

Yrittävä LAKEUS

3 • 2017

Huonekalualan tukijalkana paikalliset alihankintaverkostot



ETELÄ-POHJANMAA

www.etelapohjanmaanyrittajat.fi

INFOSSA:

- Aika hakea työterveyshuollon korvauksia
- Yrittäjän tapaturmavakuutus on kytketty yel-vakuutukseen
- Työnantaja voi nyt hakea uutta perhevapaakorvausta

Yrittävä Lakeus 3•2017

– sisällysluettelo

*Suomi
Finland*
100



Yksinyrittäjän iltakoulu.....	4
Toimiston väki esittelyssä	6
Uudet jäsenet	9
Miten pyydystät asiakkaan viestintäviidakossa	12
Suomi 100 -kampanja.....	15
Pieni on pärjännyt huonekalualan myllerryksessä	16
Perinteiden kyseenalaistaminen nosti Hakolan uuteen nousuun	18
Rinta-Pukkilat arvostavat alihankintaverkostoaan.....	20
Neuvontapalvelut	24
Y-info	26
Positiivisia uutisia.....	39
Omistajanvaihdos 2017 -tapahtuma.....	40
SYO toimii.....	41
SEAMK toimii.....	42
SEDU toimii.....	44
Yksinyrittäjien teatteri-ilta	46
Yrittäjien kesäteatteri.....	47

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

Päätoimittaja

Heikki Risikko
heikki.risikko@yrittajat.fi

Ilmoitukset

Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät
Alvar Aallon katu 3, 60100 Seinäjoki
p. 0207 866 361
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
heikki.risikko@yrittajat.fi

Syökö valtionyhtiö yrittäjän pöydässä?

Tunsin pitkään lukkarinrakkautta Suomen Postia kohtaan. Se työllisti 15-18 -vuotiaan härmäläisjätjän viikonloppu- ja kesäjakajana monet vuodet. Ensin alla pärisi mopo, sitten kevytmoottoripyörä ja urani huijalla jakelin postit punaisella pikku-Fiatilla.

Nyttemmin lukkarinrakkaus on hiipunut tykkäänään. Siihen on parikin syytä.

Ymmärtääkseni postin päätehtävä on jakaa kirjeitä, lehtiä, paketteja. Julkisuudessa näkyneen ja omankin kokemuksen perusteella näyttää siltä, että päätehtävän hoitaminen on huonossa hapessa. Posti ei kulje, tai jos kulkee, niin hitaanpuoleisesti.

Posti onkin haaskannut hämmästyttävän määrän energiaa päätehtävänsä ulkopuoliseen pullisteluun. Posti leikkaa ruohoa, kerää bensiinin markkinahintoja, jakaa elintarvikkeita ja mm. tekee kunnossapitotöitä.

Omituisinta on, että Posti hakeutuu hoivapalvelujen tuottajaksi. Se taatusti sotkee markkinat ja on myös sote- ja maakuntauudistuksen tavoitteiden vastaista.

Miksi ihmeessä valtion pitäisi tuottaa tai omistaa sellaista toimintaa, jossa jo on tai on luotavissa toimivat markkinat?

Eikö Postin pitäisi kiireesti palata lähtöruutuun, takaamaan postipalveluiden ammattimainen toiminta? Siinäkin tehtävässä olisi muuten järkevää siirtyä suurelta osin palvelujen ostamiseen paikallisilta yrittäjiltä.

Ihmetellä pitää myös sitä, että miksi kunta X ostaa kotihoidon palveluja Postilta? Samaan aikaan kaupungissa toimii useita hoiva-alan yksityisiä pk-yrityksiä. Niitä syntyisi helposti lisääkin, jos kaupunki niin haluaisi ja järjestäisi kysyntää pk-yritysten palveluille.

Yritysvaikutusten arvioimisen pitäisi olla automaattinen osa päätöksentekoa. Onko nyt näin?

Poliittiset puolueet valmistelevat parhaillaan luottamushenkilövalintoja kunnanhallituksiin, lautakuntiin ja mm. kuntien yhtiöihin. Ihan vain kuntalaisten edun puolesta nyt pitäisi varmistaa, että näihin tehtäviin tulee valittua taloudesta kuusalla olevia ja pidemmälle kuin nykyhetkeen katsovia päättäjiä.

Yrittäjistä sellaisia löytyy. Ja taatusti paremmin kuin muista ammattiryhmistä, ketään tai mitään ollenkaan väheksymättä.

Varsinkin kunnallisten kehitys- ja elinkeinoyhtiöiden hallituksiin pitäisi saada ajan tasalla olevaa tietämystä käytännön yrittäjyydestä.

Oletko muuten koskaan tarkistanut, montako yrittäjää sinun kotiseutusi elinkeinoyhtiön hallituksessa istuu?



Heikki Risikko
toimitusjohtaja
heikki.risikko@yrittajat.fi
puh. 050 3175 145

Kunnallisten kehitys-
ja elinkeinoyhtiöiden
hallituksiin pitäisi saada ajan
tasalla olevaa tietämystä
käytännön yrittäjyydestä.



Yksinyrittäjän iltakoulu

Yksinyrittäjän iltakoulu on yksinyrittäjille suunnattu sarja koulutusiltoja, jossa yrittämisen keskeisiä asioita käsitellään yksinyrittäjän näkökulmasta.

Kerran kuukaudessa kokoonnutaan yhteen oppimaan. Päivä koostuu kahden tunnin sessioista, joissa opetusmenetelmät vaihtelevat keskustelevista luennoista vertaispuheen- vuoroihin ja workshoppeihin. Kotitehtäviltäkään tuskin vältytään. Kouluttajina toimivat Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien jäsenyrittäjistä valitut kouluttajat ja SYO:n kouluttajat.

*Aloitusseminaari
to 31.8.*

Yrityksen kehittäminen

Mato Valtonen "Luovuus ja motivaatio
– yrityksen menestystekijät"



Muut iltakoulut:

- | | |
|---------------------|--|
| ti 19.9. | Työhyvinvointi
Yrittäjän hyvinvointi ja työterveyden mahdollisuudet |
| to 26.10. | Digiosaaminen
Tietoturva, tietosuojat, digitaaliset palvelut |
| to 30.11. | Myynti ja markkinointi
Erota joukosta heti ensimmäisellä silmäyksellä
– markkinoinnin viestit ja sisällöt |
| to 25.1.2018 | Yrityksen talous
Kassavirtalaskelma – Arvioi, varaudu ja onnistu! |
| to 22.2.2018 | Yrityksen kehittäminen
Verkostot, sopimukset ja dokumentointi |
| to 22.3.2018 | Yrityksen talous
Talouden tunnusluvut ja tuloslaskelman ja taseen tulkinta |
| to 19.4.2018 | Myynti ja markkinointi
Myyntiä ja markkinointia voi luonnehtia yrityksen sydämeiksi
– jos sydän pysähtyy, liiketoiminta loppuu. |

Kiinnostuithko?

Täytä hakulomake, jonka löydät nettisivuiltamme.

Hakuaika päättyy 15.8.2017.

Koulutukseen hyväksytään max. 30 osallistujaa.

Koulutus on jäsenyrittäjille maksuton (koulutuksen arvo 775 euroa).

Lisätietoja:
järjestöpäällikkö
Carita Pänkälä
p. 050 468 5011
carita.pankala@yrittajat.fi

 **Yrittäjät**

ETELÄ-POHJANMAA

www.etelapohjanmaanyrittajat.fi

Huolimatta oudoista säävaihteluista on kesän korvilla näkyvissä myös myönteisiä asioita. Talouden rattaat alkavat pyöriä jo vilkkaammin. Toki maamme eri alueiden väliset erot sekä toimialakohtaiset poikkeamat voivat olla isojaakin.

Hallituksen puoliväliriiheen emme lähteneet kovin suurin odotuksin. Isot päätökset jäivät puuttumaan eivätkä nyt tehty hallituksen linjaukset riitä vauhdittamaan tarvittavaa talouskasvua. Vaikka talous kasvaisikin ennustetun kahden prosentin vuosivauhdilla, se ei ratkaise Suomen talouden ongelmia keskipitkällä aikavälillä. Julkinen talous pysyy edelleen alijäämäisenä ja julkinen velka suhteessa kokonaistuotantoon jatkaa kasvuaan.

Jäimme edelleen kaipaamaan hallitusohjelmassa luvattua laajaa työmarkkinauudistusta. Uudistuksia toki puoliväliriihestä tuli, mutta ne ovat kokonaisuuden kannalta liian pieniä kääntääkseen työmarkkinoiden kehityssuunnan. Paikallisen sopimisen edesauttaminen jäänee odottamaan seuraavia hallituksia.

Mutta ollaan kuitenkin tyytyväisiä niistä uudistuksista, joita nyt tuli. Yrittäjien sairauspäivärahan omavastuun lyheneminen neljästä päivästä yhteen mahdollistaa nykyistä useammalle yrittäjälle sairasloman pitämisen ja auttaa erityisesti yksinyrittäjiä. Toki tämä on tarkoitus rahoittaa nostamalla yrittäjien sairausvakuutusmaksua, mutta tämän muutoksen mukanaan tuoma turva yrittäjille on merkittävä.

Meille tärkeä asia oli myös se, että hallitus huomioi yrittäjien maksukyvyttömyyteen liittyvät inhimilliset ja taloudelliset haasteet. Olemme jo pitkään ajaneet maksukyvyttömyyslainsäädännön uudelleen tarkastelua niin, että erityisesti pienempien yritysten olisi tosiasiallisesti mahdollisuus tervehdyttää elinkelpoista toimintaansa. Tulevalla lailla taataan yrittäjälle mahdollisuus vapautua veloistaan ja muista epäonnistumisen leimoista kohtuullisessa ajassa sekä pääsyn takaisin yhteiskunnan aktiiviseksi toimijaksi.

Meidän yhteiskuntamme on ollut harvinaisen raaka epäonnistumisia kohtaan toisin kuin esim. Yhdysvallat, jossa epäonnistuminen liiketoiminnaksi katsotaan enemmänkin ”kasvattavaksi kokemukseksi”. Epäonnistumisista on otettava opiksi, eikä niistä saa tuomita loppuelämäksi jalkapuuhiin. Me jokainen yrittäjä ansaitsemme uuden mahdollisuuden.



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

Toimiston väl



Heikki Risikko
toimitusjohtaja

Toimitusjohtajamme Heikki otti aluejärjestön ohjat käsiinsä huhtikuussa ja ensimmäiset viikot menivät homman haltuunotossa. Heikki on ollut mukana sekä edunvalvontaryhmien että paikallisyhdistysten kokouksissa kuulemassa yrittäjien ajatuksia ja odotuksia. Yrittäjäjärjestö tekee parhaillaan tärkeää työtä sote- ja maakuntauudistuksissa yrittäjien roolin turvaamiseksi.

Heikki tuntee yrittäjäjärjestön hyvin jo aikaisemmasta pestistään Suomen Yrittäjien järjestöpäällikön tehtävistä ja on selvästi innostunut ja motivoitunut hoitamaan yrittäjien asioita täällä maakunnassa.

Heikin harrastuksista ykkössijalla on uutistulvan seuraaminen eri välineistä ja kirjojakin tulee luettua. Kaksi dalmatiankoiraa huolehtii siitä, että isäntäkin pääsee lenkille.

Heikille voi soittaa numeroon 050 3175 145



Carita Pänkälä
järjestöpäällikkö

Carita on virkaiältään vanhin ja pitää lankoja käsissään seitsemän vuoden kokemuksella yrittäjäjärjestötyöstä. Carita on kyseenalaistaja, haastaja ja vastuunottaja. Juuri siksi Caritan tehtävistä onkin loputtoman pitkä. Carita tekee tiivistä yhteistyötä paikallisyhdistysten kanssa ja hänen vastuullaan onkin paikallisyhdistysten toiminnan koordinointi (neuvonta, kehittäminen, kouluttaminen ja ideointi). Toinen koordinoinnin kohde on Yksinyrittäjätoiminta alueella. Caritan vastuulla ovat hallinnon kokousten valmistelu sekä aluejärjestön ja palvelusakeyhtiön taloushallinnon tehtävät kokonaisuudessaan. Jäsentapahtumien ja -koulutusten sekä luottamushenkilötilaisuuksien ja -koulutusten järjestäminen täytävät loput työtunnit. Caritan työkuvaan kuuluu myös "aluematkailu". Hän osallistuu lukuisiin hallinnon kokouksiin, aluepalavereihin ja paikallisyhdistysten kokouksiin.

Caritalla on omien sanojensa mukaan viiden tyttölapsen äitinä kehittynyt lehmän hermot ja stressinsietokyky on aivan omalla tasollaan. Carita on kultturelli teatterien ja oopperoiden suurkuluttaja, jonka mieli lepää myös kaksi- ja nelipyöräisten moottoriajoneuvojen parissa.

Caritan tavoittaa numerosta 050 468 5011.



Eeva-Liisa Vainio
toimistoassistentti

Toimiston numerosta vastaa useimmin toimistoassistenttimme

Eeva-Liisa, joka on ollut talossa reilut neljä vuotta. Oletko tilannut jäsenetuhintaisia junalippuja tai soittanut meille jäsenyyteesi liittyvissä asioissa? Silloin on ollut Eeva-Liisalla näppinsä pelissä. Jäsenetuhintaisia junalippuja ja laskuja lähtee jäsenyrittäjien sähköposteihin joka päivä. Usein puhelimessa kysytään neuvoa myös siihen, kuka asiantuntijostamme osaa parhaiten auttaa yrittäjää joko lakiasioissa, rahoitus- tai verotusasioissa. Maksuttomia neuvontapalvelujamme on tarjolla kattava kokonaisuus.

Jäsenrekisterin tietojen ylläpitäminen kuuluu Eeva-Liisan päivittäisiin tehtäviin, hän tuottaa paikallisyhdistysten tarpeisiin erilaisia jäsenyysraportteja. Eeva-Liisa huolehtii myös tarjoilut ja kattaukset toimistolla pidettäviin kokouksiin.

Eeva-Liisan hoidossa ovat Hyvän Mielen Aamiaisat. Tänä vuonna Aamiaisilla tavataan vielä 1.9. ja 1.12.

Eeva-Liisan mukaan parasta tekemistä vapaa-ajalla on laulaminen, soittaminen ja ompeleminen sekä liikuminen.

Ja toimiston vaihteeseen numero on 06 420 5000

ki esittelyssä



Sari Koskela
omistajanvaihdos-
asiantuntija

Ehdottomasti toimistomme levottomin sielu on omistajanvaihdosasiantuntijamme Sari, joka hurauttaa pirssillään parhaina päivinä vaikka Lapualta Karijoen kautta Jalasjärvelle. Omistajanvaihdos on monelle työhönsä ja yritykseen sitoutuneelle yrittäjälle iso päätös, kyse on paljon muustakin kuin yrityskaupasta. Sari on useimmiten ensimmäinen henkilö, jonka kanssa pohditaan ja punnitaan mm. arvonmääritykseen, verotukseen, rahoitukseen ja yhtiömuodon muutokseen liittyviä asioita.

Sari on mukana mm. omistajanvaihdosfoorumeissa, Suomen omistajanvaihdosseuran toiminnassa, yrityskummien aluekoordinaattorina ja ylläpitää Etelä-Pohjanmaan yrityspörssiä. Tärkeä osa omistajanvaihdostyötä on yrittäjien herätteleväminen ja siihen kuuluvat säännölliset koulutukset ja seminaarit ympäri toimialueen.

Sari on toimiston jämäptein tyyppi, jonka myöhästely saa pahalle päälle eikä työpöytä pursua paperipinoista. Sarille suku on rakas ja usein viikonloppuisin Sari ajaleekin Karviankylään, Kurikkaan tai Tampereelle.

