

KärkiViesti Oy

Markkinointipalvelut Oulainen

- VIDEOTUOTANNOT
- SISÄLLÖNTUOTANTO
- MARKKINOINNIN SUUNNITTELU
- MAINOKSET
- BRÄNDÄYS



Wuokko
050 3576 861
wuokko@karkivisuals.fi

Taksi ja Tilausliikenne

SALMELA SERVICE

Meiltä kyydit jokaiseen tarpeeseen

- *Voit tilata haluamasi kuljettajan ja auton Taksimamatkallesi
- *Meiltä voit lainata rollaattoria tai pyörätuolia tarvittaessa
- *Lapsille turvaistuin

TAKSIT

Auto 637	Jari	045 184 1650
Auto 640	Pekka	050 471 4544
Auto 1682	Mikko	040 758 3749
Auto 1517	Pinja	040 044 4023

Tilausajot

*49+1 Paikkainen Turistibussi
TV, Jääkaappi
Mikro, Kahvinkeitin, WC
P.040 758 3749
posti@salmelaservice.fi

Nauti maittava arkilounas!

Ma-la klo 10-14.30

NOUPOPÖYTÄ- LOUNAS.....	1230
LEIKELOUNAS JA LAUANTAILOUNAS...	1350
KEITTOLOUNAS TORSTAIN.....	1070

LOUNAS SISÄLTÄÄ:
Ruoka-annoksen • salaattiannoksen •
leivut ja leivitteet • juoman ja kahvit

Tervetuloa herkuttelemaan!



Neste Oulainen, Ylivieskantie 87
Puh. (08) 470 421
Ark. 6-21, la 7-21, su 9-21



Liity jäseneksi:
www.yrittajat.fi

RAKENNUSLIIKE
SORVOJA 60 VUOTTA

Rakentamisen laatua jo 60 vuotta

CERTIFIED
ISO 9001
ISO 14001



luotettava
kumppani

RALA
PÄTEVYYS

Teollisuus- ja energiarakentaminen
Julkinen rakentaminen
Toimitilarakentaminen
Asuinrakentaminen
KVR-rakentaminen
Vesilaitosrakentaminen
Infrarakentaminen
Korjausrakentaminen

Oulaistenkatu 23 L5, 86300 Oulainen • Puh. (08) 473 810 • www.sorvojaoy.com

LEHDESSÄ

Teema:
Auto- ja
kuljetuala

Oulaisten
Yrittäjien
hallituksen
aiemmat
puheenjohtajat
esittäytyy.

Erikoisliite:
Merijärven JAOS



Siivouspalvelut
yrityksille
ja taloyhtiöille

25
vuotta

1
SERVICEONE

Laadukasta siivouspalvelua
modernilla laadunhallinnalla

- Ylläpitosiivoukset
- Peruspesut
- Ikkunanpesut
- Graffitien poisto
- Julkisivupesut



Ota yhteyttä
040 564 7179
serviceone.fi

Rakentaja, peruskorjaaja, teollisuus jne.

Meiltä saat hyvä palvelun ja ammattilaisen
neuvot, kaikkeen sähköistykseen liittyvään

Suunnittelu ja asennukset
urakalla tai laskutyönä esim.

● Sähköasennukset

- Valaistus
- Sähkölämmitys
- Varavoima
- Moottorikäytöt
- Automaatio

● Teleasennukset

- ATK- ja puhelinverkot
- Antenniverkot
- Hälytys- ja ohjausjärjestelmät
- Kameravalvonta

Metsä-
osastomme
kaataa
vaikeatkin
pihapuut.

OTA YHTEYTTÄ
Jukka Mäkelä
p. 040 7005 421



METSÄ JA SÄHKÖ

Esko Mäkelä

040 700 94 21 OULAINEN



Revonkatu 1, 86300 Oulainen, esko.makela@metsajasahko.fi

Pääkirjoitus

Uskalletaanko Oulaisissa kasvaa?

Oulaisissa on paljon hyvää. Täällä on osaavia yrittäjiä, sitkeitä tekijöitä ja vahva käytännön tekemisen kulttuuri. Täällä osataan tarttua toimeen, hoitaa asiat ja kantaa vastuuta. Silti välillä herää kysymys, uskalletaanko täällä ajatella tarpeeksi isosti.

Liian helposti tyydytään siihen, että pidetään nykyinen kaassa. Sekin on arvokasta, eikä arjen pyörittäminen ole koskaan helppoa. Monessa yrityksessä jo pelkkä perustoiminnan hoitaminen vaatii valtavasti työtä, venymistä ja päätöksiä. Mutta jos aina jäädään vain varmistamaan, ettei mikään ainakaan muutu, jää moni mahdollisuus käyttämättä. Silloin helposti käy niin, että kehitys tapahtuu muualla ja me jäämme katsomaan sivusta.

Kasvu ei tarkoita kaikille samaa. Jollekin se tarkoittaa uuden työntekijän palkkaamista. Toiselle se voi olla uuden palvelun tai tuotteen kehittämistä. Kolmannelle kasvu voi olla rohkeutta läheteä kokonaan uudelle toimialalle, investoida uuteen kalustoon tai hakea asiakkaita oman paikkakunnan ulkopuolelta. Joskus kasvu on myös sitä, että uskalletaan nostaa omaa tekemistään näkyvämmiin esiin, kehittää laatua tai rakentaa yrityksestä aiempaa vahvemman ja kannattavamman. Kasvu ei aina näy heti ulospäin suurina numeroina, vaan usein se alkaa päätöksestä tehdä asiat vähän paremmin, vähän rohkeammin ja vähän kunnianhimoisemmin kuin ennen.

Pienellä paikkakunnalla on helppo alkaa ajatella, että suuret avaukset kuuluvat muualle. Että täällä pitää olla realistinen. Mutta realismi ei saa muuttua pieneksi ajatteluksi. Liian usein realismilla perustellaan sitä, miksi ei kannata yrittää, investoida tai tavoitella enempää. Todellisuudessa juuri pienillä paikkakunnilla rohkeilla päätöksillä voi olla kaikkein suurin merkitys. Yksi uusi yritys, yksi onnistunut investointi tai yksi kasvua hakeva toimija voi näkyä nopeasti koko paikkakunnan ilmapiiressä.

Oulaisissa on aivan yhtä paljon osaamista, käytännön järjettä ja yrittäjähänkeä kuin monessa isommassakin kaupungissa. Meillä on ihmisiä, jotka osaavat tehdä, kehittää, korjata, rakentaa, myydä ja palvella. Ero syntyy usein vain siitä, uskalletaanko tavoitella enemmän. Kasvu ei ole kiinni pelkästään sijainnista, vaan myös asenteesta. Uskotaanko itse siihen, että täällä voi syntyä jotain uutta, jotain vahvaa ja jotain sellaista, joka kantaa pitkälle tulevaisuuteen.

Kasvu tarvitsee myös oikeanlaista ilmapiiressä. Sellaista, jossa yrittäjän onnistumista ei katsota kulmien alta vaan pidetään hyvänä asiana. Sellaista, jossa toisen menestys ei ole keneltäkään pois, vaan päinvastoin merkki siitä, että paikkakunnalla on elinvoimaa. Kun joku investoi, työllistää tai rakentaa uutta, siitä hyötyy lopulta koko Oulainen. Jokainen uusi työpaikka, jokainen toimiva yritys ja jokainen täällä tehty investointi vahvistaa tätä paikkakuntaa. Ne lisäävät palveluja, pitävät rahaa liikkeessä ja rakentavat uskoa siihen, että täällä kannattaa yrittää myös huomenna.

Kasvu ei synny tyhjiössä. Se tarvitsee yrittäjien omaa rohkeutta, mutta myös ympärilleen kannustavaa asennetta. Tarvitaan yhteistyötä, verkostoja, myönteistä puhetta ja joskus myös sitä, että joku sanoo ääneen: kokeile, mene eteenpäin, tähän kannattaa tarttua. Kasvu ei pidä nähdä riskinä, jota pitää varoa viimeiseen asti, vaan mahdollisuutena, jota pitää osata tukea viisaasti.

Meidän pitäisi puhua enemmän siitä, mitä kaikkea täällä voisi syntyä, eikä vain siitä, mikä on vaikeaa. Vaikeuksia kyllä riittää, sen tietää jokainen yrittäjä. Kustannukset nousevat, kilpailu kiristyy ja epävarmuutta riittää. Silti tulevaisuutta ei rakenneta varovaisuudella yksin. Se rakennetaan uskolla, tahdolla ja teoilla. Jos haluamme, että Oulainen pysyy elävänä ja kehittyvänä paikkana, meidän täytyy uskalleta nähdä enemmän mahdollisuuksia kuin esteitä.

Kysymys ei siis ole vain siitä, uskaltavatko yksittäiset yritykset kasvaa. Kysymys on myös siitä, uskalletaanko Oulaisissa yhdessä luoda ilmapiiressä, jossa kasvu on mahdollista ja siihen myös kannustetaan. Uskalletaanko ajatella, että täällä voi syntyä uutta työtä, uusia yrityksiä ja uusia onnistumisia? Uskalletaanko nähdä Oulainen paikkana, jossa ei vain selvitä, vaan myös kehitytään?

Minun mielestäni pitäisi uskalleta. Ei siksi, että kasvu olisi itseisarvo, vaan siksi, että ilman rohkeutta ajatella eteenpäin jäämme liian helposti paikalleen. Oulaisissa on siihen enemmän mahdollisuuksia kuin moni ehkä arjessa huomaa. Nyt tarvitaan ennen kaikkea sitä, että myös uskallamme käyttää ne.

Antti Kämäräinen
Puheenjohtaja
Oulaisten Yrittäjät ry



Juhlavuonna 2025 alkanut haastattelusarja jatkuu. Nyt syvennymme yhdistyksen johtamiseen ja historiaan eri aikakausien puheenjohtajien haastatteluilla.

Timo Rekilä (1986-1996)

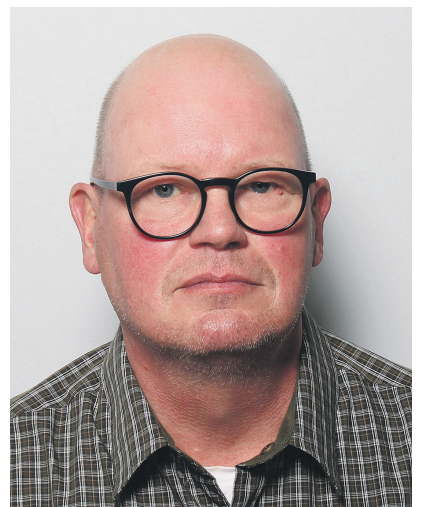
Timo Rekilä toimi Oulaisten Yrittäjien hallituksessa pitkään, johtaen yhdistystä puheenjohtajana peräti kymmenen vuotta, vuosina 1986-1996.

Hänen aikanaan paikallinen yrittäjäyhdistys kasvoi ja vakiinnutti asemansa elinkeinoelämän tärkeimpänä keskustelukumppanina kaupunkiin päin.

Martti Sorvoja:

Yrittäjätö oli politiikkaa, Panos-lehteä ja pitkiä iltoja

Martti Sorvoja on Oulaisten Yrittäjien pitkäaikainen vaikuttaja, joka muistaa järjestötyön aikakauden, jolloin viestintä hoidettiin itse postittamalla ja kokoukset jatkuivat joskus pikkutunneille asti. Sorvoja korostaa yhdistyksen merkitystä paikkakunnan elinkeinoelämälle ja tapahtumien järjestäjänä.



Kylmiltään Hallitukseen - ja siitä puheenjohtajaksi

Martti Sorvoja tuli mukaan Oulaisten Yrittäjien toimintaan 1990-luvun alussa, Ensimmäinen muisto oli jo 17-vuotiaana isä Riston mukana yrittäjäillalla, jossa pöydillä oli "seuraavan päivän Pyhäjoki-seutu -lehti". Hänen virallinen taipaleensa alkoi, kun **Veikko Ahonen** houkutteli hänet yhdistyksen syykokoukseen ja tuli valituksi kokouksen puheenjohtajaksi ja myös hallituksen jäseneksi.

Kun **Timo Rekilä** luopui puheenjohtajuudesta vuonna 1996. Veikko Ahonen pyysi lähtemään puheenjohtajaehdokkaaksi Sun Hotellin Oulaisissa. "Sitä tuli kohtaan puheenjohtajan valinta ja Veikko esitti minua ja tulin valituksi. Siitä se lähti sitten." Sorvoja tarttui puikoihin vuonna 1997. Puheenjohtajuudesta hän luopui vuonna 2002.

Sorvojan kaudella yhdistyksen tehtiin merkittäviä sääntömuutoksia (Timo Rekilän toimesta) ja nimi muutettiin Oulaisten Yrittäjät ry:ksi. Sorvoja toimi puheenjohtajana ollessaan automaattisesti myös elinkeinotoimikunnan puheenjohtajana, mikä takasi vahvan kytköksen kaupungin päätöksentekoon.

Yhteisöllisyyden voima - haasteista juhliin ja ikimuistosiin hetkiin

Sorvojan kausi oli aktiivista aikaa, vaikka siihen liittyi useampia haasteita: Yrittäjäilta vietettiin perinteisesti aina pyhäinmiesten päivänä ja kaamosmatka ystävänpäivänä. Kaamosmatkojen lisäksi tehtiin kaupunkireissuja, kuten Tampereelle ja Vaasaan.

Suurin haaste oli Panos-lehden tekeminen kaksi kertaa vuodessa, erityisesti mainosten myynti, joka oli halli-

tuksen jäsenten harteilla. Lehti toi yhdistykselle noin 8 000-9 000 markan (noin 1 300-1 500 €) tuoton. Kyllä se rupesi heti edellisen lehden julkaisun jälkeen, vähän vaivaamaan tuleva mainosmyynti. Ei sillä varmaan bisnestä tehdä, jos yrittäjä lehteen ostaa, että kyllä se on tukitoimenpide lähinnä."

Jäsenkirjeitä lähetettiin korkeintaan 2-3 kertaa vuodessa, sillä postitus piti hoitaa itse: tarrat, postimerkit ja vieminen postiin oli "hirveä homma". Tämän vuoksi kokousajankohtien muuttaminen oli suuri haaste, joka vaati kaikkien läpi soittamista. Sähköposti mulisti myöhemmin toiminnan.

Hallitus oli hyvin yksimielinen ja kokoukset olivat pitkiä: "Kokous alkoi viideltä, ei sieltä kellään ollut kiire mihinkään. Sitä saatettiin istua yhdeksään asti", kunnes Poluksen Einari kehotti poistumaan.

Yhteistyö kaupungin kanssa oli tiivistä. Yrittäjien puheenjohtaja toimi automaattisesti myös elinkeinotoimikunnan puheenjohtajana. Asko Ojamäki kaupungin edustajana antoi vapaat kädet, hän oli vahvasti yrittäjä myönteinen," Sorvoja muistelee.

Ikimuistoisimpia hetkiä olivat yhteisölliset reissut, kuten Brysseliin suuntautunut matka, joka tulivuorenpurkauksen vuoksi jouduttiin vaihtamaan Riikaan. "Linja-auto oli aina täysi, kun lähtiin ja käytössä oli Oulaisten Liikenteen paras kalusto", Sorvoja muistelee.

"Se oli sellaista vahvaa yhteisöllisyyttä yrittäjien kanssa. Yhteen hiileen puhaltamista."

Parhaaksi muistoksi on jäänyt yhdistysten yhteinen 35-vuotisjuhla, jossa hän sai ojentaa palkinnon Yrittäjien, Lions Clubin ja Nuorkauppakamarin

perustamisessa mukana olleelle Yrjö Talvelle.

Yrittäjien Merkitys ja Perintö

Martti Sorvoja näkee Oulaisten Yrittäjien merkityksen edelleen hyvin tärkeänä paikkakunnalle:

"Yksi merkittävä on nämä kaikki tapahtumat, mitä kaupungissa on näkyvämpiä tapahtumia järjestetty. Jos ei semmoista tahoa olisi mikä kokoaisi yhteen keskustan yrittäjät ja muut tahot, niin kyllä se olisi aika vaikea varmasti toimia."

Hän muistaa, että oli Nuorkauppakamarissa mukana, kun hankittiin jouluvaloja Oulaisten keskustaan. Jouluvalojen laskutus siirtyi myöhemmin nuorkauppakamarin loputtua yrittäjille, mikä johti valojen siirtymiseen kaupungin vastuulle.

Tärkeimpänä antina Martti Sorvoja pitää kontaktien määrää Oulaisissa ja Pohjanmaalla sekä hyvien ystävyys-suhteiden syntymistä. Tärkeimpänä oppina sai yleisivistystä.

Sorvoja toivoo, että yhdistys saisi joka vuosi kasaan hyvän hallituksen, jossa kaikille löytyisi mielekästä tekemistä ja josta jokainen saisi jotain itselleen ja yritykselle. Toivon myös että hallitus ja jäsenistö osallistuisi valtakunnallisiin tapahtumiin, verkosto laajentuu ja saa itselleen intoa jaksaa. Ei saa kangistua vanhoihin kaavoihin.



PANOS OULAISTEN YRITTÄJIEN JÄSENLEHTI • JULKAISIJA OULAISTEN YRITTÄJÄT RY
VASTAAVA TOIMITAJA ANTTI KÄMÄRÄINEN, OULAISTEN YRITTÄJÄT RY
SIVUNVALMISTUS POHJANMAAN VIITOSMEDIA OY • PAINOPIIKKA KALEVA MEDIA

Puunajon ammattilainen:

Pekka Käckelän yrittäjätaiival Oulaisissa

Oulaistalainen Pekka Käckelä on kulkenut pitkän tien nuoresta kuskista kokeneeksi puunkuljetusyrittäjäksi. P Käckelä Oy:n tarina on kertomus maltista, ammattitaidosta ja periaatteesta, jonka mukaan työt tehdään silloin kun niitä on.

Pekka Käckelän yrittäjäura ei ollut itsestään selvyyttä, vaikka maatalon poikana työnteko tuli tutuksi jo lapsena. Veri veti koneiden pariin, kuljetuspuolen ammattikoulun jälkeen Käckelä toimi kuskina, kunnes tilaisuus yrittäjyyteen avautui vuonna 1998. Eläkkeelle jäävä yrittäjä tarjosi autoaan ja töitään, 21-vuotias Käckelä tarttui muiden kannustamana haasteeseen.

”Se oli sopivan loiva lähtö. Aloitin nuppiautolla Raahen suunnalla ja tein säännöllistä tuntityötä. Silloin ajattelin, ettei siinä ainakaan kovin korkealta putoa”, Käckelä muistelee uransa alkua.

Vaikka alku mentiin pienimuotoisesti, puunajo siirsi Käckelän mielessä alusta asti. Mahdollisuus toteuttaa unelma aukesi vuonna 2007, siinä lähtien metsäteollisuuden raaka-aineiden kuljettaminen on ollut yrityksen ydin. Toiminta kattaa puutavaran kuljettamisen metsästä sahoille,

tehtaille ja terminaaleihin. Käckelä kuljettaa puutavaraa kahdella autolla Pohjois-Suomen alueella aina Ruotsin puolelle saakka.

Järki kädessä ja katse tiessä

Yrittäjän arki metsäteillä ei ole pelkkää maisemien katselua. Käckelä korostaa, että puunkuljetuksessa vaaditaan itsestä päätöksentekokykyä ja rautaista ammattitaitoa. Kun yöllä ollaan yksin metsässä ja tie pehmenee alta, on ratkaisut tehtävä itse.

”On uskallettava tehdä ratkaisuja paikan päällä. Järki on pidettävä tekemisessä mukana”, hän painottaa.

