YRIT TÄJÄN VOIMA 2 2018 MAINOSLIITE

Yrittäjät

– YRITTÄJIEN LEHTI –

Amanda Hyökki
uskoo yrittämiseen

YRITTÄJÄN ELÄMÄÄ

Jouni ja Pia Nurmi
Vihreä vetää puoleensa

Uudistunut Manski
yrittäjien silmin

TAIDE-RUUKISTA AINUTLAATUISIA KOKEMUKSIA

PÄÄKIRJOITUS

Kevät tuli Manskille!

Auringolla on käsittämätön voima. Roudan ja jään maasta nousee uusi elämä kuin taikasanalla. Vihreys ja kukat tuovat pyytämättä iloa elämäämme. Uuden kevään ja kesän koitto antaa aina uuden elämän niin luontoon kuin mieliimme.

Kouvolan keskustan maamerkki, Manskin kävelykatu, on vuoden työn tuloksena kuoriutunut kuin kukat keväällä uuteen ilmeeseen. Katu on vaalea. Katu vaikuttaa entistä avarammalta. Katu tuntuu kodikkaammalta kukka-asetelmineen, suihkulähteineen ja uusine kalusteineen. Työn tulos on mieluisa. Tuntuu kuin Manskille olisi tullut kevät – alkaisi uusi elämä!

Toivon ja nyt olisi ehdottoman tärkeää, että uusi elämä viriäisi myös ydinkeskustan palveluntarjontaan – elinvoimaan. Tyhjät liiketilat täyttyisivät eri alan yrityksistä. Kauppa kävisi ja tavarat ja palvelut vaihtaisivat omistajaa.

Olen miettinyt, ettei Manskin elinvoimaisuuden kasvattaminen saisi jäädä pelkästään toteutettujen rakenteiden varaan. Näkisin visioissani, että keskellä Manskia olisi suurtelttakatoksia, joiden alla pöytäryhmiä kahviloina ja olut/viini -tarjoilupaikkoina. Kauppakeskus Manskin seinällä näkisin suurscreenin, josta voisi katsella esimerkiksi Kymi Sinfonietan konsertteja ja paikkakunnan nuorten taiteilijoiden tuotantoa, miksei urheilupelejä niin MM-tasolta kuin paikallisten seurojen kamppailuja. Ruukuissa olevat korkeat tuijat toisivat viihtyisyyttä. Huipentumana olisi, jos joku ennakkoluuloton yrittäjä suunnittelisi, toteuttaisi ja ylläpitäisi saunan uima-altaineen esimerkiksi Manskin sivukadulle. Harrastelijasoittoryhmät esiintyisivät Manskilla päivittäin kuin Espalla Helsingissä. Talvella Manskin yhteydessä olisi luistelurata...

Näiden toimien jälkeen ei Kouvolaa voisi enää haukkua kuivaksi paikaksi. Tekisimme Manskista kouvolalaisten ja miksei naapureiden kuin turistien olohuoneen. Kun lisätään vielä Kouvolan Ydinkeskusta ry:n hyvät tapahtumat, niin eiköhän väkeä ala liikkua. Kun tulee väkeä – tuo se varmasti yrittäjiä ja liiketilat täyttyvät! Veroeurot liikkuvat!

Monissa keskusteluissa ja napakoissa on ihmetelty, miksi Manskiin sijoitetaan verovaroja, sitä kehitetään ja sitä jopa katetaan. Minun käsitykseni on, että esimerkiksi perhe, joka tulee kesällä Tykkimäkeen huvittelemaan ja sen jälkeen katsastamaan kaupungin keskustaa ja kohtaa Manskin, jossa lähes puolet liiketiloista on tyhjillään, ei saa hyvää kuvaa Kouvolasta. Ei muuta tänne eikä sitä kautta taajamiin Kuusaalle, Inksaan, Anjalaan, Valkealaan tai Elimäelle. Tekemällä ydinkeskusta eläväksi ja houkuttelevaksi näyteikkunaksi voimme tältä osin luoda uutta brändiä Kouvolasta ja yrittää kääntää muuttovirtaa vaikka pienin askelin toisinpäin.

Kävin keväällä Madeiralla, kiinnitin siellä Funchalin kävelykadulla huomioni puistonpenkkeihin. Niihin oli maalattu monenvärisiä kukkia ja lause – I love Funchal!

Tehdäänpä täälläkin – penkkeihin iloa ja teksti – ***I love Kouvola!***

Hyvää kevättä Manskille,
kuin myös kaikille lukijoille kautta koko laajan Kouvolan!

Markku Mikkola
päätoimittaja

Amanda Hyökki.

Visuaalista viestintää positiivisella synergialla

Itseään ”idioottioptimistiseksi” kuvaileva Amanda Hyökki uskoo yrittämiseen ja kulttuurikeskus Taideruukkiin. Isosti ajatteleva ja unelmiaan toteuttava graafikko on myös taitava tapahtumajärjestäjä.

Yrittäjäperheessä kasvanut **Amanda Hyökki** näki läheltä yrittämisen kaikki kasvot. Niinpä hän ei uskonut ikinä katsovansa peilistä yrittäjää. Yrittäjyyskurssille osallistuminen ja sen vierailu Taideruukissa sai vahvankin mielen muuttumaan.

– Rosoiset tilat tuntuivat jotenkin omilta ja tuli halu vaikuttaa, miltä ne näyttävät jatkossa. Yksi iso valoisa huone vetosi minuun, siitä tuli sitten minun työtilani.

Kotona Hyökki havahtui tunteeseen, tuleeko minusta oikeasti yrittäjä. Syntyi Creanda ja Hyökki muutti ensimmäisten joukossa Taideruukin tiloihin. Graafisen alan osaaja opiskeli aikanaan visuaalista viestintää ja on unelmahommissaan.

– Visuaalinen puoli on vahvuuteni ja mainostoimistotyöt olivat aina haaveeni. Nyt saan tehdä yritysilmeitä, julkaisuja ja monia muita merkittäviä projekteja useille asiakasryhmille.

Yrittäjänä Hyökki kuvaa itseään idioottioptimistiksi, joka unohtaa ikävät asiat nopeasti, ei stressaa ja uskoo, että kaikki järjestyy. Positiivisen synergian voima vie häntä eteenpäin.