Sari vastaa numerosta 050 593 9739



Vesa Tiensuu
projektipäällikkö

Projektipäällikön tehtävä EAKR-rahoitteisessa kasvuyrittäjyys-hankeessa toi Vesan Lahdesta suoraan pohjalaisten naisten keskele. Vesan kolmevuotisen projektin tavoitteena on kasvuyrittäjyyden aktivointi alueella. Projektin kaikille avoimet seminaarit sekä kahdentoista yrityksen Grow Up High schooliin liittyvät kokoontumiset ja tapahtumat ovat työllistäneet Vesaa.

Vesan ajatukset siirtyvät sutjakasti päästä paperille ja Vesan lähes seitsemästäkymmenestä artikkelista koottiin Kasvuyrittäjyyden käsikirja, joka julkaistiin toukokuussa sähköisenä versiona ja on ladattavissa.

Vesa on ollut aktiivisesti mukana erilaisissa kasvuyrittäjyyteen liittyvissä tapahtumissa jo koulu-tuksissa ja projektin tiimoilta on seminaareihin saatu nimekkäitä esiintyjä.

Vapaa-aikanaan Vesa treenaa tavoitteellisesti ja puhisee salilla isojen painojen kanssa.

Vesan puhelinnumero on 040 521 2966



Terhi Wrangell-Katajisto
tiedottaja

Kolme vuotta yrittäjäjärjestön monipuolissa viestinnän tehtävissä on kulunut hujauksessa.

On pysyttävä ajantasalla siitä, millä keinoin saamme viestimme perille sekä jäsenyrittäjillemme, tuleville jäsenille ja tiedotusvälineille sekä tärkeille sidosryhmillämme? Yhden tavoittaa parhaiten Yrittävä Lakeus-tiedotteellamme, mutta toiselle viesti menisi parhaiten perille uusimmilla soveluksilla.

Tietoa tulee ulos päivittäin monesta tuutista; omilta sivuiltamme ja facebookista löytyy aina ajankohtaisin tieto niin uutisistamme, kannanotoistamme kuin tapahtumistamme. Jäsenistölle lähtee joka kuukausi sähköinen jäsentiedote ja kuudes-ti Yrittävä Lakeus-tiedote. Aivan parasta työssä on yrittäjien kohtaamiset. Kukaan ei ole rohkeampi kuin yrittäjä!

Karjalaisista juuristani taitaa johtua eläväinen luontoni, mutta pohjalaisuuttani vaalin erityisellä ylpeydellä. Vapaa-aikana mieli on metsäpoluille vauhdikkaasti fillarilla tai jalkaisin termari ja tuoretta pullaa repussa.

Soitellaan! Numero on 050 528 5771



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

Alahärmän Yrittäjät

Härmän Auto-Kalvo

Alavuden Yrittäjät

EMHOO OY / Lakeuden mainos Portti
Turve- ja koneurakointi Sepponen Avoin Yhtiö
Hieroja Kimmo Aho
T:mi Sapsalammin huvila- ja kyläpalvelu
Peltisepänliike Esa Tastula
MRH-Group Oy
Alavuden Konehuolto
Finnglass Oy

Ilmajoen Yrittäjät

MagaLacrima Oy
OLO Shop & Hoitola
Ville Mäkelä
MaSaPa Oy

Isojoen Yrittäjät

Honkajoen Sahtitehdas Oy

Isonkyrön Yrittäjät

Savottanalle Oy
SÄÄTÖ JA VÄÄNTÖ TMI

Jalasjärven Yrittäjät

Aalto Haitek Oy
Kivimies Infra Oy
Nenisi

Kaskisten Yrittäjät

Pekomat Oy
Kaskitek Oy

Kauhajoen Yrittäjät

Ruokapalvelut Vaholuoto Oy/ Kotipata

Kortesjärven Yrittäjät

Lvi asennus V&V OY
LVI Saarijärvi Oy

Kristiinan Yrittäjät

M&M Målerifix
Oy HD EI-Sähkö Kristinestad Ab

Kuortaneen Yrittäjät

idisfi Oy
Japlan Oy

Kurikan Yrittäjät

Talousspehtoori
Keltainen Kookos Oy

Laihian Yrittäjät

Kipinä Wellness Oy
Tuisku Terveys- ja Sosiaalipalvelut Oy

Lappajärven Yrittäjät

Kivitippu Spa Oy
Toiminimi Sisko Ojanperä/ Lappajärven apteekki

Lapuan Yrittäjät

Lapuan Keskusapteekki
Seppälän Autosähkö Oy
Lippupaino Jarkko Ojutkangas
Etelä-Pohjanmaan Turvallisuuspalvelu
Botnia Star Group BSG Oy

Lehtimäen Yrittäjät

Mairen Jalka-Hoito

Peräseinäjoen Yrittäjät

Ekonomitoimisto Koskimäki Oy
PS-Motors Ky
Toiminimi Terhi Lähde
Kauppahuone Ylisaari ja Puro avoin yhtiö
Konsultointipalvelut K. Niemi
Remontti Javax

Seinäjoen Yrittäjät

Länsi-Suomen Toripalvelu
Lalea Oy
Virtax tmi/ Seinäjoki Xmeal
E-P : n Soodapuhallus Oy
Riocon Oy
JaJoko Monialapalvelut
Graphic Design Koivuporras
Suvi Huhtanen Tmi
KOKO-Keittiö Oy
Designaita
SirpaSport Tmi
Kustom Kuitars Ky
Elefix Oy
Kohomelo Oy/ Wild Adventure Finland
Veljekset Pöytälaakso Oy

Teuvan Yrittäjät

Käännöspalvelu Mirva Tulisalo Oy
KHP Kodin Hankintapalvelu
Kuljetus ja kunnostus S. Hirvelä Oy

Töysän Yrittäjät

Saku Inha

Vimpelin Yrittäjät

Ravintola Ristiviitonen Oy

Yrittäjien tangotreffit



lauantaina 8.7.2016 klo 18-19.30 toimistollamme
osoitteessa Alvar Aallon katu 3, 60100 Seinäjoki

Piipahda toimistollamme kesäisillä tangotreffeillä ja nauti samalla hyvästä musiikista, mahtavasta tarjoiluista ja erinomaisesta yrittäjähenkisestä rennosta tunnelmasta.

Kutsu yrittäjille avec. **Tervetuloa!**
Ei vaadi ilmoittautumista etukäteen



ETELÄ-POHJANMAA

www.etelapohjanmaanyrittajat.fi



Yhdessä parhaat ratkaisut yrittäjälle

Fennia on jo viidettä vuotta peräkkäin yritysasiakkaiden eniten suosittelu vakuutusyhtiö (EPSI Rating 2016).

Työeläkevakuutuksissa kumppanimme on Elo, Suomen suosituin työeläkevakuuttaja.

Suomen Yrittäjien jäsenenä saat kattavat jäsenedut yrityksesi ja perheesi vakuutuksiin.

Testaa sinäkin palvelumme ja ota yhteyttä

Soita, p. 010 503 8818 ma—pe klo 8—17.

Tutustu myös www.fennia.fi/suomenyrittajat.



Miten pyydys viest

Jokaista juttua punnitaan toimituksessa viidellä kriteerillä, joiden mukaan lehti valikoi uutisen tai jutun arvoiset asiat:

Viestiä pukkaa ja ähky uhkaa. Miten yrittäjä parhaiten tavoittaa juuri omat asiakkaansa ja miten kiinnostus herätetään. Kokosimme kahden ammattilaisen, Satu Takalan ja Pasi Raution vinkit viestinnän viidakossa selviämiseen.

Merkitys

Millaisia inhimillisiä, taloudellisia tai jopa vaikutuksia.

Yllätyksellisyys

Mikä sinun yrityksessä on toisin kuin muilla?

Kiinnostavuus

Tarvitaan juttuja, jotka herättävät tunteita. Tarjotaan tarinoita, myös jatkokertomuksia

Läheisyys

Lukijat eivät lue lehtiä sen takia, että saisivat tietoa vaan saadaakseen unelmia.

Ajankohtaisuus

Ole yhteydessä lehteen jo silloin kun iso juttu on tapahtumassa. Lehti haluaa kertoa siitä heti. Ajankohtaiset tapahtumat uutisoidaan pääosin verkkouutisissa.

Sanomalehti Ilkan päätoimittaja Satu Takala kertoo, että lehdessä tavoitteena on saavuttaa mahdollisimman ison lukijakunnan kiinnostus.

– Kun jutulla on inhimillisiä, taloudellisia ja poliittisia vaikutuksia, on se erittäin hyvä, Takala vinkkaa. Uutinen pyritään kirjoittamaan sellaiseen muotoon, että kaikenikäiset lukijat sen ymmärtävät.

Takalan mukaan yrityksen kannalta negatiivistakin asioista voi uutisoida median välityksellä ja välttää huhupuheilta.

Jutuissa käytetään usein myös kokemusexperttejä. Kokemusexpertti on joku, johon lukija voi samaistua.

tät asiakkaan intäviidakossa?

Löytyykö?

JOS ET LÖYDY Googlen hakutulosien sivulta 1, asiakkaille sinua ei ole olemassa. Lopulta asiakas valitsee vaihtoehdoista sen, jonka sivulta löytyy riittävästi tietoa ostopäätöksen tekemiseen ja joka onnistuu synnyttämään luottamuksen.

Eikö löydy?

Sivullasi ei ole riittävästi sisältöä tai koko hakukoneoptimointi on tekemättä. Siispä toimeen:

- Tarvitset oman domainin (www.omanyrityksennimi.fi)
- Sivut pitää olla responsiiviset eli toimivat myös älypuhelimissa ja tableteilla
- Palvelintilan tarjoaja pitää olla luotettava, halvin ei ole aina järkevin
- Nettisivustoa ei kannata rakentaa mainostoimiston tai puhelinluettelotarjoajan alustan päälle rakennettavaksi

Sisältö:

- kerro, minkä ongelman ratkaiset
- käytä kerrontaan äänen lisäksi kuvaa ja videota
- puhu yhdelle vastaanottajalle
- yhteystiedot pitää olla näkyvillä joka sivulla
- jos et osaa itse kirjoittaa, ota ammattilainen apuun. Huonona tekstiä ei lue kukaan
- kuva synnyttää luottamusta, ota tarvittaessa ammattikuvaaja käyttöön

Sivustollasi sinun on seurattava kolmea asiaa:

1. Liikenteen määrä
 2. Paljonko kävijät käyttävät sivulla aikaa
 3. Kuinka moni kävijöistä jättää yhteystiedot
- Kävijätilastot saat ilmaiseksi Google Analyticsista

Miten sinne hakukoneen ensimmäiselle sivulle sitten päästään...

- valitse hakusanat, joilla on riittävästi kuukausittaisia hakuja
- muista laittaa hakusana sivujen otsikkoon ja metakuvaukseen
- käytä hakusanoja eri muodoissa ja sen synonyymeja pääotsikoissa
- kirjoita yli 500 sanaa asiakkaita auttavaa tekstiä ja lisää joukkoon muutama kuva ja video
- lisää joko alasivulle yrityksesi osoite, puhelinnumero ja mieluiten upotettu Google Maps -kartta

Bonusena:

- kirjoita sivulle blogikirjoitus vähintään kerran kuukaudessa

PASI RAUTIO

Nimittää itseään myyntikuiskaajaksi vaikka puhuukin paljon. Pasi Rautio toimii yrittäjänä yrityksessä viralliselta nimeltään Oy TuloksenTuplaamisToimisto Ab tavoitteenaan auttaa pieniä yrittäjiä markkinoinnissa. Rautio kouluttaa ja valmentaa yrittäjiä myyntiin, asiakaspalveluun sekä markkinointiin liittyvissä asioissa. Lisää ilmaista asiaa markkinoinnista osoitteesta tuplaamo.fi



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

alk. **4,50€/kk**

alv. 0%

YRITTÄJÄJÄRJESTÖETUSI JOPA 67€!

LUE LISÄÄ: elisa.fi/yedut

Tästä ja monesta muusta vaihtoehdosta saat lisätietoja yritysmyyntistämme.

OTA YHTEYTTÄ!

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

Elisa myymälä Seinäjoki, Epstori
Pete Karjalainen 050 500 1399
ext-pete.karjalainen@elisa.fi

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

ANVIA ON OSA ELISAA



Perintäritarin Suomi 100 -kampanjan tavoitteena yritysten ja Suomen menestyminen

Perintäritari Oy:n yrittäjät Jussi Saarijärvi ja Juha Järvinen ovat luotsanneet vuoden 2017 alusta appensa Hannu Ritarin vuonna 1989 perustamaa yritystä täynnä intoa ja kehitysideoita, joista yhtenä Suomen 100-vuotisjuhlavuoden kunniaksi ideoitu kampanja.

– Ideamme taustalla Suomi100 vuoden juhlistamisesta on halu antaa panoksemme yrittäjyyden, työllisyyden ja yhdessä tekemisen kehittymiselle Suomessa. Haluamme auttaa yrityksiä luotonhallinnallisissa asioissa, jotta yritysten toiminnan suunta on oikea ja kestävä, Juha ja Jussi kertovat.

Perintäritari Oy tarjoaa juhlavuoden kunniaksi sadalle eteläpohjalaiselle yritykselle yhden perintätoimenpiteen ja konsultointiavun ilman toimeksiantajapalkkiota. Jos tarvetta perintätoimenpiteille ei ole, niin Perintäritari tarjoaa vaihtoehtoisesti luottotappioita ennaltaehkäisevän suppean luottoanalyysin asiakkaasta.

– Velalliset ovat myös asiakkaitamme, joten tarjoamme heille myös par-



haan mahdollisen avun, jotta he tulevaisuudessa onnistuisivat välttymään maksuviiveiltä ja perintätoimenpiteiltä, yrittäjät lupaavat.

Tähän mennessä toimeksiantoja on ollut kolmisenkymmentä. Kekseliäät uuden sukupolven yrittäjät keksivät oman yrityksen toimintaan sopivan idean satavuotiaan Suomen juhlistamiseen.

– Sataprosenttisesti suomalaisia perintätoimistoja kun on sen verran vähän, niin koettiin tämä hyväksi ideaksi, miehet kertovat. Kampanjan myötä uusien asiakkaiden määrä on kasvanut.

– Toivomme tosin, että yritysten ei tarvitsisi perintätoimiston palveluja yhtenään käyttääkään.

Satavuotiasta juhlistetaan sinivalkoisin kukkakimpuin Kurikan Kukkakontissa



Kurikan Kukkakontin vitriinistä löytyy aina sinivalkoinenkin vaihtoehto kimpun ostajalle.

– Ajatus lähti meidän floristien omassa facebookryhmässä. Mietimme alkuun ideoivamme yhden Suomi100 teemalla tehdyn kimpun valtakunnallisesti, mutta pian totesimme, että asiakkaiden kukkamaku ja keskimääräinen kimppuun käytetty rahamäärä on niin erilainen eri alueilla että ajatuksista luovuttiin, yrittäjä Tanja Salonen kertoo.

Suomen lipun sinisiä kukkia ei ole paljon talviaikaan tarjolla, mutta useaa kimppua koristaa sinivalkoinen nauha tai Suomen lippu vaikka kimpun kukat olisivatkin valkoisia.

– Asiakkaat eivät vielä ainakaan alkuvuodesta ole tulleet hakemaan sinivalkoista kimppua, mutta sen huomattessaan jotkut ovat innostuneet ideasta ja valinneet sinivalkoisen kimpun. Saattaa olla, että itsenäisyyspäivän lähestyessä kimppujen menekki kasvaa, Tanja Salonen arvelee.