Haasteita riittää kaluston rikkoutumisista sääolosuhteisiin. Erityisesti leudot kevättalvet stressaavat, kun yöpakkaset puuttuvat ja metsässä odotavat puukuormat pitäisi saada turvallisesti matkaan. Myös polttoaineen hinnan äkillinen nousu on tuonut omat haas-

teensa, vaikka sopimuksissa onkin kustannuksia tasaavia klausuuleja.

Malti on yrittäjän paras kumppani

Pekka Käckelä edustaa harvitaitea harvitaiteita. Hän vierastaa hätiköityjä päätöksiä ja massiivisia investointeja yrityksen alkuvaiheessa.

”Joku lähtee ehkä kauhealla vauhdilla ja ostaa heti hienot vehkeet, mutta itse olen aina katsonut varovaisesti. Investointeja on harkittava moneen kertaan ja varmistettava, että työtä riittää niiden kattamiseen”, Käckelä toteaa.

Hän antaa myös tärkeän vinkin aloitteleville yrittäjille: panosta hyvään kirjanpitoon. Se on Käckelän mukaan yrittäjän tärkein investointi. ”Hyvä kirjanpito on auttanut monissa neuvotteluissa ja suunnittelussa. Kun ammattilainen hoitaa luvut, yrittäjä voi keskittyä siihen, mitä osaa parhaiten.”

Luottokuskit ja kotiarkea koneiden keskellä

Vaikka Käckelä kuvailee itseään yhteistyön suhteen ”oman tien kulkijaksi”, hän antaa suuren arvon työntekijöilleen. Yritys työllistää Pekan lisäksi kaksi kuskia. Luottamus on molemminpuolista, työntekijöiden oma-aloitteisuus on puuajossa korvaamatonta.

Työvoiman löytäminen ei



kuitenkaan ole itsestään selvyyttä. Käckelä myöntää, että kiireapulaistelu olisi kova tarve erityisesti sesonkiaikoina, mutta motivoituneita ja osavia tekijöitä on vaikea löytää pätkätöihin. ”Sellaista alan ihmistä, joka lähtisi hommiin aina tarvittaessa, ei tahdo löytyä mistään”, hän harmittelee.

Motivaatio työhön löytyy aidosta kiinnostuksesta koneisiin ja kuljetusalaa. Tuki tulee kotoa, jossa ymmärretään yrittäjän pitkät päivät ja

poissaolot. ”Paljonhan se vaatii kotipuolestakin, että siellä ymmärretään tämä työ. Tämä vaatii aika paljon aikaa, sä oot tosi paljon pois”, Käckelä pohtii. Vaikka päivät venyvät tiellä, ei kotonakaan lorvita: ”Sitten kun on kotona, niin on varmasti jotakin rempattavaa ja muuta hommaa.”

Katse tiessä ja tulevassa

Muutama tilikausi sitten yritys muuttui osakeyhtiöksi.

Vaihdos sujui helposti kirjanpitoajan tuella, se on osoittautunut järkevaksi ratkaisuksi liiketoiminnan kasvaessa. Tulevaisuudessa Käckelä aikoo jatkaa samalla vakaalla linjalla, vaikka ala ja sääökset muuttuvatkin jatkuvasti.

Muita yrittäjäksi suunnittelevia Käckelä kannustaa kokeilemaan rohkeasti, jos ideaan uskoo. ”Se saattaa myöhemmin harmittaa, jos ei kokeile. Mutta muistakaa: järki mukana, niin ei käy hullusti.”

Liity jäseneksi: www.yrittajat.fi

Veikon Kone

OULAINEN

Keskuskatu 11, Oulainen
ma-pe 9-18, la 10-14
puh. 08 473740

SarinKaluste

Kellari Kirppis

Keskuskatu 11, Oulainen | Arkisin 10-18, la 10-14
P. 0440 658 300

RAVINTOLA
VINTTIKAMARI
AVAJAVISVIKKONLOPPU
pe-su 8.-10.5.

Äitiänpäivänä kaikille äideille kuohu-juoma ilmaiseksi!

Avajaisviikonloppuna À la carte -kattaukset:

Pe 8.5. klo 16.00 ja 20.00
La 9.5. klo 12.00, 16.00 ja 20.00
Su 10.5. klo 12.00 ja 16.00

Teethän pöytävarauksen numeroon 044 251 3686
tai sähköpostilla ravintola.vinttikamari@outlook.com.

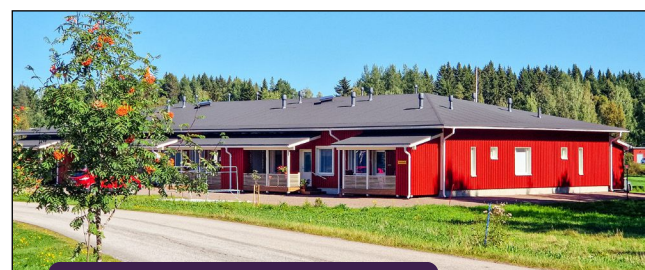
Lounas alkaa maanantaina 11.5. vko 20
Lounas arkisin maanantaista perjantaihin klo 10.30-14.00

À la carte:
ke-to klo 14.00-22.00
pe klo 14.00-23.00
la klo 12.00-23.00
su klo 12.00-19.00
(keittiö sulkeutuu puolituntia aikaisemmin)

Lisäksi ravintola Vinttikamarin kautta saat tilattua catering palvelut tarvitsemaasi tilaisuuteen.

Tervetuloa Oulaisten uuteen ravintolaan!

www.ravintolavinttikamari.fi
Puh. 044 251 3686
Oulaistenkatu 40, Oulainen



Asunto-osuuskunta Oulaisten Seniorirykkönen

Yhteisöllistä ja turvallista asumista yli 55-vuotiaille

Tervetuloa Oulaisten Seniorirykköseen - kotiin, jossa yhteisöllisyys ja itsenäisyys kohtaavat. Asunto-osuuskunta Oulaisten Seniorirykkönen tarjoaa viihtyisää vuokra-asumista yli 55-vuotiaille senioreille. Jokaisella asukkaalla on oma huoneisto, mutta arkea rikastuttavat yhteiset tilat, jotka mahdollistavat sosiaalisen kanssakäymisen ja yhteisön tuen.

Miksi valita Seniorirykkönen?

- ✓ Yhteisöllisyys - ei yksinäisyyttä, vaan yhdessäoloa
- ✓ Itsenäisyys - oma koti, omat rajat
- ✓ Turvallisuus - suunniteltu senioreiden tarpeisiin
- ✓ Vastuullisuus - ympäristöystävällinen ja esteetön asuminen



Kiinnostuitko?

Ota yhteyttä ja kysy vapaita asuntoja pohjanmaa@kodinisannointi.fi
Kodin Isännöinti Oy [0107395410](tel:0107395410)

Yrittäjyyden Tärkein Tuki:

Ilkka Koski muistelee Oulaisten Yrittäjien aktiivisia vuosia

Ilkka Koski astui Oulaisten Yrittäjien puheenjohtajan paikalle vuosina 2006–2008, johtamaan aikaa, jolloin yhdistys oli toimintansa huipulla. Kosken mukaan yrittäjäjärjestön merkitys piilee yhä vertaistuessa, yhteisöllisyydessä ja siinä, että yrittäjät huomaavat ongelmiansa olevan samat yrityksen koosta riippumatta.

Nuorkauppakamarista puheenjohtajaksi

Ilkka Kosken tie Oulaisten Yrittäjiin kulki muiden järjestöjen kautta: hän oli mukana jo alaikäisenä Nuorkauppakamarin toiminnassa. Koska hän koki yrittäjäjärjestön toiminnan tärkeäksi, liittyi hän hallitukseen vuonna 2001 tai 2002. Aluksi hän toimi hallituksessa neljä vuotta sihteerinä ja siirtyi puheenjohtajaksi edellisen puheenjohtajan **Jorma Kortesojan** kysyessä häntä seuraajakseen. ”Sihteeristä puheenjohtajaksi oli helppo lähteä”, toteaa Koski.

Kosken puheenjohtajakaudella toiminta oli erittäin aktiivista, hän koki, että ”hallituksen taustantuki oli hieno uudelle puheenjohtajalle”. Hallitustyöskentely oli ”aktiivista tekemistä”, ja yhdessä tehtiin paljon.

”Se yhteisöllisyys oli paljon tiiviimpää kuin nykyisessä yhdistystoiminnassa. Parhaiten mieleen on jäänyt upeat kaamosmatkat ja hienot yrittäjältä juhlat. Ne yllä piti sitä yhteishenkeä.”

Hän koki yrittäjäjärjestön toiminnan alusta alkaen erit-

tän tärkeäksi, sillä se tarjosi vertaistukea. ”Yrittäjillä oli samat ongelmat yrityksen koosta riippumatta”, hän toteaa.

Tapahtumat ja kannanotot

Kosken kausi oli täynnä näkyviä tekoja ja tapahtumia. Yksi merkittävimmistä saavutuksista oli mm. elin voimaa lisänneen elinkeino-ohjelman toteuttaminen Suomen Yrittäjien mallin mukaisesti. Yhdistys otti myös kantaa paikallisiin epäkohtiin, kuten Oulaisten veroimiston lakkauttamista vastaan.

Yhteistyö Oulaisten kaupungin kanssa oli todella hyvää. Yhdessä elinkeinoasiamies **Reijo Hakalan** kanssa päätettiin Oulaisten Avainteko-palkinnon saaja. Yhdistys vastasi kaupungin jouluvalojen hankinnasta ja asennuksesta. Myös yhdistyksen omaa Panos-lehteä tehtiin aktiivisesti. ”Aina kun tehdään, tehdään tosissaan”, Koski muistelee.

Tapahtumista erityisesti mieleen on jäänyt Pyhäjokimelonta. Rapujuhlien järjestäminen oli vilkasta.

Pohjois-Pohjanmaan Yrit-



Yrittäjäpäivät Hämeenlinnassa 2006, Oulaisten Yrittäjien puheenjohtaja Ilkka Koski, puoliso Minna Mikkola ja Utajärven Yrittäjien puheenjohtaja Gunnar Göransson

täjien (PPY) yhteistyön kautta saatiin suuret kanavat ja mahdollisuus vaikuttaa laajemmin.

Seniorit ja hallituksen henki

Kosken kaudella aloiteltiin myös senioritoiminnan kehittämistä. Senioreiden jäsenyyden tärkein merkitys oli antaa yrityksensä toiminnan jättäneille yrittäjille mahdollisuus pysyä mukana hyvässä porukassa ja illanvietoissa. Senioritoiminta oli ”houkutin” jäädä yhdistykseen.

Hän muistaa lämmöllä erityisesti aktiivisia hallitusak-

tiiveja, kuten esimerkiksi Jorma Kortesojaa, Timo Rekilää, Heikki Kivijärveä, Raimo Räisästä ja Martti Sorvojaa.

”Kyllä se, totta kai, opetti paljon just niin kuin yhdistystoimintaa, puheenjohtajuutta. Kyllähän se rikasti toimintaa paljon.”

Yhdistystoiminnan haaste ja tulevaisuuden toiveet

Nykyään Ilkka Koski on huolissaan yhdistystoiminnan hiipumisesta. Hän toteaa, että ihmisten on hankala sopia asioista, usein jo pieni osallistumismaksu tuntuu ole-

van liikaa. Haaste ei koske vain yrittäjäyhdistystä, vaan myös muita järjestöjä, kuten rotareita ja nuorkauppakamaria jne..

”Yhdistystoiminta valitettavasti on vähän niin kuin hiipunut. Nuoret eivät koe sitä merkitykselliseksi, mutta se on oikeasti merkityksellistä... se on paras paikka keskustella, tutustua ja pitää kanaava yrittäjien ja kaupungin välillä auki.” Koski miettii.

Kosken mielestä yrittäjäyhdistyksen rooli on erittäin tärkeä juuri yhteisöllisyyden ylläpitämisessä ja tiedonkulun

varmistamisessa.

Henkilökohtaisesti merkityksellisintä hänelle oli koko aktiivinen kausi: sihteerin ja puheenjohtajan roolit olivat kumpikin mielenkiintoisia ja haastavia. Hän kannustaa uusia jäseniä hakeutumaan rohkeasti hallitukseen, sillä aktiivisuudesta on aina hyötyä.

Koski toivoo Oulaisten Yrittäjille, jolla on haastattelu hetkellä 163 jäsentä, että toiminta pysyisi aktiivisena, ihmiset saataisiin mukaan tapahtumiin ja että vuosittaiset yrittäjäjuhlat jatkuisivat.

**Emme myy.
Estämme ostamasta
huonoa ajoneuvoa.**

Tuontipalvelu

Tomi Rantanen p. 044 3677 990
www.Auto-Saksasta.fi



**KAUNEUSHOITOLA
HELLEVIN KAMMARI**

Oulaistenkatu 23
86300 OULAINEN
Puh: 044-0658261



Botnia Oil

Oulainen

044 568 1672

TERVETULOAA AUTOPESUUN!

Meiltä nyt uusi palvelu!
Voit pestä autosi itsepalveluna.

- Autonpesukone maksuautomaatilla
- Maksuautomaatti ja läpipojettava.
- Koneessa pystyy pesemään ”isot pakettiautot”
- Avoimena: 06:00 – 00:00 joka päivä.
- Max. mitat: Korkeus 2.9 m x Leveys 2.6 m



Takojankatu 9, 86300 Oulainen
p. 08 470 810
www.ojanautosahko.fi

**Ojan
AUTOSÄHKÖ OY**

- Omakotitalot
- Kattoremontit
- Tapetoinnit
- Maalaustyöt
- Huoneistoremontit
- Pesuhuoneremontit
- Luksus-saunat



Rakennuspalvelu
Kaski Oy

Yli 40 vuoden kokemuksella
p. 0400 479711
www.rakennuspalvelukaski.fi

JOKILAAKSOJEN VALMISKODIT

Tuomas | 040 0282351
tuomas@valmiskodit.com

Juho | 044 5792223
juho@valmiskodit.com

Honkarannantie 611,
86300 Oulainen



KiesiFix Oy:n tarina:

Intohimosta autoihin kasvoi Oulaisten oma menestystarina

Oulaisten teollisuusalueella, vastikään remontoituissa tiloissa, vallitsee keskittynyt työrauha. **Marko Luttinen**, mies KiesiFix Oy:n takana, pyyhki käsiään ja hymyilee. Matka oulaistelaiseksi korjaamoyrittäjäksi on ollut vauhdikas, työläs ja ennen kaikkea palkitseva.

”Alkuun tein puutavara-hommia päätyönäni ja siitä työstä jäljelle jäävällä vapaa-ajalla korjasin asiakkaiden autoja kotitallissa. Ajatus oli pienestä sivutoimiyöstä.” Tieto toiminnasta alkoi kuitenkin levitä ja asiakasmäärä lisääntyi. Lopulta tila ja aika loppuivat kesken; kellosta tunnit, viikosta päivät ja puolisolta huumorintaju, puoliso **Anu Nyman** lisää.

Lopullinen päätös päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymisestä syntyi reilu vuosi sitten joulukuun alussa, kun Luttinen sanoutui irti palkkatyöstään. Lokakuussa 2022 toiminimellä, sivutoimena alkanut yritys on sittemmin kasvanut vauhdilla. Kuluva vuoden alusta lähtien yritys on toiminut osakeyhtiönä. Menestys on vaatinut sitkeyttä ja työtunteja. Anu katsoo yrittäjätaivalta ylpeydellä: ”KiesiFix on jo lähtökohtaisesti onnistunut tarina. Toiminta on lähtenyt nollassa ja nyt ollaan jo tässä.”

Haasteiden kautta kohti hallinnan tunnetta

Alkutaipaleen haasteiksi Luttinen nimeää sopivien ja riittävän suurten toimitilojen löytämisen sekä ammattitaitoisen työvoiman palkkaamisen. Yrittäjäpolun suurin kompastuskivi ei löytynyt konepellin alta, vaan pankki-



Anu Nyman ja Marko Luttinen.

maailman koukeroista. Luttinen kertoo suoraan, että rahoituksen saaminen ja pankkien haluttomuus ottaa riskiä pienten yrittäjien kohdalla tuntui raskaalta. Juuri tässä vaiheessa kuvaan astui korvaamaton apu.

”Ehdottomasti suurin haaste oli byrokratia ja pankkien toiminta. Tässä kohtaa haluan esittää suuret kiitokset Nihakin yrityspalvelupäällikkö **Minna Kontrolle**. Hä-

nen ammattitaitonsa avulla rahoituskuviot saatiin lopulta järjestykseen ja kiinteistön osto onnistui. Ilman tällaista asiantuntija-apua tie olisi ollut huomattavasti kivisempi”, Luttinen kiittää.

Vastoin käymisten vastapainona ovat onnistumiset. Luttinen kokee pientä tuuletuksen paikkaa aina, kun korjaamolla saadaan haastava vika korjattua. Tulevaisuudessa pariskunta toivookin voivansa

ennen kaikkea ”pysyä pelissä mukana”. Tavoitteena on taita itselle ja työntekijöille toimeentulo sekä saavuttaa hallinnan tunne yrittäjyyteen ja arjen pyörittämiseen kolmen kiireisen vuoden jälkeen.

Ainutlaatuisia palvelua ja täyttä läpinäkyvyyttä

KiesiFixin liikeidea on yksinkertainen mutta tehokas: laadukasta ja rehellistä palvelua. Monimerkkikorjaa-

mona haasteita riittää, mutta läpinäkyvyys ja asiakaslähtöisyys ovat yrityksen ydinarvoja. Asiakas tietää aina, mistä maksaa. Toiminta on täysin läpinäkyvää, asiakkaalla on halutessaan mahdollisuus nähdä vaihdetut osat. Tämän jälkeen osat lajitellaan jätehuolto-ohjeiden mukaisesti.

Kustannuksista sovitaan etukäteen. Jos työn aikana ilmaantuu uusia ongelmia ei-

kä sovittu hinta riittää, Luttinen ottaa välittömästi yhteyden asiakkaaseen kertoakseen muuttuneesta tilanteesta. Erityisen pidetty ja Oulaissa ainoa laatuaan on yrityksen tarjoama edullinen sijaisautopalvelu. Asiakkaiden käytössä on kaksi autoa, mikä takaa arjen sujumisen huollon aikana.

Eväät tuleville yrittäjille

Yrittäjyys on Markolle ja Anulle yhteinen ponnistus. Anu on Markon tärkein tukipilari sekä tyytyväiset asiakkaat. Anu vastaa markkinoinnista, somesta ja tilojen viihtyvyydestä. Pariskunta kutsuukin yritystä leikkisästi yhteiseksi lapsekseen.

Vaikka Luttinen ei ole toisin Oulaista, paikallinen yhteisö on ottanut hänet hienosti vastaan. Hän painottaa paikallisen yhteistyön merkitystä, Pariskunta käyttää ensisijaisesti oulaistelaisia palveluita ja uskovat paikallisen yhteistyön voimaan.

Tuleville yrittäjille Luttisella on selkeä viesti: ”Usko omaan visioon. Tunnista uhat ja mahdollisuudet ennalta. Alku vaatii venymistä, mutta haasteiden läpi pääsee periksi antamattomuudella.” Kuten yrityksen tiloissa oleva tarrakin lupaa: ”Kyllä kaikki järjestyy.”

Ole kuitenkin varovainen ja tee laskemia ammattilaisen avustuksella. Luttinen muistuttaa myös taloudenpidon tärkeydestä, ”hyvä tili-toimisto on tärkeässä roolissa yrityksen toiminnan tukena. Kaikkea ei tarvitse osata tehdä itse”.

