyötyä.

-Tuo oli todella opettavainen juttu. Siinä me konkreettisesti huomasimme, että hajallaan olevat toiminnot ei ole taloudellisesti järkeviä ja sarkymävaraa on liian vähän. Meillä oli silloin päiväkodit siis kolmessa eri pisteessä, Hylläkalliolla, keskustassa ja Kasperissa. Jos jostakin päiväkodista oli joku työntekijä esimerkiksi sairaana, saattoi kolmen päiväkodin toiminta mennä sekaisin, kun piti alkaa järjestää työntekijöitä uudelleen ja hyppiä itsekin sinne tänne, Visa kertoo.

Nyt Trion kaikki kolme yksikköä ovat samassa korttelissa Seinäjoen keskustassa. Yksiköiden sijainti ihan lähietäisyydellä toisistaan helpottaa yrityksen arjen pyörittämistä.

-Kaupungin päättäjille täytyy kyllä antaa kiitosta, että tämä on ollut mahdollista ihan jo vaikka kaavoituksen näkökulmasta. Päiväkotiakaan ei voi rakentaa mihin hyvänsä, niin täällä on kyllä luotettu meidän visioomme, eikä kukaan ole laittanut kapuloita rattaisiin missään vaiheessa. Nämä kolme päiväkotia on suunniteltu täysin meidän tarpeisiimme ja nyt meillä on ikään kuin varhaiskasvatuskampus. Olemme todella kiitollisia, että kaupunki on luottanut meihin niin paljon ja tietenkin jatkossakin haluamme olla luottamuksen arvoisia, Aksu kiittelee.

Laatu edellä

Päiväkotit Triossa toiminnan lähtökohtana on hyvä mieli. Se koostuu monen asian summasta, mikä vaatii yrittäjiltä asioiden puntaroimista monesta eri näkökulmasta.

-Talouden suunnittelu on meillä todella isossa roolissa. Me mietitään tarkkaan, mihin satsaamme ja mikä ei puolestaan ole tarpeellista. Meille varhaiskasvatuk-

sen laatu on tärkeintä ja teemme kaikki päätökset siten, että ne tukevat tuota tavoitetta, Visa sanoo.

-Kun me itse olemme tämän alan ihmisiä, niin meille on kertynyt aika hyvä käsitys siitä, mihin rahaa kannattaa laittaa. Sitä olisi todella helppo tuhлата väärinkin asioihin. Varmasti, jos ekonomisti laatisi meidän budjettimme, niin hän todennäköisesti säästäisi väärissä asioissa ja vastaavasti joku päiväkodin työntekijä tuhlaisi väärissä asioissa. Tässä täytyy olla kuitenkin molemmat osa-alueet hypypysissä, niin talous kuin varhaiskasvatus, Aksu naurahtaa.

Ruoka päiväkotiin tulee kotimaiselta Fee-
lialta.

-Ensin me ostimme ruoan kaupungin päiväkodin keittiöltä, josta ruoka tuotiin meille valmiiksi kuumennettuna ja sen jälkeen kokeilimme ostaa toiselta toimijalta, jolla oli oma keittiö, mutta ne operaatiot ovat olleet hankalia kuljetuksen kannalta, kun ruoka täytyy kuitenkin pystyä tarjoilemaan tietyssä lämpötilassa, niin siinä ei ole montaakaan minuuttia aikaa. Myös

kustannuspuoli on näissä tuonut haasteita. Oman keittäjän palkkaaminen olisi ollut myös liian kallista, Visa selventää.

- Feelian tehdas sijaitsee Pyhännällä ja valtaosa heidän raaka-aineistaan tulee siitä 150 kilometrin säteeltä tehtaasta. Ruokien kotimaisuusaste on yli 80 prosenttia eikä niissä käytetä säilöntäaineita. Nämä ovat meille tosi tärkeitä juttuja. Ruokat pakataan tehtaalla vakuumiin ja me lämmitämme ne sitten täällä, Aksu kertoo.

Yksi tärkeä tukijalka yritykselle on se, että kaksikko on koko ajan mukana päivittäisessä toiminnassa.

-Visa on virallisesti yrityksen toimitusjohtaja ja minä henkilöstöpäällikkö, mutta kyllä me olemme vahvasti läsnä ihan lastenkin kanssa päivittäin, Aksu toteaa.

-Meillä on yhteensä 106 lasta nais-
sä kolmessa yksikössä. Me tunnemme heistä jokaisen nimeltä ja tiedämme, ketä heidän perheisiinsä kuuluu tai millaisia lemmikkejä heillä vaikkapa on, Visa naurahtaa.

Leikkipihana koko kaupunki

Päiväkoti keskustan ytimessä pienen leikkipihan kanssa ei vastaa perinteistä käsitystä päiväkodista ja jonkin verran yrittäjät ovatkin saaneet epäilyksiä, miten päiväkoti voi toimia, kun piha on niin pieni.

- Meidän ajatuksemme on alun perinkin ollut olla citypäiväkoti ja vähän erilainen kuin muut. Meidän oman pihamme lisäksi meillä on lähellä esimerkiksi avaruuspuisto, kirjasto, yleisurheilukenttä ja jalkapallokenttä. Kaupunki ja siellä kulkeminen tarjoaa lapsille valtavan oppimisympäristön. Jos lapsi on ollut meillä päiväkodissa ja aloittaa koulun, niin ei siinä ihan kauheasti tarvitse vanhemman jännittää, että kuinka lapsi pääsee kouluun kulkemaan, Aksu toteaa.

Aksu ja Visa ovat alusta asti halunneet tehdä asioita omalla parhaaksi katsomallaan tavalla, ja he ovat nähneet mahdollisuuksia siellä, missä moni olisi nähnyt heikkouksia.

- Meillä on esimerkiksi aina las-
kettu työtunnit siten, että työntekijöitä on riittävä määrä aina aamun ensi minuutilla viimeiselle minuutille asti. Kenenkään työntekijän ei tarvitse ottaa oman ryhmänsä lisäksi vastuulleen kenenkään muun ryhmää, kun työntekijöitä on jokaisena tuntina tarvittava määrä. Tämä lisää sekä lasten että henkilöstön hyvinvointia, Visa selventää.

Hyvä tekemisen meininki heijastuu niin lapsiin kuin henkilöstöönkin.

- Me teemme asioita hyvällä mielellä ja suhtaudutaan tähän hommaan maalaisjärjellä. Yritetään pitää meininki rentona, mutta tietty kuri täytyy kuitenkin olla. Tällä kaavalla on nyt viisi vuotta porskuttettu ja jatketaan eteenpäin, Aksu päättää.



OSTAJAA ETSIMÄSSÄ - KAIKKI KEINOT SALLITTUJA

TEKSTI: JORMA RANTA KUVAT: NOORA MYKKÄNEN

Yrityskauppoja on tänä vuonna toteutunut tasaisesti kautta vuoden. Niitä on syntynyt asiakaskunnassani jo nyt enemmän kuin viime vuonna yhteensä eli 17 kappaletta. Vuonna 2022 niitä oli kaikkiaan 15 kappaletta.

Ketkä ovat ne rohkeat, jotka uskovat, että huomennakin vielä päivä paistaa ja asiakaita riittää? Avaan sitä hieman seuraavassa.

Viidessä kaupassa ostajana oli alkava yrittäjä. Yrittäjänä siis kokematon, jolle valmiin liiketoiminnan osto oli ratkaisu päästä varmempaan liiketoiminnan alkuun kuin kokeilla oman liikeidean toteutusta puhtaalta pöydältä.

Viidessä kaupassa oli ostajana toisen alan yritys. Näillä motiivina oli liiketoiminnan laajentaminen ja riippuvuuden vähentäminen yhden alan suhdanteista.

Neljässä muussa luovutuksessa oli kysymyksessä sukupolvenvaihdos. Kahdessa kaupassa puolestaan ostajana oli yrityksen oma työntekijä. Yksi kauppa toteutui kilpailijan ollessa ostajana.

Kaksi kolmasosaa kaupoista on toteutunut liiketoimintakauppoina ja vain kolmasosa osakekauppoina. Tämä on linjassa valtakunnallisiin tilastoihin, joiden mukaan Etelä-Pohjanmaalla on koko maan keskiarvoa vähemmän osakekauppoja kuin muualla Suomessa.

Yhteistä toteutuneille kaupoille oli se, että myyjä oli antanut signaalin siitä, että yritys on ostettavissa. Keskustelun voi avata perheen sisällä, juttelemalla yrittäjätutuille yrittäjäyhteisöissä tai tervehtimällä kollegaa tukkukaupassa. Oman alan ihmisiä näkee myös koulutustilaisuuksissa, messuilla ja muissa alan tapahtumissa. Tällaiset hetket kannattaa hyödyntää, koska yrityksen myyntiaikeen voi kertoa hieman kevyemmin kuin suoraan tarjoamalla. Jutella kannattaa myös oman alan työntekijöille, ei pelkästään yrittäjille. Kannattaa siis heittää palloja ilmaan, koska moni ostaja on minulle kertonut keskustelleensa myyjän kanssa jo aikoja sitten asiasta vähemmän vakavasti ja ajatus oli jäänyt itämään.

Maahanmuuttaja mahdollisena yritysostajana

Etelä-Pohjanmaan omistajanvaihdosfoorumissa 1.11. pohdimme nuorten ja ulkomaalaistaustaisten huomiointia potentiaalisina yritysostajina.

Maahanmuuttajien osuus kaikista työllisistä, mutta myös yrittäjistä on kasvussa. Etelä-Pohjanmaan työllisistä on 2 % ulkomaalaisia. Suomen kaikista työllisistä ulkomaalaisia on keskimäärin 5 %. Etelä-Pohjanmaan yrittäjistä on tällä hetkellä 1,4 % ulkomaalaisia.

Yrittäjäyys on voi olla ulkomaalaiselle osittain pakotettua, kun työllistymismahdollisuudet muuten voivat olla keskimääräistä heikot. Etelä-Pohjanmaan ulkomaalaisista työllisistä 9 % onkin yrittäjiä. Yleisimmät toimialat ulkomaalaistaustaisilla yrittäjillä täällä ovat majoitus- ja ravintola-ala, tukku- ja vähittäiskauppa sekä palvelualat.

Meillä on koko ajan kasvava määrä ulkomaalaistaustaisia yrittäjäkokemusta omaavia henkilöitä. Miksi emme houkutelisi heitä tarttumaan mahdollisuuksiin uusilla toimialoilla yritysoston kautta. Potentiaalista kertoo se, että esimerkiksi Espoossa ja Vantaalla jo yli puolet uusista yrityksistä perustetaan ulkomaalaistaustaisten toimesta.

Kiinnostava tutkimustieto on myös se, että maahanmuuttaneiden omistamisessa yrityksissä luodaan enemmän uusia työpaikkoja kuin muissa yrityksissä, mutta niiden tuottavuus on matalampaa. Uusien liiketoimintojen tarjoaminen heille voisi parantaa kannattavuutta ja tarjota uuden jatkajamahdollisuuden suomalaisille yrittäjille.

