

Yrittävä LAKEUS

2 • 2017

*Suomi
Finland*
100

Satavuotiasta Suomea kannattaa juhlia

 **Yrittäjät**

ETELÄ-POHJANMAA
www.etelapohjanmaanyrittajat.fi

INFOSSA:

- Opas kasvuun ja kansainvälistymiseen
- Lakineuvoja vastaa: perintäkulojen vakiokorvaus

Yrittävä Lakeus 2•2017

– sisällysluettelo



Kevään 2017 pk-yritysbarometrin tuloksia	4
Uudet jäsenet	7
Satavuotiasta Suomea kelpaa juhlia	8
Annalassakin juhlitaan 100 vuotta	10
NouHaun Opaskoirapalvelu.....	12
Valmiina kasvuun.....	14
Suupohjan Kasvupolulle ilmoittautui mukaan 35 yritystä.....	16
Mehukas Sippola & Saikkonen Maaseudun kasvupolulla	17
Positiivisia uutisia.....	21
Parannetaan tuloslaskelman yläriiviä	22
Neuvontapalvelut	26
Yrittäjäinfo.....	28
SeAMK toimii.....	42
SEDU toimii.....	44
Työlainsäädännön perusteet.....	46

Yrittävä Lakeus – mediatiedot 2017

Yrittävä Lakeus on Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät ry:n jäsentiedote

Ilmestymis- ja aineistopäivät 2017

Nro	aineisto	ilmestyy
1/17	12.1.	8.2.
2/17	9.3.	5.4.
3/17	10.5.	7.6.
4/17	17.8.	13.9.
5/17	19.10..	15.11.
6/17	22.11.	15.12.

Ilmoitushinnat ja koot

1/1 takakansi	1000,-
1/1 sisäsivu	900,-
1/2 sisäsivu (184 x 132 mm)	500,-
1/4 sisäsivu (90 x 132 mm)	350,-
1/16 sisäsivu (90 x 30 mm)	100,-

Tekniset tiedot

Puhtaaksileikattu koko: A4
A4 = 210 x 297 mm. Koko sivun
ilmoituksessa oltava lisäksi 3 mm
ylimeno joka reunalla.
Värikkisyys: nelivärinen

Painosmäärä ja jakelu

Painosmäärä 6 600 kpl
Jakelu: 21 kunnan alueelle Etelä-
Pohjanmaalla ja Pohjanmaalla
- jäsenyrittäjät (n. 6 300 kpl)
- kaupungin-/kunnanjohtajat
- kuntien elinkeinotoimi
- kansanedustajat
- muut yhteisöt ja järjestöt

Ilmoitukset

Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät
Alvar Aallon katu 3, 60100 Seinäjoki
terhi.wrangell-katajisto@yrittajat.fi

Taitto

Mainostoimisto Jukka Kaminen
Koulukatu 12, 2 krs, 60100 Seinäjoki
p. 0207 866 361
mika.hakala@mainoskaminen.net

Painopaikka

I-Print Oy, Seinäjoki

Toimisto

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

Kotisivu

www.etelapohjanmaanyrittajat.fi

Facebook

www.facebook.com/epyrittajat

Sähköpostiosoitteet

sari.koskela@yrittajat.fi
eeva-liisa.vainio@yrittajat.fi
carita.pankala@yrittajat.fi
terhi.wrangell-katajisto@yrittajat.fi
vesa.tiensuu@yrittajat.fi

Luottamuksen merkitys

Näin kuntavaalien aattona tulee mietittyä paljon luottamuksen merkitystä. Kuntavaaliehdokkaiden, niin yrittäjäehdokkaiden kuin muidenkin, on ansaittava äänestäjien luottamus päästäkseen kuntapäättäjäksi ja kuntalaisten asiamieheksi. Yrittäjälle arvot rehellisyys, luotettavuus ja avoimuus ovat hyvin tärkeitä ja niiden varaan perustamme myös oman yritystoimintamme. Luottamus on edellytys menestyksekkäälle toiminnalle.

Mutta haluavatko äänestäjät kuulla aina sitä kuuluisaa totuutta? Kuntatalouden realiteeteista puhuminen ei oikein sytytä. On esimerkiksi helppoa kehittää erilaisia kannustimia eri väestöryhmille alueiden muuttotappion ja negatiivisen väestökehityksen muuttamiseksi ja sillä saada ihmiset aktivoitua äänestämään. Tosiasia kuitenkin on, että ilman työpaikkoja ei paikkakunnalle useinkaan muuteta, oli kannustinpaketti kuinka houkutteleva tahansa. Myönteisen asukaskehityksen paikkakunnilla lupaukset koskevat usein palvelujen tarjontaa ja niiden maksuttomuutta. Rahoituksen järjestäminen näille palveluille jää avoimeksi.

Yhtä kaikki tärkeää on se, että kun luottamuksen saa, on työskenneltävä sen mukaan mitä on luvannut. Jos toimii toisin, menettää luottamuksen ja seuraavissa vaaleissa nukkuvien puolue vahvistuu. Luottamus poliittiseen päätöksentekoon on meille kansalaisille tärkeää. Se on myös meidän elinkeinoelämämme myönteisen kehityksen elinehto. Poliittisen päätöksenteon luotettavuus ja ennakoitavuus on oltava meidän perusoikeutemme.

Myös järjestömme toiminta perustuu luottamukseen. Järjestömme puheenjohtajat toimivat jäsenten luottamuksen voimalla niin nyt kuin aina ennenkin.

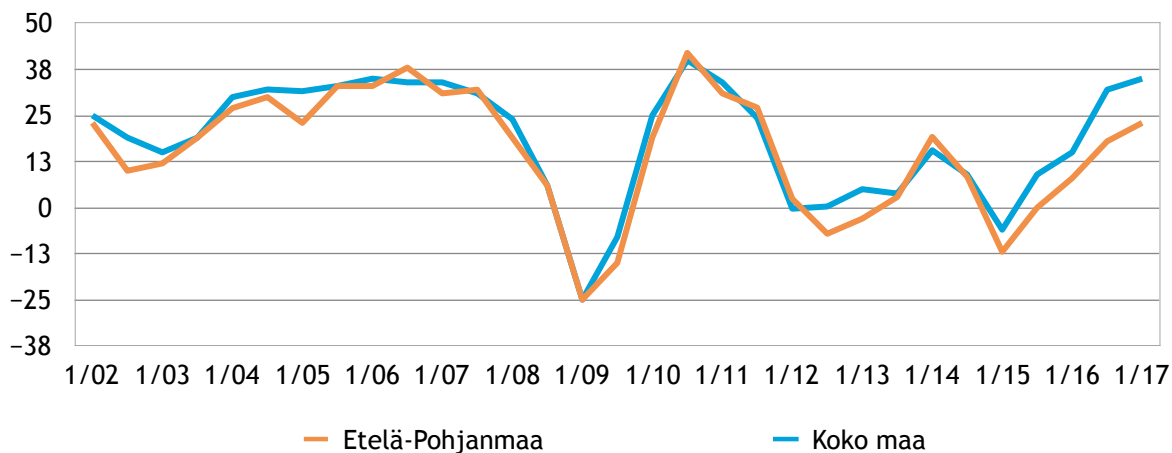
Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien kunniajäsen ja vuosien 1986-1987 puheenjohtaja Vilho Kuusela siunattiin haudan lepoon kotikunnassaan Kauhajoella 17.3.2017. Hän on toiminut useissa luottamustehtävissä aluejärjestössämme sekä Suomen Yrittäjissä. Vilho Kuusela muistetaan Yrittäjäaatteen läpitunkemana suoraskäisenä miehenä, joka nautti laajaa luottamusta yrittäjien keskuudessa.



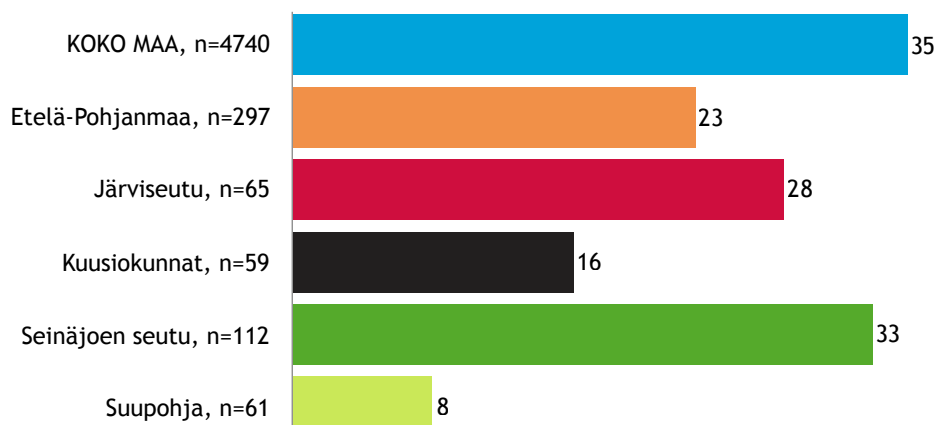
Anne Niemi
puheenjohtaja
anne.niemi@jarviseudunperuna.fi
puh. 0400 661 635

Kevään 2017 pk-yritysbarometrin tuloksia

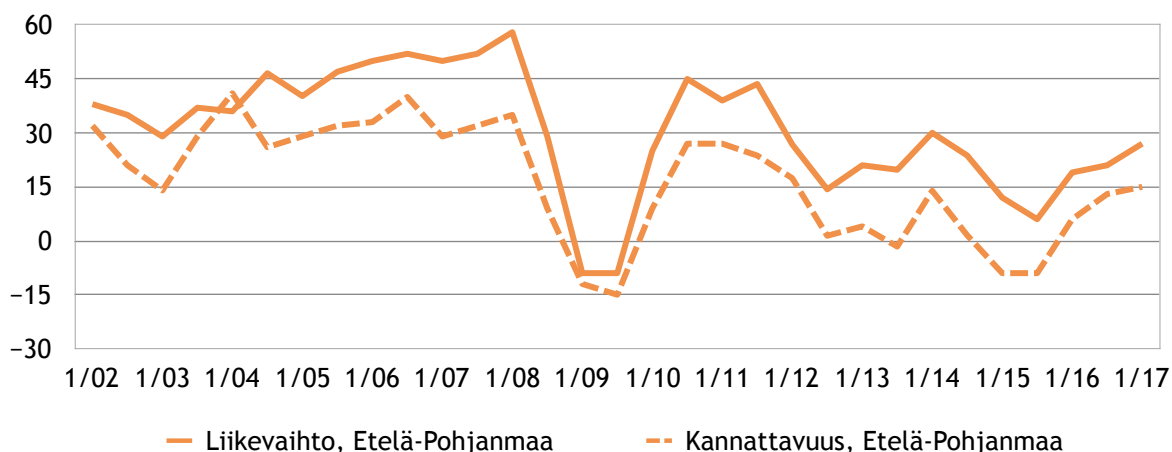
Yleiset suhdannenäkymät lähimmän vuoden aikana, saldoluku



Suhdannenäkymät lähimmän vuoden aikana (saldoluku) n=kaikki vastaajat



Alueen suhdannenäkymät seuraavan vuoden aikana, saldoluku



Lähde: Pk-yritysbarometri, kevät 2017

Tutkimuksen toteuttaja: Taloustutkimus Oy

Yrittäjät

FINNVERA

Työ- ja elämäntutkimuskeskus
Asiantuntijapalvelut

Pk-yritysten suhdanneodotuksissa positiivinen vire

Etelä-Pohjanmaan alueella suhdanne näkymiä kuvaava saldoluku oli kevään pk-barometrissa 23, kun vastaava luku syksyllä 2016 oli 18. Ennallaan suhdanteiden arvioi pysyvän 51 % pk-yrityksistä (koko maa 47 %), kun syksyllä näin arvioi 49 %. Suhdanteiden arvioi paranevan 36 % (koko maa 44 %) ja heikenevän 13 % (koko maa 9 %).

Odotuksia liikevaihdon ja kannattavuuden myönteisestä kehittämisestä

Kevään pk-yritysbarometrin mukaan investointien arvossa on päästy syksyn arviosta (-9) nollaan ja ollaan lähellä koko maan tasoa (3). Sen sijaan odotukset alueella liikevaihdon ja kannattavuuden kehityksestä ovat hiveneroisempia kuin viime syksynä. Liikevaihdon osalta suhdeluku kevään barometrissa oli 27 (koko maa 39) kun se syksyllä oli 21 (koko maa 36).

Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien puheenjohtajan Anne Niemen mukaan yritystoimintaa koskevan sääntelyn vähentäminen tulee olla tavoitteena, kun maakuntauudistusta ja varsinkin yrityksille suunnattuja palveluja järjestellään. - Kun uutta yritystoimintaa on syntyäkseen tai uusia ideoita syntyy yrityksissä, tulee niitä tukevien toimenpiteiden olla nopeita ja ketteriä. Hyvät ideat eivät saa hautautua "paperipinoihin", Niemi muistuttaa. Myös digitalisaation mukanaan tuomat mahdollisuudet on hyödynnettävä mahdollisimman laajasti.

Rahoituksen saatavuus hyvällä tasolla

Finnveran aluejohtaja Kari Hytönen toteaa, että rahoituksen saatavuus on edelleen hyvällä tasolla. Jopa 35 % yrityksistä ilmoittaa hakeneensa ja saaneensa pankki- tai muuta rahoitusta. Vain 2 % ilmoittaa ettei ole saanut

hakemaansa rahoitusta. Joka neljäs pk-yritys aikoo ottaa rahoitusta seuraavan vuoden aikana. Pk-yritykset aikovat hakea rahoitusta erilaisiin investointitarpeisiin ja myös kasvu- ja kehittämispanostuksiin sekä yritysostoihin. - Joka kuudes alueen pk-yritys suunnittelee yritysostoa kasvun kiihdyttäjänä.

Pk-yritysten rahoituskanavat myös monipuolistuvat jatkuvasti – rahoitusta on sekä otettu, että aiotaan hakea perinteisten pankkikanavien ja julkisten rahoittajien lisäksi yksityisiltä henkilösijoittajilta ja joukkorahoituksen kautta.

Toimintaympäristön muutoksessa pitää pysyä

ELY-keskuksen kehityspäällikkö Kari Välimäki korostaa yritysten kasvuhakuisuuden ja uudistumishalukkuuden merkitystä. -Toimintaympäristön muutosvauhti on edelleen kiihtymässä. ELY-keskuksessa painotamme uudistumiseen, kasvuun ja kansainvälistymiseen tähtääviä hankkeita. Erityisesti toivomme haettavaksi hankkeita, joilla kehitetään uusia digitaalisia elementtejä sisältäviä toimintatapoja, tuotteita ja palveluja sekä hankkeita, joilla tähdätään vähähiiliseen talouteen, Välimäki kertoo.

Yrityksissä positiivinen vire

Kuortaneella metallialalla räätälöityjä ratkaisuja elintarvike-, energia- ja prosessiteollisuuteen valmistavan JL

Kun uutta yritystoimintaa on syntyäkseen tai uusia ideoita syntyy yrityksissä, tulee niitä tukevien toimenpiteiden olla nopeita ja ketteriä. Hyvät ideat eivät saa hautautua "paperipinoihin".

Metals Oy:n toimitusjohtaja Jouko Lampi kertoo, että tarjouspyyntöjä on tullut selvästi vilkkaammin nyt kuin viime vuonna alkuvuodesta.

– Meidän asiakkaidemme päätösten

tekoa on selkeästi hidastanut ELY-keskuksen päätösten odottaminen. Lampi kertoo, että JL Metals Oy:n investointitarpeet kasvavat, jos Ruotsiin ja Hollantiin aloitettu vientitoiminta vilkastuu.

Seinäjokelaisen VV-Kuivaus Oy:n toimitusjohtajan Janne Haapamäen mukaan suhdanteiden osalta on myönteinen. -Yksityisten talouksien teettämien kylpyhuoneremonttien määrä on kasvanut selkeästi viimeisen puolen vuoden aikana. Myös taloyhtiöissä teetettävien linjasaneerauksien volyymi on kasvanut huomattavasti. Yksityisasiakkaiden rohkeus lähteä taloudellisesti isompiin hankkeisiin on selvä merkki taloustilanteen kohentumisesta kotitalouksissa, Haapamäki kertoo. Positiiviset näkymät ovatkin kannustaneet yritystä laajentamaan toimintaa Seinäjoen, Vaasan ja Jyväskylän lisäksi myös Kokkolan seudulle.

Tiedot käyvät ilmi 13. helmikuuta julketusta Pk-yritysbarometrin Etelä-Pohjanmaan alueraportista, joka kuvaa pienten ja keskisuurten yritysten toimintaa ja taloudellista toimintaympäristöä. Suomen Yrittäjät, Finnvera sekä työ- ja elinkeinoministeriö tekevät Pk-yritysbarometrin kaksi kertaa vuodessa.

Hallitusti huipulle

Haluamme olla mukana tekemässä suomalaisten haaveista totta. Tarjoamme tietoa, tukea ja työkaluja mahdollisuuksien näkemiseen ja uhkien minimoimiseen. Ymmärryksemme liiketoiminnan tarpeista perustuu pitkäaikaiseen kokemukseemme asiakassuhteista ympäri maailmaa.

Suomessa olemme tehneet tiivistä yhteistyötä paikallisten yrittäjien ja päättäjien rinnalla lähes 100 vuotta.

Tilintarkastus

Vero- ja lakipalvelut

Neuvontapalvelut

Ota yhteyttä:

Mikko Sillanpää, KHT

P: 020 760 3536

etunimi.sukunimi@kpmg.fi

Keskustori 1 A 2.krs, Seinäjoki

kpmg.fi

Tavoitteidesi tukena



Tunne oikea hetki - yrityskaupalla kasvuun

Finnveran tavoitteena on edistää rahoituksen keinoin yritysten omistajanvaihdoksia. Tarjoamme lainoja ja takauksia kauppahinnan maksamiseen, investointeihin tai käyttöpääomaan.

