



# Yritteliäs Lappi

Tarinoita lappilaisesta yrittäjyydestä



# Yritteliäs Lappi

Tarinoita lappilaisesta yrittäjyydestä

**ELINVOIMAA ALUEELLE 1 | 2015**

**YRITTELIÄS LAPPI  
TARINOITA LAPPILAISESTA YRITTÄJYYDESTÄ**

**Lapin elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus**

**Taitto: Ritva-Liisa Hakala**

**Kansikuva: Aarno Torvinen**

**Teksti, palveluntuottajien tekstien editointi ja seutukuntien haastateltavien kuvat: Timo Rehtonen**

**Kartat: Riku Elo**

**Karttojen lähteet: Lapin liitto, Lappi lukuina 2012–2013 ja Toimiala online/Tilastokeskus (tilastot 2010 ja 2012)**

**Painotalo: Juvenes Print**

**ISBN 978-952-314-196-4 (painettu)**

**ISBN 978-952-314-197-1(PDF)**

**ISSN-L 2242-282X**

**ISSN 2242-282X (painettu)**

**ISSN 2242-2838 (verkkajulkaisu)**

**URN:ISBN:978-952-314-197-1**

**[www.doria.fi/ely-keskus](http://www.doria.fi/ely-keskus)**

## Sisältö

<b>Esipuhe</b> .....	<b>4</b>
<b>Johdanto</b> .....	<b>5</b>
<b>Pohjois-Lapin seutukunta</b> .....	<b>6</b>
<b>Kemi-Tornion seutukunta</b> .....	<b>24</b>
<b>Tunturi-Lapin seutukunta</b> .....	<b>43</b>
<b>Tornionlaakson seutukunta</b> .....	<b>58</b>
<b>Itä-Lapin seutukunta</b> .....	<b>73</b>
<b>Rovaniemen seutukunta</b> .....	<b>89</b>
<b>Tarinoita palveluntuottajilta</b> .....	<b>103</b>
<b>Yrittäjyys Ylös Yhteiskunnassa Yhteistyöllä</b> .....	<b>120</b>
<b>Kilpailukyvyn kehittämistä ja palvelujen parantamista</b> .....	<b>127</b>
<b>Toimittajalta</b> .....	<b>132</b>
<b>Liitteet</b> .....	<b>134</b>
Liite 1. Lapin yrittäjyyshankkeessa toteutetut kehittämispalvelut ja koulutukset vuosina 2008–2014 .....	134
Liite 2. Yrittäjyyshankkeen palveluissa mukana olleet yritykset toimialoittain ja seutukunnittain 9/2008–10/2014 .....	137
Liite 3. Yrittäjyyshankkeen palveluissa mukana olleiden henkilöiden perustamat yritykset toimialoittain ja seutukunnittain .....	138

# Esipuhe

## Hanke loppuu – mutta yrittäjyys ei!

Lapin TE-keskus, sittemmin Lapin ELY-keskuksen elinkeino-, työllisyys- ja osaaminen -vastuualue, aloitti vuonna 2000 ensimmäisen seitsemänvuotisen yrittäjyys Hankkeen, jonka keskeinen tavoite oli lisätä yrittäjyys- ja liiketoimintaosaamista niin asiakkaiden kuin viranomaistenkin parissa.

Viranomaistyössä keskityttiin rakentamaan seutukunnallista yritysosaajien verkostoa, jonka keskiössä olivat silloiset työvoimatoimistot. Toimintamalli havaittiin hyödylliseksi ja sitä päätettiin jatkaa seuraavalla EU-ohjelmakaudella (2007–2013).

Nyt ollaan tultu tilanteeseen, jossa hanke päättyy, mutta tulokset jäävät elämään.

Lappiin on rakennettu ja vakiinnutettu seudullisten toimijoiden verkosto, joka sopimuksen mukaan vastaa yrittäjyyden edistämisestä ja yritysneuvonnasta eri puolilla Lappia. Verkostoveturina toimii Lapin ELY-keskus ja keskeisinä kumppaneina muun muassa TE-toimisto, seudulliset ja kunnalliset kehittämissyhtiöt, Finnvera, ProAgria, oppilaitokset ja yrittäjäjärjestöt. Verkosto kokoontuu säännöllisesti ja ylläpitää yhdessä Yritys-Suomi -osaamistaan sekä vie yrityshankkeita eteenpäin.

Tavoitteena on turvata asiakkaalle laadukasta palvelua siten, että verkosto ottaa vastuun asiakkaan palvelutarpeen tyydyttämisestä sen sijaan, että asiakas kiertää palveluntarjoajalta toiselle.

Tehtävä on haasteellinen pitkien matkojen Lapissa, mutta sähköisten välineiden kehittyessä mahdollinen. Lapin yrittäjyys Hankkeen luoma verkosto ja sen toimintamalli ovat entistä tarpeellisempia tilanteessa, jossa rakennemuutos vie työpaikkoja, koska uusia työpaikkoja syntyy vain yrittäjyyden kautta.

Toisaalta on hyvä tiedostaa, että Lapissa, jos missä, on myös potentiaalia yrittäjyydelle. Uskon, että kysyntä ja tarjonta kohtaavat ja lappilaisen Yritys-Suomi -verkoston koulutetut toimijat ovat se katalysaattori, joka saa mahdollisuudet muuttamaan taloudelliseksi toiminnaksi ja työpaikoiksi; hyvinvoinniksi Lappiin.

## Suomessa on keskityttävä yritysten kasvuun ja kansainvälistymiseen

Koko Suomen erityisenä haasteena on saada synnytettyä uusia työpaikkoja yksityiselle sektorille. Lapin erityishaaste – ja samalla mahdollisuus – on luoda työpaikkoja tuotannollisille toimialoille, sillä niiden kautta syntyy myös palvelutarpeita, palveluyrittäjyyttä ja uusia palvelualan työpaikkoja.

Uuden yritystoiminnan aktivoiminen ohella on pidettävä huoli jo olemassa olevista yrityksistä niin palvelu- kuin tuotantosektorilla. On tunnettu tosiasia, että työpaikkoja syntyy helpommin olemassa oleviin kuin uusiin yrityksiin. Siksi myös Lapissa on kes-

kyttävä yritysten kasvuun ja kansainvälistymiseen. Uudet asiakkaat on löydettävä yhä useammin kansainvälisiltä markkinoilta, ja siksi yritysten kansainvälistämiseen tähtäävä Team Finland -palvelumalli on saatava toimimaan myös Lapissa. Siinä työssä seudullisella yrityspalveluverkostolla on iso rooli.

Uusia yrityksiä aktivoidaan erityisesti uusille tuotannollisille toimialoille, kuten bio- ja luonnonvaratalouteen, kaivannaissektorille, mutta myös yhä laadukkaampaan ja kansainvälisempään palvelutoimintaan. Yritysverkostojen yhteistyön toimivuus ja ansaintalogiikan ymmärryksen lisääminen ovat tällöin ratkaisevassa asemassa kasvun aikaansaamiseksi.

**Yritys-Suomi** on yritys-palveluja tarjoavien julkisten organisaatioiden yhdessä muodostama palvelu yrityksille ja yrittämisestä kiinnostuneille.

**Team Finland -verkosto** edistää suomalaisten yritysten kansainvälistymistä, Suomeen suuntautuvia ulkomaisia investointeja, Suomen taloudellisia ulkosuh-teita ja Suomen maakuvaa.

*Pirkko Saarela*

ylivohtaja

Lapin ELY-keskus



# Johdanto

Lapin yrittäjyysshankekokonaisuus on koostunut neljästä erillisestä hankkeesta, joiden myötä on toteutunut monimuotoinen matka lappilaisten yritysten kilpailukyvyyn kehittämiseen.

Hankkeiden tavoitteena on ollut pk-yritysten toiminnan vahvistaminen kehittämisspalveluiden ja koulutusten kautta. Palveluita on suunnattu eri tilanteessa olevien yritysten tarpeisiin aina yritystoimintaa suunnittelevista yrittäjistä kansainvälistyviin yrityksiin.

Yritystoiminnan kehittämisen lisäksi hankkeen tavoitteena on ollut kehittää seudullisia yrityspalveluverkostoja ja rakentaa yhteistä tekemistä. Seutujen yrityskehittäjät tunnistavat yrittäjien tarpeet ja palvelevat yrityksiä yhteistyössä yhtenäisillä työkaluilla. Lapissa kehittämisessä onkin aidosti yhdessä tekemisen meininki.

Seudullisen yrityskehittämisen sisältö on näkyvissä valtakunnallisesti Yritys-Suomi -sivuston alla. Sivusto auttaa yrittäjiä ja yrittäjyyttä suunnittelevia henkilöitä löytämään tarvitsemansa kehittämisspalvelut ja lähinnä olevat seudulliset yritysneuvojat. Työ on mahdollistanut osaltaan sähköiseen yrityspalvelujärjestelmään siirtymisen.

Lapin yrittäjyysshankeisiin on osallistunut yhteensä 4 101 yrittäjää, yritysten työntekijää, yritystoiminnan perustamisesta kiinnostunutta henkilöä ja seudullista yrityspalvelutoimijaa. Lapissa toimivien yritysten osalta joka neljäs yritys on kehittänyt liiketoimintaansa hankkeiden tarjoamien palveluiden avulla. Uusia yrityksiä on perustettu eri toimialoille yhteensä 271. Hankkeiden vaikuttavuus yritystoiminnan kehittämiseen ja seudullisen yrityspalvelutoiminnan rakentamiseen on mittava.

Loppujulkaisusta on tehty tarinallinen. Kertojiksi on valittu yrittäjiä ja seudullisia yrityskehittäjiä Lapin kaikilta kuudelta seudulta. Yritykset ja seudut ovat keskenään hyvin erilaisia, tästä erilaisuudesta avautuu myös Lapin monipuolisuus ja vahvuus. Tarinoiden myötä saa hyvän katsauksen kehittämistyön toiminnallisuudesta niin yritysten kuin yrityskehittäjien kokemina. Loppujulkaisun liitteenä on tilastoa yrityksille järjestetyistä kehittämisspalveluista ja koulutuksista sekä muista seuduilla toteutetuista tilaisuuksista.

Tämä kaikki tehty työ jää näkymään positiivisena asiana Lapin yrityskehittämisen historiassa antaen myös eväitä uusille vaiheille. Antoisia lukuhetkiä kaikille!

*Riikka Tuomivaara*

projektipäällikkö

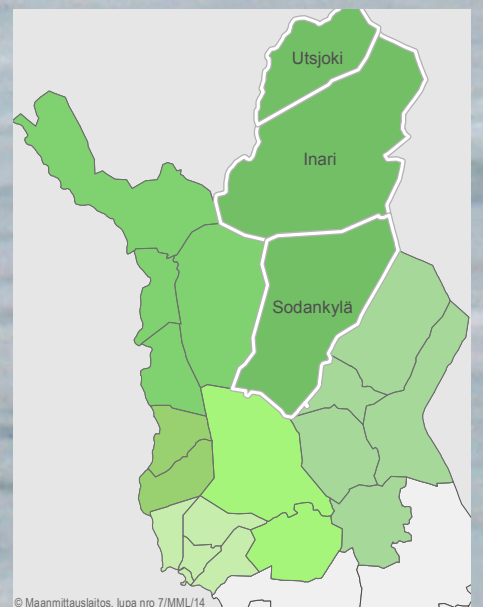
Lapin yrittäjyysshankekokonaisuus (5/2008–4/2015) on koostunut projekteista:

- Yritysten liiketoimintaosaamisen ja seudullisten yrityspalveluverkostojen kehittäminen Lapissa
- Lapin seudulliset yrityspalvelut; hallinnointi ja koordinointi
- Lapin aloittavien yrittäjien ja pk-yritysten liiketoimintaosaamisen kehittämissohjelma (APAKE)
- Lapin yritysten tervehdyttämissohjelma

Hankkeen rahoittajina ovat toimineet Euroopan Sosiaalirahasto, valtio, Lapin kunnat, yritykset ja yksityiset henkilöt.







© Maanmittauslaitos, lupa nro 7/MML/14

**Pohjois-Lapin seutukunta** on Euroopan Unionin pohjoisin seutukunta. Se jakaa valtionrajaa Norjan ja Venäjän kanssa. Alueen suurimmat toimialat ovat matkailu, kauppa, rakentaminen ja kaivostoiminta. Seutukunnan asukasluku on 16 849. Alueella on 1 227 toimipaikkaa/yritystä, joissa työskentelee 3 467 henkilöä. Yksityisen sektorin osuus työpaikoista on 39 %. Kuva: Eira Luokkanen.



## ”Asiakkaat ovat meidän pomoja”

*Raudanjoen Potkuriparkissa kaikki asiakkaat toivotetaan kuuluvalla, iloisella äänellä tervetulleiksi. Arja Suopajärvelle jokaisen asiakkaan viihtyvyys on tärkeää.*



Autoilija huomaa Rovaniemen ja Sodankylän välillä sijaitsevan Potkuriparkin jo kaukaa. Hänen katseensa kiinnittyy suurta potkukelkkaa pukkailevaan naisihmiseen, joka hymyilee avoimesti hieman vajavaisesta hammaskalustostaan huolimatta. Aikaisemmin ohikulkeneet saattavat muistaa, että ennen potkurinsarviin nojaili mies.

– Ei ole varmaa, lähtikö mies jonkun eteläläisen matkaan vai tuliko Martta ja pani sen lähtemään. Tai sitten on vaan tapahtunut sukupuolenvaihdos, Potkuriparkin omistaja Arja Suopajärvi spekuloi.

Arjan oma henkilöhistoria on paremmin selvillä.

Syntyisin Niesistä, asunut Tampereella ja Kemissä yhteensä parinkymmenen vuoden ajan. Sinä aikana tehnyt kaikenlaisia ravintola-alan töitä. Osti liikekumppanin kanssa Potkuriparkin Martti Kumpulaiselta kahdeksan vuotta sitten. Viimeiset kuusi ja puoli vuotta omistanut Artimat Oy -yrityksen yksin.

## Palvelu on pop

Kahdeksan vuoden aikana Potkuriparkkia on laajennettu ja perinteisestä matkamuistomyynnistä on siirrytty hiljalleen kohti hyötytuotteiden, kuten vaatteiden, tuliais- ja lahjatuotteiden, käsitöiden ja luonnontuotteiden myyntiä. Kahvilatuotteet valmistetaan itse ja nälkäisille on tarjolla kermaista lohikeittoa. Kahvilan takaosaan on rakennettu kabinettitila, jonka seinille on sijoitettu taidemaalauksen myyntinäyttely. Palveluun satsataan.

– Hyvää päivää, tervetuloa, Arja toivottaa tiskin takaa ulkoa saapuvalla nelihenkiselle perheelle.

– No speak Finnish, perheen isä sanoo ja pyörittää sormiaan perheenjäsentensä päiden päällä.

– Da, da, Arja huudahtaa tunnistessaan murteen jatkaen palvelua englanniksi.

Potkuriparkissa asiakkaille jutellaan, se on talon tapa.

– Se on hyvä juttu. Näkisitpä joskus vierestä, miten Arja ja Pirjo saavat vieraat viihtymään, huikkaa lähistöllä lattiaa lakaiseva Saara Simula.

Saaran viittaama Pirjo Holappa työskentelee Arjan ohella kassalla myyntityössä. Saara tekee kahvilassa kaikenlaisia avustavia tehtäviä.

– Meillä on hirveän hyvä porukka täällä töissä. Tarkoituksena on, että silloin kun olemme tuossa tiskillä, olemme siinä hommassa täysillä mukana. Asiakkaat ovat meille tärkeitä ihmisiä, koska he ovat meidän pomot. Ketään ei väheksytä, Arja sanoo.

Väkisin ei hymyä kuitenkaan naamalle väännetä.

– Välillä pitää levätä omissa oloissaan, ja siksi on hyvä, että meitä on kaksi.

## Omaa toimintaa peilattava jotenkin

Arja Suopajärvi on yrittäjäuransa aikana osallistunut useille erilaisille yritysalan kursseille ja osallistunut muutama oppisopimuskoulutukseen.

– Olen ehdottomasti sitä mieltä, että koulutuksia kannattaa hyödyntää. Tällaisen pienyrittäjän pitää jostakin saada peilattua omaa toimintaansa. Toisaalta täytyy pystyä kyseenalaistamaan tekemisiään, toisaalta on hyvä saada rohkaisua. Joskushan sitä ajattelee ihan oikeinkin asioista, mutta ei uskalla tehdä ratkaisua, ennen kuin saa ajatuksilleen vahvistusta.

Koulutusohjelmien valinnassa Arja on luottanut paljolti Lapin ELY-keskuksen Jari Uusinkauksen apuun.

– Kun aina ei voi olla oikein varma, millainen koulutus olisi paikallaan, niin hän on tentannut minua niin kauan, että oikea suunta on selvinnyt, Arja nauraa.



## Verkostoitumiselle ei olla vielä valmiita

Arja Suopajärvi on osallistunut myös verkostoitumiskoulutukseen, jonka tarkoituksena oli lisätä koulutukseen osallistuneiden yrittäjien yhteistyötä.

– Käytännössä ei niin kuitenkaan juuri tapahtunut. Yhä ajatellaan paljolti, että ”jos sulla menee hyvin, se on multa pois”.

Potkuriparkki tekee yhteistyötä lähimmän matkailualan yrityksen, neljän kilometrin päässä sijaitsevan Visatuvan kanssa. Muutenkin Arja Suopajärvi opastaa mielellään asiakkaansa muiden palvelujen äärelle, jos hänellä ei ole itsellään sopivia palveluja tarjota.

– Jos ei halua meidän lohikeittoa, kerron, että naapurista saa muutakin ruokaa. Mielestäni asiakkaiden opastus on osa hyvää asiakaspalvelua.

### YRITYSTIEDOT

#### Artimat Oy, Raudanjoki, Sodankylä

- \* Myymälä-kahvila-ravintola anniskeluoikeuksin, vähittäismyyntiä
- \* Yritys perustettu 2006
- \* Työllistää 3 henkilöä

## Pohjoisen kiertueella

Potkuriparkin pihalla vastaan tulee polkupyöräilijä, joka kehuu lappilaista vieraanvaraisuutta. Joensuulainen Ulla Nieminen on viettänyt miehensä kanssa yön Visatuvalla ja käynyt kahvistelemassa Potkuriparkissa. Visatuvalta vuokraamiltaan polkupyörillä pariskunta tutustuu Raudanjoen lähialueeseen.

– Palvelu on pelannut loistavasti ja ihmiset ovat olleet kaikkialla ystävällisiä, Ulla kehuu.

Seuraavana päivä Niemiset jatkavat autolla kohti mökkimajoitusta Inarin Veskoniemeen.

– Pienenä toiveena olisi tavata Inarijärven rannalla asuva Vesku Loiri, jonka taidetta kunnioitan valtavasti.



## Paremmasta palvelusta kilpailuetua

Yrityskohtainen kehittämisspalvelu, joka yrityksen kokonaisvaltaisen liiketoiminta-analyysin jälkeen eteni yrityksen tarpeiden mukaan joko liiketoimintamuotoiluun ja/tai palvelumuotoiluun ja/tai tuotemuotoiluun, jonka/joiden kautta yritykselle laadittiin kehittämissuunnitelma ja -toimenpiteet.



## Betroc suuntaa ulkomaille

*Vuonna 1955 perustettu sodankyläläisyritys oppi 1990-luvun alussa, että laman lähestyessä on tarpeellista etsiä markkinoita muualtakin kuin kotinurkilta.*

Vuonna 1955 Väinö Ahopellon perustama Sodankylän Sementtivalimo siirtyi Väinön ja Tyynen lasten Pentin, Sepon, Raimon ja Leenan omistukseen vuonna 1993 ja samalla yhtiömuoto vaihtui kommandiittiyhtiöstä osakeyhtiöksi. Yhtiön nimi vaihdettiin ulkomaiseen suuhun sopivammaksi kymmenen vuotta myöhemmin.

## Perheyrittäjällä betonia jo kohta 60 vuotta

Väinö Ahopellon Leena-tytär, nykyiseltä sukunimeltään Pulju, ei alun perin kaavailut tekevänsä työuransa betonialalla. Ylioppilaskirjoitusten jälkeen hänen tähtäimenään oli lähteä opiskelemaan psykologiaa tai sosiologiaa. Toisin kävi: isältä alkoivat voimat loppua yrityksen hallinnollisten asioiden hoitamisessa ja hän pyysi Leenaa töihin.

– Isän pyynnön jälkeen mietin asiaa melkein vuoden, ennen kuin pyrin yrittäjäopistoon. Luulen, että veljet olivat eri tavalla kasvaneet yritykseen, koska ovat olleet isän apuna heti kun ovat pystyneet, Betrocin talouspäällikkö Leena Pulju sanoo.

– Kyllä kai meistä lapsista ovat kaikki kasvaneet enemmän tai vähemmän kiinni yritykseen. Meillä ovat olleet kädet kyynärpäitä myöten hiekassa ja betonissa lapsesta saakka, naurahtaa sisarusten vanhin, toimitusjohtaja Pentti Ahopelto, joka oli 5-vuotias siinä vaiheessa kun Väinö isä perusti yrityksen.

## Lama kouluttajana

Lähes 60 vuoden aikana yritykselle ehtii tapahtua kaikenlaista, mutta ehkä parhaiten Betroc Oy:ssä muistetaan 1990-luvun alun laman tapahtumat.

Vielä 80-luvun lopulla sodankyläläisyrittäjällä meni niin hyvin, että uskallettiin alkaa suunnitella mittavaa investointia, uutta valmisbetoniasemaa. Rakennukselle oli jo myönnetty valtiontukea, mutta rakennustöiden jo alettua tuki vedettiin yhtäkkiä pois.

– Tuli linjanveto, että tätä alaa ei saakaan tukea. No, meillä puuttui rahoituksesta tuo valtion osuuden suuruisen summa. Kuinka ollakaan, silloisen teollistamisrahaston henkilö käveli sisään ja suositteli meille valuuttalainan ottoa. Lainassa oli edullinen korko ja kaikki ehdot tuntuivat hyvältä, joten luotto otettiin ja betoniasema rakennettiin, Leena Pulju muistelee.

Kun Etelä-Suomessa puhuttiin jo lamasta, pohjoisessa porskutettiin vielä täysillä. Sitten se iski.

– Oli uskomatonta, kuinka kaikki hiljeni kerralla. Vähän ajan jälkeen ympärillä olevista betonitehtaista suurin osa meni yksi toisensa jälkeen konkurssiin. Silloin tuntui, että meiltäkin loppuvat paukut – oli pakko alkaa lomauttaa ja irtisanoa ihmisiä, se oli aivan kauheaa.

Tilannetta ei myöskään helpottanut aikaisemmin otettu valuuttalaina, jonka takaisinmaksu vaikeutui merkittävästi Suomen devalvoitua markkansa.

Pinnalla pysymiseen tarvittiin kaikki yrityksen kassavarat ja Finnveran laina, mutta varsinaiseen pelastumiseen edesauttoi ennen kaikkea Etelä-Ruotsista saatu iso voimajohtolinjan rakentamisurakka. Tarjous meni läpi, koska yrityksellä oli spesiaalialan kokemusta: se oli alkanut valmistaa Imatran Voimalle jo 80-luvun puolella voimalinjarakentamisen perustusten betonielementtejä.

– Yksinkertaiselta näyttävien rakenteiden tulee läpäistä tosi vaativat laatukriteerit. Me olimme aikaisemmissa projekteissa kovalla työllä opetelleet tekemään äärimmäisen laadukasta betonia ja mittatarkkoja tuotteita, Pulju kertoo.

## Suuntana Pohjoiskalotti

Pentti Ahopelto sanoo, että vaikka juuri nyt Betrocilla on erittäinkin hyvä työtilanne, markkinointia pitää pyrkiä koko ajan tekemään tulevaisuuden varalle.

– Omakotirakentamisen määrä on heilahdellut aina, mutta tämän hetken suunnitelmiin vaikuttaa eniten ennuste tulevasta heikosta yleistilanteesta. Siksi pyrimme nyt saamaan vientiä yhä enemmän ulkomaille.

Haastattelua tehtäessä Ahopelto on juuri lähdössä yrityksen teknisen johtajan Valteri Rapon kanssa Osloon, jossa päätetään valtaosa Pohjois-Norjankin urakoista. He tapaavat siellä Finpron henkilön, joka on sopinut yrityskontaktit valmiiksi.

– Se on mukava asia, että siellä tuntuu olevan kiinnostusta, koska he ovat itse ottaneet yhteyttä meihin päin.

Betroc on yrittänyt aikaisemminkin päästä Norjan markkinoille ja osittain siinä myös onnistunut.

– Yhteistyössä kolmen lappilaisen yrityksen kanssa teimme sinne tarjouksia ja osaa urakoista pääsimme sitten toteuttamaankin, mutta valitettavasti yhteistyö norjalaisen osapuolen kanssa ei loppujen lopuksi toiminut niin kuin piti toimia. Kuvio hajosi, Leena Pulju kertoo.

Puljun ja Ahopellon mukaan Norjaan meneminen vaatii sen, että paikan päällä toimii norjalainen yhteistyökumppani. Pitää päästä sisään norjalaiseen yhteiskuntaan.

– Norjalaiset ovat suojanneet omat markkinansa. Olin juuri Levillä seminaarissa, johon osallistui yrittäjiä ja viranomaistahoja Suomesta, Ruotsista ja Norjasta. Viesti oli, että on helpompi myydä Venäjälle kuin Norjaan, Pulju sanoo ja kertoo, kuinka yrityksillä täytyy Norjan markkinoille pyrkiesään olla jo lähtötilanteessa vankasti varoja erilaisia maksuja varten. Niistä palautetaan suurin osa vain silloin kun projekti kestää alle puoli vuotta. Norjaan pitemmäksi aikaa haluavan yrityksen on siis käytännössä pakko perustaa sinne oma yhtiö.

– Mutta onhan siellä valtavia hankkeita, joihin osalliseksi kannattaa pyrkiä. Ja niin kuin Pentti sanoi, asenneilmapiiri on alkanut muuttua. Norjalaiset ovat tajuamassa, että he eivät välttämättä tule toimeen ilman ulkopuolisia toimijoita.

Betroc pyrkii kansainvälistymään mahdollisimman hallitusti.

– Ulkomaille mentäessä vastaan tulee väistämättä paljon uusia asioita ja tilanteita. Niistä tilanteista voi selvittää tuurillakin, mutta kun hankkii enemmän tietopohjaa, on vähemmän riskejä.

Kansainvälisten määräysten ja toimintatapojen ymmärtäminen on tärkeää myös silloin kun asioidaan Suomessa toimivien ulkomaalaisten yritysten kanssa. On muistettava esimerkiksi, että Keski- ja Etelä-Euroopassa lasujen maksuajat ovat huomattavasti pitempiä kuin Skandinaviassa.

## Koulutuspalveluja hyödynnetään

Betrocin, silloisen Sodankylän sementtivalimon, toinen sukupolvi tutustui Lapin ELY-keskuksen edeltäjän, Lapin TE-keskuksen koulutuspalveluihin 1980-luvun lopulla osallistumalla tuotannonkehittämisprojektiin.

– Ensinnäkin oli hyvä, että kaikki omistajat osallistuivat yhtä aikaa tuohon yli vuoden kestävään koulutukseen, koska pääsimme silloin tiedollisesti samalle tasolle. Toiseksi oli tärkeää, että näin joutuimme irrottautumaan päivittäisrutiineista, jolloin meillä oli mahdollisuus miettiä keskenämme yrityksen kehittämistä, Leena Pulju sanoo.

Piiskaavan konsultin voimin Ahopellon sisarukset saivat vuoden aikana paljon aikaa.

– Käyttökate nousi sinä vuonna lähes 10 prosenttia. Niistä rahoista oli hyötyä vähän myöhemmin, kun lama iski todenteolla.

Vuosien saatossa useita koulutuksia käyneiden Leena Puljun ja Pentti Ahopellon mieliin ovat erityisesti jääneet Hallitun kasvun (HAKA) -koulutusohjelmat. Niissä on oltu yhdessä, erikseen ja vielä kolmestaankin, jolloin duoa on vahvistanut tekninen johtaja Valtteri Rapo.

– HAKA:n rikkautena on, että koulutuksen aikana verkostoidutaan ja yrittäjät keskustelevat keskenään yhden yrityksen tilanteesta hyvin syvälle luotaavasti. Kun keksitään ratkaisuja ongelmiin, opitaan samalla itse. On ollut yllättävää, kuinka samanlaisia yritysten haasteet ovat niiden koosta riippumatta, Pulju sanoo.

Hän pitää tärkeänä, että HAKA-koulutus on ollut pitkäkestoista. Kun mennään syvälle yrityksen asioihin, tarvitaan keskinäistä luottamusta, jonka rakentaminen vaatii aikaa.

Betrocille oli merkittävästi hyötyä myös eAskeleesta, jonka avulla yritykselle luotiin tuotantoprosessin seuraamista helpottava toiminnanohjausjärjestelmä. Tilaus-, tuotanto-, toimitus- ja laskutus tilanteet ovat milloin tahansa helposti tarkastettavissa järjestelmästä, jonka sivutuotteena syntyy kirjanpito.

Pitkäaikainen yrityksen toimitusjohtaja Pentti Ahopelto on osallistunut myös sukupolvenvaihdosohjelmaan viitisen vuotta sitten.

– Minulla oli jossakin vaiheessa haaveena, että jään alle kuusikymppisenä eläkkeelle, mutta näin ei käynyt, koska yritys eli juuri silloin voimakkaan kasvun vaihetta. Pohdittiin kaikkien omistajien kesken, että kasvamisen vaiheessa on hyvä olla mukana kokemusta. Tiettyjä valmisteluja kyllä tehdään vastuun siirtämisestä, mutta vaihdos ei voi tapahtua kertarysäyksellä, 65-vuotias Ahopelto sanoo.

## YRITYSTIEDOT

### Betroc Oy, Sodankylä

- \* Valmistaa betonielementtejä talonrakennus- ja maanrakennustarpeisiin sekä toimittaa valmisbetonia
- \* Yritys perustettu vuonna 1955 Sodankylän sementtivalimon nimellä
- \* Työllistää 40 henkilöä

## SUVA – Sukupolvenvaihdos -kehittämisohjelma

Valmennusohjelmassa yrityksen kanssa laadittiin kirjallinen toimintasuunnitelma sukupolvenvaihdoksen tai yrityskaupan toteuttamiseksi tai toiminnan lopettamiseksi hallitusti ja suunnitelmallisesti.

# Yritysten aktivoija

***ELY-keskuksen yritysneuvoja Henna Kontsas alkoi kaksi vuotta sitten aktiivisesti luoda yhteyksiä paikallisiin yrityksiin Inarin kunnassa. Nyt yrityksistä otetaan aktiivisesti yhteyttä häneen.***

Työnsä aluksi ELY:n Lapin yrittäjyys-hankkeen työllistämä yritysneuvoja Kontsas piti tärkeimpänä asiana tutustua yrittäjiin ja paikallisiin yrittäjäjärjestöihin.

– Sovin tapaamisia, jotta kuulisin miten täällä eletään ja mitä täällä tarvitaan. Nyt kun aikaa on kulunut ja olen tullut tutummaksi, alkaa kääntyä niin päin, että yhteydenottoja tulee minulle päin, Henna Kontsas sanoo.

Pelkillä lehti-ilmoituksilla ei yritysväkeä saa liikkeelle. Yritysneuvojan on luotava tehokkaasti verkostoa.

– Markkinointikavereina minulla ovat olleet paikalliset yrittäjä- ja matkailuyhdistykset, jotka välittävät lähettämäni sähköpostit ja kutsut eteenpäin. Ja jos näyttää siltä, että alueelle on tulossa jonkin tietyn alan koulutusta, saatan käydä kertomassa siitä sen alan yrityksessä.

Kontsaksen mukaan sinänsä tarpeelliset, yrittäjille suunnatut verkkopalvelut eivät nekään yksistään riitä.

## Yrittäjäkehittäjäkoulutus

Koulutus oli tarkoitettu yrityskehittämisen perusosaamisen omaaville. Koulutuksen teemana oli pk-yrityksen toiminta ja sen kehittäminen sekä toimiminen yrityksen tukena. Osallistujilla oli myös mahdollisuus suorittaa yritysneuvojan erikoisammattitutkinto.

– Edelleen kaivataan henkilökohtaista kohtaamista. Halutaan varmentaa keskustelussa, että miten asiat ovatkaan.

Viime vuosina Inarissa on pidetty paljon Lapin yrittäjyys-hankkeen järjestämiä koulutuksia, jotka painottuvat pääosin myyntiin ja markkinointiin. Yrittäjät ovat myös innostuneet lähtemään avainhenkilökoulutuksiin Rovaniemelle ja Kemiin.

– On pidetty infoja ja yrityskohtaisia klinikoita. Melkein aina kun on alettu järjestää jotain tilaisuutta, porukka on saatu kokoon ja tilaisuus on saatu toteutettua, Kontsas kertoo tyytyväisenä.

## Toimijat tuntevat toisensa

Yksi yrittäjyys-hankkeen päämääristä on ollut lisätä seudullisten toimijoiden yhteistyötä.

– Yhteisten tapaamisten ansiosta tunnemme hyvin toisemme. On helppo kysyä toiselta apua tai mielipidettä aina, kun sitä tuntuu tarvitsevan.

Kontsaksen mielestä eri elinkeinoelämän toimijoiden työnjako on selkeä.

– Meillä on aika iso alue ja melko vähän toimijoita. Mielestäni osaamme jakaa työmme. Ei meillä ole olemassa mitään kauhean tarkkoja kirjallisia jako-ohjeita vaan käytäntö on opettanut. Ja koko ajan opitaan lisää.

## Yritysneuvoja on oikeastaan palveluneuvoja

Henna Kontsaksen asiakkaista osa on yritystoimintaa suunnittelevia. Prosessi voi edetä vaikkapa niin, että ensin asiakas keskustelee suunnitelmastaan TE-toimiston kanssa, mistä ollaan yhteydessä Kontsakseen. Tämän jälkeen asiakas ja Kontsas tapaavat.

– Me keskustelemme sitten siitä, millaisia häntä koskevia palveluita meillä on tarjolla. Joissakin tapauksissa, esimerkiksi jos yrittäjä on joistakin asioista epävarma tai tarvitsee lainarahaa, käytämme ProAgrian ilmaista konsultointipäivää. Opastamme hänet myös Yritys-Suomi -palveluun.

Jos asiakas sitten päättää perustaa yrityksen, yritysneuvoja kulkee yrittäjän rinnalla ohjaten tätä oikeisiin paikkoihin esimerkiksi hakemaan rahoitusta tai konsultointia.

Henna Kontsas korostaa, että hän ei ”neuvo” yrittäjää siten, että hän kertoisi mitä yrittäjän pitäisi tehdä yritykselleen. Yritysneuvojan tehtävänä on löytää yritykselle sopivat palvelut.

Yleensä Kontsas kohtaa yrittäjän ensimmäisen kerran tämän kotikentällä. Yhdessä he käyvät läpi yrityksen historiaa, puhuvat tulevaisuudensuunnitelmista ja pohtivat henkilöstötarvetta.

– Keskustelemme yrityksen kehittämis- ja investointitarpeista. Jos on tarve investoida, mietimme, tehdäänkö investointihakemus ELY-keskuksen tai esimerkiksi Pohjoisimman Lapin Leader ry:n kautta.



# INNOSTA MENESTYKSEEN-

Julkiset yrityspalvelut yhdessä

- Elinkeinot & Kehitys Nordica
- Finnvera
- Finpro
- Inarin kunta
- Lapin TE-toimisto
- Lapin ELY-keskus
- Pohjoisimman Lapin Leader
- ProAgria Lappi ry



Jos yrittäjä on halunnut jotain koulutusta, sitä on pyritty yrittäjyys Hankkeen kautta hänelle järjestämään.

– Inarissa olemme pystyneet järjestämään koulutusta tosi kätevästi. Esimerkiksi taloushallintokoulutus toteutui, kun hyödynsimme nettiyhteyksiä. Koulutus suuntautui yhtäaikaaisesti Inariin, Utsjoelle ja Sodankylään.

Kahden vuoden yritysneuvojan työrupeamansa jälkeen Henna Kontsas toivoo:

– Olisi hienoa, että hankkeen jälkeenkin yrittäjien verkostoituminen ja vastaavanlainen yrityspalvelutoiminta jatkuisivat.

## Pohjois-Lapin seudulliset yrityspalvelut

- ◇ Henna Kontsas, yritysneuvoja, Lapin ELY-keskus
- ◇ Minna Suominen, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Eeva-Maarit Aikio, kehittämis- ja elinkeinopäällikkö, Utsjoen kunta
- ◇ Seppo Kaaretkoski, maaseutupäällikkö, Sodankylän kunta
- ◇ Matti Välihalo, Inarin yrittäjät ry
- ◇ Nina Lappalainen, Sodankylän yrittäjät ry
- ◇ Timo Lohi, kehittämisspäällikkö, Pohjois-Lapin alueyhteistyön kuntayhtymä
- ◇ Jukka Lokka, kehittämisjohtaja, Sodankylän kunta
- ◇ Marja-Leena Magga, Sodankylän yrittäjänaiset ry
- ◇ Raimo Länsman, elinkeinosihtööri ja palveluneuvoja, Utsjoen kunta
- ◇ Pekka Myllylä, yritysasiantuntija, ProAgria Lappi ry
- ◇ Marja Männistö, kehittämisspäällikkö, Elinkeino & Kehitys Nordica
- ◇ Janne Seurujärvi, elinkeinojohtaja, Elinkeino & Kehitys Nordica
- ◇ Hanna-Leena Talvenaari, toiminnanjohtaja, Pohjoisimman Lapin Leader ry
- ◇ Terhi Rantanen, erityisopettaja/yritystoiminnan opettaja, Saamelaisalueen koulutuskeskus
- ◇ Ritva Aikio, Ivalon yrittäjänaiset ry
- ◇ Riikka Tuomivaara, projektipäällikkö, Lapin ELY-keskus

# Matkailun monitoimija

*Inarilainen Tmi Monipalvelu Tapani Lappalainen on nimensä mukaisesti monessa mukana. Yrityksen toimialaan kuuluu majoituksen lisäksi kesä- ja talviretkien järjestämistä niin maan kuin veden päällä.*

Tapani Lappalainen aloitti työuransa isänsä yrityksessä 70-luvun lopulla. Yritys järjesti muutaman päivän maastohiihtoretkeä ja porosafareita pääasiassa Inarin alueella. 80-luvun alussa Lappalainen perusti oman toiminimen ja mukaan tuli safareitten ja opastominnan lisäksi myös moottorikelkkamyyntiä.