Miten saada ulkomaalais-

taustaiset yrittäjät ja yrittäjiksi aikovat laajan suomalaisen yrityspalveluverkoston piiriin? Sitä pohdittiin niin valtakunnallisessa omistajanvaihdoskonferenssissa kuin yrityskummien verkostopäivillä laajasti. Monessa paikassa on havahduttu siihen, että emme enää pärjää ilman heitä. Toimenpiteitäkin on luvassa. Muun muassa Suomen Yrittäjät on aloittanut yrittäjätaustaisille maahanmuuttajanaisille tarjotun mentorointiohjelman.

Kannattaa laittaa korvan taakse, että yrityksen myyminen on varteenotettava vaihtoehto yritystoiminnan lopettamiselle. Yrityksen ostaminen puolestaan tarjoaa monesti kannattavamman ja helpomman vaihtoehdon yrityksen perustamista harkitsevalle. Ostamalla voi myös laajentaa nykyistä yritystoimintaa.

Olipa mielteissäsi yrityskauppa, sukupolvenvaihdos tai muu omistusjärjestely, niin Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien omistajanvaihdospalvelu tarjoaa luottamuksellista ja maksutonta apua.

JORMA RANTA

Omistajanvaihdosasiantuntija
Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät ry
050 593 9739
jorma.ranta@yrittajat.fi



ravintola
VERSTAS

**"KIVAA PÄIVÄTYÖTÄ JA
PITKÄT LOMAT"**

TEKSTI: NOORA MYKKÄNEN KUVA: NOORA MYKKÄNEN



Yrittäjäksi ryhtyminen voi tapahtua yrityksen perustamisen sijaan myös yrityskaupalla. Se, mitä myydään, on yrityksen sen hetkinen tilanne ja uusien omistajien käsissä toiminta voi muuttua paljonkin, sillä mikäänhän ei pakota yrittäjää tekemään asioita niin kuin ennen.

Ravintola Varickon ja Verstaan yrittäjät **Viivi Loppela** ja **Rami Haavisto** olivat tutustuneet molempien työskennellessä Mallas Kabackassa Seinäjoen keskustassa.

-Rami oli siellä töissä jo ennen kuin minä menin sinne ja sittenhän siinä kävi niin, että Rami ihastui minuun ensisilmäyksellä, vaikka se ei sitä nyt oikein julkisesti halua myöntää, Viivi nauraa.

Pariskunnan silloinen työnantaja Sanna Harju omisti Kabackan lisäksi myös Rytmikorjaamolla toimivan ravintola Varickon ja kysyi, olisiko Viivillä ja Ramilla kiinnostusta ostaa se.

-Sanna halusi itseltään hommia vähemmäksi, kun hänellä oli monta muutaakin yritystä. Ensin me pidimme ajatusta ihan hulluna, että me ostaisimme ravintolan ja oikeastaan naureskeltiin ajatukselle. Ainakaan viikkoon ei koko asiasta puhuttu mitään, mutta sitten jotenkin kummasti aloimme pohtia, että olisiko se sittenkin meidän juttumme ja pitäisikö kuitenkin miettiä asiaa ihan vakavissaan, Rami muistelee.

Viivi ja Rami päättivät, että lähdetään yrittämään ja ravintolasta alettiin väentää kauppaa.

-Myyntipuheethan olivat aika hyvät, että kivaa päivätyötä ja pitkät lomat, kun koululaiset ovat lomalla, niin saa sitten viettää aikaa perheen kanssa. Ja niinhän se oli täällä siihen asti ollutkin, kun Varicko oli ollut ainoastaan lounasravintola ja aina kesäisin kiinni, Viivi toteaa.

Kaupat syntyivät vuoden 2019 lopulla ja avajaispäivä oli kaikin puolin kiireinen.

-Samana päivänä, kun Varickolla oli avajaiset, niin meillä oli muutto uuteen kotiin. Meidän Konstakin oli silloin ihan

pieni vauveli ja siinä hän rintarepussa todisti tuota meidän hieman kiireistä päivää, Viivi nauraa.

Korona laittoi suunnitelmat uusiksi

Loppuvuosi oli uusilla yrittäjillä kiireistä, sillä pikkujoulusesonki oli vilkkaimmillaan.

-Alkuun mahtui aika paljon kaikkea, että kyllä siinä sai mennä tukka putkella. Pikkujoulukausi työllisti loppuvuodesta ja alkuvuodestakin oli vielä kiireistä, mutta sitten iski korona Suomeenkin, Rami kertoo.

Kuten kaikille muillekin ravintola-alan toimijoille, myös Viiville ja Ramille korona aiheutti harmaita hiuksia ja erityisen haastavan tilanteesta teki se, että he eivät olleet vielä montaa kuukautta ehtineet yritystä pyörittää.

-Välillä ravintoloiden piti olla kokonaan kiinni eikä mistään saanut mitään korvauksia. Meillä oli tuolloin yksi työntekijä ja jouduimme hänet lomauttamaan, kun ei yhtään tiennyt, mitä tulee tapahtumaan ja kauanko täytyy pitää kokonaan kiinni. Onneksi jossain kohtaa sai edes alkaa myymään takeaway-annoksia ja se oli meidän pelastuksemme, Viivi toteaa.

Kun takeaway-annoksia sai alkaa myymään, oli Verstaalla kaksi harjoittelijaa Ramin apuna.

-Se oli molemmille osapuolille hyvä tilanne, kun harjoittelijat saivat koronasta huolimatta suoritettua harjoittelunsa ja Ramille apukäsistä oli valtava apu, Viivi sanoo.

Tavoitteena oli, että takeawayn avulla saataisiin koronan ajan pidettyä asiakkaista kiinni, että he muistaisivat Varickon olemassaolon sitten, kun paikkoja voi taas pitää auki.

-Satsasimme takeaway-annoksiin

todella paljon ja yritimme tehdä niistä paitsi tietenkin hyvänmakuisia, niin myös kivan näköisiä, että ne näyttäisivät oikeilta ravintola-annoksilta. Ruoat aseteltiin rasioihin nästisti ja koristeltiin annoksia esimerkiksi tuoreilla yrteillä. Se kannatti, sillä päivittäin tuli kymmeniä ilmoituksia, että joku oli merkinnyt meidät somessa tarinoihin ja julkaisuihin. Tyytyväisten asiakkaiden kautta saatiin paljon näkyvyyttä, mikä tuli siinä tilanteessa todella tarpeeseen, Rami kiittelee.

Lopulta kävi niin, että Rami sai huhkia ympäripyöreitä päiviä, sillä kysyntä kasvoi niin kovaksi.

-Tuolla saimme pidettyä yrityksen pystyssä, kun en nostanut itselleni palkkaa. Starttirahaa saatiin ja siihen itse asiassa tuli sitten korona-aikana pidennys, että sitä sai vuoden ajan normaalin puolen vuoden sijaan, Rami toteaa.

Kahden elantoa ei pystynyt yrityksen varaan laskea, joten Viivi kävi jonkun aikaa töissä vieraalla.

Varickolla oli varauduttu siihen, että takeaway-annosten kysyntä tulee olemaan alle parikymmentä annosta päivässä, mutta toisin kävi.

-Teimme 150–200 annosta päivässä. Toinen harjoittelijoista otti tilauksia puhelimella vastaan, ja minä toisen harjoittelijan kanssa tein annoksia. Kyllähän se aikamoista haipakkaa oli, Rami naurahtaa.

Kun koronan jälkeen ravintola voitiin taas avata normaalisti, oli lounastajien lukumäärä kasvanut kovasti.

Eteen tulleet mahdollisuudet hyödynnetty

Vaikka Varicko oli ennen mahdollistanut yrittäjille mukavan päivätyön ja pitkät kesälomat, Viivi ja Rami näkivät myös potentiaalin asioiden toisin tekemisessä.

-Rytmikorjaamollahan on valtavat määrät erilaisia tilaisuuksia ja tapahtumia, joihin tarvitaan myös ruokaa. Ennen ne oli hankittu tänne ulkopuolelta, mutta

me näimme näissä valtavan potentiaalin meidän yrityksellemme, vaikka se tarkoittaakin sitä, että ihan ei työtunnit sijoitu päiväsaikaan, Viivi nauraa.

Joitakin tapahtumia tehdään yhteistyössä Juurella-ravintolan kanssa.

-Me on koettu yhteistyö tosi mukavana heidän kanssaan. On helpompaa ja mukavampi molemmille yrityksille tehdä yhdessä eikä hampaat irvessä kilpailla naapurin kanssa, Viivi kiittelee yhteistyötä.

Viivillä ja Ramilla ei ollut tarkoituksena ikinä aloittaa catering-puolta, mutta korona-aikana ei ollut varaa sanoa mihinkään ehdotukseen ei. Sen myötä aukesi kuitenkin taas uusia mahdollisuuksia.

-Alettiin käydä catering-keikoilla Teatteri Hysteriassa Piirillä. Toisten tiloissa se oli välillä vähän haasteellista ja monesti puhuttiin, että olisipa kiva, kun olisi omat kunnolliset tilat, Rami toteaa.

Piirillä käytiin katselemassa useampia tiloja, josko niistä löytyisi ravintolalle sopiva paikka, mutta mikään ei oikein tuntunut kunnolla kolahtavan.

-Sitten Hysterian yrittäjä **Juulia Soidinaho** meille vihjasi, että voi olla, että tanssikoulu muuttaa muualle ja entisessä verstasrakennuksessa toimiva tila vapautuu. Se kiehtoi meitä heti, mutta ei keksitty, miten keittiön saisi järkevästi toteutettua tilaan. Meidän kannaltamme hyvät sattumukset jatkuivat, kun rakennuksen päädyssä toimiva leipomo muutti muualle ja kuin taikauskusta meidän keittiöongelmamme ratkesi. Kauaa ei siinä sitten asiaa vatvottu, vaan päätettiin, että Piirille aukeaa meidän toinen ravintolamme Versta, Rami kertoo.

Samaan aikaan, kun kesäjuhla-kesä cateringin suhteen oli vilkkaimmillaan ja lounas pyöri normaaliin tapaan Varickolla, yrittäjät remontoivat Versta-tiloja.

-Lapsen syntymää tai omakotitalon ostoa ei onneksi tähän osunut, mutta melko tiukat aikataulut teimme, kun keittiökin piti saada valmiiksi kahdessa viikossa, Viivi naurahtaa.

Vaikka monta asiaa on mennyt sattumalta nappiin, ei tässä pisteessä oltaisi ilman yrittäjien rohkeutta.

-Näin jälkikäteen, kun miettii asiaa, niin kyllähän nämä molemmat paikat on tarjoiltu meille vähän kuin hopeatarjottimella ja niihin mahdollisuuksiin on vaan täytyt uskaltaa tarttua, Viivi toteaa.

Neljän kiireisen vuoden jälkeen tasaantumisen merkkejä ilmassa

Varickon ostamisesta on kulunut reilu neljä vuotta ja Versta on pyörinyt reilun vuoden verran.

-Viimeiset neljä vuotta on kyllä tehty hullun lailla hommia, että on päästy tähän pisteeseen. Lapsillekin on kyllä tullut Varicko ja Versta tutuiksi, Viivi toteaa.