Ainutlaatuinen toimintaympäristö

Hyökki vannoo yhteistyön nimeen, missä oikeat tyypit satsaavat tekemisen meininkiin ja laatuun toisiinsa luottaen. Yksi heistä on **Vesa Parvinen**, jonka kanssa hän pyörittää Pato Klubia ja Pato Areenaa.

– Creanda on minun päivätyöni, Klubi ja Areena harrastukseni. On upeaa vastata kysyntään, jonka ne ovat synnyttäneet.

Aiemmin Hyökki ei tuntenut olo-aan kotoisaksi ihmisten seurassa. Nyt hän järjestää sujuvasti yritystilaisuuksia sekä muita tapahtumia ja viihtyy ihmisjoukoissa kuin kala Kymijoessa.

Hyökki näkee Taideruukin silmissään kulttuurikeskuksena, joka tarjoaa monen toimijan kautta jotakin ainutlaatuista, mitä ei saa muualta. Omalla esimerkillään hän toimii alueen puolesta ja mietti sen kehittämistä.

– Laajemmat ruokapalvelut ja yhteneväiset aukioloajat lisäävät vetovoimaa. Jo nyt täällä käy tapahtumien myötä tuhansia vieraita kuukaudessa. Pitää ajatella isosti, niin voi saada, mitä haluaa.

Luomun tuoksuinen tuplayrittäjä

Koko ikänsä leipomoalalla työskennellyt **Marika Pelkonen** on sinut yöllisten herätysten ja päivä-unien kanssa. Vuodesta 2012 lähtien hän on elänyt myös yrittäjän arkea, missä intohimo vie voiton tuntien laskemisesta. Niin käy, kun tykkää siitä mitä tekee.

– Tuomon Luomun omistajanvaihdos oli pitkällisen ajattelun ja työn tulos. Pari vuotta sitten aloittanut Cafe Ruukitar on sille luonnollinen jatkumo.

Pelkonen oli töissä vuonna 1999 perustetussa Tuomon Luomussa neljä vuotta ennen yrittäjäksi ryhtymistään. Leipomon yhteydessä olleen kahvion jäätyä auttamatta ahtaaksi, hän mietti seuraavaa steppiä.

– Jos minä en olisi avannut kahviota Taideruukissa, joku muu olisi sen tehnyt. Nyt meillä on reilusti tilaa, jonka avara terassi kesäisin tuplaa.

Käsityönä valmistetut luomuleivät ovat edelleen Tuomon Luomun selkäranka. Tuotteita saa K- ja S-ryhmän kauppojen sekä tuottajatorien lisäksi Cafe Ruukittaresta, jossa valmistuu lisäksi suolaisia ja makeita herkkuja asiakkaiden nautittavaksi. Myös paljon kysytyt erikoisruokavaliot on huomioitu.

Pelkosen yritykset työllistävät kahdessa eri paikassa hänen itsensä ja miehensä lisäksi viisi henkilöä.

Linja-autoperheessä piisaa palvelua ja tunnelmaa

Hyvärisen suvun yhteinen helmi on hioutunut 50 vuoden ikään. Ratti pyörittää rikasta yrittäjäelämää isän ja äidin työtä kunnioittaen. Anjalan aidoin huoltoasema on täynnä jo ennen avaamisaikaa.

Tunnelma on kuin savolaisissa seuroissa, vaikka istuu Anjalan lakeuksilla. Kolme tytärtä ja heidän yksi veljensä suoltavat juttua perheestä, elämästä ja yrittäjyydestä. He jos ketkä niistä tietävät, sillä heistä jokainen on ollut kyydissä yli 40 vuotta.

Anu Kanerva, **Maarit Toikka** ja **Manti Byman** tulivat vähän myöhemmin osakkaiksi Anjalankosken Linjaan, jonka heidän vanhempansa **Niilo** ja **Seija Hyvärinen** sekä veljensä **Mikko Hyvärinen** perustivat vuonna 1975. Yrityksen toiminta alkoi nimellä N. Hyvärinen vuonna 1968 eli matkaa on taitettu pian 50 vuotta.

– Isämme toimi metallitöiden opettajana ja Anjalan kunta velvoitti hänet hankkimaan kunnalle linja-auton, jolla hän kuljetti oppilaat kouluun ja kotiin opetustyön lomassa. Sitten hän anoi liikenneluvat ja alkoi ajaa koulukyytejä ja tilausajoja, kuvailee Kanerva yrityksen syntyvaiheita.

Lapset ja perheenjäsenet ovat päässeet toimintaan mukaan enemmän ja vähemmän vapaaehtoisesti. Kaikki he muistelevat kuitenkin yhdessä kuljettua matkaa kiitollisina.

– Olemme saaneet elää henkisesti rikkaan elämän. Paljon on nähty, koettu ja tavattu valtavasti ihania ihmisiä. Isän ja äidin työtä kunnioittaen olemme menneet eteenpäin, antaa Toikka tunnustusta vanhemmilleen.

Manti Byman, Mikko Hyvärinen, Maarit Toikka ja Anu Kanerva.

PALJON ON YHDESSÄ NÄHTY JA KOETTU.

Ajanmukainen erikoiskalusto

50 vuoden aikana on linja-auto-ala kokenut monet mullistukset. Liikennelupia saa nykyään helposti, tarjonta on lisääntynyt ja liki kaikki kuljetukset ovat kilpailtuja. Anjalankosken Linjalla on nyt seitsemän autoa, parhaimmillaan niitä oli 12.

– Me emme ole lähteneet huutokauppaan, meidän valttimme ovat ajanmukainen ja laadukas kalusto, erikoistuminen sekä viimeisen päälle hyvä palvelu, Byman linjaa.

Invahisseillä ja -vessoilla varustetut tasalattia-autot palvelevat erityisesti vammais- ja vanhusasiakasryhmiä. Kaupunki, seurakunta, urheiluseurat ja yritykset muodostavat ison osan asiakkaista, matkat suuntautuvat pääosin kotimaahan sekä Tukholmaan ja Tallinnaan. Venäjän kotiseutumatkailu on sen sijaan hiipunut Viipuri- kortin ajoista.

Oma tapa tehdä työtä kantaa

BP ja Union ovat vaihtuneet Nesteen väreiksi, mutta toiminta on yhtä ja samaa taattua laatua. Näin voi kuvata Anjalan Autopalvelun pyörittämää huoltamo- ja kahvilatoimintaa, joka alkoi nykyisellä paikalla vuonna 1980.