– Kelkkojen myyminen ei ollut silloin niin kaksista hommaa, joten kun minua pyydettiin Inarin Riistan rautakauppaan myymäläpäälliköksi, siirryin sinne palkkatöihin.

Lappalaisen into yrittämiseen ei kuitenkaan sammunut. 80-luvun lopulla hän perusti parin kaverinsa kanssa moottorikelkkoja myyvän yrityksen. Sitten tuli lama.

– Saatiin takkiin aika pahasti ja sitten menikin kituutellessa jokunen vuosi. Vuonna 1994 aloitin toiminnan nykyisellä toiminimelläni, jolla rupesin tekemään muun muassa opashommia. Pikku hiljaa sain hankittua muutamia kelkkoja safaritoimintaa varten.

Veneretkiä Inarille Lappalainen on järjestänyt vuodesta 1984 saakka.

– Ensin uistelua ja sightseeingiä tehtiin pienemmillä veneillä, kunnes vuonna 2003 ostimme M/S Inarin. Kahdeksan vuoden jälkeen rakennutettiin nykyinen M/S Inari III. Se on nyt neljättä kesää käytössä.

Paljon myönteistä julkisuutta saaneen katamaraanityyppisen aluksen suunnittelussa on kiinnitetty huomiota erityisesti ympäristöasioihin. Alus kuluttaa energiaa vain kymmenesosan samankokoiseen, perinteiseen laivaan verrattuna.

Tmi Monipalvelu Tapani Lappalainen toimii myös majoituslalla: Lomakylä Inari hankittiin 6 vuotta sitten ja tänä vuonna valmistui Inari Aurora Resort-hotellirakennus kylän keskustaan.

## Sukupolvenvaihdos suunnitteilla

Toiminimestä osakeyhtiöksi siirtyminen on ollut esillä jo muutaman vuoden ajan, koska osakeyhtiö on helpompi siirtää seuraavalle sukupolvelle.

– Minulla on jo 55 vuotta mittarissa. Olen saanut tehdä aika tiukasti töitä siitä saakka kun kelkkayritys meni nurin ja alkaa tuntua siltä, että vastuuta voisi jakaa jo muillekin. Osakeyhtiöksi yritys olisi kannattanut muuttaa jo tietysti aikaisemmin.

Tapani Lappalaisen toiseksi vanhin poika Tuomas on jo useamman vuoden ollut yrityksen toiminnassa mukana. Hän on myös käynyt tutustumassa muutaman päivän ajan ELY-keskuksen järjestämään pk-kasvuyrityskoulutukseen.

– Silloin puhuttiin muun muassa osakeyhtiön olemuksesta ja fuusioista. Esille tuli asioita, joita en olisi muuten huomannut ajatella, Tuomas Lappalainen sanoo.

– Tuomas tietää jo aika hyvin kuviot, mutta edelleen iso osa hallinnollisista töistä on minulla. Pikkuhiljaa hänen on päästävä niihinkin sisälle. Yritystoimintahan sisältää byrokratiaa yllättävän paljon, mutta sitten toisaalta on tehtävä ihan mekaanista työtä, kuten esimerkiksi laskujen maksamista ja tarjousten tekemistä.

## Pk-kasvuyrityksen koulutusohjelma

Koulutusohjelman tavoitteena oli vahvistaa yritysjohdon tiedollisia ja taidollisia valmiuksia yrityksen kasvuun, ohjata osallistujia tunnistamaan ja hallitsemaan yritystoiminnan kasvuun liittyvät mahdollisuudet, riskit ja esteet, kannustaa määrätietoiseen liikkeenjohdon ja henkilöstön osaamisen kehittämiseen sekä antaa osallistujille kokonaisvaltainen käsitys menestyvän ja kasvavan liiketoiminnan rakentamisesta.



## Koulutus herättelee

Lappalaisen yrityksessä koulutuksen tarve on kasvanut sitä mukaa kun toiminta on laajentunut.

Vaikka Lappalainen on koulutukseltaan laskentatoimen merkonomi ja tehnyt itsekin kirjanpitoa aikanaan muille yrityksille, hän pitää koulutusta tärkeänä.

– On hyvä välillä herätellä itseään, koska asioita voi jäädä huomaamatta rutiinin keskellä. Tärkeä seikka on sekin, että koulutustilanteessa asioihin tulee syvennyttyä paremmin kuin oman työpöydän ääressä.

Koulutuspäivien hyväksi puoleksi Lappalainen laskee myös muiden yrittäjien kohtaamisen.

– Tapaamisissa voi syntyä uusia ideoita ja niissä voi viritellä keskinäistä yhteistyötäkin. Viimeisin koulutusta-

pahtuma järjestettiin kolmella eri paikkakunnilla, jolloin oli mielenkiintoista vieraila toisten yrittäjien yrityksissä.

## Uskoa tulevaisuuteen ja kansainvälistymistä

Tapani Lappalaisen mielestä Pohjois-Lapin yritysalamäessä vallitsee hyvä tunnelma.

– Vaikka nyt eletään taantumaa, täällä on matkailualalla ollut näkyvissä kohtuullista kasvua. Inari-Saariselkä-alueella yrittäjät tekevät hyvin paljon yhteistyötä. Ymmärretään, että ulospäin, siis asiakkaille, meidän täytyy näkyä kilpailukykyisenä kokonaisuutena.

Kansainvälistä markkinointia Tmi Monipalvelu Tapani Lappalainen on tehnyt yhdessä muun muassa kuuden muun Pohjois-Lapin yrityksen kanssa Finpron vientirengastoiminnan kautta

jo kolmen vuoden ajan. Lähinnä saksankielisille seuduille ja Iso-Britanniaan suunnattua markkinointia hoitaa henkilö, jolla on valtuudet tehdä kauppaa pohjoislappilaisten yritysten puolesta.

– Suoramyyntillä on tarkoitus saada lappilaista näkyvyyttä ja asiakassuhteissa jatkuvuutta Euroopan markkinoille.

### YRITYSTIEDOT

#### **Tmi Monipalvelu Tapani Lappalainen, Inari**

- \* Järjestää risteilyjä ja safareita, Majoitustoimintaa, Eräopastoimintaa
- \* Yritys perustettu 1994
- \* Työllistää vuosittain keskimäärin noin 10 henkilöä



Janne Seurujärven toimistossa kansainvälisyyden tärkeydestä muistuttavat muun muassa Seurujärven lasten piirustukset.

## Yrityspalvelut saman oven takana

***Inarissa kunnan elinkeinoyksikön, ELY-keskuksen ja TE-toimiston palvelut sijaitsevat saman katon alla, Ivalon Elinkeinotalossa.***

Elinkeinot & kehitys Nordican elinkeinojohtaja Janne Seurujärvi on tyytyväinen siihen, että yritystoiminnan neuvonta- ja kehittämispalvelut sijaitsevat samassa rakennuksessa.

– Nyt asiakkaalle riittää, että hän tietää, mihin ovenkahvaan tarttua, vaikka hän ei hahmottaisikaan tarkasti minkä sortin palvelua hän on vailla ja kuka sitä antaa. Ne asiat selviävät elinkeinotalon sisällä. Minusta tämä on paras mahdollinen yhtälö, Seurujärvi iloitsee.

Lapissa yritysalan eri toimijoiden tehtävänkoko voisi kuitenkin Seurujärven mielestä selkeyttää.

– Sen huomaa, että eri toimijat ovat eri kunnissa eri tavoin aktiivisia. Esimerkiksi ProAgria on vahva toimija maaseutuelinkeinon ja pienten alkavien yritysten auttamisessa, ja sen toiminta on erittäin aktiivista monissa kunnissa. ProAgrian palvelutarjontaa voisi meillä Inarissa jalostaa ja tehostaa nykyisestä.

Nordican omia vahvoja toiminta-alueita ovat matkailu ja kansainvälistyminen.

– Meillä ovat hyvät suhteet niin kuntana kuin yrittäjienkin kesken rajojen yli. Järjestämme muun muassa matkoja yrittäjillemme Venäjälle ja Norjaan. Rohkaisemme yrityksiä tekemään yhteistyösopimuksia naapurimaihin.

## Yrittäjyys Hankkeesta valtava hyöty

Seurujärven mielestä yrittäjyys Hankkeen suurin hyöty on ollut se, että inarilaisilla on ollut suora yhteys ELY-keskuksen palveluidentuottajiin sen oman toimihenkilön kautta.

– Nyt pitäisi huolehtia siitä, että toimintamalli jatkuisi, oli rahoitusmalli sitten mikä tahansa. Koska jos toimintaan tulee katko, se näkyy monin tavoin. Siitä on kokemusta, Seurujärvi sanoo viitaten aikaisempaan ”suvantovaiheeseen”, jolloin vastaavaa henkilöä ei ollut.

– Silloin nähtiin erilaisilla tilastomittareilla, kuinka yritysten aktiivisuus väheni. Alueelle perustettiin aikaisempaa vähemmän yrityksiä ja haettiin vähemmän avustuksia.

Nordica, ELY-keskus ja TE-toimisto tekevät Inarissa hyvin tiivistä yhteistyötä ja yritysten aktivointia.

– Täällä voimme selvittää asiat luontevasti eri toimijoiden välillä vaikka omassa kahvihuoneessa. Aktivoimme yrityksiä järjestämällä yritysilloja, tekemällä yrityskäyntejä ja ennen kaikkea ohjaamalla yrittäjiä oikeaan paikkaan asioimaan. Täällä ei vain odotella, että puhelin soi.

Seurujärvi korostaa, että jokainen tarina on erilainen. Tämä näkyy myös siten, että toisinaan ei ole syytä rohkaista asiakasta yrittäjyyteen.

– Osaamme tarvittaessa sanoa yritystoiminnasta haaveilevalle, että älä lähde kiinnittämään omakotitaloasi saadaksesi 150 000 euron yrityslainan. Ei täällä ketään yrittäjäksi tuupata, vaan katsotaan tilannetta yrittäjän kanssa yhdessä järkiperustein.

## Painopisteenä olemassa olevat yritykset

– Silloin kun velkaneuvonta siirtyi takaisin kunnalle, suorastaan kauhistuimme huomattuamme, että noin 50 vuotuisesta velkaneuvonnan asiakkaasta yli puolet oli vasta-alkaneita tai jonkin aikaa yrittäjänä toimineita, Seurujärvi sanoo.

Nordica pyrkiikin avustamaan alueensa jo olemassa olevia yrityksiä kasvamaan ja kansainvälistymään.

– Näillä kokeneilla yrityksillä kuo-lemanlaaksot on jo käyty. Yrittäjällä on monia kynnyksiä ylitettävänä, esimerkkinä sellaisista ovat muun muassa liikevaihdon kasvattaminen alvarajan yli ja ensimmäisen työntekijöiden palkkaaminen. Tällaisten kynnysten ylitämisessä haluamme olla avuksi.

## Tunnelma odottava

Janne Seurujärven arvion mukaan Pohjois-Lapin yritysmaailman tunnelma on tällä hetkellä jännittänyt ja odottava.

– Isoin kasvubuumi tuli muutama vuosi sitten Venäjältä, se vyöryi täällä sisään ovista ja ikkunoista. Nyt Venäjän ajankohtainen tilanne näkyy ruplan kurssin voimakkaana heikkenemisenä ja tilanteesta ollaan harmissaan.

**Elinkeinot & kehitys Nordica** vastaa Inarin kunnan elinkeino- ja yrityspalveluista, kansainvälisyyspalveluista, kehittämis- ja koulutushankkeista, henkilöstö- ja yrityskoulutuksista, sekä Inarin kunnan elinkeinopoliittisesta edunvalvonnasta. Lisäksi toimenkuvaan kuuluu muu elinkeinotoimea tukeva toiminta.

Itäsiperianlaikauros Hanhivirran Cuvak alias Poju on 1½-vuotias. Kaikkiaan Inga Huttusella on miehensä kanssa 4 itäsiperianlaikaa, joista 2 on urosta ja 2 narttua.



## Koirien mökkikylä

***Inga Huttusen pitkäaikainen haave omasta koirahoitolasta toteutuu tänä syksynä. Sodankylän Lehtovaarassa sijaitsevan lomakylän mökit on muokattu ihmisasumuksista koirien lomakodeiksi.***

Sysäyksen yrityksen perustamiseen antoi Ingan ystävän, tanhualaisen Marketta Pajulan päätös lopettaa oma koirahoitolatoimintansa. Näin alueelle alettiin kaivata uutta koirahoitolaa.

– Sodankylän koiraharrastajilta alkoi tulla kyselyjä, josko voisin ottaa koiria hoitoon lomien ajaksi. Hiljalleen kypsyi ajatus etsiä tilat omalle hoitolalle, Huttunen muistelee.

Silloin Sodankylän Orajärvellä asunut Huttunen rupesi miehensä Markon kanssa etsimään sopivaa maatilaa toimintaa varten. Lehtovaaralainen tuttava ehdotti 4-tien varrella vuosia myynnisä olleen mökkikylän ostamista.

## ProStart – yritysideoiden arviointi- ja kehittämis-ohjelma

Kehittämispalvelun tavoitteena oli auttaa yrittäjäksi aikovaa arvioimaan yritysideansa elinkelpoisuus ja mahdollisuutensa aloittaa yrittäjänä.

– Tarkemmin asiaa ajateltuamme, huomasimme, että tämä ratkaisu on kätevämpi kuin maatilankäynnin. Nyt ei esimerkiksi tarvitse talvisin lämmittää kokonaista navettaa tai tallia, vaan voimme pitää mökkejä lämpimänä aina tarvittavan määrän. Kaikkiin mökkeihin on myös valmiiksi vedetty vesi- ja viemäriputket. Lisäksi sijainti on loistava – koiranhan voi jättää meille vaikka matkalla lomalle ja hakea paluumatkalla.

Koirahoitolan kolmessa mökissä voi majoittua kolme koiraa/mökki. Alusta saakka oli selvää, että kustakin sisähäkistä on vapaa kulku omaan ulkotarhaan. Hoitokoirat käyvät hoitajan kanssa myös päivittäin kävelyllä lähimaastossa.

## ProStartilla alkuun

Inga Huttunen tapasi ennen yrityksen perustamista ProStart-palvelun Keijo Siitosen kaksi kertaa.

– On hyvä, kun ulkopuolinen katsoo suunnitelmia. Kaikki asiat otetaan huomioon ja laskelmista tulee realistisempia. Näiden laskelmien kanssa on helpompaa lähteä muun muassa hakeamaan lainaa.

Silloiset laskelmat kuitenkin hievan muuttuivat, positiivisesti, koska maatilalla sijainnilla koirahoitola sijoittuu mökkikylään.

– Rahaa ei tarvittukaan niin paljon kuin oli ensin suunniteltu. Itse laskin sitten uudestaan tarvittavan rahan määrän.

Finnvera myönsi koirahoitolan perustamista varten pienlainan.

– Täytyy nostaa hattua Finnveralle. Sieltä tultiin lähes heti suunnitelmani kerrottua paikalle ja todettiin hankkeen toimivuus. Helpottavia tekijöitä on myös se, että ensimmäinen toimintavuosi on vapaa lainanlyhennyksistä.

Muita Huttusen alkuvalmisteluja auttaneita tahoja ovat olleet muun muassa edellä mainitun Marketta Pajulan lisäksi veli, Harri Huttunen, rovaniemeläinen koirahoitolanpitäjä Jari Keinänen sekä Sodankylän kunnaneläinlääkäri ja terveystarkastaja.

## Sesongin ulkopuolella muita töitä

Koirahoitolan sesonkikautta on luonnollisesti kesäkausi, kun lomamatkalle lähtevät tarvitsevat lemmikilleen hoitopaikan. Sesongin ulkopuolella Inga Huttunen toimii moottorikelkkasafarioppaana Luostolla. Ingan mies työskentelee viikot Outokummulla Torniossa.

– Pidän myös safarioppaan työstä ja se mahdollistaa säännöllisen toimeentulon talviaikaan. Kevättalvella jää sopivasti loppuosa valmistaa koirahoitolaa kesäkauteen. Syksyt olemmekin sitten mieheni ja omien koirien kanssa pääasiassa metsässä, sieltä hankimme talven ruoan metsästämyllä, Inga Huttunen naurahtaa.

Kunhan koirahoitolan toiminta saadaan pyörimään rutiininomaisesti, Huttusen suunnitelmissa on laajentaa toimintaa kunnan löytöeläinpalveluun.

– Panostuksemme eläinsuojeluasetusten mukaisiin tiloihin ja useat pihapiirin rakennukset mahdollistavat tulevaisuudessa kaikenlaisten eläinten sijoittamisen tänne.

## YRITYSTIEDOT

### Koirahoitola HuKan Pesä, Sodankylän Lehtovaara

- \* Perustettu 2014
- \* Työllistää yhden henkilön





## Yrittäjän apuna on monta tahoa

***Pohjoisimman Lapin Leader ry:n toiminnanjohtaja Hanna-Leena Talvensaaren mukaan Lapin yrittäjyys-hanke on omalta osaltaan lisännyt yhteistyötä eri elinkeinotoimijoiden välillä.***

– Jonkin verran minua on aikaisemmin häirinnyt ELY-keskuksen ihmisten jatkuva vaihtuminen, jolloin on ollut epäselvää, keneen kannattaisi olla milloinkin yhteydessä. Lapin ELY-keskuksen yrittäjyys Hankkeen ihmisiltä olen sitten saanut helpommin selvyyttä siihen, kenelle minun kannattaa missäkin asiassa soittaa, Talvensaari sanoo.

Pohjois- ja Itä-Lapissa TE-toimistojen, kuntien kehitysyhtiöiden, Leaderin, ProAgrian ja eri yrittäjäjärjestöjen edustajat ovat kokoontuneet säännöllisesti jakamaan näkemyksiään. Toisinaan ELY-keskuksen edustajat ovat olleet näissä kokouksissa mukana kertomassa, mitä palveluita ELY-keskuksilla on tarjottavanaan.

– Mielestäni seudullinen yhteistyö on sujunut hyvin. Tapaamisissa kuulee, mitä muilla on suunnitteilla ja voidaan suunnitella yhteisiä tapahtumia ja koulutuksia.

Päivittäisessä toiminnassa eri tahojen roolit saattavat ulkopuolisen mielestä sekoittua keskenään, mutta Talvensaari ei pidä tilannetta ongelmallisena.



– Kun asiakas ottaa johonkin meistä yhteyttä, ohjaamme hänet oikeaan suuntaan. Me kaikki pyrimme siis hieman eri näkökulmista viemään asiakkaan asiaa eteenpäin. Tärkeintä on että asiakasta ei jätetä yksin selvittämään kenen kanssa missäkin asiassa pitäisi asioida. Leader -yhdistyksen rooli on pitkälle toimia ”sisäänheittäjänä” verkostoon, ja sen huolehtiminen, että asiakkaat, jotka tulevat verkoston palveluiden pariin meidän kauttamme, myös saavat palvelua. Tällöin on tietysti tärkeää, että kaikki toimijat tuntevat toistensa toimintatavat hyvin. Mielestäni Lapissa tilanne on tällainen.

Toisaalta jonkin osa-alueen syvämmästä osaamisesta voisi olla etua seutukunnissakin.

– Kun nyt asiakas tarvitsee tarkempaa tietoa jostakin asiasta, otamme yhteyttä ELY-keskuksen asiantuntijoihin. Näkisin kuitenkin, että seutukuntienkin toimijat voisivat erikoistua jollakin tavalla, Talvensaari pohtii.

## Ongelmana tavoitettavuus

Hanna-Leena Talvensaaren mukaan Lapin yrittäjyyshankkeen koulutuksista on ollut hyötyä yrittäjille. Pohjoisimman Lapin Leader on myös itse toiminut hankkeen joidenkin koulutusten suunnittelijana.

– Haasteena on, miten tavoittaa kaikki ne, joille koulutuksista olisi apua. Ilmoitus sanomalehdessä tai sähköpostin lähettäminen ei yleensä johda kummoisiin tuloksiin. Henkilökohtaisilla keskusteluilla ja erilaisilla tilaisuuksilla on koulutusten tiedottamisessa edelleen suurin merkitys.

Tietoisuutta koulutuksista ja eri rahoitusmalleista lisää myös yrittäjien verkostoituminen. Oman alan yrittäjien verkostoitumista on Talvensaaren mukaan jo tapahtunut, mutta eri alojen keskinäistä verkostoitumista hän toivoisi tapahtuvan lisää. Koulutustilaisuuksilla on näiden näkemysten toteutumisessa oma sijansa.

– Yrittäjähän kulkee usein niin sanotusti laput silmillä, jolloin ulkopuolinen voi nähdä yrittäjälle sopivia uusia mahdollisuuksia verkostoitua.

## Yhteisöllisessä yrittämisessä tulevaisuus?

Hanna-Leena Talvensaari sanoo, että Pohjois-Lapissa elettiin vähän aikaa sitten odottavissa tunnelmissa: muun muassa kaivostoiminnasta odotettiin turvallista työnantajaa. Samaan aikaan uusien yritysten perustamissuunnitelmia tehtiin entistä vähemmän. Tämä näkyi muun muassa siten, että starttirahoja ei haettu yhtä paljon kuin aikaisemmin. Sittemmin tilanne on normalisoitunut.

Talvensaaren mielestä yritysideaat junaavat liikaa paikallaan.

– Samanlaisia konsepteja keksitään ja pienissä piireissä pyöritään. Silloin tällöin ilmoille tupsahtaa tietysti raakavia poikkeuksia.

Pohjois- ja Itä-Lapissa suuri osa yrityksistä on 0,5–2 henkilöä työllistäviä. Leader-toiminnan kohderyhmänä ovat juuri nämä alle 2 hengen yritykset.

– Valtakunnallisestihan pyritään lähtökohtaisesti siihen, että pienistä yrityksistä tulisi kasvuyrityksiä ja isoja työllistäjiä, mutta jos näin ei todellisuudessa käykään? Talvensaari kysyy.

Talvensaaren havaintojen perusteella tämän hetken nousevia ilmiöitä on osuuskuntatoiminta.

– Esimerkiksi tälle alueelle olemme perustaneet hoiva- ja hyvinvointialan osuuskunnan. Se on koonnut saman alan ihmisiä työskentelemään yhdessä ilman, että kenelläkään mukana olevan tarvitsee perustaa omaa yritystä. Se myös mahdollistaa työnteon omalla alalla ja omalla kylällä muun elinkeinotoiminnan ohella.

Kaikkien osuuskuntatoiminnassa mukana olevien ei tarvitse olla yrittäjähenkisiä eikä osallistua osuuskunnan hallintoon: riittää että hallinnon, kuten palkanmaksun, laskutuksen ja työtilaisuuksien välittämisestä ollaan valmiita maksamaan, jotta niitä hoitamaan voidaan palkata työntekijä.

– Myös se ajattelumalli, että osuuskuntatoiminta vaatii paljon talkootyötä, joutaa romukoppaan. Mikään yritys ei saisi pyöriä talkoilla, vaikka perustamisvaiheessa uhrautumista tarvitaankin.

Asiakkailta perittävien palvelujen hintoihin sisältyy osuuskunnan koordinaattorin palkka.

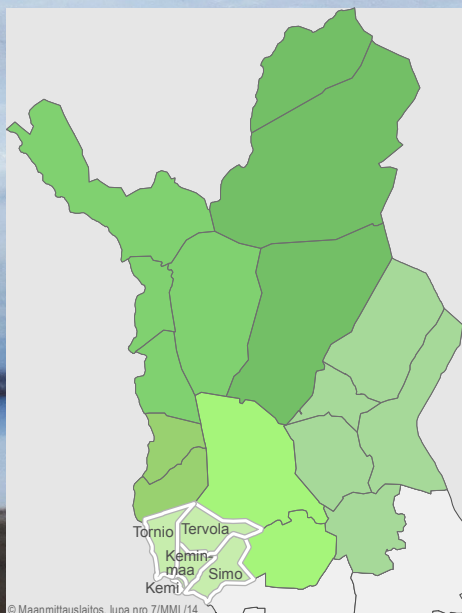
– Ennen moni osuuskunta kaatui siihen, kun hallinnollisia töitä ei jakettu vähän ajan jälkeen tehdä talkoilla. Nykyisin on mielestäni useimmille selvää, että osuuskunnan toiminnan pyörittäminen vaatii erillisen koordinaattorin.

– Toivon, että yrittäjyys menisi yhä enemmän yhteisölliseen yrittämiseen – olipa se sitten osuuskuntatoimintaa tai yrittäjien keskinäistä verkostoitumista.

**Leader**-toiminnan ydinajatuksena on aktivoida paikalliset asukkaat kehittämään aluettaan elinvoimaisemmaksi. Myös yrityksen verkostoituminen ja markkina-alueiden laajentaminen eli kansainvälistyminen on mahdollista Leader-tukitoimintojen avulla.

Alhaalta ylöspäin -periaatteen mukaisesti hankkeiden valmistelu ja päätösvalta rahoitettavista hankkeista on tavallisilla ihmisillä, jotka ovat alueensa parhaita asiantuntijoita.

# Kemi-Tornion seutukunta



© Maanmittauslaitos, lupa nro 7/MMU/14

**Kemi-Tornion seutukunta** sijaitsee Lapin lounaisosassa, Perämeren pohjukassa. Alueellista yhteistyötä tehdään myös Ruotsin puolella sijaitsevan Haaparannan kaupungin kanssa. Alueen suurimmat toimialat ovat teollisuus, kauppa ja rakentaminen. Alueen asukasluku on 60 355. Alueella on 3 314 toimipaikkaa/yritystä, joissa on 14 660 työntekijää. Yksityisellä sektorilla on 58 % alueen työpaikoista. Kuva: TornioHaaparanda matkailutoimisto.







## Maanrakennusta ympäri maata

*Kemiläisten Toivasten veljesten, Jukan ja Arin, yritysura käynnistyi, kun he ostivat isältään traktorin. Nyt, noin 25 vuotta myöhemmin veljesten yrityksellä on toimintaa koko Suomen alueella ja jonkin verran jo Ruotsissakin.*



## Motivaatio säilytettävä

Toivasten päätoimiala on Oulun ja Kemian suurteollisuuden tehdaspalvelujen tuottaminen sekä sähkö-, puhelin- ja tietoliikenneverkkojen rakentaminen. Lisäksi yritys tekee konetöitä monille eri yrityksille.

Yhtiö on laajentunut vuosien varrella muun muassa yrityskauppojen kautta. Toivaset ovat ostaneet kolmen yrityksen liiketoiminnan ja yhden yrityksen kokonaisuudessaan.

Vuoden 2014 elokuussa Kauppalehden tulostiedote otsikoitiin: ”Veljekset Toivanen Oy:n tulos ja liikevaihto vahvassa kasvussa.” Tiedotteessa kerrottiin, että vuonna 2013 yhtiön liikevaihto oli 10 miljoonaa euroa ja nettotulos 846 000 euroa. ”Pääoman tuotolla mitattuna Veljekset Toivanen Oy:n kannattavuus oli erinomainen”, kiteytti Kauppalehti tiedotteensa sisällön.

Laajeneminen ja menestyminen ovat vaatineet veljeksiltä kovia ponnisteluja.

– Siitä on ollut apua, että ala on kiinnostanut nuoresta saakka, tähän on vähän ehkä verenperintöäkin. Tämöisellä raskaalla alalla täytyy motivaation olla koko ajan kohdallaan, muuten tietä tulee hyvin kivinen, Jukka Toivanen sanoo.

## Koulutusten hyöty avautui pikku hiljaa

Ensimmäisinä yritystoiminnan vuosikymmeninä Toivasten yhtiössä ei juuri yrityskoulutuksiin osallistuttu. Sellaisen olemassaolosta ei oikeastaan edes tiedetty.

– Minulle soitettiin ja markkinoitiin koulutusta, joka liittyi hallittuun kasvuun, ja jostakin syystä lupauduin mukaan. Tosin vielä toisella kertaa kun olin menossa sinne, olin kääntymässä takaisin. Hyvä kuitenkin, että menin, Toivanen toteaa.

Toivasen mukaan HAKA-koulutus avasi hänen silmänsä näkemään, että kaikki yrittäjät painivat samojen ongelmien kanssa. Positiivista oli myös

koulutuksen pitkäkestoisuus, jolloin yritysten asioista uskallettiin puhua avoimesti.

– Oli hyvä, että kaikki osallistujat olivat eri aloilta. Saman alan yrittäjien kesken suut olisivat pysyneet kiinni.

HAKA:n jälleen yhtiössä toteutettiin DesignStart, jonka avulla virtaviivaistettiin julkisivua, parannettiin graafista ilmettä ja luotiin nettisivut, joiden kautta yhtiöön voidaan muun muassa hakea töihin.

– Meille tulee sitä kautta työhakemuksia päivittäin, se on sivujen suurin hyöty. Saamme hakemuksia koko Suomen alueelta, mikä on hyvä asia, koska toimintamme on maanlaajuista.

Koulutuksista on ollut apua myös budjetin suunnittelussa ja muutoksen hallinnassa – onhan yhtiö laajentanut toimintaansa vuosien varrella merkittävästi.

– Vaikka olin ennen vähän vastaanikin tällaisia neuvomisia ja ohjailuja, täytyy sanoa, että ELY-keskuksesta on ollut paljon apua toiminnan kehittämisessä. Meillä on halu mennä eteenpäin ja kasvaa edelleen. Se tarkoittaa, että ihmistenkin on kasvettava yrityksen mukana, Jukka Toivanen sanoo.

Tällä hetkellä yhtiön johto opiskelee hallitus- ja johtoryhmätyöskentelyä.

– Jos asiat lähtevät menemään väärään suuntaan nyt, niin kurssia voi olla hankala korjata jatkossa, siitä on nähty ikäviä esimerkkejä. Meidän pitää pysyä kartalla ja yrittää ymmärtää koko ajan, mitä olemme tekemässä.

### HAKA - hallittu kasvu

Valmennusohjelman tavoitteena oli oppia tunnistamaan ympäristöstä ja yrityksestä tulevia hälytysmerkkejä, arvioimaan ja suunnittelemaan liiketoimintaa kokonaisvaltaisesti, kehittämään ja kasvamaan hallitusti, joltamaan asioita ja ihmisiä sekä verkottumaan kotimaassa ja ulkomailla.

Yhtiön kaluston määrä on kasvanut yhdestä traktorista aika merkittävästi – erilaisten maaurakoinnissa käytettävien työkoneiden ja autojen lukumäärä on nykyisin lähempänä sataa kuin kymmentä, pelkästään kaivinkoneita on 40 kappaletta.

Veljekset Toivanen Oy:n hallituksen puheenjohtajan, Jukka Toivasen mukaan yritys on laajentunut myös inhimillisistä syistä:

– Jos on saatu meille hyvä mies töihin, hänet on myös pyritty pitämään töissä vuodesta toiseen.

Vuosien varrella hyviä miehiä ja naisia on löytynyt – yhtiö työllistää tällä hetkellä 140 henkilöä.

Toivasten yhtiö kouluttaa myös henkilöuntaansa. Rahaliikennettä ja palkanlaskua hoitava Kaisa Kontio on käynyt taloushallintokoulutuksessa.

– Sain siellä tietoa niistä asioista, joista alun perinkin halusin saada tietoa, mutta hieman häiritsevä se, että niin eritasoisia talousalan ihmisiä oli koottu yhteen. Esimerkiksi tilitoimistojen välillä monet sellaiset asiat, joista me toimistoihmiset halusimme tietää, olivat ennestään itsestään selviä. Tuli vähän semmoinen olo, että kehtaanko edes kysyä. No, olen kyllä aika rohkea aukaisemaan suuni ja niinpä sen tein.

## Toimintasäde kasvaa

Jukka Toivanen kertoo, että nykyisen matalasuhdanteen aikana on harpilla kartalle piirrettyä toimintaympyrää pitänyt suurentaa koko ajan, jotta yritykselle saadaan tarvittava määrä töitä.

– Ollaan jatkettu sädetä niin, että tällä hetkellä toimitaan koko Suomen alueella, työt ovat kaukana. Juuri nyt yrityksen suurin työmaa on 500 kilometrin päässä Lieksassa. Meri-Lapin seudulla ovat uudet investoinnit aika vähissä, mikä pakottaa yrityksen etsimään työtä muualta.

Töiden perässä on uusia markkinoita katsastettu muutaman vuoden ajan myös Pohjois-Ruotsista, jonne on viime vuonna perustettu Markbyggnad Toivanen AB.

– Meillä on Norrbottenissa jonkin verran urakoita käynnissä ja vakaa aikomus panostaa sinne tulevaisuudessa yhä enemmän. Panostaminen tarkoittaa myös parempaa paikallisen toimintakulttuurin ymmärtämistä. Siellä toimitaan monissa asioissa hyvin eri tavalla kuin Suomessa. Vaikka lähinaapureita ollaankin, voin todeta, että kulttuuriero on huomattava, Jukka Toivanen sanoo.

### YRITYSTIEDOT

#### **Veljekset Toivanen Oy, Kemi**

\* ”Osaaminen on sitä, että oikea kalusto on aina oikeassa paikassa ja urakat sujuvat sovitusti. Asiakkaamme saavat meiltä erityistä maaurakoinnin osaamista, ajanmukaisia tehdaspalveluita sekä suurten koneiden ja palvelukokonaisuuksien hallintaa.”

(veljeksettoivanen.fi)

\* Yritys perustettu 1983

\* Työllistää 140 henkilöä

#### \* **Kallion Maanrakennus Oy**

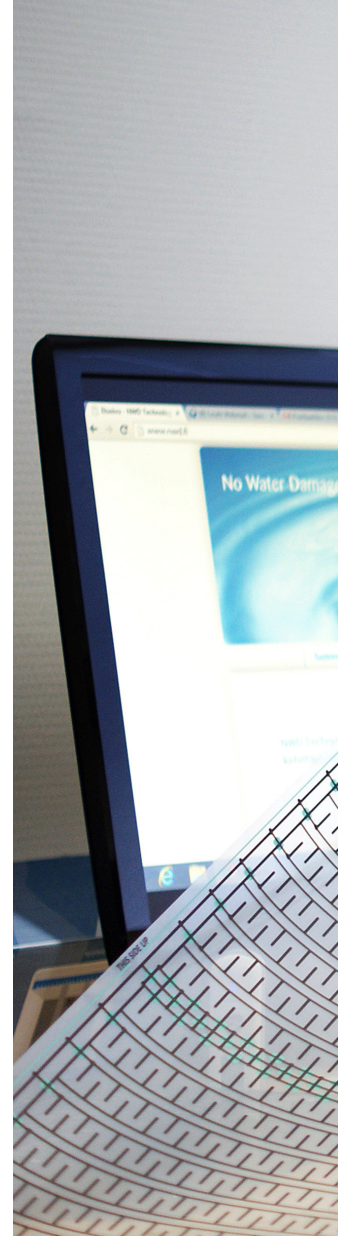
Veljekset Toivasen sisaryritys Kallion Maanrakennus Oy vastaa SMA Mineral Oy:n Kalkkimaan kaivoksen murskeiden käsittelystä ja Röyttän kalkkitehtaan kalkin käsittelystä.

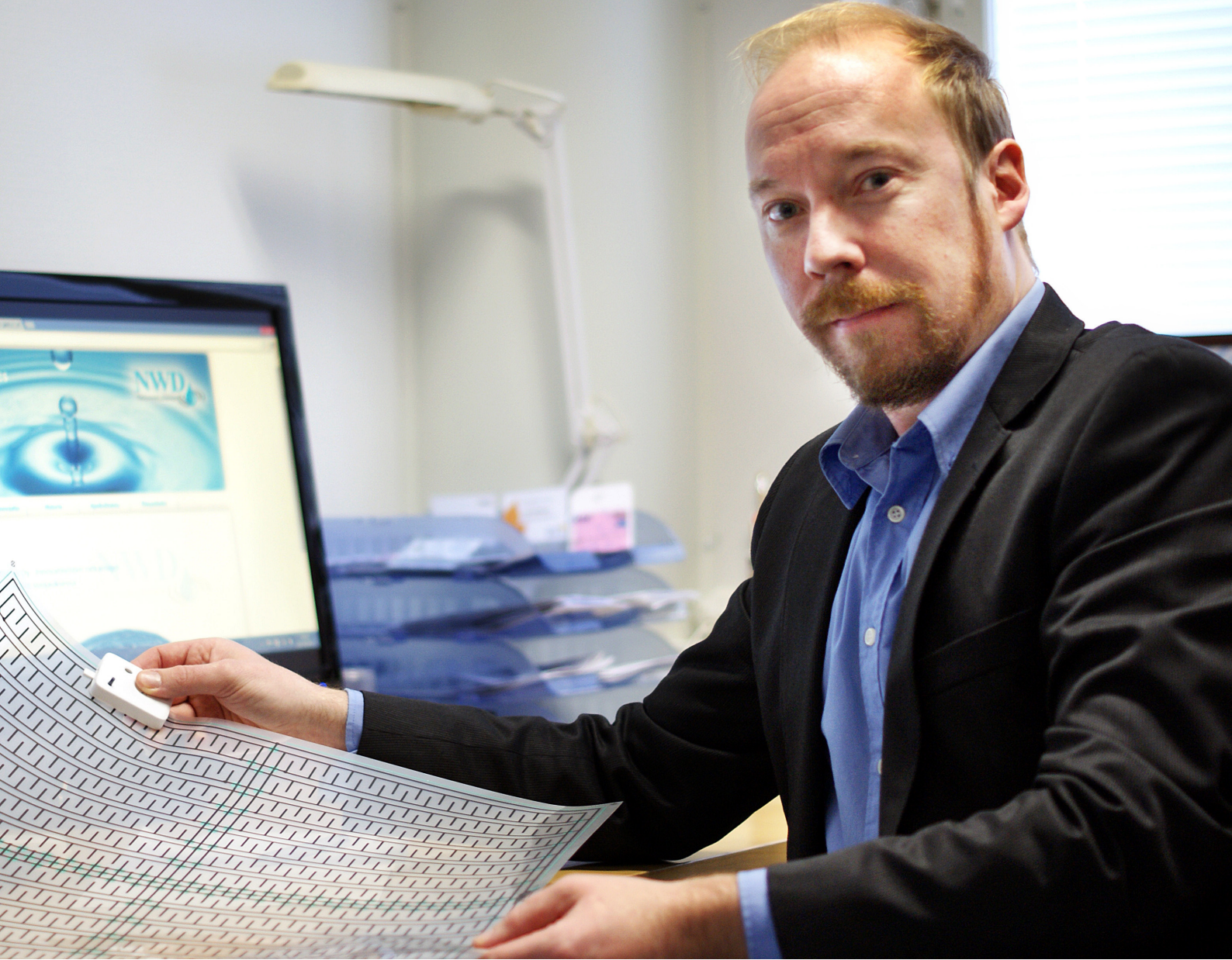
#### \* **Markbyggnad Toivanen AB**

Ruotsiin perustettu yritys, jolla on tällä hetkellä 8 työntekijää ja 4 kappaletta erilaisia koneita. Päämarkkina-alueena Norrbotten ja Pohjois-Västerbotten.