Nyt molempien ravintoloiden osalta arki alkaa sujua rutiinilla.

-Meillä on onneksi molempiin paikkoihin löytynyt sellainen henkilökunta, jotka osaa hommansa ja joihin voi luottaa. Nyt paikat alkavat pyöriä vähän niin kuin omalla painollaan ilman, että meidän jomman kumman täytyy olla jatkuvasti läsnä siellä suorittavalla tasolla. Ollaan kyllä todella kiitollisia, että olemme löytäneet niin hyviä työntekijöitä. Ja niistä me pyrimme myös pitämään kiinni antamalla heille vastuuta ja mahdollisuuksia kehittyä, Rami sanoo.

Vaikka vuodet ovat olleet kiireisiä, ei yrittäjäksi lähteminen ole kuitenkaan kaduttanut.

-Varsinkin nyt tässä kohtaa, kun on kiireet alkaneet vähän tasaantumaan ja ollaan niin sanotusti voiton puolella, niin kyllä se yrittäjyyden tuoma vapaus alkaa maistumaan. Ja tietenkin se, että saadaan itse päättää, miten tehdään ja mihin suuntaan halutaan hommaa viedä, Viivi toteaa.

Tällä erää kaksikolla ei ole suunnitelmissa laajentaa toimintaa, mutta sitä ei tiedä, mitä tapahtuu, kun seuraava mahdollisuus tulee hopeatarjottimella eteen.



Soitettiinko sinullekin kesken kiireisen työpäivän?

Minulle soitettiin.

Meidän rehellisten yrittäjien lisäksi kentällä temmeltää jos jonkinmoista helppoheikkiä ja huijaria, jotka yrittävät päästä yrittäjän rahapussille keinolla millä hyvänsä.

Kaikenlaisia puheluita on minullekin tullut. On kaupiteltu näkyvyyttä erilaisissa hakemistoissa ja eipä niistä puheluista heti ole käynyt ilmi, että soittaja kaupustelee jotakin, kun puhelu on aloitettu sillä, että tarkistellaan, pitääkö yrityksen tiedot paikkansa.

Kas kummaa, tällaisen tarkistuspuhelun jälkeen onkin yritykselle tullut lasku näkyvyydestä ties missä hakemistossa. Siitä onkin alkanut kädenvääntö näitä veijareita vastaan.

Kun en ole suostunut moista laskua maksamaan, on uhkailtu perinnällä moneen otteeseen siinä toivossa, että haksahdaisiin laskun maksamaan pikimmiten.

Vaan eipä tuo homma nyt noin toimi. Jos sopimus on syntynyt, niin se pitäisi näiden veijareiden pystyä näyttämään toteen.

Onni on, että yksin en ole joutunut tämän asian kanssa painimaan. Etelä-Pohjanmaan Yrittäjiltä olen saanut apua ja vinkkejä, miten lähdän hakemaan erävoittoa näistä veijareista.

Valtteri Jussila, yrittäjä,
Alavuden Kumi Oy & Seinäjoen Kumi Oy

**Yrittäjä, olemme apunasi!
Älä epäröi ottaa meihin yhteyttä!**

epy@yrittajat.fi

06 420 5000

epy.fi

 **Yrittäjät**

ETELÄ-POHJANMAA



MERKEILLÄ BOOSTIA BISNEKSEEN

TEKSTI: NOORA MYKKÄNEN KUVAT: NOORA MYKKÄNEN

Yrityksillä on monta keinoa viestiä kuluttajille siitä, että tuote hyödyttää suomalaista yhteiskuntaa. Merkeistä tutuimmat ovat Avainlippu ja Hyvää Suomesta. Viime vuosina yhä useammassa tuotteessa on alkanut näkyä myös Design from Finland -merkki. Nämä merkit viestivät siitä, että kyseisen tuotteen ostaminen tekee hyvää suomalaiselle yhteiskunnalle

Fure-autonhoitotuotteista tunnetun Oree Oy:n yrittäjä **Eero Jääskeläinen** on saanut yrittäjägenit veriperintönä.

-Aika looginen jatkumohan tämä on, että minua yrittäjyys on vetänyt puoleensa, sillä isäni ja isoisäni ovat myös yrittäjiä. Nuorempana ajattelin, että opiskelisin arkkitehdiksi ja jatkaisin isäni arkkitehtitoimistoa, mutta parikymppisenä aloin kuitenkin miettimään, että kun istumalihakset ei minulla ikinä ole olleet koulusakaan kauhean hyvät, niin ehkä se ei ole minun juttuni kuitenkaan, että istutaan koneella ja suunnitellaan rakennuksia, Eero nauraa.

-Isän kanssa asiasta silloin juttelin, että minusta ei välttämättä tulekaan perheyritykselle jatkajaa ja todettiin, että jollei se tunnu omalta jutulta, niin sitten pitää miettiä jokin oma juttu, Eero jatkaa.

Eeron oli mietittävä uudelleen, mitä haluaisi isona tehdä.

-Sitten oltiin tilanteessa, että yrittäjyys kiinnosti, mutta yritysidea oli hukassa, Eero toteaa.

Autonpesu ja siihen liittyvät asiat kuten pesutuotteiden toimivuus, niiden koostumus ja pullojen muotoilu olivat kiinnostaneet Eeroa jo alaikäisenä. Perheen autoja oli pesty ahkerasti ja sitä varten tuotteita oli kertynyt melkoinen määrä.

-Naapureitakin huvitti, kun minulla oli valtava laatikko erilaisia tuotteita autonpesuun. Eihän minulla ollut illoin edes vielä mopokorttia, mutta se oli hienoa, kun sai pestä vanhempien autoa, Eero naurahtaa.

Kun suunnitelmat arkkitehdin urasta olivat väistyneet, alkoi Eero miettiä, voisiko yrittäjyyttä kehittää autonpesun ympärille.

-Siinä, kun autoja oli pessyt ja käyttänyt paljon erilaisia tuotteita, niin monesti ärsytti ne pienet asiat tuotteissa ja tuli miettineeksi, että tämänhän voisi tehdä paremminkin. Huomasin monia asioita, jotka olisi voinut tehdä toisin. Massiivisen pullomäärän kanssa olin törmännyt tuotteisiin, jotka toimivat hyvin ja toisiin, jotka eivät toimineet lainkaan. Lähdin googlettelemaan, että mitä ne hyvät aineet sisältävät ja mitä vastaavasti on huonoissa, Eero muistelee.

Selvittelyn jälkeen ensimmäisen pesuaine-erän raaka-aineet lähtivät tilaukseen vuonna 2016.

-Vuotta myöhemmin päätin, että nyt täytyy ottaa seuraava askel ja alkaa tekemään hommaa ihan tosissaan. Tein liiketoimintasuunnitelman ja marssin Finnaveralle, että nyt tarvittaisiin rahaa yritykselle, Eero sanoo.

Aluksi valmistettiin kahta eri tuotetta, mutta nyt niitä on jo kahdeksan.

-Kaiken lähtökohtana on, että haluan tehdä asiakkaille yksinkertaisia ja toimivia tuotteita. Autonpesu on lopulta aika yksinkertainen asia, niin turha tehdä siitä liian monimutkaista. Tuotteen toimivuuteen kuuluu myös se, että esimerkiksi pullon suutin kestää eikä valuta ainetta suoraa sormille tai lähde vuotamaan. Toki se näkyy sitten hinnassakin, Eero toteaa.

Design from Finland -merkki haettiin alkumetreillä

Design from Finland -merkki kertoo, että tuote tai palvelu on muotoiltu Suomessa ammattimaisesti, vastuullisesti ja käyttäjälähtöisesti.

-Kun oli pieni toimija ja liiketoiminta

vasta hyvin alkumetreillä, niin oli mietittävä, millä erottua kilpailijoista ja saada enemmän uskottavuutta. Tuotteidemme suunnitteluun ja brändäämiseen on käytetty suomalaista osaamista, niin se on mielestäni sellainen asia, mikä kannattaa tuoda kuluttajillekin tietoon ja kertoa siitä Design from Finland -merkillä, Eero toteaa.

Hakemuksen täyttäminen hoitui kätevästi netin kautta, mutta ihan sujuvaksi yrittäjä ei prosessia kuvaile.

-Täytin netissä hakemusta ja siihen piti kirjoittaa valtavan paljon asioita. Kun sain siihen tarkasti ja kattavasti kirjattua kaikki asiat ja laitoin hakemuksen menemään, niin jonkin ajan päästä sieltä tuli sähköpostilla vastaus, että heillä olisi muutama lisäkysymys. Muutama lisäkysymys tarkoitti tässä tilanteessa kokonaista A4-paperia täynnä kysymyksiä, Eero naurahtaa.

Ei auttanut kuin vastata lisäkysymyksiin.

-Kirjoitin oikein huolella sinne vastaukset ja laitoin ne menemään. Meni viikko ja sitten tuli seuraava A4-paperi täynnä lisää kysymyksiä. Siinä kohtaa tuli sellainen fiilis, että jääköön koko merkki, mutta toisaalta taas luonne ei antanut periksi luovuttaakaan, joten hammasta purren vastailin seuraaviin lisäkysymyksiin, kun koin merkin pienelle yritykselle kuitenkin tärkeäksi, Eero muistelee.

Kaikkiin lisäkysymyksiin vastaaminen kannatti ja vuodesta 2018 lähtien Eero on voinut hyödyntää tuotteissaan ja markkinoinnissaan Design from Finland -merkkiä.

Avainlippu kertoo suomalaisuudesta

Avainlippu-merkki voidaan myöntää Suo-

nessa valmistetulle tuotteelle tai Suomessa tuotetulle palvelulle. Tuotteen tai palvelun kotimaisuusasteen on oltava vähintään 50 prosenttia. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että suomalaisten kustannusten osuus tuotteen tai palvelun omakustannusarvosta on oltava vähintään puolet. Kotimaisuusastetta laskettaessa otetaan huomioon kaikki tuotteeseen tai palvelun tuotantoon kohdistuvat kustannukset.

Lisäksi palveluja tuottavien yritysten kohdalla yrityksellä tulee olla merkittävä kotimainen omistususuus, johdon on toimittava Suomessa sekä pääkonttorin niin ikään sijaita Suomessa.

Eero oli pitkään kuvitellut, ettei hänen yrityksensä voisi saada Avainlippua, sillä osa tuotteiden raaka-aineista tulevat ulkomailta.

-Minulla oli ollut sellainen ristiriitainen tunne, että voin kutsua yritystäni suomalaiseksi, kun osa raaka-aineista tulee kuitenkin muualta, Eero naurahtaa.

Tänä vuonna Eero alkoi tarkastella yrityksensä toimintaa Avainlippua silmällä pitäen. Muutoksia tehtiin esimerkiksi pak-

kaustarvikkeiden hankintaan.