– Pitäähän kylässä yksi huoltoasema olla. Meillä ei ole kauppaa, eikä meiltä saa keppanaa, mutta palvelu on sitäkin parempaa, eikä asiakas jää koskaan yksin, Mikko Hyvärinen vakuuttaa.

Paikka on tunnettu Niilo Hyvärisen ajoilta asti siitä, että kahvio on täynnä jo ennen avaamisaikaa, mikä on kello kuusi.

Kahvit, sämpylät ja savukkeet ovat haluttua tavaraa työhön matkaaville kulkijoille.

Kolmas ja neljäs polvi Hyvärisiä on jo tullut mukaan yritystoimintaan. Maailmaan muuttumiseen ja tulevaisuuteen he kaikki suhtautuvat tyynesti. Kun yrittäminen maistuu ja asiakkaat arvostavat palvelua, matka jatkuu omaan tekemiseen luottaen.

PYSY TERVEENÄ – PARANE NOPEAMMIN NUKU PAREMMIN
BEMER-hoitolaitteet kotiin,työpaikalle, hoitolaitoksiin.

Maarit Kemppinen
P. 040 7797988
maarit.kemppinen@bemermail.com
https://kemppinen.bemergroup.com
BEMER PARTNER

PALVILIHA OY
Aitoja palvituotteita ja laadukkaita makkaroita
PALVILIHA OY KORIA
TEHTAANMYYMÄLÄMME AVOINNA
ma-ke 7.00-15.00 ja to-pe 7.00-17.00
Palviliha Oy / Kirjapainontie 4, 45610 Koria / puh. 05 382 1115
www.palviliha.fi / tykkää meistä Facebookissa

Pihasuunnittelu PuutarHanne
Pihasuunnitelmat
Pihaneuvonta
www.puutarhanne.fi
0500 359130

Eläinklinikka SIILI
Yksilöllistä ja kokonaisvaltaista hoitoa lemmikillesi.
Pieneläinten terveydenhoito- ja perus-eläinlääkäripalvelut sekä erikoisosaamisena akupunktio ja sisätaudit.
SUOMALAISTA PALVELUA
Vastaanotto ajanvarauksella,
p. 044 511 1957
Nettiajanvaraus perustoimenpiteille
www.siili.vet
Pieneläinsairauksien erikoiseläinlääkäri Erja Saarto
Kappelikatu 11, 45130 Kouvola
SYMPAATTI ITSENÄISET ELÄINKLINIKAT

YRITTÄJÄN VOIMA
Yrittäjän Voima on Anjalankosken, Kouvolan, Kuusankosken ja Valkealan yrittäjien oma lehti. Lehti julkaistaan mainosliitteenä Kouvolan Sanomissa.
Sisällöt, suunnittelu ja taitto sekä paino: Kaakon Viestintä
Yrittäjät

YRITYSKAUPPAMIEHET
YRITYKSEN OSTO & MYYNTI
Ajatteletko yrityksesi myyntiä vai kiinnostaako toimivan yrityksen ostaminen? Näihin ja moniin muihin kysymyksiin löydät apua Yrityskauppamiehiltä.
OTA ROHKEASTI YHTEYTTÄ AJOISSA – VAIKKA HETI.
YRITYSKAUPPAMIEHET / TULOSTAITOA OY, MIKA LOKKILA
puh. 0500 550 213 • www.yrityskauppamiehet.fi • mika.lokkila@tulostaitoa.fi
Kauppalankatu 4 (Viiraamo Manski), KOUVOLA

LVI-JÄRJESTELMIEN AMMATTILAINEN PALVELUKSESSASI
• lämpöpumppujen myynti, asennus ja huolto
• iv-laitteiden huolto
• ilmamäärien mittaus ja säätötyöt
www.hatech.fi
HATECH KIINTEISTÖTEKNIIKKA OY
puh. 044 518 1558
asiakaspalvelu@hatech.fi
Avoinna arkisin 8.00-16.00

Menesty julkisissa hankinnoissa!

Hankintalainsäädäntö asettaa velvollisuuksia ennen kaikkea hankintayksiköille, ei niinkään tarjoajille. Sääntelyn ollessa varsin yksityiskohtaista, menestyminen tarjouskilpailussa edellyttää, että myös tarjoaja tuntee hankinnoissa noudatettavat lakisääteiset menettelytavat.

Tarjoajan tulee tuntea myös hankintalain sisältö pystyäkseen valvomaan oikeuksiaan hankintaprosessissa.

Markkinakartoitus – hankintalain paras säännös

Julkiset hankinnat ovat viestintää ja onnistunut hankinta edellyttää vuoropuhelua. Tarjoajan vaikutusmahdollisuuksien kannalta hankinnan valmisteluvaihe on tärkein: silloin voidaan vaikuttaa koko hankinnan toteuttamiseen.

Markkinakartoituksista hyötyvät sekä yrittäjät että hankintayksiköt: mitä aiemmin tilaaja saa viestinnän toimimaan yritysten kanssa, sitä paremmiksi saadaan laadittua hankinnan määrittelyt ja ehdot, ja sitä varmemmin saadaan hankittua tarvetta vastaavia ja kustannustehokkaita tuotteita ja palveluja.

Tarjoajia koskevat soveltuvuusvaatimukset

Hankintailmoituksessa ja tarjouspyynnössä tulee ilmoittaa tarjoajaa koskevat soveltuvuusvaatimukset ja -ehdot.

Soveltuvuuteen liittyvät vaatimukset voivat olla tarjoajan taloudelliseen ja rahoitukselliseen asemaan sekä tekniseen suorituskykyyn ja ammatilliseen pätevyyteen liittyviä vaatimuksia. Soveltuvuuteen liittyviin vaatimuksiin kannattaa vastata täsmällisesti. Mikäli tarjoaja ei yksin täytä esitettyjä vaatimuksia, kannattaa harkita, voisiko mukaan ottaa alihankkijan, jolloin tarjoaja voisi vedota alihankkijan referensseihin tai muihinkin resursseihin tarjouksessaan.

Vaihtoehtoisesti tarjoaja voisi muodostaa muiden yritysten kanssa ryhmittymän eli konsortion, joka tekee tarjouksen yhdessä.

Mitä asioita yrittäjän kannattaa tarjouspyynnöstä selvittää?