Teksti ja kuvat Terhi Wrangell-Katajisto

Pieni on pärjännyt huonekalualan myllerryksessä

- Anttilan Verhoomossa sohvia
tehdään myös mittojen mukaan

Anttilan Verhoomon yrittäjä Tuomo Anttila on omien sanojensa mukaan toiminut koko ikänsä yrittäjänä eikä muusta tiedä. Pian kuusikymmentä vuotta toiminut Anttilan Verhoomo on selvinnyt alan myllerryksissä ja edelleenkin sohvatilauksia tulee niin, että työtä riittää Tuomolle ja muutamalle muullekin.

- Yhdessä velipojan kanssa on tehty töitä vuodesta 1986 alkaen, Tuomo kertoo. Parhaina vuosina yritys työllisti seitsemän työntekijää ja asiakkaita oli ympäri maata huomattavasti enemmän, mutta ei yrittäjä ole työvälaineitä naftaliiniin laittamassa. Anttilan Verhoomon sohvanvalmistus työllistää kurikkalaisen ompelijan ja runkovalmistajan, myös kalusteiden jalat tulee kurikkalaiselta toimittajalta.

- Meillä on parikymmentä asiakasta, pääosin yksityisiä huonekaluliikkeitä. Jälleenmyyntiverkostossa on vielä kaksi sellaistaakin yrittäjää, jotka järjestävät myyntinäyttelyitä alueilla, joissa

huonekalujen tarjonta muuten on olematonta.

Tuomo Anttila on monen muun pienen toimijan tavoin harmissaan siitä, että isot ketjut houkuttelevat asiakkaita luvaten monien kymmenien prosenttien alennuksia kertomatta kuitenkaan minkälaisesta hinnasta lähdetään liikkeelle.

- Asiakkailla valitettavasti hämärtyy käsitys huonekalujen oikeasta hinnasta. Ei pienelle yritykselle ei ole tarkoituksenmukaistakaan päästä isojen ketjujen valikoimiin, Tuomo Anttila kertoo.

Aika ajoin Tuomo laittaa uuden soh-



Yrittäjä Tuomo Anttila sanoo, että pienen yrityksen valtti on nopeus. Tuomo lupaa sohvan asiakkaalle viikossa, jos kangastoiveen toteuttaminen ei vaadi erikoisjärjestelyjä.

vamallin pakun kyytiin ja ajelee asiakkaissa.

– Kauppiaiden kanssa jutellessa saan välittömän palautteen, näyttääkö sohva sellaiselta että pääsee näytile liikkeeseen ja mitä se saisi maksaa.

Nopeus on pienen valtti

Maanantaina pieni yrittäjä tietää, miten kiireinen viikosta tulee.

– Asiakkaat liikkuvat viikonloppuisin ja tilaukset tulee meille sitten maanantaina, muutoin varsinaisia ruuhka-aikojia ei entisaikojen tapaan enää ole, Anttila kertoo.

Tuomo lupaa sohvan asiakkaalle viikossa.

– Runko on valmiina yleensä tilaamisesta seuraavana päivänä, kangasta saatetaan joutua vähän odottelemaan. Nopeus on meidän pienten toimijoiden ehdoton valtti. Kun asiakas tulee viikkoa ennen juhlia uusimaan sohvaansa niin vaihtoehtoja ei taida kovin montaa olla, Anttila arvelee.

Sohva mittojen mukaan

Kun asiakas tarvitsee sohvan, jota ei standardimitoilla ole saatavilla, teh-

dään Anttilan verstaassa sellainen. Nämä asiakkaan mittojen mukaan tehdyt sohvat laitetaan omille sivuile näytile.

Tuomo vastasi myönteisesti myös erään yrittäjän kysymykseen laite taanko joku sohva Anttilan Verhoomoltakin heidän verkkokauppaansa.

– Tämä on meille nyt aivan uusi tapa olla näytillä, mutta täytyyhän näitä uusia juttuja kokeilla. Positiivisella mielellä odotetaan, miten tämä lähtee liikenteeseen, tästähän voi innostua enemmänkin, Tuomo pohtii.

Kädentaitajilla on vientiä tulevaisuudessa

Kyllä verhoomossa myös verhoillaan. Anttila onkin mielissään taannoisesta ketjureaktiosta, joka lähti tutun suosituksesta liikkeelle. Verhoomossa uusittiin lähialueen kuuden ABC-myymlän kalusteiden verhoilun.

Anttilan Verhoomon tarinan jatkumisesta Tuomo Anttila ei osaa sanoa.

– Omia työvuosia tässä olisi vajaa kymmenen jäljellä, mutta runkojen valmistajana toimiva puuseppä on seitsemänkymppinen ja suunnittelee eläkepäivien aloittamista. Ompelijallakaan

ei ole tiedossa työn jatkajaa. Huonekalualan houkuttelevuus häviää metallialalle huonomman palkkauksen takia. Huonekaluala ei ole pysynyt kilpailussa mukana.

Tuomo Anttilalla on vahva näkemys siitä, että käsistään kätevien henkilöiden tarve ja arvostus kasvaa samaa vauhtia kun ihmisten taito yleensä käsillä tekemiseen katoaa ja siitä ollaan valmiita maksamaan. Tulevan sukupolven kädentaitajille on varmasti kysyntää monella alalla.

Yrittäjäkin oppii koulunpenkillä

Tuomo Anttilalla on hyviä kokemuksia myös kouluttautumisesta.

– Muutama vuosi sitten laajensin osaamistani Teakissa, josta valmistuin erinomaisin tuloksin autoverhoilijaksi. Yrittäjän oppisopimuskoulutusta voin suositella muillekin yrittäjille. Koulutuksessa opiskelijoiden lisäksi oppia käytännön työstä ja nykyaikaisista työvälineistä saivat opettajat, Tuomo Anttila kannustaa.

Perinteiden kyseenalaistaminen nosti Hakolan uuteen nousuun

Teksti ja kuvat Terhi Wrangell-Katajisto



Jurva tunnetaan huonekaluteollisuudestaan, siellä huonekaluja on valmistettu aina ja sanotaan että puu on jurvalaasten muovaaluvahaa. Viime vuosikymmeninä suomalaiset tuotteet ovat jääneet ulkomaisten tuotteiden jalkoihin. Hakolassa ei ole tästä lannistuttu vaan laitettu uusi vaihde tuotantoon ja markkinointiin. Se on kannattanut, liikevaihto on kolminkertaistunut kahdessa vuodessa.

Sohvalla keskustellaankin nyt yrityksen luovan johtajan Annaleena Hämäläisen ja toimitusjohtajan Jari Hakolan kanssa tästä päivästä ja tulevaisuudesta. Mutta tässä ei istuttaisi, ellei Jarin isä Eero olisi 1960-luvun alussa myynyt lehmiään ja muuttanut navettaa verstaaksi ja alkanut tehdä huonekaluja monien muiden jurvalaisten tapaan. Annaleenan myötä Hakolassa ollaan nyt näyttämässä suuntaa muille alan toimijoille.

– Haimme tiimiimme juuri myyntisihteeriä somessa. Facebook-ilmoituksella oli 32 jakoa ja hakemuksia tuli paljon enemmän kuin odotin. Tiesin, että somen kautta tavoitamme oikean kohderyhmän ja rekrytointi helpottuu, Annaleena kertoo.

Hakolassa työllistää tällä hetkellä viisitoista työntekijää, määrä on liikevaihdon kasvun myötä tuplaantunut.

– Kyllä alan osaamista löytyy nuoremminkin sukupolvesta ja uskon, että osana tätä alkanutta hyvää kierrettä on myös se, että meille halutaan tulla töihin. Alihankintaverkoston kautta Hakola työllistää omalla alueella 25-30 henkilöä, Jari Hakola laskee.

Apu asiakkaan päätöksentekoon

– Sohvanostajan elämä voi käydä kovin hankalaksi, jos ei oikein tiedä mitä haluaa ja vaihtoehtoja on liikaa. Me karsimme pari vuotta sitten rohkeasti mallistoamme ja tarjolla olevia kuoseja helpottamaan asiakkaan päätöksentekoa. Vaihdeavaruilla irtopäällisillä sohvaan saa uuden ilmeen kätevästi. Vakioidut tuotteet ja nuorien suunnittelijoiden mielenkiintoa herättävät pientuotteet kuten seinähyllyt ja pöydät pitävät kiinnostusta yllä myös soviimme. Tämä oli onnistunut ratkaisu sekä meille että asiakkaille, Annaleena kertoo.

Millainen on Hakolan asiakas?

– Meidän asiakkaamme ovat pääosin pääkaupunkiseudulla asuvia nuoria perheitä, Ikea-aikakauden jo ohittaneita, iältään kolmenkymppin molemmiin

puolin. He ovat tiedostavia, arvostavat kotimaisuutta ja pitävät designista, Annaleena vastaa.

Hakolassa asiakas palvelee kotiovelle saakka. Sohvat toimitetaan asiakkaalle kahdessa viikossa sovittuun osoitteeseen sovittuna kellonaikana. Eikä palvelu jää siihen. Hakolassa tavoittaa asiakaspalvelijan aina ja kysymyksiin saa vastauksen yhdellä puhelinsoitolla. Takuu tehdystä työstä on niin kauan kuin sohvaverstas Jurvassa pyörii, Jari Hakola lupaa.

Sohvakauppa käy verkossa

Mitenkäs sohvakauppa käy verkossa? Hyvin, tietävät isä ja tytär. Hakolan verkkokaupassa tehdään vähintään yksi sohvakauppa joka päivä. Hakolan suurin asiakas vuosien ajan oli Anttilan Kodin Ykkönen. Kun yhteistyökumppanille kävi huonosti, oli uuden edessä.

Oli uskallettava tehdä asioita eri tavalla kuin muut ja tehtiin päätös omasta verkkokaupasta. Hakolan sohvia on kymmenellä jälleenmyyjällä, mutta ehdottomasti vilkkaimin kauppa tehdään verkkokaupassa, vähintään sohva päivässä.

– Verkkokauppa työllistää melkein yhden henkilön kokonaan ja sen sisältö on pidettävä elävänä, jotta asiakkaat sinne löytävät. Kun myynti hoidetaan omasta kaupasta, säästetään resursseja jälleenmyyjäorganisaatioiden ylläpitämisestä. Asiakkaat arvostavat henkilökohtaista palvelua ja sitä me lupaamme, toki se lisää työmäärää, me tehdään nyt paljon asioita, joita ei ennen tehty. Tietoisesti tehty valinta

on osoittautunut kannattavaksi, eihän pohjalaiset työtä pelkää, Jari naurahtaa.

Myös myymälänä toimiva showroom avattiin Helsingin Telakkarantaan alkuvuodesta. Yhteistyötä tehdään usean alan yrityksen kanssa ja synergiaa hyödynnetään showroomin lisäksi mm. yhteisissä tuotekuvauksissa, markkinoinnissa ja tapahtumissa.

Asiakas onkin osa brändiä

Ilmaiseksi ei uuteen nousuun ole päästy ja tietävää on sekin, että hyvän kierteen jatkuminen vaatii entistä enemmän työtä.

– Kuluttajien mielenkiinto on pidettävä jatkuvasti yllä. Muutos tapahtuu kiihtyvällä tavalla ja kun on halu olla aikaansa edellä, pitää toimia nopeasti.

Annaleenan uusin toteutuksessa oleva projekti on nimeltään Hakola Home.

– Me valjastamme tavalliset kuluttajamme brändilähettiläiksemme, somessa ollut haku kiinnosti yli 120 perhettä. Brändilähettiläämme kertovat blogissamme omia tarinoitaan ja käyttökokemuksiaan huonekaluistamme. He pääsevät antamaan kommenttinsa myös uusien mallien suunnittelussa. Tätä ei

ole kukaan Suomessa ainoakaan meidän alalla vielä kokeillut. Meillä odotukset on korkealla, luova johtaja kertoo.

Annaleenan raikkaiden ajatusten siivittämänä Hakolalla menee nyt hyvin. Hän rohkaisee muitakin kyseenalaistamaan perinteiset tavat toimia.

Kuluttajien mielenkiinto on pidettävä yllä jatkuvasti.



Teksti ja kuva Terhi Wrangell-Katajisto

Rinta-Pukkilat arvos alihankintaverkosto



Holli on rekisteröity tavaramerkki, jonka nimissä suunnitellut tuolit ja jakkarat kootaan Topeen Kalusteessa. (Kuva: Jaakko Niskanen)

Vaikka huonekalukaupan ovi Kauhajoen Topeakalla ei yhtenään käykään, ovat yrittäjäpariskunta Jaakko ja Helinä Rinta-Pukkila ja heidän pitkäaikaiset työntekijät Pirkko Silta-Mattila ja Jarmo Vainionpää tällä hetkellä täystyöllistettyjä. – Omaa tuotantoa olevan Holli-sarjan tuoleja kootaan juuri nyt urakalla viereisellä verstaalla samassa pihassa. Tuolin osat tulevat viideltä alihankkijalta Kauhajoelta ja Kurikasta.



stavat
aan

Holli-sarjan tuolit syntyivät Jaakon sisustussuunnittelijana toimivan Leena-siskon ideasta tehdä julkisiin tiloihin sellaisia tuoleja, joilla olisi mukava istua.

– Tuolin yksityiskohtia hiottiin kolme vuotta sitten koko talvi ja syntyi Holli-sarja, jota kelpaa valmistaa ja myydä.

Liikevaihdosta viitisentoista prosenttia tulee jo Holli-sarjasta.

– Alkuvuosi on ollut huomattavasti edellistä parempi. Tuoli on myynnissä Boknäsillä ja muutamalla yksityisellä huonekaluliikkeellä, mutta sitä löytyy myös useista eri julkisista kohteista ympäri maan, mm. pankeista. Näihin paikkoihin ei oltaisi päästy ilman hyviä suhteita suunnittelijoihin, Jaakko Rinta-Pukkila kertoo.

Alihankintaverkoston arvo perustuu luottamukseen

Hollin eteläpohjalaisuudella kehtaa pääkaupunkiseudullakin trossata. Yhteistyö alihankintaverkoston kanssa toimii Rinta-Pukkiloiden mukaan erinomaisesti.

– Meidän alueelta löytyy osaajat tuolin jokaisen osan valmistukseen. Kun me pohjalaiset arvotamme omaa osaamistamme ja teemme työmme kunnianhimoisesti, voimme siitä vähän pyytääkin eikä meidän tarvitse kilpailla halpatuotituotteiden kanssa, Rinta-Pukkilat tuumivat.

Moni pienistä verstaista on sulkenut ovensa, mutta toiminnassa olevilla menee aivan hyvin. Jos vain jatkaja löytyy omasta perheestä, on yrityksen toiminnan jatkuminen varmempaa.

– Alihankintaverkosto on arvokas asia, jota Jaakko Rinta-Pukkila sanoo vaalivansa mielellään. Meillä ei muutaman euron hinnankorotuksesta kiistellä, kun tiedetään, että työn jälki on ensiluokkaista ja aikatauluista pidetään kiinni.

– Meidän valmistajienhan pitää pitää yhtä ja toisemme pystyssä, Jaakko sanoo.

Monenlaista projektia meneillään

Alihankintaverkoston lisäksi muutkin verkostot on yrittäjälle arvokkaita. Yrityksen myynnistä 30 % tulee erilaisista projekteista. Sisustussuunnittelijoiden kanssa tehtävä yhteistyö on arvokasta. Sisustussuunnittelijoiden ammattikunta on moninkertaistunut kymmenessä vuodessa ja suunnittelijan makuun luotetaan. Asiakkaan valintoja helpotetaan, kun joku miettii valmiiksi, minkä kokonaisuuden osat muodostuvat.