Ammatti-isännöitsijä Oulaisissa

ISÄNNÖITSIJÄTOIMISTO
ALARAATIKKA

Asemakatu 1 L 5
86300 Oulainen
Puh. 473 900 tai 473 901



- Kaivinkonetyöt 5 tonnin rautatela-alustaisella koneella
- Tienreunojen ja ojanvarsien raivaus giljotiinikouralla
- Rautatiealan työt monipuolisesti

Ratateho Oy
Janne Nikula Oulainen p. 040 4841630



Anna kukkien puhua.



P: 050-5420 777

www.hiitolankukkatalo.fi

Koirametsä
JALO Vihanti
VAPAAUS NAUTTII

Koirametsä
JALO koirametsajalo.fi Vihanti -

Ohimaantie 121, 86400 Vihanti Raimo Pääkkö p. 050 5852585
koirametsajalo@gmail.com www.koirametsajalo.fi

TOJAPAK
Laadukkaat pakkaustarvikkeet, myös pienet erät!
WWW.TOJAPAK.COM

Take away -kassit omalla logolla, helposti!

Oulainen oli Suomen aktiivisin - puheenjohtaja Eero Simunaniemi: yhteistyö menestyksen salaisuus

Oulainen oli Suomen aktiivisin - puheenjohtaja Eero Simunaniemi: yhteistyö menestyksen salaisuus

Eero muistaa hyvin ajan, jolloin yhdistyksen aktiivinen toiminta huomioitiin alueellisesti ja valtakunnallisesti.

Eero hyppäsi hallitukseen vuonna 2007 ja istui puheenjohtajan paikalla 2009-2013. Ne vuodet eivät olleet hiljaisia - päinvastoin, Oulaisten Yrittäjät paistatteli valtakunnallisessa parrasvalossa ja keräsi tunnustuksia sekä yhdistyksenä että puheenjohtajansa johdolla.

- Meillä oli sellainen meininki, että jos jotain tehdään, se tehdään kunnolla ja jäsenistön parhaaksi, Simunaniemi muistelee.

Jäsenmäärä nousuun - ja kaupolle kuhinaa

Tavoite oli yksinkertainen: jäsenmaksulle pitää saada vastinetta. Tämä tarkoitti koulutusta, edunvalvontaa, tapahtumia ja tiedotusta - niin että kaikki pysyvät kartalla. "Jäsenistö on yhdistykselle kaikki kaikessa, ilman sitä meitä ei tarvita", hän painottaa.

Resepti toimi. Jäsenmäärä kipusi parhaimmillaan lähes 370:een, mikä oli koko Suomen mittakaavassa kova suoritus.

Yksi näkyvä kauppojen yhteinen markkinointitempauus oli "Tonni Pommi" - arvonta. Jokaisesta 20 €:n ostoksesta asiakas sai arvan, jolla oli mahdollisuus voittaa tuhat euroa. Tämä toi asiakkaita paikallisiin yrityksiin

ja kauppa kävi aktiivisesti. Ensimmäinen Tonni Pommi matkasi Alavieskaan.

Myöhemmin syntyi myös **Villi Perjantai**, joka jäi elämään paikallisten tapahtumaperinteeseen.

Yhteistyötä kaupungin kanssa

Eeron aikana yrittäjät ja kaupunki pelasivat samaan maaliin. Kaupunginjohtaja Esa Sippola, valtuuston pj. Kai Pajala, hallituksen pj. Pekka Heiska ja elinkeinoasiamies Reijo Hakala olivat viikoittain yrittäjien kanssa yhteyksissä.

- ELPO-työryhmässä ratkottiin asioita ilman syytelyä. Päästiin ongelmien edelle, eikä tarvinnut turhaan kolistella, Eero kuvailee.

Kaupungin ja yrittäjien yhteistyöllä huolehdittiin siitä, että paikalliset yritykset pysyvät mukana kilpailussa - ja että ne myös itse kehittävät toimintaansa.

Nuorille kipinä yrittäjyyteen

Vuonna 2009 alkoi tärkeä yhteistyö Oulaisten lukion kanssa. Lukion rehtorin Voitto Sorvojan kanssa aloitettiin yhteistyönä lukion yrittäjyyskasvatus. Opiskelijat pääsivät mm. kuuntelemaan yritystärinoita, tutustumaan yrityksiin ja suunnittelemaan omaa virtuaaliryhystään ryhmissä. Nämä virtuaaliryhystään esiteltiin koulutustyöryhmälle ja parhaat yritykset palkittiin.

- Oli hienoa nähdä, miten nuoret ottivat homman tosisiaan. Se oli hyvä oppitunti



siitä, mitä yrittäjyys käytännössä tarkoittaa, Eero sanoo.

Matkoja ja muistojen helmiä

Yhteishenki kukoisti myös vuosittain tehty kaamosmatka ja yrittäjäpäivät kokosivat yrittäjät reissuun. Näitä matkoja muistel-

laan vielä vuosienkin jälkeen - mukavaa oli.

Aina kaikki ei kuitenkaan mennyt suunnitelmien mukaan. Vuonna 2010 oli sovittu matka Brysseliin EU-parlamenttiin, mutta Islannin tulivuori Eyjafjallajökull pisti kapuloita rattaisiin täyttämällä ilmatilan tuhkapilvellä.

- Ei se meitä pysäyttänyt. Brysselin sijaan otettiin suunta Riikaan.

Avoimuus kaiken pohjana

Eero Simunaniemen kaudella yksi tärkeimmistä periaatteista oli **ennakoiva ja avoin tiedotus sekä toi-**

miva yhteistyö. Yrittäjien asioista kerrottiin etukäteen ja niistä puhuttiin niiden kanssa, joita asia koski. Yhdistyksen kautta yrityksillä on aito vaikutusmahdollisuus kaupungin päätöksentekoon - kunhan molemminpuolinen arvostus, kunnioitus ja luottamus on olemassa.

- Jos asioita ei kerrota, niitä ei kukaan voi tietää. Jos aletaan huhuilla, niin silloin syntyy vääriä tietoja, hän muistuttaa.

Seniorit - elämän arkkitehdit

Eriyisen arvostuksen Eero antaa seniorijäsenille. Heillä oli erityinen tehtävä yhdistyksessä. He tekivät yritysvierailuja, muistivat yrittäjiä ja yrityksiä merkkipäivänä esim. Y-leivillä.

- He ovat oman alansa uranuurtajia ja elämänsä arkkitehtejä. Hyvä arkkitehtuuri kestää aikaa - samoin heidän työnsä, Eero kiteyttää.

Katse eteenpäin

Vaikka talkoohenki on muuttunut ja maailma siirtynyt digialustoille, Eeron mielestä yhdistyksen rooli paikallisessa elinkeinoelämässä on yhä merkittävä.

- Pitää olla selkeä suunnitelma toiminnasta ja näkyvä rooli. Jäsenistön pitää tietää mitä yhdistyksessä tehdään - kukaan ei tilaa Kainuun Sanomia, jos se ei kiinnosta.

Teksti:
Eero Simunaniemi

KOMAX

- Viemärikaivojen tyhjennykset
- Putkistojen avaukset
- Maanrakennustyöt
- Teiden ja pihojen kesä- ja talvikunnossapidot
- Trakturityöt

0400 522 602/Teemu Suvanto

Kiinteistöhuolto KIVIKAARI

- Tekniset kiinteistöpalvelut
- Ulkoalueiden kunnossapito
- Piharakentaminen (ja kunnossapito)
- Puhtaanapito- ja siivouspalvelut

Kiinteistösi etumies

www.kivikaari.fi

Saukontie 12, 86300 Oulainen | 040 7695 274 | info@tormanhoivi.fi

**SIIVOUSPALVELU
KATTI**

P.0452713424 SIIVOUSPALVELUKATTI@GMAIL.COM

Klapiasema Rustiikki

- Polttopuun myynti
- Metsäpalvelut

p. 0401975798
klapiasema.fi

Kaikkea urheiluun ja vapaa-aikaan!

Independent sports store
**URHEILU
PAJALA**
Oulainen

PYÖRÄT OSAMAKSULLA
Korotonta maksuaikaa
12-36kk
RösurS

Kysy lisää!

Oulaistenkatu 36, 86300 Oulainen
(08) 474 666 / 044 338 4007 myynti@urheilupajala.fi
Avoinna ma-pe 10-18 la 10-15

Perinteistä riukuaitaa ja metsän rauhaa, Raimo Pääkkö rakensi koirille oman paratiisin

Rampen Maaseutupalveluiden yrittäjä Raimo Pääkkö on tehnyt 22 vuotta töitä suomalaisen maaseudun ja metsän eteen. Nyt kokenut yrittäjä on toteuttanut pitkäaikaisen haaveensa: Koirametsä Jalon, jossa syke laskee niin nelijalkaisilla kuin heidän omistajillaankin. Hän on suunnitellut ja rakentanut alueen omalle maalleen.

Kun **Raimo Pääkkö** vuonna 2003 perusti yrityksensä, takana oli vankka lapsuuden kokemus maatilan töistä ja metsänhoidosta. Vaikka lehmäallergia sulki ovet perinteiseltä karjaloudelta, veri veti silti maaseudun elinkeinojen pariin. Kimmoke nykyiseen polkuun löytyi Hämeenlinnasta, metsien moninaiskäytön tutkinnosta.

”Koulutuksessa näin vanhan ajan riukuaitoja ja halusin viedä sitä perinnettä eteenpäin, ettei taito unohdu. Totesin, ettei perinnettä voi ylläpitää, ellei sitä tee yrityspohjalta”, Raimo muistelee alkuaikojia.

Tänä päivänä Rampen Maaseutupalvelut tunnetaan monipuolisuudestaan. Raimo rakentaa perinteisiä riukuaitoja ympäri Suomen, kaataa ongelmapuita, leikkaa kuusi-aitoja ja hallitsee jopa päreiden teon.

Haaveesta totta: Koirametsä Jalo

Yrittäjän tuorein ylpeys on kuitenkin omaan metsään rakennettu Koirametsä Jalo. Idea lähti itämään korona-aikana, kun ihmiset kaipaivat turvallisia tapoja liikkua ja ulkoilla. Usean vuoden haave

toteutui, kun Nouseva Rannikkoseutu ry:n tuella metsään nousi tiheä ja vankka koiraita.

Koirametsä on todellinen taidonnäyte: Raimo on rakentanut omin käsin alusta loppuun niin aidan, kaikki rakennukset, polut kuin vesipisteetkin. ”Aidan rakentaminen vei useita kuukausia. Halusin siitä niin tiheän, että pienimmätkin pennut pysyvät sisällä”, hän kertoo.

Vaikka alue on nimetty koirametsäksi, se palvelee kaikkia luonnonystäviä. Alueen voi varata omaan käyttöön, vaikka ei koiraa omistaisikaan. Metsän rauhan lisäksi vierailijoita odottavat grillausmahdollisuus ja puucee sekä sen vieressä oleva käsienspesupiste. Paikka soveltuu erinomaisesti vaikkapa retkeilyyn tai eväsretken kohteeksi. Myös nelijalkaisille vieraille on aina tarjolla rai-kasta vettä.

Raimo korostaa alueen merkitystä ihmisen hyvinvoinnille. Metsän siimeksessä sijaitseva alue tarjoaa rauhan, jossa arjen kiire unohtuu. ”Metsässä sykkeit laskevat ja mieli lepää. Se on tarkoitettu yhtä lailla ihmisten hyvinvointiin.”



Kantapään kautta opittua: ”Ei tässä vauhdilla tehdä”

Yrittäjäpolkuun on mahtunut myös haasteita. Haasteita on riittänyt korona-ajan rajoituksista yllättäviin so-

pimusten päättymisiin. Suurin haaste on kuitenkin ollut maantieteellinen: työmaat ovat usein kaukana kotoa, yrittäjä on joutunut reissamaan paljon Oulainen-Vihan-

ti-akselin ulkopuolella.

Pitkä ura on opettanut myös työtavoista. Raimo muistaa ikuisesti kerran, jolloin hän putosi katolta alas kiirehtiessään pimeässä. ”Se

oli tärkeä oppi. Totesin sen jälkeen, ettei tässä vauhdilla tehdä. Sisu ja maltti ovat tärkeämpiä.”

Myös läheisten tuki on ollut korvaamatonta. Hän muistelee lämmöllä isäänsä, joka toimi pitkään yrityksen ”apupoikana” ja matkakumppani työreissuilla.

Työtahti rauhoittuu, ideat kirkastuvat

Yli kahden vuosikymmenen raskaan työn jälkeen Raimo on alkanut pohtia työn keventämistä. Suunnitelmissa on siirtyä fyysisesti vaativista puiden kaadoista enemmän koirametsän ja siihen liittyvien palveluiden kehittämiseen. Ideoita riittää: haaveissa siintää koirille tarkoitettu uimapaikka, joka toteutettaisiin nykyisen aitauksen sisäpuolelle. Lisäksi hän pohtii mahdollista toisen koirametsän perustamista, mikäli jossain vaiheessa löytyy ostettavaksi sopiva alue.

”Suunnitelmissa on kehittää tarjontaa entisestään, esimerkiksi Airbnb-toiminnalla, jotta koirien kanssa matkaavat voisivat myös yöpyä lähistöllä”, hän visioi.

Uusille yrittäjille Raimola on selkeä viesti: erikoisosaaminen vaatii yrityspohjan, mutta on tärkeää osata sopeutua muuttuviin tilanteisiin ja uskaltaa kehittää uutta silloin, kun vanha tie nousee pystyyn.

”Ne on ne pakolliset jutut, mitä ei pääse karkuun. Maaseudulla pärjää se, joka tekee työnsä kunnolla ja malttaa kulkea omaa polkuaan. Yrittäjyydessä ei ratkaise nopeus, vaan suunta ja se, että uskaltaa tehdä asiat omalla tavallaan”, Raimo päättää

K Rauta
OJAN RAUTA

Nurmelankatu 4, 86300 Oulainen
Puh. 044 799 7200
Palvelemme: ma-pe 8-18, la 9-14
Tervetuloa!

NAVA SÄHKÖ

P. 050 4073 372

Nurmelankatu 3, Oulainen
niko.ahvenlampi@navasahko.fi
www.navasahko.fi

- Täyden palvelun **sähkötyöt** ammattitaidolla
- **Sähköurakoinnit** yksityisille ja yrityksille
- **Sähköasennukset**
- **Sähkösuunnittelu**
- **Sähkötarvikkeiden myynti**
- **Ilmalämpöpumput** + asennus ja tarvikkeet
- **Aurinkopaneelit**



Joka toiselle kuoppaa kaivaa...

Kaivinkonetyöt

- Tela- ja pyöräalusteisilla
- Traktoriyöt
- Lumiurakointi



MIKA LEPSU
0400 131 027

Työvaatteet painatuksella

JOBMAN
WORKWEAR

CLIQUE
REG. TRADEMARK

PROJOB
PROFESSIONAL WORKWEAR

CRAFT

MIKA LINKKI

Nurmelankatu 3, 86300 Oulainen
044-578 2197
mika.ilomaki@mikalinkki.net



Oulaisten
KALUSTE JA MAALAUS OY

Takojanankatu 12, Oulainen
puh. (08) 470 676, 044-7422 201
www.kalustejamaalaus.fi



Kiinteistökeidas

TEHOKASTA KIINTEISTÖNVÄLITYSTÄ

P. 040 5630 337 / 044-3398125 | Oulaistenkatu 24 L 1, Oulainen
www.kiinteistokeidas.fi

Ritva Raetsaari - Energinen yrittäjävaikuttaja johdatti yhdistyksen 50-vuotisjuhlaan

Oulaisten yrittäjäkentän pitkäaikainen vaikuttaja, tilitoimistoyrittäjä Ritva Raetsaari toimi Oulaisten Yrittäjissä puheenjohtajana, sihteerinä ja rahastonhoitajana. Hänen aktiivisuutensa kulminoitui 2010-luvun puolivälissä yhdistyksen 50-vuotisjuhliin, laajamittaiseen työryhmätoimintaan ja koulutustiimin vuosikymmeneen.

EMBA-koulutuksesta virtaa myös järjestötyöhön

Vuodesta 1985 tilitoimistoyrittäjänä toiminut Raetsaari koki järjestötyön luonnolliseksi jatkeeksi työnsä, sillä Tilitoimisto Raetsaari Oy palvelee pääsääntöisesti yrittäjiä. Raetsaaren mukaan järjestötoiminta tarjosi hänelle laaja-alaisen näkemyksen elinkeinoelämään ja auttoi yrittäjien kanssa tekemään paikallista yhteistyötä.

Vuosina 2010-2012 suoritettu EMBA-johtamiskoulutus antoi Raetsaarelle uudenlaista puhtia myös yhdistystoimintaan. Hän muistaa olleensa tuolloin innostunut ja motivoitunut etenkin koulutustiimin toiminnan kehittämisestä.

Työryhmät ja juhlat kärjessä

Puheenjohtajakaudellaan (n. 2014-2015) Raetsaari peri aktiiviselta edeltäjältään Eero Simunaniemeltä laajan työryhmärakenteen (mm. koulutus, virkistys, Panos-lehti- nuorten- seniorei ja kauppiastyöryhmät). Työryhmien aktiivinen toiminta oli kaudella keskeistä ja vireää.

Merkittävimmät saavutuksia olivat:

•50-vuotisjuhlat (2015): Raetsaari veti Oulaisten yläkoulun tiloissa järjestetyt mittavat juhlat, jotka keräsivät lähemmäs 200 osallistujaa. Juhlien onnistuminen

yhteistyössä virkistystyöryhmän ja hallituksen jäsenten avustuksella onnistui yli odotusten ja huipentui runsaaseen ansiomerkkien ja koon.

•Koulutustiimi: Raetsaari veti Oulaisten kaupungin ja lukion kanssa tehtyä yrittäjäyhteistyösopimusta peräti kymmenen vuotta (2009-2019). Tiimin tavoite oli tuoda yrittäjyyttä nuorille yritysvierailujen ja luentojen kautta. Hän piti tiimin työtä, yritysvierailuja ja luentoja nuorille sydämen asiana.

•Areena-hanke: Hän oli mukana viemässä loppuun yläkoulun pihalle, nuorille suunnattua ja toteutettua pelikenttää, joka oli vaatinut jo edellisellä kaudella yrittäjäyhdistykseltä määrätietoista työtä.

Yhteisöllisyyden opetukset ja tulevaisuuden haasteet

Raetsaari korostaa, että hallitustyöskentely opetti hänelle mm. protokollaa, organisointia ja täsmällisyyttä. Aktiivisten hallitusten jäsenten myötä kaikista selvittiin. Hän pitää tärkeimpänä muistonaan virkistysmatkoja, jotka rikkoivat yrittäjien yksinäisyyttä ja antoivat mahdollisuuden tu-

tustua yhdistyksen yrittäjäjäseniin syvemmin vapaa ajan merkeissä

Hän toivoo, että yhdistys toisi toimintaansa enemmän näkyvyyttä (ilmaiset lehtijutut ja paikalliset tapahtumat) ja löytäisi hallitukseen ulospäin suuntautuneita, innostavia ihmisiä, jotka uskaltaisivat viedä asioita eteenpäin.

Raetsaari heittää myös yhden konkreettisen idean: Oulaisten Yrittäjät voisi järjestää yhteistyössä esimerkiksi paikallisten yhdistysten ja Reserviläisten kanssa maanpuolustukseen varautumisen koulutuksia. Tällaiset kurssit vastaisivat Raetsaaren mukaan ihmisten tarpeeseen lievittää epä tietoisuudesta johtuvaa pelkoa ja mahdollisesti myös samalla näkyvyyttä yhdistykselle. Raetsaaren mukaan erityisen tärkeää on itsepuolustustaitojen opetus ja ohjaus kaikille ikäryhmille.

Yhdistykselle sekä nyky-yrittäjille hän esittää suoran haasteen: ”Yrittäjyys on kaiken muun ohessa esillä olemista, ja se on erittäin tärkeää. Erilaiset palvelut ja tuotteet tulee tuoda paikkakunnalla esille. Turha valittaa, jos ei markkinoi tai tee yritystä ja toimintaasi tunnetuksi.