Selvitä ainakin, mitkä ovat hankinnan vähimmäisvaatimukset? Mitä asiakirjoja tarjoukseen tulee liittää? Millä perusteilla tarjouksia vertaillaan? Millaisiin sopimusehtoihin tarjouksessa tulee sitoutua? Milloin ja missä muodossa tarjous tulee antaa? Miten pyydetään lisätietoja, jos tarjouspyyntö on epäselvä, ja miten tarjoaja saa tiedon mahdollisista tarjouspyynnön täsmennyksistä.

Miten varmistat menestymisesi tarjousvertailussa?

Kiinnitä erityistä huomiota siihen, millä perusteella ja millaisiin selvityksiin perustuen tarjouksia vertaillaan. Huomioi erityisesti, etenkin jos olet kilpailutuksen kohteena olevan tavaran tai palvelun nykyinen toimittaja, että hankintayksikkö ei voi huomioida tiedossaan olevia, toimittajaa koskevia tietoja, vaan vaadittavat selvitykset tulee tuoda esille tarjouksessa.

Ota huomioon, että tarjouksen tulee olla lopullinen ja sitä arvioidaan juuri sellaisena, kun se on toimitettu. Hyvä selvitys ei aina ole välttämättä pitkä, vaan tärkeintä on se, että selvityksestä käyvät ilmi vähimmäisvaatimuksen tai vertailutekijän kannalta olennaisimmat tiedot.

Kehitä hankintaosaamistasi

Yrityksille suunnattu Menesty julkisissa hankinnoissa -koulutus järjestetään 7.6.2018 klo 9-12.00 Kouvola Innovation Oy:n tiloissa. Koulutuksessa käydään läpi hankintaprosessi tarjoavan yrityksen näkökulmasta ja annetaan neuvoja hankintaprosessin eri vaiheisiin. Lisätiedot ja ilmoittautumislinkki löytyvät Kinnon tapahtumista www.kinno.fi. Tilaisuus on maksuton.

Nähdään tapahtumissa!

Hankinta-asiamies
Marita Melkko
Kouvola Innovation Oy,
Vartiotie 4, 45100 Kouvola
Puh. 020 615 5039
marita.melkko@kinno.fi

Kouvola innovation

Vihreä vetää mestaripariskuntaa puoleensa

Viherrakentamiseen ja puutarhamyymälään keskittyneet Valkealan Joona Oy ja Ruokolaisen Kukka ovat Pia ja Jouni Nurmen nykyiset lajit. Myös puutavara ja jäätelö käyvät kaupaksi.

Kun Valkealan Kajo juhli vuonna 1998 lentopalloilun naisten SM-kultaa, oli **Pia Heikari** kentällä humussa mukana. Pian sen jälkeen perusvalkealalainen avioitui Turusta Kouvolan seudulle laskuvarjojääkäriksi suunnistaneen **Jouni Nurmen** kanssa ja perheeseen syntyi vuosien varrella kolme lasta.

Jouni on urheilumiehiä hänkin, helsinkiläisen Roostersin väreissä hän voitti SM-, PM- ja EM -mestaruuksia kasapäin amerikkalaisessa jalkapallossa. Kouvolassa hän perusti **Juha Kanerviston** kanssa Kuntokeskus Ykkösen ja yritti siellä yhteensä 13 vuotta.

– Kun oma urheilu-ura hiipui, viherala alkoi kiinnostaa, kouluttauduin siihen ja aloin viherrakentajaksi. Tässä paikassa on yritetty jo 12 vuotta.

Tuolla paikalla hän tarkoittaa VT15:n risteystä Valkealan kohdalla, missä Valkealan Joona toimii.

Ensimmäiset työt hän teki Valkealan kunnan leikkikentillä, sittemmin mukaan tuli Lappset-leikkikenttävälineiden asennusta ja monia eri yrityksiä palvelevat viihertyöt.

– Viherrakentamisen osuus on liikevaihdosta noin 75 prosenttia. Alun perin tähän piti tulla konehalli, mutta siitä tulikin myymälä.

Suvun perinteet jatkuvat

Ruokolaisen Puutarha on perinteinen ja tunnettu yritys, jonka Pian isovanhemmat perustivat aikanaan. 93-vuotias isomummo jaksaa välillä vieläkin käydä katsomassa, että homma toimii. Ruokolaisen Kukaksi matkan varrella muuttunut yritys tarjosi töitä myös Pialle ja kun hän siirtyi Joonaan töihin, sai vanha nimi jäädä elämään.

Jouni Nurmi ja Pia Heikari.

MASOKISTISTA URHEILUHENKISTÄ YRITTÄMISTÄ.

Myymälästä löytyy kaikkea puutarha-alaan liittyvää, valikoiman ja varaston pitävät laajana omaan viherrakentamiseen menevät tuotteet. Hintakilpailuun Nurmet eivät ole lähteneet mukaan.

– Hyvin hoidetut ja hyvälaatuiset kasvit sekä viimeiseen asti viety palvelu on meidän tapamme toimia. Meiltä riittää aikaa vaihtaa muutama sana ja auttaa tavaroiden liikuttelemisessa.

Vaikka talvikausi on selvästi hiljaisempi, myymälä palvelee läpi vuoden. Oman lisänsä kauppaan tuo puutavaran myynti, josta löytyvät yleisimmät laadut omatoimirakentajille ja pienyrityksille.

Yrittäjyyttä peliin työsuhteissa

Viherrakentaminen työllistää keväästä syksyyn 3–4 henkilöä Jounin lisäksi. Hän tavoittelee määrätietoisesti mallia, missä työntekijät tekevät työtään oman yrityksen kautta.

– Se on minusta tulevaisuuden juttu ja selkeä toimintatapa, kun korvaus tulee tehdystä työstä.

Seuraava polvi on kavereineen päässyt yrittämiseen makuun kesäsissä jäätelökioskissa. Omat tulevaisuuden ratkaisunsa he kuitenkin tekevät omista lähtökohdistaan.

Työmailla hääräävällä Jounilla ja myymälästä vastaavalla Pialla kuntoa ja kestävyyttä yrittämiseen riittää.

– Olemme vähän tällaisia masokistiluonteita, urheiluhenkisiä kun olemme.

Yrityskummit tavoittelee läheisempää yhteistyötä yrittäjäyhdistysten kanssa

Kouvolassa toimii viisi yrittäjäyhdistystä pääosin vanhojen kuntarajojen pohjalta. Yrittäjäyhdistysten jäsenyritykset ovat yrityskummien ydinasiakaskuntaa. Mahdollistaakseen yrittäjäyhdistysten jäsenille yrityskummien palvelujen paremman saatavuuden on Kouvolan yrityskummit päättänyt nimetä kaikille viidelle yhdistykselle oman yhteyshenkilön. Kymen Yrittäjät on toimittanut yhdistysten hallituksille yrityskummipalvelusta ja yhteyshenkilöistä laatimamme tietopaketin.