-Sain muutoksia tehtyä yritykseni toimintaan niin, että kotimaisuusaste kasvoi ja täytin Avainlippu-hakemuksen esitietolomakkeen. Siinä piti hyvin tarkasti kertoa yrityksen toiminnasta, tuotantoketjusta sekä täyttää lukuja, miten omakustannehinta rakentuu. Sinne pitää siis luetella kaikki, mikä on esimerkiksi raaka-aineen osuus tuotteen hinnasta, mikä pakkausmateriaalin, mikä työn osuuden ja mitä muita kuluja on. Sitten, kun nämä kaikki on sinne syöttänyt, niin se antaa sieltä prosentuaalisen suomalaisuusasteen ja jos se on yli 50 prosenttia, niin silloin kyseessä on Avainlippu-tuote ja voi täyttää varsinaisen hakemuksen, Eero selventää. Muutosten jälkeen Fure-autonhoitotuotteiden kotimaisuusaste oli lähes 80%.

Hakemusprosessia Eero piti yksinkertaisena ja merkin käytöstä hän näkee valtaosan hyödyn toiminnalleen.

-Käsittääkseni autonhoitotuotteita valmistavista yrityksistä vain muutamalla on Avainlippu. Yleisesti ottaen kuluttajat arvostavat enemmän sellaisia tuotteita, joissa

on Avainlippu, joten on hyvä, että voimme nyt nostaa tuon merkin mainontaamme. Ja kyllähän tuo on äärettömän hyvä valtti, kun tällainen pieni toimija neuvottelee jälleenmyyjien kanssa sopimuksia. Minimanissa ja Kärkkäisellä meillä on jo tuotteita myynnissä ja tällä hetkellä neuvotteluja käydään muiden suurien ketjujen kanssa. Sieltä kylä heti tuli positiivista palautetta, kun tästä merkistä sinne kerrottiin, Eero toteaa.

Eero rohkaisee kaikki yrittäjiä hakemaan merkkejä, mikäli kokee, että niistä voisi olla omalle yritykselle jotakin hyötyä tai lisäarvoa.

-Vaikka hakemusten täyttäminen ei olekaan maailman mukavinta hommaa ainakaan ensimmäisellä kerralla, niin sen takia ei kannata jättää hakematta. Hakemuksen täyttämiseen saa kyllä apua ja toisaalta taas, kun jaksaa asiaan paneutua ja kertoa yrityksestä tarvittavia tietoja, niin samallaan voi huomata esimerkiksi tuotantoketjussa tai yrityksen muussa toiminnassa kehittämisen kohteita, Eero toteaa.





Yrityksen ja perheen pankkiasiat saman asiantuntijan kanssa?

Meillä onnistuu!

Meillä sinua palvelee sama asiantuntija yrityksesi raha-asioissa ja yksityisissä pankkitarpeissa. Voit soittaa suoraan omalle asiantuntijallesi, tavata häntä pankissa paikan päällä tai digitaalisesti, missä ikinä oletkin. Valinta on aidosti sinun.

Tervetuloa.



* Parasta palvelua -tutkimus 12/2022. N=6 738 vastaajaa.
Puhelujen hinnat kotimaasta: 8,35 snt/puh. + 16,69 snt/min.

Lähellä ja läsnä - arjessa ja unelmissa. - omasp.fi

omasp

ETELÄ-POHJANMAAN YRITTÄJÄT KYSYI ETELÄ-POHJANMAAN ELY-KESKUKSELTA ALUEEMME TEIDEN KUNNOSTA JA YLLÄPIDOSTA

1. Minkä verran on tieverkostoa Etelä-Pohjanmaan alueella ja minkälainen osuus siitä on huonokuntoista?

Etelä-Pohjanmaan ELY-keskuksen toiminta-alueen (Pohjanmaa, E-P, Keski-Pohjanmaa) tieverkon pituus on noin 8600 km, josta noin 6000 km on päällystettyä tieverkkoa. Tällä hetkellä noin 1100 km päällystetystä tieverkosta on huonokuntoista.

2. Saatteko paljon yhteydenottoja alueen yrittäjiltä liittyen teiden kuntoon? Millaisissa asioissa teihin otetaan yhteyttä?

Jonkin verran tulee suoria yhteydenottoja maanteiden kunnosta ja talvihoidon tasosta. Paljon otetaan yhteyttä myös suoraan tienkäyttäjän linjaan ja Liikenteen asiakaspalveluun.

3. Onko jo tiedossa, paljonko rahaa teiden ylläpitoon tulee Etelä-Pohjanmaan alueelle ensi vuodelle?

Hallitusohjelmassa on esitetty 250 miljoonan euron rahoitus korjausvelan purkuun vuodelle 2024. Tästä merkittävä osuus on tulossa myös meidän alueellemme ja olemme siihen varautuneet. Suunnittelu on täydessä käynnissä ja tehokkaita kohteita riittää. Arviolta tulemme päällystämään meidän alueellamme 400–500 km vuonna 2024. Vuonna 2023 päällystettiin vain noin 110 km.

4. Oletteko jo suunnitelleet, mihin se käytetään?

Kohteita on kartoitettu ja tarkempi suunnittelu niiden osalta on käynnissä. Päällystetyn tieverkon korjaamiseen rahoitus

ohjautuu.

5. Saatteko päättää itse, mihin raha käytetään vai pitääkö pyytää lupa jostakin? Jos kyllä, niin mistä?

Päällystettyjen teiden korjauksessa noudatetaan koko maassa samoja tavoitteita, toimintalinjoja ja -periaatteita. Kohteiden valinta, suunnittelu ja hankinta tehdään näissä puitteissa paikallistuntemuksen perusteella. Meidän alueellamme Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus vastaa työstä. Väylävirasto asettaa tavoitteet eri korjausluokille (PK1, PK2 ja PK3) ja seuraa niiden toteutumista. Pohjalla on Väyläviraston ohje ”Päällystettyjen teiden korjauksen toimintalinjat”

Päällystettyjen teiden korjaukseen käytävissä olevien määrärahojen kohdentamisessa noudatetaan lain liikennejärjestelmästä ja maanteistä viitoittamaa tärkeysjärjestystä:

	Liikenteen määrä (KVL)	Raskaan liikenteen määrä (KVL raskas)	Muut kriteerit
PK1	> 3000	> 300	• yhdistää tärkeät maakunta- tai aluekeskukset • tai on osa merkittävää matkaketjua • tai johtaa merkittäviin satamiin tai rajanylityspaikkoihin
PK2	800-3000	80-300	• varmistaa taajamien yhteysvälit maakunta- ja aluekeskuksiin merkittävinä henkilöliikenteen reitteinä • tai varmistaa yhteys kaikkiin tilastollisiin taajamiin, tai huomioida ELY-keskusten erityisolosuhteisiin perustuvat tarpeet.
PK3	> 800	> 80	

1. Huolehditaan siitä, että korjausluokan PK1 kunto säilyy tavoitetilassa
2. Estetään huonokuntoisten määrän kasvu korjausluokassa PK2
3. Estetään huonokuntoisten määrän kasvu korjausluokassa PK3
4. Parannetaan korjausluokat PK2 ja PK3 tavoitteelliseen kuntotilaan.

Kuluvan vuoden aikana mm rahoitus on käytännössä ohjautunut lähes kokonaan PK 1 verkolle eli

olemme joutuneet voimakkaasti priorisoidaan kohteita rahoituksen ollessa matala.

Meidän alueellamme PK 1 verkkoa on noin 1000 km, PK 2 verkkoa 2000 km ja PK 3 verkkoa 3000 km.

Suunnittelun pohjana on tieverkosta käytettävissä oleva laaja data, jonka perusteella seulotaan suunnittelun kohteet teiden kunnan mukaan. Tämän lisäksi teemme kohteista maastohavainnot, jonka jälkeen suunnittelu tuottaa kohdekortit, joissa on esitetty tarvittavat toimenpiteet päällystysurakkaa varten.

6. Mitä tarkoitetaan alempiasteisella tieverkolla?

En tiedä onko tästä olemassa virallista määritelmää, mutta joissakin selvityksissä on alempiasteisiin teihin lukeutuneet muut kuin valta- ja kantatiet. Yleisesti voitaneen todeta niiden olevan alempien korjausluokkien teitä, joissa liikennemäärä on vähäisempi.

7. Miten helposti rahaa voidaan ohjata alempiasteiselle tieverkolle vai perustuuko kaikki kohteet vain liikennemääriin?

Toimintalinjat ja tulostavoitteet ohjaavat rahoitusta, kuten edellä on todettu vilkkaasti liikennöidylle tieverkolle, joka on tietysti myös luonnollista, koska liikennettä on niissä enemmän. Vilikkaasti liikennöityä

tieverkkoa Suomessa on noin 10 %, mutta liikennesuoritteesta niillä liikkuu yli 50 % liikenteestä. Mitä alhaisemmat liikennemäärät, sitä vaikeampaa kohteita on perustella päällystyskohteiksi. Luonnollisesti kuitenkin myös kohteen kunto vaikuttaa kohteen valintaan liikennemäärien ohella. Päällystyskohteiksi pyrimme valitsemaan mahdollisimman tehokkaita kohteita, joita kuntoon laittamalla saamme mahdollisimman paljon huonokuntoisia pois. Moni kuljetus kuitenkin lähtee liikkeelle alemmalta verkolta, joten toivottavasti myös jatkossa rahoitusta tienpitoon saataisiin nykyistä enemmän, että saisimme panostettua aiempaa paremmin myös sinne.

8. Jos alempiasteisen tien varressa on vaikkapa yksi iso yritys, jonka toiminnan kannalta tie on välttämätön, onko tielle mitään tehtävissä, kun liikennemäärä on pieni?

Liikennemäärät ratkaisevat hyvin paljon ja kulloinkin käytettävissä oleva rahoitus. Kaikki maantiet pyritään pitämään kuitenkin liikennöitävässä kunnossa.

9. Onko alueemme teiden talvikunnossapito riittävällä tavalla järjestetty?

Talvikunnossapidon osalta saattaa nopeista keliolosuhteista johtuvia tilapäisiä laatu puutteita olla ajoittain. Näiden osalta kuitenkin urakoitsijat hoitavat

maantiet talvihoitoluokkien mukaisessa toiminta-ajassa. Kelien muuttuessa nopeasti kaikki urakoitsijoiden kalusto on liikkeellä koko tieverkolla.

10. Tuoko ilmaston lämpeneminen uusia haasteita tienpitäjille?

Muutama viime talvi on ollut varsin hyvä, kun isoja lämpötilanvaihteluja ei ole ollut, vaan on ollut pitkiä pakkasjaksoja. Jatkuva säävaihtelu, joka tuo sulamis- jaätymissyklejä tien pintaan ja runkoon, rikkoo helposti tien päällystettä ja rakenteita yhdessä liikenteen aiheuttaman rasituksen kanssa. Myös sorateillä saattaa olla myös talvella pintakelirikkoo, kun tien runko on jäässä ja pinta sulaa, eikä vesi pääse pois.

11. Miten huomioitte teiden korjauksissa ja kunnossapidossa alueella sijaitsevan yritystoiminnan?

Pyrimme huomioimaan kohteiden valinnassa myös tämän. Usein voimakas yritystoiminta näkyy myös alueen liikennemäärissä, sekä raskaan että muun liikenteen osalta.