Elinvoimainen Oulainen syntyy yhteistyöstä

Oulainen elää monen muun kunnan tavoin murrosaikaa. Kaupunki on päivittänyt strategiansa vastaamaan muuttuvan toimintaympäristön luomia haasteita. Yhtenä päivitetyn strategian kolmesta painopisteestä on elinvoimaisuus.

Elinvoimaisuus syntyy työstä, yrittämisestä ja uskalluksesta kehittää uutta. Elinvoimaisuuden luominen syntyy - monen muun asian lisäksi - elinkeinojen määrätieteisestä kehittämisestä, yrittäjäystävällisen toimintaympäristön edistämisestä ja uusien työpaikkojen syntymisen mahdollistamisesta. Kaupunki haluaa olla aidosti mukana luomassa edellytyksiä yritystoiminnan kasvulle ja uusien



työpaikkojen syntymiselle.

Yrittäjäystävällisyys ei synny juhlapuheista, vaan arjen teoista. Avoin vuoropuhelu kaupungin ja yritysten välillä sekä halu etsiä ratkaisuja yhdessä ovat ratkaisevassa roolissa.

Yhtenä esimerkkinä vuoropuhelusta on ollut Oulaisten yrittäjien ja kaupungin välinen yhteistyöfoorumi Elpo. On kuitenkin tunnistettava, että ne tavat, joilla vuoropuhelua on aiemmin pidetty yllä, eivät välttämättä palvele enää alati muuttuvassa maailmassa. Uusia keinoja keskustelulle ja yhdessä kehittämiselle on syytä löytää.

Luottamuksen edistäminen ja avoin viestintä saattavat edellyttää tulevaisuudessa yhä monikanavaisempaa ja -äänisempää sekä osallistavampaa vuoropuhelua. Olisikin syytä pohtia, riittääkö Elpon kaltainen yhteistyöfoorumi yksinään ylläpitämään vuoropuhelun fokusta oi-

keissa asioissa ja yhdessä kehittämistä oikeasuuntaisena. Tulevatko kaikki yritykset näin riittävästi kuulluksi? Miten osallistetaan myös Elpoon kuulumattomia yrityksiä ja yrittäjiä vuoropuheluun ja kaupungin kehittämiseen? Nämä ovat kysymyksiä, joihin yhteistyössä tulisi ottaa kantaa.

Käytännön esimerkkeinä vuoropuhelun lisäämistä voisivat olla tarkemmin aihealueittain määritetyt yhteistyöfoorumit: vaikkapa meneillään olevia hankintoja käsittelevät, säännöllisesti pidettävät ja kaikille avoimet markkinavuoropuhelut kaupungin ja yritysten välillä. Mittarina onnistumiselle voisi käyttää

yrityksistä saatujen tarjousten lukumäärää ja kilpailun kehittymistä erilaisissa hankinnoissa.

Toinen esimerkki voisi olla elinvoimapaalveluiden järjestäytyminen palvelemaan entistä paremmin ”yhden luukun periaatteella” täällä toimivia ja tänne sijoittumista harkitsevia yrityksiä. Tässä onkin jo otettu ensiaskeleita, kun Oulaisten uusi elinvoimapaikallikko aloitti työnsä tässä kuussa.

Elinvoimapaikallikon yhtenä tärkeimpänä tehtävänä on yrittäjäystävällisen toimintaympäristön edistäminen sekä uusien - erityisesti työpaikkoja luovien - yritysten houkuttelu ja syntyminen

Oulaisiin. Myös yritystoimintaa palvelevat toimitilaratkaisut ovat keskeinen osa yritysten ja yrittämisen edellytyksiä edistävää toimintaa ja kuuluvat elinvoimapaikallikon tehtäväkenttään.

Elinvoimainen Oulainen ei synny yksin kaupungin päätöksillä eikä yksin yrittäjien työnä. Se rakentuu kumppanuudesta, luottamuksesta ja yhteisestä tahtotilasta.

Yhdessä meillä on kaikki edellytykset luoda elinvoimainen Oulainen.

Teksti: Maunu Laikari, Oulaisten yrittäjien ja kaupungin välisen yhteistyöfoorumi Elpon puheenjohtaja.

ILMASTOINTIURAKOINTI -RAKENNUSPELTITYÖT -PELTISEPÄN PALVELUT

• Piipunpellitykset ja piipunhatut • Uunin- ja takaneduspellit
• Ikkunapellit • Tippapellit • Kynnykset • Kuvut

OULAPELTI 

ILMASTOINTIURAKOINTI JA RAKENNUSPELTITYÖT

Yrittäjäntie 2 - 86300 Oulainen

Puh. (08) 472 470 - info@oulapelti.fi - www.oulapelti.fi

VEPE ICEPRO

**TILITOIMISTO
VARATAPSA
PUH. 0400 232 119**

Merijärven yrittäjät edelläkävijänä - jaosmalli turvaa paikallisen tekemisen

Pieni Merijärvi on ollut mukana luomassa täysin uutta tapaa järjestää yrittäjätoimintaa Suomessa. Merijärven yrittäjät ovat toimineet joulukuusta 2021 lähtien Pyhäjoen Yrittäjien alaosastona eli jaoksena – toimintamallina, joka on sittemmin saanut valtakunnallisen sääntöpohjan Suomen Yrittäjissä. Jaosmallin avulla Merijärvellä on pystytty säilyttämään aktiivinen, omaleimainen ja paikallinen yrittäjätoiminta, vaikka hallinnollinen vastuu, talous ja kokouskäytännöt hoidetaan Pyhäjoen Yrittäjien paikallisyhdistyksen kautta.

Paikallinen toiminta, vahvempi tausta

Merijärven yrittäjät kuuluvat Pyhäjoen Yrittäjiin, joka toimii niin sanottuna isäntäyhdistyksenä. Käytännössä tämä tarkoittaa, että jäsenhallinto, talous, viralliset kokoukset ja päätöksenteko

tehdään Pyhäjoen Yrittäjien sääntöjen ja käytäntöjen mukaisesti.

Samaan aikaan Merijärven jaos vastaa oman kunnan alueella tapahtuvasta toiminnasta: – tapahtumista – yrittäjien verkostoitumisesta – paikallisesta edunvalvonnasta – yhteistyöstä kunnan ja muiden toimijoiden kanssa

Toimintamalli syntyi käytännön tarpeesta

Jaos ei ole perinteinen yhdistys, vaan kevyempi toimintamalli. Se syntyi tarpeesta turvata yrittäjäjärjestön toiminta pienissä kunnissa, joissa oman yhdistyksen pyörittäminen olisi hallinnollisesti raskasta.

Merijärvellä tämä ratkaisu

osoittautui toimivaksi:

- yrittäjien osallistumiskynnyksen madaltui
- toiminta pysyi selkeästi paikallisena
- hallinto ja talous hoidettiin keskitetysti Pyhäjoen kautta
- vastuut ja roolit olivat selkeät

Juuri näistä käytännön kokemuksista syntyi malli, jota alettiin tarkastella myös valtakunnallisesti.

Merijärven vaikutus näkyy nyt koko Suomessa

Kun Merijärven jaos aloitti, Suomen Yrittäjien mallisääntöissä ei ollut virallista ohjetta jaosuotoiselle toiminnalle. Merijärvellä kokeiltiin rohkeasti ja rakennettiin toimintaa yhteistyössä isäntäyhdistyksen kanssa.

Syksyllä 2021 Suomen Yrittäjät laati ensimmäistä kertaa **jaostoiminnan valtakunnallisen ohjeistuksen ja sääntöpohjan**, joka tunnistaa

jaosmallin tarpeen erityisesti:

- pienissä kunnissa
 - yhdistysten yhdistyessä
 - tilanteissa, joissa paikallista toimintaa halutaan säilyttää
- Merijärven kokemukset ovat olleet tärkeitä esimerkki siitä, että malli toimii käytännössä.

Jaos tuo yrittäjätoiminnan lähelle arkea

Merijärven yrittäjäjaos toimii enemmän toimintaryhmänä kuin perinteisenä yhdistyksenä. Kokoukset ovat vapaamuotoisia ja keskittyvät konkreettisiin asioihin – siihen, mitä Merijärven yrittäjät juuri nyt tarvitsevat.

Jaoksen puheenjohtaja ja johtoryhmä edustavat yrittäjiä Merijärvellä, mutta toimivat tiiviissä yhteistyössä Pyhäjoen Yrittäjien kanssa. Isäntäyhdistyksen kautta tieto kulkee myös alue- ja valtakunnalliselle tasolle.

– Jaos mahdollistaa sen, että pienikin kunta voi olla ak-

Mikä on jaos?

- Jaos on paikallisyhdistyksen alaisuudessa toimiva yrittäjäryhmä, joka mahdollistaa paikallisen toiminnan ilman omaa yhdistystä.
- Merijärven tapauksessa:
- Merijärven yrittäjät ovat Pyhäjoen Yrittäjien jäseniä
- Merijärven yrittäjätoiminta toimii Pyhäjoen Yrittäjien alaosastona
- Talous, jäsenyys ja virallinen kokoushallinto hoidetaan Pyhäjoen kautta
- Jaos vastaa Merijärven paikallisesta toiminnasta ja edunvalvonnasta
- Jaosmalli tukee erityisesti pienten kuntien yrittäjätoiminnan säilymistä ja kehittymistä.

tiivinen, näkyvä ja vaikuttava osa yrittäjäjärjestöä, tiivistävät merijärviset yrittäjät.

Tulevaisuutta rakennetaan yhdessä

Merijärven yrittäjäjaos osoittaa, ettei paikallinen elinvoima ole kiinni kunnan koosta.

Oikealla rakenteella ja yhteistyöllä voidaan luoda toimintamalli, joka palvelee sekä yrittäjiä että koko järjestöä.

Pyhäjoen Yrittäjien alaosastona toimiva Merijärven jaos on esimerkki siitä, miten paikallinen yrittäjäyys voidaan turvata – nyt ja tulevaisuudessa.

Merijärven kirkkoon on suunnitteilla mittava peruskorjaus

Merijärven vuonna 1781 rakennettu puukirkko on menossa suuriin korjaustöihin lähivuosina. Vuoden 2025 syksyllä on kartoitettu talotekniikkaa ja suunniteltu tulevaa peruskorjausta, jolla turvataan historiallisen kirkon säilyminen.

Ihan yksinkertaisesta ja käden käänteessä tapahtuvasta urakasta ei kuitenkaan ole kysymys. Talousjohtaja Kaisa Toivoniemi avaa monivaiheista projektia seuraavasti.

–Parhaillaan on työn alla rakennushistoriaselvitys, jos-

sa selvitetään rakennuksen historia alusta alkaen, tehdyt korjaukset ja myös nykytilanne sekä peruskorjaustarpeet. Rakennushistoriaselvityksen rinnalla tehdään hankesuunnitelmaa.

Rakennushistoriaselvitystä tehdään yhteistyössä Museoviraston ja Kirkkohallituksen kanssa, joista molemmista ovat asiantuntijat käyneet paikalla tutustumassa Merijärven kirkkoon. Kun hankesuunnitelma aikanaan valmistuu, seuraavana askeleena tulee olemaan hankeneuvotte-

lu Museoviraston ja rakennusvalvonnan kanssa. Tämän jälkeen edetään korjaussuunnitelmavaiheeseen, johon pyydetään Museoviraston lausunto. Lausunnon jälkeen suunnitelmat tulevat kirkkovaltuuston käsittelyyn. Valtuustolta tarvitaan määränemmistön hyväksyntä ja lopullisen sinetin suunnitelmille antaa Kirkkohallitus.

Lausuntojen jälkeen päästään vasta käsiksi varsinaiseen remonttihankkeeseen. Siinä ensimmäinen vaihe on varsinaisen peruskorjauksen

toteutussuunnitelman tekeminen, joka tapahtuu jälleen yhdessä Museoviraston kanssa. Tämän jälkeen päästään sopimaan urakoista, ja aloittamaan korjaustyöt, Toivoniemi toteaa.

Peruskorjauksen aikatauluarvio on lähivuosina, mutta tärkeintä on nyt, että projekti on saatu alulle, Merijärven kappalainen Tapio Karjula ja Kaisa Toivoniemi toteavat yhteisesti.

Teksti ja kuva:
Miia Kallio



LAURI KEMPPAINEN

Toimitusjohtaja

p. 045-666 5559

lauri.kemppainen@sakela.fi

SAKELA GROUP • Kehräämöntie 7 87100 Kajaani

RAKENNUS • ASUNNOT • TOIMITILAT



040 089 0469 Markku

040 847 4937 Roope



Kotona on hyvä olla.

LKV Markku Jauhainen

044 010 2880 markku.jauhainen@majamyly.fi

Kunnanlääkärin arkea ja yrittäjyyttä kahdessa roolissa

Kalajoella eläinlääkärinä työskentelevä Heli Toivonen elää monelle tutun mutta harvoille näkyvän yrittäjyyden muodossa – kunnanlääkärinä, jossa yhdistyvät palkkatyö ja toimimiyrittäjyys.

Pohjanmaan Vossikan tallikahviossa Merijärvellä tavataan eläinlääkäri **Heli Toivonen**, joka työskentelee parhaillaan Kalajoella kunnanlääkärin sijaisena. Hänen työnsä on hyvä esimerkki siitä, kuinka yrittäjyys voi olla osa ammattia joskus yllättävälläkin tavalla.

Kunnanlääkärinä toimitaessa ollaan tavallaan sekä palkansaajana että toimimiyrittäjänä, Toivonen kertoo. – Se on vähän hassu yhdistelmä. Siinä on vapauksia, mutta myös aika paljon haasteita.

Eläinrakkaudesta ammatiksi

Kysyttäessä, mikä sai hänet hakeutumaan eläinlääkärin uralle, vastaus on klassinen –

ja silti aito.

– Varmaan se eläinrakkaus. Meillä oli lapsuudessa lypsykarjatala, ja olen kasvanut eläinten parissa. Se vaikutti vahvasti siihen, että tämä tuntui luontevalta valinnalta.

Toivosella on takanaan noin kuuden–seitsemän vuoden ura eläinlääkärinä. Asiakaskunta koostuu pääasiassa nautatilallisista, ja työ on usein hyvin käytännönläheistä – joskus myös armottoman realistista.

Onnistumisia ja vaikeita hetkiä

Parhaat hetket työssä liittyvät potilastapauksiin, jotka kääntyvät voitoksi vastoin-

käymisistä huolimatta.

– Ne tapaukset, joissa kaikki ei näytä hyvältä, mutta lopulta asiat saadaan kuntoon – oli se sitten tuuria tai taitoa – ne jäävät mieleen.

Haastavinta puolestaan ovat tilanteet, joissa mikään ei auta.

– Osa potilaista ja asiakkaista ei vain toimi oppikirjojen mukaan. Vaikka tekisit kaiken oikein, eläin ei välttämättä selviä. Se on välillä raskasta, Toivonen sanoo.

Myös kommunikaatio voi olla oma haasteensa. Eläinlääkärin työ ei pääty aina hoitokäyntiin, vaan usein elämä jatkuu sen jälkeen yhteydenpidon muodossa.

– Osa asiakkaista soittelee tai viestittelee kuulumisia. Joskus kyselen itse perään. Kun tullaan tutuiksi, yhteydenpito on luontevaa ja usein myös palkitsevaa.

Tavoitteena jaksaminen

Kun puhe kääntyy tulevaisuuteen, Toivonen vastaa rehellisesti:



– Varmaan tavoitteena on selvittää täysjärkisenä tässä työssä.

Työssä jaksaminen on monen tekijän summa. Vuosien mittaan syntyy oma tapa toimia ja luottaa omaan osaamiseen.

– Kun tietää, mitä tekee, ei tarvitse stressata turhia. Se auttaa yllättävän paljon jaksamisessa.

Neuvo nuorelle: käy katsomassa omin silmin

Mitä Heli Toivonen sanoisi

yliluokkaliselle, jota eläinlääkärinä kiinnostaa?

– Kannattaa käydä eri paikoissa tutustumassa, vaikka TET-harjoittelussa. Eläinlääkärin työ voi olla todella monenlaista. Yksi kokemus ei kerro koko totuutta.

Sama pätee yrittäjyyteen. Toivonen ei itse nuorena kuvitellut toimivansa yrittäjänä, mutta ammatti vei siihen suuntaan.

– Yrittäjyydessä on vapautta, mutta myös sito-

vuutta. Molemmat on hyvä tiedostaa.

Tällä hetkellä hänen yrittäjämuotonsa on toiminimi – yksinkertainen ja käytännöllinen ratkaisu osaksi kunnan eläinlääkärin arkea.

Heli Toivosen tarina muistuttaa siitä, että yrittäjyys ei aina ole tietoinen valinta, vaan joskus luonnollinen osa ammattia ja arkea – etenkin aloilla, joissa työtä tehdään aidosti elämän ja kuoleman rajapinnassa.

Luotettavaa ja varmaa tilataksipalvelua

Käytössämme on vaihtoehtovarustein pikubussi ja farmariauto

Soita ja tilaa taksil!
Merijärven Taksipalvelu Ay
0400 633 975



Kuljetusliike
Ari Saukko Oy

Merijärvi
p. 0400 800 134



Puhuri on haapavetinen energiayhtiö, joka tuottaa puhdasta, uusiutuvaa energiaa omistajilleen Mankala-periaatteella. Puhurin omistaa 27 suomalaista pientä ja keskisuurta energiayhtiötä.

Merkittävinä toimintaamme juuri nyt on tuuli- ja aurinkovoimapaistojen kehittäminen, rakentaminen ja omistaminen. Olemme mukana myös muissa uusiutuvan energian kehittämishankkeissa.

Puhuri
KOTIMAISTA ENERGIAA

- UUDISRAKENNUKSET
- PERUSKORJAUKSET

PR PYHÄJOEN RAKENNUS OY

Puh: 0445001292 | 0400668758
pyhajoenrakennus.com | info@pyhajoenrakennus.com



KALAJOKI
GOLF

Golf-kierroksia
Tyhy-palveluita
Mainosnäkyvyyttä

OTA YHTEYTTÄ
kalajokigolf@kalajokigolf.fi



Ota yhteyttä!

Kiinteistöväilytys • Vuokranväilytys
Tiesännöinti • Ojitusisännöinti
Asuntojen ja metsätilojen arviointi



Markku Jauhiainen

044 010 2880

markku.jauhiainen@majamylly.fi
www.majamylly.fi

Liity jäseneksi: www.yrittajat.fi

KAIVINKONE- JA HAKKUUTYÖT
Koneurakointi
ANTERO
MUSTAKANGAS KY

Lumimetsäntie 912, 86470 Lumimetsä. Puh. 0400 285 189



Yrittäjät

MERIJÄRVI

Pitkää päivää, vapauden vuoksi

Kuljetusyrittäjä Ari Saukon tie metallialalta maanteille

Kun suurin osa Merijärvestä vielä nukkuu, Ari Saukko on jo tullut yökeikalta. Yli 20 vuotta kuljetusyrittäjänä toiminut Saukko ehtii nukkua aamupäivän, ennen kuin valmistautuu seuraavaan ajovuoroon. Tällaista on arki Kuljetusliike Ari Saukko Oy:ssä – ja se on myös tietoinen valinta.

Ari Saukon yrittäjäpolku ei alkanut suoraan kuljetusalalta. Nuorena hän työskenteli metallialalla levysepän tehtävissä, mutta ajatus ammatinvaihdosta alkoi kypsyä armeijan jälkeen.

– “Olin ensin metallitöissä ja sitten lähdin kuljetusalalle. Se ajatus omasta yrityksestä tuli siellä aika nopeasti,” Saukko kertoo.