Yhteyshenkilöiden tavoitteena on luoda kontaktit yrittäjäyhdistyksiin ja lisätä valmiuksia laadukkaan yhteistyön laajentamiselle. Yrityskummit tukevat ja ohjaavat pienyrityksiä liiketoiminnan haasteissa. Kouvolassa toimii 17 monipuolisen yritys- ja johtamiskokemuksen omaavaa yrityskummia. Vuosittain on palveltu noin 20 yritystä.

Suomen yrityskummit ry (www.yrityskummit.fi) on tehnyt palvelun asiakaskokemusta koskevat selvitykset vuosina 2017 ja 2018. Valtakunnan tasolla palaute on ollut erittäin hyvä. Kymenlaaksossa tämän vuoden alun kyselyssä asiakaspalaute parani erittäin hyvästä erinomaiseksi. Yhdeksän kymmenestä asiakkaasta antoi yrityskummien palvelusta kouluarvosanan 9 tai 10 eli lukeutui palvelun suosittelijoihin.

Kymenlaakson aluekummi ja Suomen yrityskummien hallituksen jäsen **Matti Kulla** onkin hyvin innostunut erinomaisesta palautteesta ja toivoo yrittäjien hyödyntävän aktiivisesti tätä maksutonta palvelua. Se on hyvin vaivatonta: yrityskummien kotisivuilla on "Hae yrityskummia" -toiminto. Yrittäjän täyttämän nettilomakkeen perusteella hänelle tarjotaan mahdollisimman sopiva yrityskummi ja yhteistyö voidaan aloittaa parhaimmillaan jo muutaman päivän sisällä.

Lisätietoja:
aluekummi Matti Kulla,
041 545 0450,
matti.kulla@propart.fi
aluekoordinaattori
Leena Gardemeister Kinno,
0206 158 191,
leena.gardemeister@kinno.fi

VARAA MATKASI AJOISSA! KOUVOLAN MATKATOIMISTON
MATKAVINKIT SYKSYLLE

KAAMOSTA PAKOON AURINKOISEEN
NIZZAAN 555€/HLÖ
NAUTI AZURIN SINISESTÄ TAIVAASTA!

Flickr: Claude Schlanger

Flickr: Roman Königshofer

Tämä matka harvoin tarjolla!

NIZZA JA VIEHÄTTÄVÄ
LA MALMAISON NICE -HOTELLI
Hotelli La Malmaison tarjoaa yksilöllistä palvelua ja sijaitsee Nizzan keskustassa rauhallisella "kultaisen neliön" alueella 5 minuutin kävely matkan päässä rannasta ja juna-asemasta. Päivämatkat Monacoon, Cannesiin ja vaikka Italiaan markkinoille onnistuvat helposti.

Lennot:
8.11. Helsinki-Nizza 09.00–11.30
11.11. Nizza-Helsinki 10.10–14.35
Norwegian, suorat lennot
Majoitus: La Malmaison ****

Hotelli on remontoitu vuonna 2016 Art deco tyyliin (wifi, taulu-tv, ilmaiset elokuvakanavat, yksilöllinen ilmastointi/lämmitys, tallelokero ja minibaari). Executive huoneissa myös pieni parveke. Hotellissa saa palvelua myös suomeksi. Buffet aamiainen, jossa myös Nizzalaisia erikoisuuksia, kuten "Pizzaladiere".

Hinta sisältää:
• 3 yön majoituksen 2 hengen Executive-huoneessa
• Nizzan kiertoajelun suomenkielisen oppaan johdolla
• Kuljetukset lentokentältä mennen tullen

Tee unohtumaton matka Italiaan
SARDINIAAN
24.–29.9.2018, 1.798€/HLÖ

Italialle kuuluva Sardinian saari lepää läntisessä Välimeressä. Naapurina on Ranskan Korsika. Voimakas luonto, historia, kulttuuri, tavat ja jopa kieli, murteisiin perustuva sardi, ovat saarelaisten ikiomia. Siksi Sardinia kiehtoo ja yllättää. **Oppaana Sardinian asiantuntija Silja Tuominen** ja matkanjohtajana Anna-Liisa Huhtala-Fiskars: hän antaa lisätietoja puh. 040 590 5332. *Kodin Pellervon lukijamatka.*

Flickr: Achilli

Flickr: Alex Malev

Flickr: Gabriela Pilz

Pietari–Neva–Valamo–Syväri–Ääninen–Kiži–Mandrogi–Pietari
LAATOKAN JA ÄÄNISEN RISTEILY
19.–23.7.2018, alk. 890,00 €/hlö + viisumi

Lähde unohtumattomalle laivamatkalle Euroopan laajimmille järville Laatokalle ja Ääniselle.

Matkaan mahtuu runsaasti kaunista ja mielenkiintoista nähtävää, mm. Valamon luostarisaari, luonnonkaunis Syväripoki sulkuineen, Äänisen aallot sekä ainutlaatuinen Kizin museosaari ja Perinnekylä Mandrog. Pietarissa ihailemme kaupungin nähtävyyksiä.

Risteilyn hintaan sisältyvät:
• herkulliset täysihoitoruokailut laivalla
• päivittäiset retket ja pysähdykset matkan varrella
• yöpymiset m/s Vissarion Belnskij -laivalla
• runsas ohjelmatarjonta laivalla

Matkalla on suomalainen matkanjohtaja ja kohteissa paikallisoppaat täydentävät tietojamme Venäjästä eilen ja tänään.

KYSY LISÄÄ TOIMISTOLTAMME!

Syksyiseen
KRAKOVAAN
5.–8.10.2018, 525€/hlö

Tutustu kuvankauniiseen Krakovaan opastetulla ryhmämatkallamme! Suomeksi opastetut retket – kaupunkikierros ja Auschwitz – ja sopivasti aikaa myös omatoimiseen kaupunkiin tutustumiseen.

Kaunis ja sopivan pieni, Puolan entinen pääkaupunki Krakova, on yhdistelmä modernia kaupunkia, kulttuuria ja värikästä historiaa. Norwegianin lennot.