Janne Ponsimaa
Yksikön päällikkö
Tienpidon suunnittelu/Liikenne ja
infrastruktuuri
Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus

YRITTÄJÄYSTÄVÄLLISIMMÄN KUNNAN PALKINTO TOISTAMISEEN KAUHAVALLE

Kauhavan kaupunki palkittiin Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien toiminta-alueen yrittäjäystävällisimpänä kuntana toisena vuotena peräkkäin. Kolmatta kertaa jaettu palkinto luovutettiin Yhdessä yrittäjyyden puolesta -alueellisessa kuntajohdon seminaarissa Seinäjoella 17.11.2023.

Yrittäjäystävällisimmän kunnan palkitseminen perustuu kunnan johdon ja paikallisen yrittäjäyhdistyksen tekemään yksityiskohtaiseen arvioon onnistumisesta elinkeinopolitiikan eri osa-alueilla.

Yrittäjäystävällisin kunta -arviointikysely on Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien tuottama työkalu kuntien ja yrittäjäyhdistysten vuoropuhelulle ja yhteistyölle. Elinvoima- ja elinkeinopolitiikka aihealueena ovat kuntapäätäjien keskeisiä tehtäviä nyt ja tulevaisuudessa vieläkin enemmän.

Yrittäjäystävällisin kunta -arviointikyselyn yhtenä tavoitteena on saada paikalliskunnan yrittäjät, kunnallisjohto sekä elinkeinotoimijat pohtimaan yhdessä elinkeinopolitiikan tuloksellisuutta. Samalla voidaan myös yhdessä sopia tarvittavista kehitystoimista.

-Vuoden takaiseen verrattuna monet kunnat olivat parantaneet paljon ja voideta, että taso oli todellakin noussut. Kärkikolmikun muodostivat Kauhava, Ilmajoki ja tasapisteissä olleet Isokyrö, Kuortane ja Teuva, joista jokaisen pistemäärä oli enemmän kuin viime vuonna voittoon vaaditut pisteet. Hienoa, että kunnat haluavat tähdätä entistä korkeammalle yrittäjäystävällisyydessä. Täytyy antaa kiitosta sekä paikallisyhdistyksillemme että kunnille, että he antavat aikaansa kyselyyn vastaamiselle ja pohtivat asioita aidosti yhdessä, Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien puheenjohtaja **Anne Niemi** kiittelee.

Kauhavan alueella toimii neljä yrittäjäjärjestön paikallisyhdistystä, Alahärman Yrittäjät, Kauhavan Yrittäjät, Korttesjärven Yrittäjät ja Ylihärman Yrittäjät.

Kauhavan kaupunginjohtaja Vesa Rantala kiittelee hyvää yhteistyötä kaupungin ja yrittäjäyhdistysten välillä.

-Tällainen tunnustus on aina hienoa saada. Alueemme paikallisyhdistysten kanssa on hienoa tehdä asioita yrittäjyyden eteen, Rantala toteaa.

Alueellinen kuntajohdon seminaari keräsi yhteen alueemme kuntapäätäjät sekä yrittäjäjärjestön luottamushenkilöitä. Ilta-päivän aikana maakuntajohtaja **Heli Seppelvirta** kertoi maakunnan tilanteesta nyt ja tulevaisuudessa, **Jorma Saariketo** esitelti avoimen ostolaskudatan hyötyjä, **Jorma Ranta** antoi ajankohtaiskatsauksen omistajanvaihdoksiin ja **Anne Niemi** antoi kymmenen kohdan tärppilistan yrittäjyyden näkökulmasta kuntapäätäjille.

10 tärppiä kuntapäätäjille

1. Tehdään TE24-uudistus fiksusti

Ei näin:

- Taistellaan jokaisesta kiinteistöstä
- Rekrytoidaan väärät ihmiset
- Tehdään hallintovirasto
- Keskitytään vain työttömiin
- Taistellaan hallinnon sijainnista – in-

nenänvartta pitkin pikkukuntia

- Toimitaan erillään kuntien elinkeinopolitiikasta
- Vaaditaan sellaiset työllisyysalueen rajat, että työt ja tekijät ovat eri puolella raja-aitaa

Vaan tehdään näin:

- Asiakkaana sekä yritykset että työnhakijat
- Asiakaslähtöiset palvelut ilman raja-aitoja – työnhakijan Tinder
- Ammattilaisia voidaan etsiä kansallisesti ja kansainvälisesti – ei hidasteta työvoiman liikkuvuutta
- Keskitytään sekä työnantajiin että työttömiin
- Ei tehdä asioita itse, vaan yhdessä: alustatalous, public-private partnership
- Avoin tiedolla johtaminen – ei kontrollijohtamista

2. Yrittäjämyönteiset hankinnat

- Velvoitetaan yhteishankintayksikköjä huomioimaan **markkinavaikutukset**
- Tehdään **markkinavuoropuhelu** lähtökohtaisesti osaksi hankintaprosessia
- Jaetaan tarvittaessa palvelutuotannon **tarjouskilpailuja pienempiin osiin**, jotta myös pk-yritykset pysyvät mukana kilpailuissa.
- kunnan **ostolaskudata avoimesti**

ja **keskitetysti julkaistavaksi** ilman erillistä pyyntöä.

- Selvitetään mahdollisuutta luoda järjestelmä **nopeutetusta muutoksenhausta** julkisissa hankinnoissa (esimerkiksi hankintavalituslautakuntaan).
- Suorahankinnat vain perustellusti ei kikkailumielessä

3. Inhouse-yhtiöt

- sidosyksikköhankintoja vain silloin, kun ne ovat kokonaistaloudellisesti edullisempia kuin markkinoilla toimivat vaihtoehdot tai kun tähän on muu erityisen painava julkinen intressi
- Rajataan julkisen sektorin mahdollisuuksia tuottaa inhouse –yksiköissä sellaisia tukipalveluja, joissa on jo olemassa toimiva markkina, kuten siivous-, taloushallinto-, ruoka- ja ICT-palveluissa.
- Sidosyksikön omistukselle asetetaan yleisen edun huomioon ottava vähimmäisomistusprosentti (10 %).
- Yhtenäistetään sidosyksiköiden ulosmyyntirajat enintään 5 prosenttiin ja 500 000 euroon inhouse-yhtiöiden liikevaihdosta.

4. Hyvinvointialueet ja sote

- Puretaan lainsäädännöstä monituottajuuden esteitä.
- Hyvinvointialueen on aina perusteltava päätös palvelutuotantotavasta.
- Ohjataan hyvinvointialueita tarvittaessa käyttämään ostopalvelua tai palveluseteliä.
 - Jos asiakas ei saa tarvitsemaansa palvelua hoitotakuuajan sisällä, on hänellä oikeus saada palveluseteli tai maksusitoumus. Parannetaan hoitotakuun toteutumisen valvontaa ja myös asiakaslähtöistä tiedonsaantia.
- Palvelujärjestelmää ja maksusitoumuksia kehitetään siten, että ne ovat aitoja vaihtoehtoja

asiakkaille ja palveluntuottajille.

- Sallitaan palveluseteliasiakkaalle mahdollisuus käyttää omaa rahaa lisäpalvelun ostamiseen.
- Edistetään uusia toimintamalleja, kuten digitaalisia palveluja ja etä-vastaanottoja

5. Elinkeinopolitiikka ja kunnat

- Sallitaan kuntien erilaistuminen, jolloin kunta pystyy paremmin palvelemaan alueensa väestöä.

6. Elinkeinopolitiikka, kaavat ja luvat

- Sujuvat kaavoitus- ja lupaprosessit sekä digitalisoidaan ne
- Uudistetaan lupaprosesseja koskevia valituskäytäntöjä siten, että samasta asiasta voi valittaa hallinto-oikeuteen vain kerran.
- käsittelyajoille sitova määräaika.
- velvollisuus korvata viivästyksestä aiheutuneita kustannuksia.
- Kevennetään maakuntakaavan yksityiskohtaisuutta ja oikeusvaikutteisuutta.
- Lisätään maanomistajan aloiteoikeus yleis- ja asemakaavalle.
- Kirjataan prosessi kumppanuuskaavoituksesta
- **Mahdollistetaan ei rajoiteta!**

7. Yritysvaikutusten arviointi

- Otetaan yritysvaikutusten arviointi luonnolliseksi osaksi kuntien päätösten tekoa

8. Infra ja toimintaolosuhteet

- Niin tieliikenne- kuin tietoliikenneyhteyksistä huolehtiminen
- Tarvittaessa tilojen mahdollistaminen ainakin yrityksen alkutaipaleella ja kasvun kynnyksellä

9. Yrittäjyyteen kannustaminen ja kuntabarometrin sekä elinvoimabarometrin hyödyntäminen

- Yrittäjyyskasvatus jo päiväkodista alkaen kaikilla kouluasteilla
- Yhdessä yrittäjien kanssa rakennetaan yhteistä hyvää
- Barometrit auttavat asettamaan tavoitteita ja löytämään kehityskohteet

10. Elinvoimalupaus

- Tahtotila olla yrittäjäystävällinen kunta

Onnitlemme yrittäjäpalkittuja

Alahärmä

Jari Elias Rintamäki

Alajärvi

Alvariini Oy

Alavus

Alavuden Kiinteistö- ja
Tilitoimisto Oy

Evijärvi

AAE Production Oy

Ilmajoki

Tmi MerjaKoo
pienyrittys
SS Datapalvelu Oy

Isojoki

Tmi sähköhuolto Luoma

Isokyrö

Metsä-Tuurinkoski Oy
nuori yrittäjä
Rakennus Ja Autotarvike
Rati Oy

Jalasjärvi

Arvoises Oy
yksinyrittäjä
Jokipiin auto- ja laitehuolto

Jurva

Pitkä Tupa

Karjoki

Pohjanmaan IT Oy

Kaskinen

Vipeto Oy

Kauhajoki

Linnax Oy
Siivouspalvelu Mariann
nuori yrittäjä
JP Doit Oy

Kauhava

E-P Works Oy

Kortesjärvi

Mika Korpi

Kristiina

Oy Puucomp Ab

Kuortane

Velj. Jaskari Oy

Kurikka

Kurikan Hyväkone Oy
pienyrittäjä
Eira Nevanpään
Taideliikuntakoulu Ay

Laihia

T&E Store Oy
nuori yrittäjä
Laihian Ravintolat Oy

Lappajärvi

Lappajärven Kesäteatteri Oy

Lapua

Korpela Flooring Oy
yksinyrittäjä
Peltisepänliike Pekka
Koskiniemi
nuori yrittäjä
Automaalaamo H. Haapoja Oy

Lehtimäki

T:mi Janne Rantala

Peräseinäjoki

Sikamanni Oy

Seinäjoki

E.S.Lahtinen Oy
yksinyrittäjä
Kaija Heittola Ky

Soini

EJ-Lämpö Oy

Teuva

Urpolan Liikenne Ky

Töysä

Ajutech Oy

Vimpeli

Vimpelin
teollisuusmaalaus Oy

Ylihärmä

Trala Automaatio Oy

Ähtäri

Pekka Tupamäki



ETELÄ-POHJANMAAN YRITTÄJÄT KYSYI PIRKANMAAN ELY-KESKUKSELTA TUOTTAJAVASTUUSTA

1. Mitä tuottajavastuu tarkoittaa käytännössä?

Tiettyjen tuotteiden valmistajat, maahan-tuojat ja etämyyjät sekä pakkaajat vastaa-vat tuotteidensa jätehuollosta. Näitä tuot-teita ovat akut ja paristot (ml. ajoneuvojen ja laitteiden sisällä olevat), ajoneuvot, pak-kaukset, paperi ja paperituotteet, ren-kaat, sähkö- ja elektroniikkalaitteet sekä SUP-tuotteet (eräät kertakäyttöiset muo-vituotteet). Tuottajavastuuvetoitteen voi ensisijaisesti ja helpoiten hoitaa liittymällä alan tuottajayhteisöön. Tämän ansiosta kierrättäminen on tehokasta ja helppoa.