#### \* **Kemin Konehuolto**

vahvistaa Veljekset Toivasen palveluita. Erityisosaamisena kone- ja kuljetuskaluston korjaamatoiminta. JCB-koneiden sopimushuolto.





## Watectorilla saadaan vesi esiin

*Idea – konsultointi – markkinatutkimukset –  
patentointi – prototyyppi – sarjatuotanto –  
markkinointi*

*Jani Alatainon aikanaan lyijykynällä ruutupaperille  
hahmottelema keksintö on valmis ja ihan kohta  
kuluttajien saatavilla.*

## TuoteStart

Tavoitteena oli auttaa eri kehitysvaiheissa ja eri toimialoilla toimivia yrityksiä ja henkilöitä tuote- ja palveluideoiden kehittämisessä ja kaupallistamisessa.

## Pk-LTS

Tavoitteena oli laatia yritykselle kirjallinen liiketoimintasuunnitelma yrityksen liiketoiminnan ennakkoinnin ja tulevaisuuden suunnittelun apuvälineeksi sekä antaa yrittäjälle/yritysjohdolle valmiudet liiketoimintasuunnitelman laadintaan ja päivittämiseen.

## IPR-konsultointi

Yrityskohtaisessa neuvontapalvelussamme kartoitettiin yrityksen IPR-tilanne: mitä aineettomia oikeuksia sillä on hallussaan ja mitä sillä tulisi olla. IPR:n tuomien kilpailuetujen, mahdollisuuksien ja riskien kartoittaminen sekä selvittäminen, miten yrityksen nykyiset ja tulevat IPR:t voidaan suojata esim. sopimuksilla ja rekisteröinnin.

Keminmaalainen, rakennus- ja kiinteistösiioituslalla toimiva Alatainio alkoi pohtia kolme vuotta sitten, miten rakennusten vesivahingot saataisiin paremmin esille.

Alatainio lähti hahmottelemaan ruutupaperille uudenlaista vesivuotohälytintä, jonka muotoa pystyisi muokkaamaan ja jolla saataisiin suojattua laaja ala. Avainsanana oli painettava elektroniikka.

– Puolimetriä kanttiinsa oleva kalvo sisältää paristolla toimivaa älykästä elektroniikkaa, joka aistii kosteuden. Havaitessaan kosteutta elektroniikka-piiri antaa hälytyksen. Lisäksi sensorikalvoa voi leikata ja muokata vapaasti asennuskohteen mukaan, Alatainio esittelee valmista tuotetta, joka on ristitty kansainvälisesti Watectoriksi (Water Detector / Protector).

Watectorin avulla pyritään vähentämään vesivahinkoja ja niistä muodostuvia homeongelmia, joista aiheutuu terveydellisiä ongelmia. Hälytin voidaan sijoittaa helposti minkä tahansa vettä tai jäätä sisältävän keittiökalusteen alle. Tyypillisiä kohteita ovat esimerkiksi keittiön allaskaapin pohjalevy tai jääkaapin, pakastimen ja astianpesukoneen alustat.

Alatainio arvioi 100 prosenttisesti kierrätettävän vesivuotohälyttimen kulluttajahinnan sijoittuvan 50 euron paikoille.

Matka ideasta valmiiseen tuotteeseen on ollut ajallisesti varsin lyhyt, vain kolme vuotta, mutta töitä Alatainio on saanutkin tehdä kovasti.

– Prosessissa on tullut vastaan monta uutta asiaa. Helppoa ei ole ollut, mutta motivaatio on ollut koko ajan kohdallaan, koska kaikki on ollut niin mielenkiintoista, Jani Alatainio toteaa tyytyväisenä.

## Googella löytyi ELY-keskus

Ideansa hahmoteltuaan Alatainio alkoi miettiä, mihin hänen tulisi olla yhteydessä viedäkseen keksintönsä tuotekehitystä pitemmälle. Googletus antoi vastauksiksi ELY-keskuksen ja Keksintösäätiön.

– Otin yhteyttä Lapin ELY-keskukseen, ja pian tämän jälkeen toteutetussa TuoteStart -palvelussa alettiin tehdä jo alustavia markkinatutkimuksia. Tämän jälkeisessä Pk-LTS:ssä tutkimuksia jatkettiin muun muassa esittelemällä tuotetta vakuutusyhtiöille, potentiaalisille jakelukanaville ja mahdollisille asiakkaille. Silloin selvisi varmuudella, että tuotteelle olisi kysyntää jopa kansainvälisesti.

Alatainio perusti NWD Technologies -yrityksensä keväällä 2012 (NWD = ”No Water Damages”). Samaan aikaan kun Teknologian tutkimuskeskus VTT alkoi ostopalveluna suunnitella hälyttimestä prototyyppiä, tuotteelle ruvettiin hakemaan patenttia. Niin sanotuista patentin uutuustutkimuksissa todettiin, että vastaavaa keksintöä ei ole maailmassa olemassa, joten tuote oli patentoitavissa.

– Prosessiin liittyvien patentointien, tuotesuojausten ja salassapitosopimusten vuoksi olen käyttänyt ELY-keskuksen järjestämää IPR-konsultointia.

Patentti saatiin. Sen lisäksi Watectorille on haettu ja saatu Tukesin myöntämä CE-merkintä, joka on valmistajan ilmoitus siitä, että tuote täyttää sitä koskevat Euroopan unionin vaatimukset.

Watectorille on myönnetty myös tuotteen suomalaisuudesta kertova Avainlippu-merkintä.

VTT:ltä valmistuneen prototyypin avulla ideaa lähdettiin esittelemään eri tahoille ja tuotekehitysvaiheiden jälkeen valmis lopputuote valmistui syksyn 2014 aikana. Tämän jälkeen Alatainio on tehnyt kemijärveläisen elektroniikkayrityksen, Polarcomp



Oy:n kanssa sopimuksen lopputuotteen valmistamisesta.

Watector-nimensä vesivuotohälytin on saanut Alatainion ja opiskelijatiimin yhteishankkeen aikana. Lapin Ammatikorkeakoulun ja Lapin Yliopiston opiskelijat suunnittelivat Watectorille myös kuluttajamarkkinointiin tuotepaketin.

– Tänä syksynä valmistuneen tuotteen kanssa kierretään nyt Suomea esittelemässä ja markkinoimassa sitä muun muassa keittiökalusteiden valmistajille, talonrakennuttajille, eri sähkö- ja lvi-alan toimijoille ja rautakauppaetuille, Alatainio luettelee.

## Työt eivät lopu

Tällä hetkellä Watectorin tietä maailmalle auttavat ostopalveluina hankitut projektipäällikkö, tuotekehittäjä, lakiasioista huolehtiva varatuomari ja patenttitoimisto.

– On selvää, että kun asiat lähtevät etenemään, tämä ei ole silloin enää yhden miehen show, Alatainio sanoo.

Watectorin lanseeraus on tätä juttua kirjoitettaessa juuri alkamassa. Markkinointiin liittyen Watectorille luodaan omat nettisivunsa ja esitteensä. Kansainväliseen patentointiin liittyvät toimenpiteet ovat myös käynnistyneet.

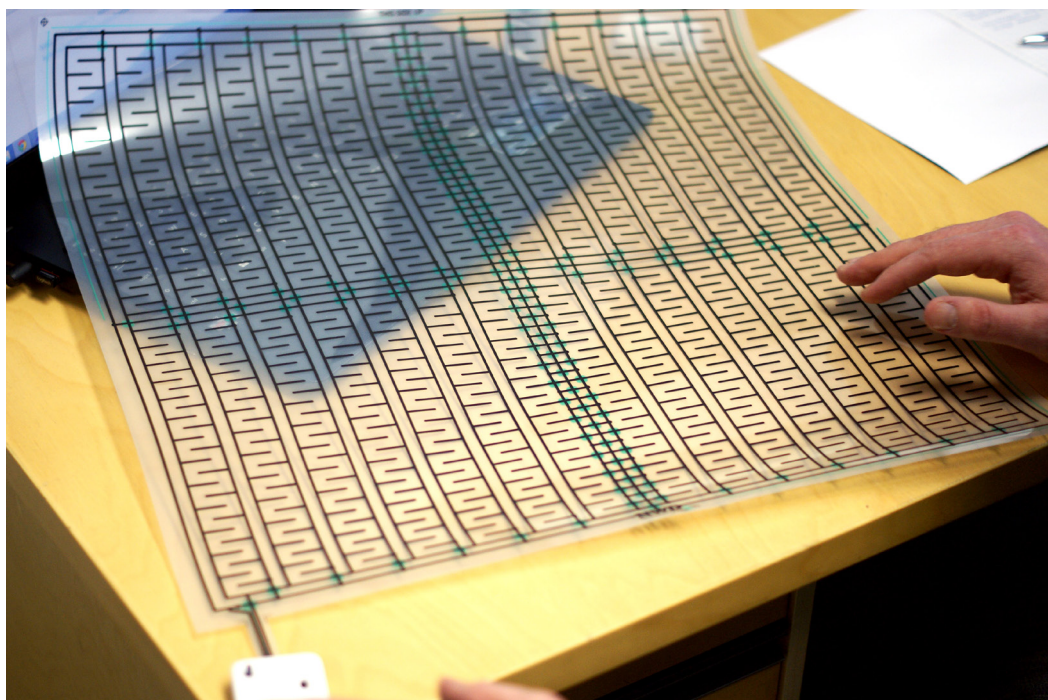
NWD Technologies Oy:n toimisto sijaitsee Kemin Digipoliksessa. Jani Alatainio on tyytyväinen toimintansa sijoittamisesta teknologiakylään.

– Täällä toimii viitisenkymmentä yritystä, joten yritysmaailma on koko ajan lähellä ja yhteistyömahdollisuudet ovat hyvät. Tarvittaessa voin käyttää myös hyvin varustettuja kokoustiloja isomman porukan kanssa. Kaikki tarvittava on lähellä.

## YRITYSTIEDOT

### NWD Technologies Oy, Kemi

- \* ”Innovatiivisten ratkaisujen kehittäjä omaisuuden suojauksessa” (nwd.fi)
- \* Tämän hetken kärkituote Watector-vesivuotohälytin
- \* Yritys perustettu vuonna 2012





Outi Leppänen ja kehonkoostumusmittari, joka on varsin harvinainen laite yksittäisillä personal trainereilla. Leppänen otti Finnveralta lainaa hankintaansa.

– Satuun olemaan oikeaan aikaan oikeassa paikassa ja sain käytetyn mittarin hieman uutta edullisemmin, Outi Leppänen sanoo ja toteaa Ave Leppäsen arvojen muuttuneen parempaan suuntaan edellisen mittauksen jälkeen.

#### YRITYSTIEDOT

#### **Matkalla liikuttamaan Outi Leppänen (tmi), Ranua**

- \* Räättälöityjä liikunta- ja ravitsemuspalveluja
- \* Yritys perustettu 2013
- \* Työllistää yhden henkilön

## Harrastuksesta työ, työstä harrastus

***Outi Leppänen joutui perheensä kasvaessa vähentämään läheistä ja rakasta suhdettaan raskaaseen kuljetuskalustoon – autonkuljettamisesta tuli hänelle enemmänkin harrastus. Leppäsen nykyinen päätyö puolestaan liittyy hänen pitkäaikaiseen harrastukseensa, liikuntaan.***

Vielä reilu vuosi sitten Leppästen perheen piti asettua Simon kunnan Maksniemen kylään. Uusi talo oli juuri valmistunut ja kuljetusalalla ratin takana monta vuotta viettänyt Outi Leppänen, kahden alle kouluikäisen lapsen äiti, mietti itselleen sopivaa yritysidea.

– Perheeseen ei sopinut lasten vuoksi enää kahta kuljettajaa, joten jotain muuta oli mietittävä. Aloin suunnitella erään kaupan alan liikkeen ostamista, Outi Leppänen muistelee ensimmäistä yritysideaansa.

Outin aviomies, Auvo ”Ave” Leppänen, on kuljetusalan yrittäjä ja ajaa itsekin oman kuljetusyrityksensä Auvon Kuljetus Oy:n autoja ympäri Suomea. Mieheensä yrittäjän uraa seurattessaan ja yrityksen asioita itsekin hoidettuaan, Outi vakuuttui yhä enemmän siitä, että hänkin voisi alkaa yrittäjäksi.

– Yrittäminen tuntui sopivalta vaihtoehdolta, koska tiedän millaista on olla yrittäjän asemassa. Hyvin tärkeää oli myös se, että pystyisin paremmin määrittelemään työaikani.

## Yritysidea muuttui ProStartin aikana

Yrittäjyytensä suuntaa etsiessään Leppänen tilasi itselleen ProStart-palvelun, jossa konsultin kanssa arvioidaan yritysideoita elinkelpoisuutta ja henkilön valmiutta ryhtyä yrittäjäksi.

– Juttelimme ajatuksistani ostaa olemassa oleva kaupan alan yritys-toiminta, mutta konsultin mielestä toimintaan liittyi liian paljon riskejä. Hän totesi myös, että minussa on kyllä yrittäjäpotentiaalia – pitäisi vaan löytää sopiva ala.

Oikea ala hahmottui, kun Leppänen alkoi miettiä harrastuksiaan. Hän oli teinivuosista alkaen harrastanut intohimoisesti kestävyysurheilua, nimenomaan juoksua. Tämän lisäksi hän oli ollut kiinnostunut ravitsemuksesta siitä lähtien kun hänen keliakiansa oli saatu aisoihin oikeanlaisella ruokavalioidolla.

– Huomasin nettiä selaillessani, että laadukasta personal trainer- ja ravintoterapeuttikoulutusta oli saatavana niinkin lähellä kuin Oulussa – niinpä lähdin sinne. Siellä alkoi koulutuksen aikana vahvistua tunne, että kyllä minusta tämän alan yrittäjä tulee.

Opiskelujen loppuvaiheessa perustin oman yrityksen.

Oululaisen Trainer4You:n järjestämässä vajaan vuoden kestäneessä koulutuksessa Leppänen suoritti personal trainer -tutkinnon, joka mahdollistaa hänet toimimaan ammattimaisena personal trainerina koko Euroopan alueella. Hän opiskeli samanaikaisesti samassa paikassa myös ravintovalmentajaksi.

## Ranualta löytyi koti

Leppästen uusi talo Maksniemessä oli hieno, mutta sijainniltaan hankala nelihenkiselle perheelle.

– Lasten kaverit olivat kaukana ja kaikenlaista kускаamista oli koko ajan johonkin suuntaan. Kun lähipiiristä löytyi ostajakandidaatti, niin myimme talon pois ja muutimme Aven synnyinkunnassa, Ranualla, sijaitsevalle kesämökille miettimään uusia vaihtoehtoja kotipaikaksi.

Leppästen tarkoituksena oli löytää uusi koti Meri-Lapin alueelta, mutta toisin kävi.

– Mies ilmoitti eräänä iltana, että hän on löytänyt meille kodin Ranuan keskustasta, joen rannalta. Näin ollen meistä tuli ranualaisia.



Tuoreelle yrittäjälle muutto Ranualle toi heti töitä, kun Leppänen alkoi ohjata Ranuan kansalaisopistossa kahvakuula- ja ryhmäliikuntatunteja. Paikallislehden tehtyä jutun kylän uusista yrittäjistä, alkoi Matkalla liikuttamaan-toiminimelle tulla myös personal trainer -asiakkuuksia.

### **Ala1 + Ala2 = Spesiaali**

Euroopan unionin säännösten mukaisesti ammattimaisessa tavarankuljetuksessa pitää jokaisen kuljettajan uusien ammattipätevytensä viiden vuoden välein. Uusiminen tapahtuu käymällä 35 tuntia jatkokoulutusta viiden ”direktiivipäivän” aikana. Koulutuksessa kuljettajille annetaan tietoa myös ravitsemuksesta ja liikunnasta.

– Olen aina ollut huolissani kuljettajien elämäntavoista ja koettanut ohjata heitä terveellisemmän elämän suuntaan. Mietin sitten, että olisi tosi mahtavaa tehdä noita direktiivikoulutuksia, ja otin yhteyttä muutamaan yksityiseen koulutusyritykseen. Niistä sanottiin, että mikä ettei – he voivat järjestää minulle keikkaluonteisia töitä.

Koska Outi Leppänen edelleenkin ”harrastaa” silloin tällöin ammattimaista autonkuljetusta, hänen itsensäkin on uusittava ammattitaitonsa viiden vuoden välein. Tästä syystä hän osallistui Suomen Kuljetus ja Logistiikka ry:n (SKAL) työhyvinvointikoulutukseen Kemissä.

– Siellä tuli koulutuksen järjestäjän kanssa puheeksi, että jos kiinnostaa, voisinkin saada heiltä keikkoja, ja nyt on niistäkin ensimmäiset päivät ylhäällä kalenterissa.

Kuljetusalan ammattilaisia kouluttaessaan Leppänen voi yhdistää kaksi vahvaa osaamisaluettaan; ammattiautoilun ja terveysalan.

– Uskottavuutta tuo se, että olen itsekin istunut autonratissa ja elänyt automaailmassa vuosikausia. Nautin kummastakin työstä ja nyt kun nämä asiat yhdistyvät, niin voiko ihminen enempää toivoa, Outi Leppänen riemuitsee.

### **Kaikenlaista muutakin...**

Outi Leppänen on SKAL:n toiminnassa mukana myös ideoimassa uutta koulutusohjelmaa raskaankaluston kuljettajille. Lisäksi hän tekee yhteistyössä oululaisen Laturi Corporationin kanssa niin sanottuja energiatestejä kuljettajille. Toimenpide antaa tietoa testattavan henkilön terveydentilasta, kehon suorituskyvystä ja sitä kautta hänen koko energiastasostaan.

Personal trainer -puolelle Leppäsen verkostoon kuuluu muun muassa keminmaalaisen Ihanasti Trainingin Minna Ihanus, jonka kanssa vaihdetaan säännöllisesti kuulumisia ammatillisista asioista.

– Tykkään tästä koko paletista, koska työt ovat vaihtelevia ja kiinnostavia. On hienoa, että voin käyttää omia vahvuuksiani hyväksi erilaisissa tilanteissa.

Kaiken lisäksi Outi Leppänen aloitti tänä syksynä liikuntalääketieteen perusopinnot avoimessa yliopistossa Rovaniemellä. Samalla hän pohtii yrittäjän ammattitutkinnon suorittamista.

– Tärkeintä on kuitenkin hoitaa nämä sovitut työt ja katsoa, miten ja kuinka laajasti kaikki etenee. Minulle sanottiin jossakin vaiheessa, että kun uskoo omiin unelmiin riittävästi, niistä tulee totta, mutta esimerkiksi SKAL:n kouluttajapestistä en osannut edes unelmoida.



## Pallotteluseinä, poluttaja ja sillanrakentaja

*Kemin Digipoliksessa toimivan Kemi-Tornio -alue-yrityspalvelujen yrityskehittäjän Jukka Auranen mielestä alueella ei tarvitsisi olla nykyistä määrää kehittämisorganisaatioita, yrityspalvelutuotteilla pitäisi olla enemmän jälkiseurantaa ja yritysneuvojen olisi hyvä muistaa suhtautua välillä myös omaan toimintaansa kriittisesti.*

Yrityskemittäjän työpäivästä suurimman osan täyttää toimivien yritysten kehitysasioihin paneutuminen.

– Toimin ikään kuin pallotteluseinänä yrittäjälle, jolla on jokin uusi kehittämisajatus. Arvioimme yhdessä mahdollisimman tarkasti yrityksen edellytyksiä lähteä toteuttamaan ideaa, jolla tähdätään yleensä kasvuun. Usein prosessi johtaa kehittämisavustushakemuksen laatimiseen, eli hanketta pyritään vauhdittamaan julkisilla tukinstrumenteilla.

Auranevan toiminta-alueella on myös Digipoloksen yritysautomo, jonne otetaan ideoitaan kehittämään ja toteuttamaan ensisijaisesti innovatiivisia startup-yrityksiä ja -yrittäjiksi aikovia. Tarkoituksena on synnyttää sellaista liiketoimintaa, jota markkina-alueella ei vielä ole.

– Tänne on aika hyvin hakeutunut innovatiivisia, jopa keksintöjä luoneita yrityksiä. On tietysti usein vaikea määrittellä, mikä on innovaatio. Olisikin mielestäni tarpeen määrittellä tarkemmin, millaista olisi sellainen innovatiivinen startup-toiminta, josta olisi hyötyä tälle seutukunnalle.

Kemi-Tornio -alueyrityspalvelujen perusajatuksena on ollut muodostaa seutukunnan yhteinen, kattava yrityspalvelu, jonka asiakkaina olisi sekä kasvu- että hautomoyrityksiä. Seitsemän vuoden sisäänajon jälkeenkin näyttää siltä, että alueen kaikki kunnat eivät ole sitoutuneet toimintamalliin täydellisesti.

Muun muassa Pohjolan Sanomien artikkelissa ”Meri-Lapissa häärii yhä monta toimijaa” (PS 19.3.2014) taustoitetaan, miksi Kemi-Tornio -alueella, toisin kuin monissa muissa seutukunnissa, ei ole kyetty kokoamaan kuntien elinkeinopoliittisia resursseja saman sateenvarjon alle. Perimmäisenä syynä tähän katsotaan olevan Tornion ja Kemin keskinäinen hankaus.

– Voitaisiin yhdessä miettiä, tarvitaanko Kemi-Tornio -alueella näin monta kehittämisorganisaatiota, joista

osan tavoitteena on vieläpä itse tuottaa omat yrityspalvelunsa, Jukka Auraneva sanoo.

## Poluttamista ja sillanrakennusta

Jukka Auranevan työ on asiakkaan yrityksen kehityksen poluttamista sekä asiakkaan ja tarvittavien yhteistyökumppaneiden välisen sillan rakentamista.

– Poluttamisessa katsotaan aina, että mitä muita palveluja on tarjolla, jolloin muun muassa ELY-keskuksen palvelutarjontaa on pyritty hyödyntämään mahdollisimman tehokkaasti.

Tällä hetkellä alueyrityspalveluiden operoiva resurssi koostuu Jukka Auranevasta, kun parhaimmillaan palvelukokonaisuuden toimijoiden vahvuus on ollut 2,5 henkilötyövuotta.

– Osaltaan se kertoo siitä, että rahat ovat tiukassa joka paikassa. Itse asiassa palvelut ovat olleet jo jonkin aikaa sillä tavalla maksullisia, että yrittäjät ovat joutuneet maksamaan niistä pienen omavastuuosuuden. Toisaalta voisi ajatellakin, että ehkä yrittäjiä pitäisi totuttaa budjetoimaan myös kehitystyöhönsä varoja jo toimintansa alusta saakka.

## Hyvä ja lämmin suhde ELY-keskuksen palveluihin

Auranevan suhde Lapin yrittäjyys-hankkeen palveluihin on ollut ”hyvä ja lämmin”.

– Olemme saaneet järjestettyä tänne verrattain vaivattomasti aika paljon hyviä, lyhytkestoisia tilaisuuksia. Niiden toteutuminen on ollut kiinni osallistujien määrästä. Lehdissäkin on ilmoiteltu, mutta loppujen lopuksi paras tapa saada osallistujia on ollut suora kontaktointi. Tilaisuuksien järjestämisessä yhteistyö eri toimijoiden välillä olisi tosin voinut olla tiiviimpää muun muassa asiakashankinnan ja markkinoinnin suhteen, Auraneva toteaa.

Kemi-Tornion alueyrityspalveluissa on hyödynnetty myös ELY-keskuksen tuoteistettuja asiantuntijapalveluita, kuten DesignStartia, Pk-LTS:ää ja eAskelta.

– Ne ovat usein olleet liikkeellelähtöjä, joilla on saatu jäsenneilyä yrityksen kokonaiskuvaan ja sitä, mistä osa-alueesta kannattaa lähteä yrityksen toimintaa kehittämään.

Auranevan mielestä kaikkien elinkeinotoimijoiden pitäisi tehdä entistä enemmän palveluidensa jälkiseurantaa.

– Se opettaa paljon, kun nähdään, miten lääkkeet ovat pureet. Palautetta pitäisi kerätä jatkuvasti toiminnan kehittämiseksi. Sen tiedän, että ELY-keskus on kerännyt kaikista palveluistaan palautetta, mutta palautteiden sisältöjä olisi hyvä avata seututoimijoillekin.

## Kriittisyys omaa työtään kohtaan tärkeää

Lapin yrittäjyysshankekokonaisuudessa oli mukana myös yritysneuvojille suunnattua koulutusta, joka tähtäsi yritysneuvojan erikoisammattitutkintoon. Auranevakin on tutkinnon suorittanut.

– Jos me yrityksiä neuvovat motiivomme yrityksiä kehittämään toimintaansa, niin onhan meidänkin pakko kehittää itseämme. Täytyy elää ajan hermolla, menneisyyden tiedoilla ei voi kuvitella näkevänsä tulevaisuuteen, Jukka Auraneva sanoo.

Auranevan mielestä koulutuksen ongelmana oli osallistujien kirjava lähtötaso.

– Joillekin opetettavat asiat olivat vanhan kertausta, toisille ne olivat kokonaan uutta informaatiota. Tulevaisuuden koulutuksissa osallistujia voisi hieman segmentoida järjestämällä heille vaikkapa lähtötasotestin.

– Nyt kun Lappiin putkahti iso joukko yritysneuvoja, voidaan toisaalta kysyä, takaako se mitään. Mielestäni yritysneuvontatilanteesta pitäisi aina saada palaute ja sen tulisi olla järjestelmällistä. Jossakin päin Suomea

elinkeinoyhtiöt ovat kehittäneet omat laatujärjestelmänsä jonkin olemassa olevan standardin mukaisesti. Puhumme asiakkaillemme laatujärjestelmämme? Auraneva kysyy ja muistuttaa kritiikin tarpeesta myös omaa työtä kohtaan.

## Seudullisten yrityspalvelujen rooli liian passiivinen

Yritys-Suomen seudullisten yrityspalvelujen tarkoituksena on tiivistää seutukunnan eri elinkeinotoimijoiden yhteistyötä ja vähentää päällekkäisiä toimintoja. Auranevan mukaan Kemi-Tornio -seutukunnalla SYP-toiminta on ollut hyvä tiedonvaihdon foorumi, mutta kokoontumisia on pidetty liian harvoin.

– Tapaamisia pitäisi olla useammin ja keskustelujen pohjana voisi olla esimerkiksi vaihtelevia teemoja. Lisäksi toivoisin toimijoiden olevan aktiivisempia tekemään esityksiä. Myös työnjaot eri toimijoiden välillä tulisi määritellä selkeämmiksi.

## Digipolis ja Kemi-Tornio -alueyrityspalvelut

**Digipolis** on Kemissä sijaitseva teknologia- ja kehittämissyhtiö sekä teknologiakylä. Yhtiön omistavat Kemin ja Tornion kaupungit, Simon, Tervolan ja Keminmaan kunnat sekä Oulun yliopiston tukisäätiö. Perusrahoitus tulee Kemin kaupungilta, henkilökuntaa on kymmenkunta.

Sekä seudullisesti että maakunnallisesti operoivassa Digipoliksessa työskentään monenlaisia kehittämissaihoita niin hankkeiden muodossa kuin muillakin tavoin.

– Toki täällä tehdään myös kansallista ja kansainvälistäkin yhteistyötä. Lapin ainoaa teknologiakylä-määritelmän täyttävää ympäristöä voi kuvata innovaatioiden solmukohtaksi, koska toiminnassa yhdistyvät tutkimus, kehitys ja koulutus, yrityskehittäjä Jukka Auraneva esittelee työympäristöään.

Auraneva edustaa Kemi-Tornio -alueyrityspalveluissa erikoistunutta yrityspalvelutoimintaa. Termi ”erikoistunut yrityspalvelu” tarkoittaa Auranevan mukaan sitä, että vuorovaikutus asiakkaan kanssa on pitkäkestoisempaa ja tarkemmin yksityiskohtiin menevää kuin perinteisessä kunnallisessa yritysneuvonnassa.

**Kemi-Tornio -alueyrityspalvelut** on suunnattu Kemi-Tornio alueen pk-yrityksille sekä henkilöille, jotka suunnittelevat yritystoiminnan käynnistämistä alueella.

# Valon ja varjon tanssia Karungissa

***Sirpa Kivilompolo palasi kymmenien vuosien etelänreissun jälkeen takaisin kotiseudulleen. Tämän mahdollistivat Karungin entinen kunnantalo, purkutilassa ollut kaupparakennus ja varma käsitys siitä, että hän voi pyörittää yritystään myös kaupunkien ulkopuolella.***

Kivilompolo on perustanut Paperivalo-yrityksensä vuonna 1997 Kuopiossa. Johtoajatus on pysynyt samana kaikki vuodet: valmistaa käsin paperia, josta muotoillaan designtuotteita.

Onnittelukorteista alkanut mallisto on laajentunut vuosien aikana muun muassa valaisimilla, lyhdyillä ja tuhkaurnilla.

Kivilompolo on erikoistunut vesileimatekniikkaan, jossa kuvat syntyvät samaan aikaan kuin paperi. Valon kohdattessa kuvioidun valkoisen paperin valo ja varjot alkavat ”tanssia” keskenään.

– Kävin vasta Italian Fabrianossa, jossa vesileima on keksitty 1200-luvulla. Siellä on vesileimamuseossa esillä todella hienoja vesileimoja, jotka ovat hyvin yksityiskohtaisia ja koukeroisia. Minun leimani ovat pelkistetympiä, koska lähtökohtanani on valmistaa designia piensarjatuotteina, Kivilompolo sanoo.

Vastaavia tuotteita valmistavista yrityksistä ei ole ylitarjontaa Suomessa, eikä taida olla maailmallakaan.

– Kun olen ollut esittelemässä yritystäni kansainvälisillä messuilla, niin eipä ole samanlaisia yrityksiä tullut vastaan.

Jossain vaiheessa Paperivalon myynnistä meni ulkomaille 20 prosenttia.

– Tällä hetkellä ulkomaanmyynnin osuus on pienempi, mutta verkkokauppaamme on tarkoitus kehittää ja saada näkyvämmäksi, kunhan tämän hetken kiireet loppuvat.

”Tämän hetken kiireillä” Sirpa Kivilompolo tarkoittaa kahvila-kaupparakennuksen remontin loppuunsaattamista.

## Kaipuu Karunkiin voitti

Kivilompolon reitti takaisin Tornion Karunkiin on kulkenut Porin ja Kuopion kautta.

– Olen viettänyt aina kaikki lomani täällä. Muutamia vuosia sitten alkoi kotiseuturakkaus velloa niin voimakkaana, että syntyi ajatus muuttaa takaisin. Mieheni ei ollut ajatuksesta kylläkään ensin kovin innostunut, mutta sitten kun entinen kunnantalo tuli myyntiin, se oli siinä. Talosta alettiin suunnitella meille kotia.

Tilannetta helpotti se, että Paperivalon liiketoiminnan pyörittäminen ei ole sijainnista kiinni.

– Ei minulla ollut Kuopiossakaan varsinaista liiketilaa, koska olen aina myynyt tuotteeni pääasiassa jälleenmyyjille. Suoramyynti on ollut hyvin vähäistä.

Karungissa Paperivalo alkoi kuitenkin toimia myös kivijalkamyymälänä, kun Kivilompolo osti miehensä kanssa kotinsa viereiseltä tontilta kylän entisen kaupparakennuksen.

– Emme olisi olleet tästä talosta lainkaan kiinnostuneita, jos se ei olisi sijainnut naapuritontilla. Omistaja myi tämän purkutilana, rakennus oli tosi huonokuntoinen. Nyt mieheni on remontoinut rakennusta kolme vuotta ja remontin loppusuora alkaa hämmöttää. Kauppa on avattu jo viime vuoden (2013) toukuussa, mutta kahvila on vielä hieman kesken.

## Yrittäjäkoulutuksissa pettymyksiä ja täsmäkurseja

Uusia näkemyksiä ja ideoita tavoitellakseen Sirpa Kivilompolo tilasi yritykselleen Lapin yrittäjäyryshankkeen Design-Start-palvelun – tavoitteena oli luoda mallistoon uusi valaisinmalli. Kokemus ei ollut rohkaiseva.

– Kaikki meni pieleen. Alkupalaverin jälkeen en juuri tavannut konsulttia. Lopulta sain käsiini nipun luonnosehdotuksia, joista ei ollut mitään hyötyä.

Kivilompolo ei kuitenkaan tästä masentunut, vaan piti silmät avoinna uusille koulutusmahdollisuuksille

– Sen jälkeen ajattelin, että mitä palveluja ikinä ostankin, minun täytyy tutustua konsulttiin paremmin.

Torniossa pidetyn markkinointikurssin aikana hän kuuli eAskel-palvelusta, jossa yrityksen toimintaa on tarkoitus tehostaa tietotekniikkaa hyödyntäen.

Palvelu kiinnosti Kivilompoloa, koska hän oli juuri suunnittelemassa verkkokaupan perustamista.

– Sain Kirsi Mikkolalta koulutusta juuri oikeaan aikaan, koska en tiennyt verkkokaupan toiminnasta edes sitä, mitä minun pitäisi siitä tietää. Piti selvittää muun muassa erilaisia ohjelmiin, niiden alustoihin ja ulkonäköön liittyviä asioita, mikä oli iso prosessi. En halunnut verkkokaupalleni silloin perinteistä näkymää, mutta tänä päivänä tekisin ehkä toisin. Minulla on kyllä jo selkeitä parannusehdotuksia mielessä ja tarkoitus onkin toteuttaa ne lähiaikoina.





Myös Myyntiteho-konsultointiin Kivilompolo on tyytyväinen. Myyntitehossa arvioitiin yrityksen ja markkinoiden nykytila sekä suunniteltiin yrityksen markkinoinnin ja myynnin strategiat.

– Konsulttina toimi Eliina Puijola, jonka tunsin jotenkin jo ennestään. Hän oli aikaisemmin työskennellyt muun muassa Käsi- ja taideteollisuusliiton Taito Shop -organisaatiossa ja ollut kehittämässä Vaasassa kauppaa ja kahvilaa. Hän oli minulle täydellinen täsmäkonsultti.

Puijolan kanssa Kivilompolo kävi läpi vähittäismyyntiin ja Karungin myymälään liittyvät kehittämisen paikat. Myös jälleenmyyjille ja yritysasiakkaille suunnattua markkinointia sparrattiin.

– Eliina ehdotti kahvilan perustamista kaupan yhteyteen, koska tässähän kulkee vieressä vilkas valtatie. Ensin vastaukseni oli jyrkkä ei, koska en ollut ajatellut olevani mikään kahvilanpitäjä, mutta tässä sitä nyt ollaan.

## Tieto koulutuksista tullut sieltä täältä

Sirpa Kivilompolo ei ole yrityskoulutuksia hankkiessaan missään vaiheessa turvautunut alueellisten elinkeinotoimijoiden puoleen.

– Yhteydet kouluttajiin ovat tulleet sattumien kautta, että aika huonosti ELY-keskus on minut markkinoinnilaan saavuttanut. Olen kyllä itse ollut sitten suoraan yhteydessä ELY-keskukseen palveluista kuultuani.

Investointitukea Paperivalo on saanut Outokaira tuottamhan ry:n kautta ja laskelmien apuna on ollut Meri-Lapin Startti.

Kivilompolo on ollut mukana myös Rovaniemen Kehityksen projektissa, jonka kautta hän on osallistunut alan messuille.

– Sitä kautta on tullut yhteyksiä kollegoihin ja muihin mahdollisiin yhteistyökumppaneihin ympäri Suomea. Tornion alueellahan heitä ei juuri ole.

Karungin kauppansa Sirpa Kivilompolo on tyytyväinen.

– Nyt vallitsevat kovat ajat vähän kaikilla aloilla. Olen onnellinen tästä konkreettisesta kaupasta. Täällä on käynyt kivasti porukkaa, tämä on iso mahdollisuus. Luulen, että näinä aikoina tilanteeni olisi haastavampi ilman tätä kauppaa.

### YRITYSTIEDOT

#### **Paperivalo Ky, Karunki, Tornio**

- \* Omassa studiossa valmistetaan käsin paperia, josta muotoilaan muun muassa valaisimia, lyhtyjä, onnittelukortteja sekä tuhkauurnia.
- \* Verkkokauppa (paperivalo.fi)
- \* Paperivalo shop Karungissa
- \* Yritys perustettu Kuopiossa vuonna 1997
- \* Työllistää 2 henkeä



Kemijoki on merkittävä osa  
Tervolan identiteettiä.

## Joka paikan höylä

*Tervolan elinkeinokoordinaattori Matti Alatalon työpäivään sisältyy muun muassa yritysneuvontaa, hankesuunnittelua, toimitilojen, rakennuspaikkojen ja kunnan yleistä markkinointia sekä tapahtumien suunnittelua ja järjestelyä.  
– Tehtäväkenttään kuuluvat kaikenlaiset asiat maan ja taivaan väliltä, Alatalo kiteyttää työnsä sisällön.*



Tervolan kunnan omistaman elinkeinoyhtiö Riverbank Oy:n vakainainen henkilöstö koostuu toimitusjohtajana toimivasta Tervolan kunnanjohtaja Mika Simoskasta ja elinkeinokoordinaattori Matti Alatalosta.