KOUVOLAN MATKATOIMISTO
Kouvolalainen perheyritys – yhtä matkaa maailmalle
Palvelemme Sinua ma–pe 9–17 | Asemakatu 1 Kouvola
puh. 05 744 3100 | matkat@kouvolanmatkatoimisto.fi
www.kouvolanmatkatoimisto.fi
Toimistokulut 10 €/varaus. Pidätämme oikeuden mahdollisiin muutoksiin

Testaa liiketoimintasi – vältä kuolemanlaakso

Aloittava yrittäjä on täynnä intoa ja ideoita, mutta läheskään kaikki eivät onnistu ylittämään niin sanottua yrittäjyyden kuolemanlaaksoa. Tilastokeskuksen mukaan joka toinen suomalaisyritys lopettaa viiden vuoden sisällä perustamisesta.

On selvää, että monissa yritystarinoissa, joissa toiminta on päättynyt, on kohdattu sitä ennen voimattomuutta, taloudellista ahdinkoa, pelkoa, unettomia öitä, uskomatonta väsymystä ja ahdistusta.

Kaikkien kohdalla ei ole voitu myöskään välttää riitoja ja osa ajautuu lopulta konkurssiin.

Startup -maailman hengessä voi lähteä toimimaan rohkeasti ilman sen tarkempia suunnitelmia. Suurin osa yrityksistä on kuitenkin aivan tavallisia yrityksiä, joiden olisi syytä paneutua heti yrityksen alkumetreillä liiketoimintasuunnitelmaan, pohtia yrityksen strategiaa ja visiota sekä miettiä, mitä ovat ne riskit, joita yritys voi kohdata ja mitkä niistä voivat suistaa yrityksen raiteiltaan tai halvaannuttaa sen toimintakyvyn.

Kuolemanlaaksossa on useimmiten lopulta kyse yrityksen rahoituksen loppumisesta. Onko tehty suunnitelmaa siitä, kuinka alkuvaiheen rahoitus varmistetaan, ennen kuin markkinoinnin, myynnin ja operatiivisen toiminnan kautta saadaan yrityksen kassavirta tasolle, jolla joustava päivittäinen liiketoiminta mahdollistetaan.

Usein aloittavat yrittäjät laskevat rahan tarpeen alakanttiin ja myynnin liian optimistisesti. Kassavaje kiristää useinmiten myös mahdollisten liikekumppanien välejä, jos yrittäjäuralle on lähdetty useamman henkilön voimin. Rahan käytöstä tulee helposti erimielisyyttä ja riitaa, kun ollaan taloudellisesti tiukalla. Tämä ei voi olla näkymättä liiketoiminnassa.

Hyvä kirjanpitäjä on alkavalle yritykselle kullan arvoinen. Useimmat kirjanpitäjät osaavat laskea, mutta kaikki eivät kykene neuvomaan yrittäjää, jotta voitaisiin suunnitella ja ennakoida liiketoimintaa kattavasti, jotta kuolemanlaakso voitaisiin välttää.

Hyvät neuvot ja apu ovat tärkeitä yritykselle myös silloin, kun ollaan jo vaikeuksissa. Paniikissa huolien keskellä ymmärrettävästi lamaannutaan ja toiminta halvaantuu, kun tärkeintä olisi hetkeksi pysähtyä ja päättää nopeasti jatkotoimenpiteistä.

Ongelmien pitkittäminen ja lakaiseminen maton alle on inhimillistä, mutta sen seurauksena lopullinen kustannus on lähes aina suurempi nopeisiin toimenpiteisiin verrattuna. Näissäkin tilanteissa on hyvä käyttää apuna ulkopuolista ammattilaista, kuten lääkärin apu on tarpeen sairauden kohdatessa.

Osaa riskeistä voidaan hallita myös ulkoistamalla riski vakuutusyhtiölle. Ulkoistettavia riskejä ovat muun muassa omaisuuteen ja toimintaan liittyvät vahinkoriskit sekä henkilöriskit tapaturmien ja sairauksien hoidossa ja ohimenevän työkyvyttömyyden aiheuttamien kustannusten korvaamisessa.

Vakuutettavissa riskeissä yhteistyökumppaneita ovat vakuutusyhtiöt tai niistä riippumaton vakuutusmeklari, joka edustaa asiantuntijana asiakasta riskien kartoittamisessa, vakuutusyhtiön valinnassa ja vahinkojen hoitamisessa. Riskienhallinta on lopulta kokonaisvaltaista toimintaa, jota hallitaan liiketoiminnan hyvällä suunnittelulla sekä erilaisin sopimuksin osakkaiden ja liikekumppaneiden välillä. Näissä on oltava tarkkana ja sopimukset on laadittava huolellisesti.

Osakassopimuksella yhdessä yrittämään lähteneet henkilöt kirjaavat yrityksen toiminta-ajatuksen, suuntaavat yrityksen toimintaa tulevaisuuteen ja kunkin osakkaan roolia yrityksessä. Samalla sovitaan pelisäännöistä sekä ratkaisuista tilanteissa, jotka voivat koskea erimielisyyksiä, sopimuksen vastaista toimintaa tai sitä, kuinka yrityksen omistus järjestetään tilanteessa, jossa joku joutuu tai haluaa luopua omistuksestaan.

Lue lisää: www.tulostaitoa.fi

Mika Lokkila
hallituksen varapuheenjohtaja, rahastonhoitaja
Kouvolan Yrittäjät

MONIEN MAHDOLLISUUKSIEN MANSKI.

Uudistunut Manski yrittäjien silmin

Kouvolan keskustan kävelykatu on pessyt perusteellisesti kasvonsa. Miten yrittäjät kokevat uudistuneen Manskin ja millaisia odotuksia ja toiveita heillä on huomisen suhteen.

Kivijalkakaupalle on paikkansa

Ihmisten mukanaan tuoma elämä ja vilske ovat saaneet uudistuneen Manskin heräämään puiden ja kasvien lailla. Puitteet ovat kunnossa, nyt on meidän kaupunkilaisten ja yrittäjien aika hyödyntää niiden tarjoamat mahdollisuudet.

Paikalleen ei passaa jäädä, vaan tulee olla aktiivinen ja osallistua tekemiseen ja kehittämiseen. Kaikki on niin sanotusti omissa käsissä.

Kivijalkamyymälälle on edelleen paikkansa. Haluamme tarjota kasvot ja henkilökohtaista palvelua, jotta asiakkaan tarvitsema tuote vastaa juuri haluttua.