2. Mitä muutoksia siihen tulee yritysten näkökulmasta 1.1.2024?

1.1.2024 pakkausten osalta jätehuollon tuottajavastuu laajenee koskemaan kaik-kia ammattimaisesti toimivia yrityksiä, jotka saattavat markkinoille pakkauksia. Aiemmin voimassa ollut miljoonan eu-ron liikevaihtoraja poistuu. Voimaan tulee myös SUP-lainsäädäntö, joka koskee eräi-tä muovituotteita, mm. muovia sisältäviä kalastusvälineitä.

3. Millaisia yrityksiä tuottajavastuu koskee?

Tuottajavastuu koskee kaikkia niitä yrityk-siä, jotka ammattimaisesti valmistavat, maahantuovat tai etämyyvät tuottajavas-tuun alaisia tuotteita. Pakkausten osalta vastuu koskee yrityksiä, jotka pakkaavat tuotteitaan tai tuovat maahan pakattuja tuotteita. Ns. palvelu- ja viljelijäpakkausten osalta vastuu on kuitenkin näiden pakka-usten valmistajilla ja maahantuojilla.

4. Millä perusteella yritys katsotaan kuuluvaksi tuottajavastuun piiriin? Onko siihen jotkin tarkat rajat tai ehdot?

Tuottajavastuu ja kuka tuottajavastuun pii-

riin kuuluu, on määritelty jätelaissa. Tuot-tajavastuu koskee kaikkia ammattimai-sesti toimivia tuottajia, jotka saattavat Suomen markkinoille tuottajavastuun piiriin kuuluvia tuotteita. Mikäli yritys ei ole arvonnäkövelvollinen, sitä ei katso-ta ammattimaiseksi toimijaksi tuottaja-vastuun kannalta.

5. Mitä tarkoitetaan yrityksen markkinoille saattamalla pakkauksilla?

Markkinoille saatettu pakkaus on tuot-teen pakkaus, jossa myyty tuote saate-taan markkinoille eli maahantuodaan tai myydään loppukäyttäjälle. Pakkauk-sia ovat myyntipakkausten lisäksi myös ryhmä- ja kuljetuspakkaukset. Tuottaja-vastuu koskee sekä kuluttaja- että yri-tyspakkauksia. Tuottajavastuussa kysei-sestä pakkauksesta on joko pakkaaja, maahantuojat tai etämyyjä. Palvelu- tai viljelijäpakkausten osalta vastuussa on kuitenkin näiden pakkausten valmistaja tai maahantuojat.

6. Mitä kustannuksia tuottajavastuusta aiheutuu yritykselle?

Kustannukset tuottajavastuun hoita-misesta määräytyvät tuottajayhteisön hinnaston mukaisesti. Maksut perustu-vat tuotteiden ja pakkausten määrään ja laatuun. Jokaisella tuottajayhteisöllä on hinnasto julkisesti saatavilla heidän verkkosivuillaan. Tuottajayhteisöt ovat voittoa tavoittelemattomia organisaatioi-ta, ja kerätyt maksut käytetään jäsenten tuottajavastuuvetoitteen hoitamiseen. Viranomaiset eivät määrää maksujen suuruutta.

7. Mitä yrityksen tulee tehdä hoitaakseen ottajavastuuvetoitteen?

Tuottajavastuuvetoitteen tulee hoitaa liittymällä alan tuottajayhteisöön. Yrityk-

sen on raportoitava tuottajayhteisölle mark-kinoille saattamansa tuotteet ja maksettava tuottajayhteisön määrittämät maksut. Kaikki tuottajayhteisöt ovat listattuna verkkosivulla: <https://www.ely-keskus.fi/web/tuottajavas-tuu/yritykselle>.

8. Onko eroa, mihin pakkausten tuottajayhteisöön yritys liittyy?

Tuottajayhteisöjen hinnastoissa ja sopimuk-sissa voi olla eroa. Tuottaja voi valita kumpaan pakkausten tuottajayhteisöön liittyy.

9. Mitä yritykselle voi seurata, jos ei ole hoitanut tuottajavastuuvetoitetta kuntoon 1.1.2024?

Tuottajavastuu (lukuun ottamatta pieniä pakkaustuottajia) on voimassa jo nyt. Mikäli yritys ei ole hoitanut velvoitteitaan, tulee sen viipymättä liittyä tuottajayhteisön jäseneksi. Pirkanmaan ELY-keskus voi määrätä laimin-lyöntimaksun tuottajavastuussa olevalle yri-tykselle, joka ei ole hoitanut tuottajavastuu-velvoitteitaan. Laiminlyöntimaksun suuruus on yksi prosentti yrityksen koko edellisen tilikauden liikevaihdosta, kuitenkin vähintään 500 euroa ja enintään 500 000 euroa (Jä-telaki 131-133 §). Pakkausten osalta liikevaiht-oraja poistuu 1.1.2024, jonka jälkeen myös pienten tuottajien on liityttävä tuottajayhteisön jäseneksi.

Milla Kolehmainen
Ylitarkastaja
Keskitetyt ympäristöpalvelut –
yksikkö, tuottajavastuu
Pirkanmaan elinkeino-, liikenne-
ja ympäristökeskus (ELY-keskus)

IKE-HIILIJALANJÄLKILASKURI ELINTARVIKETUOTTEILLE

Euroopan unionin vihreän siirtymän vaatimukset tuovat yhä enenevässä määrin uusia velvoitteita yrityskentän toimijoille. Esimerkiksi CSRD-kestävyysraportointidirektiivi tulee asteittain vaikuttamaan myös suomalaisiin erikokoisiin yrityksiin. Seinäjoen ammattikorkeakoulun Ilmastokestävät elintarvikeprosessit -hankkeessa kehitettiin elintarvikeprosesseissa syntyvien tuotteiden ilmastovaiikutusten arviointiin erityisesti keskittyvä maksuton IKE-hiilijalanjälkilaskuri. MS Excel-pohjaisen laskurin ja sen käytön tukena käytettävän laskentaohjeistuksen avulla mikro- ja pk-yritykset voivat itsenäisesti arvioida omien tuotteidensa hiilijalanjälkivaikutuksia. Laskentatuloksia ja hankkeessa laadittua elintarvikealan pk-yritysten ympäristövaikutusten hallinnan opasta hyödyntäen voidaan elintarviketuotetta ja valmistusprosessia kehittää entistä kestävämmäksi. Laskurilla pystytään huomioimaan keh-

dosta portille -tyyppisesti omilla laskentavälineilläään raaka-aineet, pakkausmateriaalit, jätteet ja sivuvirrat, energia sekä logistiikka. Tuloksia pystytään tarkastelemaan yhteenvetosivulta, josta on mahdollista ladata myös Euroopan komission laatimaa PEF-ohjeistusta mukaileva raportti. Tasetarkastelusivulla voidaan tarkastella esimerkiksi jonkin yksittäisen raaka-aineen vaikutuksia kokonaisuudesta. Laskennassa käytetään ensisijaisesti todellisia prosessista kerättyjä päästökertoimia, mutta arviointia varten on koottu myös valmis kattava päästökerrointietokanta lähdetietoineen. Kehitystyötä tehtiin yhteistyössä Etelä-Pohjanmaan alueen elintarvikealan yritysten kanssa, joilta saatiin arvokasta käyttäjäkokemusta ja palautetta työkalun toiminnasta hankkeen aikana järjestetyistä työpajoista ja tuotekohtaisista laskennoista. Laskurin käyttö ja arviointitulokset haluttiin tehdä mahdollisimman läpinäky-

väksi, jolloin myös niiden luotettavuuden arviointi on mahdollisimman helppoa. Hankkeen oppaita hyödyntämällä yritykset pystyvät arvioimaan ja vertailemaan laskentatulostensa vaikutuksia omien tuotteidensa ja prosessiansa kehitystyössä esimerkiksi tietyn raaka-aineen tai laitekohtaisen energiankulutuksen osalta. Laskurin käytön toivotaan madaltavan kynnystä itsenäiseen päästöarvioinnin suorittamiseen ja valmistavan yrityksiä tulevaan, entistä tiukempaan ympäristölainsäädäntöön.

IKE-hiilijalanjälkilaskurista ja muusta hankemateriaalista lisätietoa hankkeen verkkosivuilla: <https://projektit.seamk.fi/ike>. Hanke rahoitettiin REACT-EU-välineen määrärahoista osana Euroopan unionin COVID-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia.

Joni Viitala
projektipäällikkö
SeAMK

TKI-KUMPPANUUS TUKEE YRITYKSIÄ JA YHTEISÖJÄ

Korkeakoulut tarjoavat yritysten ja muiden yhteisöjen avuksi monenlaisia osaamista. Osallistumalla kumppanina tutkimus- ja kehittämissyhteistyöhön, voi uudistaa omia ajattelumalleja ja löytää hyödyntämättömiä mahdollisuuksia. Seinäjoen ammattikorkeakoulussa on koottu yhteen kaikille potentiaalisille kumppaneille suunnattuja palveluja tutkimus- ja kehittämissyön näkökulmasta (kuvio 1).

Tarjolla on monenlaisia maksullisia asiantuntija- ja testauspalveluja, joita on myös mahdollista räätälöidä vastaamaan eri tarpeita. Fyysiset ja virtuaaliset laboratoriot

sekä tutkimusinfra tarjoavat konkreettista laitekantaa tai mahdollisuuksia simulointiin. Lisäksi SeAMK on osallisena monessa kansallisessa sekä kansainvälisessä verkostossa, joiden kautta myös muiden alueen toimijoiden on mahdollista kansainvälistyä. Tiedonkulkua tapahtuu molempiin suuntiin, myös yritykset ja yhteisöt voivat jakaa omaa osaamistaan ja levittää uusinta tietoa korkeakouluihin.