Hyville yrityskaupoille löytyy rahoitus!

Lue lisää finnvera.fi/omistajanvaihdos

FINNVERA



Alahärmän Yrittäjät

T:mi Tomi Pukkila
Rakennuspalvelu Juho Hämäläinen
Juha Saukko
Härmän Nauha Oy

Alajärven Yrittäjät

Alajärven hautauspalvelu
Maalausliike Hirvelä Oy

Alavuden Yrittäjät

Alavuden LVI Oy

Evijärven Yrittäjät

AHK Service Oy

Ilmajoen Yrittäjät

Pojanluoman Rakennus Oy
Asematien Aarreaitta ay/Next Level Beauty

Isojoen Yrittäjät

Tapani Pitkäkoski

Jalasjärven Yrittäjät

Pauli Keski-Valkama Oy
Konepalvelu Lammi Ky
Tmi Jussi Välimäki
E & S Majamäki Oy

Kauhavan Yrittäjät

Tmi konalimi
Turpan Ky/ Kotipizza Kauhava
Kauhavan Koirahoitola
Tmi Juha Kuutti/ Kuutin Korjaamo

Kortesjärven Yrittäjät

Koneurakointi Saku Syväjärvi

Kristiinan yrittäjät

1046 Soile Hiisiö Oy/ R-kioski Kristiina

Kurikan Yrittäjät

Kurikan Auto- ja konehuolto Oy
Traktoriurakointi J.Hanka
Tella Oy
AspiTrans Ky

Laihian Yrittäjät

Tmi Ideahius
Parturi-Kampaamo Freesi / Johanna Tattari Tmi
Tonra Oy

Lappajärven Yrittäjät

Mantela Service

Lapuan Yrittäjät

JV-Laskenta
Inducing Oy

Lehtimäen Yrittäjät

Latojoen Farmi Oy/ Välisaaren Lomamökit
Latomet Oy
Langat käsissä

Seinäjoen Yrittäjät

Valakia Interactive Oy
Terveysteko Oy
Piia-Marika Jokela
Claudio Ky
Serious Fun Consulting
Rivera Consult Oy
SähköSein Ky
Branchbay Avoin yhtiö
Alina Seinäjoki/ Kotihoito Terhin Arvokas Arki Oy
Graalion Oy
Contree Consulting
Kulaus Oy
Keltainen keinutuoli Virpi Mäkinen
Rakennuspalvelut EkoTec
Oree Oy
Skymaster videokuvaus
Design Marianne/ Marianne Siltala
AJ Performance Oy
Siivouspalvelu Aila Hunnako
Maatila Ylinen/ Ojala Antti
Tmi Susanna Haapoja
Mini Fiini Oy

Soinin Yrittäjät

TTM Asennus Oy

Teuvan Yrittäjät

Tilitoimisto ReeBit Oy
Teollisuusasennus Valtasaari Oy

Töysän Yrittäjät

Tuurin Yrityspalvelut Tmi

Vimpelin Yrittäjät

Fibrux Oy
Vimpelin Metallityö

Ylihärmän Yrittäjät

Pohjanmaan lemmikki ja erä varuste

Ylistaron Yrittäjät

Tmi Antti Koivisto
Jaakko Raina

Ähtärin Yrittäjät

Nordic Stainless Steel Tanks Oy

Satavuotias kelpaa

Juhlavuosi on täynnä mitä erilaisimpia kampanjoita, tapahtumia ja hankkeita. Ainutlaatuinen tilaisuus kannattaa käyttääkin hyväksi. Juhlavuotta voi kukin juhlistaa itselle sopivalla tavalla joko osallistumalla jo olemassa oleviin tapahtumiin tai luomalla sellaisen itse. Tässä esittelyssä muutama valtakunnallinen hanke. Tietoa on tarjolla monessa kanavassa. Eteläpohjalaisia yrityksiä ja organisaatioita on mukana myös valtakunnallisessa hankkeessa.

Mukaan hankkeeseen tai Suomi100 status omalla tempauksella

Etelä-Pohjanmaan liitto on jakanut aluetukea maakunnan 158:aan Suomi 100 -hankkeeseen kaikkiaan 180 000 euroa.

– Näitä hankerahoja eivät yritykset ole voineet suoraan hakea, mutta toivomme toki kovasti, että yritykset lähtevät mukaan paikallisiin Suomi100 tapahtumiin vaikka kustantamalla kahvitarjoilun, Tuija Ahola Etelä-Pohjanmaan liitosta toivoo.

Sen sijaan Suomi 100 statusta yritykset voivat hakea syksyyn asti omiin juhluvuoden tapahtumiin ja tempauksiin. Loistavana esimerkkinä Aholan mukaan toimii Isojoen Saha, jossa haluttiin muistaa kunnan kolmeatoista sotaveteraania. Yritys sopi kunnan veteraaniyhdistysten kanssa rahalahjoituksesta palvelusetelien hankintaan.

Etelä-Pohjanmaan liitossa aluekoordinaattori Tuija Ahola ja viestinnästä vastaava Annika Pollari auttavat mielellään hakemuksen täyttämisessä.

– Autamme sekä lomakkeen täyttämisessä että ideoimisessa mielellämme. Toivomuksemme on, että mahdollisimman moni ottaa juhluvuoden teeman **YHDESSÄ** omakseen ja löytää oman tavan juhlistamiseen.

Huomioi hakemusta tehdessä seuraavat kriteerit:

- yhdessä-teema on tekemisen tavan ja sisällön ytimessä
- yhteys itsenäiseen Suomeen tulee selkeästi esiin hankkeen sisällössä ja kuvauksessa
- jos tapahtuma on vuosittain toistuva, vuoden 2017 tapahtumalla on erityinen juhluvuoden teeman mukainen sisältö, ja siinä on jotain juhluvuosiekstraa
- keskeisenä sisältönä ei ole tuotteen tai palvelun myynti (erillisestä yritysysteistyön väylästä löydät lisätietoja sivun lopusta).

Vinkkejä oman tapahtuman tai tempauksen ideointiin:

- Suomen itsenäisyyden synty ja kehitys
- suomalaisen yhteiskunnan vahvuudet
- suomalainen identiteetti ja maisema
- tulevaisuuden teot ja tekijät
- Suomi maailmassa
- yhteiset hetket vuonna 2017

Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien Itsenäisyyden juhla 5.12. on yksi Suomi100-juhlavuoden tapahtumista. Hienosta tapahtumasta tehdään juhluvuoden kunniaksi entistäkin juhlavampi ja sinivalkoinen.

100 hyvää Suomesta mukana on kuusitoista eteläpohjalaista pk-yritystä

• **Aki Parviainen** Seinäjoki: Kaarna-linnunpönttö, facebook.com/parviainenaki • **Annukka Lahti Design**, Alajärvi: Hopeinen kaulariipus, www.annukalahtidesign.fi • **E.S. Lahtinen Oy** Koura: Potkukelkka, www.esla.fi • **Huttaroo Oy**, Seinäjoki: Koru asiakkaan materiaalista, www.huttaroo.fi • **Jokipiin Pellava Oy**, Jokipii: Sataraita-kankaasta valmistetut tuotteet, www.jokipiinpellava.fi • **Lapuan Kankurit Oy**, Lapua: Viivojen leikki -kuosi, www.lapuankankurit.fi

ta Suomea juhlia

100 hyvää Suomesta

Pk-yrityksille luotiin myös mahdollisuus osallistua Suomi 100 -juhlavuoteen. 100 hyvää Suomesta -pienyritysmallissa haettiin sataa tuotetta tai palvelua juhlistamaan satavuotiasta Suomea. 100 hyvää Suomesta -malli toteutetaan yhteistyössä Elinkeinoelämän keskusliiton, Kauppakamarin, Suomalaisen Työn Liiton ja Suomen Yrittäjien kanssa Suomalaisen äänestysten perusteella oli tarkoitus valita 100 tuotetta tai palvelua käyttämään tunnusta, mutta äänestäjien osallistujaryntäys aiheutti sen, että tekniikka ei riittänyt erottamaan sataa ensin sata ääntä saanutta osallistujaa ja järjestäjät päättivätkin hyväksyä mukaan kaikki 202 ehdokasta 100 hyvää Suomesta ohjelmaan.

Valtakunnalliset sivut
suomifinland100.fi

Alueellisia Suomi100-tapahtumia löydät
www.epliiitto.fi/suomi100

Facebookissa:
Suomi 100 Etelä-Pohjanmaalla

Lisätietoja:
Aluekoordinaattori Tuija Ahola,
puh. 050 537 8071

*Suomi
Finland*
100

Miten sinun yrityksessäsi juhlitaan Suomi100- juhlavuotta?

Kerro meille, mikä on teidän tapanne juhlistaa, teemme juttuja vuoden jokaiseen lehteen jäsenyrittäjiemme Suomi100-ideoista ja julkaisemme juttuja sekä lehdessä että sivuillamme meille ilmoittautuneista yrityksistä.

Ota yhteyttä

terhi.wrangell-katajisto@yrittajat.fi
tai p. 050-5285 771

• **LehtoPeat Oy**, Ähtäri: Turvenaamio, www.lehtopeat.com • **Linseed Oy**, Kauhajoki: Pellavarouhe, www.linseed.fi
• **Nou-Hau M. Leppälä**, Munakka: Opaskoirapalvelu, www.nouhau.fi • **Sir Kolke**, Soini: Keinuhevonen, www.sirkolke.fi
• **Studio Amfora Ky**, Seinäjoki: Kynttilänjalka, www.amfora.fi • **Tuocon Oy**, Pirttinen: Kumppanihakupalvelu, www.tuocon.fi • **VM-Carpet Oy**, Karvala: Matto

Annalassakin juhli



Lapualaisen huonekalukankaita valmistavan K&H Annala Oy:n juhlavuoden teemaksi on valittu ”100 vuotta kudelmia elämänlangoista”. Annalan yrittäjäsuvun historiaan nuo sanat osuvat paremmin kuin hyvin.

Huopatossuista aloitettiin

– Toiminta alkoi 1917, kun Juho Annala perusti huopatehtaan Lapuan Lankilan-koskelle. Siellä valmistettiin huopatossuja, syylinkejä sekä valjaisiin ja satuloihin tarvittavia pehmusteita, toimitusjohtaja ja yrittäjä neljännessä polvessa Hanna Kortesoja kertoo.

Uudessa tehtaassa aloitettiin vuonna 1924 lisäksi kutominen ja langankehruu ja vuonna 1955 tossutehtailijan pojat Kalle ja Heikki Annala perustivat K. & H. Annala Oy:n, jossa valmistettiin huonekalukankaita. Saksasta hankituin opein aloitettu plyyssituotanto oli merkittävä askel 70-luvun lopussa ja vinoraitaplyyssin suosiolla

Esi-isät Kalle ja Juho Annala seuraavat tauluistaan, miten Annalan yritystoiminnasta neljännessä polvessa vastaava Hanna Kortesoja selviää muutoksen tuulissa.

taan sataa vuotta

yritys menestyi pitkälle 80-luvulle.

90-luvullakin tapahtui paljon ja vuoden 2008 maailmanlaajuisen finanssikriisin seurauksena liikevaihdesta katosi puolet.

– Sen jälkeen olemme taistelleet Aasian halpatuontia, työntekijöiden eläköitymisen aiheuttamaa työvoimapulaa ja täydellistä huonekalukaupan rakennemuutosta vastaan, Hanna Kortesoja kertoo.

Suomalaisuuden puolesta

Vuonna 2017 Hanna Kortesoja johtaa yritystä, joka on keskittynyt suomalaisuuteen.

– Valmistamme brändeille omia kankaita tukemaan heitä omassa taistelussaan suomalaisuuden puolesta. Kankaitamme löytyy useista julkisista tiloista, mm. Helsingin kaupunginteatterista, Eduskuntatalosta, hotelleista sekä junien ja linja-autojen penkeistä, Kortesoja kertoo.

K&H Annala on ainoa huonekalukankaita kutova yritys Suomessa. Yrityksen syksyllä julkaistavassa historiikissa kerrotaan tarina suomalaisesta elämästä, muuttuvista tarpeista, kansantalouden ja teollisuuden heijastuksista koteihin. Lisäksi avataan sitä, miten kansakunnan identiteetti, kulttuuri ja historia näkyvät tekstiiliteollisuudessa ja miten se on muovannut myös Annalan toimintaa.

Juhlavuoden kuosit syntyivät opiskelijoiden ideoista

Satavuotiaan Suomen juhlintaan yritys osallistuu olemalla mukana Suomi100-kampanjassa Made by Finland -teen alla. Suomalaisen työn liitto on mukana valtakunnallisessa Suomi100-hankkeessa, johon yritysten on mahdollisuus ostaa näkyvyyttä ja saada myös käyttöönsä Suomi100-status.

– Saamme näkyvyyttä monen muun kotimaisen yrityksen kanssa mm. syksyn Habitareen juhlavuoden kunniaksi rakennettavalla Koti2017-osastolla, Hanna Kortesoja kertoo.

Annala tekee yhteistyötä Lapin yliopiston kanssa. Opiskelijat suorittavat opintokokonaisuuden, jossa käydään läpi kankaan matkan piirtämisestä sidostamiseen ja tuotantoon. Satavuotisjuhlien kunniaksi opiskelijoiden työn tuloksena syntyneet kuosit Vyyhti ja Kuusimetsä otetaan Annalan juhlavuoden mallistoon, joissa toteutuu yrityksen toive suomalaisesta luonnosta ja Annalan historiasta.

Syntäritanssit Lankilankosken sillalla

Hanna Kortesoja kertoo, että yrityksen tuotteet eivät ole monelle paikkakuntalaisellekaan kuluttaja-asiakkaalle tuttuja.

– Yrityksemme tulee lähelle kuluttaja-asiakasta kerran

kymmenessä vuodessa sohvan uusimisen yhteydessä, Hanna nauraa. Mutta syksyllä väkeä kutsutaan Lankilankosken sillalle tansseihin MiesTanssipitojen yhteydessä ja suunnitellaan muutakin mukavaa iltaohjelmaa satavuotisjuhlien ympärille.

Hanna Kortesoja näkee markkinoilla vilkastumista jo julkisella puolella ja hotelliprojekteissa.

– Villa on edelleen meidän suosituimpia materiaalejamme julkisten tilojen sisustuksissa. Kotimaassa valmistavia kilpailijoita ei ole, mutta ulkomailla sitäkin enemmän. Suomessa markkinat ovat pienet. Kotimaisia huonekaluvalmistajia on nelisenkymmentä, joista puolet hyvin pieniä. Ulkomaille Annala ei kiirehdi.

– Kilpailu on siellä niin kovaa, että suomalaisilla työvoimakustannuksilla ei siellä pärjää, mutta pientuotantoa erikoiskankaille on jonkin verran. Jonkun verran kankaita toimitetaan Ruotsiin, lähinnä verhoilijoille ja tehtaille Viroon.

Kodista tehdään turvallinen pesä

Pieni perheyritys pärjää kilpailussa toimitusjohtajan mukaan joustavuudella sekä toimitusaikojen että toimitusmäärien suhteen. Lisäksi yrityksellä on kasvolliset omistajat ja halu palvella jokaista asiakasta.

Kodin sisustamisen uusista tuulista Hanna nostaa värit.

– Tässä ajassa kaikenlainen epävarmuus ohjaa ihmisiä tekemään kodista pesän, josta haetaan turvaa. Kodissa tummat värit tekevät turvallisen olon, valkoiset sävyt, peilit ja lasit tuovat enemmän alastomuutta. Kotipesän turvallisesta sopukasta haetaan voimaa omaan minuuteen, ihmissuhteisiin ja työelämään, Hanna kertoo tulollaan olevista trendeistä. Mikä olisikaan luonnonmukaisempi materiaali pesän rakentamiseen kuin villa, josta kaikki Lankilankoskella sata vuotta sitten alkoi.

*Suomi
Finland*
100

100 hyvää Suomesta

Minnan opask



Opaskoiran tärkeimpiä tehtäviä on näkövammaisen pitäminen sovitulla reitillä, esteiden kiertäminen, kadun reunaan pysäyttäminen ja tien reunassa pysyminen. Minna Leppälän koulutuksessa koira oppii myös kulkemaan julkisilla kulkuneuvoilla, se opetetaan menemään rullaportaita, merkkamaan oven kahvat, hissien napit, etsimään kaupassa kassa ja ostosten jälkeen johdattamaan käyttäjänsä ulos kaupasta.

Koirakoulussa tärkein oppiaine on luottamus

Yrittäjä Minna Leppälä Munakasta innostui heti nähtyään ilmoituksen pk-yrityksille suunnatusta mahdollisuudesta olla mukana Suomi 100-juhlavuoden juhlimisesta oman yrityksen toiminnassa. NouHaun Opaskoirapalvelu on mukana pk-yritysten 100 hyvää Suomesta -kampanjassa.

*Suomi
Finland*
100

– Suomessa ensimmäiset opaskoirat koulutettiin 40-luvulla sotasokeille. Tärkeä työ sai alkunsa siis sotavuosina, mutta jatkuu edelleen erilaisen asiakaskunnan kanssa, Minna kertoo.

Ensimmäinen yksityinen

Minna Leppälä on tehnyt opaskoiratyötä jo kaksikymmentä vuotta ensin Näkövammaisten liiton Opaskoirakoulussa ja yrittäjänä vuodesta 2008. NouHaun opaskoirapalvelu oli ensimmäinen yksityinen opaskoiria tuottava yritys Suomessa. Yritys työllistää kaksi henkilöä ja kasvuhalut on kovat.

– Vuosien aikana olen kouluttanut ja sijoittanut käyttöön 36 opaskoiraa, Minna Leppälä kertoo.

Suomi yksi harvoista

Minna Leppälän mukaan Suomi on yksi niistä harvoista maista maailmassa, jossa näkövammaisilla on oikeus yhteiskunnan kustantamaan apuvälineeseen, opaskoiraan. Se antaa näkövammaiselle mahdollisuuden elää vammastaan huolimatta tasa-arvoisempaa ja itsenäisempää elämää. Koiran kouluttaminen aloitetaan noin vuoden iässä ja kouluttaminen kestää 6-8 kuukautta.