Kuljetusalalla hän huomasi viihtyvänsä. Työ tarjosi vastuuta, liikkumista ja ennen kaikkea itsenäisyyttä – juuri sitä, mikä lopulta veti yrittäjyyteen.

– “Se yrittäjän vapaus houkutti. Aikatauluja pystyy huo-

mioimaan omien menojen mukaan ja keikkaa tehdään silloin, kun pystyy.”

Rohkea alku ilman varmuuksia

Kuljetusliike Ari Saukko Oy perustettiin vuonna 2003. Yritystoiminta alkoi ilman valmiita sopimuksia ja vanhalla kalustolla. Riskit olivat todellisia, mutta Saukko luotti omaan työmoralaaliinsa.

– “Aloitin tyhjästä. Jos johonkin lähtee, se pitää hoitaa viimeistä kilometriä myöten.”

Työtä haettiin aluksi suoraan yrityksiltä henkilökoh- taisten kontaktien kautta. Hiljalleen kuljetuksia alkoi tulla li-

sää, ja toiminta kasvoi. Vuosien varrella yrityksellä oli useampi auto ja alihankkijoita, ja työpäivät venyivät pitkiksi.

– “Kun homma toimii ja hyvällä porukalla saa tehdä töitä, se on onnistumista,” Saukko sanoo.

Haasteet opettivat pysähtymään

Yli kahteen vuosikymmeneen mahtuu myös vaikeita hetkiä. Erityisesti talous ja kaluston uusiminen ovat olleet toistuvia haasteita.

– “Rahoituksen saatavuus on ollut meillä aika suuri haaste aina. Kalustoa pitää uusia säännöllisesti, ja se tuo omat paineensa.”

Vuonna 2012 Saukko joutui pysähtymään täysin. Työmäärä oli kasvanut liian suureksi, ja jaksaminen loppui. Hän myi osan liiketoiminnasta ja yksinkertaisti toimintaansa.

– “Siitäkin selvitettiin. Jälkikäteen ajatellen se oli oikea ratkaisu.”

Korona-aika sen sijaan ei juurikaan horjuttanut kuljetusyrityksen arkea.

– “Ei se hirveästi vaikuttanut

meihin,” Saukko toteaa.

Vakiintunut yhteistyö Auramaan kanssa

Nykyään Kuljetusliike Ari Saukko Oy toimii yhdellä rekka-veturilla alihankkijana Kuljetusliike Auramaalle. Toimintamalli on selkeä ja arki rytmittyy säännöllisiin kuljetuksiin eri puolille Suomea.

– “Auramaa on meidän pääasiakas. Koko toiminta on alihankkijana.”

Yhteiset arvot ovat yhteistyön perusta.

– “Hommat täytyy hoitaa sovitusti,” Saukko painottaa.

Yhteydenpito on tiivistä ja suoraa.

– “Päivittäin ollaan yhteydessä.”

Varsinaista markkinointia ei tässä mallissa juuri tehdä.

– “Aikanaan olen henkilökohtaisesti ottanut yhteyttä ja tarjonnut töitä.”

Merijärveltä maailmalle

Vaikka yritys toimii Merijärveltä käsin, työt sijoittuvat pääosin muualle Suomeen.

– “Yritys näkyy Merijärvel-



lä aika vähän. Toimipaikka on täällä, mutta työt on muualla.”

Paikkakunta herättää silti kysymyksiä muualla päin Suomea.

– “Aika usein vielä kysytään, että missä se Merijärvi on.”

Paikallinen yritysyritys on viime vuosina ollut vähäistä, mutta kollegoiden tuki, luottava tiloimisto ja perhe ovat Saukolle tärkeitä tukipilareita.

Sitkeyttä ja rohkeutta nuorille

Nuorempana Saukko ei tiennyt, mihin päätyy. Oma ala löytyi vasta kokeilemalla. Siksi hänen neuvonsa nuorille ja aloitteleville yrittäjille on selkeä.

– “Jos on hyvä idea, niin rohkeasti yrittämään. Mutta pitää valmistautua tekemään lujasti töitä.”

Vaikeuksia ei pidä pelätä. – “Sitkeyttä tarvitaan. Haasteita tulee ihan varmasti, mutta niistäkin selvitään.”

Lopuksi Saukko palaa samaan ajatukseen, joka johdatti hänet yrittäjäksi vuosia sitten.

– “Rohkeasti vaan kohti unelmia ja haaveita. Rohkeasti eteenpäin.”

Kuljetusliike Ari Saukko Oy:n tarina on osoitus siitä, että pitkäjänteisellä työllä, uskolla omaan tekemiseen ja kyvyllä oppia vaikeuksista voi rakentaa kestävän yrittäjäuran – yksi ajokilometri kerrallaan.

YRITTÄJYYDESTÄ ELINVOIMAA - kehittämishankkeesta eväitä Merijärven Yrittäjien ja Merijärven kunnan väliseen yhteistyöhön

Yrittäjyydestä elinvoimaa – kehittämishanke on Kalajoen seudun yrittäjähdistysten yhteinen projekti, jonka hallinnoijana toimii Kalajoen Yrittäjät ry. Mukana ovat Kalajoen lisäksi Alavieskan, Himangan sekä Pyhäjoen Yrittäjät / Merijärven jaos. Keskeisiä yhteistyökumppaneita ovat Kalajoen, Merijärven ja Alavieskan kunnat sekä alueen yritykset. Hankeajaksi on 1.9.2024–31.10.2026. Merijärven Yrittäjien hankkeeseen osallistumisen on mahdollistanut hankkeen omahoito-osuuden rahoittaja OP Jokilaaksot.

Yhteistä kehittämishanketta on valmisteltu yrittäjähdistysten kesken jo pidempään. Keväällä 2024 ideointi konkretisoitui toimenpiteiksi, ja syksyllä saatiin myönteinen rahoituspäätös. Hankkehakemus ja -suunnitelma laadittiin Kalajoen Yrittäjät ry:n ja Kalajoen kaupungin elinkeinopalveluiden tiiviissä yhteistyössä. Kalajoen yrityspalvelut palvelevat kaikkia hankkeessa mukana olevia kuntia.

Hankkeen tavoitteet

Hanke keskittyy yrittäjähdistysten välisen yhteistyön kehittämiseen sekä uusien toimintamallien kokeilemiseen. Yhdistyksillä on samankaltaisia haasteita: rajalliset resurssit ja toiminta, joka perustuu pitkälti yrittäjien vapaaehtoistyöhön. Yhteistyöllä haetaan ratkaisuja tähän.

Toinen keskeinen tavoite on yrittäjähdistysten ja kuntien välisen vuoropuhelun laadullinen kehittäminen. Vaikka yhteistyö toimii monin paikoin hyvin, löytyy myös kehittämiskohteita, joissa voidaan edetä konkreettisemmin.

Merijärven yrittäjät - poikkeuksellinen toimintamalli

Merijärven yrittäjät toimivat jaoksena Pyhäjoen Yrittäjät ry:n alla, mikä on Suomessa harvinainen toimintatapa. Jaosto täyttää pian viisi vuotta, ja sen tavoitteena on ollut turvata pienen kunnan yrittäjien aktiivinen toiminta ja vaikuttaminen.

Hankkeen myötä Merijärven yrittäjät toimivat kahden aluejärjestön, Pohjois-Pohjanmaan ja Keski-Pohjanmaan Yrittäjien, alueella. Tämä antaa yhdistykselle laajan verkoston ja hyvän näkymän eri suuntiin. Yhteistyön ja hankkeen toimenpiteet kruunaa Yrittäjänpäivänä 5.9. Kalajoella järjestettävä yhteinen Yrittäjägaala. Hankkeessa on hankekuntien ja yhdistysten lisäksi mukana myös Raahen, Pyhäjoen ja Vihannin yrittäjähdistykset sekä Raahen etä Pyhäjoen kunnat.

Vuoropuhelun vahvistaminen Merijärvellä

Hankkeen alussa jokaiselle yhdistykselle määriteltiin omat tavoitteet. Merijärvellä painopisteeksi valittiin kunnan ja yrittäjien välisen vuoropuhelun aktivoiminen.

Yhteydenpito oli hiipunut Pyhäjoen ydinvoimalahankkeen kariuduttua, mutta tilannetta lähdettiin muuttamaan käynnistämällä kuu- kausittaiset tapaamiset tammikuussa 2025. Tapaamisissa on käsitelty eri teemoja:

vieraillut koululla aamupalalla, järjestetty kiertoaajelu valtuustolle ja tutustuttu alueen kehitysmahdollisuuksiin. Viimeisimpänä työn alla on elinvoimalupauksen valmistelu.

Yhteistyöstä voimaa tulevaan

Yrittäjyydestä elinvoimaa -hanke osoittaa, että yhteistyöllä voidaan saada aikaan konkreettisia muutoksia myös pienillä resursseilla. Kun yrittäjät ja kunta käyvät säännöllistä vuoropuhelua ja sitoutuvat yhteisiin tavoitteisiin, syntyy paremmat edellytykset elinvoiman kehittämiseksi. Näin myös Merijärvellä.

Kirjoittaja Yrittäjyydestä Elinvoimaa hanketyöntekijä Minna Eloranta



Kuvassa vasemmalta Merijärven Yrittäjät Markku Jauhainen, Pyhäjoen Yrittäjät ry Saara Mustakallio, Yrittäjyydestä Elinvoimaa-hanke Minna Eloranta, Kalajoen Yrittäjät Tuula Anttiroiko ja Raahen Yrittäjät Kirsi Paldanius.

Kotikylän luottokuski pitää Merijärven liikkeessä

Merijärven Taksipalvelu on enemmän kuin yritys - se on osa arjen turvaa

Merijärvellä Timo Ylitalo ja Esa Salmela tunnetaan miehinä, joihin voi luottaa. Kun taksi tulee, Timo on ratissa - ajallaan, rauhallisesti ja sovitusti. Se on pienessä kunnassa arvo, joka ei synny hetkessä. Merijärven Taksipalvelu on vuosien varrella kasvanut yritykseksi, jonka toiminta perustuu juuri tähän: luottamukseen.

Yrityksen synty juontaa juurensa tilanteeseen, jossa Salmela Jorman taksitoiminta Merijärvellä päättyi. Paikkakunnalla heräsi huoli liikkumisen jatkuvuudesta, ja silloin Timo Ylitalo päätti yhdessä Esa Salmelan kanssa tarttua toimeen.

- Tehtiin tarjous yrityksestä ja sitä kautta lähdettiin liikkeelle, Ylitalo kertoo lakonisesti.

Paluu kotikylälle ja tuttujen ihmisten palveluun

Taksiala oli Timolle jo entuudestaan tuttua. Autoa oli ajettu koko työuran ajan, ja yrittäjyys tarjosi mahdollisuuden palata omalle kotikylälle tekemään merkityksellistä työtä tuttujen ihmisten parissa.

- Ehkä se, että on ajanut koko työuran autoa. Ja pääsi takaisin kotikylälle. Ne olivat ne suurimmat syyt.

Merijärvellä kuljettaja ei ole kasvoton palveluntuottaja. Asiakkaat tunnetaan nimeltä, ja aikataulut sekä tarpeet ovat tuttuja. Tässä ympäristössä Ylitalo on rakentanut maineen luottokuskina - sellaisena, joka on paikalla silloin kun luvataan.

Haasteita, jotka eivät näy ulospäin

Yrittäjyys pienessä kunnassa ei ole helppoa, vaikka se ulospäin näyttäisi vakaalta. Asiakaskunta on rajallinen, ja samalla palvelun täytyy toimia kellon ympäri. Kahden miehen voimin tämä vaatii venymistä.

- Suurin haaste on ollut se, että ollaan jaksettu kahdestaan pitää taksi saatavilla 24/7, joka päivä.

Alan jatkuva tekninen kehitys tuo omat paineensa. Laitteistot ja digitaaliset järjestelmät uudistuvat, ja niihin on pysyttävä mukana - vaikka työn ydin on edelleen ihmisten kohtaamisessa.

- Tekniikka muuttuu koko ajan ja digitalisaatio kehittyi tässäkin työssä. Se vaatii jatkuvaa sopeutumista.

Onnistuminen mitataan arjen sujuvuudella

Merijärven Taksipalvelun



menestystä ei mitata kasvuluvuilla. Tärkeintä on, että yritys pyörii kannattavasti ja palvelee kuntalaisia luottavasti.

- Tavoitteena on ollut, että saadaan itsemme elätettyä ja firma pyörimään. Ei mitään suuria kasvusuunnitelmia.

Silti onnistumiset ovat konkreettisia.

- Kyllä se, että tuhannen asukkaan kunnassa taksifirma pyörii vuodesta toiseen, kertoo jo jostain.

Luottamus on paras markkinointikeino

Asiakaskunta Merijärvellä on laaja: ikäihmiset sairauksyydeissä, koululaiset koulukuljetuksissa ja muu väestö tarpeen mukaan. Markkinointia ei ole tehty aggressiivisesti.

- On ollut joskus lehti-ilmoituksia ja somepäivityksiä, mutta suurin markkinoi-

ja on ollut puskaradio.

Luottamus syntyy siitä, että asiat tehdään niin kuin on sovittu.

- Kun auto on paikalla silloin kun pitää, asiakassuhteet hoituvat siinä työn ohessa.

Sosiaalisen median kautta jaetut kuvat talvisista teistä, tähtitaivaista ja revontulista ovat nekin osa tätä paikallisuutta - kuva arjesta sellaisena kuin se Merijärvellä koetaan.

Näkyvä ja merkityksellinen rooli kunnassa

Merijärven Taksipalvelu on osa paikkakunnan perusrakennetta. Yritys tekee yhteistyötä paikallisten toimijoiden kanssa ja on mukana tapahtumissa ja hyväntekeväisyyskohteissa.

- Kyllähän tällä yrityksellä on näkyvä rooli kunnassa. Taksipalvelu on edelleen osa

yhteiskunnan toimivuutta.

Monelle kuntalaiselle Timo Ylitalo ei ole vain yrittäjä, vaan tuttu ja turvallinen ihminen, johon voi luottaa arjen keskellä.

Selkeät neuvot tuleville yrittäjille

Yrittäjyydestä haaveileville Ylitalolla on maanläheinen viesti:

- Ottakaa selvää ja kyselkää. Ja tehkää se työ, minkä lupaatte.

Nuorille, jotka pohtivat kuljetusalan tai yrittäjyyden polkua, hän tiivistää asian ytimeen:

- Pitäkää huoli, että kulut ovat pienemmät kuin tulot. Sillä pärjää jo pitkälle.

Merijärvellä luottamus ei synny mainoksilla, vaan teoilla - ja juuri siksi Timo Ylitalo on paikkakunnalla mies, jonka kyytiin nouseaan huoletta.

Merijärven kunta ja yrittäjät vahvistavat yhteistyötään

• Merijärven kunnanhallitus hyväksyi kokouksessaan 13.4.2026 Merijärven kunnan ja Merijärven Yrittäjien välisen elinvoimalupauksen. Sopimus solmitaan kulluvalle valtuustokaudelle, ja sen tavoitteena on vahvistaa kunnan elinvoimaisuutta sekä edistää yrittäjävälisiä toimintaympäristöä.

• Elinvoimalupauksessa osapuolet sitoutuvat tiiviiseen vuoropuheluun, yritysvaikutusten arviointiin sekä sujuvien kaavoitus- ja lupaprosessien kehittämiseen. Lisäksi painotetaan yrittäjämönteisiä hankintoja sekä tehtyjen toimien säännöllistä seuranta ja arviointia.

• Yhteistyön tavoitteena on lisätä Merijärven vetovoimaa ja pitovoimaa sekä tukea paikallista yritystoimintaa. Sopimus on osa Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjät ry:n ja maakunnan toimijoiden laajempaa tavoitetta vahvistaa alueen elinvoimaa, tunnettua ja kilpailukykyä.

• Kunnanhallitus hyväksyi elinvoimalupauksen allekirjoitettavaksi yksimielisesti.

SSV MAARAKENNUS OY

TURVETUOTANTOA JA KONEURAKOINTIA

HIEKKAA
KASVUTURVETTA
POLTOTURVETTA
SEULOTTUA MULTASEOSTA

f Megaturve Oy
WWW.MEGATURVE.COM

0400 281889
hannu.isokaanta@megaturve.com

Merijärvi

www.merijarvi.fi

KUNTOARVIOT JA RTA PALVELUT

INSINÖÖRITOIMISTO Jouni Mikkola Ky

puh. 0400-295 030 · 040 768 8351

Merijärven Jaoksen hallitus

Puheenjohtaja/sihtööri
Markku Jauhiainen
Majamyly Ky
Mikko Jutila
Tmi Mikko Jutila
Hannu Isokääntä
Megaturve Oy

Heta Ahonen
Oulaskankaan pa-ka Heta Rautiola
Timo Ylitalo
Merijärven Taksipalvelu
Avoin yhtiö

Yrittäjät
MERIJÄRVI

Saavutettavuus on digitaalista esteettömyyttä, Saavuttava tuo inhimillisyyden verkkopalveluihin

Oulaistelainen Manda Kosola hyppäsi palkkatyöstä yrittäjäksi toteuttaakseen intohimoaan: tehdä verkkosivuja ja verkkokaupoista paitsi toimivia, myös kaikkien saavutettavissa olevia. Saavuttava-yrityksen tarina on osoitus siitä, miten kapea erikoisosaminen ja aito halu auttaa pienyrittäjiä kantavat hedelmää.

Manda Kosolan urapolku on kulkenut graafisesta suunnittelusta ohjelmistotekniikan insinööriopintojen kautta web-kehittäjäksi. Työskenneltyään kuusi vuotta mainostoimistossa, ajatus omasta yrityksestä alkoi kypsyä. Kesäkuussa 2025 syntyi Saavuttava.

”Yrittäjyydessä houkutteli oma vapaus ja mahdollisuus keskittyä juuri niihin asioihin, jotka koen tärkeiksi: käyttäjäkokemukseen ja saavutettavuuteen. Halusin päästä auttamaan erityisesti pienyrittäjiä”, Kosola kertoo.

Kosola jakaa suuret kiitokset NIHAKin **Minna Kontrolle** ja **Timo Liimataiselle**, jotka olivat korvaamaton apu yrityksen alkumetreillä. ”Minnalta ja Timolta sain kaiken tarvittavan avun ja sparrauksen yrityksen käynnistämiseen. En tiedä, olisinko uskaltanut hypätä palkkatyöstä tyhjän päälle ilman sitä tukea, mitä NIHAKin kautta sain.”

Haasteena näkyvyys ja ymmärrettävyys

Vaikka yritys perustettiin juuri ennen Mandan jäämistä vanhempainvapaalle, puskaradio alkoi laulaa yllättävän nopeasti. Hän huomasi pian, että alueen yrittäjillä on suuri tarve osaavalle verkkosivupäivitykselle. Yksi suurimmista haasteista on kuitenkin digitaalisen maailman termistön avaaminen.

”Saavutettavuus on monelle hämmäntävä sana. Vertaan sitä usein fyysisen maailman esteettömyyteen: digitaalisessa ympäristössä se tarkoittaa, että verkkopalvelun sisältöihin pääsee käsiksi kuka tahansa, riippumatta rajoitteista tai laitteesta. Se on yhden-

vertaisuutta”, Kosola selittää.

Toinen yleinen haaste on näkyvyys. Monella paikallisellakin yrityksellä on kotisivut, mutta niitä saa hakea Googlesta kymmenien sivujen takaa. Kosola painottaa, että hyvin toimivat, käytettävät ja saavutettavat sivut nousevat hakukoneissakin korkeammalle.

Tulevaisuuden haaveena saavutettava käyttäjäkokemus

Innostus uuden kehittämiseen ei lopu perussivujen tekemiseen. Mandalla on selkeä visio yrityksensä palveluiden laajentamisesta.