Julkisrahoitteiset projektit

Kumppaneiden on mahdollista osallistua myös korkeakoulujen julkisesti rahoitet-

tuihin projekteihin. Vuosittain projekteja on käynnissä noin 140 ja toimintaa toteutetaan kaikilla SeAMKin koulutusaloilla. Parhaimman hyödyn voi saada itselleen osallistumalla mukaan jo projektisuunnitteluun ja siten vaikuttamalla sisältöihin. On kuitenkin mahdollista osallistua ainoastaan projektin toimenpiteisiin tai esimerkiksi ohjausryhmätyöskentelyyn. Useat projektit järjestävät myös koulutuksia ja muita tilaisuuksia erilaisista aihepiireistä. Julkisella rahoituksella toteutettujen projektien tulokset ovat kaikille avoimia ja pääsääntöisesti löydettävissä myös verkosta. Toisin sanoen kaikki halukkaat voivat hyö-

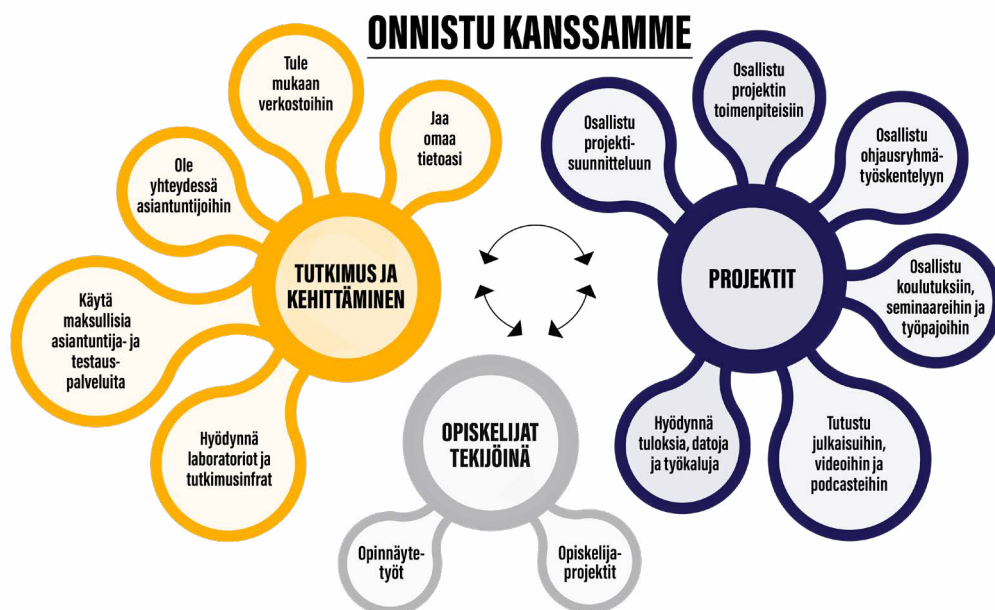
dyntää projekteissa syntynyttä dataa, julkaisuja sekä työkaluja omiin tarpeisiinsa. Esimerkiksi lähes kaikki SeAMKissa kirjoitetut artikkelit ovat vapaasti luettavissa verkossa.

Opiskelijat tekijöinä

Tutkimus- ja kehittämistoiminnan toteuttajana voi olla myös opiskelija. Tällöin kumppaneiden on itse mahdollista tarjota erilaisia toimeksiantoja, joita opiskelijat voivat ratkaista opinnäytetöissään tai vaikkapa monialaisessa projektissa.

Seliina Päällysaho

Kirjoittaja toimii TKI-kumppanuusmallilla enemmän ja vaikuttavampaa TKI-toimintaa Etelä-Pohjanmaalle -hankkeen projektipäällikkönä. Hankkeen rahoittajana on Etelä-Pohjanmaan liitto (EAKR)



Euroopan unionin rahoittama

SeAMK

Kuvio 1. Seinäjoen ammattikorkeakoulu tarjoaa alueen toimijoille monenlaisia tutkimus- ja kehittämispalveluja

TYÖHYVINVOINTI TUKEE YHTÄ AIKAA TYÖNTEKIJÄÄ, YRITTÄJÄÄ JA ASIAKASTA

Työntekijän, yrittäjän ja asiakkaan näkökulmien samanaikainen huomioiminen kaikille mahdollisimman hyvän ratkaisun löytämiseksi on ytimenä työlähtöisessä työhyvinvoinnissa. Nämä näkökulmat yhdistävä toimintatapa on mahdollinen niin yksinyrittäjälle kuin suuremmalle työllistäjällekin. VOIMA – Voi hyvin matkailuyrittäjä -hanke esitteli eri lähestymistapoja aiheeseen tarjoamalla tietoa työpajoissa ja tietoisuuden. Kokemuksia tarjottiin maakunnassa järjestetyillä hyvinvointipäivillä sekä opintomatkalla Keski-Suomeen.

Työhyvinvointiin liittyvää tietoa löytyy esimerkiksi hankkeesta tehdyistä viidestä podcastista, joissa on vierailijoina eteläpohjalaisia yrittäjiä ja työhyvinvoinnin asiantuntijoita. Jaksoissa keskustellaan loppuun palamisesta kipeän rehellisesti, työlähtöisestä työhyvinvoinnin ja työyhteisön dialogisesta kehittämisestä ja joh-

tamisesta, työhyvinvoinnin kehittymisestä ja sen tulevaisuudesta, unen merkityksestä palautumisesta sekä yrittäjäperheen keskinäisestä tuesta mm. kriisitilanteissa.

Aitoa ja rehellistä puhetta
Työyhteisön dialoginen toimintakulttuuri ja dialoginen kehittäminen tarkoittavat sitä, että jokaisen näkemyksiä ja mielipiteitä kuunnellaan aidosti ja niitä arvostetaan. Dialogisuus tarkoittaa aitoa, rehellistä puhetta ja toisten syvällistä kuuntelua ja arvostamista, vaikkakin oltaisiin asioista eri mieltä. Erilaisten ja eri asemassa työskentelevien yhteisellä, avoimella ja säännöllisellä dialogilla, vuoropuhelulla, voidaan päästä kaikkia osapuolia hyödyttäviin ratkaisuihin esimerkiksi luovien kehittämiskokeilujen ja niiden arvioinnin kautta. Kaikkien työntekijöiden osallisuus ja aito vaikutusmahdollisuus työn ja työyhteisön kehittämiseen tukevat niin työmotivaatiota kuin työhyvinvointiakin ja sitä kautta myös sitoutuminen yrityksen ke-

hittämiseen lisääntyä. Tämä on kaikkien osapuolten etu ja tukee yrityksen tuloksellisuutta.

Podcastit löytyvät osoitteesta <https://urly.fi/3gOu> sekä Spotify ja Acast palveluista nimillä: Työhyvinvointia työntekijän, yrityksen ja asiakkaan parhaaksi / Tykystä tyhyyn – kohti kokonaisvaltaista työhyvinvointia / Yrittäjäperheen tuki työhyvinvointiin / Delegoi ja deleteoi – kokemuksia työuupumuksesta / Innostuksestakin pitää palautua - ota uni avuksi!

SeAMKin toteuttama VOIMA-hanke rahoitettiin REACT-EU-välineen määrärahoista osana unionin covid-19 pandemian johdosta toteuttamia toimia.

Salla Kettunen, Kaija Loppela, Elina Järvinen

SeAMK

Kirjoittajat työskentelivät asiantuntijoina VOIMA-hankkeessa



OHUTLEVYTEKNOLOGIAN EDELLÄKÄVIJÄ RELICOMP KOULUTTAA TYÖNTEKIJÖITÄ OPPISOPIMUKSELLA YHTEISTYÖSSÄ SEDUN KANSSA

- Meillä oppisopimuskoulutusta hyödynnetään monin eri tavoin, kertoo **hallintojohtaja Tiina Jyllilä Relicompista**. Sen kautta on koulutettu sekä nykyistä henkilöstöä uusiin työtehtäviin että uusia työntekijöitä.

- Olemme oikein tyytyväisiä yhteistyöhön. Sedu tarjoaa laaja-alaisesti erilaisia palveluja. Opiskelijat saavat tietoa työpaikoistamme ja oppivat tuntemaan yritystämme.

- Meille on tärkeää, että työntekijät viihtyvät meillä töissä ja saamme nuoria hakeutumaan alalle. Vakituiset työntekijämme ovat tyytyväisiä, kun nuoret ovat innostuneita alasta. He ottavat mielellään vastuuta näistä nuorista ja opettavat heitä. Jos vakituinen työntekijämme haluaa suorittaa tutkinnon, annamme siihen mahdollisuuden. Vastuullisuus työnantajana on tärkeää.

LISÄKOULUTUKSEN KAUTTA TYÖSUHTEELLE JATKUVUUTTA

- Vakituinen hitsaajamme kohtasi terveydellisiä haasteita kaksi vuotta sitten, kertoo Jyllilä. Halusimme pitää hyvän työntekijän talossa ja mietim-

me eri vaihtoehtoja. Laitoskunnossapitoon tarvitsimme vahvistusta, mutta työ vaati lisää osaamista. Hän opiskeli kunnossapitoasentajaksi ja siirtyi laitoskunnossapidon työtehtäviin, jossa työasennot ovat vaihtelevia ja monipuolisia. Työsuhde säilyi vakituksena, hänen opiskellessa oppisopimuksella työn ohessa neljänä päivänä viikossa ja yhden päivän Sedussa.

- Sedun ja meidän lisäksi mukana oli myös eläkeyhtiö kuntouttajana ja rahoittajana. Olemme tyytyväisiä, että pystyimme turvaamaan työntekijämme pysymisen työelämässä. Hän oli myös itse tyytyväinen uudelleen koulutukseen.

- Reilun vuoden ajan meillä on ollut oppisopimuksella kone- ja tuotantotekniikkaa ensin vuoden Sedussa opiskellut nuorimies. Hän on suorittanut kaikki muut näytöt jo ja enää puuttuu hitsauksen näyttö. Valmistuminen siis hämmöittää loppuvuodesta alkuperäisestä suunnitelmasta lähes puoli vuotta etuajassa. Työsuhde jatkuu sen jälkeen meillä vakituksena, vastavalmistuneena ammattilaisena.

Tällä hetkellä meillä on myös kaksi Sedun opiskelijaa yhdeksän viikon oppisopimusjaksolla, toinen hitsauksessa ja toinen kokoonpanossa.

SEDU AKATEMIA

- YRITYKSILLE KEHITETTY PALVELU

- Teemme yhteistyötä myös Sedun Akatemian kanssa, kertoo Jyllilä. Akatemiassa suunnitellaan meille räätälöityjä koulutuksia kuten esim. ensiapukoulutukset, tulityö- ja työturvallisuuskorttikoulutukset ja esimieskoulutukset tuotannon työnjohtajille.

- Sedun Akademia on erinomainen tapa ylläpitää henkilöstön osaamista. Mietimme ensiksi tuotannon johdon kanssa tarpeet ja vastuukouluttajat. Sen jälkeen yhdessä Sedun kanssa suunnittelemme koulutuskokonaisuudet. Asiat ovat sujuneet jouhevasti ja tehokkaasti.



ESIHENKILÖVALMENNUKSET | alk. 1.2. ja 11.4.