– Yhtiö toimii yrittäjien ja hankkeiden rajapinnassa, työskentelemme siis suoraan yrittäjien kanssa. Käytämme tarpeen mukaan myös hanketyöntekijöitä, esimerkiksi tällä hetkellä yksi henkilö tekee laajakaistaselvitys- ja myyntityötä. Kaikenlainen toiminta lasten leikkipuistosta teollisuuteen ja tila-asioista kaavoitukseen kuuluu elinkeinoyhtiön tehtäväkenttään, ja koska Tervolan hallinto-organisaatio on hyvin ohut, kaikkien tulee osata tehdä vähän kaikkea, Alatalo selittää.

Tervola on mukana Kemi-Tornio -alueyrityspalveluissa ja osakkaana Kemin Digipoliksessa. Näiden lisäksi yhteistyötä tehdään muun muassa

House of Lapland ja Rovaniemen Kehityksen Invest in Lapland -hankkeissa. Tervola on myös osakkaana Meri-Lapin Matkailu Oy:ssä.

– Teemme elinkeinoyhtiön kautta paljon yhteistyötä naapurikuntien kanssa. Suhtaudumme suopeasti kuntarajojen yli menevään yhteistyöhön, mutta kuntaliitoksiin meillä ei ole tarvetta tällä hetkellä.

Alatalon mukaan Tervola voi hyvin pysyä itsenäisenä kuntana, koska sillä on tase kunnossa, isoja investointeja käynnissä ja vain vähän velkaa.

### **Yrittäjyys-hankkeen palvelut tärkeitä**

Matti Alatalo sanoo, että Tervolassa pitkään toimineet yritykset ymmärtävät yrityskoulutusten ja ulkopuolisten arvioijien merkityksen.

– Niillä on hallitus- ja rahoitusosaamista sekä kymmenien vuosien kokemus kehittämistoiminnasta, joten ne eivät paljon käy täällä kuntapuolella kyselemässä yritysasioista. Nämä yritykset toimivat paljolti omien luottokonsulttiansa kanssa.

Alatalon kokemukset Lapin yrittäjyys-hankkeen asiantuntijapalveluista ovatkin lähinnä ajalta, jolloin hän työskenteli Kemi-Tornio -alueyrityspalvelujen yrityshautomossa.

– ELY-keskuksen palvelut olivat erittäin hyviä ja kysytyjä. Yrityshautomossa käytettiin paljon esimerkiksi ProStartia, jonka avulla aloittava yrittäjä sai tosi hyvät lähtökohdat yritystoiminnalleen. Toinen suosittu palvelu oli DesignStart.

Alatalo nostaa kolmanneksi merkittäväksi palveluksi ViestinVaihdon, jonka tavoitteena oli auttaa sukupolvenvaihdostilanteessa olevia yrityksiä valmistautumaan omistajanvaihdokseen ajoissa ja hallitusti.

Tervola on mukana Kemi-Tornio -alueen Yritys-Suomi seutuverkostossa, jonka perustehtävänä on vahvistaa seutukunnassa toimivien eri elinkeinotoimijoiden yhteistyötä.

## **Kunnallista elinkeinotyöskentelyä kohta 30 vuotta**

Matti Alatalo kävi Lapin korkeakoulun vuoden mittaisen elinkeinoneuvojan koulutuksen vuonna 1986, mutta jo sitä ennen hän oli työskennellyt Tervolan matkailuneuvojana ja kyläasiamiehenä parin vuoden ajan. Vuonna 1987 Alatalolla tuli eteen muutto Kittilään, kun hänet valittiin ensin kunnan maaseutuelinkeinoneuvojaksi, sittemmin elinkeinoasiamieheksi.

Vuonna 1999 Alatalon kunnallinen ura katkesi hetkeksi tietotekniikan palveluyritys ICL:n (nyk. Fujitsun) palkatessa hänet palvelu- ja myyntipäälliköksi Pohjoiskalotin alueelle. Alatalon toimisto sijaitsi silloin Torniossa.

– Milleniumin jälkeen IT-alalla tapahtui suuri romahdus ja tietotekniikkafirmoilta vähenivät työt. Minulle annettiin vaihtoehtoiksi muuttaa joko Itä-Suomeen tai ottaa kädenpuristus. Päätös oli helppo, jäin tänne, Alatalo muistelee.

Samaan aikaan Kemi-Tornion ammattikorkeakoulu haki vetäjää yrityshautomoonsa. Alatalo sai paikan ja työskenteli Kemi-Tornio -alueyrityspalvelujen yrityskeskittäjänä Kemin Digipoliksessa vuoteen 2010 saakka. Tervolan elinkeinoyhtiö Riverbankin elinkeinokoordinaattorina hän on toiminut nyt neljä vuotta.

– Kun minua kysyttiin tänne kotiseudulle töihin, vastasin myöntävästi hetken mielijohteesta. Nyt kun katsoo alueyrityspalvelujen tilannetta, vaikuttaa siltä, että ratkaisuni oli aika hyvä.

– Seudulliset yrityspalvelut -toiminta on tuonut yhteistyöhön kiitettävästi säännöllisyyttä, mutta tapaamisia voisi olla vieläkin enemmän ja ne voisivat olla pitempiä – muutama tunti neljännesvuosittain ei ole paljon. Ei häiritse tietää vielä paremmin, mitä osaamista, hankkeita ja tekemistä on muilla toimijoilla.

## Seutukunta pettyi, mutta eteenpäin katsotaan

Matti Alatalo oli mukana seutukunnan kuntaliitosmahdollisuuksia selvittävässä elinkeino- ja tulevaisuustyöryhmässä, kun alueelle odotettiin muun muassa ydinvoimalaa ja biodieseltehdasta.

– Isoista visioista ei ole vielä yksikään toteutunut. Seutukunta on tästä syystä henkisesti edelleenkin hieman lamaantunut.

Tervolassa katsotaan, että seutukunnan mahdollisuudet ovat myös Tervolan mahdollisuuksia.

– Työssäkäyntialue on laaja joka suuntaan myös niin päin, että täällä käydään muualta töissä. Esimerkiksi rovaniemeläiset käyvät enemmän Tervolassa töissä kuin tervolalaiset Rovaniemellä.

Tällä hetkellä Tervolan naapurikuntiin suunnitellaan useampiakin kaivoksia. Alatalon mielestä kaivosten aloittaessa

toimintansa elinkeinotoimijoiden pitää olla valmiina ohjaamaan mahdollisimman paljon työtä kaivosten lähialueille.

## Biokunta Tervola

Tervola on jo jonkin aikaa tähdännyt Lapin biokunnaksi. Se on jo Suomen ”bioin” kunta sikäli, että kaikki kunnan tarvitsema sähkö tuotetaan Kemijoen vesivoimalla.

Tervolan Varevaaran tuulivoimaisuudessa kymmenen tuulimyllyä tuottaa ympäristöystävällistä tuulisähköä. Tuulimyllyjä on tarkoitus rakentaa lähialueina lisää.

– Varmaankin vastaisuudessa myös puuenergian käyttö lisääntyy, koska alueen sahat ja energiaosuuskunnat voivat tuottaa puusta polttoainetta. Lisäksi sahojen sivuvirtaa – haketta ja sahanpurua – pystytään käyttämään energiantuotantoon.

Tähän toimintaan liittyen puupuisto-alueelle on kaavoitettu yritystoimintaa varten uusia tontteja.

– Pyrimme luomaan yrityksille mahdollisimman hyvät lähtökohdat, minkä ansiosta jopa ulkomaalaiset yritykset ovat olleet viime aikoina kiinnostuneita Tervolasta.

## YRITYSTIEDOT

### Riverbank Oy

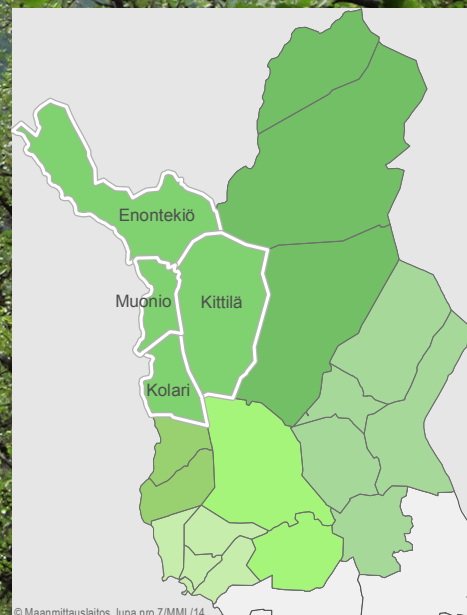
tuottaa Tervolan kunnalle elinkeinopalveluja, osallistuu kehittämishankkeiden suunnitteluun, toimitilojen ja rakennuspaikkojen markkinointiin, yritysten toimintaympäristöjen kehittämiseen, kuntamarkkinointiin sekä elinkeinostrategian toteuttamiseen.

\* Riverbank Oy:n omistaa Tervolan kunta

## Kemi-Tornion seudulliset yrityspalvelut

- ◇ Matti Alatalo, elinkeinokoordinaattori, Tervolan kunta
- ◇ Jukka Auraneva, yrityskehittäjä, Kemi-Tornion alueyrityspalvelut
- ◇ Seppo Selmgren, elinkeino- ja hankekoordinaattori, Keminmaan kunta
- ◇ Anne Syväjärvi, yritysasiantuntija, Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus
- ◇ Anne Anttila, toiminnanjohtaja, Peräpohjolan Kehitys Oy
- ◇ Ari Saarela, yritysneuvoja, ProAgria Lappi ry
- ◇ Jaana Kupiainen, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Jani Koskela, talouspäällikkö, Kemin kaupunki
- ◇ Janne Turunen, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Jouni Salmivirta, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Kaj Kostander, innovaatiopäällikkö, Lapin ammattikorkeakoulu
- ◇ Keijo Ylitalo, hallintojohtaja, Simon kunta
- ◇ Martti Kankaanranta, Lapin yrittäjät ry
- ◇ Pertti Tikkala, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Timo Haikola, kouluttaja, Lappia ammattiopisto
- ◇ Riikka Tuomivaara, projektipäällikkö, Lapin ELY-keskus

# Tunturi-Lapin seutukunta



© Maanmittauslaitos, lupa nro 7/MML/14

**Tunturi-Lapin seutukunta** sijaitsee Lapin luoteisosassa ja käsivarren alueella. Valtionrajaa se jakaa Ruotsin ja Norjan kanssa. Alueen suurimmat toimialat ovat matkailu, kauppa ja kuljetus, rakentaminen ja kaivosteollisuus. Asukasluku on 14 371. Alueella on 1 420 toimipaikkaa/yritystä, jotka työllistävät 3 647 henkilöä. Yksityisellä sektorilla on 49 % alueen työpaikoista. Kuva: Eira Luokkanen.



## ”Itsensä kehittämisestä ei ole koskaan haittaa”

*Muutama vuosi sitten Kilpisjärven Lomakeskuksessa aloitettiin sukupolvenvaihdos ja samalla matkailuyritystä ryhdyttiin markkinoimaan ulkomaiseenkin korvaan sopivalla Tundra-nimellä. Nyt yrityksessä ovat vetovastuullisina veljekset Sauli ja Simo Vanhapiha.*

Sukupolvenvaihdos pantiin alulle Hilkka ja Taisto Vanhapihan perustamassa yrityksessä vuonna 2009, kun Hilkka-äiti menehtyi äkillisesti.

– Isä oli aikaisemmin osallistunut firman pyörittämiseen vain tietyillä osa-alueilla, joten päätimme Simon kanssa astua remmiin. Tietysti isä on tukenut meitä osaamisellaan koko tämän ajan, Sauli Vanhapiha sanoo.

Silloin 23-vuotias Sauli jätti kaupallisen alan opiskelut ammattikorkeakoulussa kesken ja alkoi kaksoisveljensä kanssa yrittäjäksi vajaa kymmenen henkeä työllistävään yritykseen, johon kuuluu useita mökkejä, ravintola ja matkailuvaunualue.

Aloittava yrittäjä ymmärsi jo alkuvaiheessa koulutuksen merkityksen. Hän osallistui muun muassa vuonna 2010 Lapin yrittäjäyryshankkeen World Class Service Lapland -koulutusohjelmaan, joka kokosi yhteen lappilaisia matkailualan yrittäjiä muun muassa konsultoimaan toisiaan ja tutustumaan keskieuropalaisiin matkailualan toimintatapoihin.

– Tutustuimme toistemme yrityksiin ja pohdimme, miten asioita voisi tehdä uudella tavalla. Teimme myös tutustumismatkan Ranskaan. Ajankohta oli ehkä minulle hieman huono, koska olin vasta aloittanut yrityksessä, mutta kyllä koulutuksesta on jäänyt ajatuksia mieleen.

Muitakin yrittäjäyryshankkeen palveluita Vanhapihat ovat käyttäneet ahkerasti. Viestinvaihto-palvelu opasti hallittuun sukupolvenvaihdokseen yrityksessä, DesignStartilla uudistettiin yrityskuvaa, ja liiketoimintaa kehitettiin Terveystämiskoulutuksessa. Lisäksi Vanhapihat ovat opiskelleet palveluiden kautta yritysjohtamista sekä taloushallintoa.

– Itsensä kehittämistä ei ole koskaan haittaa. Voisi ajatella, että varsinkin sellaisena ajanjaksona, kun tuntuu, että tässä menee ihan hyvin, on nimenomaan tärkeää oppia uusia asioita ja nähdä tuoreita näkökulmia.

Sauli Vanhapiha arvioi, että yrityksensä sijainnin vuoksi verkostoituminen muun Lapin yritysten kanssa on ollut vähäistä.

– Koulutuksissa olen tavannut paljon ihmisiä, mutta mitään ohjelmapaketteja emme ole yhdessä toteuttaneet. Ehkä ne, jotka asuvat lähempänä toisiaan ovat enemmän verkostoituneita. Kontakteina ja tuttuina heitä kyllä pidän, eli vaikkapa ongelmatilanteen edessä voin soittaa jollekin toiselle yrittäjälle ja kysellä neuvoa.

## Kilpisjärvi on mahdollisuus

Kilpisjärveltä on matkaa läänin pääkaupunkiin Rovaniemelle yli 400 kilometriä ja Enontekiön kuntakeskukseenkin, Hettaan, 170 kilometriä. Suomalaisittain ajatellen Kilpisjärvi elää siis ikään kuin omissa oloissaan. Tietystä osaa Norjaa katsottuna Kilpisjärvi on kuitenkin hyvinkin lähellä.

–Vaunualueen käyttäjistä suurin osa on norjalaisia, mutta heitä yöpyy myös mökkipuolella. Syksyisin he saapuvat viikonloppuisin, talvella lomiensa aikaan norjalaisia matkailijoita asuu täällä viikkokaupalla. Mitään ihmeempää markkinointia emme ole Norjaan päin tehneet, heidän saapumisellaan tänne ovat pitkät perinteet.

Toisaalta juuri sijaintinsa ja hienojen maisemiensa ansiosta Kilpisjärvi on rauhaa, hiljaisuutta ja luontoa hakevien suomalaisten ja muidenkin kansallisuksien keskuudessa suosittu matkailukohde.

– Varauksia tehdään yleensä muutamia kuukausia, joskus vuosikin ennen reissua. Kävijöistä monet ovat olleet täällä aikaisemminkin. Nykyään myös netin kautta löydetään tänne, Sauli Vanhapiha kertoo asiakaskunnastaan.

Tundrea toimii tiiviissä yhteistyössä kolmen paikallisen ohjelmapalveluyrityksen kanssa.

Pelkkä majoitus ei asiakkaille aina riitä, vaan pitää olla myös tekemistä. Kaikenlaista toimintaa on tarjolla, kun yhteistyötä tehdään. Täällä on niin vähän yrityksiä, että meidän täytyy enemmän tai vähemmän puhaltua yhteen hiileen. Varmaankin osa yrittäjistä saattaa kokea kilpailun negatiivisena asiana, kun se minun mielestäni pitäisi nähdä laajempaan tarjontana asiakkaille.

## Jaksamiseen vaikutetaan omilla ratkaisuilla

Tundreassa työskentelee sesonkeina kymmenkunta työntekijää, hiljaisina aikoina vähemmän.

– Nyt pidetään syksyllä ravintolaa kiinni jonkin aikaa, koska porukka on väsynyt ja itsekin on loman tarpeessa – pitäähän sitä pystyä keskittymään välillä muihinkin asioihin kuin pelkkään toiminnan pyörittämiseen, Sauli Vanhapiha sanoo ja muistelee, kuinka ensimmäisiin yritysvuosiin ei lomia sisällynyt.

– Huomasin erakoituneeni kaveripiiristä. Nyt olen alkanut järjestää vapaa-aikaa itselle ihan suunnitelmallisesti. Pitää muistaa, että kukaan ei ole korvaamaton – jokaisen töitä voidaan siirtää muille.

### ViestinVaihto – hallittuun sukupolvenvaihdokseen valmentava kehittämisohjelma

Yrityskohtaisen kehittämispalvelun tavoitteena oli auttaa sukupolvenvaihdostilanteessa olevia pk-yrityksiä valmistautumaan sukupolvenvaihdos- ja/tai omistajanvaihdosprosessiin sekä tekemään vaihdokseen liittyvät valinnat ja ratkaisut hallitusti.

### Pk-yrityksen taloushallintokoulutus

Koulutusohjelman tavoitteena oli parantaa osallistujien osaamista pk-yritysten taloushallinnon suunnittelussa ja johtamisessa osana liiketoiminnan kokonaisuutta.

### JOHA - hallitus- ja johtoryhmätyöskentely

Valmennusohjelman tavoitteena oli yrityksen johtoryhmä- ja/tai hallitustyöskentelyn kehittäminen toiminnalliseksi ja tehokkaaksi



## ”Yrittäjyysshanke on antanut työkaluja elinkeinotoimijoille”

*Kittilän elinkeinojohtaja Katariina Palola pitää Lapin yrittäjyysshanketta yhtenä parhaimmista Lapissa maakunnallisesti toteutetuista hankkeista kautta aikojen. Eri elinkeinotoimijoiden yhteistyö on lisääntynyt ja tuotteistetut asiantuntijapalvelut ovat olleet kaikkien saatavana.*



– Ensinnäkin, kuntien elinkeino-toimijoiden aika on rajallista, mutta nyt he ovat saaneet kätevästi avukseen korkeatasoisia asiantuntijapalveluita. Toiseksi, pienilläkin yrityksillä on ollut mahdollisuus saada koulutusta edullisesti. Tämä on ollut mielestäni tarvelähtöisesti toteutettu hanke, joka on antanut työkaluja elinkeinokehittäjille, Katariina Palola sanoo.

Kittilässä on järjestetty säännöllisesti yrityksen perustamisen teemapäiviä ja lukuisia markkinointiin ja kansainvälistymiseen liittyviä koulutuksia sekä infotilaisuuksia. Murmanskissa on käyty opintomatalla sekä Ruotsin ja Norjan pohjoisosien markkinoista puhuttu.

– Kittilällä on kaksi isoa elinkeinomoottoria; matkailu ja kultakaivos. Olemme pystyneet tarjoamaan palveluja useille aloille. Tilaisuudet ovat olleet erittäin suosittuja, vuosien varrella niihin on osallistunut satoja henkilöitä.

Hankkeen loppuminen hieman huolestuttaa Palolaa.

– Toivottavasti saamme tulevaisuudessaakin järjestettyä samassa mittasuhteessa infoja ja klinikoita. Keskitetty toimintamuoto näiden suhteen on ollut äärimmäisen hyvä tapa sen sijaan, että jokainen kunta itse järjestäisi niitä.

Ilman ulkopuolista rahoitusta meillä ei ole mahdollisuuksia järjestää yrityksille suunnattuja koulutuksia näin kattavasti.

## Matkailu ja kaivos voivat elää rinnakkain

Yleisestä taloudellisesta taantumasta huolimatta Kittilässä on viime vuosina perustettu yrityksiä tasaiseen tahtiin, eikä kylän keskustassa näy tyhjiä liikehuoneistoja.

Varsin valoisaan tilanteeseen on osaltaan vaikuttanut vuonna 2009 avattu Kittilän kultakaivos, joka työllistää alihankkijansa mukaan lukien 600 henkilöä. Kunnassa on siis työtä ja työväellä varaa käyttää palveluja.

– Tuollaisten työllistäjän kokonaisvaikutus on näin pienellä paikkakunnalla äärimmäisen suuri. Kaivoksen tulo paikkakunnalle on antanut Kittilälle aivan uuden elämän ja suunnan.

Palolan mukaan kaivostoiminta ja matkailu voivat elää rinnakkain ja suorastaan tukea toisiaan. Hän ottaa esimerkiksi asuntorakentamisen.

– Matkailuala kärsi aikaisemmin asuntopulasta. Uusia asuntoja ei haluttu rakentaa pelkästään matkailusesonkien aikaan saatavien vuokratulojen varaan. Kaivoksen tultua asuntoja alettiin tarvita yhä enemmän ympärivuotisesti, jolloin kunta kaavoitti Levin pohjoispuolelle uuden asuntoalueen ja ongelma ratkesi.

Parasta aikaa muualla Lapissa käytävää kiivasta keskustelua kaivosten ja matkailukeskusten rinnakkaiselosta ei kuule niin paljon Kittilässä.

– Kaivoksen sijainti ratkaisee kaiken. Meillä on onnellisesti sellainen tilanne, että nyt hyödynnettävät mineraaliesiintymät sijaitsevat Itä-Kittilässä ja matkailutoiminta kunnan länsiosassa – ne ovat juuri sopivalla etäisyydellä toisistaan. Rauhalliseen kanssakäymiseen vaikuttaa myös se, että kaivosyhtiö Agnico-Eaglesta on tullut osa Kittilän yhteisöä. Se on jakanut hyvin tietoa, joka on otettu avoimin mielin vastaan. Myös ympäristöasiat yhtiö on hoitanut esimerkillisesti.

## Kansainvälistymisessä mahdollisuus

Levin 600 000 vuosittaisesta kävijästä on noin 70 prosenttia kotimaasta. Lähi-vuosien tavoitteena on nostaa ulkomaisten matkailijoiden osuus puoleen. ELY:n myöntämällä toimintaympäristötuella rahoitetaan Levi 4 -hanketta, jonka avulla tavoitteeseen kurotetaan.

– Muun muassa ELY:n koulutuksilla voidaan valmistautua tähän muutokseen. Jos tänne halutaan lisää kansainvälisiä asiakkaita, meillä täytyy olla yhä enemmän kansainvälistä osaamista tarjoamissamme palveluissa.

Kittilässä mietitään myös kylien osuutta kokonaiskuvassa. Kunnassa on käynnistynyt elintarvike- ja luonnon-tuotealan esiselvitys, jolla pyritään parantamaan kysynnän ja tarjonnan kohtaamista. Metsät ja maatilat ovat täynnä raaka-aineita ja tuotteita, joita voitaisiin käyttää entistä enemmän alueen matkailuyrityksissä.

– Matkailualan haasteita ovat valtakunnallisestikin kilpailun kiristyminen globaalisti sekä tiukka taloustilanne. Lapin haasteena on saavutettavuus – lentoliikenteen toimivuus on aihe, josta tullaan luultavasti aina keskustelemaan.

## Kideve kehittää

Kittilän kunnan elinkeinoliikelaitos, Kideve, muodostuu sanoista Kittilä Development. Vuonna 2008 perustetun liikelaitoksen toiminta lähtee 600 yrityksen kunnassa niistä vahvuuksista ja tarpeista mitä Kittilällä on.

– Tarvittavat toimenpiteet pyritään toteuttamaan hankkeilla, koska irtorahaa meillä ei ole, Katariina Palola sanoo ja kertoo Kideven tavasta toimia hankkeissa:

– Meidän vakituinen henkilöstömme vetää pääsääntöisesti kaikki hankkeemme. Käytämme tietysti asiantuntijoita apuna, mutta tällä tavalla hankkeessa opittu viisaus ei karkaa väliaikaisten projektipääällikköjen mukana maailmalle. Viisaus jää taloon.

### Kideve

”Kideven tehtävänä on vahvistaa alueen kilpailukykyä ja kehittää Kittilän seutua. Tässä kehittämissä Kideve hyödyntää tehokkaasti ulkopuolista EU-rahoitusta.” (www.kideve.fi)

# Tuntosarvet valmiina koulutuksille

***Vuonna 1988 Kolarin Rautuvaaran kaivoksen lopettaessa toimintaansa kaivosmies Mauri Kylmämaa miettii, mille alkaisi. Jotain pitäisi kehittää elannoksi omalla paikkakunnalla, koska muualle ei haluttaisi lähteä.***

***Yrittäjäkurssien kautta kaivosmiehestä kuoriutuu matkatoimisto- ja ohjelmopalveluyrittäjä.***

Perheessä oli tuolloin ennestään jo yksi yrittäjä – Riitta-vaimolla oli, ja on yhä kirjakauppa Kolarissa.

– En minä kylläkään silloin enkä sen jälkeenkään ole toiminut vaimon yrityksessä kuin juoksupoikana. Meillä ovat niin erilaiset alat, että vaikka me välillä keskustelemme yrittämisestä, kumpikin on hoitanut oman leiviskänsä, Mauri Kylmämaa sanoo ja muistaa sitten vaimonsa olleen usein se ensimmäinen konsultti, jolta hän on saanut apua uusien asioiden edessä.

– Hän on katsonut minun hommiani tietyllä tavalla ulkopuolisin silmin. Testauttanut, että onko minun hommissa mitään järkeä, Kylmämaa naurahtaa.

Mauri Kylmämaa päätyi perustamaan ohjelmopalveluyrityksen, koska vuonna 1988 Ylläksen alueella alalla toimi vain yksi yritys ja ”tuntui, että kysyntää olisi”. Matkatoimistoja alueella ei ollut silloin ainuttakaan. Uskallusta yrittäjäksi alkamiseen tukivat erilaiset yrittäjäkurssit.

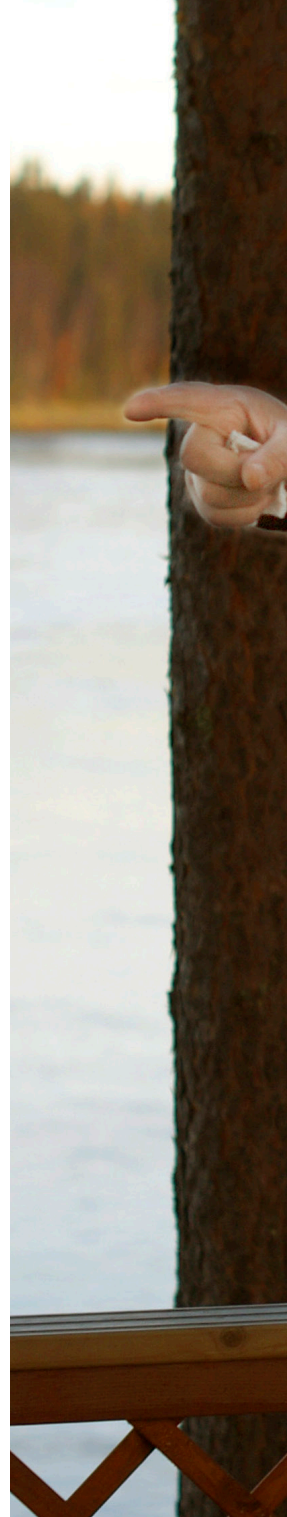
– Jos olisi vaikka kuinka ollut kaivosmiehenä organisoimassa asioita, tulee alkavalle yrittäjälle monta uutta asiaa vastaan. Kouluttautuminen on ollut koko tänä aikana semmoinen lähde, jota on kannattanut ammentaa. Eipä ole ollut montaa semmoista koulutusta, josta ei olisi jotain irti saanut.

Yrityksen toiminta lähti hyvin liikkeelle – ensimmäiset pari vuotta Kylmämaan Ohjelmat Oy:llä meni paremmin kuin ennalta oli osattu kuvitellakaan.

– Sitten tulivat lama ja Persianlahden sota, jotka pudottivat matkatoimiston kannattavuutta, mutta onneksi ohjelmopalvelutoiminta alkoi samaan aikaan lisääntyä. Sen ansiosta liikevaihto nousi vuosittain koko 90-luvun, eli ensimmäinen lama meni minun osaltani aika hyvin.

Matkatoimisto vei ja ohjelmopalvelutoiminta toi. Ensimmäiset ihmiset, sitten myös rahaa.

– Vuonna 1999 lopetin matkatoimiston kannattamattomana. Se työllisti kyllä, mutta tuottoa ei jäänyt. Siihen oli syynä, että samaan aikaan kun ihmiset alkoivat varata muualta matkoja, VR:n ja Finnairin lippujen myynnin provisiot matkatoimistoille pienenevät olemattomiksi. Sen lisäksi meidän olisi pitänyt pystyä siirtymään osaksi Finnairin lipunvarausjärjestelmää, mikä oli taloudellisesti mahdotonta pienelle matkatoimistolle, Kylmämaa muistelee.



Tuolta se lohi nousee,  
Mauri Kylmämaa sanoo ja  
osoittaa kädellään Väylän alavirtaan.



## Kohti kansainvälistymistä

Vuonna 2001 Kylmämaan Ohjelmat hankki Muonion- ja Tornionjoen risteyskohdasta, Lappeen kylästä, kalastusmatkailijoiden majoitukseen keskittyvän Lappeen Loman. Aluetta on koko ajan rakennettu vuosien saatossa ja tällä hetkellä kehittämiseen satsataan tosissaan. Piha-alueella on useita mökkejä ja päärakennuksessa kymmeniä vuodepaikkoja.

– Lappeen Lomaan liittyen olen vuosien varrella pyrkinyt käyttämään hyväksi kaikenlaisia koulutuspalveluja. Näin olen saanut toisaalta vahvistusta omille ideoilleni, toisaalta kuullut ulkopuolista arviointia.

Lappeen Loman kehittämisessä on käytetty muun muassa Lapin yrittäjyys-hankkeen DesignStart -palvelua.

– Ulkopuolisen suunnittelijan avustamana saimme tehtyä selkeän suunnitelman, jota olemme nyt toteuttamassa.

Esimerkiksi rakennuskokonaisuuden perusväri tulee luonnosta, vedestä. Samaa väriä tullaan käyttämään mökkien seinissä ja valkoisen päärakennuksen ikkunapuitteissa ja nurkkalautoissa.

Kylmämaan yritys pyrkii nykyään myös tehostamaan markkinointia ulkomaille.

– Tyttären, Marikan, tehtävänä on luoda kontakteja ulkomaiden toimijoihin. Tällä hetkellä olemme keskittyneet Venäjään ja Keski-Eurooppaan. Marika

on ELY-keskuksen myötävaikutuksella mukana myös kansainvälistymishankkeessa, joka on alkanut viime vuoden elokuussa jatkuen tämän vuoden loppuun. Katsotaan tässä sitten samalla, siirtyykö hän pikku hiljaa yrityksen johtoon.

Mauri Kylmämaa seuraa yrityskoulutusten alkamisia tarkasti.

– Tuntosarvet ovat valmiina koko ajan aistimassa sellaisia koulutuksia, joista on hyötyä. Eri aikoina tarvitaan erilaista koulutusta ja tietoa.

### Lappeen Lomasta tehdään ympärivuotista keskusta

Lappeen Loman pääkohderyhmä, lohentalastajat, täyttää talon kolmen kuukauden ajan kesäaikaan. Muillekin vuodenajoille on tehty suunnitelmia: syksyllä lomakeskusta voisivat käyttää yritykset ja sydäntalvella ulkomaalaiset, joita kiinnostavat hiljaisuus, pimeys, kylmyys ja revontulet. Kevätauringon aikaan kohderyhmänä ovat talviohjelmopalveluja käyttävät suomalaiset.

– Emme ole mitenkään syrjässä, kun ajatellaan, että Keski-Euroopassa lentokenttämatkaan yleensä kuluu 2–3 tuntia. Meillä on omia linja-autoja, joilla asiakkaat voidaan kuljettaa eri paikkoihin pienelläkin varoitusaajalla. Pystymme hoitamaan siis koko pakeitin kuljetuksineen, majoituksineen ja ohjelmapalveluineen. Meillä on hyvät ja asiantuntevat työntekijät sekä useita luotettavia yhteistyökumppaneita, joiden kanssa voidaan tehdä se, mitä luvataan.

#### YRITYSTIEDOT

##### Kylmämaan Ohjelmat Oy

###### \* Kylmämaa Tours

\* Ohjelmapalveluyritys, joka ”räätälöi palvelupaketit toiveiden mukaan, kuljetuksista ohjelmiin ja majoitukseen” Toimisto Ylläsjärvellä

###### \* Lappeen Loma

”Koskien kaunis maailma” sijaitsee Lappeen kylässä, n. 30 km Kolarista

\* Yritys perustettu 1988

\* Työllistää ympärivuotisesti 5 henkilöä yrittäjän lisäksi

#### Pk-yrityksen myynti- ja markkinointikoulutus

Koulutusohjelman tavoitteena oli yrityksen myynnin ja asiakkuuksien kehittäminen systemaattiseksi ja tehokkaaksi erilaisia myynnin ja markkinoinnin työkaluja käyttäen.

#### Globaali – kansainvälistymisen kehittämisohjelma

Yrityskohtaisen kehittämispalvelun tavoitteena oli selvittää ja arvioida yrityksen kansainvälistymisvalmiudet sekä laatia yritykselle kansainvälistymisen kehittämissuunnitelma.





## ”Omiin mahdollisuuksiinsa voi vaikuttaa”

*Levitunturilla sijaitsevan Tuikku -rinneravintolan omistajat Hille ja Jarkko Kuusisto uskovat koulutuksen ja verkostoitumisen merkitykseen.*

– Me olemme käyttäneet kaikkia mahdollisia meille sopivia ELY-keskuksen palveluja, koska olemme kokeneet, että niissä on toimivia työvälineitä etenkin aloittavalle yritykselle, Hille Kuusisto sanoo.

Enää Kuusistoja ei voi määritellä alkaviksi yrittäjiksi, koska Tuikun ostosta on aikaa jo yli kahdeksan vuotta. Ravintola oli tullut pariskunnalle tutuksi jo sitäkin aikaisemmin työpaikkana, kun ravintolatoimesta vastasi Jarkon suvun omistama Hotelli Sirkantähti, josta sittemmin tuli osa Lapland Hotels -ketjua.

– Työskentelimme molemmat Lapland Hotels -ketjulla, ja kun ketju sitten myytiin, mietittiin, mitä tehtäisiin. Minä olen koulutukseltani tradenomi ja Jarkko on käynyt hotelli- ja ravintola-alan esimieskoulutuksen.

Jarkon siskonmies Leo Pitkänen omisti tuolloin Tuikun kiinteistön. Hän ehdotti Kuusistoille, että he ostaisivat Tuikun.

– Olin keväällä 2006 päivät töissä Levillä. Lapsemme olivat 9 kuukauden ja 2 vuoden ikäisiä, joten liiketointasuunnitelmaa kirjoitettiin illalla, kun lapset oli saatu nukkumaan.

Rahoitus saatiin kuntoon ja Kuusistot ostivat Tuikun elokuussa 2006.

– Jälkeenpäin olen monta kertaa kiittollisena miettinyt, kuinka hyvin rahoittajat ovat lähteneet meitä auttamaan ja kaikin tavoin tukemaan.

## Oma kädenjälki näkyy

Tuikku on rakennettu vuonna 1989, joten sillä ovat pitkät perinteet las-kettelijoiden tauko- ja juhlapaikkana. Vuodenkierto on joka vuosi sama: sesongin alkamiset ja päättymiset tiedetään päivälleen. Vaikka Tuikussa aikaisemmin työskennelleille Kuusistoille Tuikun luonne oli hyvinkin tuttu, he eivät halunneet tuudittautua pelkästään nostalgian ja paikan van-

han maineen varaan. Ensi töiksi kohennettiin DesignStart-palvelun avulla yrityskuvaa ja uudistettiin graafista ilmettä.

Kahdeksan vuoden aikana vakinaisen henkilökunnan määrä on hiljalleen kasvanut. Tällä hetkellä Tuikussa työskentelee omistajien lisäksi neljä vakinaista työntekijää. Sesonkien aikoina henkilökunnan määrä kasvaa noin kahteenkymmeneen.

– Hankimme henkilökuntaa sesongeiksi henkilöstövuokrausfirman kautta, mutta olemme pyrkineet myös siihen, että saisimme pidettyä henkilökuntaa vakituisesti. Sesonkien ulkopuolilla heillä on sitten töissä hieman rauhallisempaa, mutta tarkoituksena onkin, että jaksamme itse, henkilökunta jaksaa ja Tuikku voi hyvin.

Omat haasteensa henkilökunnan sopeutumiseen aiheuttaa talon sijainti tunturin päällä.

– Välillä on luotava lunta ja kestävä tuuli ja tuiske. Esimerkiksi viime viikolla, siis syyskuun puolivälin jälkeen, tuli lunta niin paljon, että henkilökunta ei päässyt täältä vähään aikaan pois.

Hille Kuusisto itse on Tuikun jokapäiväishöylä.

– Hoidan firmassa pääsääntöisesti hallinnollista puolta, eli teen myyntiä ja huolehdin laskuista, mutta välillä käyn töissä tiskin takana ja tarvittaessa otan käteeni vaikka poran.

## Verkostoitumalla uusia näkökulmia

Hille Kuusisto pyrkii verkostoitumaan aina kun se on mahdollista.

– Verkostoituminen ei tarkoita mielestäni pelkästään uusiin ihmisiin tutustumista, vaan se on myös sitä, että oppii uusia asioita ja pääsee näkemään eri näkökulmia. Koen, että olemme hyvin näkyvästi esillä kaikessa. Näin pitää ollakin, olemmehan

silloin vaikuttamassa omiin mahdollisuuksiimme.

Kuusisto ei myöskään epäröi kertoa mielipiteitään.

– En tiedä, onko minun panokseni ollut asiassa kummoinen, mutta silti olen tehnyt parhaani edustuskulujen verovähennysoikeudesta puhumisessa. Olen ottanut asian esille joka paikassa, missä vain olen pystynyt.