Näkövammaisen oikeudesta opaskoiraan päättää ensimmäisessä vaiheessa sairaanhoitopiiri. Sairaalas- sa näönkuntoutuksen silmälääkäri ja liikumistaidonohjaaja tekivät ensimmäisen arvion siitä, hyötyisikö henkilö opaskoirasta ja Minna Leppälä tekee keskussairaalan pyynnöstä toisen arvion.

Huoli nuorista

Minna tutustuu kahden päivän tutustumiskäynnillä koiranhakijaan, hänen ympäristöönsä, liikkumiseensa ja antaa samalla tietoa opaskoiran käytöstä.

– Käymme läpi myös koiran kanssa elämiseen liittyviä iloja, suruja, oikeuksia ja velvoitteita, Minna Leppälä kertoo. Tutustumiskäynnin jälkeen tehdään esitys opaskoiran myönnästä. Useimmiten opaskoiran kustantavana tahona toimivat

sairaanhoitopiirit ja tapaturmavakuutusyhtiöt.

Leppälä on huolissaan nuorten väheisestä määrästä opaskoiran haki-joissa.

– Olen vähän huolissani siitä, että monet näkövammaiset nuoret eivät liiku omatoimisesti. Koirasta on tietenkin oma vaivansa, mutta monin verroin myös iloa ja hyötyä.

Suomen juhlavuosi kuluu NouHaun Opaskoirapalvelussa kasvua suunnitellessa.

– Ensimmäisen työntekijän palkkaaminen oli iso juttu, mutta on helppoutta omaa arkeani huomattavasti. Hallinnolliset työt kouluttamisen ja tapaamisten lisäksi vie sitä enemmän aikaa, mitä enemmän koulutettuja koiria on jo tehtävissään, Leppälä kertoo.



Valmiina

Grow Up kasvuyrityskilpailun raati valitsi vuonna 2016 voittajaksi Isojoella toimivan Veistämö M. Kortesianiemen ja perusteli valintaansa mm. markkinasegmentin hyvällä valinnalla kehui perinteisen tekemisen paketoimisesta uudella tavalla. Mitä voittajille nyt kuuluu?

Yrittäjä Markku Kortesianiemen yrityksen perustaminen 1985 oli selvä valinta.

– Kymmenen vuotta kuljettiin isän kanssa verokirjalla töissä rakennuksilla ja veistettiin hirsimökkejä. Kenttäsahatoiminnan aloittaminen ja mökkien veistäminen vaativat hallitilaa ja sellainen rakennettiin seuraavana vuonna. Tuotanto/varastohalleja on tällä hetkellä neljä ja syksyllä aloitetaan uuden toimitilojen rakentaminen, Markku Kortesianiemi kertoo.

Liikevaihdon kolminkertaistaminen tavoitteena

Kortesianiemen perheyrittäjä työllistää koko viisihenkisen perheen ja yksitoista ulkopuolista tekijää. Vuoden alussa pääkaupunkiseudulta perheineen palasi Oskari ottamaan vastuuta kehitystyöstä mm. järjestelmien päivittämisestä.

– Ääneenkin lausuttu tavoitteemme on viiden vuoden sisällä lähes kolminkertaistaa liikevaihtomme ja se edellyttää myös toimintojen tehostamista, Oskari kertoo. Markun vastuulla on myynti ja markkinointi, Paula vastaa yhdessä Markun kanssa taloushallinnosta. Pojat Elmeri ja Jalmari ovat mukana tuotannossa ja asennuksissa.

Yrityksen rekisteröityjä tuotemerkkejä ovat Rikka-Katos ja Ryhti-Halli. Elementeistä valmistuvat jätkekatokset muun muassa taloyhtiöille, pihavarastot, pyöräkatokset, pihasaunat, pyörivät laavukodot ja kesäkeittiöt. Kaksi kolmasosaa liikevaihdosta tulee tällä hetkellä hallipuolelta.

– Toimitamme muun muassa kone- ja varastohalleja, pienteollisuuden tuo-

tantohalleja sekä hevostalleja ja maneeseja, Markku Kortesianiemi kertoo.

Viennin aloittaminen suunnitelmissa

Piharakennusjärjestelmäpuolella tärkeimmät asiakkaat ovat pääosin taloyhtiöt, rakennusliikkeitä ja kuluttajia.

– Meillä on tällä hetkellä noin kuusi kymmentä erilaista mallia, joista tarvittaessa vielä räätälöidään asiakkaan tarpeiden mukaan, Kortesianiemi kertoo. Yritykselle kotimaisuus ja ympäristöystävällisyys ovat tärkeitä tekijöitä, rakennusmateriaalit tilataan läheltä.

Grow Up

– kasvukilpailuun Kortesianiemi lähtivät avoimin mielin.

– Ehdottomasti paras anti oli kilpailun vaatima pysähtyminen ja omien ajatusten laittaminen paperille, ja huomata että sparraajien tapaamisissa omat ajatukset vahvistuivat. Kehittämistyöhön ei pk-yrityksellä ole koskaan tarpeeksi aikaa, nyt se tuli laitettua alkuun tässä kilpailussa. Grow upissa haettiin kasvun lisäksi rohkaisua vientitoiminnan aloittamiseen. Hyvänä alkuna on pääsy Ahvenanmaan markkinoille, mihin olemme toimittamassa jo toista hallirakennusta, Oskari kertoo.

Markkinat piristymässä

Uuteen toimitila- ja tuotantohallirakennukseen investoimiselle on selvä tarve ja markkinoiden kehitys luo uskoa rakennusprojektin aloittamiseen. Markku kertoo, että Ryhti-Hallien tilauskirjat ovat täynnä puoleksi vuo-

deksi eteenpäin. Markkinat on selvästi piristyneet. Viime vuonna tarjouspyyntöjä tuli noin 600. Mm. taloyhtiöille laskeista jätkekatostarjouksista puolet johti kauppoihin, hallipuolella samoihin prosentteihin ei päästä, mutta pyyntöjen määrä on selvästi lisääntynyt.

Isojoella maaseudun rauhassa toimivan yrityksen asiakkaat ovat ympäri maata, mutta pääosin pääkaupunkiseudulla ja Pirkanmaalla. Toimivat nettisivut ovat välttämättömät, mutta messuilla asiakkaiden kohtaaminen kasvotusten on parasta markkinointityötä ja palaute on välitöntä.

– Ainakin viisitoista vuotta olemme kiertäneet messuilla tapaamassa sekä isännöitsijöitä että kuluttaja-asiakkaita. Parhaat kehitysajat syntyvät keskusteluista, ja luottamuksen herättäminen asiakkaassa on parasta kasvotusten, vaikka kuinka myyvää tekstiä nettisivuilla olisikin.

Kevät on kasvun aikaa kaikkialla, Veistämö M. Kortesianiemen kanssa vähän isommin harppauksin tänä keväänä. Yritys haki mukaan Suupohjan kasvupolulle.

Kehittämistyöhön ei pk-yrityksellä ole koskaan tarpeeksi aikaa, nyt se tuli laitettua alkuun

kasvuun



– Kuudesakymmenestä valmiista mallista räätälöidään tarvittaessa asiakkaan tarpeen mukaiset tuotteet, Markku ja Oskari Kortesiemi kertovat.

Nordea



Yrittäjän pankki on aina avoinna

Tiesithän, että voit hoitaa suurimman osan yrityksen pankkiasioista myös puhelimitse tai verkkotapaamisessa. Nordea Business Centre tarjoaa henkilökohtaista palvelua vuorokauden ympäri. Asiantuntijamme auttavat esimerkiksi yrityksen maksuliikenteeseen, rahoitukseen, sijoitukseen, säästämiseen ja vakuutuksiin liittyvissä asioissa.

**Nordea Business Centre palvelee 24/7 numerossa 0200 2121 (pvm/
mpm).**

SEINÄJOKI, KESKUSTORI 4, 0200 2121 (PVM/MPM), NORDEA.FI

Nordea Bank AB (publ), Suomen sivuliike, Nordea Bank AB (publ), Ruotsi



Elisa Toimisto 365

TYÖVÄLINEET SUJUVAAN ARKEEN

Palvelutarjontamme yrityksille laajentui: nyt saat Anvialta kattavan Elisa Toimisto 365 -palvelun. Se tarjoaa aina ajan tasalla olevat välineet sujuvaan työskentelyyn ja soveltuu kaikenkokoisilla yrityksille.

ELISA TOIMISTO 365

- Microsoft Office -ohjelmat viiteen päätelaitteeseen
- Aina viimeisimmät Office-ohjelmaversiot käytössäsi
- Sähköposti ja kalenteri
- Pilvitallennustilaa: tiedostosi ovat aina tallessa ja saatavilla
- Verkkotunnus yrityksesi nimellä

YRITTÄJÄJÄRJESTÖTUSI JOPA 67€! LUE LISÄÄ: elisa.fi/yedut



Seinäjoella 9.-10.5.2017
OmaSp Stadion

**AGRO
#BIO
HACK**

Mukana
yhteistyössä **elisa**

Tästä ja monesta muusta vaihtoehdosta saat lisätietoja yritysmyyntistämme.

OTA YHTEYTTÄ!

anvia.fi/yrityksille
0393 933 933 tai ota yhteyttä
omaan yhteyspäällikköösi

Elisa myymälä Seinäjoki, Epstori
Jusa Harju 050 500 8948
ext-jusa.harju@elisa.fi

Kaikki hinnat alv 0 %. Hinnat koskevat ainoastaan y-tunnuksellisten yritysasiakkaiden uusia sopimuksia.



YHDESSÄ ENTISTÄ PAREMPIA

SUOMEN SUURIN YRITYSTEN KASVUN SPARRAUSKILPAILU

Suupohjan Kasvupolulle ilmoittautui mukaan 35 yritystä

Kasvu Open on Suomen suurin pk-yritysten kasvun tukemisen sparrausohjelma, joka auttaa maksutta kasvuhaluisia yrityksiä niiden kasvusuunnitelman pohjalta. Kasvuohjelmia eli Kasvupolku-ohjelmia järjestetään ympäri Suomen. Suupohjan Kasvupolku-sparraukseen kannustettiin mukaan kaikkia kasvunälkäisiä alueen yrityksiä ikään, kokoon tai toimialaan katsomatta.

Elinkeinoasiamies Carita Latikka Suupohjan Elinkeinotoimen kuntayhtymästä teki työtä sen eteen, että potentiaaliset yritykset lähtivät mukaan. Starttitilaisuus pidettiin Kauhajoella helmikuun puolivälissä ja paikalla oli yli kahdeksankymmentä osallistujaa. Kasvu Openin -fasilitaattori Teemu Kankainen totesi tapahtuman koko KasvuOpenin historian parhaaksi starttitilaisuudeksi osallistuneiden yrittäjien määrällä mitattuna.

Kasvupolku herätti yrityksissä paljon kiinnostusta joten oli helpoa kannustaa yrityksiä hakemaan mukaan.

– Monet yritykset kokivat itsensä liian pieniksi osallistumaan kilpailuun,

aivan turhaan, sillä kasvu kuuluu kaikille, Carita Latikka kannustaa.

Maaliskuun puolivälissä päättyneen hakuajan puitteissa hakemuksia tuli 35 kappaletta.

– Mukana on todella mielenkiintoisen valikoima erilaisia ja eri-ikäisiä yrityksiä alueeltamme. Tulee olemaan vaikea valita vain 15 yritystä mukaan Kasvupolulle, Latikka kertoo.

Kasvu
kuuluu
kaikille.

Hakemusten perusteella alueellinen tuomaristo valitsee 6.4. mukaan 15 suurimman kasvupotentiaalin omaavaa yritystä. Valintakriteereissä painottuu yrityksen kasvusuunnitelma. Tärkeimpinä

Latikan mukaan yrityksen kasvun näkö, kasvupotentiaali skaalautuvuus,

uskottavuus, ajankohtaisuus, disruptiivisuus ja omintakeisuus.

Suupohjan Kasvupolun yritykset saavat kahden päivän ajan maksutonta sparrausta kasvun Kiitoradoilla huh-tikuussa ja toukokuussa. Suomen liikelämän asiantuntijat auttavat yrityksiä löytämään kasvun eväitä ja kontakteja. Myllärit auttavat yrityksiä pääsemään omiin kasvutavoitteisiinsa.

Kasvupolun tuomaristo valitsee lopuksi kaksi voittajaa, jotka julkistetaan 8.6. Kasvupolun päätöstopah-tumassa. Tästä semifinaalista voittajat etenevät valtakunnalliseen Kasvu Open 2017 -finaaliin. Lisäksi jokainen Suupohjan Kasvupolulle hakemuksen jättänyt yritys saa finaalityönsä sparrausta ja elinkeinoasiamiehet avustavat heidän kasvusuunnitelmiaan toteutumaan.

Mehukas Sippola & Saikkonen Maaseudun kasvupolulla

Maaseudun Kasvupolku järjestetään ensimmäistä kertaa osana Suomen suurinta yritysten kasvun sparrausohjelmaa, Kasvu Openia. Ainoana pohjalaisena yrityksenä kuudentoista yrityksen joukkoon Maaseudun kasvupolulle valittiin isokyröläinen Mehukas Sippola & Saikkonen kaikkiaan 45 hakijan joukosta.

Mehukkaan liikeidea on pyörillä liikkuva mehubaari, josta myydään raikkaita ja terveellisiä vastapuristettuja mehuja ja smoothieita sekä muita kylmiä juomia. Juomat valmistetaan tuoreista kasvikunnan raaka-aineista ilman sokeria tai muita makeutusaineita. Yrityksen kolme mehukärryä fiksataan vielä toimivammiksi ja Petra Sippolan suunnitelmissa on saada kaikki tulevaisuuteen kesäksi kovaan käyttöön.

Yritys oli mukana alueellisessa GrowUp-kilpailussa, mutta intoa jäi katsoa myös valtakunnallisen kilpailun anti. Mukaan valittiin kuusitoista yritystä ja olemme kyllä niin heterogeeninen joukko niin yrityksen iän, koon, kasvun vaiheen kuin toimialan osalta, Sippola sanoo.

Ensimmäisen myllytykset Maaseudun kasvupolulla on ohi ja Sippola on innois-

saan käymistään keskusteluista ja saamastaan kannustuksesta.

– Neljän tapaamisen aiheena ensimmäisessä kokoontumisessa oli aiheena johtaminen, lakiasiat, myynti ja markkinointi sekä brändäys. Moni asia on tullut tutuksi jo opintojen ja yrittäjätaipaleen ansiosta, mutta sparraajien valmistautuminen tapaamisiin ja keskusteluista tulleet ideat juuri oman yrityksen kehittämiseksi loivat taas innostusta ja odotuksia myös seuraavaa, maaliskuussa järjestettävää kokoontumista ajatellen. Eräs sparraajista totesikin, että jos homma toimii Pohjanmaalla niin ei muun Suomen valloittaminen ole mikään ongelma, Petra iloitsee.

Ensi kesän valmistelu on jo vauhdissa.

– Täytyy ottaa erään myllärin neuvosta opiksi, joka sanoi näin:

– Sinullahan on suunnitelma valmis,

nyt alat vain toimimaan sen mukaan.

Viime kesän yksi kärryistä oli PowerParkissa ja yhteistyö Härmässä jatkuu myös ensi kesänä. Ensi kesänä Mehukkaan kärryistä tarjotaan terveellisiä juomia myös Provinssirockissa ja Solarsoundeilla, Kalevan kisoissa, Asuntomessuilla ja Farmarissa ehkä myös Korkeasaarella, Tykkimäellä ja Särkänniemessä. Näinhän se kasvuyritys toimii.

Kasvupolun osalta kevät etenee siten, että alueellinen tuomari-

valitsee Kasvupolun semifinaalissa

Farmari-näytteen yhteydessä

Seinäjoella 16.6. kak-

si parasta yritystä,

jotka etenevät 25.-

26.10.2017 järjestettävään valta-

kunnalliseen finaaliin, Kasvu

Open Karnevaaliin.

– Tässäkään kilpailussa meidän yritykselle ei

voitto ole tärkeintä vaan matka, Sippola summaa.

Jos
homma toimii
Pohjanmaalla niin
ei muun Suomen
valloittaminen ole
mikään ongelma.

Yhdessä parhaat ratkaisut yrittäjälle

Fennia on jo viidettä vuotta peräkkäin yritysasiakkaiden eniten suosittelema vakuutusyhtiö (EPSI Rating 2016). Työeläkevakuutuksissa kumppanimme on Elo, Suomen suosituin työeläkevakuuttaja.

Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien jäsenenä saat meiltä kattavat jäsenedut yrityksesi ja perheesi vakuutuksiin.

Testaa sinäkin palvelumme ja ota yhteyttä. Etelä-Pohjanmaalla sinua palvelevat



Seppo Aho
myyntijohtaja
p. 010 503 2756
seppo.aho@fennia.fi



Heidi Koivisto
asiakaspäällikkö
p. 010 503 2753
heidi.koivisto@fennia.fi



Milja Majapuro
asiakaspäällikkö
p. 010 503 2763
milja.majapuro@fennia.fi



Katja Mäkinen
asiakaspäällikkö
p. 010 503 2831
katja.makinen@fennia.fi



Kari Niemelä
asiakaspäällikkö
p. 010 503 2755
kari.niemela@fennia.fi



Tuomas Ranta-aho
asiakaspäällikkö
p. 010 503 2762
tuomas.ranta-aho@fennia.fi

Eläke- ja varainhoitopalvelut



Marja-Liisa Väänänen
myyntipäällikkö
p. 010 503 7946
marja-liisa.vaananen@fennia.fi



Maiserista Kurikan Magneetin ensimmäinen

Maiser Oy siirtää koko toimintansa Kurikan Yritystalo Oy:n tiloihin. Talo tunnetaan paremmin Pohjanmaan Kalusteen tehtaana, jonka länsipäätyyn Maiserin tulevat. Muutto tapahtuu vaiheittain kevään ja kesän aikana.