– Uusia kuluttaja-asiakkaita olemme saaneet näiden projektien kautta myymälään kauempaakin maakunnasta ja julkisten tilojen sisustussuunnittelijat lisäävät Holli-sarjan myyntiä Helinä kertoo.

Jalansijaa julkisissa hankinnoissa

Rinta-Pukkiloita kismittää pienen toimittajan olemattomat mahdollisuudet päästä mukaan julkisiin hankintoihin. Holli-tuolin erinomaisuus on tunnus-tettu jo monien isojenkin kaupunkien toimesta, mutta ympäripyöreitä vastauksia tulee kysymyksiin, miksi pieniltä ei edes kysytä. Pienillä toimittajilla on hyvät valmiudet osallistua kilpailutuksiin ja toimittaa kotimainen tuote tilaajalleen.

– Usein tämä pienen palvelu on joustavampaa ja tulee jopa halvemmaksi kuin yhteistyö isojen organisaatioiden kanssa. Oman alueen toimittajilta hankkiminen tuo samassa suhteessa veroeuroja kunnan kassaan, eikä siinäkin ole jo yksi hyvä peruste? Rinta-Pukkilat kysyvät ja toivovat että asiasta keskusteltaisiin avoimesti.

Jaakon mieleen menneiltä vuosilta nousee huonekaluvalmistajan ja erään suuren huonekalukauppiaan keskustelu tuotteen hinnasta. Tilajana ollut kauppias totesi huonekalupuusepälle seuraavasti:

– Tuote saa maksaa niin paljon, että minä saan sen myytyä ja että sinä pystyt sen valmistamaan. Tämä ajatus pitäisi toimia tänäkin päivänä.





**Tervetuloa
kakkukahville
toimistollemme
Yrittäjän päivänä ti 5.9.**



ETELÄ-POHJANMAA

www.etelapohjanmaanyrittajat.fi

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



Nordea



Onko kassassa rahaa ensi kuussakin?

Ota yrityksen tulot ja menot hallintaan. Meiltä toimivat vinkit ja työkalut. On aika tehdä kassavirrasta kaverisi.

nordea.fi/kassavirta

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,
Viitatili

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

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



Liikkeenjohtajan konsultti Erkki Petäjä
Solutum Oy
• p. 0400 664 237
• tuotteistaminen
• strategia-työskentely
• hallitustyöskentely

Perintä



Perintäkäsittelijä 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

Yrittäjän digikoululla apua liiketoimintaan

Pienille ja keskisuurille yrityksille tarkoitetut Yrittäjän digikoulut siirtävät Suomea digiaikaan tänä keväänä ja tulevana syksynä.

Yrittäjän digikoulu tuo digitalisaation yrittäjän luo käytännönläheisesti ja rohkeavilla esimerkeillä valaistuna. Sen mahdollistavat Reboot Finland -hanke ja Suomen Yrittäjät. Nuorten ajatushautomo ja kiihdyttämöverkosto Innokampus organisoii koulut eri paikkakunnille.

Suuri mahdollisuus yrityksille ja Suomelle

Digitalisaation avulla voidaan luoda uutta työtä ja työpaikkoja. Uudet työpaikat ovat viime vuosina syntyneet nimenomaan pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Juuri näiden yritysten on hyvä olla ajan tasalla digitalisaatiosta ja sen mahdollisuuksista.

Digikouluja järjestetään ympäri Suomen, ja ne ovat yrittäjille maksuttomia. Yrittäjän digikoulu alkaa yleistä tietoa tarjoavalla osuudella, jonka jälkeen vuorossa on perusasioihin pureutuva työpaja. Osallistujilta ei edellytetä aiempaa digiosaamista.

Koulun lisäksi Innokampuksen nuoret digilähettiläät vierailevat digikouluun ilmoittautuneissa yrityksissä. Yrittäjät ja yritykset voivat kertoa digilähettiläille, mitkä teemat yrityksiä eniten kiinnostavat tai askarruttavat.

Lisätietoja:

www.yrittajat.fi/digikoulu

Kasvu Openin kolme suurinta hyötyä yrityksille ovat olleet uudet verkostot ja kontaktit, strategian päivittäminen ja lisääntynyt näkyvyys (Kasvajat-raportti).

95 prosenttia mukana olleista yrityksistä suosittelee Kasvu Openia kanssaryrittäjille.

Satu Haka
Kasvun Roihun valmentaja
ja Kasvu Open -fasilitaattori



Aika hakea työterveys- huollon korvauksia!

Työnantajalla on tilikauden päättymisen jälkeen kuusi kuukautta aikaa hakea korvausta työterveyshuollon kustannuksista. Jos tilikausi on päätynyt 31.12.2016, korvaushakemus tulee lähettää Kelaan kesäkuun loppuun mennessä.

Hae verkossa

Korvauksia haetaan ensisijaisesti verkossa. Jos kuitenkin haet korvausta paperilomakkeella, täytä se huolellisesti. Muista myös täydentää puuttuvat tiedot palveluntuottajan esitäyttämään lomakkeeseen. Ilman riittäviä tietoja Kela ei pysty ratkaisemaan hakemusta.

Työnantaja kirjautuu verkkopalveluun ns. vahvalla Katso-tunnisteella.

Lisätietoja ja ohjeet hakemiseen:

www.kela.fi/asiointi-tyoterveyshuolto

LUE LISÄÄ BLOGEJA OSOITTEESSA YRITTÄJÄT.FI

Pk-yritykset maailmalle -kenttäkierros 2017

Suomessa on paljon yrityksiä, joilla on hyvät edellytykset menestyä kansainvälisillä markkinoilla. Suomen Yrittäjien tavoite on kaksinkertaistaa vientiyritysten määrää.

Yrityksille on tarjolla paljon hyviä kansainvälistymistyökaluja ja rahoitusinstrumentteja, mutta ne tunnetaan varsin huonosti. Lisäksi vuonna 2018 on myös tulossa iso muutos, kun Finpro ja Tekes yhdistyvät BusinessFinlandiksi.

Yritysten avuksi Suomen Yrittäjien alueelliset verkostot ja Kauppakamarit järjestävät Pk-yritykset maailmalle -seminaareja kymmenellä paikkakunnalla vuoden 2017 aikana. Tilaisuuksien pääpaino on yritysten omissa kansainvälistymiskokemuksissa.

Lisätietoja tilaisuuksista saat www.yrittajat.fi-sivujen tapahtumakalenterista sekä järjestävän aluejärjestön sivuilta. Tilaisuudet ovat maksuttomia. Kiertueen aikana syntyvä aineisto kerätään [#tiimitavattavissa](https://twitter.com/tiimitavattavissa)-sivustolle.

Seminaarit

- Kuopio 1.6.2017
- Pori: 22.8.2017
- Tampere 6.9.2017
- Oulu 11.9.2017
- Lappeenranta 19.9.2017
- Turku 20.9.2017
- Kokkola 2.10.2017

Lisätietoja:

Thomas Palmgren
thomas.palmgren@yrittajat.fi,
050 500 3384
www.tiimitavattavissa.fi

Käyttääkö teollisuusyrityksesi alemman verokannan sähköä?

Valmisteverotuslain mukaan II-veroluokan sähköä käyttävien teollisuusyritysten tulee rekisteröityä Valmisteverotuksen valtiontukien julkaisu- ja seurantajärjestelmään ja ilmoittaa tarvittavat tiedot tukiviranomaiselle eli Verohallinnolle.

Teollisuuden sähköveron alennus myönnetään verkkoyhtiöiden kautta. Verkkoyhtiö on verovelvollinen luovuttamastaan alemman veroluokan sähköstä. Kuitenkin rekisteröitymisvelvollisuus on sillä sähköön loppukäyttäjällä, joka ostaa alemman verotason sähköä verkkoyhtiöltä ja käyttää sitä teollisessa toiminnassaan. Loppukäyttäjä on kyseisen valtiontuen saaja.

Tiedot tulee toimittaa kalenterivuoden päättyttyä tammikuun loppuun mennessä. Tiedot luovutuksista ajalta 1.7.2016–31.12.2016 tulee kuitenkin toimittaa 15.5.2017 mennessä.

Lisätietoja:

www.vero.fi
> Tietoa Verohallinnosta > Uutiset
> Yritys- ja yhteisöasiakkaat
> Valtiontuensaajien tulee rekisteröityä - Koskee II-veroluokan sähköä käyttäviä teollisuusyrityksiä

www.vero.fi
> Syventävät vero-ohjeet
> Valmisteverotus
> Valtiontukien avoimuusvelvoite

Tilitoimiston kanssa asiointi on asioista sopimista

Yrittäjä on vastuussa kirjanpidostaan, sitä vastuuta hän ei voi ulkoistaa.

Ammattimaisesti toimivasta tilitoimistosta yrittäjä saa kumppanin, jolle on mahdollista ulkoistaa kirjanpito sekä muut viranomaisvelvoitteet ja joka ohjaa lakisääteisten velvoitteiden hoitamisessa.

Yrittäjä voi ostaa palveluna pienempiä osia tai ulkoistaa velvoitteiden hoitamisen kokonaan. Oman talouden ja kannattavuuden seuranta on järkevää, ja tilitoimistot tarjoavat mielellään palvelujaan myös siihen.

Taloushallintoliitto auktorisoi jäsenensä

Suomessa kuka tahansa saa perustaa tilitoimiston millä osaamisen tasolla tahansa. Taloushallintoliitto on tilitoimistojen perustama alan järjestö, jonka itsesääntelyjärjestelmäksi luotu tilitoimiston auktorisointi on Suomessa ainoa merkki siitä, että tilitoimiston toimintatavat ja osaaminen on tarkistettu säännöllisesti.

Auktorisoinnistaan ylpeät tilitoimistot huolehtivat henkilöstönsä osaamisesta ja prosesseistaan, jotta voisivat tarjota luotettavaa ja laadukasta palvelua asiakkailleen.

Tilitoimistopalvelun hinnoittelu ja palvelut

Tilitoimistopalvelu hinnoitellaan sen mukaan, mitä palveluita ostetaan. Usein maksu kasvaa asiakasyrityksen toiminnan kasvaessa.

Halvimmalla kokonaispaketilla saa yleensä peruspalvelut: kirjanpidon, arvonlisäverolaskennan, tilinpäätöksen ja veroilmoituksen. Usein näihin halvimpiin paketteihin ei kuulu yrittäjän ohjausta tai muuta konsultointia. Jos toivoo tilitoimistolta tällaista ohjausta,

siitä kannattaa pyytää tarjous.

Sähköiset menetelmät nopeuttavat laskentaa ja tuovat tarkkuutta käytävissä olevaan tietoon. Tätä kannattaa hyödyntää, sillä tilitoimisto voi tarjota esimerkiksi verosuunnittelua ja kannattavuusseurantaa.

Tilitoimisto voi myös auttaa laittamaan yrityksen myyntikuntoon, kun omistajavaihdos alkaa olla ajankohainen muutaman vuoden kuluessa.

Miksi sopimiseen kannattaa käyttää aikaa?

Usein palvelua ostettaessa on kiire alkaa vain hoitaa asioita. Sopiminen tuntuu silloin turhalta byrokratialta. Sopiminen on kuitenkin olennainen osa sitä, että harjoittaa liiketoimintaa eikä tee kaikkea itse. Sopiminen on paras tapa pyrkiä välttymään väärinkäsityksiltä. Hyvässä sopimuksessa molempien

Mitä tilitoimistosta kannattaisi tietää ennen kuin alkaa ostaa palvelua?

Kysy rohkeasti tilitoimistolta sinua askarruttavista asioista. Onnistunut viestintä on yksi onnistuneen palvelusuhteen kulmakiviä. Kysy ainakin näitä:

Osaaminen

Mitä osaamista asioita hoitavillasi on ja miten osaamista ylläpidetään? Entä onko asiointiasi hoitavalle henkilölle varahenkilöä esimerkiksi sairastapauksissa?

Varallisuusvastuuvakuutus ja kirjalliset sopimukset

Toiminnan vakuuttaminen ja kirjalliset sopimukset kaikkien asiakkaiden kanssa osoittavat, että tilitoimisto on ylpeä ammattimaisuudestaan ja vastuullinen itselleen ja asiakkailleen.

Hyvän tilitoimistotavan noudattaminen

Alan hyvän tavan ohjeistus toimialastandardi TAL-STA löytyy Taloushallintoliiton nettisivuilta. Se on kuvaus toimintatavoista, joita noudattamalla tilitoimisto voi tuottaa laadukasta palvelua ja oikeaa tietoa. Auktorisoidut tilitoimistot ovat sitoutuneet huolehtimaan näistä asioista.



Näin toimit tilitoimiston kanssa

1. Selvitä tilitoimiston taustat, esimerkiksi kuuluminen ennakoperintärekisteriin ja Taloushallintoliittoon.
2. Selvitä tilitoimiston osaaminen ja kysy, miten henkilövaihdokset ja loma-ajat sekä muut poissaoloajat on järjestetty.
3. Kysy toiminnan varallisuusvakuutuksesta ja sovi kirjallisesti ostamastasi palvelusta.
4. Noudata sovittuja aikatauluja ja osaltasi muutoinkin sopimusta.
5. Jos haluat enemmän kuin mitä saat, keskustele asiasta tilitoimiston kanssa. Sopikaa, mitä muuta hyötyä voit saada liiketoimintaasi.

osapuolien oikeudet ja velvollisuudet on selkeästi huomioitu.

Ammattimaisilla tilitoimistoilla on käytössään Taloushallintoliiton laatima sopimus pohja KL2004, joten teknisesti asia ei rasita osapuolia. Tärkeää on käydä keskustelu tärkeistä yhteistyöhön ja sen ehtoihin liittyvistä seikoista, jotka auttavat mahdollisimman tehokkaasti ja oikean palvelun tuottamista sekä lisäävät ymmärrystä vastuun jakaantumisesta.

Voit valmistautua sopimiseen miettimällä, mitä ja minkälaista palvelua tilitoimistolta haluat tai odotat. Taloushallintoliiton nettisivuilla on ohjeita tilitoimiston kanssa toimimiseen.

Kun tilitoimisto ei enää täytä tarpeita

Tilitoimisto ei ehkä kasva toimintasi mukana tai haluat ostaa palvelua, jota tilitoimistosi ei tarjoa. Sopimuksen voi silloin irtisanoa irtisanomisaajan puitteissa. Selkein tilanne on silloin, kun asioista on sovittu jo alkuun kirjallisesti. Muutoin niistä pitää sopia irtisanomishetkellä. KL2004 Yleisissä sopimusehdoissa on määritelty palvelut sopimuksen päättyessä. Niitä noudatetaan, jos ne on otettu osaksi sopimusta.

Lisäksi voidaan neuvotella erilaisten sähköisten aineistojen luovuttamisesta palvelusuhteen päätyttyä. Yleisten sopi-

musehtojen mukaan sähköisten aineistojen oikeudet kuuluvat tilitoimistolle. Tilitoimisto veloittaa niistä käytäntönsä mukaan ja voi pyytää ennakkomaksun. Muutoin irtisanomisaikana tehdään töitä normaalisti ja toimitetaan sitä palvelua, jota sopimuksessa on sovittu.

Asiakkaan aineisto ja tilitoimiston tuottama aineisto

Sopimuksen mukaisesta tehdystä työstä tulee maksaa sovitun mukainen korvaus. Jos asiasta on sovittu esimerkiksi ottamalla Yleiset sopimusehdot KL2004 osaksi sopimusta, on tilitoimistolla oikeus pitää itsellään asiakkaan toimittaman aineiston perusteella tuottamansa kirjanpito tai asiakasta varten laatimansa aineisto, kunnes kaikki asiakkaan saatavat on maksettu.