Piia Saarinen
Kouvolan Luontaistuote

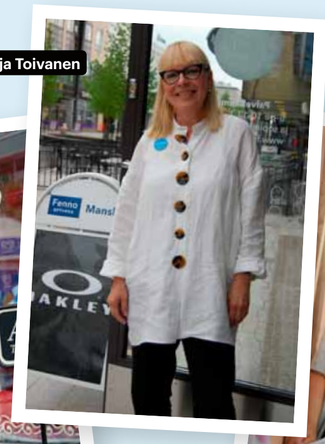
Kansa käyttämään palveluita

Kävelykadun uudistaminen on onnellisesti ohi ja Manski on nyt mukava ja viihtyisä ihmisten olla ja kulkea. Ruokaa, kahvia ja juomaa on hyvin tarjolla, mutta muutakin mahtuu eli erityyppisille palveluille on tilausta tulla.

Kouvolalaiset elävät omantaista elämää ja toivon heiltä nyt rohkeaa ja uudenlaista otetta palvelujen käyttämiseen. Olemme tunnettu ja tunnustettu urheilukaupunki, yhtä lailla voimme saada aikaan hyvää meininkiä keskustaan. Siispä kansa kaduille ja yrittäjät heitä palvelemaan.

Haluan uskoa nousuun, ja merkkejä siitä on olemassa. Me voimme jokainen yhdessä ja erikseen tehdä siitä totta.

Niina Frimodig
Three Wings



Nina Puntti

Manskin voi löytää uudelleen

Kauniit ilmat ja runsaat tapahtumat ovat vetäneet väkeä mukavasti Manskille. Kävelykadun uusi ilme on hieno mahdollisuus löytää Manski uudelleen ja ottaa se omaksi vakiopaikaksi. Käyttämätöntä potentiaalia keskustassa on yhä runsaasti.

Palvelevissa liikkeissä on nyt helppo asioida ja löytää itselleen sopivaa ostettavaa. Meillä on omat uskolliset vakioasiakkaamme, mutta on ollut mukava havaita, että uusiakin on käynyt ovesta peremmälle.

Kehittymällä sekä palveluita tarjoamalla ja käyttämällä viemme keskustaa haluttuun suuntaan. Uusille avauksille ja hyville ideoille on tilaa!

Satu Mäkinen
Muotitalo Lehto

Kouvolan parhaalla paikalla

Olen tosi tyytyväinen siihen, että Manski uudistettiin ja miten hyvin työ sujui. Vanha huonokuntoinen katu on nyt viihtyisä olohuone, jonka kruunaavat monet kauniit elementit. Saan tehdä kauppaa Kouvolan parhaalla paikalla, mihin asiakkaani pääsevät helposti ikään ja kuntoon katsomatta.

Minulle ehdoton ykkösasia on palvella asiakkaita, täyttää heidän tarpeitaan ja ratkaista heidän ongelmiaan. Tällä alalla menemme iholle ja käsittelemme henkilökohtaisia asioita, niissä on ihana kokea onnistumisen tunteita yhdessä.

Omalla aktiivisuudella voi saada paljon hyvää aikaan. Turhan niuhottamisen voimme sen sijaan unohtaa. Tämä on minun juttu, ja se on Manskilla.

Nina Puntti
Kuusaan LiiviShop

Sopii palvelevalle erikoiskaupalle

Aloitin 15 vuotta sitten yrittäjänä kävelykadulla, ja palasin tänne hiljattain takaisin, erittäin onnellisena. Manskilla on tulevaisuus, kaikki näyttää nyt oikein hyvältä ja asiakkaat palaavat tänne löytämään omat liikkeensä. Niin on käynyt minullekin.

Kivijalkamyymälän tyylinen toiminta sopii minulle ja optikkoalan kotimaiselle yksityiselle liikkeelle, missä on kyse pienyrittäjyydestä sekä henkilökohtaisesta asiakaskontaktista ja palvelusta. Samantapaisia palvelevia erikoisliikkeitä mahtuu Manskille lisää, niiden paikka on juuri täällä.

Tarja Toivanen
Fenno Optiikka Manski

Hyödyllisiä ja houkuttelevia yrityksiä

Olen pannut ilolla merkille, kuinka erityisesti lapsiperheet mutta myös kaikenikäiset ihmiset ovat löytäneet kasvonsa pesseen Manskin yhteiseksi olohuoneeksi. Se on hyvä merkki ja panostus on oikeaan osunut, sillä kaupunki tarvitsee keskustan ja sinne kasvavia asiakasmääriä.

Kaipaan keskustan palvelutarjontaan moninaisuutta, esimerkiksi kodinkone- ja elektroniikka-alan liike ja urheilukauppa ovat monelle hyödyllisiä ja asiakkaita houkuttelevia liikkeitä.

Meille asuntokauppa ja asuntokannan lisääminen tuo asiakaskuntaa. Sisustaminen on toki myös inspiraatiolaji ja kadulla kävelijät poikkeavat sisään ex tempore -tyyliin.

Jonna Eloranta
Sisustus Eloranta

Markkinavuoropuhelu lisää yhteisymmärrystä

Hankintaohjelman synnyttäminen on yksi näkyvimmistä tekijöistä lisätä yrittäjien ja kaupungin yhteistyötä Kouvolassa. Kaupungin hankintapäällikkö **Marja-Liisa Jyrkilä** on tyytyväinen siihen, mitä laajan valmistelun tuloksena on saatu aikaan. Kaupungin tuore strategia linjaa elinvoiman ja paikallisuuden hankintaohjelman yhdeksi kärkiteemaksi.

– Elinvoiman kasvun tukeminen, kestävä kehitys, yhteiskuntavastuu ja hankintatoiminnan kehittäminen ovat hankintaohjelman keskeiset päämäärät.

Jyrkilä korostaa markkinavuoropuhelun merkitystä paikallisuusasteen kasvattamisessa hankinnoissa ja paikallisen tarjonnan lisäämiseksi suunnittelussa. Hän kehottaa yrittäjiä ottamaan vaarin hankintalain suosituksesta ja hakeutumaan avoimeen keskusteluun.

– Se on sallittua ja toivottavaa. Vuoropuhelun kautta molemminpuolinen ymmärrys lisääntyy. Me saamme tietoa mitä markkinoilla on tarjolla ja yrittäjät tietävät, mitkä ovat odotuksemme. Ennen tarjouspyyntöä käytävä vuoropuhelu ohjaa siten hankintaa oikeaan suuntaan.