”Tulevaisuuden haaveena on kehittää uusia palveluita, kuten saavutettava käyttäjäkokemussuunnittelu. Se tarkoittaisi tarkkoja suunnitelmia ja rautalankamalleja jo ennen varsinaista toteutusta, jotta lopputulos palvelisi käyttäjää mahdollisimman saumattomasti.”

Tulevaisuudessa Kosolan tavoitteena on kasvattaa asiantuntijabrändiään ja löytää jatkuvia asiakkuuksia ja yhteistyökumppaneita. Eriyisesti Shopify-verkkokaupat ja saavutettavuusauditoinnit ovat lähellä sydäntä. Vaikka ala on tekninen, asenne on paikallinen: tavoitteena on palvelu erityisesti Oulaisten ja lähikuntien yrittäjiä henkilökohtaisella ja helposti lähestyttävällä otteella.

Tekoäly on renki, ei isäntä

Nykyajan web-kehityksessä tekoäly on vahvasti läsnä. Kosola hyödyntää tekoälyä koodaamisen nopeuttamiseen, mutta muistuttaa kriittisyyden tärkeydestä.



Manda Kosolan yrityksen, Saavuttavan, logossa on piiloviesti: logon pisteet on aseteltu pistekirjoituksen mukaisesti vastaamaan S-kirjainta. Se muistuttaa meitä siitä, että tieto kuuluu kaikille aisteille.

”Tekoäly tekee koodit, mutta minun on tiedettävä, mitä siellä tapahtuu. En uskaltaisi päästää läpi mitään tarkistamatta. Tekoälyltä puuttuu inhimillisuus ja se ei pysty testaamaan saavutettavuutta ihmisen silmin. Sitä, miltä sivusto oikeas-

ti tuntuu käyttäjä ja onko se looginen.”

Löydä oma ”niche” eli erikoistumisalue

Vaikka Manda Kosola on vasta yrittäjäpolkunsu alussa, hänellä on selkeä viesti muille yrittäjyyttä harkitse-

ville: ”kysy rohkeasti sparrausapua esimerkiksi NIHAKilta”.

”Kannattaa vain lähteä rohkeasti omaa unelmaa kohti. Älä lannistu, jos jokin ei heti onnistu, vaan kehitä uutta. Ikinä ei tiedä, mikä lopulta toimii, ennen kuin

kokeilee. Pienestäkin voi tulla suurta. Oma vinkkini on löytää se tietty ’niche’, jolla erottaudut. Vaikka se tuntuisi erikoiselta, löytyy aina asiakaskuntaa, joka etsii juuri sitä tiettyä osaamista. Se auttaa nousemaan muiden joukosta.”

Mitä on saavutettavuus?

● **Saavutettavuus on digitaalista esteettömyyttä.** Siinä missä fyysisissä rakennuksissa esteettömyys tarkoittaa esimerkiksi hissejä ja rampeja, digitaalisessa maailmassa se tarkoittaa sitä, että verkko

● palvelut ovat kaikkien käytettävissä riippumatta henkilön iästä, rajoitteista tai apuvälineistä. Tavoitteena on, että jokainen voi käyttää digipalveluita itsenäisesti. Saavutettavuus tukee yhdenvertaisuutta ja on monille yrityksille ja virastoille myös lakisääteinen velvoite.

Mitä saavutettavuus tarkoittaa käytännössä verkkosivustolla?

● **Tekninen toimivuus:** Sivusto toimii eri laitteilla ja apuvälineillä, kuten ruudunlukijoilla (puhetoiminto) tai pelkällä näppäimistöllä.

● **Helppokäyttöisyys:** Sivusto on looginen, toiminnot ennakoitavia ja navigointi sujuvaa.

● **Ymmärrettävyys:** Teksti on selkeää. Videoille, kuville ja äänisällöille on tarjolla vaihtoehdot tavat (esim. tekstitykset ja tekstivastineet).

● **WCAG-kriteeristö:** Ohjeet, joilla varmistetaan sivuston helppokäyttöisyys kaikille.

Suomessa digipalvelulaki koskee mm.:

- Kuntia, virastoja ja oppilaitoksia
- Julkisella rahalla tuettuja toimijoita
- Verkkokauppoja ja pankkeja

Vaikka velvoitteet eivät koske kaikkia, saavutettavuus helpottaa sivuston käyttöä kaikille ja parantaa sen löytymistä hakukoneissa.

Lain piiriin kuuluvilla palveluilla tulee olla saavutettavuusseloste, joka suositellaan päivitettäväksi vähintään vuosittain tai isompien muutosten yhteydessä.

Lue lisää: www.saavutettavuusvaatimukset.fi

**AVOINNA:
MA-PE 9-18
LA 9-15**



**OULAISTEN
APTEEKKI**

www.oulaistenapteekki.fi

Pohjolankatu 1
86300 Oulainen
(08) 470 477
(08) 470 022

KYLMÄLAITEPALVELUT

KYLMÄTEKNIIKAN RATKAISUJA AMMATTITÄIDÖLLÄ
YLI 15 VUODEN KOKEMUS CO2-ASENNUKSISTA



041 318 5441 INFO@PMRCOOLTEK.COM

- Rakentamispalvelut
- Polttopuun myynti
- Tieliikenteen tavarankuljetukset
- Sako- ja umpikaivojen tyhjennys, viemärin avaus-, painehuuhtelu-, sulatustyöt
- Roskalavavuokraus



www.talomeri.fi
Aulis Erkkilä
040 522 4074

Autotuontia avaimet käteen -palveluna, Tomi Rantanen rakensi luottamuksesta menestyvän yrityksen

Oulaistalainen Tomi Rantanen on tuonut autoja Euroopasta jo 15 vuoden ajan. Vuonna 2022 perustettu Abco Oy -Tuontipalvelu keskittyy laatuun ja turvallisuuteen: yrityksen tehtävänä on varmistaa, että asiakas saa juuri sitä, mitä on tilannut, ilman ikäviä yllätyksiä.

Yrittäjyys on aina palanut Tomi Rantasen verissä. Halu kokeilla omia siipiään ja tehdä asioita omalla tavalla on kuljettanut häntä läpi erilaisten vaiheiden. Matkan varrelle on mahtunut myös epäonnistumisia, mutta Rantanen ei niitä hätkähdytä, päinvastoin.

”Epäonnistumiset ovat olleet tärkeitä oppitunteja. Ne ovat opettaneet analysoimaan asioita paremmin ja tekemään pohjatyöt tarkemmin”, hän pohtii yrittäjätaivaltaan.

Autojen maailma ja niiden tuonti on tuttua jo yli vuosikymmenen ajalta. Liikeidea nykyiseen yritykseen, Abco Oy:öön, kumpusi harrastuksesta sekä aiemmasta vankasta kokemuksesta alalla. Rantanen on nähnyt automarkkinoiden monet kasvot ja tietää, missä sudenkuopat lymyävät. Suomessa on kova kysyntä laadukkailla, vähän ajetuilla ja hyvin pidetyillä käytetyillä autoilla. Koska kotimaan tarjonta on rajallista, hän suuntasi katseensa Keski-Eurooppaan.

Luottamus on yrityksen tärkein pääoma

Autokauppaan liittyy usein mielikuvia epävarmuudesta, siksi Rantanen on ottanut teh-

täväkseen muuttaa alan maistaa.

”Me emme myy autoja, vaan me estämme asiakasta tuomasta huonoa autoa. Tarjoamme turvallisen ja rehellisen palvelukokemuksen, se on valtti automarkkinoilla. Tuomme autoja pääasiassa Euroopasta, tuontiautojen hinnat yleensä alkaa 30 000 eurosta”, Rantanen linjaa.

”Suurin haasteemme on ollut luottamuksen rakentaminen. Me emme vain tuo autoja, vaan myymme asiakkaalle mielenrauhaa ja turvaa. Se vaatii täydellistä läpinäkyvyyttä”, hän vielä painottaa.

Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että jokainen auto syyntään tarkasti ennen ostopäätöstä. Laadun varmistaminen on Rantaselle kunnia-asia. Hän käyttää apunaan muun muassa maalipinnan paksuusmittaria. Sen avulla paljastuvat heti mahdolliset piiloon jääneet kolarikorjaukset, joita pelkkä silmämääräinen tarkastelu ei kerroisi.

Harvinaisuuksia maailmalta, Kawasaki Z1 vm. -73 kohta Suomessa

Vaikka autot ovat yrityksen selkäranka, Abco Oy on eri-



koistunut myös harvinaisten moottoripyörien maahan tuontiin. Eräs mielenkiintoinen projekti on parhaillaan työn alla: Eppu Normaalin solisti Martti Syrjä löysi Englannista harvinaisen vuoden 1973 Kawasaki Z1 900 -moottoripyörän ja pyysi Rantasta hoitamaan sen tuontiprosessin kotiin saakka.

Rantanen muistuttaa, että asiakkaan ei tarvitse aina odottaa yrityksen etsivän kohdetta. ”Asiakas voi hyvin

etsiä unelmiensa auton tai harvinaisen moottoripyörän itse ja ottaa meihin yhteyttä vasta sitten. Me hoidamme tarkistukset ja logistiikan, jotta kauppa on turvallinen.”

Avaimet käteen -palvelu säästää asiakkaan vaivaa

Monelle auton tuonti ulkomailta tuntuu monimutkaiselta byrokraatiaviidakolta ja verotuskiemuroilta. Abco Oy on tehnyt prosessista asiakkaalle helpon: yritys etsii toi-

veiden mukaisen auton pääasiassa Saksasta tai Ruotsista, tarkistaa sen historian, hoitaa paperityöt, kuljetuksen, katsastuksen ja verotuksen.

Vaikka tuontiautojen verotuspäätösten hitaus vaatii joskus yrittäjältä pitkää pinnaa, palkinto odottaa prosessin päässä. ”Inspiraatio tulee tyytyväisistä asiakkaista ja onnistuneista kaupoista. On hienoa nähdä, kun asiakas saa juuri sellaisen auton kuin on toivonut, ilman pelkoa piilokuluista”, Rantanen kertoo.

Parhaan kiitoksen työstään hän saa asiakaspalautteesta. ”Tiedän edellisten kauppajen onnistuneen todella hyvin silloin, kun sama asiakas palaa luokseni ostamaan seuraavaakin tuontiautoaan.”

Mersujen erikoistakuu ja markkinointi

Yksi merkittävä etu Saksasta tuoduissa Mercedes-Benz-autoissa on niiden erityinen takuu. Rantanen nostaa esiin Junge Sterne -takuum, joka on voimassa 60 kuukautta.

”Se vastaa lähes tehdastakuuta ja antaa asiakkaalle todella vahvan suojan Suomesakin”, hän selvittää.

Markkinoinnissa yritys luottaa asiantuntemukseen ja sosiaaliseen mediaan, mutta kaikkein tehokkain työkalu on perinteinen puskaradio. Kun asiat hoitaa rehellisesti, sana kiirii.

Tulevaisuudessa tekoäly apuna ja perhe keskiössä

Vaikka työ on vaativaa ja vaatii jatkuvaa analysointia, Rantanen löytää voimaa läheisistään. ”Läheiset ja yrit-

täjäystävät auttavat jaksamaan. Heiltä saan arvokasta sparrausapua arjen keskellä.”

Tulevaisuuden tavoitteet ovat selkeät: hän toivoo voitavansa kouluttaa yritykseen ydinhenkilöitä, joille delegoida työtä niin, että oma taakka hieman kevenisi. Myös teknologia kiinnostaa kokenutta yrittäjää.

”Toivon, että tekoäly voisi hyödyntää tulevaisuudessa enemmän rutiinitöiden apuna. Tavoitteena on vakaa yritys, joka takaa elannon koko perheelle.” Uusia yrittäjyyttä harkitsevia hän kannustaa rohkeuteen.

Yrittäjän tärkein oppi: ”Kill your darlings”

Uusia yrittäjiä Rantanen neuvoo kärsivällisyyteen, mutta myös rohkeuteen luopua toimimattomasta yrityksestä. Hän puhuu ”kill your darlings” -periaatteesta: yrittäjä voi ihastua omaan ideaansa niin paljon, että käyttää siihen tuhansia työtunteja, vaikka data näyttäisi, ettei se kannata.

”Pitää oppia myöntämään itselleen, jos jokin ei toimi, ja uskaltaa ’tappaa’ se idea ajoissa. Epäonnistuminen ei ole loppu, vaan se on mahdollisuus juhlia oppimista ja vaihtaa suuntaa. Älä lanistu, jos asiakkaita ei heti tule, mutta ole valmis muuttamaan. Älä pelkää virheitä, vaan keskity laatuun. Tärkein oppini on ollut se, että asiat on tehtävä kunnolla alusta loppuun saakka. Lopulta oma rehellinen tekeminen ratkaisee menestyksen”, Rantanen summaa

TULISIJAMESTARIT
Tulisija ammattitaidolla jo toisessa sukupolvenssa
www.tulisijamestarit.com

WATTI
-PIIPPU JOKA KOTIIN

MetsäSuunnittelu Täyden palvelun talo
Hollanti Oy

Kaikki metsäalan palvelut yhdeltä toimijalta!

Ota yhteyttä:
Noora Impola 040 573 0350
Aki Kiviniemi 040 578 6760
Antti Marjamäki 050 501 5123

Oulaistenkatu 50 C 1, 86300 OULAINEN
www.msh.fi
etunimi.sukunimi@msh.fi

S-MARKET
Enemmän kuin edullinen

SKPO
S-market Oulainen
Keskuskatu 4, 86300 Oulainen
Arkinis 7-22, Lauantaisin 7-22, Sunnuntaisin 9-22

S-Pankki

Yrityksystävällinen Oulainen tarjoaa

- maksutonta yritysneuvontaa
- edullisia tontteja ja toimitilaa liiketoiminnalle
- tukipaketin muuttajille
- VAU!HAUS-yhteistyötilat työskentelyyn ja kohtaamiseen
- rekrylisän grittäjille
- korkeakouluopiskelijan stipendin päättötöille, jotka tehdään oulaistelaisille yrityksille tai yhteisöille

...ja paljon muuta! ❤️ Lue lisää: www.oulainen.fi

OULAINEN
Sydämessä. Oulainen.

Yrittäjät
OULAINEN

Tulostamme ideasi isoksi.

TOJAPRINT

Tapani Sipilä - Yrittäjän äänitorvi, joka törmäsi "peruskallioon"

Tapani Sipilä toi Oulaisten Yrittäjiin uutta virtaa 2000-luvun alussa, mutta hänen kautensa päättyi katkeraan Leader-rahaäänestykseen. Sipilä näki jokaisen jäsenen tasa-arvoisena ja pyrki verkostoimaan paikallista elinkeinoelämää Suomen kärkitasolle, mutta törmäsi "peruskalliomaiseen" vastarintaan kaupungin päätöksenteossa.

Tapani Sipilän yrittäjätai- val Oulaisissa alkoi 2000-luvun alkupuolella siirryttyään Vihannin Yrittäjien hallituksesta. Hänen mukaantulonsa Oulaisten Yrittäjien hallitukseen oli nopea: hän muistelee nousseensa mukaan lähes heti äänivyöryllä, joka oli "kovin voitto, mitä on niinku saanut jossakin vaaleissa". Tämä johtui hänen mukaansa halusta rakentaa asioita ja tutustumista paikallisiin pidettyjen jumbujen kautta.

Sipilän tausta oli vahvasti yhteisöllinen: hän oli ollut mukana toimikunnissa jo vuodesta 1972 ja toiminut parhaimmillaan kuuden eri järjestön puheenjohtajana Vihannissa.



Katkerä Leader-jupakka johti eroon

Puheenjohtajakautensa, vuonna 2016, aikana Sipilällä oli yksi kirkas periaate: "jokainen ikinen jäsen on sama-arvoinen". Tämä johti törmäyksiin paikkakunnan "muutaman vahvan suvun" ja "kulissien" kanssa.

Suurimmaksi vastoinkäymiseksi ja katkeraksi pettymykseksi Sipilä nimeää Leader-rahoitusta koskeneen äänestyksen. Oulaisten vuo-

ro olisi ollut saada 140 000 euroa esimerkiksi torin ja jokirannan kehittämiseen, suunnitelmat olivat valmiina. Sipilä hävisi äänestyksen hallituksessa 9-1.

"Tämä oli niin suuri pettymys, että se johti puheenjohtajakauteni lopettamiseen."

Hän kritisoi myös kaupungin yleistä suhtautumista yritysmaailmaan. Esimerkiksi hänen tekemänsä tarjous kaupungin työntekijöiden kuntosalipalveluista sai kiel-

teisen päätöksen ainoastaan Oulaisissa, mikä oli hänelle "punainen vaate". Hän toivoi kaupungin tukevan enemmän kivijalkayrityksiä, nostaan Nivalan esimerkiksi onnistuneesta mallista.

Suomen kärkipäätä yhteistyössä

Vastoinkäymisistä huolimatta Sipilän kaudella saavutettiin merkittäviä onnistumisia. Yhteistyö piirien kanssa voimistui, Oulaisten Yrittä-

jät oli tuolloin Suomen kärkipäässä jossakin toimintatilastossa. Piirijärjestö konsultoi häntä siitä, miten Oulaisissa asioita tehtiin paremmin.

Merkittäviä saavutuksia olivat myös sihteerin palkkauksen varmistaminen rahoituksella sekä liikunnan lisääminen. Yrittäjäjumppa oli suosittua, allasjumpan kehitys sai alkunsa hänen aikanaan. Yhdistyksen rooli oli tuolloin valtavassa huudossa,

sen sana oli "erittäin vahva", ja puheenjohtaja kutsuttiin jopa paneelisiin keskustelumaan maailmanpoliittisista tilanteista.

Sipilä toivoo yhdistykselle tulevaisuudessa pitkäjänteisyyttä ja sitä, että "periksi ei saa antaa missään vaiheessa". Henkilökohtaisesti merkityksellisintä hänelle oli yhteistyön tiivistäminen ja se, että hän pystyi antamaan vinkkejä nuoremmille yrittäjille.

Liity jäseneksi:
www.yrittajat.fi/liity

OSAAMISTA ja
AMMATTITAITOA sekä
YKSILÖLLISTÄ PALVELUA
taloushallinnon osa-alueilla

HYVIEN TASEIDEN TAKANA

TILITOIMISTO
RAETSAARI OY

Oulaistenkatu 36, 86300 Oulainen
Puh (08) 4796 200

Jäsenenä saat enemmän

- Uudisrakennukset
- Saneeraus
- Koneurakointi
- Asennukset

TIVITEK

Kivikankaantie 4
86300 Oulainen
p. 040 177 1770
www.tivitek.fi

Hei!

Tiesithän, että voit
tilata Kelakorvattavan
matkan suoraan meiltä.

Kun haluat tutun ja turvallisen kuljettajan, toimi näin.
Sovi ensin kanssamme haluamasi matka-ajankohta,
soita sitten Kelamatkojen maksuttomaan tilausnumeroon

0800 933 77

ja kerro tilauksen yhteydessä
haluamasi auton numero 630 tai 631.

Kuljetuspalvelua jo vuodesta 1995 alkaen

TAKSIPALVELU NIEMELÄ KY

Petri Paakinaho
auto 630
henkilöauto
0400 982 568

Matti Niemelä
auto 631
1+8 invataksi
0447 617 792

Palvelun tuottaa Pohjois-Suomen Taksi Oy

Wuokko Kärki ja KärkiViesti Oy:

Sattuman kautta yrittäjäksi ja intohimosta videotuotantoon

Oulaisissa markkinointikenttä saa uutta virtaa, kun **Wuokko Kärjen** luotsaama yritys ottaa seuraavan suuren askeleen. Helmikuussa 2026 ammatinharjoittajana tunnettu KärkiVisuals muuttui virallisesti KärkiViesti Oy:ksi. Muutos ei ole pelkkä nimi vaan se on osoitus tavoitteellisuudesta, ammattitaidon kehittymisestä ja periksiantamattomuudesta.