Esimerkiksi konkurssilaki voi kuitenkin velvoittaa tilitoimistoa luovuttamaan tuottamansa aineistot. Asiakkaalla on aina oikeus omaan tilitoimistolle toimittamaansa tositem- ja muuhun kirjanpitoaineistoon. Niitä tilitoimisto ei voi pidättää saatavansa vakuudeksi.

Lisätietoja:

www.taloushallintoliitto.fi
www.taloushallintoliitto.fi/laatu-tyokalut/hyva-tilitoimistotapa/toimialastandardi-tal-sta

Sopimuksen mukaisesta tehdystä työstä tulee maksaa sovitun mukainen korvaus.



Kirjanpito- ja tilitoimistolla on oikeus tuottamaansa aineistoon

Kun pienyrittäjä ajautuu maksuvaikeuksiin, voivat myös kirjanpitoa tekevän tilitoimiston laskut jäädä maksamatta. Kirjanpitovelvollinen pienyrittäjä saattaa siinä tilanteessa vaatia kirjanpitoa materiaalia itselleen, jotta se voisi jatkaa kirjanpitoa ja välttää mahdolliset rikosvastuut kirjanpidon laiminlyönnistä.

Tällaisessa tilanteessa voi tulla kiistaa kirjanpitoaineiston luovuttamisesta. Pienyrittäjä haluaa hädissään kirjanpidon itselleen, mutta kirjanpitäjä saattaa kieltäytyä antamasta sitä ennen kuin kirjanpidosta aiheutuneet laskut on maksettu.

Oikeudet tilitoimiston aineistoon

Tavallisesti yrittäjä ja tilitoimisto tai kirjanpitäjä sopivat keskenään toimeksiannosta. Jos sopimukseen on otettu mukaan Taloushallintoliiton alan yleiset sopimusehdot (YSE KL2004), aineiston oikeudet määräytyvät sen mukaan.

Yleisissä sopimusehdoissa sanotaan, että tilitoimiston tuottaman aineiston ja tietokantojen oikeudet kuuluvat tilitoimistolle. Tällä ehdolla ei ole vaikutusta niihin oikeuksiin, jotka asiakkaalla on tilitoimistolle antamaansa aineistoon.

Tilitoimistolla on oikeus pitää hallussaan olevat asiakkaan toimittaman aineiston perusteella tehdyt tai muutoin asiakasta varten laatimansa aineistot, kunnes kaikki asiakkaan laskut on maksettu. Maksun saatuaan tilitoimiston tulisi luovuttaa aineisto viipymättä asiakkaalle. Kaikki aineisto on luovutettava kuitenkin silloin, jos konkurssilaki tai muu laki sitä edellyttää.

Kirjanpitoaineisto ja kirjanpitäjän työn tulos

Tilitoimiston tai kirjanpitäjän tulee kuitenkin luovuttaa kirjanpitoaineisto. Kirjanpitoaineisto sisältää paperiaineiston, eli laskut, kuitit, tositteet yms. Kirjanpitäjän työn tulos taas tarkoittaa tilinpäätöksiä, välitilinpäätöksiä, kuukausiajoja ja muuta erillistä työpanosta vaativia aineistoja.

Kun kirjanpitäjä luovuttaa kirjanpitoaineiston, yrittäjällä on mahdollisuus tehdä kirjanpito itse ja välttyä mahdollisilta rikosoikeudellisilta vastuilta. Jos yrittäjä joutuu hetkellisesti maksukyvyttömäksi, olisi hyvä pyrkiä neuvottelemaan tilitoimiston tai kirjanpitäjän kanssa esimerkiksi jonkinlaisesta maksusuunnitelmasta.

Lisätietoja:

www.taloushallintoliitto.fi

Tilitoimiston tuottaman aineiston ja tietokantojen oikeudet kuuluvat tilitoimistolle.



Pixnii

Tuotko maahan tai valmistatko kemikaaleja 1-100 tonnia vuosittain?

Yritysten jotka valmistavat tai tuovat Euroopan talousalueelle kemikaaleja vuosittain yli tuhannen kilon edestä, tulee rekisteröidä kemikaalit Euroopan kemikaalivirastoon viimeistään 31.5.2018.

Määräajan jälkeen rekisteröimättömiä aineita ei saa valmistaa eikä tuoda maahan. Rekisteröinti on välttämätön, jotta voi toimia markkinoilla laillisesti.

Vaatus liittyy Euroopan unionin kemikaaliasetuksen REACH (asetus kemikaalien rekisteröinnistä, arvioinnista, lupamenettelyistä ja rajoituksista) täytäntöönpanoon. Sen tarkoituksena on rekisteröidä vuoteen 2018 mennessä Euroopan unionin kemikaaliviraston yl-

läpitämään REACH-järjestelmän tietokantaan kaikki aineet, joita valmistetaan tai tuodaan maahan vuosittain yksi tonni tai enemmän. Tällaisia kemikaaleja on Euroopassa käytössä noin 30 000.

Maahantuonti EU:n ulkopuolelta

Rekisteröintivelvollisuus koskee kemikaalien valmistajia ja maahantuojia. Maahantuojilla tarkoitetaan sellaisia yrityksiä, jotka tuovat ainetta EU:n ulkopuolisesta maasta EU-alueelle. Esimerkiksi kemikaalin tuonti Venäjältä Suomeen on maahantuontia. Myös ostaminen oman yrityksen käyttöön EU-

alueen ulkopuolelta on maahantuontia.

Valmistajalla tarkoitetaan EU-alueelle sijoittunutta luonnollista tai oikeushenkilöä, joka valmistaa ainetta EU-alueella. Rekisteröimättömiä aineita ei saa valmistaa eikä tuoda maahan.

Jatkokäyttäjä, varmista aineidesi rekisteröinti

Niin sanottu jatkokäyttäjä, joka käyttää ainetta joko sellaisenaan tai valmisteessa omassa teollisessa tai ammatillisessa toiminnassaan, ei ole aineen valmistaja. Jatkokäyttäjien ei tarvitse rekisteröidä käyttämiään kemikaaleja.

Jatkokäyttäjän kannattaa kuitenkin tarkistaa kemikaalien toimittajalta, että yrityksessä käytetyt aineet rekisteröidään. Näin voi varmistaa, että toimitukset jatkuvat kemikaalien rekisteröinnin käynnistyttyä.

Lisäksi yrityksen tulee huolehtia, että oma kemikaalin käyttötarkoitus huomioidaan rekisteröinnin yhteydessä tehtävässä turvallisuusarvioinnissa.

Lisätietoja:

Kemikaalineuvonta:
www.kemikaalineuvonta.fi/fi/Saadosalue/REACH/Menettelyt/Rekisterointi/REACH-2018

Reach-neuvonta:
www.reachneuvonta.fi

Rekisteröimättömiä aineita ei saa valmistaa eikä tuoda maahan.



Pixhill

Yrittäjän työtapaturma- vakuutus on kytketty YEL-vakuutukseen

Yrittäjän kannattaa päättää YEL-vakuutuksensa aikaisintaan työtapaturman sattumispäivään, ei sitä aikaisemmin. Sama koskee ammattitauteja. YEL-vakuutus kannattaa päättää niin, että se on ollut voimassa ammattitaudin ilmenemispäivänä.

Työajan vakuutus edellyttää YEL-vakuutusta

Työtapaturma- ja ammattitautilain (TyTAL) mukainen yrittäjän vapaaehtoinen työajan vakuutus on vahvasti kytketty YEL-vakuutuksen voimassaoloon. YEL-vakuutus vaikuttaa sekä vakuutuksen ottamiseen että työtapaturman ja ammattitaudin korvaamiseen.

Yrittäjällä on oikeus saada TyTAL:n mukainen työajan vakuutus, kun hänellä on YEL-vakuutus. YEL-vakuutuksen tulee olla voimassa ajankohtana, josta lukien yrittäjän työajan vakuutus myönnetään. Jos jälkepäin käy ilmi, ettei YEL-vakuutus ollutkaan tuolloin voimassa, yrittäjän vakuutus päätetään takautuvasti.

Vakuutus voimassa tapaturman sattuessa

Jos yrittäjälle sattuu yrittäjätyössä työtapaturma, sen korvaaminen edellyttää, että yrittäjän työajan vakuutus oli tapaturman sattuessa voimassa. Työtapaturman johdosta maksettavat ansionmenetyskorvaukset ja perhe-eläke määräytyvät tapaturman sattumispäivänä voimassa olevan YEL-työtulon mukaan.

TyTAL:n mukainen yrittäjän vapaaehtoinen työajan vakuutus päättyy samasta ajankohdasta lukien, josta yrittäjän YEL-vakuutus päättyy. Yrittäjän työajan vakuutus voi näissäkin

tilanteissa päättyä takautuvasti. Jos siis yrittäjä kuluvaan keväänä päättää YEL-vakuutuksensa 1.1.2017 alkaen, myös hänen työtapaturmavakuutuksensa päätetään takautuvasti mainitusta päivästä alkaen. Yrittäjän työajan vakuutuksen päättymisen kannalta ei ole merkitystä sillä, mistä syystä YEL-vakuutus päätetään.

Jos yrittäjälle on sattunut yrittäjän vakuutuksen voimassa ollessa työtapaturma, on syytä kiinnittää erityistä huomiota siihen, mistä alkaen YEL-vakuutuksen takautuva päättäminen tehdään.

Jos YEL-vakuutus ja sen myötä yrittäjän työajan vakuutus päätetään siten, etteivät ne enää olleetkaan voimassa tapaturman sattumispäivänä, tapaturman korvaamisesta annettu korvauspäätös poistetaan ja maksetut korvaukset peritään takaisin.

Tämän vuoksi yrittäjän ei kannata päättää YEL-vakuutustaan tapaturman sattumispäivää aikaisempaan ajankohdtaan, vaan aikaisintaan työtapaturman sattumispäivään.

Lisätietoja:
www.tvk.fi

**Työtapaturman korvaaminen edellyttää,
että yrittäjän työajan vakuutus
oli voimassa sen sattuessa.**





Suomen Yrittäjät, Tiina Toivonen, lainsäädäntöasioiden päällikkö, p. 09 229 2917, tiina.toivonen@yrittajat.fi

Kaavoituksen ja rakentamisen sääntely keventyi

Vappupäivänä tuli voimaan maankäyttö- ja rakennuslain muutos, joka helpottaa huomattavasti kaavoitusta ja rakentamislupien saamista. Keskeiset uudistukset koskevat vähittäiskaupan suuryksiköiden sääntelyä, hajarakentamista, asemakaavoitusta sekä elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten roolia.

Kaupan suuryksikön kokoraja tuplaantuu

Vähittäiskaupan suuryksikön kokoraja nousee 2000:sta 4000 kerrosneliömetriin. Maakuntakaavassa vähittäiskaupan suuryksikön enimmäismitoitus pitää jatkossa osoittaa vain keskusta-alueen ulkopuolella.

Myös jatkossa vähittäiskaupan suuryksiköt tulee ensisijaisesti sijoittaa keskusta-alueelle. Jos palvelujen saavutettavuus voidaan taata, voi suuryksikön sijoittaa myös muualle. Jos suuryksikö sijoitetaan keskustan ulkopuolelle, ei kaupan laatua enää tarvitse ottaa kaavoituksessa huomioon.

Helpotusta kylärakentamiseen

Mahdollisuus ohjata rakentamista suoraan yleiskaavalla laajenee myös sellaisiin kyliin, joissa on rakentamispaineita. Sama koskee kyläalueiden ulkopuolista haja-asutusaluetta. Myös kylien ranta-alueiden nykyistä tiiviimpi rakentaminen helpottuu.

Maatilan lisärakentaminen on jatkossa aiempaa helpompaa. Suunnittelutarveratkaisua ei enää tarvita maatalaan kuuluvalla rakennuksella, jota tarvitaan maa- ja metsätaloudessa. Tällainen rakennus voi olla esimerkiksi tuotanto- ja varastorakennus tai eläinsuoja.

Vapaa-ajan asunnon voi muuttaa

pysyvään asuinkäyttöön entistä joustavammin. Kunta voi osoittaa rakennusjärjestyksessään sellaiset kaavoitamattomat alueet, joilla muutoksen voi tehdä ilman, että tarvitaan poikkeamispäätöstä tai suunnittelutarveratkaisua. Vain kunnan rakennuslupa tarvitaan.

Vauhtia kuntien kehittämiseen

Asemakaavoituksesta tulee ketterämpää, kun asemakaavaa voi muuttaa vaihteittain. Aiemmin tämä oli mahdollista vain maakunta- ja yleiskaavoille. Jos yleiskaava on ilmeisen vanhentunut, voi asemakaavan myös perustellusta syystä laatia tai muuttaa vastoin yleiskaavaa.

ELY-keskusten rooli muuttuu konsultoivaksi. Ne eivät jatkossa enää ohjaa kuntien alueidenkäyttöä ja rakennustoimen järjestämistä. Samalla ELY-keskusten valvontatehtävää ja valitusoikeutta rajataan. Nämä koskevat jatkossa ainoastaan ratkaisuja, joilla on valtakunnallisia tai maakunnallisesti merkittäviä vaikutuksia.

Lisätietoja:

Laki maankäyttö- ja rakennuslain muuttamisesta.
www.finlex.fi > 230/2017

Vähittäiskaupan suuryksikön kokoraja nousee 4000 kerrosneliömetriin.





Veropoimintoja puoliväliriihestä

Hallituksen puoliväliriihessä päätettiin panostaa moniin työ- ja elinkeinoministeriön vastuulla oleviin asiakokonaisuuksiin. Hallituksen päätökset sisälsivät myös joitakin veroratkaisuja, vaikka pääosa näistä siirtyi syksyn budjettiriiheen. Seuraavassa on poimintoja verolinjauksista.

Työnantajan tarjoaman koulutuksen verovapautta laajennetaan ja selkiytetään

Hallitus päätti edistää työntekijöiden koulutusmahdollisuuksia. Työnantajan tarjoaman koulutuksen verovapautta työntekijän verotuksessa selkeytetään ja laajennetaan.

Tuloverolakiin lisättäisiin säännös, jonka mukaan työnantajan kustantama koulutus on verovapaata työntekijän verotuksessa. Samalla verovapautta laajennettaisiin siten, että se kattaisi laajasti myös työnantajaa hyödyttävän tutkintoon johtavan koulutuksen.

Muutokset on tarkoitus saattaa voimaan vuoden 2018 alusta.

Tekijänoikeustuloista elinkeinotuloja

Verohallinto selkiyttää kriteerit, joilla tekijänoikeuksista saatava tulo voitaisiin katsoa elinkeinotuloksi. Tekijänoikeuksien luovuttamiseen ja niiden arvostamiseen liittyvät verotuskäytännöt yhtenäistettäisiin, jolloin tekijänoikeudet sekä niistä syntyvä tulo olisi mahdollista siirtää yhtiölle.

Harmaan talouden torjunta ja verovälttelyn estäminen

Tulorekisteri otetaan käyttöön vuonna 2019. Toteutuksessa kiinnitetään huomiota verovälttelyn torjuntaan.