## Byrokratia kasvanut

Hille Kuusiston mielestä ravintola-

alan byrokratia on kahdeksan vuoden aikana kasvanut.

– Yhä enemmän pitää tehdä raportointia suuntaan jos toiseen. On puhuttu paljon ”yhden tiskin palveluista”, mutta sellaisia innovaatioita ei ole käytännössä näkynyt. Miksi ihmeessä jokaiseen asiaan ja palveluun pitää olla oma järjestelmänsä? Kuusisto kysyy.

Lapin yrittäjyys Hankkeen yksi päämäärä on ollut selventää eri elinkeinotoimijoiden toimijoiden roolia ja yhdistää näiden yhteistyötä. Kuusisto pitää tilannetta kuitenkin edelleen sekavana.

– Eri elinkeinotoimijoita on paljon ja välillä on vaikea tajuta, mitä mikään tekee. On Kyläkulttuuria tuntureiden maassa, Tunturi-Lapin kehitys, ProAgria, TE-toimisto, ELY-keskus ja Lapin liitto. Näitä kaikkia voisi yhdistää yksi luokku.

Yhden luukun palveluista Kuusisto ottaa esille Kittilän kunnan elinkeinoliikelaitos Kideven, jonka johtokuntaan hän on kuulunut sen perustamisesta lähtien.

– Kideve on ollut hyvä pohja yrityksen perustamista suunnitteleville ja aloittaville yrityksille. Sieltä ohjataan asiakasta oikeaan suuntaan.

Kuusisto kehuu myös Levin alueen yritysten ja Levi-instituutin yhteistyötä.

– Instituutissa toimii neuvottelukunta, jossa on mukana myös alueen yrityksiä. Jos olen oikein ymmärtänyt, tällainen toiminta on ainutlaatuista koko Suomessa. Meitä on parhaimmillaan siellä 20 henkeä keskustelemassa koulutuksen linjoista ja toteutus toimii hienosti, Kuusisto iloitsee.

Aina yritysten ja oppilaitosten yhteistyö ei kuitenkaan ole tarpeeksi tiivistä. Tämän Hille Kuusisto on huomannut liittyttyään Lapin ammattiopiston matkailu-, ravitsemis- ja talousalan näyttöjaokseen, jossa suunnitellaan muun muassa ravintola-alan koulutuslinjoja.

– On sääli, että yrittäjät eivät ole kiinnostuneita tällaisesta, koska me olemme kuitenkin niitä, jotka sitä työvoimaa tarvitsemme. Meidän pitäisi pystyä antamaan tarvittavaa tietoa alan oppilaitoksiin, jotta oikeanlaista täsmäkoulutusta saataisiin aikaiseksi. On tärkeää, että yritykset ja oppilaitokset tekevät tiivistä yhteistyötä.

#### YHTEYSTIEDOT

##### **Näköalaravintola Tuikku**

”Levin alkuperäisin tunturi-ravintola, rakennettu 1989”

- \* Tuikku kuuluu **Peak Lapland - Lapin Huippuhotellit Oy** yksityiseen matkailualan yritykseen, joka harjoittaa majoitus- ja ravitsemisalan liiketoimintaa Levillä ja Lapissa. ([www.peak.fi](http://www.peak.fi))
- \* Omistajat: Hille ja Jarkko Kuusisto
- \* Yritys perustettu vuonna 2006
- \* Henkilöstöä yrityksessä on sesonkien aikaan noin 20, vakinaisia 6 henkilöä

# Takaisin Sieppijärvelle

*Sieppijärveläinen Emma Paakki tiesi jo lähtiessään opiskelemaan parturi-kampaajaksi, että hän palaisi kotiseudulle heti koulun jälkeen.*

– Haluan asua täällä luonnon lähellä, joten eipä sitä ollut muuta vaihtoehtoa kuin yrittäjäys. Tällä alalla se on muutenkin yleinen tapa toimia. Tosin harvemmin vastavalmistuneet ovat heti omaa liikettä perustamassa, koska on varmempaa työskennellä vuokratuolilla sellaisessa liikkeessä, jossa on asiakaspohja jo valmiina sekä pitempään toiminut ammattilainen neuvomassa tarvittaessa.

Hiuskamari Emma Paakki on aloittanut toimintansa vuoden 2014 maaliskuussa. Asiakkaita on käynyt asuintalon yhteyteen rakennetussa liikehuoneessa jo nyt hyvin. Tulevaisuudennäkymätkin vaikuttavat lupaavilta, sillä Sieppijärvi, toisin kuin moni muu lappilainen kylä, on kehittyvä ja kasvava. Siitä osoituksena on muun muassa se, että kylässä rakennetaan parhaillaan uutta koulua.

– Tämä on hyvin vireä kylä. Lastenvaunuja pukkaavia nuoria perheitä tulee kyläteillä usein vastaan ja meillä on erittäin aktiivinen kyläyhdistys, Emma Paakki kuvailee Sieppijärven nykyhenkeä.

## Sinnillä yrittäjäksi

Paakin mielestä yrityksen perustaminen tuntui aluksi varsin haastavalta.

– Yksi paperi piti saada valmiiksi ennen toista ja jotakin päätöstä piti odottaa ennen kuin pystyi lähettämään jonkin muun hakemuksen. Välillä tuntui, että lopetan koko homman, mutta

päätin sitten, että kun tähän on kerran lähdetty, niin mennään loppuun saakka, Paakki naurahtaa.

Emma Paakki on saanut tietoa yrittämisestä opiskellessaan hiusalaa ja työskennellessään harjoittelijana parturi-kampaamossa Ylläksellä. Merkittävä rooli yritysmaailmaan tutustumisessa on ollut myös Kolarin yritysneuvoja Tapani Haapasaarella.

– Yrityksen perustamisessa on Tapanista ollut minulle eniten apua. Olen ollut tosi tyytyväinen hänen ohjaukseensa.

ELY-keskuksen palveluista Paakki on ollut mukana Yrityksen perustamisen teemapäivillä.

– Tulevaisuudessa kaipaen koulutuksista ehkä enemmänkin henkilökohtaista konsultointia. TE-toimiston Pertti Kokon kanssa on aiheesta keskusteltukin.

Muista Hiuskamarin toimintaa avustavista toimijoista Paakki mainitsee kirjanpitäjänsä.

– Päätin, että on parempi maksaa hyvästä kirjanpidosta, kuin että alkaisin sitä itse syvällisesti opettelemaan. Kirjanpitotoimisto Harjulta Kolarista olen saanut arvokasta opastusta.

Sieppijärven Hiuskamarinsa lisäksi Emma Paakin suunnitelmissa on työskennellä Ylläksellä sesonkiaikoina. Hiustenleikkauksen, maskeerauksen ja kynsien kestolakkauksen hallitsijalle on töitä tunturikeskuksessa, jossa

hyvinvointipalveluita kaivataan lisää yhä enemmän.

– Olen innokas lähtemään kaikenlaisiin projekteihin, koska sitenhän sitä verkostoituu ja saa työkokemusta erilaisissa ympäristöissä. Kesällä olin Sieppijärven teatterissa sekä näyttelijänä että maskeerajana pari kiivas kuukautta. Lähiaikoina alan pitää Kansalaisopistossa maskeerauskurssia, jolloin saan vähän kokemusta opetuspuolestakin.







Emma Paakki ja Vinski-koira, joka on myös erittäin kiinnostunut hiusalasta.

#### YRITYSTIEDOT

##### **Hiuskamari Emma Paakki, Kolarin Sieppijärvi**

- \* Parturi-kampaamo
- \* Yritys perustettu 2014
- \* Työllistää yhden henkilön

#### Yrityksen perustamisen teemapäivät

Kaksipäiväinen koulutus yrityksen perustamista suunnitteleville ja hiljattain yrityksen perustaneille sekä yrittäjyydestä kiinnostuneille henkilöille. Koulutuksessa käytiin läpi keskeisimmät yrityksen perustamiseen liittyvät asiat. Vuosittain toteutettiin noin 20 koulutusta eri puolella Lappia, osa koulutuksista on toteutettu englanninkielisenä sekä osuuskuntapainotteisena. Koulutukseen osallistuja on voinut hakea teemapäivien jälkeen yhtä henkilö-/yrityskohtaista konsultointipäivää.

## ***Kolarin kunnan yritysneuvojana työskentelevä Tapani Haapasaari kokee toimivansa linkkinä yritysten ja asiantuntijoiden välillä.***

Aikaisemmin 30 vuotta pankkialalla työskennellyt Haapasaari on käynyt ELY-keskuksen järjestämän yritysneuvontakoulutuksen kolme vuotta sitten.

– Vaikka minulla oli yritysmaailmasta kymmenien vuosien kokemus ja varsinkin Länsi-Lapin yritys-elämä oli tullut hyvinkin tutuksi, kyseinen koulutus antoi paljon eväitä tähän työhön. Itse asiassa tuollainen koulutus olisi hyödyllistä kaikille, jotka ovat tavalla tai toisella mukana yritysmaailmassa, Haapasaari sanoo.

Harmonikanopettajanakin tunnettu Haapasaari hyödyntää pedagogisia taitojaan käymällä Kolarin kouluissa puhumassa yrittäjyydestä.

Kolari-Pello-Muonio -alueen panostus nuorisoon näkyy myös siten, että suunnitteilla on hanke, jolla on tarkoitus vahvistaa nuorten uskoa yrittämiseen teemalla ”ota elämä omiin käsiin”.

### **Hyvinvointipalvelut kasvussa**

Työssään yritysneuvojana Haapasaari kiertää paljon yrityksiä. Matkailupitäjä Kolarin noin 400 yrityksestä suurin osa on alle 10 henkeä työllistäviä.

– Matkailijat hakevat nykyään muutakin kuin petipaikkaa, joten yhdeksi kärkialaksi viime vuosina on noussut hyvinvointipalvelut. Kauneudenhoitoa, hierontaa ja kaikkea liikkumiseen liittyvää toimintaa toteuttavat pääosin yhden hengen yritykset.

TE-toimiston myöntämiä starttirahoja myönnettiin Kolarin alueelle viime vuonna viisitoista kappaletta, mitä Haapasaari pitää talouden taantumana aikana isona määränä. Starttaajista on Haapasaaren arvion mukaan noin puolet muualta tulleita.

Vuosittain Kolarissa on järjestetty yrityksen perustamisen teemapäiviä kaksi kertaa vuodessa, joihin on osallistunut noin 60 yritysideoita hautovaa henkilöä.

– Kun ihminen, joka ei tiedä mitään yrittämisestä, mutta jolla on kova palo, tulee luokseni, piirrän hänelle ikään kuin tiekartan, joka kertoo eri etenemisvaihtoehdoista. Mielestäni yritysneuvojaa voi kuvata linkiksi syväkehittäjien ja yritysten välillä.

Haapasaari toimii tietysti myös paljon olemassa olevien yritysten kanssa. Usein vastaan on tullut tarve toteuttaa yrityksessä sukupolvenvaihdos, jolloin Haapasaari on tarvittaessa ottanut yhteyttä ELY-keskukseen infotilaisuuden järjestämiseksi asian tiimoilta. Kaksi kertaa vuodessa järjestettyihin teemailtoihin on osallistunut noin 10 prosenttia kolarilaisista yrityksistä.

### **Tunturi-Lapin seudulliset yrityspalvelut**

- ◇ Tapani Haapasaari, yritysneuvoja, Kolarin kunta
- ◇ Ritva Tauriainen, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Tapio Niittyrinta, elinkeinojohtaja, Kolarin kunta
- ◇ Heikki Kauppinen, elinkeinoasiamies, Muonion kunta
- ◇ Katariina Palola, elinkeinojohtaja, Kittilän kunta
- ◇ Marko Mikkola, toimitusjohtaja, Enontekiön Kehitys Oy
- ◇ Ari Saarela, yritysneuvoja, ProAgria Lappi ry
- ◇ Anu Pruikkonen, palvelupäällikkö, Lapin ammattikorkeakoulu/Lapin korkeakoulukonserni
- ◇ Reija Viinanen, toimitusjohtaja, Tunturi-Lapin Kehitys Oy
- ◇ Jari Mansikkasalo, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Pertti Kokko, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Tarja Veisto, Muonion yrittäjät ry
- ◇ Terhi Rantanen, erityisopettaja, Saamelaisalueen koulutuskeskus
- ◇ Riikka Tuomivaara, projektipäällikkö, Lapin ELY-keskus



Sukupolvenvaihdos-palvelun asiantuntija on tällöin saapunut kertomaan hallitusta yrittäjäpolven vaihdosta.

– On yleinen, koko maata kattava iso ongelma, että elinkelpoiselle yritykselle ei tahdo löytyä jatkajaa. Keskustelujen ja konsulttien avulla olemme saaneet paljon hyviä ratkaisuja aikaiseksi.

### **Tapaamiset ovat koulutustilaisuuksia**

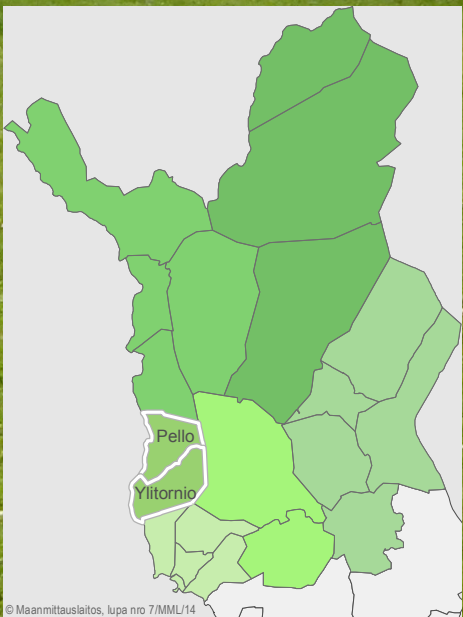
Tapani Haapasaaren mukaan Tunturi-Lapin elinkeinotoimijat kokoontuvat keskenään kiitettävän usein.

– Nämä tilaisuudet ovat tavallaan koulutustilaisuuksia kaikille osallistujille, koska niissä avartuu näkemys seudun tilanteesta. Usein mukana on ELY-keskuksen järjestämiä asiantuntijoita kertomassa ajankohtaisista asioista ja yrittäjien koulutus- ja kehittämismahdollisuuksista.

Uusia yrittäjyyden muotoja Haapasaari miettii myös aktiivisesti. Hän toimii Kyläkulttuuria tunturien maassa -Leader-toimintaryhmässä, jonka tarkoituksena on edistää kylien aktiivisuutta ja yrittäjyyttä. Lähiruoan, siis esimerkiksi marjojen, sienien, yrttien ja kalan hyödyntäminen ja jalostus on täällä vielä lapsenkengissään, vaikka mahdollisuuksia olisi vaikka mihin, Tapani Haapasaari visioi.

### **Liiketoimintaosaamisen kehittämisen palvelukokonaisuus**

Palvelukokonaisuus, josta seudullisten yrityspalvelutoimijoiden esityksestä toteutettiin lyhytkestoisia infotilaisuuksia, 1–3 päivän mittaisia koulutuksia, yrityskohtaista klinikkapalvelua sekä konsultointia alueen yritysten tarpeeseen seitsemästä eri osa-alueesta: Kansainvälistyminen ja vientivalmiudet, Myynti, markkinointi ja viestintä, Taloushallinto, Tietotekniikan hyödyntäminen liiketoiminnassa ml. sosiaalinen media ja verkkokauppa, Tuotteistaminen ja palvelukehitys, Yrittäjäpolvenvaihdos ja yrityskaupat sekä Yritysjuridiikka.



© Maanmittauslaitos, lupa nro 7/MML/14

**Tornionlaakson seutukunta** sijaitsee länsiosassa jakaen valtionrajan Ruotsin kanssa. Alueen vahvimmat toimialat ovat maa- ja metsätalous, jalostustoiminta, rakentaminen, kauppa ja logistiikka. Pinta-alaltaan pienimmän Lapin seutukunnan asukasluku on 8 561. Alueella on 643 toimipaikkaa/yritystä, joissa on 1 444 työntekijää. Yksityisen sektorin osuus työpaikoista on 43 %. Kuva: Anu Hjelt.

# Tornionlaakson seutukunta





## ”Rasvamontun pohjalta ei yritystä kehitetä”

***Pellolainen huoltoasemayrittäjä Mika Mäki on sitä mieltä, että yrittäjän on välillä irtauduttava normaaliarjesta tutkailemaan tilannettaan. Arkisten askareiden keskellä ei välttämättä huomaa, missä mennään ja mihin ollaan menossa.***

Mäelle yrittäjyyden voi sanoa tulleen verenperintönä, koska miehen urasuunnitelmat eivät ole oikeastaan koskaan mitään muuta sisältäneet.

– Minulla on ollut alusta saakka päämääränä olla isän jatkaja, se ajatus selveni jo lapsena täällä työskennellessä. Mielestäni työssä pitää olla haas-

teita ja niitähän on riittänyt ihan niin paljon kuin on itsellä haluttanut niitä vastaanottaa.

Vuonna 1979 kymmenenvuotias Mika kävi ala-astetta Kempeleessä. Isä-Reijo työskenteli Oulussa Pörhön autoliikkeen korjaamopäällikkönä, mutta kotiseutu,

Pellon Lampsijärvi, siinteli mielessä. Kun Pellon silloinen Esso haki vuokraista, Reijo Mäki päätti tarttua tilaisuuteen. Perhe muutti Pelloon ja huoltamotyöt tulivat tutuiksi myös Mikalle, joka peruskoulun jälkeen päätti hankkia perustietoa autoista käymällä ammattikoulun auton asentajalinjan Torniossa.

## DesignStart - muotoilun ja graafisen viestinnän kehittämishohjelma

Yrityskohtaisella kehittämis- palvelulla selvitetään yrityksen tuotteiden tai yrityskuvan muotoilu- ja kehittämistarpeet sekä laadittiin yritykselle kirjallinen ja kuvallinen ehdotus tuotteen ulkonäöstä ja rakenteesta tai graafisen yrityskuvan elementeistä ja niiden toteuttamistavoista.

– Opettajat sanoivat, että Mikahan jatkaa sitten tekuun insinööriksi. Sanoin, että enpä jatka, koska minulla ovat selkeät tulevaisuudensuunnitelmat, joihin autoalan opiskelua ei enempää sisälly.

Pakollisista kuvioista oli seuraavana vuorossa varusmiespalvelus Sodankylässä.

– Armeijan jälkeen päätin, että Sodankylässä en kyllä tule ikinä edes käymään, mutta ei mennyt kuin vajaa vuosi ja huomasi asuvani Sodankylässä. Siellä oli työpaikkana ostamamme huonokuntoinen huoltoasema, jossa toiminta alkoi aseman remontoinnilla. Kolmentoista vuoden jälkeen, yhdeksän vuotta sitten, muutimme vaimon ja lasten kanssa takaisin Pelloon.

Myöhemmin Mäkien yritysryppäeseen hankittiin huoltoasemat Muoniosta ja Ylitorniolta, joten nyt LP Autohuolto Oy:llä on neljä huoltoasemaa SEO-tunnuksilla.

## HAKA on haka

Mika Mäki on ollut mukana useissa ELY-keskuksen koulutuksissa. Hän hakee niistä uusia ideoita ja näkökulmia.

– En usko, että viisaus asuu yhdessä päässä. Jos talon sisällä olevat ihmiset miettivät omaa tilannettaan, niin kaikkihan näyttää hyvältä. Tarvitaan ulkopuolista näkemystä, se poikii aina jotakin.

Erityisesti Mäki on vaikuttanut HAKA (Hallittu kasvu) -koulutuksesta. Mäki pitää nimenomaan ohjelman pitkäkestoisuutta tärkeänä, koska silloin osantottajat tulevat keskenään tutuiksi.

– Kun eri alan yrittäjien kanssa istutaan kuukausittain pari päivää puolentoista vuoden ajan, niin asioista uskalletaan puhua suoraan ja avoimesti. Silloin huomataan muun muassa, että kaikki painivat samojen ongelmien kanssa, oli ala mikä hyvänsä.

Koulutuksen jälkeenkin hakalaiset ovat tavanneet toisiaan pari kertaa vuodessa ihan itsekseen. Mäki pitää tärkeänä, että hakalaiset ovat nimenomaan eri alojen yrittäjiä.

– Arvelen, että jos siellä olisi ollut 15 huoltamoyrittäjää, asiat olisi hetkessä käyty läpi.

## ”Porinarinkejä pitää olla”

Neljän huoltoaseman yritys on yrittänyt löytää DesignStart-palvelulla yhteistä ilmettä ja erottautumista muista alan toimijoista. Huoltoasema-alalla se ei ole helppoa, koska ketjun yleisilmeenkin tulisi olla samaan aikaan näkyvästi esillä.

– Mietintä lähti kuitenkin liikkeelle ja mielissä itää kaikenlaisia ajatuksia. Ideat kypsyvät pikku hiljaa, Mika Mäki toteaa.

Siinä vaiheessa kun Pellon ja Sodankylän huoltamoyritykset yhdistettiin, Mikasta tuli yhdistyneen yrityksen toimitusjohtaja ja Reijo Mäestä hallituksen puheenjohtaja. Tähän uuteen tilanteeseen liittyen Mika on opiskellut johtoryhmätyöskentelyä.

– Myöhemmin myös kaikkien neljän toimipisteen esimiehet ovat olleet samassa koulutuksessa. Nykyisin istumme säännöllisin väliajoin vaihtamaan ajatuksia. Tietysti päivittäisiä rutiineja hoidamme keskenämme sähköpostin ja puhelimen välityksellä, mutta isommista linjoista keskustellaan juuri näissä tapaamisissa. Se on ollut hyödyllistä, porinarinkejä pitää olla.

Mika Mäen mielestä jokainen yritys kaipaa sparraajaa. LP Autohuollossa isä ja poika sparraavat toisiaan.

– Kun tuossa toimistossa istumme pöydät vierekkäin, niin testaamme ideoita toisillamme. Voin kuvitella, että jos ei ole ketään kenelle puhua, ideat eivät kehity samalla tavalla.

## Koulutuksiin kohtuuhinnat

Useissa palveluissa ja koulutuksissa mukana ollut Mika Mäki toteaa, että tällä hetkellä hänellä ei ole uusia kouluttautumisia mielessä.

– Tietenkin riippuu myös siitä, millaista koulutusta on tulevaisuudessa tarjolla – ajathan muuttuvat ja koulutusten pitää muuttua ajan mukana. Tämmöisissä koulutuksissa ratkaisee sen ajankohtaisuuden lisäksi myös hinta. Moni yrittäjä varmasti vertailee hinnan ja koulutuksesta saatavan hyödyn suhdetta.

## YRITYSTIEDOT

### LP Autohuolto Oy, Pello

- \* yrityksen SEO-huollot sijaitsevat Pellossa, Sodankylässä, Ylitorniolta ja Muoniossa
- \* oma säiliöauto, jolla ajetaan polttoainetta omille asemille ja asiakkaille
- \* autovuokraamotoimintaa Scandia Rent -ketjussa 20 vuokra-autolla
- \* majoitusta Pellossa (Motelli Jätäkankolo) ja Muoniossa (SEO Muonio).
- \* Yritys perustettu 1979
- \* Työllistää noin 30 henkilöä



## Aavasaksan asialla

***Ylitornion yritysneuvoja Toni Kraatari neuvoo, brändää ja markkinoi. Hän uskoo Ylitornion menestymiseen – onhan kunnalla kansallismaisia, ohjelmapalveluja, Ruotsin raja ja vahvaa teollisuutta.***

Kaupallisen koulutuksen käynyt Toni Kraatari on aikaisemmin työskennellyt monia vuosia Rovaniemellä mainostomistoissa ja muissa myyntiin liittyvissä tehtävissä. Ensimmäinen työ elinkeinotoimijana oli Inarin kunnan omistamassa InLike-elinkeino-yhtiössä, jossa hän veti autojen talvitestaukseen liittyvää hanketta. Inarista matka jatkui ensin yritysneuvoksi Pellon ja sitten samoihin tehtäviin Ylitorniolle, jossa hän aloitti työt keväällä 2014.

Kraatari kävi heti yritysneuvojauransa alussa yritysneuvojille suunnatun ELY-keskuksen koulutuksen.

– Se oli tosi hyvä kokemus, siellä oppi nopeasti tuntemaan Lapin eri alueiden muita toimijoita. Kasvokkain tunteisesta on etua, vaikka asioita hoidetaankin paljon puhelimen ja sähköpostin välityksellä, Kraatari sanoo.

Eri elinkeinotoimijoiden yhteistyö pelaa Kraatarin mielestä hyvin.

– On tarpeellista, että ELY-keskus järjestää elinkeinotoimijoiden kokouksia pari kertaa vuodessa. Niissä kuulee Lapin eri kuntien tilanteista ja oppii uusia kujeita.

### **Kaikki selvitetään**

Toni Kraatarin mukaan yritysneuvonnan päätehtävänä on perusneuvonta. Tällöin esimerkiksi yritystä suunnittelevalle kerrotaan ruohonjuuritasolta lähtien kärsivällisesti ja ymmärrettävästi, miten hänen tulee menetellä.

– Ihminen on ottanut jo silloin aikansa askelleen, kun hän on alkanut suunnitella yrityksen perustamista. Yleensä ensimmäisen tapaamisen aikana kartoitetaan kolme asiaa: mikä on liikeidea, millainen on yritykseen liitty-



vien henkilöiden työnjako ja millaisissa euromäärissä mahdollisessa liiketoiminnassa olisi tarkoitus liikkua.

Jos ensimmäisen tapaamisen jälkeen näyttää siltä, että asiakkaalla on halu mennä eteenpäin, Kraatari antaa ohjeita muun muassa liiketoimintasuunnitelman tekemiseen. Yhdessä käydään läpi myös erilaisia yrittämiseen liittyviä yleisiä asioita. Puhutaan siis esimerkiksi starttirahan hakemisesta, investointiavustuksista, vakuutuksista, kirjanpidosta ja markkinoinnista.

– Sitten asiakas täyttää tarvittavia papereita niin pitkälle kuin osaa ja jaksaa. Seuraavalla tapaamisella niitä täydennetään eteenpäin laitettavaksi. Joskus asiakas on täyttänyt paperit hyvinkin pitkälle, toisinaan dokumentissa ei lue kuin oma nimi.

## Aavasaksan Lappi -brändi kehitteillä

Toni Kraatarin tehtävänä on yritysneuvonnan lisäksi paikallisen matkailuelinkeinon kehittäminen. Ylitornion matkailumarkkinoinnin vetonauloja ovat Aavasaksa vaaroineen ja maisemineen, Tornionjoki sekä Ruotsin raja.

– Raja on mystinen asia monille ulkomaalaisille. Ihmetellään, että tuostako sitä voi vaan mennä yli kävellen tai polkupyörällä ilman mitään rajamudollisuuksia. Täällä on myös upeita järvikylä, joihin yrittäjät ovat investoineet miljoonia euroja. Alueelta löytyy muun muassa luksustason majoitusta, hienoja ohjelmalveluja ja metsästyspalveluihin keskittyneitä metsästyskartanoita. Suu lokahtaa auki, kun sinne menee.

Jotta nämä vahvuudet saataisiin esille, Ylitorniolla kokoontuu Kraatarin johdolla Aavasaksan Lappi -markkinointiryhmä, joka koostuu alueen matkailutoimijoista ja yrittäjistä. Tarkoitus on tehdä myös pellolaisten kanssa yhteistyötä.

Markkinointiryhmä päättää kerättävää markkinointibudjetista, tekee toimintasuunnitelmat ja panee ne käytäntöön. Tällä hetkellä ollaan rakentamassa aavasaksa.fi -markkinointisivustoa,

jonne yrittäjät pääsevät mukaan markkinointimaksun maksamalla. Sivuston on tarkoitus olla verkossa jo vuoden vaihteen jälkeen.

– Ideana on, että kun yrittäjä satsaa satasen, kunta lisää toisen. Markkinointi voi olla mitä tahansa; esitteen tekemistä, Google-kampanjaa tai vaikkapa matkanjärjestäjien vierailuja tänne. Tällä hetkellä on menossa materiaalinkeräys ja toteutuksessa pyritään hyödyntämään paikallista osaamista niin paljon kuin mahdollista. Rima on korkealla, sanoo Kraatari, jonka mainostoimisto- taustasta on hyötyä markkinointimateriaalin toteutuksessa.

Aavasaksan aluetta pyritään kehittämään myös talviseksi matkailu- ja ulkoilukohteeksi.

– Meillä on täällä hyvin vaatimaton laskettelukeskus, jossa ei ole sen kummempia palveluja. Tarkoitus on hakea EU:lta rahaa hankkeeseen, jolla sitä kehitetään pienessä koossa ja jalat maassa Ajatuksena on parannella hissejä, tehdä yksi rinne lisää sekä rakentaa huoltorakennus, kahvio ja välinevuokraamo.

## Yritetään yhdessä

Ylitorniolla vallitsee yritysmaailmassa Kraatarin mukaan hyvä henki.

– Olimme viime viikolla rakennusalan yrittäjien kanssa messuilla Helsingissä, missä omalla osastollamme muutama yrittäjä pääsi esittelemään osaamistaan. Tuolla reissulla puhuttiin siitä, kuinka tärkeää olisi järjestää enemmän yhteisiä kokoontumisia. Vaikka voisi kuvitella, että kaikki tietävät täällä mitä toinen tekee, niin näin ei ole, kun aletaan puhua osaamisesta ja ammattitaidosta. Siksi on hyvä kokoontua ja pohtia, että olisiko jotain, mitä voitaisiin tehdä yhdessä. Täällä on vahvoja liikeideoita, vankkoja yrityksiä ja erittäin kovalla osaamisella varustettuja tyyppejä. Ylitorniolla on esimerkiksi kehitelty teollisuuden innovaatioita, jotka edustavat maailmanluokan meininkiä.

Toni Kraatari sanoo, että julkisen rahan avulla helsinkiläisen kilpailijan 800 kilometrin etumatkaa maailmalle voidaan lyhentää.

– Jollain ilveellä pitää pyrkiä pitämään nämä yritykset täällä. Nehän ovat jo tehneet oman osuutensa jäämällä tai tulemalla tänne. Tämän hetken kunnajohto ja päättäjät ovat mielestäni selkeästi osoittaneet, että kunta on vahvasti mukana tässä toiminnassa.

## Yrittäjyushankkeen palveluita on käytetty

Lapin yrittäjyushankkeen palvelut ovat tulleet tutuiksi Toni Kraatarille hänen Pellon ja Ylitornion vuosinaan.

– Niitä on käytetty paljon. Toivoisinkin, että toiminta jatkuisi samoilla linjoilla. Palvelut on saatu nopeasti käyttöön, eivätkä niiden hinnat ole olleet yrittäjille liian korkeita.

Välillä Kraatarista on tuntunut, että tuotteita on jopa liikaa.

– Mutta nopeasti ovat löytyneet ne palvelut, joita olemme täällä tarvinneet. Esimerkiksi DesignStart on ollut tällä alueella tosi suosittu. Osittain jotkut tuotteet ovat olleet hieman päällekkäin meidän omien palvelujen kanssa, mutta ei se ole minua haitannut.

Se, että vastaavat palvelut saattavat muuttua tulevaisuudessa yrittäjälle kalliimmiksi, mietityttää Kraataria.

– Voidaan ajatella, että jos pääsee mukaan johonkin hankkeeseen hyvin pienellä omalla maksuosuudella, ajatusmalli yrittämisestä saattaa vääristyä. Toisaalta olen myös sitä mieltä, että aina kun on mahdollista tehdä jotain kehittävää, niin silloin pitää toimia.

### Lapin yritysneuvojen valmennusohjelma

Koulutuksen tavoitteena oli kehittää tiedollista ja taidollista neuvontatyössä tarvittavaa osaamista. Teemoina mm. liiketoimintaosaaminen, asiakaspalvelu ja verkostoyhteistyö, neuvontapalvelut, tietolähteet ja neuvontajärjestelmä sekä työelämän laatu ja tuottavuus yrityksissä.

# Markkina-alueena maailma

***Ylitorniolaisen Geonex Oy:n vaakaporauslaitteella voidaan porata maaperää missä tahansa päin maailmaa. Suurimpana haasteena on saada vanhoihin toimintakulttuureihin urautuneet ulkomaalaiset uskomaan konseptin erinomaisuuteen.***

Yrityksen omistajalla ja toimitusjohtajalla, Kimmo Juvanilla on 20 vuoden kokemus vaakaporauslaitteilla urakoinnista Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa. Erilaisia olosuhteita nähnyt ja kokenut Juvani pohti mahdollisuutta suunnitella, rakentaa ja tuotteistaa vaakaporauslaitte, jolla olisi kysyntää kansainvälisille markkinoille. Vuonna 2012 urakointi sai jäädä, kun Juvani perusti Geonex Oy:n.

– Liiketoiminta nivoutuu pääosin tämän tuotteen ympärille, mutta sen lisäksi laitteen käyttämät erilaiset työkalut ja varusteet kuuluvat tuotteisiimme. Näillä käymme jo nyt kauppaa, Juvani sanoo.

Geonexin organisaatio on pieni: liiketoiminnan pyörittämisessä on mukana Juvanin lisäksi vain yhtiön suunnitteluisinööri Tuomas Lassheikki. Työtä riittää vaikka vuorokauden joka tunnulle.

– Alkuperäissuunnitelman kustannukset kun kertoo kahdella ja aika-  
taulun kolmella, niin päästään lähelle vallitsevaa totuutta, Tuomas Lassheikki naurahtaa.

## Totutut tavat haasteena

Geonexin vaakaporauslaitteen pääkäyttökohde on yhdyskuntarakentaminen. Niin sanottu kaivamaton tekniikka (No-Dig) tarkoittaa menetelmiä, joissa kaivantoa tekemättä rakennetaan tai uusitaan maanalaisia putkia tai kaapeleita. Tyypillisiä vaakaporauskohteita ovat katujen, teiden, rautateiden, pihojen ja puistojen alitukset.

Juvanilla ja Lassheikillä on vakaa usko, että heidän kehittämänsä vaakaporauskonsepti lisälaitteeseen ja tuotetukineen

edustaa alansa parasta laatua maailmassa tällä hetkellä. Se ei kuitenkaan automaattisesti tarkoita sitä, että Geonexin tuotteet vietäisiin heti käsistä. Totuttuihin tapoihin porautuminen on jopa haasteellisempaa kuin maaperään porautuminen.

– Tämän perusmenetelmän käyttö on 20 vuoden aikana vakiintunut pohjoismaissa, mutta esimerkiksi Sveitsissä, jossa maaperä on samantyyppistä kuin meillä, kulttuuri ja tapa tehdä ovat erilaisia. Siellä vallitsevan vanhan toimintakulttuurin vahvuus on ollut jossakin

**Geonexin** vaakaporauslaitteiston tuotekehittely perustuu Kimmo Juvanin ja Tuomas Lassheikin 20 vuoden aikana opittuun tietoon. ”Uskomme, että kokemuksemme kautta meillä on mahdollisuuksia antaa lisäarvoa alalle.”

Tällä hetkellä porauslaitteiston kulutustavaroita menee Suomeen, Ruotsiin ja Norjaan. Hong Kongissa, missä osat valmistetaan, on käytössä myös varsinaisen porauslaitteen osia.

”Geonexiltä saat kokonaisratkaisun. Se sisältää projektisuunnittelun, porauskaluston, varusteiden yhteensovittamisen, koulutuksen henkilökunnallesi sekä urakointityön toimintaan saattamisen. Lisäksi saat projektikonsultointia haluamaksesi ajaksi.”  
(www.geonex.fi)

mielessä yllättävää. Tämän skandinaavisen menetelmän tunnettavuutta pitää lisätä myös siten, että ei oteta välttämättä kantaa, kenen laitteilla toimitaan, Kimmo Juvani sanoo.

Skandinaviassa koneesta ollaan oltu kiinnostuneita, mutta markkinat ovat täällä rajalliset.

– Panostamme kansainvälisille markkinoille koko ajan, koska on fakta, että vaikka meillä olisi kuinka hyvä tuote, ei se sveitsiläinen urakoitsija helpolla lähde tänne Ylitorniolle siihen tutustumaan. Meillä täytyy olla Sveitsin urakoitsijalle sveitsiläinen kontakti, Juvani sanoo.

## Konsultit kaukomailla

Geonex on pyrkinyt luomaan kansainvälisiä yhteyksiä muun muassa ELY-keskuksen Go Global Plus -palvelun avulla.

– Vajaan vuoden aikana haettiin kohdeyrityksiä Yhdysvalloista ja Keski-Euroopasta. Emme itse reissanneet, vaan Finpro hoiti yritysten kontaktoinnin kohdemaissa. Halusimme kysyä ulkomaisilta toimijoilta, onko meidän laitteellamme heidän mielestään kysyntää ja olisiko mitään mahdollisuutta ryhtyä tekemään yhteistyötä.

Yritystä ja tuotteita esiteltäessä korostui esittelymateriaalin tarve.

– Meidän piti tarkkaan miettiä muun muassa, miten konsultit esittelisivät toimintaamme ja tuotteitamme kohdemaissa. Siihen käytettiin paljon aikaa ja mielestäni onnistuimme aika hyvin. Saimme ammatti-ihmisten apua ELY-keskuksen ja Finpron kautta.

Tuomas Lassheikki ja Kimmo Juvani markkina-alueensa edustalla.



Geonexin haasteena on ollut myydä suureen maailmaan laitetta, joka ei ole vielä sarjatuotannossa.

– Näinä päivinä laitteesta valmistuu kolmas prototyyppi, joten meillä alkaa olla mahdollisuuksia myydä jotakin konkreettista. Pelkästään 3D-mallien ja hienojen piirustusten voimin ei voi lähteä paukuttelemaan henkseleitä maailmanmarkkinoille. Siis vaikka kuinka tietäisimme, että laite toimii hyvin, Juvani summaa tämän hetken tilanteen, mutta samalla muistuttaa, että yritys on vielä aika nuori.

– Vaikka kaksi vuotta on tehty tiukasti töitä, on se varsin lyhyt aika. Nyt pitää samaan aikaan pystyä panostamaan sekä tuotekehitykseen että myyntiin.

– Toiminta on 24/7-priorisointia. Koko ajan pitää miettiä, mikä on seuraavana tärkeysjärjestyksessä. Ei voida mennä sillä ajatusmallilla, että tehdään ensin jokin tietty asia valmiiksi ja siirrytään sitten seuraavaan, Lassheikki täydentää.