Kaikki alkoi yhdestä puhelinsoitosta

Wuokon polku yrittäjäksi ei ollut pitkään hautunut päätös, vaan pikemminkin onnekas sattuma. Loppuvuodesta 2024 hän haki perinteistä palkkatyötä, mutta rekrytointiprosessin kautta yritys kuulikin hänen pohtineen toiminnan perustamista.

”He soittivat ja kysyivät, oletko jo perustanut yrityksen? He olivat kiinnostuneita ostamaan markkinointia palveluna. Siinä vaiheessa olin, että no, kai se on sitten oikeasti ruvettava miettimään asiaa”, Wuokko muistelee naurahtaen.

Päätös syntyi nopeasti. Marraskuinen puhelin jälkeen joulukuussa istuttiin jo Nihakin toimistolla paperitoissa. Helmikuussa 2025 yritystoiminta alkoi virallisesti starttirahan sekä Rieska-Leaderin käynnistämistuen turvin. Ensimmäinen asiakas oli

valmiina ja tuo sama asiakassuhde jatkuu edelleen.

Painopisteenä asiakas ja brändin kirkastaminen

KärkiViesti Oy:n liikeidea on kirkas: halu tarjota yrittäjille maanläheisiä markkinointipalveluja paikallisesti sekä sparrailla yrittäjien digitaatio- ja kädestä pitäen. Wuokko haluaa riisua markkinoinnista vaikeaselkoisen ammattijargonin ja kertoa yrittäjille selkeästi, mitä tehdään, miksi ja mitä se maksaa. Yrityksen painopiste on asiakaslähtöisyydessä, monipuolisessa sisällöntuotannossa sekä brändityössä.

”Haluan perehtyä yrittäjän tarinaan sekä palveluun ja kohderyhmään. Jos yrittäjälle itselleenkin ei ole aivan selvää mitä ne ovat, meidän pitää kirkastaa ne. Sitten tietää paremmin minkälaisia sisältöjä ja videoita kannattaa tehdä. Markkinointia ei pitäisi nähdä pelkkänä kulueränä, vaan sijoituksena, jolla saadaan aikaan myyntiä ja kasvua”, hän painottaa.

Wuokko suhtautuu erityisen intohimoisesti erilaisiin videotuotantoihin, joissa on apuna pari älypuhelin ja drone. Hän onkin käynyt kuvaamassa esimerkiksi maatalous- ja koneurakointiyrittäjien arkea ja yritysesittely-videoita. Videoiden voima on nykyaikana kiistaton. Wuokon tavoitteena on auttaa paikallisia toimijoita tulemaan näkyväksi juuri siel-

lä, missä asiakkaatkin ovat, eli sosiaalisessa mediassa.

Maltillista kasvua ja suunnitelmallista yrittäjyyttä

Wuokolla on selkeä tulevaisuuden suunnitelma, jota hallitsee maltillinen kasvu. Yksi erityinen kiinnostuksen kohde ovat työpajat ja koulutukset, joita hän haluaisi tehdä tulevaisuudessa enemmänkin, kun kokemus ja osaaminen karttuu.

”Minua kiinnostaa muiden inspiroiminen ja mentorointi. Olen jo päässyt vetämään markkinointityöpajoja, se tuntui heti omalta jutulta. Haluan auttaa muita yrittäjiä löytämään omat vahvuutensa ja kehittämään markkinointiaan sparrailun kautta.”

Yrittäjyys on vaatinut Wuokolta myös tarkempaa otetta ajankäytönhallintaan. Yksinhuoltajana hän on vetänyt tiukat rajat työ- ja vapaa-ajan välille. ”Kun poika on päiväkodissa, se on minun työaikani. Vapaa-aika on pyhitetty hänelle. Alusta asti oli tärkeää olla erillinen työpuhelin, jonka voin laittaa pois tarvittaessa”

Vaikka yritys kasvaa nyt osakeyhtiöksi, Wuokko ei haaveile suuren organisaation rakentamisesta. Sen sijaan hän uskoo freelancer-verkoston voimaan, jotta hän voi tulevaisuudessa tarjota asiakkailleen entistä laajempia koko-



Kuva: MagicMoon Kristiina Jaakola.

naisuuksia laadusta tinkimättä. Yhteistyö muiden yrittäjien kanssa on ollut hedelmällistä. Wuokko näkee verkostoitumisen suurena voimavarana yrittäjyydessä eikä näe esimerkiksi muita sisällöntuottajia kilpailijoina.

Usko omaan osaamiseen

Tuleville yrittäjille Wuokolla on selkeä viesti: jokaisella on sellaista osaamista, josta joku on valmis maksamaan. Tärkeintä on kirkastaa omat intohimot ja kiinnostuksen kohteet ja miettiä sitten, miten sen

voisi tuotteistaa.

”Mikään ei tapahdu yhdessä yössä. Yrittäjyys vaatii pitkäjänteisyyttä, suunnitelmallisuutta ja tavoitteellisuutta. Aseta selkeä tavoite esimerkiksi vuoden päähän. Kun asettaa tavoitteen ja askelmerkit siihen pääsemiseksi, voi vaikka päästäkin sinne, minne haluaa”, Wuokko summaa.

Wuokko muistuttaa myös, ettei aloittamista kannata viivästyttää turhaan: ”Ei tule ikinä oikeaa hetkeä eikä ikinä ole valmis mihinkään. On vain uskallettava kokeilla ja katsoa mihin asti se vie.”

KärkiViesti Oy:n tarina on vasta alussa, mutta Wuokon asenne ja ammattitaito ovat jo vakiinnuttaneet paikkansa Oulaisten yritysmaailmassa. Töitä on ollut kalenterissa sopivasti ja on vapaa-aikaa läheisille ja omille jutuille.

Hänen perusfilosofiansa on kannustava: ”Uskon siihen, että kaikille on kaikki mahdollista. Pitää vain tunnustaa oma osaamisensa ja tehdä siitä palvelu, jota muut tarvitsevat. Kun löytää oman juttunsa eikä mieltä enää, mitä muut ajattelevat, vain taivas on rajana.”

Seutu Majakka

www.seutumajakka.fi



@seutumajakka

SUOMALAISTA LIHAA
pieneen ja suureen tarpeeseen



0400 - 940023

Avoinna: Ma suljettu, Ti-Pe 10-17, La 10-14.
www.lihakauppa.net

**Maanrakennusalan
ammattilaiset
Oulaisista**

Yli 40 vuotta maanrakennusta!

Saaren Maansiirto Ky

Juhani Saari 040 068 1777
Esa Saari 040 038 2487
www.saarnaansiirto.fi



Pamitek Oy

Miika Oksanen

+358405238265

miika.oksanen@pamitek.fi

Kortteentie 18, 86300 Oulainen

**Häkkilän
AUTOTARVIKE OY**

Takojankatu 1 A, 86300 Oulainen
p. (08) 470 010

Avoinna: ma-pe 8-17 la 9-13

**EASY
AUTOMATION**

• Kone- ja prosessisuunnittelua

Oulainen

Tulisijan sydämessä:

Esa Päivärinta yhdistää perinteisen muuraustaidon ja modernin robotiikan

Oulaisissa toimiva Tulisijamestarit Oy ja Suomen Savupiipputeollisuus Oy ovat tarina yrittäjyydestä, joka ei pelkää liata käsiään laastissa eikä kokeilla uutta tekniikkaa. Esa Päivärinnan johdolla yrityskokonaisuus on kasvanut vaikeassakin suhdanteessa Suomen ainoaksi täyden palvelun muurausyritykseksi tulisijapuolella. Kasvun taustalla ovat avoimuus, paikallisuus ja "avaimet käteen" -palvelu.

Esa Päivärinnan yrittäjärahoitus alkoi klassisesti: Rakensin 24-vuotiaana omaa taloa ja samalla perustin toiminnan. Asensin ikkunoita remontti kohteisiin, mistä työt jatkuivat remonttimyynä provikka palkalla. Lopulta tie vei Tulisijamestarin perustamiseen vuonna 2012, jonka Esa perusti yhdessä veljensä **Rauli Päivärinnan** kanssa. Syntyi oivalus, joka erottaa heidät muista vielä tänäkin päivänä: muurattua tulisijaa ei ole vain pino tiiliä, vaan asiakaslähtöinen palvelu alusta loppuun. 2013 vuonna osakkaaksi tuli myös **Marko Sorvari** joka toi paljon muuraustaitoa lisää yhtiöön.

Idea syntyi, kun huomasi, ettei kukaan muu myynyt muurattuja tulisijoja aktiivisesti ja kokonaisvaltaisesti. Aluksi tein "harakanvarpailla" kuvia asiakkaiden kotona ihan ruutupaperille ja kartoitin tarpeet. Halusimme muuttaa perinteisen tavan, jossa asiakas joutui itse hankkimaan tiilet ja laastit ja olemaan apuna", Päivärinta muistelee.

Nykyään olemme Suomen ainoa täyden palvelun muurausyritys tulisijapuolella. Meiltä asiakas saa kaiken: suunnittelun, materiaalit, muurauksen, piipun ja jopa loppusiivouksen tarvittaessa.

Nopeampaa päätöksentekoa ja uutta kasvua

Viimeaikainen laajentuminen on tuonut Tulisijamestarin rinnalle Suomen Savupiipputeollisuuden. Helmikuussa toteutetun osakekaupan myötä

ennemmin 50 % päätösvalta siirtyi 100 % Tulisijamestarille, mikä on tuonut toimintaan uutta virtaa.

"Nyt ei tarvitse kysyä lupaa muilta, vaan voi alkaa suoraan hommiin. Synergia etu on valtava: meillä on nyt oma piippubrändi, Watti-piippu, voimme tukea mm. tytäryhtiön kasvua emoyhtiön kassavirralla ilman kallista ulkopuolista rahoitusta."

Kasvu vaatii kuitenkin ymmärrystä luvuista. Päivärinta painottaa: Excel-taulukon takana on oltava ymmärrys koko bisneksistä ja siitä, miten markkina toimii. Pelkät luke-

mat Excelissä ei kerro koko totuutta. Erityisesti talous- ja rahoituspuolen asiat ovat kehittäneet minua valtavasti yrittäjänä vuosien varrella."

Onnistumiset näkyvät luvuissa: Savupiipputeollisuuden liikevaihto on loikannut osa osuuden ostosta 80 000 eurosta lähes 600 000 euroon. Myös Tulisijamestareiden liikevaihto on noussut tasaisesti vaikka rakentamisen markkina on ollut lasku suuntaan. "Tietenkin suurin tekijä kasvuun on ollut sitoutuneet ja hyvät työntekijät".

Robotti pakkaa, ihminen viimeistelee

Vaikka yrityksen ytimessä on perinteinen tiili ja kivi, tuotantotiloissa puhaltavat uudet tuulet. Piipputehtaalla piippuharkkojen pakkaamisesta vastaa mm. Motoman-robotti.

"Yksi harkko painaa n. 23 kiloa. Jos mies nostelee niitä kahdeksan tuntia päivässä, on se aika raskasta puuhaa. Robotti säästää selkää ja tekee lavoitusta siistejä", Päivärinta esittelee.

Teknologiaa hyödynnetään myös suunnittelussa, vaikka byrokraatia välillä turhauttaa. "Lainsäädäntöä tulee koko ajan lisää ja esimerkiksi hor-



Esa Päivärinnan taustalla Motoman-robotti sekä kuvassa vasemmalla robotin piinoama piippuharkkolava

misuunnitelma on nykyään pakollinen. Me vastaamme tähän tarjoamalla kaiken valmiina mm. kohteen hormisuunnitelman. Laatu ja kunnianhimo ovat meille kunnia-asioita, haluamme tehdä priimaa", Päivärinta toteaa.

Tulisijat mallinnetaan tarvittaessa SketchUp-ohjelmistolla ja tekoälyllä, jotta asiakas näkee lopputuloksen jo ennen ensimmäistään muurattua tiiltä.

"Yritys on työntekijät"

Päivärinta on vannoutunut "liikuntafriikki", sama aktiivisuus näkyy suhtautumisessa työyhteisöön. Hän muistuttaa, että yritys on yhtä kuin sen työntekijät.

"Aloittavalle yrittäjälle tärkein neuvo on hankkia matkaan sopivia ihmisiä ja yhteistyökumppaneita. Pitää luottaa tuotteeseen ja omaan tekemiseen. Jos illalla nukkuun mennessä mietit, miten ratkaisit jonkin homman, seuraavana päivänä toteutat sen, silloin homma on sydämessä!"

Tulisijamestarit ja Savupiipputeollisuus työllistävät 11 henkeä ja luottaa vahvasti paikalliseen verkostoon. Ali-

hankkijoita löytyy Nivalasta, Ylivieskasta ja Oulaisista. Esa nostaa esiin myös logistisen järjen: turhaa rahtaamista vältetään hyödyntämällä omia reittejä ja kumppaneita.

Kohtaamiset keskiössä

Vaikka markkinointi ala digitalisoituu, Päivärinta uskoo aitoon kohtaamiseen. Hän suosittelee "luukkumyyntiä" jokaiselle yritykselle, mistä hän on itse oppinut valtavasti.

Vahvaan alkuun kannattaa aina panostaa asiakasta kohdattaessa. Markkinoinnissa uskon edelleen "kyläilyyn". Aktiivinen kenttätö ja rautakauppojen kiertäminen ovat olleet kasvumme suurin syy vaikeina aikoina erityisesti piipputehtaan puolella. Chat-robotit eivät korvaa sitä, että ihminen tulee paikalle kertomaan tuotteista, palveluista ja näin yritykselle tulee "kasvot" Oikotietä onneen ei ole, se on vain raakaa duunia!", Päivärinta toteaa.

Työ on osa elämän sisältöä

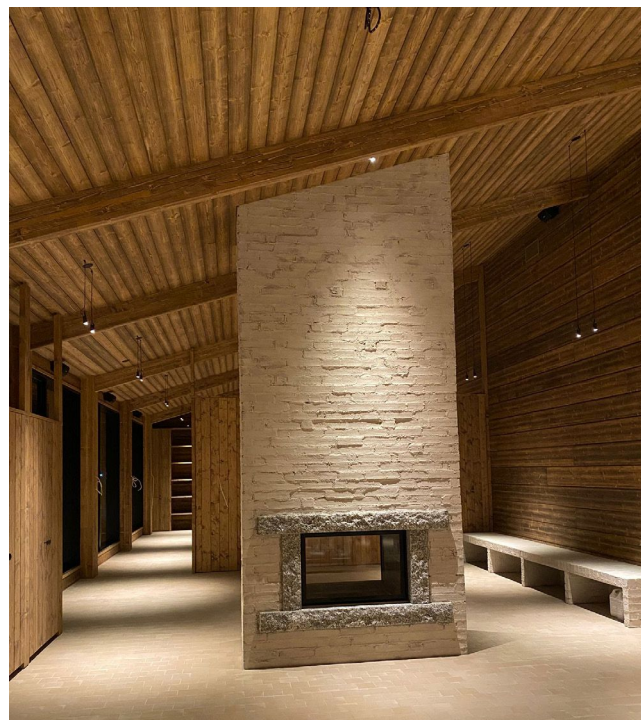
Yrittäjyys ei ole aina ollut pelkkää nousukiittoa. Päivärinta puhuu avoimesti menneistä siviilielämän kriiseistä, jotka ovat koetelleet, mutta joiden

keskellä työyhteisön tuki on ollut korvaamatonta. Talousluvut tykkään katsoa yhdessä työntekijöiden kanssa ja jous-tavuus on toiminut molempiin suuntiin. Yrittäjyys on vaatinut veronsa, mutta antanut paljon. Hän painottaa, että realistiset tavoitteet pitävät ihmisen virkeänä.

"On hyvä olla kaikilla ihmisillä joku realistinen tavoite elämässä. On surullista, jos työ ei tuottaisi sisältöä elämään ja siitä ei nauti. Kaikkihan me haluamme jättää tänne maailmaan jonkinlaisen jäljen."

Viiden vuoden kuluttua siintää tuplattu liikevaihto molemmat yhtiöt yhteensä ja "myyntikuntoinen" piipputehdas. Suunnitelmissa on vahvasti ulkomaan markkinat mitä kartoitetaan parhaillaan. Piippuharkkoja viedäänkin jo Vieroon useampi rekkakuorma vuodessa. Tulisijoja tehdään kuitenkin vain Suomen markkinoilla.

"Tärkein oppi on ollut luotto omaan tekemiseen myös vaikeina hetkinä sekä ymmärrys siitä ettei kaikkea voi katsoa vain Excelin läpi. Jos ei tee mitään, ei opi ja joskus on hyvä tehdä myös virheitä, mikä parasta oppia onkin", Päivärinta tuumaa.



Sampo Kaulasen Jänkä Resort -kahvilan takka, joka on Tulisijamestareiden muuraama ja toteutettu suunnittelusta valmiiksi asti, piipunhattua myöten.

TAUKOKANGAS

Taloushallinto Merilehto Oy

Puh. 044 976 2266

www.talousmeri.fi

Oulaistenkatu 37 L 4, 86300 OULAINEN

talous-
hallintoliiton
auktorisoima

Oulaisten Lakipalvelut

Kai Pajala

044 971 6466

- kauppakirjat, edunvalvontavaltakirjat
- perukirjat, testamentit ym.

EDULLISESTI - NOPEASTI
myös iltaisin ja viikonloppuisin

Myllystä rengashotelliin, Häkkilän perheyrittäjien tarina

Oulaisissa Takojankadulla sijaitseva Häkkilän Autotarvike Oy on enemmän kuin pelkkä varaosaliike. Se on kolmen sukupolven tarina, perheen toinen koti ja paikka, jossa asiakas kohdataan välillä kuin sielunhoidossa.

Kun **Harri Häkkilä** oli lapsi, yrittäjäys ei ollut valinta, se oli elämäntapa. Vuonna 1971 Harrin isä **Risto** ja **Paavo**-pappa perustivat yrityksen, joka aloitti toimintansa perinteisestä myllystä. Jauhohen jauhamisen ohessa tehtiin varaosakauppaa ja sähkötöitä. "Oon syntynyt tälle puolelle, se on ollut verissä ja nuoresta asti kouluaikoina tuli tehtyä pikkukauppaa", Harri muistelee. "Alkuaikoina Harri teki kaupoja myös unissaan", hänen puolisonsa **Maria** kertoo hymyillen.

Tänään yritystä pyritetään koko perheen voimin. Harrin puoliso Maria tuli taloon vuonna 1997. Nyt mukana ovat myös lapset **Hilla** ja **Henri**. Henri on opiskellut mekaaniksi työn ohessa, hänellä on tarkoitus jatkaa isän jalanjäljissä. Hilla on tullut alkuvuodesta töihin. Aluksi lähinnä toimisto- ja siivoushommiin, mutta myös rengastöitä hän on jo jonkin verran tehnyt.

Lisäksi Autotarvikkeella työskentelee asentaja **Joni**, joka on ollut töissä jo muutaman vuoden ja on kuin osa perhettä.

Erikoisuutena automaalit ja rengashotelli

Yrityksen taival Oulaisissa on kulkenut neljän eri toimipisteen kautta. Myllystä siirryttiin pihapiiriin navettarakennuk-

seen, sieltä Koskelankadulle ja lopulta vuonna 2005 nykyisiin tiloihin Takojankadulle. Muutto oli käänteentekevä. "Koskelankadulla oli jo todella ahdasta. Uudet, isommat tilat mahdollistivat esimerkiksi rengashotellipalvelun aloittamisen", Maria Häkkilä kertoo.