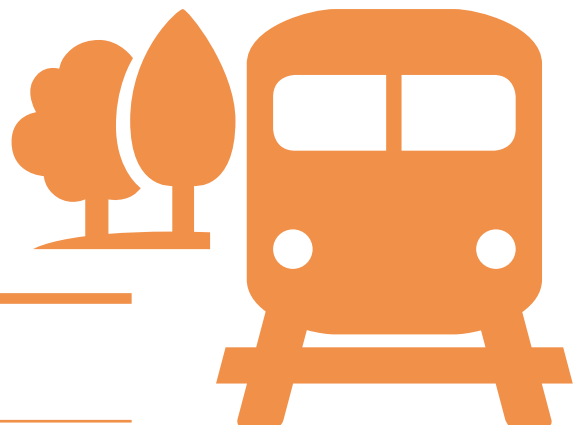
Rakennusosalta tuttu veronumero otetaan käyttöön muillakin toimialoilla, kuten telakoilla, ravintola-alalla ja siivousalalla. Uudistukset toteutetaan erillisen selvityksen suositusten mukaisesti.

Kansainvälistä veronkiertoa torjutaan kansainvälisellä verotustietojen vaihdolla. EU:ssa ja OECD:ssä tehdään yhteistyötä, jotta aggressiivista verosuunnittelua saataisiin rajoitettua. Suomi kannattaa tilinpäätösdirektiivin ehdotettua muutosta siitä, että tiettyjen tulo- ja verotietojen maakohtainen julkinen raportointi koskisi suurimpia konserneja.

Alueellista liikkuvuutta parannetaan

Työnantaja voi maksaa verovapaata päivärahaa työmatkasta, jonka työntekijä on tehnyt erityiselle työtekemispäikalle suorittamaan työhön kuuluvia tehtäviä. Päivärahaa voidaan maksaa myös ns. komennusmiehille tietyin ehdoin. Liikkumista edistetään lisäämällä tietoutta päivärahoista.

Komennusmiesten verovapaiden päivärahojen maksamisessa sovellettavaa kahden vuoden tilapäisyyden aikarajaa pidennetään kolmeen vuoteen. Myös työasuntovähennyksen käyttöä ja sen tarkoituksenmukaisuutta arvioidaan.



Veronumero otetaan käyttöön myös muilla aloilla.

Tulorekisteri käyttöön 2019

Tulorekisteri muuttaa palkan maksamisen ilmoitusmenettelyä. Palkkatiedot ilmoitetaan 1.1.2019 lähtien tulorekisteriin heti maksutapahtuman yhteydessä. Tulorekisteri korvaa mm. Verohallinnolle, työeläkelaitoksille ja työttömyysvakuutusrahastolle toimittavia vuosi-ilmoituksia.

Tällä hetkellä työnantajien on ilmoitettava tiedot maksamistaan palkoista monelle eri taholle erilaisissa teknisissä muodoissa ja eri tahdissa kulkevien aikataulujen mukaan. Jatkossa työnantaja ilmoittaa tiedot keskitettyyn tulorekisteriin vain yhden kerran palkanmaksun yhteydessä.

Sähköinen tietokanta tulotiedoille

Tulorekisteri sisältää kattavat palkka-, eläke- ja etuustiedot. Tiedon tuottajat

– esimerkiksi työnantajat ja tilitoimistot – ilmoittavat tiedot ansiotuloista tulorekisteriin reaaliaikaisesti ja maksukohtaisesti.

Tulorekisteri otetaan käyttöön vaiheittain: 1.1.2019 palkkatiedot ja 1.1.2020 etuus- ja eläketiedot. Tietojen ilmoittaminen tulorekisteriin koskee kaikkia palkkojen ja etuuksien maksajia tämän aikataulun mukaisesti ilman siirtymäaikoja.

Ketkä tuottavat tietoa rekisteriin?

Palkkatietojen tuottajia vuodesta 2019 lähtien ovat kaikki työnantajat ja muut toimijat, joilla on palkkatietojen ilmoitusvelvollisuuksia Suomeen.

Palkkatiedon voi ilmoittaa tulorekisteriin myös siihen valtuutettu taho, esimerkiksi tilitoimisto tai muu kump-

pani, jolle taloushallinnon tehtäviä on ulkoistettu.

Vuodesta 2020 lähtien mukaan tulevat eläke- ja etuustietojen tuottajat, kuten työeläkevakuuttajat, työttömyyskassat ja vahinkovakuutusyhtiöt.

Verohallinto julkaisee keväällä 2017 tulorekisteri.fi-sivuston, jossa kerrotaan lisää tulorekisteristä.

Lisätietoja:

www.vero.fi > Tiedote 30.3.2017
www.tulorekisteri.fi

Palkkatiedot ilmoitetaan 2019 lähtien tulorekisteriin maksutapahtuman yhteydessä.



Tietosuoja-asetus rautalangasta väännettynä

Pixhill

EU:n tietosuoja-asetuksen soveltaminen alkaa toukokuussa 2018. Tietosuoja-asetus koskee kaikkea henkilötiedon käsittelyä.

Lähes kaikki yritykset käsittelevät henkilötietoja. Tietosuojalain tavoitteena on antaa ihmisille paremmat edellytykset kontrolloida omia henkilötietojaan ja varmistaa, että henkilötiedot ovat suojassa riippumatta siitä, missä niitä käsitellään, säilytetään tai siirretään. Tietojen väärinkäytöstä voidaan määrätä sakko, joka voi pahimmillaan olla neljä prosenttia yhtiön liikevaihdosta.

Mikä ihmeen henkilötieto?

Henkilötiedolla tarkoitetaan kaikkea luonnollista henkilöä koskevia tietoja, joiden kautta henkilö voidaan tunnistaa. Henkilötietoja voi sisältyä esimerkiksi tietoihin, joita kerätään asiakkaista, työntekijöistä tai yhteistyökumppaneista. Käytännössä tällaisia ovat esimerkiksi internet-tunnisteet, henkilötunnukset tai sijaintitiedot. Henkilötietoja saattaa löytyä yritysten asiakas- ja markkinointirekistereistä sekä omia työntekijöitä koskevista rekistereistä.

Henkilötietoja voi kertyä yritykselle jopa ilman, että yritys olisi tästä edes tietoinen. Tietoa voi jäädä salakavalasti roikkumaan tietojärjestelmien eri tasoille, kuten välimuistipalveluihin, backup-järjestelmiin, työntekijöiden koneille, lo-kitiedostoihin tai ulkoisille palvelimille. Tarvittaessa nämä järjestelmät tulee voida noutaa tai tyhjentää.

Kuinka aloittaa?

Yrittäjän tulisi kirjoittaa kokonaiskuva henkilötietojen käsittelystä, eli mitä henkilötietoja yrityksen hallussa on, miten

tietosuojasta ja -turvasta on huolehdittu, miten riskienhallinta on toteutettu ja kuka tietoja käsittelee.

Kartoituksen voi tehdä esimerkiksi laatimalla tietotilinpäätöksen, eli itse laaditun raportin tietojen käsittelyn keskeisistä asioista. Tietotilinpäätöksen sisältö voi vaihdella organisaation toimialan ja toiminnan laadun mukaan. Tietotilinpäätös kannattaakin ottaa käyttöön siinä laajuudessa kuin sillä arvioidaan olevan positiivisia vaikutuksia yrityksen toimintaan.

Ohjeet tietotilinpäätöksen tekemiseen löytyvät Tietotilinpäätös-oppaasta osoitteesta www.tietosuoja.fi.

Tietosuojavastaavan nimittäminen

Yrityksen on nimitettävä itselleen tietosuojavastaava, jos henkilötietojen käsittely edellyttää henkilöiden säännöllistä ja järjestelmällistä seurantaa tai esimerkiksi henkilön rodullista tai etnistä alkuperää tai uskonnollista va-

Tietosuojan periaatteet

Tietosuoja-asetuksessa korostuu uudenlainen tietosuojaperiaatteisiin nojaava ajattelutapa. Periaatteiden tarkoitus on ohjata henkilötietojen käsittelyä lainmukaiseen ja rekisteröityjen oikeuksia kunnioittavaan suuntaan. Keskeisiä tietosuojaperiaatteita ovat:

- **Käsittelyn lainmukaisuus, kohtuullisuus ja läpinäkyvyys**
(rekisteröidyn kannalta)
- **Käyttötarkoituussidonnaisuus**
(kerää ja käsittelee vain ennalta määritettyyn ja lailliseen tarkoitukseen)
- **Minimointi**
(kerää henkilötietoja vain siinä laajuudessa kuin tarpeellista käyttötarkoitukseen nähden)
- **Täsmällisyys**
(henkilötietojen oltava täsmällisiä ja ajantasaisia, virheelliset tiedot poistettava)
- **Säilytyksen rajoittaminen**
(säilytä vain niin kauan kuin on tarpeen käsittelyn tarkoitukseen nähden)
- **Henkilötietojen eheys ja luotettavuus**
(huolehdi riittävästä henkilötietojen suojasta ja tietoturvasta)
- **Osoitusvelvollisuus**
(Tarvittaessa on pystyttävä todistamaan, että yllä mainittuja periaatteita on noudatettu. Riittävä dokumentointi tärkeää.)

Mistä liikkeelle?

1. Käy läpi yrityksessä tapahtuva henkilötietojen kerääminen, rekisteröinti ja käsittely sekä niihin liittyvät perusteet ja käytännöt. Mitä tietoja yrityksessä kerätään, ja sisältyykö niihin henkilötietoja? Millä perusteella henkilötietoja kerätään tai käsitellään?
2. Arvioi henkilötietojen käsittelyn tarpeellisuutta ja siihen liittyviä riskejä sekä sitä, miten riskejä voitaisiin vähentää. Tarvitaanko kaikkia nyt kerättäviä tietoja? Kuinka pitkään tietoa on liiketoiminnan kannalta tarpeen säilyttää?
3. Siirretäänkö yrityksen keräämiä tai käsittelemiä henkilötietoja, esimerkiksi kumppaniyrityksille, toimeksiantajille, alihankkijoille jne.? Onko henkilötietojen siirtämiseen saatu rekisteröityjen suostumus, ja onko siirrosta tehty kirjallista sopimusta? Siirretäänkö henkilötietoja muihin EU-maihin tai EU:n ulkopuolelle?
4. Harjoitetaanko yrityksessä profilointia?
5. Millä tavalla on huolehdittu henkilötietojen ja muiden tärkeiden tietojen suojauksesta? Olisiko suojauksikäytännöissä parantamisen varaa?
6. Miten yrityksessä on tällä hetkellä varauduttu erilaisiin tietoturvaloukkauksiin? Miten näiden riskejä voitaisiin vähentää? Miten yrityksessä toimitaan tietoturvaloukkauksen sattuessa?
7. Miten yrityksessä reagoitaisiin rekisteröityjen pyyntöön tarkistaa, poistaa tai siirtää itseään koskevat tiedot yrityksen rekistereistä? Taipuvatko yrityksen järjestelmät helposti näihin toimenpiteisiin?
8. Onko yrityksessä suunniteltu lähitulevaisuudessa uusien asiakasrekisterien tai vastaavien ohjelmistojen hankintaa? Onko myyjältä selvitetty, miten ohjelmistojen suunnittelussa on varauduttu tietosuoja-asetuksen säännöksiin tai onko ohjelmisto mukautettavissa niihin?
9. Vastuuta selkeästi jollekin nimenomaiselle taholle tietoturva-asioista ja tietosuojauudistukseen valmistautumisesta huolehtiminen! Tämä helpottaa valmistautumista olennaisesti. Sopiva taho voi olla yrittäjä itse, yrityksen työntekijä, tietty tiimi tai ulkoinen palveluntarjoaja.



Henkilötietoja voi kertyä yrityksen tietojärjestelmiin huomaamatta.

kaumusta koskevien henkilötietojen laajamittaista käsittelyä.

Tietosuojaavastaavan tehtävänä on opastaa henkilötietojen käsittelyssä ja varmistaa, että yrityksessä noudatetaan tietosuoja-asetuksen vaatimuksia. Tietosuojaavastaava raportoi toiminnasta suoraan yrityksen johdolle. Tietosuojaavastaava voi olla konsultti tai yrityksen oma työntekijä. Ennakkovarautuminen

Yritysten tulisi pohtia jo ennakolta mahdollisia henkilötietojen käsittelyn riskitekijöitä, ja sen tulee järjestää tietosuoja kuntoon. Keinoja voivat olla esimerkiksi henkilöstön koulutus ja ohjeistus, salassapitosopimusten laatiminen, tilanvalvonnan järjestäminen, tietoturvan järjestäminen, tietojen anonymisointi, auditointien järjestäminen tai tietoturvasta kertovan sertifiikaatin hankkiminen.

Toimenpiteitä on myös päivitettävä tarvittaessa. Osana ennakkovarautumista korostuu myös dokumentoinnin merkitys, sillä varautuminen erilaisiin

riskeihin ennakolta on myös pystyttävä tarvittaessa todistamaan. Yrityksen tietoturvan tasoa kuvaavana sertifikaattina voi käyttää esimerkiksi Fincsc-kyberturvallisuussertifikaattia. Sen käytöllä varmistutaan yrittäjän kyvystä huolehtia tietoturvasta ja tietosuojasta sekä taataan toimivat ja luotettavat palvelut kumppaneille ja asiakkaille. Sertifikaatti löytyy osoitteesta www.fincsc.fi.

Velvollisuus ilmoittaa tietoturvaloukkauksista

Tietosuoja-asetus asettaa velvollisuuden ilmoittaa laajoista tietoturvaloukkauksista valvontaviranomaisille ja loukkauksen kohteeksi joutuneille. Asetuksen mukainen määräaika on varsin lyhyt: ilmoitus tulee tehdä valvontaviranomaiselle ja rekisteröidylle ilman aiheetonta viivytystä ja lähtökohtaisesti 72 tunnin kuluessa tietomurron havaitsemisesta.

Rekisterinpitäjän on lisäksi dokumentoitava kaikki henkilötietojen tieto-

turvaloukkaukset. Yritysten ei tarvitse ilmoittaa kaikista tietoturvaloukkauksista yksityishenkilöille, jos tietomurto ei aiheuta suurta vaaraa näiden oikeuksille.

Asetuksella voi olla vaikutusta myös yrityksen sopimuskäytäntöihin. Uusi sääntely velvoittaa sopimaan aiempaa seikkaperäisemmin esimerkiksi henkilötietojen käsittelyn ulkoistamisesta.

Henkilötietoja saatetaan siirtää yritykseltä toiselle hyvin monenlaisissa tilanteissa, esimerkiksi alihankinnan, markkinointikampanjan tai ulkoistamis-päätöksen yhteydessä. Tämän vuoksi yrityksen eri sopimukset on hyvä käydä läpi ajoissa ja tehdä tarvittavat päivitykset ennen toukokuuta 2018.

Lisätietoja:

Fincsc-kyberturvallisuus-sertifikaatti: www.fincsc.fi

Tietotilinpäättös-opas: www.tietosuoja.fi

Työnantaja voi nyt hakea uutta perhevapaakorvausta

Työnantaja voi hakea toukokuusta alkaen Kelasta 2 500 euron kertakorvauksen, kun naispuolinen työntekijä jää palkalliselle äitiysvapaalle.

Perhevapaakorvaus on uusi etuus työnantajalle, joka maksaa kokoaikaiselle työntekijälleen palkkaa vähintään kuukauden äitiysvapaan ajalta. Korvausta voi saada myös adoptioäidin työnantaja, joka maksaa palkkaa vanhempainvapaan ajalta.

Perhevapaakorvauksen edellytyksenä on, että työsuhte on kestänyt kolme kuukautta ennen äitiys- tai adoptioäidin vanhempainvapaan alkamista ja että työsuhte kestää vähintään vuoden.

Aluksi perhevapaakorvausta voi hakea vain paperilomakkeella (SV 18). Samalla lomakkeella voi tarvittaessa hakea myös vuosilomakustannuskorvausta. Perhevapaakorvauksen verkkoasiointi avataan 20.5.