## Tahti kiihtyy

Kimmo Juvani ja Tuomas Lassheikki ovat tyytyväisiä Tekesin ja ELY-keskuksen kanssa tehtyyn yhteistyöhön. Yritys on jokaista ELY-keskuksen palvelua käyttäessään asettanut itselleen tavoiteltavan päämäärän. Näihin maaleihin on useimmiten myös päästy.

Tällä hetkellä Geonexissa ei mietitä kouluttautumisia, on raa'an työn aika.

– Meille on jo sanottukin Tekesistä ja ELY-keskuksesta, että koska tiedämme, mitä teemme, niin teoreettinen osuus saa riittää – nyt on siirryttävä sanoista tekoihin ja suunnattava maailmalle. Tällä hetkellä, kun laite alkaa olla esittelykunnossa, näin voidaan myös tehdä, Juvani toteaa.

Lassheikki jatkaa:

– Tällä hetkellä olisi tärkeää, että pääsisimme kuulemaan samantyyppisen tuotteen markkinoille saattaneen yrityksen kokemuksista. Olisi hyvä kysyä

esimerkiksi, miten jälleenmyyntiketju on rakennettu ja mistä löytyvät ne oikeat kontaktit.

### Go Global Plus – pk-yritysten kansainvälistymisen valmennusohjelma

Valmennusohjelmalla pyrittiin lisäämään osallistujien osaamista kansainvälistymisen suunnittelussa ja johtamisessa osana liiketoiminnan kokonaisuutta sekä yrityksen pääomarahoituksessa. Lisäksi lisättiin käytännön osaamista ja työkaluja sekä uusia liiketoimintamahdollisuuksia USA:n ja Kanadan sekä Euroopan, Venäjän ja Lähi-idän markkinoilla.



# ”Ravintola ilman musiikkia on pelkkä ruokala”

***Viihdeväylä Oy päivittää Pellostä internetin välityksellä satojen suomalaisten ravintoloiden taustamusiikkilistat. Yrityksen tähän tarkoitukseen kehittänyt sovellus on huipputuote maailmanlaajuisestikin.***

Maestro-sovelluksen käyttö on helppoa: tilanteeseen sopivat kappaleet alkavat soida yhdellä klikkauksella. Tarjolla on lukematon määrä erilaisia listoja, joita päivitetään viikoittain.

Listojen otsikot ovat maallikollekin ymmärrettäviä: Country Hits, Cocktail, Suomalaisten suosikit... Esimerkiksi pikkujouluissa ravintola voi soittaa asiakkailleen joko harrasta, rokahtavaa, suomalaista, ulkomaista tai vaikkapa instrumentaalia joulumusiikkia.

– Esimerkiksi ”Musiikkia eri ikäryhmille” on kätevä kategoria, koska mistäpä nuori baarimestari voisi tietää, millainen musiikki sopii vaikkapa eläkeläisryhmälle. Täällä on siis listoja kohdennettuna jokaiselle ikäryhmälle erikseen, Viihdeväylän toimitusjohtaja Kalervo Vanha hehkuttaa tuotettaan.

Tavallisella Windows-tietokoneella toimivassa sovelluksessa on mukana myös radiokanavia ja karaokesoitin.

– Ohjelmaa voi pyörittää vaikka tabletilla, joten järjestelmää varten ei tarvitse ravintolaan järjestää mitään lisätiloja. Joustavuus on myös tärkeää, eli palvelun voi ostaa juuri siksi ajaksi, kun sitä tarvitsee.

Tilanne on pellolaisittain sikäli herkullinen, että Maestron suurimman kilpailijan pääkonttori sijaitsee Kana-dassa. Yhtiön pohjoismaisia toimintoja johdetaan puolestaan Tanskasta.

– Me tarjoamme suomalaista palvelua suomalaisille ja tiedämme aika hyvin, mitä suomalaiset haluavat kuulla. Tällä hetkellä meillä on satoja ravintoloita asiakkaina, mutta tavoitteena on nostaa asiakasmäärä nelinumeroiseksi.

Teoston ja Gramexin kanssa tehtyjen sopimusten ansiosta Viihdeväylä saa kopioita ja vuokrata musiikkia ammatikäyttöön. Maestron kappalevalikoima on valtava: noin 12 miljoonaa teosta.

– Tuotetta on kehitetty vuosikausia ja sen suunnitteluun on käytetty kaikki liikenevät rahavarat. Uskomme, että tässä on malli, jolla pärjätään seuraavat 5–10 vuotta. Tuntuukin hyvältä nyt kuulla tyytyväisten asiakkaiden kommentteja, joista erityisesti yksi on jäänyt hyvin mieleeni. Sen lausui eräs ravintolapäällikkö: ”Ravintola ilman musiikkia on pelkkä ruokala”.

## **Koulutus on kannattanut**

Sotilassoittajan koulutuksen saanut Kalervo Vanha perusti Viihdeväylän vuonna 1984 silloisen bändikaverinsa Eero Ylitalon kanssa. Ensimmäisen yrityskurssin Vanha on käynyt vuonna 1987.

– Kaikista käymistäni koulutuksista on jäänyt jotakin mieleen, ja niin myös tuosta ensimmäisestä. Vieläkin sovellan joitakin ensimmäisen kurssin oppeja käytäntöön.

Yrittäjyyshankkeenkin palveluja Vanha on käyttänyt ahkerasti. DesignStartilla on kohennettu graafista ilmettä. Pk-kasvuyritysten koulutusohjelma tuli ajankohtaiseksi viime vuonna. Eri-tyisessä arvossa Kalervo Vanha pitää käymäänsä Hallitun kasvun (HAKA) koulutusohjelmaa, johon osallistui lap-pilaisia yrittäjiä eri aloilta.

– HAKA oli semmoinen koulutus, joka aukaisi silmät näkemään, että pohjimmitaan kaikilla aloilla yrittäjien haasteet ovat suurin piirtein samanlaisia. Toki loistavalla kouluttajallakin, Seppo Laineella, oli osuutensa koulutuksen onnistumiseen. Ryhmälle syntyi niin hyvä yhteishenki, että olemme edelleenkin toisiimme säännöllisesti yhteydessä.

HAKA-ohjelmaan liittyvä ulkomaan matka oli myös valaiseva, koska se osoitti, että milanolainen yrittäjä tekee samoja asioita kuin meikäläinen Pellosa, Kalervo Vanha naurahtaa.

## Monessa liemessä keitetty

Viihdeväylän värikkästä historiasta voisi tehdä vaikka romaanin tai televisiosarjan. Kaikki lähti vuonna 1984 suuresta yritysideasta järjestää lappilaisille tanssilavoille tasokasta ohjelmaa.

– Toiminta oli kuitenkin hienosta ideasta huolimatta pahasti tappiollista. Haaveiltujen voittojen sijasta olimme heti alussa tukevasti konkurssikypsiä, Kalervo Vanha muistelee.

Kun tanssit tuottivat pelkkää tappiota, Viihdeväylä alkoi myydä orkestereita ravintoloille, mutta jo ensimmäinen asiakas meni konkurssiin ennen kuin ehti maksaa penniäkään kuukauden ohjelmakustaa. Orkesterille oli kuitenkin maksettava palkat.

– Koko ajan painuttiin syvemmälle suohon. Firman velkojen kasvaessa me yrittäjät elätimme itsemme soittamalla.

Syksyllä 1985 markkinointia alettiin tehdä aktiivisesti läänin hotelleihin ja ahkeruus palkittiin: vuoteen 1990 mennessä Viihdeväylä oli noussut Lapin merkittävimmäksi ohjelmatoimistoksi: palkkalistoilla oli parhaimmillaan 300 muusikkoa.

Tanssiorkesteri soittaa kerrallaan 3 varttia ja pitää 15 minuutin tauon. Tuohon taukoon kohdistui seuraava liiketoiminta.

– 80-luvun loppupuolella tuli CD-levy, joka oli kasettiin verrattuna mullistava uutuus. Hankimme kahdentoista cd-levyn vaihtajia ja aloimme myydä ja vuokrata niitä. Samalla aloimme asentaa näille soittimille äänentoistolaitteita.

90-luvulla palveluvalikoimaan tulivat kolikkojukeboxsit, tietokoneohjatut cd-soittimet ja karaoke. Viihdeväylä investoi reippaasti uuteen tekniikkaan. Sitten alkoi lama. Konkurssiaalto pyyhkäisi yli Viihdeväylän asiakaskunnan, mutta lamasta selvitettiin kovalla työllä. Yksi kulminaatiopiste Kalervo Vanhalle oli Estonian onnettomuus 28.9.1994.

– Meillä oli silloin kauheasti verovelkoja ja huolet herättivät sinäkin yönä puoli kolmen aikoihin. Hiippailin sydänyönä makuuhuoneesta kotitoimistoon kirjoittamaan verottajalle maksusuunnitelmaa ja laitoin radion auki. Seuraavien tuntien aikana huomasin kysyväni itseltäni, että ovatkohan nämä minun ongelmani loppujen lopuksi niin merkittäviä.

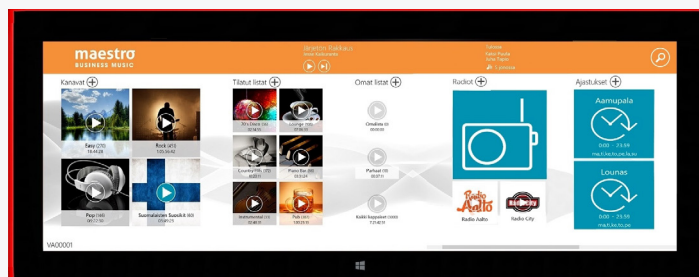
90-luvun laman jälkeen Viihdeväylä alkoi järjestää omalla riskillä tähtiartisteja tunturihotelleihin niille illoille, joina ei ollut tarjolla muuta ohjelmaa. Toiminnasta muodostui erittäin kannattavaa ja firma voi hyvin.

2000-luvun lähestyessä ajat muuttuivat jälleen.

– Nähtiin, että elävän musiikin osuus kokonaismarkkinasta pienenee, kun taas taustamusiikkia tarvitaan ravintoloissa lähes aina. Päätettiin panostaa siis siihen. Ostimme ensimmäiset lisenssit tietokoneohjelmaan, jolla taustamusiikkia oli helpompi ja varmempi soittaa kuin CD-soittimilla.

Tietokonesoitanta lähtikin hyvin käyntiin, mutta sitten ohjelman toimittanut yhtiö ajautui konkurssiin.

– Päätimme ostaa ohjelman lähdekoodin konkurssipesältä itsellemme ja palkata ohjelmoijan. Silloin taustamusiikista alkoi kehittyä päätoimialamme.





## Pellossa maalaa jälleen Enbuska – perinne jatkuu

*Automiehenä vuosia toiminut Jukka Enbuska tarttui pensseliin osaksi siitä syystä, että hänen setänsä elämäntyö jatkuisi. Samalla tuli ajankohtaiseksi yrityksen perustaminen.*

Pellolainen Jukka Enbuska työskenteli nuorena poikana useampana kesänä maalarina setänsä Kari Enbuskan yrityksessä. Sittemmin autohommat veivät Jukan mukanaan. Vielä muutama vuosi sitten hän ajoi ammatikseen kuorma-autoa, kotipaikkana oli Oulu.

– Oulussa tapasin sitten vaimoni ja perustimme perheen. Kun työt vähenivät siellä, eikä varmuutta tulevaisuudesta ollut, ajattelimme, että muutamme Pelloon. Päätöstä auttoi se, että vaimokin on kotoisin Pellosta.

Ensi alkuun Jukka jatkoi kotiseudullaan autohommia suorittamalla yhdistelmäajoneuvonkuljettajan ammattitutkinnon. Töitä löytyi molemmin puolin Väylää. Sitten Kari sairastui niin vakavasti, että joutui lopettamaan maalausalan työt kokonaan.

– Kari alkoi surkuttelemaan, että hänen työllään ei ole jatkajaa. No, minäpä tein semmoisen tempun, että lähdin maalausalan kouluun.

Jukka Enbuska tiesi, että Ruotsin puolella, Övertorneålla, on hyvä koulu. Utbildning Nord -nimisessä oppilaitoksessa hän opiskeli rakennusmaalariksi.

– Koulutus oli siellä viimeisen päälle tasokasta. Opettajat olivat kaikki alan ihmisiä, maalareita pitkällä kokemuksella. Yhteydessä ollaan edelleen, esimerkiksi eilen viimeksi opettaja soitti ja kysyi, että miten kesä on mennyt. Säännöllisesti vaihdetaan kuulumisia myös alan kehitykseen liittyen.

Koulun oppilaina oli suomalaisia, ruotsalaisia ja norjalaisia. Koulussa pärjäsi suomen kielellä, mutta ruotsia-kin Enbuska siellä oppi, ja nimenomaan puhumalla.

– Olen monelle sanonut, että miksei Suomen kouluissakin voisi oppia vieraita kieliä siten, että pääpaino olisi puhumisessa. Vähän myöhemmin voitaisiin sitten katsoa, mitä kenelläkin menee kieliopillisesti pieleen.

## Yritys pystyy

Rakennusmaalarin paperit taskussaan Enbuska alkoi suunnitella yrityksen perustamista.

– Otin yhteyttä yritysneuvoja Toni Kraatariin. Papereiden täyttämisisä ja asioiden läpikäynnissä hänestä oli tosi paljon apua. Tehtiin liiketoimintasuunnitelmat ja hakemukset, jolloin pääsin hakemaan starttirahaa.

Jostakin syystä starttirahapäätös viipyi. Kuukausien odottelun jälkeen, lämpimän kevätauringon paistaessa, rakennusmaalariilla poltteli jo päästä käsiksi urakoihin.

– Kesä oli tulossa ja ihmiset kyselivät töihin, mutta en voinut alkaa hommiin ennen päätöksen tuloa. Halusin olla tarkkana alusta saakka ja noudattaa kaikkia pykäliä, vaikka jossakin vaiheessa kävikin jo mielessä, että olkoot koko 700 euroa, kunhan vaan pääsisi töihin.

Jukka Enbuska on koko maalariuransa ajan saanut sedältään ammatillista apua.

– Maalaustyö on ollut Karille elämäntapa ja hänellä on alaa kohtaa edelleen älytön mielenkiinto. Hän on auttanut minua valtavasti käytännön asioissa, tarjousten teosta lähtien, Jukka Enbuska kiittelee Karia ja sanoo, että tällä hetkellä töitä olisi niin paljon, että hän voisi ottaa työntekijänkin yritykseen.

– Siitä seuraisi kuitenkin enemmän vastuuta, jolloin menettäisin vapauteni tehdä töitä omaan tahtiin.

Enbuskan suvun maine maalausallalla ja käden taidoissa tuntuu olevan vankka.

– Kerran minulle soitti eräs tutuhko mies ja kysyi, että tulisinko tekemään hänelle takkaan pinnoituksen. Vastasin suoraan, että en ole ikinä semmoista tehnyt. Hän sanoi, että kyllä sinä osaat, onhan Karikin tehnyt heille leivinuunin. Kieltäydyin kuitenkin tehtävästä kohteliaasti.

Pinnoitusta takkaansa vailla ollut mies ei kuitenkaan luovuttanut, vaan soitti Karille.

– Yhtenä iltana sitten laitettiin Karin kanssa vehkeet kasaan ja lähdettiin opettelemaan pinnoitusta harjoitustakan ääreen. Oppi meni perille ja asiakaskin sai myöhemmin takkaansa pinnoituksen.

## Talvella makaa maalari...

Jukka Enbuska ei kuitenkaan pelkää talvisin, vaikka ulkomaalaustöitä tehdäänkin pääsääntöisesti vain sulan maan aikana. Hän ajaa Ruotsin puolella kuorma-autoa laskuttaen ruotsalaista yritystä omalla toiminimellä.

– Ruotsista soittelevat syksyisin, että oliko kesällä hommia ja että joko tulen heille taas talveksi. Tilanne on sikäli ihanteellinen, että voin ilmoittaa olevani pois töistä, jos Suomen puolella tulee yhtäkkiä maalausurakoita.

Suunnitelmissa on hankkia myös toimilat, joissa voisi tehdä talvisin vaikkapa huonekalujen maalausurakoita. Sopivaa tilaa ei ole vielä löytynyt – Enbuska ei nimittäin halua hankkia suurempia tiloja mitä tarvitsee. Muutenkin tarpeeton suureellisuus ärsyttää häntä.

– Minulla oli tarkoitus aloittaa yritys-toiminta pienimuotoisena, että näkisin tuleeko hommasta mitään. Useammas- sa virastossa kuitenkin ensimmäiseksi kyseltiin, että eikö olisi mitään isompaa suunnitteilla.

Enbuska ei halua työskennellä palkkatyöläisenä Ruotsissa, koska silloin hän joutuisi maksamaan myös Suomessa tehdyistä yritys-laskutuksistaan sosiaalimaksut Ruotsiin.

– Työsopimus menee kuulemma aina ohi kaiken muun. Rajan molemmin puolin on helppo toimia ihmisten kanssa, mutta kun aletaan puhua valtionasioista, niin hankaluuksia tulee.

Toinen esimerkki ihmisten kesken näkymättömän rajan muuttumisesta näkyväksi on, että jos suomalainen yrittäjä toteuttaa ruotsalaiselle asiakkaalle maalausurakan, asiakas ei ole oikeutettu kotimaassaan kotitalousvähennykseen.

Jukka Enbuskalla olisi potentiaalisia asiakkaita nykyiseen verrattuna tuplasti heti rajan toisella puolella, mutta valtioiden välinen byrokratia hankaloittaa asioita.

Mutta toisaalta, eivät asiakasvirrat ja urakasta toiseen juokseminen olekaan Enbuskalle pääasioita:

– En ole yhden miehen käsillä haaveillutkaan tulevani miljonääriksi. Arvostan valtavasti vapaa-aikaa – elämä on muutakin kuin rahojen laskemista.

### YRITYSTIEDOT

#### JE-Maalaus, Pello

- \* Sisä- ja ulkomaalaustyöt, tapetointipalvelut ja rakennusten ulkopesut
- \* Yritys perustettu 2012
- \* Työllistää yhden henkilön





## ”Yrittäjäksi aikovalla on aika paljon ystäviä”

*Torniossa työskentelevä työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija Jouni Salmivirta on yksi kolmesta Lapin TE-toimiston asiantuntijasta, joka päättää starttirahojen myöntämisestä. Hänen kollegansa työskentelevät Savukoskella ja Enontekiöllä.*

Starttirahaa haetaan nykyisin pääasias-  
sa TE-toimiston sähköisten palvelujen  
kautta. Lisäksi asiakkaat käyttävät yhä  
enemmän Yritys-Suomen verkkopalve-  
lua, jonka avulla yrityksen perustamista  
suunnitteleva voi laatia yritykselleen  
muun muassa liiketoimintasuunnitelman  
ja kannattavuuslaskelman.

Starttirahapäätöksiä tehdään Lapissa  
vuoden aikana noin 250 kappaletta.

– Yhteydenottoja tulee toki enem-  
män, koska meiltä kysytään yleisiä  
asioita yrityksen perustamisesta sekä  
mahdollisuudesta osallistua yrittäjäval-  
mennuksiin, Jouni Salmivirta sanoo.

Aikaisemmista Lapin yrittäjyysshank-  
keen ”Yrityksen perustamisen teema-  
päivät” -palvelusta saaduista kokemuk-  
sista on ollut hyötyä, kun on luotu uusi  
yritysvalmennustuote, jolla nykyisin  
koulutetaan yritystä suunnittelevia ja  
tarvittaessa myös starttirahojen saaneita,  
juuri aloittaneita yrittäjiä.

TE-palveluiden tilaama ja yksityisen  
Pro Manager Oy:n kehittämä koulutus-  
sarja koostuu neljästä palvelusta.

– Luotaimesa tutustaan yrityksen  
perustamisen perusasioihin, Voimala on  
omien voimavarojen kartoitusta, jolloin  
pääkysymys kuuluu: ”olenko minä  
henkilö, jolle yrittäjyys olisi toimiva  
vaihtoehto?” Takomossa tehdään jo lii-  
ketoimintasuunnitelmaa ja Valimossa se  
laitetaan käytäntöön, Salmivirta selittää.

Starttirahapäätös ei perustu hetken in-  
tuitioon ja yhden henkilön näkemyksiin:  
Lapin TE-toimistolle lausuntoja antavat  
ostopalveluna Rovaniemen Kehitys Oy,  
Meri-Lapin Startti Oy ja muun muassa  
Torniossa yritystoiminnan asiantuntija-  
palveluja tarjoava Savlak Oy.

TE-toimiston päätös starttirahasta si-  
sältää siten myös ulkopuolisen asiantun-  
tijan näkemyksen starttirahan edellytys-  
ten täyttymisestä.

## Yritystoimintaan satsataan

Kuntien järjestämän yritysneuvonnan  
lisäksi myös TE-toimisto pyrkii ohjaa-  
maan oikeaan suuntaan asiakasta, jolla  
on haluja ja mahdollisuuksia toimia  
yrittäjänä.

– Yrittäjäksi aikovalla on aika paljon  
ystäviä. Meitä kokoontuu säännöllises-  
ti melkoinen joukko toimijoita saman  
teeman ympärille myös seudullisten  
yrityspalvelujen kautta, toteaa Jouni  
Salmivirta, joka toimii Tornionlaakson  
seudullisten yrityspalvelujen koordi-  
naattorina.

– Yrittäjyysshankeessa koottiin eri  
elinkeino toimijat yhteisen pöydän ää-  
reen. Tarkoituksena oli saada järjestelmä  
sellaiseksi, että asiakas osataan ohjata  
suoraan oikean yhteistyökumppanin luo.  
Yrittäjyysshanke on tässä tavoitteessa  
mielestäni onnistunut – nykyään toimi-  
taan entistä enemmän verkostomaisesti,  
jolloin kaikilla on parempi tieto siitä,  
mitä toiset toimijat tekevät.

## Tornionlaaksossa aletaan yrittäjäksi usein sukupolvenvaihdoksen kautta

Jouni Salmivirran koordinoiman yritys-  
palvelualueen, Tornionlaakson, kunnissa  
väestö vähenee ja ikääntyy.

Pellossa on merkittäviä kuljetusyri-  
tyksiä, Ylitorniolla on odotettu jo jonkin  
aikaa ratkaisua Rompaksen kultakaivok-  
sen avaamisesta, joka loisi mahdol-

lisuuksia perustaa alueelle erilaisia  
kaivospalveluyrityksiä.

– Kokonaan uusia liikeideoita ei  
kovin paljon tule, yrittäjäksi aletaan  
paljolti sukupolvenvaihdoksen kautta.  
Liiketoiminta keskittyy erilaisiin kaupan  
alan palveluihin. Matkailu on kasvussa  
jonkin verran.

Salmivirta tuntee hyvin myös Kemi-Tor-  
nio -seutukunnan yrityselämän tilanteen,  
koska hän on jäsenenä tuonkin alueen  
SYP-verkostossa.

– Matkailu on nousussa, mutta se  
nousee aika pienestä – matkailun suh-  
teellinen osuus alueen elinkeinoista on  
aika vaatimaton. Elinkeinoista merkittä-  
vimmän, suurteollisuuden, tilanne näkyy  
alkavien yritysten määrässä. Esimerkiksi  
kun tilanne oli aikaisemmin vähän opti-  
mistisempi, suurteollisuutta palvelevia  
pk-yrityksiä perustettiin enemmän.

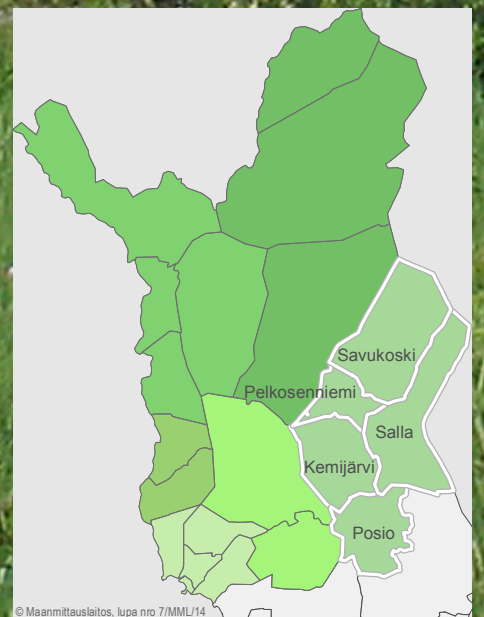
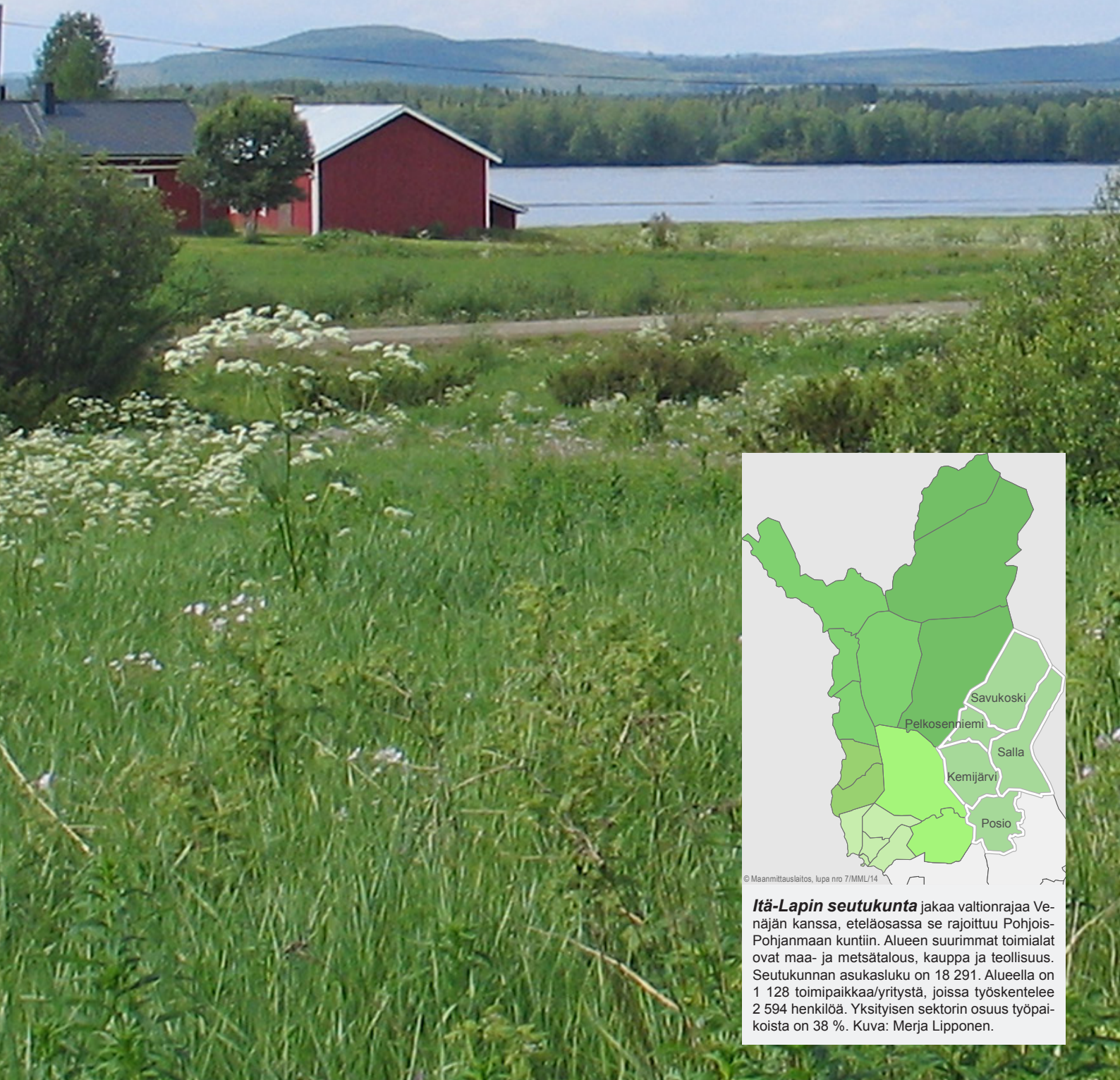
Salmivirran mukaan Kemi-Tornio  
-seutukunnalle kaivattaisiin lisää alueen  
raaka-aineita jalostavaa teollisuutta.

– Tuotannollisia metalli- tai puutuot-  
tannon yrityksiä on täällä edelleen suh-  
teellisen vähän, vaikka kehitystyötä on  
yritetty tehdä. On esimerkiksi käynnis-  
tetty ruostumattomaan teräkseen liittyviä  
korkean jalostusasteen kehittämispro-  
jekteja, mutta paikallista raaka-ainetta  
jalostavia yrityksiä ei vain ole syntynyt.

### Tornionlaakson seudulliset yrityspalvelut

- ◇ Jouni Salmivirta, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Anne Anttila, toiminnanjohtaja, Outokaira Tuottamhan ry
- ◇ Markku Norrena, yritysneuvoja, Ylitornion kunta
- ◇ Toni Kraatari, yritysneuvoja, Ylitornion kunta
- ◇ Johannes Vallivaara, yritysasiantuntija, ProAgria Lappi ry
- ◇ Timo Sirkkala, toimitusjohtaja, Pellon Kehitys Oy
- ◇ Riikka Tuomivaara, projektipäällikkö, Lapin ELY-keskus

# Itä-Lapin seutukunta



© Maanmittauslaitos, lupa nro 7/MML/14

**Itä-Lapin seutukunta** jakaa valtiorajaa Venäjän kanssa, eteläosassa se rajoittuu Pohjois-Pohjanmaan kuntiin. Alueen suurimmat toimialat ovat maa- ja metsätalous, kauppa ja teollisuus. Seutukunnan asukasluku on 18 291. Alueella on 1 128 toimipaikkaa/yritystä, joissa työskentelee 2 594 henkilöä. Yksityisen sektorin osuus työpaikoista on 38 %. Kuva: Merja Lipponen.

# INNOSTA MENESTYKSEEN

## Julkiset yrityspalvelut yhdessä

[yrittysuomi.fi](http://yrittysuomi.fi)



Tiina Kiuru työskentelee Lapin TE-toimiston työnantaja- ja yrityspalvelut -ryhmän palveluesimiehenä Kemijärveltä käsin. Hänellä on 18 alaista ympäri Lappia.

## Seutuverkostolla tiivistetään elinkeinotoimijoiden yhteistyötä

***Lapin TE-toimiston työnantaja- ja yrityspalvelut -ryhmän palveluesimies Tiina Kiuru toimii Yrittys-Suomi Itä-Lapin seutuverkoston koordinaattorina. Seutuverkostossa, jonka tarkoituksena on tiivistää alueensa elinkeinotoimijoiden yhteistyötä, vallitsee Kiurun mukaan toimijoiden välillä keskinäinen luottamus. Sujuvaa toimintaa häirtää kuitenkin resurssipula.***

Itä-Lapin seutuverkostossa on TE-toimiston asiantuntijoiden lisäksi edustajia Kemijärven, Savukosken ja Pelkosenniemen kuntien elinkeinotoimista, Posion kehitysytio Oy:stä, ProAgria Lapista sekä Pohjoisimman Lapin Leaderista.

Seutuverkostot ovat osa Yrittys-Suomi -palvelukokonaisuutta, joka ”kokoaa julkiset yrityspalvelut asiakaslähtöisemmin tarjottaviksi kokonaisuuksiksi”. Yrittys-Suomi palvelee asiakkaitaan internetissä, puhelimitse ja henkilökohtaisesti verkoston palvelupisteissä.

– Itä-Lapin seutuverkosto on luotu jo ennen Yrittys-Suomi -brändin julkaisua, mikä on periaatteessa hyvä asia, koska

meidän pitää tuntea hyvin toistemme tuottamat palvelut, eihän tämä muuten toimi. Uskonkin, että eri elinkeinotoimijoiden välisessä yhteistyössä on jo varmasti saavutettu tarvittava luottamuksen taso, mutta ongelmana ovat nyt liian pienet resurssit ylläpitää yhteyksiä ja viedä asioita eteenpäin. Siinä on tämän hetken kipupisteemme.

Kiurun viittaama resurssipula liittyy moninaisia työtehtäviä tekevien elinkeinotoimijoiden ajankäyttöön. Kunnissa elinkeinoneuvontaa tehdään paljolti oman toimen ohella, toisaalta myöskään TE-palveluiden uudistus ei ole tuonut lisää henkilöstöresursseja Yritys-Suomi-seutuverkoston toimintaan.

## Verkkotoiminnot vapauttavat resursseja tulevaisuudessa

Yritys-Suomen tavoitteena on saada yrittäjät ja yritystä suunnittelevat käyttämään mahdollisimman paljon yritys suomi.fi -verkkopalvelua. Myös TE-palvelut ovat siirtyneet yhä enemmän verkkoasointiin.

– Uskon, että on ihan oikeasti toimintoja, varsinkin työnhakuun liittyviä asioita, jotka hoituvat kätevästi verkossa. Kun asiakkaat hyödyntävät verkkoasoinnin mahdollisuudet täysipainoisesti, meillä vapautuu resursseja enemmän muihin tehtäviin. Tällä hetkellä eletään kuitenkin vielä välivaihdetta, kun asiakkaat opettelevat toimimaan ja asioimaan verkossa.

Kiuru muistuttaa, että TE-toimiston ydintehtävä on työnvälitys. Yritysmaailmassa se tarkoittaa usein sitä, että yritys saa TE-toimiston kautta palkkalistoilleen sopivan työntekijän.

– Vielä ei ehkä mielletä, että TE-toimiston palvelut ovat osa Yritys-Suomea. Palvelu voi olla siis esimerkiksi työnvälitystä, palkkatukea tai vaikkapa rekrytointikoulutusta.

## Myynti ja markkinointi kiinnostavat

Lapin yrittäjyys Hankkeen asiantuntijapalveluista Itä-Lapissa on käytetty liiketoimintaosaamisen kehittämiseen liittyviä tilaisuuksia ja klinikoita. Kiuru arvioi, että Lapissa on kiinnostusta eniten juuri myyntiä ja markkinointia kohtaan.

– Voisin kuvitella, että tuotteistettuihin asiantuntijapalveluihin on ohjautunut sitten myöhemmin niitä yrittäjiä, jotka ovat saaneet kipinän joko näistä

tilaisuuksista tai jostakin muualta lähtevään viemään asioitaan eteenpäin.

Osaan tilaisuuksista on ollut haastavaa saada tarpeeksi osanottajia, vaikka tapahtumia on markkinoitu netin ja lehtien kautta. Parhaiten yrittäjät sitoutuvat osallistumaan tilaisuuksiin kuitenkin henkilökohtaisten kontaktien myötä.

– On olemassa aktiivinen yrittäjäjoukko, joka suhtautuu koulutuksiin ja tilaisuuksiin myönteisesti, mutta sitten on myös yrittäjiä, jotka syystä tai toisesta eivät näe tilaisuuksien tai koulutusten koskettavan juuri heidän liiketoimintaansa. Tutkimuksissakin on todettu tällaisten palvelujen tunnettavuuden olevan heikkoa, joten informaation saatamisessa perille on vielä kehittämistä.

Kiurun mukaan yrittäjyys Hankke on mahdollistanut eri elinkeinotoimijoiden yhteistyön kehittämistä. Tätä edesauttaa se, että kaikki seutuverkkoon ja Yritys-Suomeen kuuluvat organisaatiot ovat sopineet selkeistä tavoitteista, joita toiminnan tulee toteuttaa.

## Itä-Lapin henkinen ilmapiiri parantunut

– Itä-Lapissa on käyty syvällä suossa teollisuuden kanssa, mutta nyt on valoa näkyvässä. Esimerkiksi tänä syksynä ja alkuvuonna 2015 käynnistyvät Rekry-Koulutukset Keitele Groupin Lappi Timber Oy:n sahatuotteiden valmistukseen. Hakijoita on ollut runsain mitoin, Kiuru iloitsee.

Rekrytointikoulutuksissa saattaa olla mukana myös paluumuuttajia, koska silloin kun tieto koulutuksista kiiri julkisuuteen, Kiuru sai useita puhelinsoittoja Kemijärven sellutehtaan entisiltä työntekijöiltä, joita on muuttanut ympäri Suomea tehtaan toiminnan lakattua vuonna 2008.

Matkailussa valopilkkuna tuikkii alkuvuoden kiinni olleen kemijärveläishotelin myynti venäläisomistukseen. Kaupan toivotaan vilkastuttavan kaupunkikuvaa ja synnyttävän laajemmallekin alueelle matkailualan työpaikkoja.

Lapin TE-toimiston kautta haetaan syksyisin myös merkittävä määrä työvoimaa talvimatkailun eri tehtäviin.

– Harva muistaakaan yhtäkkiä, että kuinka monta tunturikohdetta meillä Lapissa on. Talvikohteiden työpaikkojen rekrytointi on juuri nyt kiivaimmillaan.

Tiina Kiurun mukaan Itä-Lapin ilmapiiri on tällä hetkellä kaikin tavoin parempi kuin aikaisemmin.

– Sen näkee vaikkapa mediassa esitetyistä kirjoituksista. Samanlaista pahaa henkeä ei ole enää liikkeellä niin kuin oli vaikkapa vielä reilu vuosi sitten.

### Yritys-Suomi

”Yritys-Suomi -palveluiden tarkoituksena on tarjota julkiset yrityspalvelut asiakaslähtöisinä kokonaisuuksina. Näin pyritään kehittämään suomalaista yrityspalvelujärjestelmää, joka tehtyjen tutkimusten ja selvitysten mukaan on monimutkainen ja sirpaleinen.