Vuoropuhelu jatkuu myös itse hankintasopimuksen toteuttamisen aikana ja antaa oleellista lisätietoa uutta hankintaa silmällä pitäen.

Hankintojen kehittäminen ja hankintaohjelman laatiminen on ollut suunnitelmallinen prosessi, missä on varattu riittävästi aikaa työlle. Ennen kaupunginhallituksen hyväksyntää ohje tulee vielä avoimeen yrittäjien keskusteluun. Ohjelman valmistelussa on alusta asti otettu huomioon yrittäjien näkökulma hankintaasiamiehen välityksellä.

Riittävästi aikaa ja ennakkotyötä suunnitteluun

Jotta rakennuslupaprosessi sujuu jouhevasti, siihen kannattaa varata riittävästi resursseja. Kouvolan kaupungin rakennusvalvontajohtaja **Tapani Ryynänen** peräänkuuluttaa realismia erityisesti aikataulutuksessa.

– Lähtötilanteen kartoittamiseen, suunnitteluun ja itse luvan käsittelyyn tulee varata riittävästi aikaa. Hyvin valmisteltu ja laadukkaasti tehty suunnittelu on paras pohja onnistuneelle rakennusprojektille ja ajaa parhaiten yrittäjän etua joka vaiheessa.

Ryynänen kannustaa yrittäjää ja suunnittelijaa avaamaan heti alussa keskustelu- ja neuvotteluyhteyden kaupungin rakennusvalvontaan. Kaavoitus-, rakennusmääräys- ja ympäristötietojen läpikäyminen yhteisen pöydän ääressä on hyvä startti projektille.

– Suunnittelu lähtee heti oikeille raiteille, kun lähtötiedot ovat oikeat. Laadukkaaseen suunnitteluun kannattaa aina satsata, jotta rakentaminen täyttää sille asetetut tavoitteet.

Rakennusvalvonnan 11 henkilön tiimi omaa Ryynäsen mukaan vahvan taustan eri suunnittelutoreilta, heidän asiantuntemustaan on hyvä käyttää prosessin eri vaiheissa.

– Sähköinen lupakanava tekee tiedon kulusta nopeaa ja vaivatonta, kanava palvelee joustavasti jo ennakkokyselyvaiheessa.

Ryynänen kiittelee yrityskenttää siitä, että he ymmärtävät pääosin lupaprosessiin liittyvät vaiheet ja niiden vaatiman työn. Kiireessä viranomaisen toiminta saattaa tuntua jopa kiusanteolta, mistä ei Ryynäsen mukaan ole todellakaan kysymys.

– Avoimella yhteistyöllä, hyvällä neuvotteluyhteydellä ja riittävän väljällä aikataululla kaikki sujuu jokaisen kannalta parhain päin.

VAPAUTA ITSESI TULOKSENTEKOON!
TULOSTAITOA OY
YRITYSTALOUS
• Taloushallintopalvelut
• Talouden ohjaus
• Vero- ja rahoitussuunnittelu
• Kehittäminen ja konsultointi
RISKIENHALLINTA JA KIINTEISTÖPALVELUT
• Vakuutuspalvelut meklaripalveluna
• Osakassopimukset
• Muut liikeriskit ja sopimukset
• Isännöinti ja kiinteistöjohtaminen
VILLE HELANDER
puh. 050 558 4531
ville.helander@tulostaitoa.fi
MIKA LOKKILA
puh. 0500 550 213
mika.lokkila@tulostaitoa.fi
www.tulostaitoa.fi • Kauppalankatu 4 (Viiraamo Manski), KOUVOLA

Kouvola innovation
Jos kasvupolku kiinnostaa, käänny puoleemme!
Onko yritykselläsi vientihaluja tai haluatko laajentaa liiketoimintaa?
Meiltä tietoa ja vaihtoehtoja, ota yhteyttä asiantuntijoihimme.
Olemme yrityksiä varten.
020 615 2710 .FI KINNO.FI
PALVELUITA KEHITTYVILLE YRITYKSILLE

HEIKKI KINNUNEN DEBYTOI MIELENSÄ-PAHOITTAJANA
ENSI-ILTA 24.8.
Yritysennakot ja tilausnäytökset nyt myynnissä!
Soita 0440 123 368/Marko
tai 0440 123 369/Veikko
KINO 123
Kauppakeskus Veturi, Tervasharjunkatu 1, Ksnk
puh. 0440 321 321 www.kino123.fi

Taloyhtiösi parhaaksi.
• Kiinteistönhoidolla huolettomuutta
• Siivouksella säihkettä
• Vihertöillä vehreyttä
• Tekniset palvelut tarpeen mukaan
• Isännöinti, ISA-auktorisoitu
"Yhdessä tai erikseen, meiltä ne saat."
p. 05-544 6270, asiakaspalvelu@emkp.fi
www.emkp.fi
ESKOLANMÄEN KIINTEISTÖPALVELUT OY

Masinext Oy

POSITIO

Sähköasennus Espo Ky

RI-PLAN OY

KPR-Rakennus Oy

KouvoKate Oy

Kuuksen Kone

LUUMÄEN MAALAUSPALVELU Oy

Tmi J. Sihvonen

T-RATKAISUT OY

Kouvolan Laatoitus ja Muuraus Osk

Lavettikuljetus Alanne Oy

Rakennusliike KOLMERA OY

ARKKITEHTISUUNNITTELU ARKILLA
KÄSITYÖLÄISKATU 4 • 45100 KOUVOLA
040 7372277 • sirpa.wahlbom@arkilla.fi

Yhdessä rakennetaan parempaa Kouvolaa

Lehtomäen päiväkoti 2018

elementit.fi
Tiloja arjen elämyksille.

Kouvolassa on hyvä yrittää

Planssi Oy Arkkitehtitoimisto

ROSE FACTORY

Lumena Oy

Sillanpää Työyhtymä

Tasotiimi Osk

Kouvolan MATTOASENNUS & SANEERAUS OY

LISÄPALVELU

Kouvolan Teräsmies Oy
• Aidat • Portit • Huollot • Korjaukset
p. 050 4433 919

AMIKO

KUUSAAN Lasi & Kehys

DD-CONTROL

KYMEN PELTIKATE OY
Hemmintie 7,
45720 Kuusankoski

ASFALTTI - SYSTEM

RATAPAJA
TOIMITILAVUOKRAUS
www.ratapaja.fi