-Olemme kipuilleet tilaongelmiemme kanssa jo pitkään. Toimintaa on ollut pahimmillaan kuudessa eri pisteessä, ja jokainen voi arvata kuinka hankalaa ja epäkäytännöllistä se on. Samalla toimintamme on ollut kasvu-uralla, viime vuonna kasvattimme liikevaihtoa n. 30% ja lisäsimme työntekijämääräämme neljällä. Meille sopivia, näinkin isoja tiloja ei vapaana ole juuri ollenkaan, joten näin täydellisen tilan löytyminen on meille erittäin hieno asia. Sitten kun työläs muutto saadaan tehtyä, astuu tehokkuutemme näissä tiloissa ja loistavalla sijaintipaikalla ihan uusiin lukemiin, kertoo Maiserin toimitusjohtaja Jari Isohella.

Myös Timo Viitala Kurikan Yritystalo Oy:stä on myös tyytyväinen uuden toimijan löytymiseen. Kun Magneetin tiejärjestelyt valmistuvat on tämä tila kaupallisesti erinomaisella paikalla. Kurikan Yritystalo Oy:llä on valmiudet kehittää Magneetin aluetta ja rakentaa toimitilaa myös muille halukaille toimijoille, toteaa Timo Viitala



K-rauta Seinäjoki K-rauta-ketjun vuoden 2016 ketjukauppa

Valinnan perusteina olivat hyvä myynnin kehitys, menestyminen laatututkimuksissa, korkea asiakastyytyväisyys ja ketjuvalikoiman noudattaminen.

Kauppiaas liro Takalan mukaan hyvät tulokset on saavutettu määrätietoisella työllä. - Keskitymme siihen, että asiakkaamme saavat meiltä rautakauppa-alan parhaan asiakaskokemuksen. Toivottavasti meillä asiointi on helppoa ja mukavaa. Haluamme tarjota asiointiin yhteydessä myös uusia ideoita asiakkaille. Olemme päättäväisesti kehittäneet asiointin helppoutta, asiakaspalvelua ja valikoimia, Takala sanoo.

Olemme myös rakentamassa uutta K-Rautaa Lapuan ja sen lähialueen asiakkaille. Kaupan valikoima ja palvelut toteutetaan paikallisten tarpeiden mukaan. Kuluttaja- ja yritysasiakkaat tullaan palvelemaan omista lähtökohdistaan, Takala kertoo.

Pohjalaiset taksinaiset käärivät hihat ja laativat laatukäsikirjan

Taksin ratissa nähdään yhä useammin nainen. Pohjanmaalla taksinaiset ovat ehtineet vielä muuhunkin kuin ratin taakse. Pohjalaiset taksinaiset Seija Sivula Soinin ja Lehtimäen Ammattiautoilijoista, Marjut Pukkinen Isokyröstä, Sari Järvensivu Töysästä ja Tiina Nortunen Kristiinankaupungista nimittäin laativat viime vuonna taksialan laatukäsikirjan, joka naisten mukana syntyi kyllä tekemisen kautta ja se luovutettiin Pohjanmaan taksiryhmittäjä ry:n vuosikokouksessa huhtikuun alussa.

Hyvän taksipalvelun vaatimukset on kirjattu lakiin ja vaatimukset ovat lähtökohtana myös taksialan laatujaarjelmälle. Tilausvälityskeskuksilla laatujaarjelmät ovat jo lähes kaikkialla käytössä, mutta moni taksiryhmittäjä harjoittaa elinkeinoaan myös taksikeskuksen ulkopuolella. Aloitteelliset naiset toivovat valtakunnallisestikin am-

Marjut Pukkinen (vas.), Isokyrö & Seija Sivula, Soini & Tiina Nortunen, Kristiinankaupunki & Sari Sisko Järvensivu, Töysä.



mattikunnassa huomiota saaneen työn kannustavan muitakin oman toiminnan laadun kehittämiseen. - Kyse on pienistä arjen asioista. Laatukäsikirjaan on kirjattu pieniä palveluun vaikuttavia asioita, joilla pyritään hyvin kunnioitettavaan tavoitteeseen: kohdellaan kaikkia asiakkaita samalla tavalla.

Pohjanmaan taksiryhmittäjien naisjaosto on aloittanut toimintansa viime

keväänä. Marjut Pukkisen mukaan naisjaostossa ahkerat järjestävät mukavaa ja alaan liittyvää toimintaa kaikille. - Meille naisille on tärkeää silloin tällöin kokoontua nauttimaan yhdessäolosta ja keskustella omista kokemuksista tai ongelmista, Mutta järjestämme tapahtumia myös perheille, viime kesänä järjestimme Pohjanmaan Taksiryhmittäjä ry:n kesäpäivät perheille.

Parannetaan tuloslaskelmaa

Sanovat, että suomalaiset eivät oikein hallitse markkinointia. Sanovat, että markkinointi on vaikeata ja epämääräistä. Siitä huolimatta markkinoinnin merkitys on korostunut juuri nyt sillä markkinointi tuo niitä lisäeuroja. Niinpä markkinointia pidetään nykyään monissa yrityksissä kustannusten sijaan investointina samaan tapaan kuin vaikka laiteinvestointeja.

Yrityksen brändin kehittäminen on osa markkinointia, sillä se on ensimmäinen asia mihin asiakas törmää. Se on se kuuluisa ensivaikutelma, joka määrittää miten haluttavana ja kiinnostavana asiakas pitää yritystäsi ja tuotteitasi. Brändeistä puhutaan nykyään

paljon, mutta millainen sitten on hyvä brändi. Hyvä brändi voidaan määritellä neljällä termillä: onko brändi vakuuttava, onko se erilainen, onko se asiakkaan näkökulmasta haluttava ja tuntevatko asiakkaat sen?

Brändin vakuuttavuus

– Varsinkin näin verkkotalouden aikana brändin vakuuttavuus on tärkeää. Se ensisilmäys minkä asiakas luo brändin www-sivuilla voi olla ratkaiseva, onko brandi vakuuttavan oloinen? Ja miksi vakuuttavuus on tärkeää? Se kertoo voiko brändiin luottaa, toteuttaako se lupauksensa ja ennen kaikkea, uskaltaako sen ostaa. Brändin vakuuttavuus on siis kaupantekemisen kannalta ensiarvoisen tärkeä asia. Mikä sitten tekee brändistä vakuuttavan? Yksinkertaisesti, vakuuttava brändi ei jätä tilaa epävarmuudelle, mikä on aina kaupankäynnin este.

Brändin erilaisuus

– viimepäivinä medioissa on puhuttu Nokian uudesta tulemisesta kännykkämarkkinoille. On puhuttu paljon siitä, miten Nokia aikoo erilaistaa itsensä kovasti kilpailluilla markkinoilla. Käyttöjärjestelmä ei sitä tee, teknisestikin se on vaikeata. Edellisen kerran Nokia erilaisti itsensä Mikrosoftin käyttöjärjestelmän osalta niin tehokkaasti, että karkotti samalla asiakkaat. Erilaisuus on siis tärkeää, mutta ei hinnalla millä hyvänsä. Erilaistaminen on tänä päivänä entistä vaikeampaa koska kilpailijat kopioivat hyvin nopeasti onnistuneet ja asiakkaiden arvostamat ominaisuudet. Siksi nykyään oikeastaan ainoa keino erilaistaa itsensä on yrityksen tarjoama kokonaisuus.

Brändin haluttavuus

– Elämän todellisuutta on, että jotkut brändit ovat vain haluttavampia kuin toiset. Kännykkämarkkinoilla Samsung ja Apple ovat tässä kärjessä. Kyse on tietysti tuotteesta ja sen ominaisuuksista, brändistä ja sosiaalisesta hypestä, mutta yhtä kaikki se näkyy lopulta viivan alla euroina. Jotkut



*Myös ne kolme tunnettua raitaa
tarvitsevat markkinointia.*

n nan yläriviviä

brändin ovat niin haluttavia, että niitä jonotetaan, toisia saa tyrkyttää puoli-ilmaiseksi. Mikä sitten ratkaisee pelin? Allekirjoittanut on tehnyt aikoinaan lukuisan joukon isoja tutkimuksia joissa tutkittiin huonekaluketjujen brändeja ja niiden haluttavuutta. Asiakkailta kysyttiin miten he kokivat eri brändit ja millainen olisi asiakkaiden "ihannebrändi". Ikean brandi vastasi 8/10 kohdassa asiakkaiden nimeämää ihannebrändiä, kaksi kohtaa ei osunut sen takia, että kohderyhmä oli eri. Suomalaisen brändien osalta tilanne oli heikompi. Kun Ikeaa pidettiin epämuodollisena, lämpimänä, sukupuoleltaan neutraalina ja helposti lähestyttävänä, monia kotimaisia brändeja taas pidettiin sukupuoleltaan miehinä, vaikeasti lähestyttävinä, kylminä ja jäykkinä. Ei siis tarvitse ihmetellä minne asiakkaat suuntaavat sisustusostoksille.

Brändin tunnettavuus

– jos kukaan ei tunne brändiä, ei brändin haluttavuudella tai uskottavuudella ole merkitystä. Se on kuin hymyilisi pimeässä huoneessa, kukaan muu kuin sinä ei tiedä siitä. Digitaalisen ja sosiaalisen median aikana markkinoinnin säännöt ovat muuttuneet radikaalisti. Facebookin kautta on mahdollista saavuttaa kerralla yli miljardi kuluttajaa, digitaalisessa mediassa markkinointia voi kohdentaa globaalisti omille kohderyhmille. Tämä tarkoittaa sitä, että maa ja kielirajat ovat enemmän tai vähemmän hävinneet, nyt kilpaillaan sillä kenellä on kekseliäimmät tuotteet/palvelut ja kuka osaa tuoda itseään esille kekseliällä tavalla.

Grow up High School tarjoaa

16.5.2017



markkinoinnin, brändin ja myynnin huippuseminaarissa vastaukset ylärivin kasvattamiseksi.

Tule kuulemaan miten se tehdään!

Kun tavoitteena on tuloslaskelman ylärivin kasvattaminen, on vastaus markkinoinnin, brändin ja myynnin kehittäminen.

M maailman suurimman luksusautomerkin, Mercedes-Benzin Suomen myyntijohtaja Klaus Pohjala kertoo miten Mercedes-Benzin brändi on rakennettu.

M maailman tunnetuimpien raitojen omistajan, Adidaksen markkinointipäällikkö Riku Lyly kertoo miten Adidas tekee markkinointityötä käytännössä.

M myynninmaailman toimitusjohtaja Mikko Isoniemi antaa käytännön työvälineet myynnin tehostamiseksi.

Seminaari alkaa klo 14.30 kahvilla ja pikkusuolaisella.

Ensimmäinen esitys alkaa klo 15.00.

Seminaari päättyy klo 19.30.

Paikka: Frami B, auditorio 2, Seinäjoki

Ilmoittautumiset: www.kasvuporukka.fi

TARVO VÄLILLÄ



JATKA KOKOUSTAMISTA, SYÖ HYVIN , SAUNO ... MIELI VIRKEÄNÄ. TERVETULOA!



Luomuhenkistä lähiruokaa.



Hyvät ja kattavat kokoustilat.



Yhden- ja kahden hengen huoneet.



Kauniisti maalaismaisemassa

Haapaniemessä tarjoamme tiloja yritysten ja yhteisöjen käyttöön koulutusta, kokouksia, neuvotteluja ja virkistystä varten. Asiakkaiden käytössä on rantsauna, puolikota, polkupyöriä, frisbeegolf-reikiä sekä talvisin lumikengät.

Kokouksista kuntoiluun

Hyvinvointisi ja terveytesi edistämiseksi teemme yhteistyötä lähellä sijaitsevan Kuortaneen Urheiluopiston kanssa, missä haluttaessa järjestetään hiki pintaan.

www.hiippakuntakartano.fi

Haapaniemen hiippakuntakartano
HAAPANIEMI
Haapaniementie 50
63100 Kuortane

Puhelinvaraukset:
0207 630 931, 040 586 8730
sähköposti:
hiippakunta.kartano@kuusnetikka.fi





MURTUNUT NILKKA

YRITYKSILLE NORM. 73 500 €

**NYT VAIN
14 000 €**

**Todennäköisesti maksat
työntekijäsi poissaolosta
mieluummin tuhansia
euroja vähemmän.**

Työkykypalvelumme alentaa
pysyvästi poissaolojen
kustannuksia. Nopeutamme
hoitoon pääsyä ja töihin paluuta,
vähennämme poissaolojen
määrää ennaltaehkäisemällä
ja parannamme
työtyytyväisyyttä.

Ero nykyseen voi olla
yllättävän suuri. Keskimääräinen
hoitoketju, jossa tutkimukset
hoidetaan yksityisellä ja leikkaus
julkisella sektorilla, kestää 210
päivää ja maksaa 73 500 euroa.
Yksityisellä puolella vastaavat
luvat ovat 40 päivää ja 14 000
euroa. Kysymys kuuluukin, onko
sinulla varaa olla parantamatta
tulosta tavalla, joka on myös
työntekijöillesi mieleen?

Lue lisää: lahitapiola.fi/viivanalle »

Lähde: EK:n tilastot

Asiantuntijat neuvovat Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien jäseniä puhelimesta maksutta.

Ota yhteyttä suoraan alueellisiin asiantuntijoihimme tai soita Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien toimistoon p. 06 420 5000 tai Suomen Yrittäjien neuvontapalveluun 09 229 222, joista sinut ohjataan tarvittaessa oikealle asiantuntijalle.

Mikäli maksuton puhelinneuvonta johtaa toimeksiantoon, sopivat jäsenyrittäjä ja asiantuntija toimeksiannon ehdot veloitusehtoineen itsenäisesti.

Lakiasianneuvonta



Varatuomari Karri Koskenkorva
Legistum

- p. 020 742 4482 tai 040 528 1185
- kansainvälinen kauppa
- kiinteistöoikeus
- vahingonkorvausoikeus
- vero-oikeus
- oikeudenkäynnit ja riidanratkaisu
- sopimusoikeus
- yhtiöoikeus ja yritysjärjestelyt
- työoikeus



Varatuomari, OTK, KTM Jouni Sivunen
KPMG Oy Ab

- p. 040 714 5595
- rakennejärjestelyt
- yrityskaupat
- osakassopimukset
- yhtiöoikeus
- sopimusoikeus

Asianajaja, varatuomari
Janne Yli-Kauppila,
Asianajotoimisto Janne Yli-Kauppila

- p. (050) 549 9966
- sopimusoikeus
- kiinteistö- ja rakennusasiat
- yhtiöoikeus
- oikeudenkäynnit ja riidanratkaisut,
- työoikeus
- konkurssi- ja yrityssaneeraus
- yrityskaupat
- markkinaoikeudelliset asiat
- vahingonkorvausoikeus



Varatuomari Ilkka Ruokola
Asianajotoimisto Kattelus, Ruokola & Mukkala Oy

- p. (06) 429 7002 tai 050 523 7833
- osakeyhtiölaki
- kiinteistöasiat
- oikeudenkäynnit ja riidanratkaisut
- sopimusoikeus
- konkurssi- ja yrityssaneeraus



Mikko Pihlajamäki, OTL, VT, MBA
Business Law Finland Oy

- p. 040 680 8888
- sopimusoikeus
- kansainvälinen kauppa
- yrityskaupat



Varatuomari Johanna Uusitalo,
KPMG Oy Ab

- p. 044 3645 800
- työoikeus
- yt-menettely



Asianajaja Christian Holmsten

- ma klo 13.00-16.00 p. 312 6511
- pe klo 10.00-14.00 p. 224 3512



Lakimies Nikolai Juferev

- päivittäin p. 0207 424 481
- kielet: suomi, eesti, venäjä ja englanti
- kansainvälinen kauppa
- sopimukset
- yritysjärjestelyt
- Baltian maiden ja Venäjän lainsäädäntö

Veroneuvonta



Sakari Joensuu,
ATT Yrityspalvelut Oy

- p. 0500 368 021
- yritysten ja yrittäjien verotus
- perintö- ja lahjaverotus
- sukupolvenvaihdokset



Tuula Viita-aho,
pankkilakimies
Lappajärven
Osuuspankki

- p. 040 5161 615
- yritysten ja yrittäjien verotus
- perintö- ja lahjaverotus

Suomen Yrityskummit ry:n Etelä-Pohjanmaan yhteyskummit



Lasse Anttila,
aluekummi

- p. 0400 866 549
- lasse.anttila@alavus.fi



Sari Koskela, alue-
koordinaattori

- p. 050 593 9739
- sari.koskela@yrittajat.fi

**Suomen Yrittäjien
neuvontapalvelujen
aukioloaika pitenee
tammikuussa.**

**Uusi aukioloaika on
arkisin 8-20.**

**Neuvontapalvelut on saanut
uuden puhelinnumeron
1.12. alkaen.**

**Neuvontapalvelut saavat
uuden oman puhelinnumeron
09 229 222.**

**Laskutus- ja jäsenpalvelun
uusi puhelinnumero on
09 229 223.**

Omistajanvaihdosneuvonta

- **Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät, Sari Koskela**, p. 050 593 9739, sari.koskela@yrittajat.fi
- **ATT Yrityspalvelut Oy**, Sakari Joensuu, p. 0500 368021, sakari.joensuu@att-yrityspalvelu.fi
- **Ekonomitoimisto Lahti Oy**, Pentti Lahti, p. 0400 666 159, pentti.lahti@ekonomitoimisto.fi
- **Hautamäki Training**, Jari Hautamäki p. 040-149 5157, info@hautamakitraining.fi
- **Ilmajoen Yrityspalvelu Oy**, Kaisa Ala-Korpela 050 448 5399 kaisa.ala-korpela@katelaskenta.fi
- **KMV-Kehitys Oy**, Juhani Viitala, p. 0400 664 665, juhani.viitala@kmv-kehitys.fi
- **KPMG Oy Seinäjoki**, Mikko Sillanpää, p. 040 500 6629, mikko.sillanpaa@kpmg.fi
- **MAT-RA**, Matti Kuvaja, p. 0400 264 867, matti.kuvaja@netikka.fi
- **PwC**, Kari Rantala, p. 050 383 5466, kari.rantala@fi.pwc.com
- **Reivox Palvelut**, Reijo Laitila, p. 0400 564 104, reijo.laitila@yrityslaskenta.fi
- **Tilitoimisto Luokkamäki**, Esa-Pekka Luokkamäki, p. 040 700 2021, tilitoimisto.luokkamaki@netikka.fi
- **Yrityspalvelu Ylinen Oy**, Keijo Ylinen, p. 0400 666 106, keijo.ylinen@ypylinen.fi

Markkinointi ja myynti



Mikko Isoniemi
Myynninmaailma Oy

- p. 040 746 5188
- Verkkosivut ja verkkokauppa
- Internet-markkinointi

- Markkinoinnin kehittäminen
- Myynnin johtaminen ja kehittäminen

Rahoitus



Sirpa Riihimäki
Finnvera Oy

- p. 029 460 2356
- aloittavien yritysten rahoitus
- investointien ja käyttöpääoman rahoitus

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



Tuomo Sirniö,
TS Laatupalvelu

- puh. 044 070 4441
- laatu- ja ympäristöjärjestelmät
- ympäristöjärjestelmät

- työturvallisuusjärjestelmät
- CE-merkinnät

Kansainvälistyminen



Osmo Kallonen,
Finnvera Oy

- p. 029 460 2354
- vientiyritysten investointien ja käyttöpääoman rahoitus

- kansainvälistymisen rahoitus
- vientitilauksen rahoitus



Marko Luoma
Xport

- p. 044 969 0051
- uudet markkinat
- tiedon hankkiminen, markkinaselvitykset

- jakelukanavat, kumppanit
- kansainväliset messut

Viexpo • www.viexpo.fi
• Päivystämme Seinäjoella, varaa aika p. 050 364 7450.