Tavoitteena on, että yritykset ja yrityksen perustajat saavat julkisia yrityspalveluita tasapuolisesti ja yhtäläisin perustein koko maassa mahdollisimman vaivattomasti ja saman toimintamallin pohjalta.” (www.tem.fi)

### Yrityssuomi.fi

”Yrityksille ja yrittäjiksi aikoville henkilöille suunnattuun Yrityssuomi.fi -verkkopalveluun on koottu yhteen kaikki julkiset yrityspalvelut.”(www.tem.fi)

### Yritys-Suomi seudulliset yrityspalvelut

”Yritys-Suomi seudullinen yrityspalvelu on koko maan kattava verkosto, joka palvelee asiakkaitaan laaja-alaisen neuvonnan, yritystoiminnan perustamisen ja aloittamisen sekä yrityksen liiketoiminnan kehittämisen kysymyksissä.”(www.sekes.fi)



## Keittiöitä Kemijärveltä kohta 40 vuotta

*Kemijärveläisen Puusepänliike Peltoniemen päätuotteina ovat keittiökalusteet, joita myydään Peltoniemi Kalusteet -keittiömyymälöissä Kemijärvellä ja Rovaniemellä, jälleenmyyjä on myös Ivalossa ja Sallassa. Laajenemista tavoitellessaan yhtiö on suunnannut katseensa ensimmäiseksi lähialueelleen Venäjän, Ruotsin ja Norjan pohjoisosiin.*



– Isä teki kyllä aikoinaan kaikkia muitakin puutoita kaappikelloista lähtien, mutta keittiökalusteet ovat aina olleet mukana. Kun veljen kanssa alettiin vetämään yritystä, päätettiin keskittyä pelkästään keittiökalusteisiin. Jonkin verran valmistamme niin sanottuja erikoiskalusteita, mutta kalusteitahan nekin ovat, Juha Peltoniemi kertoo.

Puusepäntiike Peltoniemellä on myös tytäryhtiö: keväällä 2009 Oulunsalosta ostettu Ovin Oy tekee alihankintana puusepänteollisuudelle laminaattikomponentteja, kuten ovia, tasoja ja runkoelementtejä.

### Koulutuksia ja konsultointeja tarpeen mukaan

Yrityksen markkinoinnista ja taloudesta vastaava Juha Peltoniemi osaa konepuusepän koulutuksen aikoinaan käyneenä tarttua tuotannollisiin tehtäviin.

– Ihan hyvä on välillä käydä tekemässä töitä hallin puolella, niin pysyy kärryillä siitä, missä mennään.

Kärryillä pysymiseksi Puusepäntiike Peltoniemi on myös käyttänyt ELY-keskuksen järjestämiä koulutuspalveluja. Niitä on tilattu tarpeen mukaan, ei huvin vuoksi.

eAskeleen myötä yrityksessä alettiin kehittää kokonaisvaltaisemmin tuotannon toiminnanohjausta, jolloin ERP (Enterprise Resource Planning) -ohjelmistolla päästiin ainakin osittain eroon useiden tietokoneohjelmien muodostamasta ohjelmistoviidakosta.

Keväällä 2009 yritys muutti Kemijärven kaupungin omistamaan halliin vuokralaiseksi.

– Kiinteät kulut yllättivät. Vuokra oli tiedossa ennakkoon, mutta sähköistä, lämmityksestä ja yleisesti ottaen tällaisen isomman kiinteistön huoltokuluista syntyi kuukaudessa merkittävä summa. Saadaksemme kiinteät kulut jollakin lailla hallintaan suhteessa liikevaihtoon käytimme Terveystämöpalvelua ja sen konsulttia.

Hallitun kasvun (HAKA) -kehittämishjelma teki Peltoniemeen vaikutuksen.

– Se oli semmoinen koulu, että en ole parempaa eläessäni käynyt. Toistakymmentä yrittäjää eri aloilta syventyi kehittämään yrityksiä yhdessä. Siitä oppi, kuinka samantyyppisiä ovat kaikkien yritysten ongelmat, olivatpa yritykset millä alalla tahansa.

Peltoniemi sanoo, että HAKA:ssa tehtyjen analyysien jälkeen hän on osannut entistä paremmin tulkita muun muassa tuloslaskelmaa ja tasetta.

– Ja yleensä ottaen johtamistaidot kehittyivät, koska kun siellä ryhmäytyi niin hyvin muun porukan kanssa, sai kuulla rehellistä puhetta siitä, miten asiat pitää hoitaa. Tai ei pidä hoitaa.

Peltoniemi kertoo, että hakalaisista on tullut hänelle ystäviä ja yhteistyökumppaneita, joilta saa neuvoa muun muassa oman alan ulkopuolisissa asioissa. Bisenestäkin on tehty puolin ja toisin.

– Tapaamme edelleen samalla porukalla kerran vuodessa kahden päivän ajan. Toivottavasti näin tapahtuu hamaan tulevaisuuteen saakka.

### Tähyilyä lähialueille

Saadakseen liikevaihtoon nousua, Peltoniemet ovat kartoittaneet lähialueita. Murmanskin alue sekä Ruotsin ja Norjan pohjoisosat ovat jääneet tällöin harpin piirtämän kehän sisäpuolelle, ovathan ne Kemijärveltä katsottuna lähempänä kuin esimerkiksi kotimaan pääkaupunkiseutu.

– Murmansk on mielenkiintoinen markkina-alue, mutta tunnetuista syistä juuri nyt ongelmallinen. Venäjällä kaupankäynti tapahtuu aika Moskova- ja Pietari-keskeisesti, käytännössä Murmansiin pitää mennä lähes aina näiden kaupunkien kautta, Juha Peltoniemi kuvaa Venäjän tilannetta ja kertoo myös ruслан matalan kurssin olevan isona ongelmana tällä hetkellä:

– Moskovalaiselta yhteistyökumppanilta kuulin, että ulkomailta tulevat tavarat menevät tosi huonosti kaupaksi. Hän kertoi kollegasta, joka myy saksalaisia keittiöitä Moskovassa. Kolmeen kuukauteen ei ole mennyt yhtään keittiötä kaupaksi.

Esko Peltoniemi perusti puusepäntiikeensä Kemijärven Tohmossa vuonna 1975. Myös Eskon vaimo, Sisko, oli mukana yrityksen toiminnassa. Toiminta laajeni 1980-luvulla niin paljon, että tuotantohallia jouduttiin vaihtamaan ja laajentamaan useampaankin otteeseen.

Vuonna 1992 yrityksen toiseksi osakkaaksi tuli Eskon ja Siskon vanhin poika Jouni. Esko-isä jäi eläkkeelle pari vuotta myöhemmin, jolloin nuoremasta pojasta, Juhasta, tuli Jounin kanssa tasavertainen liikekumppani.

Peltoniemien päätuotteena ovat aina olleet, enemmän tai vähemmän, keittiökalusteet.

Pohjois-Ruotsin tilanne näyttää lupavammalta: Kiirunassa ja Jällivaaras- sa siirrellään kokonaisia kaupunkeja toiseen paikkaan. Yleensä silloin kun operoidaan, toiminta heijastuu koko aluetalouteen.

Norjankin suuntaan Peltoniemet katsovat, ja toimenpiteitä viennin edistämiseksi sinnepäin on jo aloitettu.

– Ruotsalaiset ja norjalaiset ovat hyviä myymään, mutta huonoja ostamaan ulkomailta – ehkä heillä sen takia meneekin niin hyvin. Norja ja Ruotsi eivät ole helppoja maita, mutta ehkä tulevaisuudessa on ajankohtaista perustaa oma yhtiö jompaankumpaan maahan.

Etelä-Suomikaan ei ole poissuljettu markkina-alue.

– Sekin on yksi vaihtoehto pohjoisen ulottuvuuden lisäksi. Jos lähialueet osoittautuvat liian hankaliksi, sitten on mietittävä Suomenmaan mahdollisuuksia

## Toiveikkautta ilmassa

Peltoniemet ovat syksyn 2014 aikana perustaneet uuden keittiömyymälän Rovaniemelle.

– Viime vuosina on täällä Kemijärven päässä ollut aika hiljaista, että kyllä Rovaniemeltä ja muualta Lapista se leipä on meille tullut. Onneksi nyt Kemijärvenkin tilanne vaikuttaa toiveikkaammalta, kun Keiteleen uusi liimapalkkitehdas on aloittamassa toimintaansa. Se heijastuu varmasti meillekin, onhan se nähty aikaisemmin esimerkiksi Salcompin ja sellutehtaan kanssa.

Jo useamman vuoden kestäneen matalasuhdanteen takia yrityksen markkinoinnista vastaavalla Juha Peltoniemellä riittää tekemistä.

– Laman takia joutuu painamaan hartiavoimin, lisää töitä on saatava koko ajan. Nyt on hyvä tilanne tulevalle talvelle, kun sekä projekti- että kuluttajapuolella on hyvin tilauksia. Pitkästä aikaa tulevaisuus näyttää siinä mielessä paremmalta.

## YRITYSTIEDOT

### Puusepäntoiminta Peltoniemi Ky, Kemijärvi

- \* ”Peltoniemi Kalusteiden erityis- alaa ovat laadukkaat ja yksilölliset keittiöt” (peltoniemi.fi)
- \* Yritys perustettu 1975
- \* Keittiömyymälät Kemijärvellä ja Rovaniemellä, jälleenmyyntiä Ivalossa ja Sallassa
- \* Projektimyyntiä valtakunnallisesti, asiakkaina rakennusliik- keet. Kohteita muun muassa rivi- ja kerrostalokeittiöt. Erikoiskalusteita valmistetaan esimerkiksi vanhustentaloihin, sairaaloihin ja lentoasemille
- \* Työllistää 9 henkilöä

### Ovin Oy

- \* Kalusteovia ja kalustetasoja puusepänteollisuudelle
- \* Työllistää 6 henkilöä

## eAskel

Yrityskohtaisen kehittämisspal- velulla tehostettiin ja kehitettiin yrityksen liiketoimintaa tietotek- niikkaa ja tietoverkkoja hyö- dyntämällä. Yritys sai palvelun kautta käytännönläheisen suunni- telman liiketoimintaan liittyvien tietoteknisten ratkaisujen kehittä- miseksi.

## Terveystämispalvelu

Yritysten muutostilanteita varten suunniteltu liiketoiminnan ke- hittämis- ja sopeuttamisohjelma, jonka tavoitteena oli laatia yrityk- selle kirjallinen terveystämiso- hjelma, jota asiantuntija tukee ja seuraa konsultointiprosessin ajan.

AJANV  
020  
kat  
K E M  
www.ka



VARAUKSET  
730 9400  
Katsastus  
KEMIJÄRVI  
katsastuspiste.fi



## Autoalalle syntynyt

*Kemijärveläinen Lasse Lahtela on kasvanut yrittäjyyteen kotioloissa ja nähnyt katsastusalan yksityistämisen vaiheet hyvin läheltä. Nykyisin Lahtela on osaomistajana Katsastuspiste -ketjussa, jolla on lukuisia toimipisteitä Lapin ja Oulun alueilla.*

Kun Lasse Lahtela valmistui vuonna 1994 teknisestä koulusta autoteknikoksi, katsastusala oli juuri vapautumassa kilpailulle, mutta hyvin rajoitetusti. Sääntönä oli, että 60 kilometriä lähemmäksi valtion asemaa ei saanut perustaa yksityistä asemaa. Tämän ”vapautumisen” ansiosta syntyi Suomeen yksi yksityinen katsastusasema.

Kun vaatimus 60 kilometrin etäisyydestä olemassa olevaan toimipaikkaan poistui lainsäädännöstä seuraavana vuonna, yksityisiä katsastusasemia alettiin perustaa toden teolla. Lahtelan vuonna 1996 Kemijärvelle perustama Lapin Autokatsastuksen toimipaikka oli järjestyksessään kolmaskymmenestoinen yksityinen asema Suomessa.

Suomen valtion suhde autokatsastukseen katkesi vuonna 2003, kun valtion omistama Suomen Autokatsastus Oy myytiin suomalaiselle pääomasijoittajalle. Kolme vuotta myöhemmin tämä A-katsastuksen nimen saanut yhtiö myytiin ulkomaisille pääomasijoittajille.

## Puolitoista päivää vieraalla töissä

Lasse Lahtela oikeastaan syntyi autoalalle, sillä hänen vanhempansa omistivat kuljetusliikkeen. Vanhempien yrityksessä hän on aloittanut myös työuransa, tosin muitakin työpaikkoja on nähty.

– Vieraalle olen tehnyt töitä puolitoista päivää. Sitten menivät jalasta nivelsiteet ja niiden parannuttua alkoi armeija, Lahtela muistelee.

Kun katsastustoiminnan vapautuminen sai autoteknikko Lahtelan perustamaan Lapin Autokatsastus Oy:n, kuljetusliikkeen Kemijärven autohalliin päätyyn rakennettiin 10 metriä lisätilaa.

Ensimmäinen sivutoimipiste perustettiin Sallaan vuonna 2000, jonka jälkeen asemansa saivat Savukoski ja Posio. Näissä käytiin katsastamassa autoja muutaman kerran kuukaudessa.

Katsastusasemaketju kasvoi merkittävästi, kun Lahtela yhdisti voimansa kemiläisen Paattion autokatsastuksen omistajan, Hannu Vittaniemen kanssa. Perustettiin uusi yhtiö, Katsastuspiste Suomi, jolla pyöritetään nyt useita asemia Lapin ja Oulun alueilla.

– Alun perin perustimme tämän yhtiön pelkästään maantietarkastuksia varten, mutta tarkastustoiminta meni kilpailutuksessa muille yrityksille. Sitten kun Sodankylästä alkoi tulla kyselyjä, että eikö sinne saataisi yksityistä asemaa, avasimme Katsastuspisteen ensimmäisen toimipisteen vuonna 2010. Tarkoituksena ei ollut myöskään lähteä kovin etelään, mutta kun jalka saatiin jonkin oven väliin, alkoi avautua muitakin ovia.

## Yrittäjäkoulutukseen huomaamatta

Lahtela on käyttänyt ELY-keskuksen palveluista DesignStartia Katsastuspisteen perustamisen jälkeen yrityksen graafisen ilmeen yhtenäistämiseen ja nettijärjestelmän luomiseen.

– Nimi oli valmiina ja logoa sekä yhtenäistä ilmettä tarvittiin. Ja nettitoiminnan on oltava toimivaa sekä meille että asiakkaille, koska ajanvaraus siirtyy yhä enemmän nettiin. Sitä täytyy kehittää koko ajan.

Hallittu kasvu (HAKA) -kehittämisselma Lahtela luonnehtii ”kouluksi, jota voi suositella jokaiselle yrittäjälle”.

Yrittäjyys Hankkeen HAKA-koulutuksessa eri alojen yrittäjät ovat kohdanneet toisiansa säännöllisesti yli vuoden ajan ja käyneet keskenään läpi yritystensä tilaa.

– Kun minua kysyttiin ryhmään mukaan, mietin pitkään, että lähdenkö. Ja vielä ensimmäisen kokoontumisenkin jälkeen ihmettelin, että mihinkähän tässä on lähdetty, Lahtela muistelee.

– Mutta kun homma lähti todella käyntiin, minä ja muut huomasimme tällaisen koulutuksen olevan tosi hyödyllistä, koska tapaamisissa käytiin perusteellisesti osallistuvien yritysten asiat läpi. Mielestäni tuollaista systeemiä ei pitäisi lopettaa.

Eikä HAKA:a, vuosimallia 2012, ole tavallaan lopetettukaan, koska sille osallistuneet yrittäjät kokoontuvat edelleen kerran vuodessa.

– Järjestämme vuorotellen vuosittaisen tapaamisen, jossa päivitämme, mitä kullekin on tapahtunut edellisen kohtaamisen jälkeen. Tosin olen heistä suurimman osan kanssa muutenkin yhteydessä vuoden aikana.

Lasse Lahtela sanoo oppineensa, että kaikki yrittäjät elävät samantyyppisten ongelmien ja haasteiden kanssa. Ulkopuolinen silmä tunnistaa ne usein paremmin kuin itse yrittäjä.

– Loppuvaiheessa koulutusta 18 hengen porukkamme osasi perata firmojen toiminnan läpi jo niin hyvin, että aloimme miettiä, että meidänhän pitäisi alkaa itse myymään konsulttipalveluja.

### YRITYSTIEDOT

#### Lapin Autokatsastus Oy

- \* perustettu vuonna 1996
- \* katsastusasemat Kemijärvellä, Sallassa ja Savukoskella. Kuvalluvat Katsastuspiste-ketjuun.

#### Katsastuspiste Suomi Oy

- \* perustettu 2010
- \* katsastusasemat Sodankylässä, Rovaniemellä, Oulussa, Muoniossa, Kittilässä ja Ivalossa.



## Oman tiensä kulkija

***Pohjoissuomalaiseen Tuccabaja Company -ketjuun kuuluu kymmenen parturi-kampaamo. Yrityksen perustaja Juha Kasurinen halusi luoda innokkaille hiusalan osaajille hyvin toimivan työympäristön, johon tahdotaan sitoutua.***

Kasurinen valmistui vuonna 1982 kampaajaksi ammattikoulusta kotipaikkakunnallaan Kemijärvellä. Parin vuoden palkkatyöskentelyn jälkeen hän jatkoi hiusalan töitä yrittäjänä.

– En pitänyt silloin itseäni varsinaisesti yrittäjänä, yrittäjäys oli vain tapa laskuttaa. Alkuvaiheessa oli tärkeintä kehittää omaa ammattitaitoa mahdollisimman paljon ja rahantulolla ei ollut suurtakaan merkitystä – tärkeintä oli, että sai laskut jotenkin maksettua, sanoo mies, jolla on ollut Y-tunnus jo 30 vuotta.

Kuuden kenttätövuoden jälkeen Kasurinen alkoi myös opettaa hiusalaa ammattikoulussa. Sen lisäksi hänestä tuli 90-luvun alkupuolella suurten hiustarvikeyritysten Suomea ja osin maailmaakin kiertävä kouluttaja.

Opetusta ammattikoulussa kesti 12 vuotta, koulutustyötä Wella ja Miraculos -yhtiöille melkein kaksikymmentä vuotta.

– Kaikenlaista tässä on tullut koettua matkan varrella, vaikka olen asunut koko ajan täällä hevonkuudessa. Olen pystynyt tekemään suurin piirtein kaikkea, mitä tällä alalla voi tehdä.

### **Tuccabaja Company syntyy**

Toistakymmentä vuotta alalla oltuaan Kasurinen alkoi pohtia, voisiko hiusalan yritystoimintaa jotenkin järjestyttää.

Aikaisemmin oli toimittu paljolti siten, että itsenäiset kampaamoyrittäjät olivat jakaneet keskenään toimitilan, mutta hankkineet jokainen itse kaikki tarvitsemansa välineet ja tarvikkeet.

– Kun jollakin loppui jokin, lainattiin toisilta. Vähän ajan kuluksaan ei muistanut, mitä oli lainannut keneltäkin. Mietin, että mitä jos

”pääfirma” omistaisikin seinät ja kaikki tarvikkeet seinien sisällä, ja kampaaja maksaisi toiminnastaan prosentuaalista vuokraa. Tarvikkeetkin saataisiin edullisempaan hintaan kuin aikaisemmin, koska isompi yritys saisi maahan-tuojilta isommat alennukset, Kasurinen kuvailee liikeideaansa.

Isommuuteen liittyi myös ajatus siitä, että toimipisteitä pitäisi olla useammasa paikassa. Syntyi Tuccabaja Company, joka aloitti liiketoimintansa vuonna 2000 Kemijärvellä, Rovaniemellä ja Sallassa. Ketju on laajentunut vuosien saatossa siten, että tällä hetkellä yrityksen kymmenestä toimipaikasta eteläisin on Oulussa ja pohjoisin Sodankylässä.

Kampaamoketjua suunnitellessaan Kasurinen ei miettinyt pelkästään toiminnan järkiperaisyyttä ja liiketaloudellisia mahdollisuuksia.

– Opettajana ja kouluttajana toimieksani olin tutustunut innokkaisiin ja taitaviin ihmisiin, jotka olisivat minun mielestäni menneet hukkaan, jos heille ei olisi ollut tarjota mitään mahdollisuutta työskennellä.

Ison ketjun hallitsemiseksi on kehitelty järjestelmä, joka on paljolti itseohjautuva.

– Meillä ei ole perinteistä organisaatiota työnjohtajineen ja työntekijöineen. Kun lähes kaikki toimijat ovat yrittäjiä, toimintaan sitoudutaan ihan itsestään.

Emoyhtiön tehtävänä on huolehtia sopimusyrittäjille oikeat, tarvittavat työkalut ja järjestää heille ajanmukaista koulutusta säännöllisin väliajoin. Kaksi kertaa vuodessa järjestettävissä tapaamisissa on mukana kouluttajia sekä Tuccabajan sisältä että ulkoa. Näiden tapahtumien lisäksi koulutusta annetaan pitkin vuotta erikseen eri toimipisteissä.

## Uusia ideoita

Kehitellessään Tuccabaja-liikeideaansa 90-luvun lopulla Kasurinen otti yhteyttä TE-keskukseen, jossa uuden mallin toimivuutta epäiltiin vahvasti.

– Silloin siellä suhtauduttiin nihkeästi palvelualan yritysten kehittämiseen. Kerroin heille, miten alalla normaalisti toimitaan ja millainen olisi tämä uusi näkökulma tehdä asioita. Vaikka se ei mihinkään muuhun johtanut, oli siitä se hyöty, että uudet ajatukset kirjattiin paperille. Se selkeytti paljolti itselleni, mitä olin tekemässä.

90-luvun nihkeydestä huolimatta Tuccabajasta on käyty myöhemmin ELY-keskuksen järjestämässä koulutuksissa. Kasurinen on itse osallistunut pk-kasvu-yrityksen koulutusohjelmaan vuonna 2013.

– Suurin hyöty oli, että koulutuksen aikana joutui pysähtymään ja ajattelemaan asioita laajemmalti. Arjen pyörityksessä se ei ole mahdollista. Ja tapasihan siellä muita yrittäjiä, joilta kuuli, miten he tekevät tiettyjä asioita.

Kasurinen ei ole saanut yritystoimintaansa koskaan avustuksia tai julkista rahoitusta.

– Minulla on ollut koko ajan semmoinen ajatus, että omillaan pitäisi pärjätä. Jonkin verran olen rahoitusta joihinkin ideoihin ajatellut joskus hakea, mutta asia on jäänyt, koska ideoihin on suhtauduttu torjuvasti.

Koulutuksen aikana Kasurinen keksi myös ajatuksen toimipaikkojensa yhtiöittämisestä. Tarkoituksena on muodostaa ketjun liikkeistä itsenäisiä osakeyhtiöitä, joiden osakkeet jakautuvat siellä työskentelevien ja emoyhtiön kesken. Sodankylän toimipaikka on jo yhtiöitetty.

– Näin saadaan liikkeisiin vielä nykyistäkin sitoutuneempia tekijöitä, Kasurinen perustelee ajatustaan ja kertoo yhtiöittämiseen liittyvistä koulutus-suunnitelmistaan:

– Laitatan näiden uusien yhtiöiden toimitusjohtajat heti ensimmäiseksi yrityskoulutukseen. Uskon, että siinä vaiheessa kun on kaksikymmentäviisivuotias, yrityskoulutuksista on paljon enemmän hyötyä kuin silloin, kun on viidenkymppin huitteilla. Niin kuin esimerkiksi minä olen.

### YRITYSTIEDOT

#### **Tuccabaja Company, Kemijärvi**

\* Toimipisteet: Oulu, Kuusamo, Kemi, Rovaniemi (2), Kemijärvi, Salla, Savukoski, Posio, Sodankylä

\* ”Tuccabaja on Pohjois-Suomen suurin kampaamoketju.”  
(tuccabaja.com)

\* Yritys perustettu vuonna 2000

## Tehdään toisin

Koska Tuccabaja Companyn toimitusjohtajan Juha Kasurisen luonteenpiirteisiin kuuluu itsestään selvänä pidettyjen, ”normaalien” asioiden kyseenalaistaminen, hän alkoi muutama vuosi sitten pohtia, että mitä jos hän toteuttaisi kokeiluluontoisesti parturi-kampaamo-konseptin, joka ei olisikaan trendikäs, nuorekas tai rokkaava.

Tämän ajatuksen siivittämänä Kasurinen perusti vuonna 2012 Rovaniemelle parturi-kampaamon nimeltään DO.

Se sijaitsee parkkipaikan viereisessä kellarissa, näyteikkunaa ei ole. Se ei ole sisältä hieno, koska tilaan ei ole tehty remonttia ja kaikki kalusteet ovat käytettyjä. Siellä ei ole peilejä, eikä sinne tule lehtiä. Sinne ei voi varata aikaa.

DO:ssa asiakas odottaa vuoroaan ja sen saatuaan hänen tukkansa pestään, leikataan ja tarvittaessa värjätään. Tukkaa ei kuitenkaan föönata, mutta asiakas saa tehdä sen itse, jos haluaa.

Tärkeimpänä pointtina on, että palvelu on asiakkaalle normaalia puolet halvempaa.

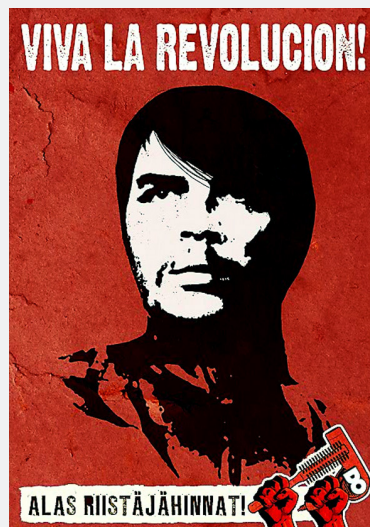
DO on auki maanantaista perjantaihin 12 tuntia päivässä. Nuoret, sopimusyrittäjinä toimivat kampaajat tekevät liikkeessä kahta vuoroa.

– Nykyajan nuoret arvostavat enemmän vapaa-aikaa kuin vanhemmat ikäpolvet. DO:hon aamulla tuleva porukka työskentelee yhdeksästä kolmeen, jonka jälkeen toinen ryhmä saapuu jatkamaan hommia kolmesta iltayhdeksään. Tekijät ovat tykänneet kovasti järjestelystä, koska näin he voivat tehdä päivässä töitä tehokkaasti kuusi tuntia ilman mitään turhia notkumisia. Liikkeellä on mennyt hyvin, Kasurinen sanoo.

Myöskään DO:n avausta edeltänyt mainoskampanja ei ollut ihan tavallinen. Viikkoja ennen avajaispäivää Rovaniemen kaduille levitettiin julisteita, joissa uskonnollisten piirien tutuksi tekemä iskulause oli vääntynyt muotoon ”Jees, DO tulee, oletko valmis?”

Vähän myöhemmin näiden julisteiden päälle niitattiin Che Guevaran kuva, jonka yhteydessä oli iskulause ”Viva la Revolución – Alas riistäjähinnat!”.

Suurelle yleisölle selvisi lopulta mistä on kysymys, kun avajaispäivä huipentui mielenosoitukseen, jossa huppupäiset henkilöt kantoivat banderolleja. Niissä luki muun muassa: ”Kampaajat riistävät meitä, tämän on loputtava!”.



Kotityöpalvelua tehdessään Sirpa Toloselle kertyy ajokilometrejä kuukauden aikana noin 2 000 kilometriä.



## Vaihtoehtoina työttömyys tai toiminimi

*Sallan Leusjärvellä asuva Sirpa Tolonen teki aikaisemmin metsurin hommia ja kotityöpalvelua palkkatyönään. Siinä vaiheessa kun työt loppuivat, hän pani tuulemaan.*

Muutamia vuosia sitten metsuri Tolosta alkoi rassata ammattitöiden vähyys talvisin, ja hän ilmoittautui TE-toimistoon työnhakijaksi. Sotainvalidien Veljesliiton avustajatoiminta -hankkeen kautta hän pääsi tekemään vanhustyötä.

Työnkuvaan kuului kodin askareitten tekemistä yhdessä asiakkaan kanssa. Sotainvalidien Veljesliiton avustajatoiminta määrittelee avustajan tehtävät: ”Keskusteluhetket, sosiaalinen ja henkinen tuki sekä ulkoilu ovat oleellinen osa toimintaa raskaampien kotitöiden tekemisen ohella”.

– Siitä se ura urkeni. Työ sopi minulle ja pidin siitä kovasti. Muutaman vuoden kuluttua minulle annettiin sitten myös mahdollisuus opiskella työn ohessa kotityöpalvelun ammattitutkinto ammattiopistossa Muoniossa.

Leusjärveltä on Muonioon matkaa noin 400 kilometriä, joten Toloselle kertyi kunnioitettava määrä kilometrejä ajaessaan puolentoista vuoden ajan joka kuukausi Lapin itäläidalta sen länsilaidalle.

– Olin siellä aina 2–3 päivää yhtä kyytiä. Mutta tykkäsin porukasta ja koulusta tosi paljon – sitä ennen en ollut tiennytäkään, kuinka mukavaa koulunkäynti voi olla.

Viime vuoden lopulla Sirpa Tolosen vanhustyö Sotaveteraanien Veljesliiton avustajatoiminta -hankkeessa loppui, koska työllistävän hankkeen tarjoamat työpäivät tulivat hänen osaltaan täyteen. Töitään ja töissä tutuksi tulleita ihmisiä Tolonen ei kuitenkaan hylännyt, vaikka palkansaanti loppuikin.

– Kun asiakkaat soittelivat perään ja kysyivät, että mihin minä olen hävinnyt, niin aloin käydä heidän luonaan entiseen malliin, nyt vaan ilmaiseksi.

Asia tuli esille, kun entinen työnjohtaja soitteli ja kysyi kuulumisia.

– Hän varoitteli, että nyt olet kyllä väärillä teillä, ei se käy semmoinen, että alat talkootöitä tekemään. No, otin yhteyttä työvoimatoimistoon, josta totesivat myös, että näin on. Talkootöitä voisi tehdä vain kuulumalla johonkin järjestöön.

## Työttömyys tai yritys

Palkkatyöläisen tien umpeutuessa Sirpa Tolonen päätti selvittää mahdollisuutensa alkaa yrittäjäksi.

– Otin yhteyttä Sallaiset Tilit -tilitoimistoon ja kysyin heiltä, että sopisiko, jos tulen utelemaan, miten perustetaan yritys. Heikkilän Tarja otti vastaan, kuunteli ideani ja sanoi, että ei epäile yhtään, ettenkö onnistuisi. Minä epäroin, mutta hän kannusti jatkamaan.

Tosin starttirahahakemuslomakkeiden kanssa Toloselta meinasi yrittäjyysinto lopahtaa.

– Se oli iso paperisota, tosi kova. Sitteen kun alettiin konsultin kanssa laskea, kuinka paljon minun pitäisi tienata, että jäisi jotain käteenkin, minua alkoi hirtittää. Otin vähän takapakkia ja mietin viikon verran, että alanko millekään. Mutta sitten päätelin, että töitä ei muuten ole tarjolla ja niin laitettiin starttirahahakemus eteenpäin. Sain hyväksytyt päätökset ja ensimmäinen työsuoritus tapahtui viikko yrityksen perustamisen jälkeen.

Sirpa Tolonen jatkaa töitään paljolti samojen asiakkaiden kanssa kuin aikaisemmin, nyt yrittäjänä. Hänen palvelujaan ostavat kunta sekä yksityiset asiakkaat. Tällä hetkellä vakinaisia asiakkuussuhteita on lähemmäs kolmekymmentä, mutta määrää lisää väliaikaisia palveluita haluavat.

Kaikki asiakkaat asuvat Sallan kunnan alueella – Tolonen on tosin pohdiskellut toiminnan laajentamista myös Kuusamon puolelle, koska Leusjärveltä on saman verran matkaa Kuusamon kaupunkiin kuin esimerkiksi Sallan Kursuun. Auto liikkuu siis taas, kuukaudessa kilometrejä kertyy yli 2000.

– Työskentelen kuutena päivänä viikossa. Konsultti sanoi kyllä, että minun pitää tehdä näillä hinnoilla melkein tuplaten töitä muihin verrattuna, mutta olen ollut valintaani tyytyväinen. Tässä työssä tuntee olevan hyödyksi ja ilman yritystä olisin todennäköisesti työtön.

## Lisäkoulutus mielessä

Sirpa Tolonen on osallistunut kaksipäiväiseen yrittäjäkoulutukseen, jossa yrityksen perustamista suunnitteleville, hiljattain sen perustaneille ja yrittäjyydestä kiinnostuneille kerrottiin keskeisimmistä yrityksen perustamiseen liittyvistä asioista.

– Huomasin, että olisi pitänyt käydä siellä ennen yrityksen perustamista. Siellä selvisi muun muassa, että starttiraha-aikana en voi tehdä verokortilla kuin tietyn määrän tunteja. Talkoita tuli taas tehtyä 50 tuntia sen takia kun en tuota sääntöä tiennyt, Sirpa Tolonen nauraa ja toteaa samalla, että hän on ajatellut parantaa tietämystään lisäkoulutuksella.

– Lyhyet koulutukset sopisivat minulle tässä vaiheessa, koska pitkiä aikoja en voi olla poissa töistä. Syksy on ollut hyvin kiireinen.

### YRITYSTIEDOT

#### Tmi Tolonen Sirpa, Sallan Leusjärvi

- \* Kotipalveluita ikääntyneille ja vammaisille
- \* Yritys perustettu helmikuussa 2014
- \* Työllistää yhden henkilön



## Lisää voimaa kentälle!

***Kemijärven Kehitys Oy:n toimitusjohtaja Jari Polven mielestä Yritys-Suomi -palvelu ei palvele tällä hetkellä riittävän hyvin alkavia yrittäjiä ja yritystä suunnittelevia. Hän haluaisi elinkeinoneuvontaan lisää kenttäväkeä.***

– Yritys-Suomi -kuvio keskittyy ihan liikaa sähköisten palvelujen ihannemaailmaan, jota läheskään kaikki eivät ole valmiita käyttämään. Kynnys siihen, että esimerkiksi yritys perustettaisiin pelkästään puhelimen ja sähköisten järjestelmien kautta, on aika iso, Polvi sanoo.

Tällä hetkellä Jari Polvi on Itä-Lapin ainoa päätoiminen kunnallinen elinkeinotoimija, sillä Pelkosenniemiällä, Sallassa ja Savukoskella kuntien virkamiehet tekevät yritysneuvontaa varsinaisten töittensä ohella.

Jari Polvi toimii kehitysyrityksen toimitusjohtajuuden lisäksi Kemijärven elinkeino-osaston yritysasiamehenä,

joten aikaa vievien hallinnollisten tehtävien vuoksi hänkään ei voi keskittyä elinkeinotyöhön täysipainoisesti.

Kemijärven elinkeinotoiminnan hallinnollinen tilanne on onneksi selkiytymässä: elinkeino-osasto on liitetty hallinto-osastoon ja elinkeinojohtajan virka lopetettu. Samalla palkataan lisävoimaa kenttätöihin – marraskuussa (2014) Polvi saa työkaverikseen Soile Materon.





Yhdistämisen myötä myös hallinnollisia tehtäviä on voitu siirtää muiden hallinto-osastojen työntekijöiden tehtäväksi.

– Silloin meillä on parempi mahdollisuus olla yrittäjien apuna. Suunnitella, miten kontaktoimme minkäkin yritysryhmän ja voimme kutsua kokoon erilaisia ryhmiä, joissa mietimme, millaisia uusia avauksia yhdessä voisimme tehdä. Samoin yksittäisten yritysten kehittämisen neuvontaan saadaan enemmän potkua.

## Yhteistyö taantunut

Polven mukaan Itä-Lapin yrityspalvelut toimivat tehokkaammin vielä muutama vuosi sitten, kun Kemijärvellä ja Pelkosenniemellä oli yhteinen yrityspalvelukonsepti.

– Rupesimme 2000-luvun loppupuolella miettimään silloisen Itä-Lapin TE-toimiston kanssa työllisyys- ja elinkeinostrategian toteutusta, koska

olimme huomanneet tekevämme paljon päällekkäisyyksiä. Vuosina 2005–2006 yhteistoiminta alkoi jo sujua juohevasti.

Hieman myöhemminkin, Seudullisen yrityspalveluverkoston (SYP) synnyttyä, toiminta oli Polven mielestä järkiperaista.

– Sitten tuli Yritys-Suomi Itä-Lappi, jolloin järjestelmä muodostui aivan liian ELY-keskus- ja TE-toimistokeskeiseksi. Kaikki muut toimijat, jos niitä nyt ei aivan unohdettu, jäivät kuitenkin pitkän päälle taka-alalle. Ne mainitaan kyllä paikallisen neuvonnan toteuttajina, mutta itse seudullisen yrityspalvelun suunnittelussa ja toteutuksessa olemme päässeet olemaan hyvin vähän mukana. Esimerkiksi kokouksia ei ole keritty pitämään juuri ollenkaan. Yhteistyö on heikentynyt.

Itä-Lapin kuntien on piakkoin tarkoitus päättää siitä, miten alueen yritysneuvonta toteutetaan jatkossa.

– Uskon, että silloin Lapin yrittäjyys Hankkeenkin tavoite elinkeinotoimijoiden roolijaosta rupeaa oikeasti toteutumaan. ELY-keskuksen ja TE-toimiston kanssa haluamme toimia tietysti läheisessä yhteistyössä, koska yhteistyötahoja ne ovat koko ajan olleet ja tulevat olemaan. Heidän tarjoamansa palvelut ovat merkittävä lisä elinkeinoneuvojen työkalusalkussa. Yhteistyöhön ja sen koordinointiin pitää vain saada uutta puhtia.

## Yrittäjyys Hankkeen palvelut tarpeellisia, mutta eivät ratkaise kokonaisuongelmaa

Lapin yrittäjyys Hankkeen asiantuntijapalveluihin Jari Polvi on ollut pääsääntöisesti tyytyväinen.

– On ollut joustavaa ja helppoa hankkia palveluita esimerkiksi erilaisille yritysryhmille, siitä täytyy antaa ilman muuta kiitosta. Mutta kukin palvelu ratkaisee kerrallaan vain yhden ongelman,

kun taas yleisesti ottaen yritysneuvonnan kokonaistilanne on taantunut.

Polven mielestä kunnallisen elinkeinoneuvonnan tehtävänä on toimia asiakkaan näkökulmasta luotettavana tahona, sellaisena johon on helppo ottaa yhteyttä.

– Minun pitää etsiä asiakkaille mahdollisimman hyvät, tilanteeseen sopivat työkalut, eli selvittää esimerkiksi mikä rahoitus käy kenellekin, mitä yhteistyökumppaneita kaivataan ja millaisia rekrytointeja tai toimitiloja tarvitaan.