Rengashotelli onkin nykyään yksi yrityksen tukiloista. Kun rengaskoot ovat kasvaneet ja paloturvallisuusmääräykset tiukentuneet, moni oulailainen arvostaa sitä, että renkaat pestään, vakuutetaan ja säilytetään ammattilaisten toimesta.

Rengashotellin lisäksi Häkkilöillä on Oulaisissa harvinaisen erikoisuus: automaalien myynti. Maalin oikean sävyn löytäminen ei ole arvailun varassa, sillä käytössä on moderni kamera, jolla määritetään juuri oikea värisävy autoon kuin autoon.

Itseoppinut koodari ja "sielunhoitaja" tiskillä

Vaikka ala on perinteinen, Harri Häkkilä on aina ollut edelläkävijä tekniikassa. 90-luvulla hän koodasi itse yrityksen ensimmäisen varastointiohjelman Visual Basicilla, täysin itseoppineena. "Nykyiset ohjelmistot säästävät älyttömästi aikaa. Ennen inventaario kesti ruutupaperilla kolme kuukautta, nyt se



Joni Klemetti (vas.) sekä Henri, Hilla, Harri ja Maria Häkkilä

hoituu viikossa muun työn ohessa", Harri vertaa.

Tekniikan vastapainona on vahva inhimillinen ote. Harri kuvailee työtään nykyään enemmän harrastukseksi kuin pakkopullaksi. Vuosikymmenten työ hallin puolella "kädet mustana" on vaihtunut myyntiin ja asiakaskohentaamisiin. "Välillä tässä saa olla kuin sielunhoitaja. Asiakkaat puhuvat monenlaisia juttuja. Ne jäävät aina tiskille. Olen oppinut lukemaan ihmisistä, kuka haluaa jutella ja kuka haluaa asioida rauhasa", Harri pohtii.

Kuusi päivää viikossa, perhe antaa voimaa

Yrittäjän taival ei ole ollut pelkkää juhlaa. Harri muistelee vuoden 2018-2019 hiljaista jaksoa, jolloin taloustilanne näkyi suoraan asiakasmäärissä. Nykyään haasteita tuovat autotujen nopea sähköistyminen ja uudet diagnosointilaitteet, joihin yritys panostaa jatkuvasti.

Harri ja Maria ovat koko pitkän talvikauden töissä kuutena päivänä viikossa. Vastapainona vastuulle on tietty vapaus. Oulaisissa on pidetty kiinni perinteestä, jossa kesälau-

antaisin varaosaliikkeet ovat kiinni. "Se on yrittäjälle tärkeä hengähdystauko. Jos on lauantainakin töissä, ei ehdi mökille tai rentoutua", Harri toteaa.

Sekä Maria että Harri toteavat, että perheen tuki ja asiakkailta saatu positiivinen palaute ovat niitä asioita, jotka auttavat jaksamaan pitkät päivät ja kiireisimmät sesongit.

Neuvoja tuleville polville

Häkkilöiden viesti yrittäjyyttä harkitseville on selvä: haaveita kannattaa kokeilla, mutta maltti on valttia. "Älä

hullutte! Ei kannata heti "rässätä" ja investoida kalliisiin paikkoihin, autoihin tai pukuihin, jos kauppa ei vielä käy. Pienestä liikkeelle ja oman tekemisen kautta", Harri neuvoo yrittäjyyttä harkitsevia.

Vaikka ala muuttuu, Häkkilän Autotarvikkeen ydin pysyy: perhe on voimavara ja asiakas on tärkein. "Kyllä tässä on intoa jatkaa, kun Henri ja Hilla ovat mukana. Jospa saadaan lapsille tästä elinkeino. Ei tätä tekisi, jos ei tää olisi hauskaa", Harri päättää.

OULAISTEN LVI

- LVI-huollot ja korjaukset
 - Nyt myös sähkötyöt!
 - Ilmavesi-, maalämpö- ja ilmalämpöpumput
- p. 08-479-5600

Oulainen-Haapavesi-Vihanti-Pyhäjoki-Raahе-Merijärvi

- Seulottua peltomultaa
- Salaojasoraa
- Konetöitä

MAANRAKENNUS PAAVO KORTESOJA

P. 0400 385 074, Pyhäjoentie 250, Oulainen

Meiltä järjestyy pihavalaistus ja ulkopistorasiat!

K Sähkösuunnittelu
K. TERENTJEFF

Oulainen
Puh. 0400 666 365

Rakennus Rosenqvist

Luotettavaa laatua ammattitaidolla

040 749 3653

www.rakennusrosenqvist.fi

VUOKRA-ASUNTOJA OULAISISSA KAIKKIIN ELÄMÄNVAIHEISIIN

Meillä on tarjolla erinomaisia vuokra-asuntoja rivi- ja kerrostaloissa. Helppoa asumista ja asuntoihin ovat myös lemmikkieläimet tervetulleita.

KATSO VAPAAT ASUNNOT:

www.oulaistenamiraali.fi tai oikotie.fi

Tee asuntohakemus sähköisesti nettisivuillamme www.oulaistenamiraali.fi

**OULAISTEN
AMIRAALI OY**
VUOKRA-ASUNTOJA KAIKENIKÄISILLE

Oulaisten Amiraali Oy,
c/o Kodin Isännöinti Oy
Keskuskatu 7, 86300 Oulainen
Puh. 010 739 5410

Siunaarinväijä

Oulaisten Seurakunta

oulainen.kirkkoherranvirasto@evl.fi
etunimi.sukunimi@evl.fi

Keskuskatu 9, 86300 Oulainen
Puh. (08) 479 7420
Palveleva puhelin 01019 0071

www.oulaistenseurakunta.fi

OULAISTEN YRITTÄJÄT RY:N HALLITUS 2026



Antti Kämäräinen
Puheenjohtaja
ServiceOne / Oulainen
044 754 3200
antti.kamarainen@serviceone.fi



Juho Rantala
Jokilaaksojen Valmiskodit Oy
+358445792223
juho@valmiskodit.com



Tommi Oja
Tojapak Kalenteripiste T. Oja Ky,
WaveFill Solutions Oy
+358400608047
tommi.oja@tojapak.com



Teemu Suvanto
Varapuheenjohtaja
Komax Oy, Kivikaari Oy
+358400522602
teemu@kivikaari.fi



Kyösti Terentjeff
Terentjeff K. Sähkösuunnittelu
+358400666365
kyosti@terentjeff.fi



Kristiina Jaakola
MagicMoon Oy
+358407277275
Kristiina.jaakola@magicmoon.fi



Järjestösihteeri
+358451676822
sihteeri.oulainen@yrittajat.fi

www.oulaistenyrittajat.fi

Oulaisten Yrittäjäyhdistyksen jäsenet

Abco Oy
Agency Karvonen Oy
AH Löppönen Oy
Aimo Ojala Oy
AM Bonus Oy
AM-Music / Sir.am
Animore consulting Oy
Botnia Oil avoin yhtiö
Cafe Herkutella Oy
City Auto Ky
Datakolmio Oy
Dlovan72
Easy Automation Oy
Erikoishammasteknikko Kirsi Viitanen
Estivalis Oy
Grand Design Pihat Oy
H2O Pro Remontit Oy
Hammaslaboratorio Nygård
Hellevin Kammari
Henkan Rakennuspalvelu Ky
Hieronta ja Lymfaterapia JH
Hierontapalvelu Hyvä Olo
Hiitolan Kukkatalo ja Hautaustoimisto Oy
Hovihius Maria Loginov
HP-Sähkö Oy
Huoltoasema V. Tuomikoski Oy
Huoltopalvelu TL
Häkkinen Autotarvike Oy
Isännöitsijätoimisto Raimo Alaraatikka Ky
Jami Penttilä
Jokilaaksojen Valmiskodit Oy
K. Mäkinen Oy
Kainuun puukko
Kaisan Kakkupuoti
Kallion Heinätuote Oy
KaMa-Design Oy
KiesiFix Oy
Kiinteistöhuolto ja Kuljetus Lehtikangas Oy
Kiinteistönvälitys Keidas Lkv Oy
Kivikaari Oy
Kokkolan Halpa-Halli Oy / Oulainen
Komax Oy
Konehuolto Hautala Ky

KonePalosaari Oy
Koneurakointi Ollila Oy
Konsultointi Karhulat Oy
Kortesoja Paavo Johannes
Koskelan Taimitarha Oy
Kuljetukset Rajaniemi Ky
Kuljetus Sami Rantaeskola Oy
Kuljetusliike Taanila Oy
Kuljetusliike Veljekset Penttilä Oy
Kultaseppä Kari Rantala
KärkiViesti Oy
KärkiVisuals
Laaksojen palvelu Oy
Lissun Bar Oulainen / Tmi Liisa Kangasvieri
LP Rakenne
Maatila Jaakko Tornberg
Macomtech Oy
MagicMoon Oy
Mari Kotila Oy
Matikaisen Lomaparatiisi Ky
Matotec
Mediapalvelu Jari Niemi
Metsä ja Sähkö Esko Mäkelä Tmi
Metsäsuunnittelu Hollanti Oy
Mika Lepsu koneurakointi
Miku Siljander Avoin Yhtiö
MJK Sorrit Oy
Monipalvelu Lilja Oy
MRQ-takomo
Muuraus ja Nuohous Jaakko Lastumäki
Nava-Sähkö Oy
Ojan Autosähkö Oy
OK Graniitti Oy
Oulaisten apteekki
Oulaisten Autovaraosapalvelu Oy
Oulaisten Grilli ja Pizza
Oulaisten Kaluste ja Maalaus Oy
Oulaisten LVI Oy
Oulaisten Metallityö Oy
Oulaisten Sisustuspuoti Oy
Oulaisten Vesiosuuskunta
Oulaisten vuokra-asunto Oy
Oulaisten Yritystalo Oy

Oulapelti Oy
Oulashovi Oy
P Käkelä Oy
Pamitek oy
Paten Puu ja Savu Tmi
Peltolan Metsä ja Marja
PMR-Cooltek Ky
Pohjanmaan Viitosmedia Oy
Prorink International Ab
Psykoterapeutti Tuula Paavola
Rakennus Rosenqvist
Rakennusinsinööri-toimisto Antti Mäkelä
Rakennusliike Sorvoja Oy
Rakennuspalvelu Kaski Oy
Rampen Maaseutupalvelut
Ratateho Oy
REKOSTEEL
Saaren Maansiirto Ky
Saavuttava
Saumaset Oy
ServiceOne / Oulainen
SH Klapi ja kone Oy
Siivouspalvelu Katti
Suomalaisen Lihan Kauppa Ky
Suomen Savupiiputeollisuus Oy
Suomenselän Osuuspankki
Sähköpalvelu Saarijärvi Oy
Sähköurakointi A. Vierimaa
T:mi Sari Heikkilä
T:mi Tulotec 10 / Lapin Erikoispesupalvelu
Taidegalleria Pajala Oy
Taksi Jaakko Laulumaa
Taksi Rautio Oulainen Ky
Taksipalvelu Niemelä Ky
Talomeri Osakeyhtiö
Taloushallinto Merilehto Oy
Tapani Saari Oy
Taukokangas Oy
Taxi KaksViis Ky
Team-Control Oy
Terentjeff K. Sähkösuunnittelu
TH Automaalaamo Oy
Tiltoimisto Raetsaari Oy

Timanttiunelmia Oy
TimberThinker
Tivitek Oy
TMI KALOTIN REMONTOINTI JA MAALAUUS
Tmi MikaLinkki
Tmi Osmo Palosaari
TMI S. Palosaari
Tojapak Kalenteripiste T. Oja Ky
Traumapsykoterapeutti Juha Niemelä Ky
Tulisijamestarit Oy
Urakointi RaJu Oy
Urheilu Pajala Oy
VaraTapsa Oy
Veikon Kone Oulainen
WaveFill Solutions Oy
Wellstrong Ky
Wiimax Oy

SENIORIJÄSENET

Ahonen Veikko
Helaakoski Esko
Kahilainen Jouni
Lahtinen Matti
Myllylä Arja
Neuvonen Leena
Rannisto Matti
Rautio Heikki
Taanila Hannu
Ylitalo Elsi



www.oulaistenyrittajat.fi

Yrittajat.fi

Tule mukaan kasvavaan joukkoomme!

Ojan Autosähkö Oy:

Viisi vuosikymmentä virtaa ja vääntöä Oulaisissa

Oulaisissa Takojankadulla juhlietaan kesäkuussa merkittävää virstanpylvästä, kun Ojan Autosähkö Oy täyttää 50 vuotta. Puoleen vuosisataan on mahtunut tekniikan vallankumous, la-mavuosia ja hallin laajennuksia. Tänä päivänä yritystä luotsaavat isä ja poika, Kauko ja Arto Takalo, joiden käsissä autot ja tekniikka kehittyvät, mutta tinkimätön palveluasenne säilyy.

Ojan Autosähkön tarina alkoi vuonna 1976, kun veljekset **Tauno ja Paavo Oja** perustivat yrityksen. Nykyinen konkariyrittäjä **Kauko Takalo** astui taloon työntekijäksi vuonna 1979. Tuolloin yrityksellä oli viisi osakasta, Kauko tuli yhdeksi heistä vuonna 1987. ”Yrittäjyys tuli tavallaan luonnostaan. Oli kova tahto päästä osakkaaksi ja vaikuttaa tekemiseen”, Kauko muistelee alkuaikojia.

Vuosien saatossa omistuspohja tiivistyi, vuonna 2012 tehtiin merkittävä omistajanvaihdos, kun Kauko ja hänen poikansa Arto Takalo ostivat yrityksen kokonaan perheen haltuun. ”Halusimme, että päättävältä pysyy omassa piirissä ja oma työpanos näkyy suoraan yrityksen kehityksessä”, kertoo Arto, joka on työskennellyt talossa jo 20 vuotta.

Kun ”lasipalatsit” veivät merkkihuollot

Yrityksen 50-vuotiseen taipaleeseen mahtuu dramaattikkaa, jota moni nykypäivän autoilija ei tule ajatelleek-

si. Kauko muistaa elävästi 90-luvun alun, jolloin pankkiriisi ja lama iskivät Suomeen kovaa.

”Se oli sellaista aikaa, että kaikki pysähtyi. Raahen toimipiste jouduttiin lopettamaan ja tavarat tuomaan pois. Olin täällä hallilla välillä viikkoja yksin, kun ketään ei käynyt”, Kauko muistelee hiljaista aikaa.

Samoihin aikoihin automaailman rakenteet muuttivat. Automerkit alkoivat rakentaa omia suuria yksiköjään, niin sanottuja ”lasipalatsia”, merkkihuollot haluttiin pois pieniltä toimijoilta. Ojan Autosähkölle tämä tarkoitti uuden suunnan etsimistä monimerkkikorjaamona. Strategia puri ja yritys onnistui säilyttämään asemansa erikoisosaajana.

Tekniikan murros vaatii testereitä

Viidessäkymmenessä vuodessa automaailma on kehittynyt valtavasti. Alun perin yritys keskittyi korihuoltoon, mekaaniseen korjaukseen ja

varaosamyyntiin. Nykyään Ojan Autosähkö on täyden palvelun korjaamo, jossa mekaaniset avaimet ovat saaneet rinnalleen valtavan määrän diagnostiikkatuestereitä.

”Ennen osat kävivät ristiin eri mallien välillä, mutta nykyään samassa vuosimallissakin voi olla erilaisia osia. Kaikki on varmistettava alustanumeroa myöten. Nykyään autolle pitää testerillä jopa kertoa, että sille on vaihdettu uusi akku”, Kauko naurahtaa tekniikan kehitykselle.

Arto, joka on koulutukseltaan sähkömies, näkee jatkuvan kehityksen sekä haasteena että mahdollisuutena. ”Jos istut kannon nokkaan, se lahoaa alta pois. On pakko pysyä ajan hermolla. Onnistumiset löytyvät arjen pienistä asioista, kuten vaikeiden sähkövikojen ratkaisemisesta.”

Laajennuksia ja reilua asiakaspalvelua

Ojan Autosähkö ei ole jäänyt lepäämään laakerilleen. Hallia on laajennettu vuonna 2013, viimeisin laajennusprojekti on ollut vuosina 2024-2025. Tuorein lisäys palvelupalettiin on moderni automaattinen autopesu, joka palvelee asiakkaita myös aukioloaikojen ulkopuolella, esimerkiksi iltaisin ja viikonloppuisin. Hallin laajennukset kertovat siitä, että yrityksessä aiotaan palvella autoilijoita vielä pitkään.

Vaikka ala on muuttunut, asiakaspalvelun peruspilarit ovat samat. Arto korostaa rehellisyyttä ja selkeitä pelisääntöjä. ”Yritämme kohdella kaikkia asiakkaita reilusti ja panostamme laatuun. Pu-



Kauko Takalo (vas.) ja Arto Takalo.

heluihin, joihin emme ehdi vastata, pyrimme aina soittamaan takaisin saman päivän aikana, kun vastaaja kertoo numeron tallentuneen”, Arto lupaa.

Vapaa-aika on yrittäjän voimavara

Pitkän taipaleen salaisuus on myös kyky irrottautua töistä. Vaikka työ on vaativaa, Takalot näkevät yrittäjyydessä paljon hyvää. Arto antaa painavan neuvon aloitteleville yrittäjille: ”Omasta vapaa-ajasta on pidettävä kiin-

ni ja sille on laskettava hinta. Työlle on asetettava rajat, jotta välttää loppuun palamisen”.

”Jos haaveilee yrittäjyydestä, kannattaa kokeilla. Siinä on paljon hyviä puolia ja pystyt itse määräämään tahtisi. Lopulta oma tekeminen ratkaisee. Yrittäjänä pystyt itse vaikuttamaan kaikista eniten asioiden kulkuun”, Arto painottaa.

Kauko säästää poikaansa ja kannustaa uusia yrittäjiä rohkeuteen, mutta maltilla. ”Rohkeasti vaan kokeile-

maan, jos innostusta riittää. Kannattaa aloittaa varovasti ja hyödyntää nykyisin tarjolla olevaa neuvontaa sekä avustuksia, ettei lyö päätään seinään”, Kauko vinkkaa.

Viisikymmentävuotias Ojan Autosähkö Oy katsoo luottavaisena tulevaan. Yritys on tiivis osa Oulaisten paikallista yhteisöä, yhteistyö muiden paikkakunnan yrittäjien kanssa on tärkeä arvovalinta. ”Kaikki mitä paikkakunnalta saadaan, hankitaan täältä”, Arto summaa perheyrittäjien arvomaailman.

Tavoitat meidät haluamallasi tavalla

Me OP Jokilaaksoissa olemme täällä sinua varten. Tavoitat meidät kasvotusten, puhelimesta ja viesteillä.

Yhtenäistämme konttoriemme puhelinpalvelunumerot. Uusi numero 11.5.2026 alkaen on puh. 0100 0500.

OP Ryhmän 010- ja 020-yritysnumerot: Normaali paikallisverkko (pvm) tai kotimaisen matkapuhelinoperaattorin hinnaston mukainen matkapuhelinmaksu (mpm).

OP Jokilaaksot

ELÄINLÄÄKÄRIN VASTAANOTTO

OULAISTENKATU 24-26, OULAINEN

AJANVARAUS ARKISIN KLO 8-16

040 669 6638

INFO@ELAINACU.FI

Tehdas Oulaisissa!

KOTIMAISET KIINTOKALUSTEET KAIKKIIN KODIN TILOIHIN 25 vuoden kokemuksella!

ILMAINEN SUUNNITTELU
Kauppakatu 8, YLIVIESKA
044 565 4560
myynti@omegakeittiot.fi
www.omegakeittiot.fi

OMEGA-KEITTIÖT