Tuotteiden ja palveluiden kehittäminen



Erkki Petäjä
Solutum Oy

- p. 0400 664 237
- tuotteistaminen
- strategia-työskentely
- hallitustyöskentely

Perintä



Tytti Pajukangas
Laihan Laki Oy

- p. (06) 477 0808
- perintäasioihin liittyvä neuvonta

Julkiset hankinnat



Pekka Kallunki
toimitusjohtaja
Kierto Oy

- maanantaisin klo 9-12
- p. 050 5401 609

Tietorikollisuus



Jari Ala-Varvi
Opsec Oy

- p. 040 833 5593
- Rikoksen tunnistaminen, toiminta ja vaihtoehdot rikosepäilytilanteessa, ennaltaehkäisy ja rikoksen paljastaminen riippumattomasti ja luottamuksellisesti

Energiankäyttö

Thermopolis Oy

- p. 06 4331 290
- energiankäyttöön liittyvien perusasioiden kartoittaminen
- energiatehokkuus, taloudellisuus ja ympäristöystävällisyys

Patentti- ja muut tuotesuojapalvelut



Håkan Niemi

- p. 020 137 0671
- patentit, tavaramerkit ja mallirekisteröinnit
- suojausstrategia
- yksinoikeuksien loukkaus

Yritysten kehittämispalvelut



Kari Välimäki
Kehittämispäällikkö
ELY-keskus

- p. 029 5027 642

Opas kasvuun ja kansainvälistymiseen

Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2017 -opas on ilmestynyt. Se esittelee kasvuun, kansainvälistymiseen sekä innovaatioihin liittyviä rahoituskanavia ja tukipalveluita.

Katsaus auttaa yrittäjää löytämään omalle yritykselle sopivat tuotteet ja palvelut. Siinä käsitellään kansallisen tarjonnan lisäksi myös pohjoismaisia ja EU-tason rahoituslähteitä ja tukipalveluita.

Lisätietoja:

www.yrittajat.fi

>Yrittäjän ABC

> Kansainvälistyminen

Yleissitovuus loukkaa nimenomaan niiden yrittäjien yhdenvertaisuutta ja yhdistymisvapautta, jotka ovat käyttäneet perustuslaillista oikeuttaan olla kuulumatta yhdistykseen.

Jyrki Mäkyinen
Suomen Yrittäjien puheenjohtaja



Taitaja2017 Helsingin Messukeskuksessa 15.-18.5.2017

Suomen juhlavuoden ammatillisen koulutuksen päätapahtuma Taitaja2017 järjestetään Helsingin Messukeskuksessa 15.-18.5.2017. Toukokuussa Helsinki on täynnä tämän päivän ja tulevaisuuden huipposaaajia.

Nelipäiväinen tapahtuma koostuu SM-ammattitaitokilpailuista, yläkoululaisten kädentaitokilpailusta ja erityistä tukea tarvitsevien opiskelijoiden ammattitaitokilpailusta. Mestaruuksia ratkotaan yli viidelläkymmenellä eri ammattialalla, ja kilpailijoita on mukana yli viisisataa.

Messukeskuksessa nähdään kansainvälisiä kilpailijoita, lajikohtaisia tapahtumia, seminaareja, ammatti- ja yritystori sekä paljon muuta. Taitaja2017-tapahtuman osassa kilpailulajeista myös lukio- ja ammattikorkeakouluopiskelijat kokeilevat osaamistaan. Kaikki tämä on rakennettu teemalla "kaupunki kaupungissa".

Tapahtumaan on vapaa sisäänpääsy! Tapahtumassa palkitaan myös parhaimmat yrittäjyysopetuksen mallit.

Lisätietoja:

www.taitaja2017.fi

LUE LISÄÄ BLOGEJA OSOITTEESSA YRITTÄJÄT.FI

Oikaisu: Aloittavan yrittäjän YEL-maksuissa viime vuoden summat

Yrittäjäinfon numerossa 1/2017 oli sivun 9 YEL-maksu- taulukkoon jäänyt vuoden 2016 summat. Ohessa korjattu taulukko. Summat on korjattu myös verkossa olevaan pdf-versioon.

YEL-maksu - aloittava yrittäjä	
- 18-52 vuotiaat ja yli 62-vuotiaat	18,789 %
- 53-62-vuotiaat*	19,968 %

Koonnut: Suomen Yrittäjät, Anna Lantee, viestintäsuunnittelija, p. 09 2292 2855, anna.lantee@yrittajat.fi



Suomen Yrittäjät, Arttu Joensuu, lakineuvoja, p. 09 229 221, arttu.joensuu@yrittajat.fi

Lakineuvoja vastaa: Perintäkulujen vakiokorvaus

KYSYMYS

Maksoin laskun eräpäivänä ja nyt olen saanut uuden laskun, jossa vaaditaan maksettavaksi 40 euroa perintäkuluja "vakiokorvauksena". Voinko kieltäytyä perintäkulujen maksamisesta?

VASTAUS

Yritysten välisistä saatavien perinnästä ja perintäkulujen korvaamisesta säädetään perintälaisissa. Lain mukaan velallisen on korvattava perinnästä velkojalle aiheutuvat kohtuulliset kulut. Korvattavien kulujen kohtuullisuutta arvioitaessa otetaan huomioon saatavan suuruus, työ määrä, perintätehtävän tarkoituksenmukainen suoritustapa ja muut seikat.

Perintäkulujen kohtuullisuuden raja menee karkeasti noin 100 euron kohdalla. Suurempiakin kuluja voidaan vaatia maksettaviksi, jos velkoja pystyy näyttämään, että perinnästä on aiheutunut tavallista enemmän työtä.

Perinnässä ei saa käyttää hyvän perintätavan vastaista tai muuten velallisen kannalta sopimatonta menetelyä. Kohtuuttomien tai tarpeettomien kulujen aiheuttaminen velalliselle on vastoin hyvää perintätapaa.

Vakiokorvaus perintäkuluista

Jos maksu viivästyy yritysten välisissä sopimuksissa, velkoja voi tiettyjen edellytysten täytyessä vaatia vakio- korvausta perintäkuluista.

40 euron vakiokorvausta voi vaatia silloin, kun velkojalla on oikeus viivästyskorkoon. Jos eräpäivää ei ole etukäteen sovittu, viivästyskorkoa on maksettava 30 päivän kuluttua siitä, kun velkoja on lähettänyt laskun tai maksuvaatimuksen.

Jos eräpäivästä on kuitenkin etukäteen sovittu velallista sitovasti, on velkojalla oikeus viivästyskorkoon ja perintäkulujen vaatimiseen jo eräpäivän jälkeisestä päivästä lähtien. Jotta eräpäivästä olisi velallista sitovasti sovittu etukäteen, siitä täytyy mainita jo sopimuksentekohetkellä, esimerkiksi kirjallisissa sopimusehdoissa.

Pelkästään alkuperäisessä laskussa ilmoitettu eräpäivä ei tarkoita sitä, että eräpäivästä olisi etukäteen sovittu. Vakiokorvausta vaativan osapuolen on näytettävä, että oikeus viivästyskorkoon ja vakiokorvaukseen on alkanut. Jos todelliset perintäkulut ylittävät 40 euron vakiokorvauksen, voi velkoja vaatia ylittävän osan velalliselta.

Milloin maksu on viivästynyt?

Yritysten välisissä maksuissa noudatetaan niin kutsuttua viemävelkaperiaa- tetta. Tällä tarkoitetaan sitä, että ellei muuta ole sovittu, velka on maksettava velkojan luona. Tästä johtuu myös, että maksun on oltava velkojalla käytettävissä eräpäivänä, jotta se olisi oikea- aikaisesti perillä.

Valtaosa suorituksista tapahtuu nykyisin tilisiirrolla velkojan ilmoittamalle pankkitilille, jolloin maksun on oltava velkojan tilillä eräpäivänä.

Maksun siirtyminen pankista toiseen voi viedä 1–2 pankkipäivää. Maksajan on otettava huomioon maksun siirty-

miseen kuluva aika. Vasta eräpäivänä tilisiirrolla suoritettu maksu saattaa myöhästyä, jos maksajan ja maksun- saajan tilit ovat eri pankeissa.

Reklamoiki kirjallisesti

Jos yrittäjä kokee saaneensa laskun kohtuuttomista tai perusteettomista perintäkuluista, on siitä syytä reklamoida laskun lähettäjälle. Reklamaatio on tehtävä kohtuullisessa ajassa laskun saamisesta.

Reklamaatio on aina syytä tehdä kirjallisesti, vaikkapa sähköpostilla, jotta siitä jää yrittäjälle todiste. Saatavan perintä on keskeytettävä, jos velallinen kiistää perustellusti maksuvelvollisuutensa.

AVI valvoo perintätoimistoja

Etelä-Suomen aluehallintovirasto valvoo, että toimiluvan saaneet perintätoimistot noudattavat toiminnassaan lakia ja hyvää perintätapaa. Lainvastaisesta perinnästä voi tehdä ilmoituksen Etelä-Suomen aluehallintovirastoon.

Aluehallintovirastolla ei ole toimivaltaa alentaa tai muuttaa perintäkuluja. Tällaisten vaatimusten käsitteleminen kuuluu yleisille tuomioistuimille.

Suomen Yrittäjien lakineuvonta antaa tarvittaessa lisätietoa perinnästä ja perintäkuluista. Neuvontapalvelu auttaa arkisin 8–20 numerossa 09 229 222.

Käytä SY:n jäsenetuja ja hyödyt! 2017

Alennukset euroina keskimäärin

Yrityksen sairauskuluvakuutus alennus päiväkorvauksen maksusta	700 €	Fennia
Alennus kaskoon	400 €	Fennia
Yritysturva 1-9 henkilön yrityksille	400 €	Fennia
Etu kodin vakuutuksiin	70 €	Fennia
Yrittäjän tapaturmavakuutuksen lisäosa	300 €	Fennia
Esim. alennus puolen päivän koulutustilaisuudesta	100 €	Suomen Yrittäjät
Talouselämä-lehti Summa-palvelun kautta (12 kk)	68 €	Alma Talent
010 Yritysnúmero kahdeksi vuodeksi 0 € Elisa Puheratkaisu Vakion kanssa	408 €	Elisa
Mobiililaajakaistaliittymä - Elisa 4G Supreme 150M -30 % kk-maksusta 24 kk	179 €	Elisa
Elisa Netti Lite ja Elisa Netti Lite 4 G, avaus- ja asennusmaksu 0 €	150 €	Elisa
Elisa Maksupäätepalvelu, avausmaksu 0 € + ensimmäisen 2 kk käyttömaksut -50 %	114,90 €	Elisa
Alennus lakipalveluista	1 000 €	JuriNet
Maksuton alkuneuvottelu ja neuvonta		JuriNet
Verkko+lehti-ilmoitus Yrityspörssissä	100 €	Suomen Yrittäjät

**Katso kaikki
rahanarvoiset
jäsenedut
[www.yrittajat.fi/
jasenedut](http://www.yrittajat.fi/jasenedut)**

- + Tämän lisäksi saat Suomen Yrittäjien oikeudellista puhelinneuvontaa esim. 1-2 kertaa, arvo 200 €.
- + Saat myös Yrittäjäsanomaa 8 kertaa vuodessa, arvo n. 90 €.
- + Lisäksi saat 10-20 % alennuksen risteily- ja reittimatkoista Tallinkin ja Silja Linen laivoilla.
- + Saat reitistä riippuen 10-30 % alennuksen risteily- ja reittimatkoista Viking Linen laivoilla.
- + Yrittäjän ammattikirjallisuutta jäsenhintaan Suomen Yrittäjien kirja-kaupasta, www.yrittajat.fi/kirjallisuus

- + Jäsenet saavat lisäkuukauden (13 kk) Yrittäjien kampanjakoodilla kirjautuessaan ostamansa Museokortin käyttäjäksi.
- + Saat myös 15 % alennuksen Holiday Clubin kylpylähotellien ja loma-asuntojen päivän majoitushinnasta.
- + Saat 5 %:n alennuksen normaalihintaisista tuotteista Metro-pikatuksissa. Alennus ei koske tupakka- eikä alkoholi- ja panimotuotteita, pantteja ja palveluveloituksia.

- + Restel Hotel Group tarjoaa jäsenille huoneet 20 % alennuksella päivän hinnasta ja Ravintolamaailmassa jälkiruoka veloituksetta normaali-hintaisen pääruuan yhteydessä.
- + Jäsenille alennusta -20 % normaalihintaisista autopesuista HelmiSimpukka-ketjun asemilla.
- + Saat jäsenalennusta Teboilin ja Nesteen polttoaineista.

www.yrittajat.fi/jasenedut

 **Yrittäjät**
Yrittäjyyden puolesta.

Tarkista aluejärjestösi tarjoamat edut
www.yrittajat.fi/aluejarjestot

Uutta apua vientiin

Suomalaiset yritykset voivat nyt hyödyntää 90 maassa toimivia Saksan ulkomaankauppakamarien (AHK) kaupallisia palveluita.

Markkina-analyysit, asiakashaku, laki-, talous- ja veroneuvonta sekä verkostotapahtumat ovat tyypillisiä AHK-palveluita, jotka avautuvat nyt suomalaisille yrityksille.

Yhtiestyössä ovat mukana Suomen Yrittäjät, Finpro, Elinkeinoelämän keskusliitto EK ja Perheyritysten liitto.

Palvelua monella kielellä

AHK-palvelut täydentävät julkisia Team Finland -palveluita sekä yksityisten, suomalaisten ja ulkomaisten kaupallisten toimijoiden palveluita.

Ovi AHK-palveluihin avautuu ottamalla yhteyttä Saksalais-Suomalaiseen Kauppakamariin Helsingissä. Tarvekaritoitus voidaan tehdä suomeksi. Finpro ja muut Team Finland -toimijat sekä -kumppanit auttavat tarvittaessa AHK-kontakteissa.

Suomalaiset yritykset voivat ostaa Saksan ulkomaankauppakamarin palveluita kaikkialla maailmalla samoilla ehdoilla kuin saksalaisyritykset. Yrityk-

set voivat aina itse päättää, minkälaisia palveluita ja verkostoja ne haluavat hyödyntää.

Saksan ulkomaankauppakamareiden kansainvälinen verkosto kattaa 90 maata, yli 130 toimipistettä ja 2 000 asiantuntijaa.

Palvelua saa saksan ja kohdemaan kielellä sekä useimmiten englanniksi. Palveluiden käyttäminen ei edellytä kauppakamarin jäsenyyttä.

Team Finland auttaa alkuun

Palveluiden hinnat vaihtelevat ja riippuvat kohdemaiden kustannustasosta. Esimerkiksi 6–8 päivän markkina-analyysipaketin hinta vaihtelee 4 500 ja 11 000 euron välillä. Päiväkohtaiset konsultointimaksut vaihtelevat 750 ja 1 400 euron välillä.

Yritys voi hakea rahoitusta Tekesiltä ja ELY-keskuksista voimassa olevien rahoitusehtojen mukaisesti. AHK-palveluiden hankintaan voi hakea Team Finland Explorer-palveluseteliä. Setelistä kerrotaan lisää seuraavalla aukeamalla.

Tarkempia tietoja tarjolla olevista julkisista tukimuodoista saa Tekesistä tai Team Finland -palvelunumerosta.



Lisätiedot:

www.ahk.de/en
www.dfhk.fi
www.chamber.fi

Team Finland -palvelunumero:
 0295 020 510, arkisin 9–16.

AHK-palveluiden hankintaan voi hakea Team Finland Explorer-rahoitusta.