Perhevapaakorvauksen tarkoituksena on vähentää erityisesti naisvaltaisilla aloilla kustannuksia, joita työnantajalle tulee perhevapaista. Näin pyritään tukemaan naisten työllistymistä ja tasa-arvoista kohtelua työmarkkinoilla.

Perhevapaakorvauksen hakemisella ei ole kiire vielä toukokuussa, koska hakuaikaa on jopa kuusi kuukautta vanhempainrahakauden päättymisestä.

Lisätietoja:

www.kela.fi/perhevapaakorvaus

www.kela.fi/vuosilomakustannuskorvaus

Työnantajalinja palvelee arkisin klo 9–16 numerossa 020 692 235.

Muista myös vuosilomakustannuskorvaus

Työnantaja, joka on velvollinen maksamaan työntekijälle lomapalkkaa tai lomakorvausta äitiys-, isyys-, erityisäitiys- tai vanhempainvapaan perusteella kertyneestä vuosilomasta, voi hakea Kelasta vuosilomakustannuskorvausta.

Vanhempainpäivärahoja ovat äitiys-, isyys- ja vanhempainraha. Myös mahdollisen erityisäitiysrahan ajalta voi hakea lomakustannuskorvausta. Hakuaikaa on 6 kuukautta vanhempainrahakauden päättymisestä.

Työnantajille maksettavat vuosilomakustannuskorvaukset muuttuivat sairausvakuutus- ja vuosilomalain muutosten vuoksi. Muutokset koskevat äitiys-, isyys- ja vanhempainvapaita, jotka ovat alkaneet 1.4.2016 tai sen jälkeen.

Kelan asiointipalveluun ja hakemuslomakkeisiin tarvittavat muutokset tehdään lokakuussa 2017.

Lisätietoja:

www.kela.fi/vuosilomakustannuskorvaus-1.4.2016

**Perhevapaakorvauksen
verkkoasiointi avataan 20.5.**



Pixhill

1-vuotissyntymäpäivillä neljä sankaria

Piia Tulisalo, Mirjami Kirjonen, Erkki Petäjä ja Jari Hautamäki toimivat kaikki yksinyrittäjinä tavoitteenaan yritysten menestyminen ja henkilöstön hyvinvointi ja kehittyminen. Piian Prover, Mirjamen Evica ja Erkin Solutum juhlistivat yhteisen työtilan 1-vuotissyntymäpäiviä avoimin ovin Seinäjoella osoitteessa Kauppakatu 9 A 1. Kolmanteen kerrokseen samaan rappuun juuri ennen syntymäpäiviä ehti muuttaa Jari Hautamäki Training. Yhteiset tilat laajenivat lisäksi olohuoneen kokoisella tilalla neuvottelu- ja koulutus- käyttöön.

Yrittäjät olivat laatineet kävijöille myös "kuntoradan", jossa oli mahdollisuus pohtia oman organisaation näkökulmasta uudistumista; miten se saadaan aikaan ja millaisia asioita se edellyttää? Jokaisella rastilla toimi apuna joku neljästä yrittäjästä ajattelemassa asioita ääneen.



Petri Jyväskylä kolmannelle sijalle valtakunnallinen nuori yrittäjä kilpailussa

Vuoden nuori yrittäjä valittiin toukuussa Tampereella nuorten yrittäjien Gettogether- tapahtumassa. Tuomariston valinta tänä vuonna Nuoreksi yrittäjäksi oli Niklas Nukari, jonka yritys Takuulle.com on henkilöautojen ja moottoriajoneuvojen vähittäiskauppaan keskittynyt yritys Pohjois-Pohjanmaalta.

Kolmannen palkinnon voitti ähtäriläinen Petri Jyväskylä, jonka yritys ForestVital tarjoaa metsälannoitukseen kokonaispalveluita metsäorganisaatioille ja metsänhoitoyhdistyksille. Tuomariston mukaan ForestVital on onnistunut rakentamaan perinteikkäälle metsänhoitoalalle tehokkaan ja eri osapuolille arvoa luovan palvelukokonaisuuden, joka kattaa mitavan maantieteellisen alueen.



Yritysten omistajanvaihdos 2017 -tapahtuma yrittäjille

lauantaina 23.9. klo 9.00-16.30

Hotel Sorsanpesä, Törnäväntie 27, Seinäjoki

Ohjelma:

- Tapahtuman avaus
- **Miten meillä tehtiin sukupolvenvaihdos**
Markku ja Arto Haavisto
Rengasmesta, Kurikka
- **Suomalaisen yrittäjän menestyksen avaimet**
- Keskustelua ryhmissä
- **Ajatuksia omistajanvaihdoksesta**
Laura Jurkka
- **Kokemuksia yrityksen myymisestä ja ostamisesta**
Ossi Viljanen,
Pohjanmaan Rakennuspelti,
Seinäjoki

Ohjelman lomassa lounas ja kahvi.



Laura Jurkka

Oletko myymässä vai ostamassa

Molemmissa tapauksissa saat päivän aikana saat henkilökohtaista neuvontaa useilta paikalla olevilta ammattilaisilta. Mm.:

- Yrityksen arvonmäärittämisestä
- Yrityskaupan verotuksesta
- Yrityskaupan kauppakirjoista
 - Osakassopimuksesta
- Muutoksesta ja luopumisesta
- Kasvusta ja uudistumisesta yrittäjänä

Tutustu tarkemmin ohjelmaan ja ilmoittaudu rinnakkaisryhmiin:
www.epy.fi/tapahtumat



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto;
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Yrittäjävalmennukset Suomen Yrittäjäopistossa

Meillä Yrittäjäopistolla on useita vaihtoehtoja kouluttautua yrittäjätaipaleen eri vaiheissa. Yrittäjyyttä suunnittelulle ja yrittäjäpolun alkutaipaleella oleville löytyy Yrittäjän ammattitutkintoon valmistavaa koulutusta niin verkossa kuin lähiopetuksenakin. Verkossa tapahtuva valmennus tapahtuu siis täysin verkossa, itseohjautuvasti, omaan tahtiin. Tarvitaan vain toimiva tietokone ja nettiyhteys. Koulutuksen aikana on mahdollisuus saada tukea ja ohjausta, mutta etenemisnopeus on itse päätettävissä. Nopeimmillaan tämä Verkko AT -koulutus ja tutkinto on suoritettu jopa neljässä kuukaudessa.

Verkkokoulutuksen opintojen ohessa työestetään liiketoimintasuunnitelmaa, jossa opiskelija tekee tärkeät suunnitelmat yrittäjyyteen liittyen. Opiskelijan tehtävänä on siis tehdä mm. markkinointisuunnitelma, myyntibudjetti ja kannattavuuslaskelmat omaan yritykseen. Varsinkin alkuvaiheessa suunnitelmat on syytä tehdä huolella pohtien ja analysoiden toimintaympäristöä ja tulevaisuutta. Liiketoimintasuunnitelmaahan on syytä päivittää sitten pitkin yrittäjätaivalta - esimerkiksi vision ja strategian osalta ja seurata budjettien toteutumista - ja suunnitella jälleen tulevaa.

Yrittäjän ammattitutkinto verkossa tai lähiopetusryhmässä

Yrittäjän ammattitutkintoon valmistavaa lähiopetusmuotoista koulutusta on tarjolla Seinäjoella ja Hämeenlinnassa nonstop AT -ryhmissä. Näissä koulutuspäiviä on kerran tai pari kuukaudessa. Koulutukseen voi hypätä mukaan milloin vain ja opintojen kesto on yhden vuoden mittainen. Tämänkin koulutuksen ohessa työestetään liiketoimintasuunnitelmaa omasta liikeideasta ja samalla lailla tämä soveltuu aloittavalle yrittäjälle kuin jo muutaman vuoden yrittäjänä toimineellekin. Erona verkkokoulutukseen on se, että tässä toimitaan ryhmänä, ja opetus sekä ohjaus tapahtuvat luokkatilassa, Yrittäjäopiston omissa tiloissa Seinäjoella Framilla ja Hämeenlinnassa Verkatehtaalla.

Kehittämistyö keskiössä

Pidempään yrittäjänä toimineille Yrittäjäopisto järjestää Yritysjohtamisen erikoisammattitutkintoon valmistavaa koulutusta eri puolilla Suomea. Tuossa koulutuksessa keskitytään yritystoiminnan kehittämistoimiin asiantuntijoidemme avustuksella. Koulutus kestää reilun vuoden ja lähipäiviä on kerran kuukaudessa.

Henkilökohtaistaminen ennen opintojen alkua

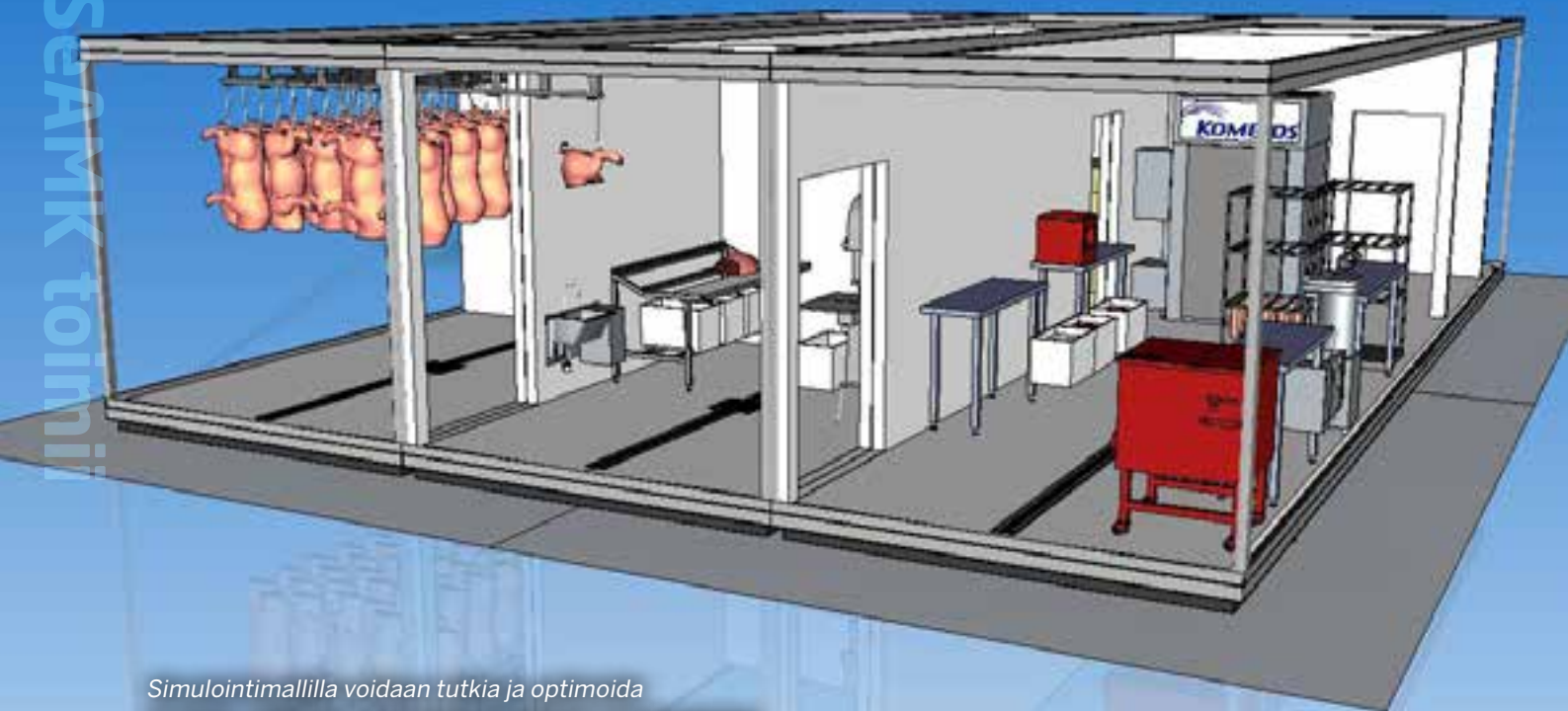
Nämä esittelemäni yrittäjävalmennukset – ja tutkinnot kuuluvat näyttötutkintojärjestelmään ja siihen liittyvään valmistavaan koulutukseen. Ennen koulutuksen aloittamista jokaisen kanssa tehdään henkilökohtaiset opintosuunnitelmat ja tutkinnon suorittamisen suunnitelmat. Arviointia tapahtuu opintojen varrella. Arvioijina meillä on ammattitaitoisia yrittäjiä ja päteviä näyttötutkintomestareita.

Itse pidän hyvin tärkeänä suunnitelmien ja laskelmien työstämistä yrittäjien kanssa. Usein yrittäjä tuntee olevansa yksin näiden asioiden keskellä. Koulutuksen myötä yrittäjät kuitenkin saavat apua ja ohjausta suunnitelmiin ja laskelmiinsa. Samalla väkisinkin tapahtuu kehitystä yritystoiminnan näkövinkkelistä katsottuna ja opinnoilla on ollut selkeä vaikutus yrittäjyyteen.

Keväisin terveisin:
Suvi Peltokangas
Yritystoiminnan kouluttaja
suvi.peltokangas@syo.fi

Kirjoittaja toimii yritystoiminnan kouluttajana Suomen Yrittäjäopistolla seitsemättä vuotta. Hän kouluttaa yrittäjävalmennusten lisäksi talouspäiviä eri koulutuksissa ja henkilöstötyön opinnoissa. Merkonomitutkinnoissa hän toimii arvioijana.





Simulointimallilla voidaan tutkia ja optimoida
hyvinkin erilaisten tuotantojärjestelmien suorituskykyä.

Viisi vaikuttavaa teknologia-askelta elintarvikealan pk-yrityksissä

Seinäjoen ammattikorkeakoulu toteuttaa yhteistyössä Satakunnan ammattikorkeakoulun kanssa hankkeen, jossa pyritään löytämään elintarvikealan yrityksille tuotantotehokkaita ratkaisuja hyödyntämällä automaatiotekniikkaa. Lisäksi mukana oleville yrityksille tehdään yrityskohtainen energia-tarkastelu energian kuluttamisesta, tuottamisesta sekä hukkaenergiasta.

Elinkeinorakenteen muutostilanteissa elintarviketeollisuuden kustannuskilpailukykyyn parantamisen merkitys korostuu, koska elintarviketeollisuuden välillinen työllisyysvaikutus on merkittävä: yksi elintarviketeollisuuden työpaikka luo keskimäärin neljä työpaikkaa muille toimialoille. Viisi vaikuttavaa teknologia-askelta elintarvikealan pk-yrityksissä -hankkeessa keskitytään tunnistamaan, arvioimaan ja mallintamaan toimintatapoja, joiden avulla pienet ja keskisuuret elintarviketeollisuuden yritykset pystyvät kustannustehokkuuttaan parantamalla lisäämään kilpailukykyään.

Teknologialla kustannustehokkuutta

Hankkeen kehittämistoimet kohdistetaan erityisesti isoissa elintarviketeollisuuden yrityksissä hyödynnettävien teknologioiden alasskaalaamiseen, tuotannon kohdennettuun automatisointiin, energian tuottamisen ja käyttämisen optimointiin sekä hukkaenergian hyötykäytön mahdollisuuksien selvittämiseen. Hankkeessa tavoitellaan viiden askeleen mallia elintarviketeollisuuden pk-yrityksissä tehtävään, kustannustehokkuutta parantavaan teknologiakehittämiseen.