- ajoneuvoalan eat, ajoneuvoalan esimiestyö
- elintarvikealan eat
- isännöinnin eat
- johtamisen ja yritysjohtamisen eat, johtamisen osaamisala *
- kuljetusalan at, kuljetusalan työnjohdon osaamisala
- liiketoiminnan eat, henkilöstöhallinnon, kaupan, myynnin ja markkinointiviestinnän sekä taloushallinnon osaamisalat
- lähiesimiestyön at * ^
- majoitus- ja ravitsemisalan esimiestyön eat
- palvelulogiistiikan eat
- puhtaus- ja kiinteistöpalvelualan eat
- tuotannon esimiestyön eat, työnjohtaja

* myös sote-alalle suunnattuna koulutuksena

^ myös puhtauspalvelualalle suunnattuna koulutuksena

at = ammattitutkinto

eat = erikoisammattitutkinto

Katso lisää sedu.fi/esihenkilovalmennukset



YHTEISTYÖ- JA VUOROVAIKUTUSTAITOJEN (TYÖYHTEISÖPROFIILI)

DiSC®-työyhteisöprofiiliin avulla voit kehittää vuorovaikutus-, viestintä- ja yhteistyötaitojasi, lisätä itsetuntemustasi ja ymmärtää omaa toimintatapaasi. Koulutus soveltuu erityisesti esimiehille, työpaikkaohjaajille sekä myynnin ja palvelualojen ammattilaisille sekä organisaatioille, jotka kehittävät joustavuutta, parantavat yhteistyötä ja viestintää asiakkaisiin, sidosryhmiin sekä oman organisaation sisällä. Valmennusta käytetään myös työyhteisön tyhy-päivänä.

Katso lisää sedu.fi/disc

sedu

**YLPEÄSTI
TEKIJÄ**



HAKIJAPALVELUT
p. 040 830 2275
hakijapalvelut@sedu.fi
www.sedu.fi

Palvelualojen uusi normaali – epätyypilliset työsuhteet

Epätyypillisistä työsuhteista tullut vakiintunut käytäntö

Palvelualoilla kärsitään edelleen työvoimapulasta, eikä tilanne ole paljon koronavuosien jälkimainingeissa parantunut. Erityisesti matkailualalla on useamman vuoden ajan ollut huutava pula osaavista tekijöistä.

PAMin tiedotteen mukaan suurin osa viime vuonna alkaneista työsuhteista on osa-aikaisia – vähittäiskaupan alalla peräti 60 prosenttia työsuhteista ja 58 prosenttia matkailu- ja ravitsemisalallakin. Osa-aikaisista ja muista epätyypillisistä työsuhteista esimerkiksi nollatuntisopimuksista on tullut palvelualalla jo vakiintunut käytäntö.

Kevytyrittäjänä omasta tahdosta vai pakotettuna?

Kevytyrittäjyys on helppo tie itsensä työllistämiseen, ja se näkyy kevytyrittäjien määrän kasvuna. Vuonna 2022 Suomessa oli noin 60 000 aktiivista kevytyrittäjää, rekisteröityneitä henkilöitä oli peräti yli 200 000.

Mutta onko kevytyrittäjyys oma valinta ja todellinen vaihtoehto vai pakollinen paha? Kevytyrittäjistä suurin osa on 25–34-vuotiaita ja joka toinen heistä asuu Uudellamaalla. He työskentelevät tyypillisesti sivutoimisina yrittäjinä jonkin muun palkkatyön ohella – ehkäpä juuri osa-aikaisen työsuhteen pakottamana.

Vaihtoehto oman työmarkkina-aseman parantamiseen

Jos työskentelet palvelualoilla ja työsuhteesi on epätyypillinen, olet ehkä miettinyt, miten voisit vahvistaa asemaasi työmarkkinoilla.

Jokainen meistä tarvitsee työtä, sen tuomaa toimeentuloa, työyhteisön yhteenkuuluvuutta, osaamisen ja onnistumisen kokemuksia. Väitän, että kouluttautuminen ja uusien taitojen oppiminen antaa sinulle enemmän varmuutta nykyisen työn suorittamiseen tai työnkuvan laajentamiseen. Se antaa mahdollisuuksia nousta työurallasi pysyvämpään, kokoaikaiseen tai tuottavampaan työsuhteeseen.

Jos toimit yrittäjänä ja haluat kehittyä siinä, mikset ottaisi haltuun yrittäjyyden perustaitoja? Kaikkea ei tarvitse oppia kantapään kautta.

Onko haaveenasi nousta esihenkilöksi, markkinointiosaajaksi tai ryhtyä yrittäjäksi?

Palvelualojen osaaja, haluatko kehittyä ja ottaa seuraavan askeleen kohti esihenkilötyötä tai yrittäjyyttä vai tavoitteletko kokoaikaista työtä myynnin parissa tai markkinoinnin työtehtävien lisävastuuta? Toimitko kevytyrittäjänä ja haluat siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi? Suomen Yrittäjäopisto toteuttaa maksuttoman Palvelualoilta moniosaajaksi -koulutuskokonaisuuden, jonka avulla lisäät osaamistasi. Sen myötä voit saada mahdollisuuden nousta työtehtävissä seuraavalle tasolle tai siirtyä eri tehtäviin.

Koulutus on tarkoitettu palvelualoilla epätyypillisissä työsuhteissa työskenteleville henkilöille. Erityisenä painopisteenä ovat henkilöt, jotka työskentelevät palvelualoilla yleissivistävän tai perusasteen koulutuksen varassa.

Seuraava askel työelämässä – olisiko nyt oikea aika?



Eläkkeeltä yrittäjäksi – eläkeläisten osaaminen käyttöön!

Hiljainen tieto tulisi hyödyntää

Eläkkeelle jääminen on monelle iso elämän käännekohta. Pitkä työura, säännöllinen päivärytmi ja arkiset kohtaamiset asiakkaiden ja työkavereiden kanssa ovat päättäneeseen työelämään liittyviä asioita.

Nyt ollaan uuden ja mielenkiintoisen elämänvaiheen edessä. Eläkkeellä on aikaa ja lupa tehdä niitä asioita, joita työuran aikana ei välttämättä ole ollut mahdollista tehdä: harrastaa, opiskella ja nauttia arjesta toisella tavalla kuin aiemmin.

Eläkeläisillä on takanaan valtava osaaminen työelämästä ja hiljaista tietoa, joka olisi loistavaa saada myös työuransa alkuvaiheissa olevien henkilöiden käyttöön.

Tässä tilanteessa, jossa Suomi kamppailee työntekijäpulan ja osaajien vaikean saatavuuden kanssa, olisi yhteiskunnallisetkin merkittävää saada eläkeläisiä jollakin panoksella vielä mukaan työelämään yrittäjyyden kautta.

Miksi joku haluaisi tehdä töitä vielä eläkkeellä?

Voidaan todeta, että siirtyminen työelämästä eläkkeelle saattaa helpottua, kun voi olla osittain mukana työelämässä niillä ehdoilla, joilla itse haluaa ja juuri sellaisella panoksella, jonka on itse määritellyt.

Myös merkityksellisyyden tunne saa ihmiset työskentelemään yrittäjänä kuten vahva halu jakaa osaamistaan tuleville sukupolville. Toki yksi motivoiva syy voi olla myös taloudellinen.

Yrittäjäksi eläkkeeltä

Yksi vaihtoehto eläkkeellä työskentelyyn on toiminta oman yrityksen kautta. Se on joustava tapa tehdä töitä eläkkeeltä omin ehdoin, juuri niin paljon kuin itse haluaa.

Näin on tietysti mahdollisuus ansaita hieman lisätuloa oman eläkkeen päälle. Lisäksi eläkkeellä yrittäjänä toimivilta pakollista YEL-maksuakaan ei peritä. Maksu nimittäin on yleensä yrittäjillä kuitenkin kuukausittainen kulu.

Kurkista yrittäjyyden maailmaan

Voisiko tämä olla mahdollisuus juuri sinulle? Nyt nimittäin on mahdollista lähteä kurkistamaan yrittäjyyden maailmaan!

Voit ottaa selvää, olisiko yrittäjyys sinulle tapa

toteuttaa omia unelmia tai tuotteistaa oma harrastustoimintasi pienen muotoiseksi liiketoiminnaksi.

Suomen Yrittäjäopisto on suunnitellut osallistujille maksuttoman koulutuksen, jossa on voi oppia yrittäjyydestä ja samalla pohtia omia mahdollisuuksiaan yrittäjänä toimimisessa.

Koulutuksessa saat perustiedot ja taidot yrittäjyyden kiemuroista. Näin olet askelen lähempänä oman yritystoiminnan suunnittelua, testaamista ja ehkäpä jopa oman yritystoiminnan perustamista.

Innostu yrittäjyydestä ja tule kehittämään yrittäjyysosaamista kanssamme!

Palvelualoilta moniosaajaksi

Laajenna osaamistasi ja edistä urakehitystäsi Palvelualoilta moniosaajaksi -kokonaisuuden Askel-koulutusten kautta. Koulutuksen kautta voit ottaa askeleen kohti markkinointitehtäviä, esihenkilötyötä tai yrittäjyyttä. Sinulla on siis kolme erilaista vaihtoehtoa kehittää omaa osaamistasi askeleen eteenpäin.

Koulutus on maksuton.
Ota askel eteenpäin – hae nyt!

Eläkkeeltä yrittäjäksi

Eläkkeeltä yrittäjäksi -koulutuksessa tuotteistat osaamistasi, ideoit osaamisen jakamista ja suunnittelet yritystoimintaa joko yrittäjänä tai kevytyrittäjänä. Tunnistat mahdollisuuksia saada lisätuloa yrittäjyydestä myös eläkkeellä.

Koulutus on monimuotokoulutusta. Se koostuu itsenäisestä, ohjatusta verkko-opiskelusta ja uraohjauksesta.

Koulutuksen kokonaiskesto on 4-6 kuukautta. Koulutus on osallistujalle maksutonta.

Katso lisää ja ilmoittaudu mukaa:
www.syo.fi



Lisätietoja:

Milja Pohjamo
milja.pohjamo@syo.fi
040 643 2829



Lisätietoja:

Johanna Kokkomäki
johanna.kokkomaki@syo.fi
040 768 5404



SÄHKÖISTETYT SEIKKAILUT KUTSUVAT.



BMW i5 M60 xDrive
Talvirenkaat ja latausasema **kaupan päälle.***

BMW
Business

BMW i5 M60 xDrive, alk. 105 100 €, sis. toimituskulut. CO₂-päästöt 0 g/km. Talvirenkaat ja BMW Wallbox-latausasema kampanjahintaan 0€. Talvirenkaina 19" kitkarenkaat, arvo 3 937 € sis. alv. 24 %. BMW Wallbox arvo 593 € sis. alv. 24 %. Tarjoukset ovat voimassa 31.12.2023 asti ja auto on rekisteröitävä 31.03.2024 mennessä. Kuvan auto erikoisvarustein.

BMW-MYYJÄSI SEINÄJOELLA:
JUHA ESKOLA PUH. 044 5501 628 JA
PEKKA VAISSI PUH. 044 5502 231

POHJANKAARI 2, SEINÄJOKI, 06-4185 111
AUTOMYYNTI **ARK. 8-18, LA 10-15**
KAYTTOAUTO.FI/BMW

KÄYTTÖAUTO