**Muista myös
SY:n kansainvälisten
yhteyshenkilöiden verkosto.**

www.yrittajat.fi
> Kansainvälistyminen
> Yhteistyöverkosto

Yrityksen AHK-askelmerkit

1. Yritys arvioi sopivia markkinoita ja kohteita.
2. Yritys ottaa yhteyttä Saksalais-Suomalaiseen Kauppakamariin (DFHK) Suomessa, jossa toimii AHK-kontaktihenkilö.
3. Suomen AHK-kontaktihenkilö kartoittaa suomalaisen yrityksen tarpeita. Hän palvelee suomeksi, saksaksi ja englanniksi
4. Suomen AHK-kontaktihenkilö ottaa yhteyttä kohtemaan AHK-palveluihin ja selvittää tarjontaa.
5. Yritys ja Suomen AHK-kontaktihenkilö sopivat jatkotoimista sekä kohtemaan AHK-palveluiden mahdollisesta käytöstä.
6. Yritys ja kohtemaan AHK sopivat mahdollisesta toimeksiannosta.
7. Jos yritys ei ole tyytyväinen AHK-palveluihin, se ilmoittaa asiasta Suomen AHK-kontaktihenkilölle.

AHK-kontaktihenkilö Suomessa:

Glenn Gassen, johtaja
 Market Entry and Business Development
 +358 50 5727 608, glenn.gassen@dfhk.fi



Team Finland auttaa ulkomaille

Vienninedistämismatkat sopivat kasvuhaluisille yrityksille

Ulkomaille suuntautuvat, viennin ja kansainvälistymisen edistämiseen tähtäävät matkat ovat keskeinen osa Team Finland -verkoston yrityksille tarjoamia palveluja.

Finpro järjestää yrityksille vuosittain kymmeniä vienninedistämismatkoja, joista osaa johtaa ministeri.

Kohteet määräytyvät sen mukaan, missä maissa on suomalaisille yrityksille markkinamahdollisuuksia. Finpro kerää verkostonsa kautta tietoa markkinamahdollisuuksista ja esittää yhdessä ulkoministeriön kanssa sopivia kohteita.

Finpro, ulkoasianministeriö ja mukaan lähtevän ministerin ministeriö valmistelevat matkan ohjelmavaihtelun sen mukaan, millä toimialoilla kohdemaassa on mahdollista kysyntää suomalaiselle osaamiselle.

Kutsuja laajalla jakelulla

Kutsu lähetetään laajasti Finpron asiakastietokannasta ohjelmaan sopivien

toimialojen yrityksille ja julkaistaan avoimesti Finpron verkkosivuilla.

Yritykset päättävät itse osallistumisestaan vienninedistämismatkoille ja kustantavat ohjelmajärjestelykulut osallistumismaksuin. Vierailuille voivat osallistua kaikki kansainvälistymistä tavoittelevat suomalaisyritykset. Finpro, osallistuvat ministeriöt tai ministerit eivät valikoi vienninedistämismatkoille osallistuvia yrityksiä.

Lisäpotkua ja uusia kumppanuuksia

Vienninedistämismatkojen tehtävänä on edistää suomalaisyritysten vientiponnisteluja ulkomaille. Yritysvaltuuskuntia johtavat ministerit toimivat suomalaisen osaamisen puhemiehinä ja ovien avaajina kohdemarkkinasta riippuen.

Käytännössä tämä voi tarkoittaa tapaamisia ylimpien päättävien viranomaisten tai paikallisten suuryritysten ylimmän johdon kanssa.

Vienninedistämismatkat auttavat

yrityksiä edistämään kansainvälistä liiketoimintaa. Yritykset hakevat matkoilta lisäpotkua markkinalle, jolla ne jo toimivat – esimerkiksi uusia kumppanuuksia. Osa yrityksistä taas kerää matkoilla tietoa potentiaaliselta uudelta markkinalta.

Team Finland -verkosto laatii vuosittain suunnitelman, joka perustuu Team Finlandin kansainvälisen verkoston keräämälle tiedolle eri markkinoiden liiketoimintamahdollisuuksista ja suomalaisyritysten vahvuuksista sekä tarpeista. Suunnitelmassa otetaan kantaa eri markkinoihin ja toimialoihin.

Vuonna 2016 Finpro lähetti kutsuja vienninedistämismatkoille yli 40 000 yritykselle. Vuoden 2016 aikana järjestettiin 41 Team Finland -vienninedistämismatkaa. Niille osallistui 568 yritystä ja 720 yritysten edustajaa.

Lisätietoja:
www.finpro.fi

Yritykset päättävät itse osallistumisestaan vienninedistämismatkoille ja kustantavat ohjelmajärjestelykulut osallistumismaksuin.

Kansainvälistymiseen uusi palveluseteli

Team Finland Explorer -rahoituspalvelu on tarkoitettu pk-yrityksille, jotka etsivät uusia markkinoita ulkomailta. Yritys voi olla kansainvälistymisen alkuvaiheessa tai toimia jo vientimarkkinoilla.

Team Finland Explorer -rahoituksen avulla voi hankkia uutta tietoa ja osaamista. Rahoitus on tarkoitettu vain osittujen asiantuntijapalveluiden kustannuksiin. Tekesin myöntämän rahoituksen määrä on 5 000–10 000 euroa, ja se kattaa 50 prosenttia asiantuntijapalveluiden hankintakustannuksista.

Kenelle seteli sopii?

Team Finland Explorer on sopiva rahoituspalvelu, kun

- yritys on kansainvälistymisen alussa tai haluaa selvittää itselleen uutta potentiaalista vientimarkkinaa

nykyiselle tuotteelle, palvelulle tai liiketoimintamallille

- yritys tarvitsee ulkopuolista asiantuntemusta kansainvälistymisen suunnitteluun ja uusien kohdemarkkinoiden selvittämiseen
- yrityksellä on jo vakiintunutta liiketoimintaa, liikevaihtoa vähintään yhdeltä päätyyneeltä tilikaudelta
- yrityksen talous on kunnossa ja oma osuus projektin rahoituksesta varmistettu.

Haku Tekesin kautta

Rahoitusta haetaan Tekesin asiointipalvelussa. Hakemusvaiheessa yrityksellä pitää olla alustavasti tiedossa, miltä palveluntarjoajalta asiantuntijapalve-

luita hankitaan. Yritys voi vaihtaa palveluntarjoajaa projektin aikana, jos se on tavoitteen saavuttamisen kannalta aiheellista.

Rahoituspäätöksen jälkeen Tekes maksaa asiantuntijapalvelua hankkivalle yritykselle enakkona enintään 70 prosenttia myönnetystä rahoituksesta. Loppuosa rahoituksesta maksetaan projektin päätyttyä raportoitujen kustannusten perusteella. Hankkeet voivat kestää enintään yhden vuoden.

Lisätietoja:

kansainvälisten asioiden päällikkö
Thomas Palmgren
p.+358 50 500 3384

www.tekes.fi/rahoitus/pk-yritys/tf-explorer



Tekoälykampanja innostaa yrityksiä tarttumaan uusiin mahdollisuuksiin

Augmented Intelligence -kampanja tarjoaa rahoitusta sekä ajankohtaista tietoa muun muassa mahdollisuuksista hyödyntää tekoälyteknologiaa ja tekoälyä soveltavista innovaatioista eri puolilla maailmaa. Kampanjassa verkotetaan alan yrityksiä, tutkimusorganisaatioita ja muita julkisia toimijoita.

"Tutkimuksen mukaan tekoälyn laajamittainen soveltaminen laajasti yhteiskunnassa voi kaksinkertaistaa Suomen bruttokansantuotteen kasvun. Tekoälyllä voimme parantaa yritysten ja julkisen sektorin tuottavuutta sekä innovaatioiden kysyntää kannustamalla tekoälyn perustuvien innovaatioiden käyttöönottoon", sanoo Tekesin digijohtaja **Pekka Sivonen**.

Suomi tekoälyn huippumaa

"Suomessa on runsaasti laadukasta dataa tekoälyn hyödyntämiseen, esi-

merkiksi arvokasta terveysdataa ja avointa viranomaisdataa. Tekoälyllä voidaan merkittävästi tehostaa myös julkisten palvelujen tuottamista. Innovatiivisten julkisten hankintojen kautta luomme uusia liiketoimintamahdollisuuksia yrityksillemme sekä työpaikkoja ja hyvinvointia koko maaillemme. Lähes puolet Pohjoismaissa toimivista tekoälyä kehittävästä yrityksistä on Suomesta, ja näin tekoälyn laajamittainen käyttö on luonnollisin jatko muulle teknologiaosaamiselle. Suomi on monin tavoin muita maita valmiimpi toivottamaan tekoälyn tervetulleeksi meidän kaikkien arkea helpottamaan", Sivonen kertoo.

Tekoälyn hyödyntämistä liiketoiminnassa havainnollistetaan vuoden 2017 aikana kuukausittain järjestettävissä toimialakohtaisissa Reboot Finland D-DAY -tapahtumissa. Tekes kokoaa yhteistyökumppaneidensa Nokian, VTT:n,

Teknoliateollisuuden, Finpron ja CGI Suomi Oy:n kanssa noin 200 yritystä pohtimaan tekoälyn, 5G:n, täydennetyt todellisuuden ja lohkoketjuteknologioiden yhteisvaikutusta toimialaan, sen yrityksiin ja niiden tuotteisiin.

Lisätietoa D-DAY-tapahtumista on osoitteessa www.dday.fi.

Tutkimushaku avattu

Tekes avasi myös tutkimushaun suomalaisille pk- ja Midcap-yrityksille (konsernitason liikevaihto alle 300 miljoonaa euroa), jotka hakevat tekoälystä kilpailuetua kansainvälisille markkinoille.

Haku löytyy osoitteesta www.tekes.fi/aihaku.



Lakineuvoja vastaa: Puhelimessa tehty sopimus

KYSYMYS

Erilaiset puhelinmyyjät soittavat minulle usein. Olen saanut myös joitakin tilausvahvistuksia ja laskuja, vaikka en mielestäni ole tilannut mitään. Kuinka minun tulee toimia?

VASTAUS

Puhelinmyyntilanteissa yrittäjän tulee olla erityisen tarkkana, sillä yritysten välisissä kaupoissa ei ole olemassa yleistä peruutusoikeutta.

Lähtökohtaisesti puhelimessa syntynyt sopimus on yhtä pätevä kuin kirjallinen sopimus. Laki ei anna suojaa harkitsemattomia tai epäedullisia sopimuksia vastaan.

Syntykö sopimusta?

Peruuttamisoikeudesta kokonaan erillinen asia on se, onko sopimusta edes tehty ja jos on, niin minkä sisältöisenä. Jos sopimusta ei ole tehty, lasku on aiheuton ja siitä on syytä reklamoida.

Kysyjän tapauksessa on kyse sopimuksen syntyä koskevista epäselvyyksistä. Puhelinmyyntilanteissa saattaa syntyä helposti väärinkäsityksiä, mutta on aina muistettava, ettei sopimus voi syntyä "vahingossa". Sopimuksen syntyminen edellyttää aina molempien osapuolten tahtoa tehdä sopimus. Jos sopimus on syntynyt, se sitoo osapuolia siten kuin on sovittu.

Puhelinmyyntilanteissa tämä tarkoittaa sitä, että vain puhelimessa sovitut ehdot sitovat osapuolia. Ostaja ja myyjä voivat tämän lisäksi sopia myöhemmin muistakin ehdoista, mutta tämä edellyttää aina sopimista. Myyjä ei voi siis esimerkiksi vedota jälkikäteen lähettämiinsä sopimusehtoihin, jos ostaja ei ole niitä hyväksynyt puhelimessa. Tämänlaiset yksipuoliset lisäykset eivät sido toista osapuolta.

Laki ei anna suojaa harkitsemattomia tai epäedullisia sopimuksia vastaan.

Haluan saada tietooni myyjän tallentaman puhelintallenteen. Kuinka toimin?

Epäselvissä puhelinmyyntilanteissa voit aina esittää myyjälle henkilötietolain mukaisen tarkastuspyynnön. Tarkastuspyyntö kannattaa tehdä käyttämällä valmista lomakepohjaa, joka on tietosuojavaltuutetun toimiston internetsivustolla osoitteessa www.tietosuoja.fi/3186.htm (rekisteritietojen tarkastuspyyntö).

Jos myyjä kieltäytyy antamasta tiedot, on hänen lain mukaan annettava tästä kirjallinen todistus, jossa on mainittava epäämisen syyt. Pynnön epäämisenä pidetään myös sitä, jos myyjä ei ole antanut tietoja kolmen kuukau-

den kuluessa pyynnön esittämisestä. Asian voi tällöin saattaa henkilötietolain noudattamista valvovan tietosuojavaltuutetun käsiteltäväksi.

Tietosuojavaltuutettu voi määrätä myyjän antamaan pyydetty tiedot sakon uhall. Henkilötietolain rikkomistilanteissa voidaan aina kääntyä tietosuojavaltuutetun puoleen.

Lisätietoa on tietosuojavaltuutetun toimiston kotisivuilla osoitteessa www.tietosuoja.fi/27212.htm (henkilörekisteriin talletettujen tietojen opas).



Reklamoï kirjallisesti

Selvästi aiheettomiin laskuihin ei ole välttämätöntä reagoida. Tällainen tilanne saattaa olla esimerkiksi niin kutsutuissa valelaskutustilanteissa, eli silloin, kun laskun lähettämisestä ei todellisuudessa ole edeltänyt min-käänlaista yhteydenottoa.

Epäselvissä tapauksissa on sen sijaan aiheellista olla laskun lähettäneeseen osapuoleen yhteydessä ja reklamoida laskusta. Suositeltavin tapa olla myyjään yhteydessä on sähköposti, sillä tällöin itselle jää taltio reklamaation lähettämisestä. Puhelimitse reklamointia ei juuri tämän takia suositella. Asian reklamointi puhelimitse saattaa myös maksaa.

Vastaa perintätoimistolle

Jos saat aiheettoman laskun johdosta maksukehotuksen perintätoimistolta, on siihen syytä vastata. Näin vältät tarpeettomat seuraukset, kuten maksuhäiriömerkinnän.

Perintätoimistolle tulee reklamoida ja ilmoittaa, että lasku on aiheeton ei-

kä se perustu sopimukseen. Samalla on hyvä kertoa lyhyesti oma näkemys tapahtuman kulusta.

Perustellusti riitautetun laskun perintää ei voida jatkaa perintätoimistossa. Jos laskun lähettänyt osapuoli katsoo edelleen sopimuksen syntyneen, tulee hänen siirtää asia tuomioistuimen ratkaistavaksi.

Laskun lähettäneen tulee pystyä esittämään laskun perusteen olemassaolo (esimerkiksi myyntipuhelutallenteella tai sopimusasiakirjalla), mikäli hän haluaa jatkaa saatavan perintää menestyksekkäästi oikeudessa. Myyjän yksipuolisesti lähettämät sopimusehdot tai tilausvahvistus eivät yksinään riitä todistamaan sopimuksen syntymistä.

Tutustu tallenteisiin

Epäselvissä puhelinmyyntitapauksissa puhelintallenteella saattaa olla merkittävä asema arvioitaessa sitä, onko sopimus syntynyt ja jos on, minkälaisin ehdoin.

Yrittäjällä on henkilötietolain mukaan oikeus tarkastaa puhelinmarkkinointia

varten tallennetut nauhoitteet. Puhelinnauhoitteeseen voi esimerkiksi käydä tutustumassa puhelinmarkkinointia harjoittavan yrityksen toimipaikassa tai yrittäjä voi pyytää lähettämään puhelinnauhoitteen itselleen.

Yrittäjän pyynnöstä puhelinkeskustelun tallenne on aina annettava hänelle myös kirjallisessa muodossa. Tietojen antamisesta ei pääsääntöisesti voi kieltäytyä, eikä palveluntarjoaja voi vaatia, että nauhoite olisi kuunneltavissa vain tietyssä paikassa tiettyyn aikaan.

Voit aina olla yhteydessä Suomen Yrittäjien neuvontapalveluun, jolloin voimme auttaa Sinua yksityiskohtaisemmin tilanteesi ratkaisemisessa.

Lisätietoja:

Neuvontapalvelu auttaa arkisin klo 8–20 numerossa 09 229 222.

www.yrittajat.fi

> Yrittäjän ABC
> Yritystoiminnan ABC
> Harhaanjohtava markkinointi ja valelaskut



Suomen Yrittäjät, Satu Grekin, kilpailuasoiden päällikkö, p. 09 229 2935, satu.grekin@yrittajat.fi

Hankintaneuvontaa Yrittäjiltä

Hankintalaki uudistui tammikuun 2017 alussa. Eräs uudistuksista oli uusi, tarjoajille suunnattu hankintojen neuvonta, jota rahoitetaan julkisista varoista. Yrittäjäjärjestö ryhtyy antamaan neuvontaa

Neuvonnan tarkoituksena on kehittää hankintayksiköiden ja tarjoajien välistä vuoropuhelua sellaiseksi, että lain tavoitteet pk-yritysten paremman mukaanpääsystä sekä kilpailun ja avoimuuden lisäämisestä toteutuvat.

Yrittäjälle neuvonta on ilmaista. Se on tarkoitettu kaikille tarjoajille ja alueelliseen työhön.

Neuvonnalle on kaksi tavoitetta, joista ensimmäinen on vuoden 2017 painopiste:

1. aktivoida hankintayksiköitä muokkaamaan hankintoja sellaisiksi, että pk-yritykset voivat tarjota
2. aktivoida pk-yrityksiä osallistumaan julkisiin hankintoihin.

Jos tarvitset neuvontaa, ole yhteydessä aluejärjestösi tai hankinta-asiamieheesi, jos alueellasi sellainen on. Voit myös kääntyä Suomen Yrittäjissä Satu Grekinin tai Hannamari Heinoosen puoleen.

Lisätietoja:

www.yrittajat.fi/hankintaneuvonta
Suomen Yrittäjät, vaihe 09 229 221.



Ilmaiset hyötysivut kuljetuksista ja logistiikasta

Reijo Rautauoman säätiö julkaisee sivustoa, jolle kootaan hyötystietoa kuljetuksista ja logistiikasta. Sivuilta löytyy runsaasti ajantasaista materiaalia muun muassa kuljetuksista, julkisista hankinnoista, tullauksesta, kaupan sopimuksista, logistiikan laskentamalleista sekä terminaaleista ja varastoinnista.