Mallintaminen tapahtuu yritysten kanssa tunnistettavissa kehittämis-kohteissa tehtävien selvitysten, teknologiademonstraatioiden ja -pilottien perusteella. Jokaisessa kehittämis-kohteessa tavoitellaan viiden merkittävimmän kehittämisaskeleen tunnistamista. Näillä askelilla edetään toteuttamalla tarpeen mukaan teknologiaselvityksiä, -demonstraatioita ja pilotteja.

Teksti: Juha Palomäki. Kirjoittaja työskentelee teknologia-asiamiehenä SeAMKissa.

Viisi vaikuttavaa teknologia-askelta elintarvikealan pk-yrityksissä -hanke toteutetaan Satakunnassa ja Etelä-Pohjanmaalla, ja se kestää vuoden 2018 loppuun saakka. Hankkeen rahoittajana on Satakuntaliitto ja mukana oleville yrityksille hanke on maksuton. Elintarvikealan pk-yritykset voivat liittyä mukaan non-stop periaatteella koko hankkeen ajan.

Lisätietoja:
Juha Palomäki, 040 830 4247

Eteläpohjalaiset teollisen alan pk-yritykset eri tasoilla digitalisaatiossa

Seinäjoen ammattikorkeakoulu selvitti Digivaattori-hankkeessa eteläpohjalaisten teollisuuden alan pk-yritysten digitalisaation tilaa. Yrityksistä voidaan tunnistaa neljänlaisia yrityksiä digitalisaation suhteen. Ensimmäisellä tasolla ovat yritykset, joilla on käytössä lähinnä sähköposti ja internet-sivut. Nämä yritykset eivät ole vielä heränneet ajattelemaan, että digitalisaatio jotenkin koskettaisi heidän yritystoimintaansa. Toisella tasolla ovat yritykset, jotka ovat vähitellen heräämässä digitalisaation suhteen: toiminnanohjausjärjestelmistä on otettu osia käyttöön, pilvipalveluita ja digitaalista markkinointia on jo vähän kokeiltu. Kolmannella tasolla ovat yritykset, jotka hyödyntävät toiminnanohjausjärjestelmää sekä tuotannossa että asiakassuhteiden johtamisessa. Näissä yrityksissä jo suunnitellaan digitaalista strategiaa. Neljännellä tasolla ovat edelläkävijät: nämä yritykset ovat kehittäneet omaa liiketoimintaansa digitaalisiksi, niillä on digitaalinen strategia ja ansaintalogiikoita on muutettu digitalisaation ansiosta.

Neljännellä tasolla olevia yrityksiä on vielä hyvin vähän Etelä-Pohjanmaalla. Vain 14 prosenttia E-P:n teollisen alan pk-yrityksistä ovat tutkimuksen mukaan kehittäneet omaa

liiketoimintaansa digitaalisuutta hyödyntäen. Asia ei ole aivan yhdentekevä: kyky rakentaa digitalisaation mahdollisuuksista liiketoimintaa on yksi kasvun avaimista. Digitalisaatio tulee myös hävittämään kokonaisia aloja, eikä globaalissa kilpailussa voi enää menestyä vanhoilla toimintamalleilla.

Pienin askelin eteenpäin

Digitalisaatiossa voi edetä vähitellen. Tärkeintä on tehdä yrityksessä päätös siitä, että digitalisaatio on asia, joka on mietittävä sekä strategisella, että operatiivisella tasolla. Ensin on laitettava perusasiat kuntoon: prosessit on digitalisoitava ja toiminnanohjausjärjestelmän kaikki hyödyt otettava irti. Tämän jälkeen voidaan edetä kohti digitaalista strategiaa ja uusia liiketoimintamalleja.

Teksti: Sanna Joensuu-Salo ja Jarkko Pakkanen.
Kirjoittajat työskentelevät SeAMKissa.

Yrityksen omistajanvaihdos tavoitteeksi

Omistajanvaihdoksen johtaminen maaseutuyrityksissä on suurimmaksi osaksi hyvin samankaltaista kuin yrityksissä yleensä. Tosin maatilayritysten omistajanvaihdokset keskittyvät ymmärrettävästi maaseudulle, ja niillä onkin valtava merkitys paikallisen elinvoiman rakentumisessa.

Yrityksen omistajanvaihdos, eli myynti tai sukupolvenvaihdos, tulisi ottaa yhdeksi vaihtoehtoksi luopua yrityksestä jo yrittäjyyden ensimmäisten askelten aikana. Näin menetellen saavutetaan useita etuja. Ensinnäkin, yrityksen pitkäjänteinen kehittäminen saa tarvitsemansa perusteet ja pitkän ajan näkymät niin, että niitä myös toteutetaan yrityksessä. Toiseksi, yrittäjiltä löytyy motivaatiota panostaa liiketoiminnan kehittämiseen vielä oman yrittäjärajan viimeisinä vuosina. Kolmanneksi, yrityksen omistajanvaihdoksiin liittyy suhteellisen usein yllätyksellisyys. Yrittäjä voi keskellä vilkasta arkea saada yhteydenoton potentiaaliselta yrityksen ostajalta, joka tiedustelee olisiko yritys mahdollisesti myynnissä. Yrittäjä voi suhtautua tähän keskustelun avaukseen esimerkiksi loukkaantumalla ja sanomalla, ettei yritys missään nimessä ole myynnissä. Toisaalta yrittäjä voi siinä heti seuraavaksi vain todeta, että mielenkiintoista: kerro lisää ajatuksestasi.

Yritystä kannattaa kehittää vielä neuvottelujenkin aikana

Omistajanvaihdosneuvottelut voivat sujua hyvinkin ripeästi tai sitten niitä tuumataan eteenpäin vuosi tai parikin eikä lopputuloksesta aina ole täyttä varmuutta. Tästä johtuen yrityksen myyjän näkökulmasta yhdeksi keskeiseksi menestystekijäksi nousee yrityksen kehittäminen vielä omistajanvaihdosneuvottelujen aikana. Näin menetellen kaupan kohde pysyy tuoreena ja houkuttelevana. Tarvittaessa yritykselle voidaan löytää muitakin potentiaalisia ostajia.

Kirjoitus perustuu Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahaston rahoittaman Omistajanvaihdoksen johtaminen maaseutuyrityksissä selvityksen tuloksiin.

Teksti: Juha Tall. Kirjoittaja työskentelee yritysten omistajanvaihdosten asiantuntijana SeAMKissa.

Vuoden oppisopimustyönantajalta peukkoa ammatillisen koulutuksen uudistukselle



Sedu Aikuiskoulutus valitsi vuoden oppisopimustyönantajaksi jurvalaisen Nuohous- ja ilmastointitohtorit Oy:n -Mukavaltahan tämä tunnustus tuntuu, sanovat yrityksen omistajat Jani Kriikkula ja Jesse Myllymäki. - Oppisopimus on todella hyvä tapa hankkia uutta työvoimaa, sanoo Kriikkula. Meidän ala on sellainen, että tätä työtä ei opi kirjoista lukemalla. Tämä on käsityöammatti. Oppisopimuskoulutuksessa opiskelija pääsee heti oikeisiin työtehtäviin työpaikkakouluttajan opastuksella. Olemme kouluttaneet oppisopimuksella nuohousalan ammattitutkintoja seitsemälle henkilölle Sedun kautta.

Tulevaan ammatillisen aikuisten ja nuorten koulutuksen lainsäädännön uudistukseen Kriikkula suhtautuu positiivisesti: -Mitä enemmän koulutuksen aikana on työssäoppimista työpaikalla, sen parempi, Kriikkula tuumaa. Meillä oppisopimusopiskelija pystyy opettelemaan työtä valvotusti, kun esimerkiksi ilmastointitoite tehdään pääsääntöisesti pareittain. Työnan-

taja pystyy ohjaamaan työn tekemistä oikeaan suuntaan. Meidän firmassa hoidan itse aika pitkälle oppisopimusopiskelijan työpaikkakoulutuksen, aina yrittäjyyttä ja asiakaspalvelua myöden. Keijo Pihlajamäki hoitaa koulutuksen nuohouspuolen töihin, kertoo Kriikkula.

Tohtorit monessa mukana

Nuohous- ja ilmastointitohtorit Oy tekee nuohoustöitä Jurvan, Teuvan ja Kauhajoen alueilla. Lisäksi sisäilmapalvelut työllistävät ympäri Pohjanmaata ja isompia pitkäkestoisempia työmaita on tehty Ahvenanmaalla saakka. - Yhteistyökumppaneita ja asiakkaitamme ovat mm. Pohjanmaan ja Etelä-Pohjanmaan kunnat sekä kaupungit, Senaatti-kiinteistöt, isännöitsijät, taloyhtiöt, Are Oy ja Investigo, kertoo Kriikkula. Sisäilmakartoitustyöt ovat lisääntyneet vuosien myötä. Yrityksistä ja laitoksista pyydetään tutkimaan, onko ilmastoinnin säädöt kunnossa tai missä

on mahdollisesti vikaa, ja lopuksi pyydetään korjausehdotuksia. Myös huollot on usein laiminlyöty, kertoo Jesse Myllymäki.

-Työllistämme tällä hetkellä 16 henkilöä, sanoo Myllymäki. Oppisopimus-aika on meillä noin kahdesta kolmeen vuotta. Rekrytoimme pääasiassa verkostojen ja facebookin avulla. -Tässä työssä pitää olla sosiaalinen ja huumorintajuinen, sanoo Kriikkula ja jatkaa pilke silmäkulmassa: -Jos ei ole huumorintajuinen niin meidän kanssa kylä sen oppii!

[Teksti ja kuva: Riitta Lukkaroinen](#)



JETHRO ROSTEDT: MYynti NOUSUUN. ASENNE RATKAISEE. AINA.

Asenne. Ilman oikeaa asennetta ei myyjänä (valitettavasti) pärjää.
Myynti. Mitä myynti on? Miten se tehdään?
Myyntin brändääminen. Jälkimarkkinointi.

**Tule kuuntelemaan miten myyntikouluttaja
Jethro Rostedt
sen tekee.**

7.6.2017 klo 13.00 - 15.00,
Sedu Aikuiskoulutus, auditorio,
Rastaantaival 2, Seinäjoki.

Myyntikouluttaja Jethro Rostedtillä on yli 20 vuoden myyntikokemus ja hän on kouluttanut kymmeniä tuhansia myyjiä ympäri Suomea. Hänen taskuistaan löytyy tärppejä myös sinun ja yrityksesi käyttöön. Televisio-ohjelmien lisäksi Jethro tunnetaan kiven kovana liikemiehenä ja yrittäjänä, joka toimii isolla säteellä. Hänen edustamansa kiinteistönvälitystoimisto, aninkainen.fi on yksi Suomen suurimmista yksityisistä asunnonmyyntiketjuista.

Varmista paikkasi heti ja ilmoittaudu 31.5.2017 mennessä:
<http://bit.ly/2I2YH2K>

Osallistumismaksu 238 € (sis. alv 24%), alviton hinta 192 €
Tilaisuuden järjestäjä: Sedu Aikuiskoulutus

TÄYDENNÄ TALOUSHALLINNON OSAAMISTASI

Taloushallinnon ammattitutkinto sopii alan työkokemusta omaaville henkilöille, jotka haluavat syventää osaamistaan taloushallinnon eri osa-alueilla. Toteutetaan pääosin verkko-opiskeluna. **Suorita koko tutkinto tai kysy mahdollisuutta osallistua yksittäisiin verkkokursseihin.** Tutkinto suoritetaan omaan työhön liittyvissä taloushallinnon tehtävissä.

Valittavanasi on kolme osaamisalaa:

- Kirjanpitäjän osaamisala
- Palkanlaskijan osaamisala ja
- Taloushallinnon assistentin osaamisala.

Saat laaja-alaiset tiedot ja monipuoliset valmiudet työskennellä organisaation kirjanpito- ja palkanlaskentatehtävissä ja hoitaa laskutusta sekä myynti- ja ostoreskontraa taloushallinnon ohjelmistoja käyttäen. Seuraava aloitus 4.9.2017.

Kysy lisätietoja: Marja Nyrhinen, p. 040 868 0851
tai marja.nyrhinen@sedu.fi.

TUTUSTU
MYÖS NÄIHIN!

- **Myyntin ammattitutkinto** 4.9.
- **Sihteerin ammattitutkinto**,
taloushallinnon sihteerinä toimiminen 12.9.
- **Sihteerin ammattitutkinto**,
toimiston sihteerinä toimiminen 12.9.

sedu

www.sedu aikuiskoulutus.fi

Richard Beanin menestyskomedia
pursuaa fyysistä ja verbaalista
komiikkaa ja sen vauhdikkaassa
pääroolissa, vahingon kautta
kahden pomon palvelijaksi
ajautuneena miehenä
nähdään tv:stä tuttu
näyttelijä Janne Kataja.



Yksinyrittäjien teatteri-ilta

Yksi mies, kaksi pomoa

lauantaina 30.9. alkaen klo 16.00
Seinäjoen kaupunginteatteri

Teatteri-illan hinta 50 €/hlö (sis alv). Hintaan sisältyy illallisbuffet ja teatteriesitys.

Teatteri-illan menu klo 16

Mummonkurkkuja • Vuohenjuustosalaattia
Punajuuri-saksanpähkinä-jogurttisalaattia • Vihersalaattia ja puolukkavinaigretta
Porsaan kassleria ja ryytisnappikastiketta • Paahdettua perunaa ja juureksia
Lanttu-linssi-spelttirisottoa • Juhlalimppua ja voita
Mascarpone-mustaherukkapannacotta • Valkosuklaa- crumblea
Kahvi/tee

Kutsu jäsenyrittäjille avec

Ilmoittautumiset 11.8. mennessä:
carita.pankala@yrittajat.fi tai puh. 050 468 5011



ETELÄ-POHJANMAA

www.etelapohjanmaanyrittajat.fi



Yrittäjien kesäteatteri

∞ Hallasuon Kukka ∞

lauantaina 5.8. klo 13.45
Halkosaaren kesäteatteri, Itäkyläntie 97, Lappajärvi
välillä kahvitarjoilu

"Hallasuon Kukka on fiktiivinen tarina Peltoniemen Hintriikasta, nuoresta naisesta, jonka koruton kohta-lo on puettu Reino Helismaan kirjoittamiin laulunsanoihin sekä Tapio Rautavaaran tuotantoon yhdessä uusien näytelmään sävellettyjen kappaleiden kanssa.

Hallasuon Kukka kertoo tarinan, johon sisältyy koko elämän kirjo iloineen ja suruineen. Se on tarina suures-ta rakkaudesta ja siitä, kuinka suuri on yhteisön vaikutus yksilön elämässä – niin hyvässä kuin pahassa."

Ilmoittautumiset 14.7. mennessä:
www.epy.fi/tapahtumat tai puh. 06 420 5000



ETELÄ-POHJANMAA

www.etelapohjanmaanyrittajat.fi

BUSINESS- LUOKASSA VAPAA-AIKAAN.

TÄYSIN UUSI BMW 5-SARJAN TOURING.



Yhdistimme tyyliin urheilullisuuden luokkansa monikäyttöisimpiin tiloihin. Syntyi täysin uusi BMW 5-sarjan Touring. Se tarjoaa huippuunsa hiotun ajonautinnon, uusimmat tekniset innovaatiot ja aktiiviseen elämäsi sopivat tilat. Tutustu täysin uuteen BMW 5-sarjan Touringiin osoitteessa bmw.fi

BMW 5-sarjan Touring alkaen 53.530,17 €. Autoveroton hinta 43.730,00 €, arvioitu autovero 9.200,17 €, toimituskulut 600 €. Vapaa autoetu alk. 945 €/kk, käyttöetu 795 €/kk. EU-yhd. kulutus 4,5 l/100 km, CO₂-päästöt 119 g/km. (BMW 520d Business)



Ajamisen iloa

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**