Sivuston kirjoittajat ovat logistiikka-alan ammattilaisia ja kouluttajia. Logistiikanmaailma.fi:stä löytyy myös pdf-muodossa olevia alan oppikirjoja ja julkaisuja, muun muassa Huolinta-alan

käsikirja. Sivulla on myös englanninkielistä lyhenne- ja termisanastoa sekä käännoiksiä.

Sivuston ulkoasu uudistuu lähiviikkoina. Ilmaisella logistiikanmaailma.fi-sivustolla vierailee jo yli 100 000 kävijää kuukaudessa. Sivusto valittiin vastikään Vuoden 2017 hankinta- ja logistiikkahankkeeksi.

Lisätietoja:

www.logistiikanmaailma.fi





Yrittäjä


**VERO
SKATT**
TEE VEROILMOITUS VERKOSSA

Tee veroilmoitukset verkossa

Elinkeinotoiminnan veroilmoitus, esitäytetty veroilmoitus sekä kiinteistöveroilmoitus on helpoin tehdä verkossa.

Palautuspäiväsi voi olla 3.4.2017, 9.5.2017 tai 16.5.2017. Palautuspäivät löydät kotiin lähetetyistä lomakkeista. Yrittäjä ja hänen puolisonsa palauttavat veroilmoituksensa samaan aikaan.

Elinkeinotoiminnan veroilmoitus on palautettava aina, vaikka toimintaa ei olisi ollut. Ilmoitus on helpoin antaa verkossa. Jos annat tiedot paperilla, ilmoita elinkeinotoiminnan tiedot veroilmoituslomakkeella 5. Palautuspäivän löydät kotiin lähetetyltä lomakkeeltasi.

Esitäytetty veroilmoitus on helppo korjata verkossa. Esitäytetyt veroilmoitukset saapuvat liikkeen- ja ammatinharjoittajille sekä heidän puolisoilleen maaliskuun puoliväliin mennessä. Tee tarvittavat muutokset netissä osoitteessa vero.fi/veroilmoitus.

Sinun ei tarvitse palauttaa esitäytettyä veroilmoitusta, jos siinä ei ole mitään korjattavaa tai korjaat tiedot verkkopalvelussa.

Veroilmoituksen korjaaminen verkossa on helppoa. Palvelu ohjaa sinua täyttämään kaikki tarpeelliset tiedot.

Korjaukset voi tehdä myös ruotsin- ja englanninkielisissä palveluissa.

Tarkista samalla kiinteistöverotuksen tiedot. Kiinteistöveroilmoituksen viimeinen palautuspäivä on 16.5. Jos tiedoissa on korjattavaa tai täydennettävää, tee muutokset Kiinteistötiedot verkossa -palvelussa osoitteessa www.vero.fi/KIV

Kirjaudu turvallisesti

Verkkopalveluiden käyttö on turvallista, koska kirjautuminen tapahtuu joko omilla pankkitunnuksilla tai Kat-

so-tunnisteella.

Myös tilitoimisto voi antaa liikkeen- ja ammatinharjoittajan puolesta kaikki veroilmoitukset Katso-tunnisteella.

Lisätietoja:

Katso-palvelu:

<https://yritys.tunnistus.fi>

Veroilmoituksen muutokset:
vero.fi/veroilmoitus

Kiinteistötiedot verkossa:
www.vero.fi/KIV

Ilmoitusten palauttaminen

Elinkeinotoiminnan veroilmoitus:

palauta aina, myös jos toimintaa ei ole ollut

Esitäytetty veroilmoitus:

palauta vain, jos korjattavaa

Kiinteistöveroilmoitus:

palauta vain, jos korjattavaa

Vaarallisista kemikaaleista eroon uusilla ohjeilla

Yritysten tuotantoprosessi sisältävät usein terveydelle vaarallisia kemikaaleja. Vaarallisten kemikaalien korvaaminen vaarattomammilla on tehokkain keino vähentää kemikaalien aiheuttamia haittoja. Korvaaminen vaatii usein tuotekehitystä ja prosessien uudistamista, mikä monimutkaistaa korvaamista.

Työterveyslaitos kysyi yrittäjiltä vaarallisten kemikaalien käytöstä. Kyselyssä selvisi, että suurin este korvaamiselle on se, että vaihtoehdoista ei ole tietoa. Vaarallisten kemikaalien korvaamisen helpottamiseksi Työterveyslaitos laati yrityksille ohjeet.

Tunnista riskit, hanki tietoa

Korvaaminen lähtee liikkeelle siitä, että yrityksessä tunnistetaan käytetyt kemikaalit ja niiden riskit; esimerkiksi onko käytössä syöpävaarallisia kemikaaleja. Kemikaalien käyttöturvallisuustiedotteista saa hyvää tietoa riskien arvioimiseksi.

Tämän jälkeen on hankittava tietoa vaihtoehdoista. Tietoa löytyy internetistä asiantuntijaorganisaatioiden sivustoilta esimerkiksi Työterveyslaitoksen Kemikaalivihistä, OECD:n tai Euroopan kemikaaliturvallisuusviraston ECHA:n sivuilta. Myös keskustelu toimiala- ja ammattijärjestöjen tai aineiden toimittajien kanssa voi auttaa.

Aina ei korvaavaa tuotetta löydy suoraan, vaan kemikaalin vaihtaminen vaatii tuotekehitystä tai muutoksia tuotantoprosessiin.

Työntekijät kannattaa ottaa mukaan alusta asti. Heillä on arvokasta käytännön tietoa tuotantoprosessin sujumisesta tai korvaavan vaihtoehdon tuomista uusista riskeistä. Osallistaminen voi parantaa myös työssä tapahtuvien muutosten hyväksymistä.

Kun päätös korvaamisesta on tehty ja uusi kemikaali otettu käyttöön, pitää työntekijät ja alihankkijat kouluttaa uuteen tuotteeseen tai prosessiin. Työ- ja laatuohjeet on päivitettävä ja neuvontaan varattava aikaa. Uutta tuotantoa on syytä seurata, sillä muutokset voivat aiheuttaa ennalta arvaamattomia seurauksia.

Hyötyä koko elinkaaressa

Tunnetuimpia esimerkkejä korvaamisesta lienevät liuotinhöyryjen maalien korvaaminen vesiohenteisilla tai asbestin käytöstä luopuminen ja korvaavien tuotteiden kehittäminen. Tällöin hyöty on näkynyt tuotteen koko elinkaaressa työntekijöistä kuluttajiin ja ympäristöön.

Työterveyslaitoksen kyselyyn vastanneet pitivät korvaamisen suurimpana etuna tuotteen ja työn turvallisuuden paranemista (72 %). Puolet vastaajista mainitsi, että yrityksen imago ja kestävä kehitys vaikuttavat korvauspäätöksen syntymiseen.

Yrityksen maineenhallinta on tärkeä tekijä korvauspäätöksissä. Yleinen mielipide ja asiakkaat kiinnittävät enemmän huomiota ympäristöasioihin kuin työsuojelullisiin haittoihin. Kannustimena

voivat olla erilaiset merkit, kuten Joutsenmerkki ja EU:n ympäristömerkki.

Suoria taloudellisia etuja

Kyselyyn vastanneissa yrityksissä korvaamisella oli saavutettu myös taloudellisia etuja valmistuskustannusten, jätetuotteen, veden ja energiakustannusten alenemisena.

Esimerkiksi suljettujen, päästöttömien prosessien kehittäminen säästi jättekustannuksissa ja tuotti energiasäästöjä polttolaitoksella. Lisäksi työvoimakustannukset vähenivät, kun työvoiman tarve väheni.

Korvaamisprosessissa saattaa syntyä kokonaan uusia innovaatioita ja kilpailuetuja, kun tuotteita ja tuotantotapoja tarkastellaan systemaattisesti

Lisätietoja:

Tutkimusraportti: **Terveydelle vaarallisten kemikaalien korvaaminen.** Arto Säämänen, Kyösti Louhelainen, Eija-Riitta Hyytinen ja Maria Hirvonen. Työterveyslaitos 2016. www.julkari.fi

Malliratkaisut:

Käytännönläheistä riskienhallintatietoa työpaikoille. www.ttl.fi/tyoymparisto/altisteet/riskienhallinnan-malliratkaisut

Yleinen mielipide ja asiakkaat kiinnittävät ympäristöasioihin enemmän huomiota kuin työsuojelullisiin haittoihin.



Perhevapaan kustannuksia korvataan äidin työnantajalle

Sairausvakuutuslaki muuttuu, ja työnantajalle tulee huhtikuun alussa oikeus saada 2500 euron kertakorvaus naispuolisen työntekijän vanhemmuudesta aiheutuvista perhevapaakustannuksista.

Korvaus on raskaus- tai adoptiokohdainen. Korvausta voi saada, jos äitiysrahakauden tai adoptioäidin vanhempainrahakauden ensimmäinen päivä on 1.4.2017 tai sen jälkeen ja äitiysrahakauden ajalta on maksettu palkkaa.

Korvauksen edellytykset

- Työntekijä saa palkkaa äitiys- tai adoptioäidin vanhempainrahakauden aikana vähintään yhdeltä kuukaudelta.
- Työntekijän työsuhde on kestänyt vähintään kolme kuukautta ennen äitiysrahakauden tai adoptioäidin vanhempainrahakauden alkua.
- Työsopimus on sovittu vähintään vuoden kestäväksi. Työsuhteen kestovaatimus täyttyy myös, jos työntekijä on useammassa välittömästi toisiaan seuraavassa määräaikaisessa työsuhteessa samaan työnantajaan.

- Työntekijän työajan on oltava vähintään 80 prosenttia sovellettavassa työehtosopimuksessa määritellystä alan kokoaikaisen työntekijän säännöllisestä työajasta. Jos työnantaja ei ole velvollinen noudattamaan työehtosopimusta, työajan on oltava vähintään 80 prosenttia työaikalain (605/1996) 3. luvussa tarkoitetusta säännöllisestä työajasta.
- Korvausta tulee hakea Kelasta viimeistään kuuden kuukauden kuluessa työntekijän vanhempainpäivärahakauden päättymisestä.

Tasaa vanhemmuuden kustannuksia

Muutoksella pyritään parantamaan naisten tasa-arvoista kohtelua ja työllistymistä sekä tasaamaan vanhemmuudesta aiheutuvien kustannusten jakautumista.

Korvauksella pyritään myös tukemaan pysyvien ja jatkuvien työsuhteiden syntymistä. Siksi korvauksen saamisen edellytyksenä on, että työntekijän työsuhde työnantajaan on kestänyt vähintään kolme kuukautta ennen äitiysrahakauden alkua ja että se perustuu vähintään vuodeksi tehtyyn työsuopimukseen. Vuoden määräaika voi täytyä myös kahden tai useamman toisiaan välittömästi seuraavan määräaikaisen työsuopimuksen perusteella.

Korvaus on luonteeltaan työnantajalle syntyneiden kustannusten korvausta, joten se ei ole veronalaista tuloa.

Lisätietoja

www.yrittajat.fi

> Yrittäjän ABC

> Työnantajan ABC



Suomen Yrittäjäopiston verkkokauppa on avattu

Suomen Yrittäjäopistolle avattiin verkkokauppa, koska haluamme palvella asiakkaitamme entistäkin paremmin, kertoo apulaisrehtori **Lea Puotinen**. - Haluamme, että asiakkaamme saavat laadukasta verkko-opetusta silloin, kun he sitä tarvitsevat.

- Kun verkkokaupassa on ostanut tuotteen saa sähköpostiin tilausvahvistuksen, jossa on tunnukset sekä ohjeet kurssille kirjautumiseen. Eli opiskelun voi aloittaa silloin, kun se asiakkaalle parhaiten sopii, kertoo verkkokaupasta Yrittäjäopistolla vastaava **Tapio Saunamäki**.

Verkkokaupassa on tarjolla aluksi MS Office -perheen tuotteita sekä taloushallinnon verkkokursseja. Verkkokauppaa päivitetään kevään aikana ja tulossa on mm yrittäjyyteen sekä markkinointiin liittyviä kursseja.

Verkkokaupan koulutuksissakaan ei ole unohdettu sitä, että kouluttaja toimii opiskelijan tukena. Verkkokaupan koulutuksissa saa aitoa ohjausta ja kouluttajan tukea tarvittaessa.

Verkko-opetusta on kehitetty Yrittäjäopistossa jo monen vuoden ajan ja verkko-opetuksen tarjontaa on laajasti. Nyt verkkokauppa tuo yhden uuden kanavan verkkokurssien jakamiseen - nopeasti, aidolla ohjauksella sekä laadukkaasti.

Kauppa löytyy osoitteesta: <https://kauppa.syo.fi/>



Suosittu yrittäjävalmennuksemme starttaavat joka kuukauden alussa!

Suorita yrittäjän ammattitutkinto verkossa tai joustavasti lähiopetuksena. Opiskelijoidemme kommentteja yrittäjävalmennuksistamme:

”Yrityksessä ei ole tehty tähän mennessä markkinointia oikeastaan ollenkaan. Koulutuksesta sain kipinän markkinointiin ja hyviä ideoita sen toteuttamiseen.”

”Opin ajattelemaan asioita liiketaloudellisesta näkökulmasta. Nyt päätöksiä tehtäessä tulee mietittyä myös tätä taloudellista näkökulmaa.”

” Nyt ymmärsin ensimmäistä kertaa, mitä se tuotteistaminen on.”

Kysy lisää yrittäjävalmennuksistamme Sannalta:

p. 050 523 2648 tai meilaa sanna.moller-aaltonen@syo.fi

Puutuotealan yrityksille oppaita yrityksen kasvuun ja kansainvälistymiseen

Seinäjoen ammattikorkeakoulun ja Suomen metsäkeskuksen Puutuotealan kasvuhankkeessa on tuotettu kaksi opasta puutuotealan pk-yritysten kasvun ja kansainvälistymisen tukemiseen. Toinen oppaista on videomuotoinen ja keskittyy kansainvälistymiseen ja toinen paperimuotoinen opas keskittyy markkinointiin.

Käytännönläheisiä vinkkejä

"Puusta pitkälle" -video-oppaassa yrittäjiä halutaan rohkaista miettimään, mitä kasvu ja kansainvälistyminen oman yrityksen kohdalla voisi merkitä, mitä se vaatisi ja kuinka sen voisi toteuttaa. Oppaassa on haastateltu puutuotealan yrityksiä omista kansainvälistymiskokemuksistaan. Yritysesimerkkien avulla välitetään vinkkejä siitä, kuinka muut ovat asioita tehneet ja miten kansainvälistymisessä on onnistuttu.

Oppaassa yritykset kertovat uusien tuotteiden kehittämisestä uusille ja jo olemassa oleville markkinoille, yrityskuvan luomisesta, hyvistä sosiaalisen median hyödyntämisen keinoista ja kansainvälistymisen poluista. Haastateltavat yritykset sijaitsevat Etelä- ja Keski-Pohjanmaalla.

Lisäksi oppaassa asiantuntijat kertovat kansainvälistymisen tilanteesta puutuotealalla sekä kansainvälistymisen keinoista. Opas on katsottavissa Youtubesta osoitteesta: <https://youtu.be/JL2MyW-1HGO> Se löytyy myös hakusallalla "Puusta pitkälle".

Apua markkinoinnin miettimiseen

Toinen opas on tehty avuksi yritysten markkinointiin. Siinä esitetään hyviä esimerkkejä puutuotealan yritysten onnistuneista markkinointi-ideoista liittyen brändin rakentamiseen, sosiaalisen median käyttöön, asiakassuhteiden hallintaan sekä markkinoinnin suunnitteluun. Opas on paperimuotoinen ja sitä voi tilata Suomen metsäkeskukselta osoitteesta heikki.punkari@metsakeskus.fi. Opas löytyy myös verkkoversiona osoitteesta: <http://bit.ly/2mH2F46>

Sanna Joensuu-Salo ja Salla Kettunen. Kirjoittajat työskentelevät Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Luontomatkailussa on potentiaalia

Luonto- ja hyvinvointimatkailun trendi on maailmanlaajuisesti voimakkaassa kasvussa. Etelä-Pohjanmaalla on hyvät mahdollisuudet profiloitua kiinnostavaksi luontomatkailukohteeksi, mutta se edellyttää luontokohteiden saavutettavuuden parantamista ja tunnettuuden lisäämistä. Jokaisen kunnan ja kaupungin alueella on upeita luontoreittejä, joiden varrella on laavuja, näkötorneja ja kiinnostavia nähtävyyksiä tai luonnonmuodostelmia. Matkailija ei näille reitistöille välttämättä löydä tai uskalla niille puutteellisten opasteiden vuoksi lähteä. Matkailijoiden vaatimukset ovat myös kasvaneet, ja reitiltä ja luontokohteelta odotetaan myös elämyksellisyyttä ja palveluita.

Luontokohteet tunnetuksi

Juuri käynnistyneessä Outdoors Etelä-Pohjanmaa -hankkeessa nostetaan

esiin alueemme kiinnostavia vaellukseen ja patikointiin, melontaan ja pyöräilyyn soveltuvia reittejä. Reitit luokitellaan ja niistä laaditaan kuvaukset eri kieliversioineen sähköisiin kanaviin. Matkailuyrittäjät ja muut palveluntarjoajat voivat hyödyntää tuotteistettuja luontoreittejä omassa palvelutarjonnassaan, mikä puolestaan parantaa yritysten liiketoimintaedellytyksiä.

Hankkeessa järjestetään työpajoja, joiden teemana ovat mm. luontoon perustuva liiketoiminta, tuotekehitys ja markkinointi sekä luontokohteiden kävijälähtöinen kehittäminen. Hankkeessa myös kootaan alueellinen yhteistyöverkosto, jonka kanssa kartoitetaan matkailullisesti merkittävät luontoreitit ja suunnitellaan pysyvä toimintamalli luontoreittien ylläpitoon ja huoltoon.

Sanna Jyllilä. Kirjoittaja työskentelee matkailun asiantuntijana Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Outdoors Etelä-Pohjanmaa luontokohteet tunnetuksi -hanketta toteuttaa Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Hankkeen toteutusajaksi on 1.1.2017-31.3.2018. Hanketta rahoittaa Euroopan maaseuturahasto, Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2014 – 2020 (Etelä-Pohjanmaan ELY).

Kasvuyrittäjyyttä opiskelijavoimin

Lakeudella tuulee usein ja tällä kertaa tuulet ovat tuomassa Seinäjoelle uuden yrittämistä tukevan opiskelijayhteisön, jonka juuret ovat Yhdysvaltojen Piilaaksossa asti. Opiskelijat ympäri maailmaa ovat perustaneet yrittäjyysyhteisöjä (Entrepreneurship Societies) rikkomaan yrittäjyyteen liittyviä negatiivisia asenteita ja kannustamaan yhdessä yrittämiseen, yhteisöllisyyteen ja yrittäjämäiseen ajatteluun. Opiskelijayrittäjyysyhteisöjä on Suomessa tällä hetkellä 18.

Unelmia, ideoita ja innovointia

Seinäjoen ammattikorkeakoulu benchmarkkasi viime syksyn aikana useita opiskelijayrittäjyysyhteisöjä ympäri Suomen. Yhteisöjen vaikuttavuus inspiroi opiskelijoita, ja 19. yrittäjyysyhteisö perustetaan Seinäjoelle kuluvan kevään aikana. Tarkoitus on luoda yhteisö, jossa uskalletaan unelmoida, ideoita ja innovoida. Se tulee tarjoamaan verkostoitumismahdollisuuksia, vertaistukea ja mentorointia, jotta unelmista ja ideoista voidaan tehdä konkreettisia yrityksiä.

Yhteisön visiona on ajan saatossa kasvaa lakeuden omaksi StartUp-tehtaaksi, joka tuottaa monikansallisia kasvuyrityksiä samalla tukien alueen kasvua ja kehitystä. Toivomme tulevaisuudessa aktiivista yhteistyötä alueen erilaisten toimijoiden sekä yritysten kanssa.

Jan Porema ja Pauliina Mäntylä. Kirjoittajat toimivat Opiskelijat osaksi kasvuyrittäjyyden ekosysteemiä –hankkeen projektityöntekijöinä Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Perustamisvaiheeseen yrittäjyysyhteisö on saanut TEMin Etelä-Pohjanmaan liitolle osoittamaa Alueelliset innovaatiot ja kokeilut (AIKO) –rahoitusta ajalle 6.2-31.12.2017 ja tukea SeAMKilta. Lisätietoja: projektipäällikkö Jennika Hakola, 040 830 0445.

Koulutusviennin käynnistyminen Kazakstaniin avaa ovia alueen yrityksille

Ensimmäiset neuvottelut koulutusvientiyhteistyöstä Kazakstanin suuntaan käytiin lähes kolme vuotta sitten. Osapuolina neuvottelussa olivat Seinäjoella rekisteröity yritys Scandinavian Institute for Academic Mobility ja Seinäjoen ammattikorkeakoulu (SeAMK) sekä linkkinä neuvottelijoiden välillä toiminut Into Seinäjoen Jouni Pekkala. Sopimus yhteistyöstä laadittiin helmikuussa 2015.

Ensimmäinen opiskelijaryhmä Kazakstanista saapui huhtikuussa 2016. Tämän jälkeen ryhmiä on ollut useita, marraskuussa 2016 saapui suurin 54 opiskelijan ryhmä. Yhteensä koulutusviennin kautta tulijoita on ollut yli sata.

Kaikki opiskelijat ovat olleet maisteriopintojen vaiheessa olevia aikuisopiskelijoita, jotka ovat myös johtavassa

asemassa ministeriöissä ja muissa valtion virastoissa. Pääaineenaan kaikki ovat opiskelleet hallintoa ja johtamista ja niinpä kiinnostuksen kohteena Suomessa ja Etelä-Pohjanmaan alueella onkin ollut johtaminen erityyppisissä organisaatioissa ja yrityksissä, erityisesti organisaatio- ja muutosjohtaminen. Opiskeluohjelmaan ovat kuuluneet myös opintokäynnit Tukholmassa, Tallinnassa ja Helsingissä.

Vierailuja yrityksissä

Tällä hetkellä SeAMKissa opiskeleva ryhmä viipty Suomessa huhtikuun puoleen väliin saakka. Parikuukautisen opiskelujaksonsa aikana he vierailevat useissa alueemme organisaatioissa ja yrityksissä. He toimivat hyvänä linkki-

nä myös Etelä-Pohjanmaan alueen yritysten ja oman maansa yritysten välillä. Kazakstanin pääkaupungissa Astanassa pidetään kesäkuussa suuri EXPO 2017 tapahtuma, jonne yrityksiä ja muita toimijoita myös kutsutaan mukaan.

Helli Kitinoja. Kirjoittaja toimii koulutusvientihankkeen johtajana Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Koulutus tärkeä osa yrityksen ja sen henkilöstön kehittämistä

Lennolilla halutaan panostaa työntekijöiden osaamiseen



Antti-Jussi Paavola ja Marjaana Peltomäki ovat todella tyytyväisiä mahdollisuudesta opiskella työn ohessa. Koska he työskentelevät Lennol Oy:llä Jalasjärvellä täysipäiväisesti, he näkevät oppisopimuksen ainoana mahdollisuutenaan opiskella. Käytännönläheinen opiskelumuoto saa kiitosta myös yritykseltä: – Oppisopimuksessa hyötyvät kaikki, toteaa Lennol Oy:n kehittämispäällikkö Jyrki Sopenen.

Lennolilla vastuunmyyjä Marjaana Peltomäki (vas.), tuotantovastaava Antti-Jussi Paavola ja kehittämispäällikkö Jyrki Sopenen kokevat koulutuksen hyödyttävän sekä yritystä että opiskelijaa.

Marjaana ja Antti-Jussi aloittivat opiskelun oppisopimuksella Sedu Aikuiskoulutuksen Esimiesareenalla huhtikuussa 2016. Lennolin tehtaanmyymälässä vastuunmyyjänä työskentelevä Marjaana suorittaa lähiesiemiestyön ammattitutkintoa ja tuotantovastaava Antti-Jussi teollisuusalojen työnjohdon erikoisammattitutkintoa.

– Molempien nykyiset toimenkuvat ovat suhteellisen uusia, joten Esimiesareenan koulutukset tukevat heitä tässä tilanteessa ja auttavat heitä pääsemään paremmin sisälle uusiin tehtäviin ja kasvaneisiin vastuisiin, Jyrki Sopenen toteaa.

– Koulutus on auttanut hahmottamaan omaa työtä paremmin. Kun työssä tulee vastaan tilanteita, joista on koulutuksessa puhuttu, niin se antaa pohjaa omaan työhön ja siihen mistä puhuu, Antti-Jussi kertoo. Hän vastaa työssään Lennolilla muun muassa uudesta, 1,5 vuotta sitten käynnistyneestä varjostin-liiketoiminnasta.

Yrityksen kannattaa panostaa henkilöstön osaamiseen

Lennol Oy suhtautuu positiivisesti henkilöstön kehittämiseen ja kouluttamiseen. Avainhenkilöitä on pyritty kannustamaan koulun penkille.

– Vanha sanonta, jonka mukaan henkilöstö on yrityksen tärkein voimavara, pitää edelleen täysin paikkansa, Jyrki Sopenen toteaa. -Varsinkin nykyisessä nopeasti muuttuvassa maailmassa henkilöstön osaamiseen pitää satsata. Olen sitä mieltä, että kaikki koulutus on hyvästä. Oppisopimuksen etuina ovat joustavuus, koulutuksen yhdistäminen työhön ja sitä kautta tuleva molemminpuolinen hyöty opiskelijalle ja yritykselle.

– Koulutuksessa suoritettavat laajat ennako- ja kehittämis tehtävät liittyvät koulutuksen ja tutkimuksen tavoitteisiin ja pyrimme aina sitomaan ne yhteen myös yrityksen toiminnan ja tavoitteiden kanssa, kouluttaja Marja-Li-

sa Vettenranta Sedu Aikuiskoulutuksesta kertoo. -Kun käymme työnantajan kanssa läpi tehtäviämme ja niiden kautta työn ja yrityksen eri kohteita, niin siitä hyötyvät molemmat, Antti-Jussi toteaa.

Esimiesareenalla opiskellaan eri esimiestutkintoja ja eri aloilla työskenteleviä opiskelijoita saapuu lähipäiville ympäri Suomea.

– Keskusteluista opiskelukavereiden kanssa saa paljon irti, Antti-Jussi kertoo. -Mukana on monen ikäisiä ja erilaisilla taustoilla olevia ihmisiä, joten yhteiset keskustelut rikastuttavat paljon ja muiden esimerkeistä pystyy ammentamaan myös omaan työhön.

– Esimiestehdävissä painitaan usein alasta riippumatta samankaltaisten ongelmien kanssa, Marja-Liisa Vettenranta toteaa.

– Monet opiskelijat ovatkin saaneet kotiin viemisinä paitsi paljon uutta tietoa opiskelun kautta niin myös vertaistukea, ystävyyttä ja uusia verkostoja.

OSAAMISEN KEHITTÄMINEN ON JATKUVA PROSESSI

- katso kevään uutuudet

Tiimit toimimaan! Erialaisten ihmisten johtaminen 25.4.2017

Toimintatyylit, luottamus, konfliktit, käyttäytymistyylien luontainen yhteensopivuus.

Kouluttajana Sami Jalonen, MLP Modular Learning Processes Oy

Koulutus järjestetään Sedu Koulukatu 41, Auditorio, Seinäjoki.

Hinta 238 € (sis. alv 24 %), alviton hinta 192 € (+ alv 24 %).

Ilmoittautumiset 18.4. mennessä: <http://bit.ly/2j6duYB>

Lisätietoja riitta.lukkaroinen@sedu.fi, p. 040 539 9085

Positiivisella asiakaskokemuksella lisää euroja viivan alle. - palvelumuoto kilpailuetuna 12.5.2017

Kouluttajana Mikko Koivisto, Hellon Oy

Ilmoittautumiset 4.5. mennessä: <http://bit.ly/2kktC8>

Myynti nousuun. Asenne ratkaisee. Aina. 7.6.2017

Kouluttajana Jethro Rostedt

Ilmoittautumiset 1.6. mennessä: <http://bit.ly/2l2YH2K>

Työhyvinvointi vanhustyössä 4.5.

Kouluttajana Päivi Haanpää, Sedu Aikuiskoulutus

Ilmoittautumiset 26.4. mennessä:

<http://bit.ly/2mlMG9Y>

Lisätiedot: www.sedu aikuiskoulutus.fi

Englanninkieliset liikekirjeet ja sähköpostit 2.5., 9.5. ja 16.5.

klo 17.00-19.30. Koulutukseen voi osallistua myös etänä.

Englantia puhelimessa 15.5. klo 17.00-20.15.

Kick Start English at work 20.4., 24.4., 27.4., 4.5. klo 17.00-20.15.

Fluent Presentations in English. This is an effective course on Monday 8th May from 17.00 - 20.15.

Grammar Repair Shop in English – kielioppikorjaamo

28.6. klo 8.15 – 15.00

Koulutuksia myös räätälöidään yrityksille, jolloin aikataulu ja hinta neuvotellaan erikseen.

Lisätiedot: Julian Dawe, p. 020 124 4581, julian.dawe@sedu.fi

Ilmoittautumiset: www.sedu aikuiskoulutus.fi

Yrittäjä, kysy myös räätälöityjä koulutuspaketteja.
Ota yhteyttä: Aikuiskoulutuspäällikkö Satu Ahopelto
p. 040 868 0800, satu.ahopelto@sedu.fi

KULJETTAJAN AMMATTIPÄTEVYYSKOULUTUKSET

ADR-säiliökuljetusten erikoiskurssi (ES)

27.-28.4. Jalasjärvi

20.-21.6. Jalasjärvi

ADR-perus/ yhdistetty peruskurssi (P/YP)

30.5.-2.6. Jalasjärvi

ADR-täydennys perus/ yhdistetty täydennyskurssi (TP/YT)

24.-25.4. Seinäjoki

22.-23.5. Seinäjoki

Ajo- ja lepoajat, piirturi ja kuorman sidonta

10.4. Jalasjärvi

21.4. Vaasa

19.5. Jalasjärvi

2.6. Vaasa

12.6. Jalasjärvi

Ammattikuljettajan ensiapu

3.-4.4. Jalasjärvi

8.-9.6. Jalasjärvi

12.-13.6. Jalasjärvi

Ennakoiva ajaminen raskaalla ajoneuvolla

13.4. Vaasa

24.4. Jalasjärvi

26.5. Jalasjärvi

27.6. Jalasjärvi

Ensiapu II

8.-9.5. Jalasjärvi

22.-23.5. Jalasjärvi

19.-20.6. Jalasjärvi

29.-30.6. Jalasjärvi

Kuljettajan työturvallisuuskoulutus

7.4. Vaasa

8.5. Jalasjärvi

12.5. Vaasa

7.6. Jalasjärvi

Kuljettajan vesihygieniakoulutus / vesityökortti

28.4. Vaasa

Tieturva 1

28.4. Jalasjärvi

29.5. Jalasjärvi

26.6. Jalasjärvi

Lisätiedot:

Sihteerit

p. 020 145 800 ja

www.sedu aikuiskoulutus.fi

Koulutamme myös ajokorttiluokan korotukset ja perustason ammattipätevyyskoulutukset henkilö- ja tavaraliikenteeseen.

Kysy myös yrityskohtaisia koulutuspäiviä: Juha Lintula p. 040 765 7271.



sedu

www.sedu aikuiskoulutus.fi



KOULUTUS

Työlainsäädännön perusteet ja tuoreimmat muutokset

keskiviikkona 10.5.2017 klo 16.30-20.30

Terveysteknologiakeskus Mediwest
Koskenalantie 16, 60220 Seinäjoki

**Mitä muutoksia työlainsäädäntöön on tullut?
Miten kilpailukyky sopimus vaikuttaa?**

Koulutuksessa käydään läpi työsuhteen elinkaarta työsopimuksen tekemisestä sen päättämiseen.

- Ajankohtaiskatsaus työlainsäädännön viimeaikaisiin muutoksiin
- Hallitusohjelmaan perustuvat muutokset
- Kilpailukyky sopimukseen perustuvat muutokset
- Työsopimuksen tekeminen ja päättäminen
- Työntekijän poissaolot
- Sairauspoissaolot ja palkanmaksu
- Perhevapaat
- Vuosiloma



Ilmoittautumiset
4.5. mennessä:
www.epy.fi/tapahtumat

Asiantuntijana
lainopillinen asiamies
Atte Rytönen
Suomen Yrittäjistä

KUTSU

Rohkeudella, yhteistyöllä ja uusilla rahoitusratkaisuilla kasvuun!

Keskiviikkona 19.4.2017 klo 17.30 alkaen
Seinäjoki-sali, Kampustalo, Kalevankatu 35, Seinäjoki

Tervetuloa yritysiltamme peilaamaan ajatuksiasi ekonomistin ja yritysrahoittajien kanssa sekä kuulemaan Maakunnallisen Yrittäjäpalkinnon saaneen Suomen Lämpöpuun tarinan kasvusta ja kansainvälistymisestä.

Ohjelma

17.30 Tervetuloa

Finnveran rahoituksella kasvuun
liiketoimintajohtaja Katja Keitaanniemi

Kansantalouden ja rahoitusmarkkinoiden näkymät
pääekonomisti Mika Kuismanen, Suomen Yrittäjät

Suomen Lämpöpuun rahoitus ja kasvu
toimitusjohtaja Juha Palonen

Vaihtoehtoiset rahoitusratkaisut yritysten kasvun mahdollistajana
johtaja Sebastian Wikström, Nordea Markets

19.30 Tarjoilua ja keskustelua

Lämpimästi tervetuloa!

Pyydämme ilmoittautumaan 10.4.2017 mennessä osoitteessa
www.epy.fi/tapahtumat.

Tilaisuuden järjestävät:



YLELLISESTI OMAA
LUOKKAANSA.

BMW BUSINESS EXCLUSIVE.

BMW
Business Exclusive

www.bmw.fi



Ajamisen iloa



BMW Business Exclusive Edition -kampanjamalliston vakiovarustelu: Nahkaverhoilu, urheiluistimet, BMW xDrive -neliveto (320i / 320d), automaattivaihteisto (8-vaihteinen) automaattimallien yhteydessä (A), bi-LED ajovalot, pysäköintietäisyydenvälvonta (PDC) taakse, säilytystilapaketti, kääntyvät takaselkänojat (40:20:40), urheiluohjauspyörä, ohjauspyörän lämmitys ja vakionopeussäädin.

3

BMW 3-sarjan Business Exclusive Edition alkaen 37.330,28 €.

Autoveroton hinta 30.360,00 €, arvioitu autovero 6.370,28 €, toimituskulut 600 €. EU-yhdistetty polttonesteen kulutus 5,1 l/100 km, CO₂-päästö (yhdistetty) 119 g/km. (BMW 318i).

BMW 3-sarjan Business Exclusive Edition xDrive alkaen 41.493,50 €.

Autoveroton hinta 32.540,00 €, arvioitu autovero 8.353,50 €, toimituskulut 600 €. EU-yhdistetty polttonesteen kulutus 5,7 l/100 km, CO₂-päästö (yhdistetty) 132 g/km. (BMW 320i A xDrive).

KÄYTTÖAUTO

KAYTTOAUTO.FI

Pohjankaari 2, Seinäjoki, 06–4185 111

automyynti **ark. 8–18, la 9–15**

huolto **ark. 8–20, la 9–14**

varaosamyynti **ark. 8–20, la 9–14**

vauriokorjaamo **ark. 8–16**