Kun kyseessä on alkava yrittäjä, Polvi haluaa olla mukana koko alkuprosessin ajan. Tarkoituksena on, että kun asiakas lähtee yritysneuvojan luota oppimaan erilaisia asioita asiantuntijan luo, hän palaa sen jälkeen yritysneuvojan puheille suunnittelemaan seuraavaa toimenpidettä.

– Kunnallisen elinkeinoneuvonnan tulee toimia ihmisten lähellä ja tietää mitä alueella tapahtuu. Sen on hallittava tukiviidakon rakenne ja tuntea käytössä olevat työkalut, Jari Polvi kiteyttää yritysneuvonnan tehtävät.

## Elinkeinoelämässä uusia näkymiä

Soklin fosforikaivosta on odotettu Itä-Lapin elinkeinoelämän pelastajaksi vuosikymmeniä. Vaikka kaivosyhtiö näyttäisi vievän asiaa koko ajan aktiivisesti eteenpäin, ei mitään päätöksiä kaivoksen perustamisesta ole vielä kukaan tehnyt.

– Soklilla olisi valtava suotuisa vaikutus koko alueen hyvinvoinnille, mutta tässä vaiheessa meidän pitää pystyä menemään kohti tulevaisuutta ilman Sokliakin, Jari Polvi toteaa.

Tällä hetkellä Kemijärven suurin teollinen hanke on Keitele Groupin vuoden 2014 loppupuolen aikana toimintansa aloittava liimapuutehdas, jonka välitön työllisyysvaikutus on noin 80 henkilötyövuotta. Tehtaan välillisen työllisyys-

vaikutuksen arvioidaan olevan noin 300 henkilötyövuotta.

Matkailussa Kemijärvi on panostanut infrastruktuurin rakentamiseen ja matkailuyritysten väen kouluttamiseen. Venäläisten suhteen on saatu uusi startti, kun kantalahtelainen yrittäjä osti kaupungin keskustassa sijaitsevan hotellin.

– Toiveena on saada tänne yhä enemmän venäläisiä matkailijoita, jotka pitäisivät Kemijärveä pääkohteenaan. Olemme keskustelleet venäläisten kanssa myös yhteisten tapahtumien järjestämisestä ja venäläisen kulttuurin tuomista osaksi meidän tapahtumiamme.

Hyvinvointi, luonnontuote, matkailu-kolminaisuus on vahva Itä-Lapin elinkeinoelämän kehittämisen teema.

– Itä-Lapin ammattioppilaitos on tehnyt sen suhteen hyvää työtä jo useita vuosia. Heillä on ollut ohjelmia, joissa on koulutettu luonnonvaratuottajia. Sitä kautta tänne on saatu alan perusosaamista, mikä mahdollistaa alueen osuuskunta- ja yritystoiminnan kasvamista.

## Kotiseutu vetää takaisin

Itä-Lapissa perustetaan vuosittain noin 30 uutta yritystä, mutta samaan tahtiin niitä myös lopetetaan.

– Lähiaikoina toteutamme kampanjan, jonka avulla pyritään löytämään toimiville yrityksille jatkajia. Olisimme näin apuna sekä yritysten myyjille että ostajille.

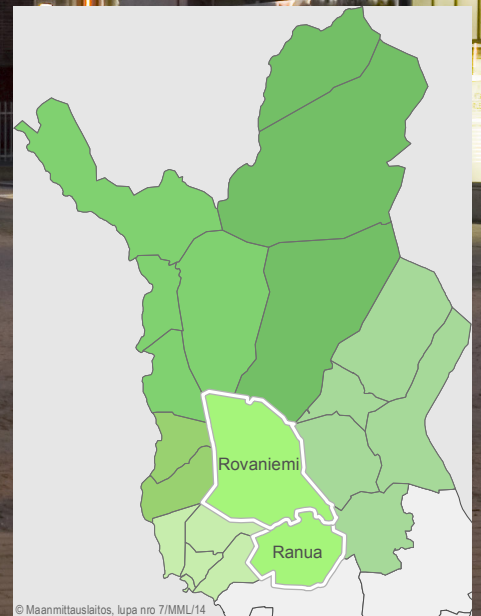
Uusia yrittäjiä voidaan saada myös paluumuuttajista, joiden yhteydenotot Jari Polveen ovat viime aikoina lisääntyneet.

– He ovat Kemijärveltä lähdettyään saattaneet ehtiä tehdä kymmeniä vuosia töitä muualla ja saada näin valtavan kokemuksen palkkatöistä tai jopa yrityksen johtamisesta. Nyt he pohtivat mahdollisuutta muuttaa takaisin kotiseudulle. Valoa on siis selkeästi näkyvisissä tunnelin päässä.

### Itä-Lapin seudulliset yrityspalvelut

- ◇ Jari Polvi, yritysasiainmies, Kemijärven kaupunki
- ◇ Matti Harju, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Pekka Huhtala, hallinto- ja kehittämisjohtaja, Sallan kunta
- ◇ Soile Matero, elinkeinoneuvoja, Kemijärven kaupunki
- ◇ Outi Kantia, vs. elinkeino-maaseutusasiainneuvuri, Savukosken kunta
- ◇ Tiina Kiuru, työnvälitys- ja yrityspalveluiden palveluesimies, Lapin TE-toimisto
- ◇ Paula Kursu, työnvälityksen ja yrityspalveluiden asiantuntija, Lapin TE-toimisto
- ◇ Antero Lepojärvi, toimitusjohtaja, Posion Kehitysyhtiö Oy
- ◇ Keijo Siitonen, yritysasiainmies, ProAgria Lappi ry
- ◇ Annika Kostamo, hankeneuvoja, Pohjoisimman Lapin Leader
- ◇ Hanna-Leena Talvensaari, toiminnanjohtaja, Pohjoisimman Lapin Leader
- ◇ Riikka Tuomivaara, projektipäällikkö, Lapin ELY-keskus

# Rovaniemen seutukunta



© Maanmittauslaitos, lupa nro 7/MML/14

**Rovaniemen seutukunnan** suurimmat toimialat ovat kauppa, rakentaminen, teollisuus ja logistiikka sekä matkailu. Seutukunnan asukasluku on 64 881. Alueella 3 605 toimipaikkaa/yritystä, joissa työskentelee 13 555 henkilöä. Yksityisellä sektorilla on 47 % alueen työpaikoista. Kuva: © Rovaniemen kaupunki/Arto Liiti.

# Turvapalveluja vauvasta vaariin



***Rovaniemeläinen Seniortek Oy on Suomen johtava erityisasumisen turvaratkaisuihin erikoistunut yritys, joka on kehittänyt turva- ja valvontajärjestelmiä muun muassa päiväkotien, palveluasumisen ja kotona asuvien tarpeisiin. Seniortekin liiketunnistimiin perustuvaa toimintamallia voidaan käyttää myös teollisuusympäristöissä.***

Seniortek Oy on perustettu vuonna 2005, mutta jo tätä ennen veljekset Pasi ja Sami Nurmela olivat harjoittaneet yritystoimintaa Elsec Oy:ssa neljän vuoden ajan.

Elsec asensi heti ensimmäisenä toimintavuotenaan turvatekniikkajärjestelmän Rovaniemen Rantavitikalla sijaitsevaan Campus 1 -toimitaloon.

– Moni ihmetteli, että miten juuri y-tunnuksen saanut yritys sai toteuttaa Rovaniemen vaativimman kohteen, mutta hyvän verkoston kautta pystyimme siihen. Meillä oli luotettavana yhteistyökumppanina Oulun Puhelin Oy, Pasi Nurmela kertoo.

Oulun Puhelin sulautui hieman myöhemmin muihin yhtiöihin eikä alkuperäisiä toimijoita enää oleile Rantavitikan talossa, mutta Seniortekin toimisto sieltä löytyy. Se kuvastanee sitä, että Nurmelan veljekset ovat edelleen tyytyväisiä talon turvajärjestelyjen tasoon.

## **Hoiva-alan turvatekniikka pääasiaksi**

Elsecin ja Rovalukon yhdistyttyä Rovaniemen Turvacenteriksi, patenttien hallinnoimiseen perustettu Seniortek Oy muodostui veljesten päätyömaaksi.

– Lähdimme suunnittelemaan hoivapuolen turvatekniikkaa aika nopeasti sen jälkeen kun olimme kuulleet erikunnista, kuinka palvelutaloissa oltiin tyytymättömiä valvonnassa käytettyihin pantoihin ja antureihin. Tarve oli siis löytää jotain uutta tekniikkaa, Nurmela muistelee.

Seniortekin toimintamalli perustuu liiketunnistimiin, jotka havainnoivat esimerkiksi kaatumiset, asunnosta poistumiset ja pitkäaikaisen liikkumattomuuden. Laite tekee automaattisesti hälytyksen, jos se havaitsee poikkeamia normaalista.

Ensimmäiset Seniortekin tuotteiden kokeilut tehtiin Ranualla vuonna 2004. Hyvien kokemusten ansiosta kemiläinen 54-paikkainen palvelutalo tilasi Seniortekin turvapalvelut jo samana vuonna. Tällä hetkellä palvelua on toimitettu melkein 4 000 petipaikkaan. VTT:n tutkimusten mukaan järjestelmän käyttöaste on erinomainen, yli 90 prosenttia. Käyttöastetta nostaa omalta osaltaan hyvin toimiva tekninen tuki.

– Teknisessä tuessamme työskentelee robottien sijasta oikeita ihmisiä, jotka osaavat selvittää ratkaisut mahdollisiin ongelmiin yhden soiton aikana, asiakasta palloilematta.

Seniortekin toimintamalli on todellakin uutta maailmassa, sen on osoittanut yrityksen patenttikierroksellaan tekemä selvitys, jossa käytiin läpi 300 valtiota. Yhdessäkään muussa maassa turvatekniikan toteutusta ei ollut tehty vastaavanlaisella tavalla.

Seniortekilla on voimassa olevat patentit tällä hetkellä Suomessa, Yhdysvalloissa ja Japanissa. Lisäksi kolme patenttia kuudesta on niin sanottuja PCT-patentteja (Patent Cooperation Treaty), jotka ovat voimassa suurimmassa osassa EU-maita.

– Emme ole patentoineet laitteita vaan menetelmiä. Silloin kun aloitimme yritystoiminnan, Suomessa oli heikosti kokemusta menetelmäpatentoinnista. Olimme jo toimittaneet ensimmäisen tilauksen, ennen kuin huomasimme, että voisimme hakea patenttiakin. Onneksi ehdimme toimia ajoissa.

## **Yrittäjyyden kutsu**

Pasi Nurmela paluumuutti Rovaniemelle Porvoosta vuonna 1999. Nurmelan oli tuolloin tarkoitus vaihtaa paperitehtaan vastuulliset esimiestehtävät parin vuoden sapattivapaaksi, mutta toisin kävi: hän hakeutui jo muutaman kuukauden vapaaherruuden jälkeen TE-toimiston järjestämälle yrittäjäkursseille.

Nurmela pohti, että yrittäjyys voisi sopia hyvin henkilölle, joka on tottunut noudattamaan tiukkoja aikatauluja.

– Paperitehtaassa aikataulujen toteutuminen on hyvin tärkeää – asiat on vaan kohdattava ja hoidettava. Nykyisin en säikähdä, vaikka eteen tulisi vähän isompikin urakka. Sitä oppii, kun paperitehtaassa muutaman kerran ikään kuin vedetään kölin alta, Nurmela nauraa.

Pasi ja Sami Nurmela osallistuivat ELY-keskuksen järjestämään Hallitun kasvun (HAKA) -koulutukseen vuonna 2003.

– Menimme sinne samaan aikaan, jotta meillä olisi jatkossa yhteneväinen näkemys siitä, mitä olemme tekemässä.



Pari Innosuomi-palkintoa, patenttiedokumentit ja Pasi Nurmela.

Aloittavat yrittäjät saivat sieltä kokeineilta yrittäjiltä erilaisia näkökulmia yritystoimintaan. Parhaimmillaan koulutus avasi silmät näkemään toimintatapoja, joita ei ollut osannut ajatella.

Myöhemmin Seniortekissa on valmistauduttu koulutuspalvelujen avulla muun muassa kansainvälisille markkinoille menoon. Lisäksi Myyntiteho-konsultoinnissa on luotu myyntistrategiaa, eAskeleen kautta otettu käyttöön asiakashallintajärjestelmä ja DesignStartin avulla kehitetty yritysilmettä.

– Olemme myös räätälöineet TE-toimiston kanssa useamman vuoden kestäneen koulutuksen henkilökunnallemme. Se on nyt loppumassa, mutta suunnitteilla on uusi koulutusjakso, joka keskittyy työyhteisön toimintaan.

Pasi Nurmelan mukaan Seniortekissa pidetään tärkeänä järjestää henkilökunnalle yhteiskoulutusta, koska yrityksen 11 työntekijää ovat koko ajan liikkeellä ympäri Suomea.

– Meillä on ollut alusta saakka ulkopuolisia jäseniä yhtiömme hallituksessa ja olemme käyttäneet erilaisten konsulttien palveluita, koska ulkopuoliset voivat tuoda mukanaan uusia näkemyksiä toimintaamme.

### Kansainvälisille vesille

Seniortek oli vahvasti menossa Ruotsin markkinoille jo vuonna 2008 Täsmä-Vienti-ohjelman avulla. Vientiponniste-

lut kuitenkin pysähtyivät hetkeksi, kun kehittämisohjelman konsultti menehtyi äkillisesti ja Ruotsissa ollut keskeinen avainhenkilö katosi yllättäen.

Asiat etenivät Ruotsissa muutama vuosi myöhemmin, kun Seniortek sai asiakkaikseen Boråsin kaupungin ja kolmen naapurikuntaa. Nurmelan mukaan ulkomailla on tärkeää hallita sikäläiset toimintatavat.

– Esimerkiksi ruotsalainen tapa käsitellä tarjouksia on aivan erilainen kuin Suomessa, mutta maassa täytyy toimia maan tavalla. Ei sinne auta mennä henkseleitä paukuttelemaan.

Myös Norjan markkinoita selvitetään.

– Olemme toteuttaneet Sodankylän kaivoksen turvapalvelut jo kahden vuoden ajan. Tämän MineSec-aputoiminnemme maine on kiirinyt Sodankylästä Norjaan, jossa ollaan menetelmästä kovasti kiinnostuneita. Mutta nyt, kun kaivosten tilanne ei näytä kovin hyvältä, keskitymme hoiva-alaan.

Seniortek voi laajentaa toimintaansa periaatteessa helposti mihin maahan hyvänsä, koska sen kehittämät sovellukset toimivat jo kieliversioitujen perusohjelmien ja käyttöjärjestelmien ”päällä”.

– Ulkomailla toimiessamme joudumme kääntämään vain omien ohjelmien kielen paikalliseksi. Tämä toimintatapa on myös siitä hyvä, että ohjelmistonvalmistajan päivittäessä

käyttämäämme järjestelmää, sillä ei ole vaikutusta meidän ohjelmamme toimintaan.

Pasi Nurmelan mukaan Seniortekin suurin etu kilpailijoihin nähden on se, että yritys hallitsee turvatekniikan koko kentän.

– Meillä on turvapalveluja vauvasta vaariin, siis päiväkodeista palvelutalojen kautta senioritaloihin. Niiden toimintaympäristö on aika paljon toisenlainen kuin teollisuuslaitoksissa, mutta kokemuksen kautta olemme oppineet toimimaan molemmissa ympäristöissä. Voimme sanoa, että Seniortek on turvatekniikan vastuullinen kokonaisuus-toimittaja.

### YRITYSTIEDOT

#### Seniortek Oy, Rovaniemi

- \* ”Seniortek – jo vuodesta 2005 monipuolisia ja joustavia turvallisuus- ja hälytysjärjestelmiä eri kohteisiin ja tarpeisiin uudella ja yksinkertaisella tavalla. Tuotteiden kehitystyön tavoitteet ovat ihmisläheisiä, teknisesti helppokäyttöisiä ja kustannustehokkaita. Järjestelmien perusinvestoinnit ovat pitkäikäisiä ja joustavia.” (seniortek.fi)
- \* Yritys perustettu vuonna 2005
- \* Työllistää 11 henkilöä

# Kansainvälistäjä

***Rovaniemen Kehitys Oy:n yritysneuvoja Eija Jussila-Salmi on erikoistunut kansainvälistymis- palveluihin. Yhtäkkiä ajatellen saattaisi luulla moisen palvelun tarkoittavan sellaista neuvontaa, jonka avulla rovaniemeläisyrietykset voivat laajentaa toimintaansa ulkomaille.***

***On se sitäkin, mutta Jussila-Salmi opastaa myös maahanmuuttajia, jotka suunnittelevat yritystoimintaa Rovaniemelle. Viiden vuoden aikana hänellä on ollut asiakkaita kymmenistä eri kansallisuuksista.***

Sujuvasti venäjää puhuvalle Jussila-Salmelle myönnettiin vuonna 2012 yrityskehittäjien valtakunnallinen Venäjä-verkoston Verkostoraattorin tunnustuspalkinto ”esimerkillisestä toiminnasta, jolla hän on näyttänyt verkoston muille toimijoille mallia uusiin haasteisiin rohkeasti tarttumisessa”.

– Venäjätaito antaa tietyn nyanssin työhön. Yhteydenottoja yrityksen perustamiseen liittyen tulee sekä Lapin venäjänkielisiltä että venäläisiltä rajan takaa. Usein yhteydenottajilla saattaa olla jo asunto Lapissa ja he haluaisivat asua pysyvämminkin täällä, Eija Jussila-Salmi kuvailee tilannetta venäläisten osalta.

Venäläisten lisäksi Jussila-Salmen luokse ohjautuu muitakin ulkomaalaisia, jotka ovat kiinnostuneita yrityksen perustamisesta Lappiin ja erityisesti Rovaniemelle.

– Olen laskenut, että luonani on käynyt kolmeakymmentäviittä eri kansallisuutta edustavaa asiakasta. Heissä on korkeastikoulutettuja ja opiskelijoita, mutta myös pakolaisina Lappiin saapuneita.

Suomen rajojen ulkopuolelle pyrkiviä rovaniemeläisyrietyksiä Jussila-Salmi opastaa perusasioissa.

– Minun luokseni tulevat useimmiten sellaiset yrittäjät, joilla ei ole mitään kokemusta ulkomailla toimimisesta. Aika pian kansainvälistymissuunnitelman laatimisen jälkeen tarvitaan ELY-keskuksen tai muiden kansainvälistymiseen erikoistuneiden organisaatioiden palveluita. Muutama rovaniemeläinen teollisuusalan pk- ja mikroyritys on myös neuvonnan kautta päättänyt osallistua Rovaniemen kehityksen teollisuusklusterihankkeeseen, jossa yritykset ovat päässeet tutustumaan kansainvälisiin markkinoihin.



Eija Jussila-Salmi kehottaa yrityksiä suuntautumaan ulkomaille.

– Koska omat markkinamme ovat monella alalla pienet, lähtisin yrityksenä rohkeasti hakemaan kasvua kansainvälisiltä markkinoilta, erityisesti lähialueilta.

## ELY-keskus, TE-toimisto, Rovaniemen Kehitys...

Kansainvälisiin asioihin ja asiakkaisiin erikoistuneen Jussila-Salmen asiakkaita suurin osa on kuitenkin Suomen kansalaisia, jotka suunnittelevat yrityksen perustamista.

– Tänne tullaan usein varmistelemaan yritysidea, joka joillakin saattaa olla hyvinkin pitkälle suunniteltu, joillakin ihan alkuvaiheessaan. Tapoamisen yhteydessä selviää myös, mitä asiakas tietää yrittämisestä. Silloin voi olla tarpeen ohjata asiakas yrittäjyysvalmennukseen, jota on nykyisin hyvin tarjolla, Jussila-Salmi sanoo.

Yritystoimintaa suunnitteleva ohjataan kirjoittamaan liiketoimintasuunnitelma ja hänen kanssaan tehdään yritykselle kannattavuuslaskelma. Pohditaan myös, mikä olisi hänen yritykselleen paras yritysmuoto ja mietitään mahdollisia rahoitusvaihtoehtoja.

– Olemme neuvontaorganisaatio, joka ohjaa asiakkaan tarvittavien instanssien puoleen. Meidän palvelumme on asiakkaalle maksutonta, mutta tarvittaessa ohjaamme hänet kaupallisilla markkinoilla toimivien liiketoimintakonsulttien luo.

Usein asiakkaat löytävät Aionkadulla sijaitsevan Rovaniemen Kehitys Oy:n toimitiloihin käytyään ensin puheilla ELY-keskuksessa, TE-toimistossa, vero-toimistossa tai pankissa.

– Aina on niitä, jotka sanovat, että enpä tiennyt, että tällainenkin paikka on olemassa. Asiakkaat ovat luulleet meitä usein esimerkiksi ELY-keskukseksi, Jussila-Salmi naurahtaa, mutta korostaa samalla, että pienistä sekaannuksista huolimatta useiden erielinkeinotoimijoiden järjestelmä toimii sujuvasti.

– Meneepä asiakas minkä tahansa toimijan luo, hänet ohjataan kyllä oikean tahon suuntaan.

## Rovaniemi erottuu muusta Lapista

Rovaniemen yritys-elämässä toimii muuta Lappia suurempi määrä maahanmuuttajia. Toinen erityispiirre on yliopiston vaikutus.

– Yliopisto on täynnä nuoria, innovatiivisia ja kansainvälisiä ihmisiä. Yritystoimintaa mietittäessä yliopistosta voidaan poimia erityisesti esiin taiteiden tiedekunta, koska luovilla

### Rovaniemen Kehitys Oy

auttaa yrittäjiä, sijoittajia, muuttajia ja matkailijoita toteuttamaan ideoitaan Rovaniemellä ja Ranualla. ([www.rovaniemenkehitys.fi](http://www.rovaniemenkehitys.fi))

aloilla on paljon yrittäjiksi haluavia. Toisaalta täytyy muistaa, että meillä on teollisuuttakin. Sillä on iso merkitys kaupungin taloudelle.

Eija Jussila-Salmi on viiden yritysneuvojavuotensa aikana huomannut perustettujen yritysten määrän vaihtelun. Vaikea taloudellinen tilanne vaikuttaa siihen, että ei haluta lähteä suin päin yrittämään.

– Aikaisemmin venäläisten ostosmatkailijoiden määrä kasvoi vuosittain valtavia määriä ja meilläkin on toteutettu erilaisia toimenpiteitä tukemaan kaupan alaa ja matkailualaa. Nyt kun venäläisten ostosmatkailu on hiipunut, se näkyy kyseisillä aloilla. Näinä aikoina pohdimme yhdessä paikallisten yritysten ja asiantuntijoiden kanssa, miten tilannetta voisi parantaa.

## Yrittäjyysuhanke hämmensi

Eija Jussila-Salmi arvioi, että ELY-keskuksen yrittäjyysuhanke on onnistunut tavoitteessaan syventää eri elinkeinotoimijoiden yhteistyötä, mutta hieman ihmettelee, onko ELY-keskuksen kaltaisen organisaation järkevää perustaa hanketta itselleen.

– Hankkeen aikana on ollut välillä hankala hahmottaa, mikä on ELY:n perustoimintaa, mikä hankkeen toimintaa.

Oli hyvä asia, että hankkeen aikana yrityksille oli paljon tarjolla maksutonta koulutuksia, mutta kun ne nyt muuttuvat maksullisiksi, saattaa uusi tilanne aiheuttaa hämmennystä.

## Rovaniemen seudulliset yrityspalvelut

- ◇ Juha Seppälä, toimitusjohtaja, Rovaniemen Kehitys Oy
- ◇ Kaija Kukkola, työnvälitys- ja yrityspalveluiden palvelujohtaja, Lapin TE-toimisto
- ◇ Ari Saarela, yritysasiantuntija, ProAgria Lappi ry
- ◇ Jari Kelahaara, Ranuan yrittäjät ry
- ◇ Mirva Tapaninen, projektisuunnittelija, Lapin ammattikorkeakoulu
- ◇ Laura Vilander, toiminnanjohtaja, Peräpohjolan Kehitys ry
- ◇ Mikko Niemelä, asiantuntija, Lapin TE-toimisto työnvälitys ja yrityspalvelut
- ◇ Riikka Tuomivaara, projektipäällikkö, Lapin ELY-keskus



## Ajan hermolla

***Vastuuremontti elää tällä hetkellä liikevaihdolla ja työntekijämäärällä mitattuna parasta aikaansa. Yrityksen toimitusjohtaja Kari Harmasen mukaan menestykseen vaikuttaa osaltaan koulutus, joka auttaa pysymään ajan hermolla.***

Kari Harmanen aloitti työskentelyn Maalausliike Molkoselässä vuonna 1980. Harmaselle tarjoutui mahdollisuus ostaa yritys vuonna 1996, kun yrityksen perustaja Mauno Molkoselkä oli siirtymässä eläkkeelle. Yrityksen nimi vaihdettiin paremmin uusia palveluja vastaavaksi vuonna 2007.

– Toiminnan painopiste siirtyi yhä enemmän pelkästä maalaamisesta kohti monipuolista remontointia. Design-Start-palvelun avulla uudistimme tuolloin myös markkinointimateriaalimme ja kotisivumme, Kari Harmanen muistelee.

Harmanen on opiskellut maalarimestariksi työn ohessa. Yrityskoulutukseen hän tutustui onnenkantamoisen kautta.

– HAKA 10:llä (Hallittu kasvu 2010) oli avoin paikka, kun joku oli perunut. Minulle soitettiin, että kiinnostaisiko osallistua. Ihan pelkän intuition perusteella vastasin myöntävästi.



Puolitoista vuotta kestäneeseen koulutukseen osallistui 11 lappilaista yritystä eri toimialueilta.

– Jokainen yritys käytiin pohjiamyöten läpi, mikä oli mielenkiintoista ja avartavaa. Samalla meille syntyi vertaisverkosto, joka kokoontuu edelleen vuosittain. Olemme tehneet yhdessä pari ulkomaanreissuakin, joilla on ollut teemana tutustua paikkakuntien yrityksiin ja yrityselämään.

Myöhemmin Harmanen on poiminut TE-toimiston ja ELY-keskuksen tiedotteista itselleen sopivia palveluja ja koulutuksia. Terveyttämispalvelussa selkeytettiin yrityksen talouden seuranta, eAskeleessa kehitettiin sähköistä liiketoimintaa.

– Sen myötä otettiin käyttöön järjestelmä, joka mullisti sähköisen toimintamme. Järjestelmässä käsitellään kaikki tiedot asiakkuudenhallinnasta projektinhallinnan kautta kirjanpitoon. Olen melko varma, että ilman eAskelta meillä ei olisi ollut voimavaroja toteuttaa tällaista muutosta ensimmäisten tämän alan yritysten joukossa.

## Näkemyks johtajuudesta muuttui koulutuksissa

Kari Harmanen sanoo, että osallistuminen johtamiskoulutuksiin on muuttanut hänen asennettaan johtajuuteen.

– Johtamista voi opetella siinä missä muitakin asioita. Olen alkanut arvostaa yhä enemmän ammattijohtamista, johon myös nämä koulutukset keskittyvät.

Harmanen mukaan yrityksen kasvaessa johtamisen merkitys korostuu.

– Pk-yrityksessä johtajan on hallittava kaikkea tuotannosta talouteen. Taloushallintokoulutuksessa olen saanut paljon vinkkejä taloushallinnon asioiden hoitoon. Tärkeää on myös seurannan välineiden kehittäminen ja omien, olemassa olevien työkalujen parempi hyödyntäminen.

Vastuuremontin yksi työnjohtaja on käynyt läpi saman johtamiskoulutuksen kuin Harmanen. Lisäksi yksi työntekijä on tällä hetkellä yksityisen kouluttajan järjestämässä työnjohtokoulutuksessa.

## Ajan hermolla pysyttävä

Vastuuremontti elää tällä hetkellä liikevaihdolla ja työntekijämäärällä mitattuna parasta aikaansa. Yleisesti heikkona taloudellisena aikana yritys on pystynyt vuosittain jopa parantamaan markkina-asemaansa.

– Pohjoisessa leipä on pieninä palasina maailmalla. Minun perusperiaatteena on aina ollut, että näillä markkinoilla ei pärjää keskittymällä vain johonkin suppeaan osa-alueeseen. Tuotteissa ja palvelujen kehittämisessä pitää pysyä ajan hermolla.

Harmanen yritys on ollut jo pitkään alueensa kärkiyritys ja tavoitteena on edelleenkin pysyä koko ajan hieman kilpailijoiden edellä.

– Kun uusia yrityksiä syntyy, ne lähtevät toimimaan osittain tai kokonaan meidän toimintatavoillamme. Tällöin meidän pitää pystyä kehittämään jotain uutta, Harmanen pohtii.

Uusista tuotteista esimerkkinä on kiillotettu betonilattia, jolla voidaan kunnostaa julkisten tilojen, hallien, varastojen ja toimitilojen betonilattioita. Sellainen lattia on myös Vastuuremontin toimistossa.

– Kehitämme muutenkin lattiapalveluja. Suomenlaajuinen markkinointi ja myynti ovat tällä hetkellä alkamassa.

### YRITYSTIEDOT

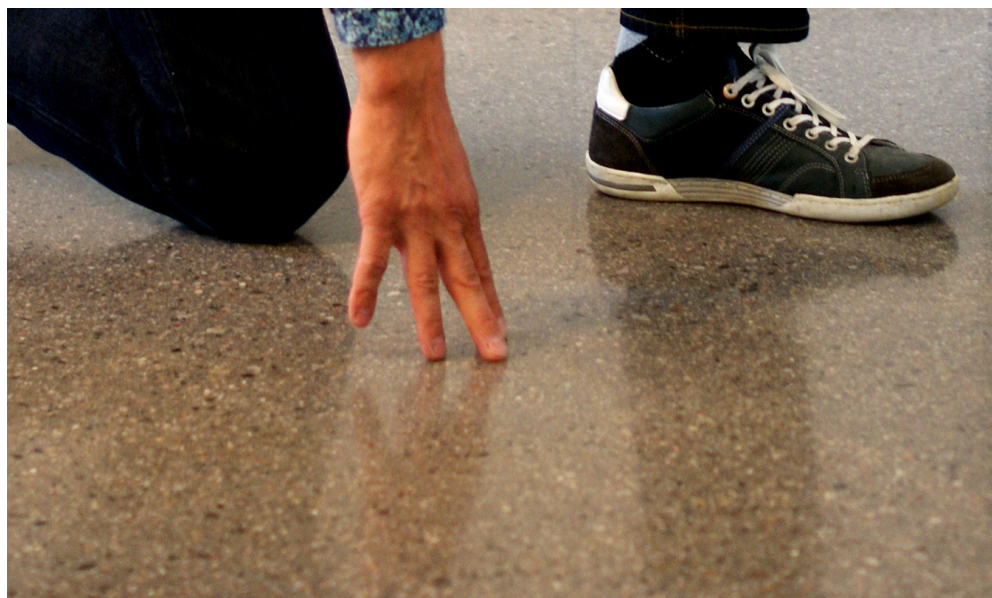
#### Vastuuremontti Oy, Rovaniemi

- \* ”Vastuuremontin saat isoihin ja pieniin kohteisiin keittiöstä julkisivuun.”  
([www.vastuuremontti.fi](http://www.vastuuremontti.fi))
- \* Yritys perustettu vuonna 1975 nimellä Maalausliike Molkoselkä
- \* Työllistää 28 asentajaa ja 3 työnjohtajaa.

### Pk-yrityksen johtamiskoulutus

Koulutusohjelman tavoitteena oli tunnistaa yrityksen johtamisen pullonkaulat sekä antaa tukea ja näkökulmaa haasteiden ratkaisuun sekä vahvistaa myynnillistä otetta ja kirkastaa yrityksen brändiä.

Vastuuremontti panostaa HTC Superfloor® -menetelmään, jolla betonilattia jalostetaan mekaanisesti timanttihionnalla ja/tai timanttikiillotuksella.



# Luonnollista siirtymää

***Kari Vinkin OMT-fysioterapiaan erikoistunut yritys sijaitsee Rovaniemen Saarenkylässä. Vuosia toiminimellä muille yrityksille työskennellyt fysioterapeutti totesi vuoden 2013 lopulla olevansa valmis perustamaan osakeyhtiön ja hankkimaan yritykselleen toimitilat.***

Kari Vinkki valmistui fysioterapeutiksi vuonna 1998. Pitkään Oulussa diakonissalaitoksella ja yksityisissä yrityksissä työskennellyt, laajan ja vakiintuneen asiakaskunnan omannut Vinkki muutti perheineen Rovaniemelle vuonna 2010.

– Tultiin harrastusten eli metsästyksen ja kalastuksen perässä. Työ ei voi hallita elämää täysin, vaan harrastuksia pitää olla vastapainoksi. Täällä harrastaminen onnistuu paremmin kuin Oulussa, Vinkki toteaa.

Urheilutaustan omaavana Vinkki piti aikoinaan luontevana alkaa opiskella fysioterapiaa. Vuosia Suomen hiihtomaajoukkueettakin huoltanut fysioterapeutti erikoistui myöhemmin OMT-fysioterapiaan kolmen ja puolen vuoden koulutuksessa.

– Pitkä ja perusteellinen koulutus on tuonut varmuutta omaan tekemiseen. Voi sanoa, että nykypäivänä ei juuri tule sellaista tilannetta eteen, että en tietäisi, mitä tehdä. Tai jos on niin, että en voi joissakin tapauksessa auttaa asiakasta, tiedän mihin hänet ohjaan. Yleensä silloin se tarkoittaa kehotusta mennä lääkärin puolelle.

## Valmennuksesta vetoapua

Vuonna 2013, samaan aikaan kun ajatus omista toimitiloista heräsi, Vinkki huomasi lehdistä ilmoituksia yrittäjäkoulutuksista.

– Kun olin ollut jo niin monta vuotta ammatinharjoittajana, niin omaan

liiketilän vuokraaminen alkoi tuntua luonnolliselta siirtymältä. Visio oli olemassa melko selkeänä pitkäaikaisen työkokemuksen ansiosta, mutta toisaalta yrittäjyyskoulutus antoi paljon tarvittavaa lisäinformaatiota.

Kolme kuukautta kestänyt yritysvalmennus toteutettiin pääosin verkossa.

– Koulutuksessa tehtiin viikkotehtäviä ja käytiin läpi rahoituslaskelmat sekä toimintasuunnitelmat. Ohjaajat olivat hyviä ja klikkauksen takana oli saatavana esitelmää, joista koin hyötyväni kovasti.

Vinkki aikoo jatkaa jossakin vaiheessa kouluttautumista. Ei kuitenkaan ihan heti.

– Nyt mennään muutama vuosi perustyötä, että saadaan toiminta kunnolla käyntiin, mutta myöhemmin saatan tähdätä jopa jonkinlaiseen yrittäjätutkintoon, koska haluan ymmärtää yrittäjyy-

### OMT

Ortopedinen Manuaalinen Terapia (OMT) on fysioterapian erikoisala, joka keskittyy henkilön fyysisen toimintakyvyn arviointiin, hermo-, lihas- ja nivelrakenteiden tutkimiseen ja terapiaan sekä toimintahäiriöiden ennaltaehkäisyyn. ([www.omt.org](http://www.omt.org))



den kokonaiskuvaa paremmin. Kaipaen koulutusta myös sen takia, koska en usko yrityksen tilanteen pysyvän ikuisesti tällaisena. Onko se halu kasvaa, vai halu tehdä lisäksi vielä jotain muuta, sitä on tässä vaiheessa vaikea sanoa. Tarkoituksena ei ole kuitenkaan jumiutua tekemään hommia samalla tavalla seuraavat kolmekymmentä vuotta.

## Pankista toimitila

Saarenkylän Fysioterapia Oy on vuokralalla liiketilassa, jossa toimi aikaisemmin pankki. Tyhjäan tilaan Vinkki on rakennuttanut neljä äänieristettyä, tarvittavin työvälinein varustettua työhuonetta, joista kolme on Vinkin ja toisen fysioterapeutin käytössä, yhdessä huoneessa työskentelee puheterapeutti.



– Fysioterapeutilla ja puheterapeutilla voi olla paljon samoja asiakkaita, eli vaikka kyse on erilaisista kuntoutuksista, voimme toimia tietyllä tavalla tiiminä.

Kari Vinkki näkee laajemmassakin tiimityöskentelyssä mahdollisuuksia.

– Fysioterapeutit ovat yllättävän huonoja verkostoitumaan keskenään. He kokevat ehkä olevansa toistensa kilpailijoita ja haluavat pitää asiakkaansa itsellään, vaikka aina pitäisi pyrkiä ajattelemaan asiakkaan etua ja ohjata hänet sinne, missä on kussakin asiassa paras tietotaito.

#### YRITYSTIEDOT

##### **Saarenkylän OMT-Fysioterapia, Pulkamontie 2, Saarenkylä**

- \* Hyvinvointia ja terveyttä edistävä fysioterapiapalvelujen tuottaja.
- \* Yritys perustettu marraskuussa 2013.
- \* Työllistää Kari Vinkin lisäksi toisen fysioterapeutin ja puheterapeutin.

#### **Yrittäjävalmennus verkossa**

Kokonaan verkko-oppimisympäristössä toteutettu koulutus oli tarkoitettu yritystoimintaa suunnitteleville tai vasta yritystoiminnan aloittaneille henkilöille. Koulutuksen tavoitteena oli antaa tukea liiketoimintasuunnitelman tekemiseen tai päivittämiseen. Koulutuksen tuloksena syntyi kirjallinen liiketoimintasuunnitelma.

# Sparraaja

***Vielä 20 vuotta sitten ProAgria oli lähes pelkästään maatalousalan neuvonta- ja kehittämisorganisaatio. Nykyisin ProAgria tarjoaa asiantuntemustaan myös muulle yritystoiminnalle.***

Ari Saarela on siirtynyt ProAgria Lapin yritysasiiantuntijaksi pankkimaaailmasta – hän on työskennellyt aikaisemmin OP-ryhmässä pankinjohtajana.

ProAgrian yritysasiiantuntijan asiakkaaksi tullaan montaa eri kautta: asiakkaat ottavat yhteyttä suoraan tai verkostokumppanien kautta, esimerkiksi ELY-keskus on tärkeä yhteistyökumppani. EU:n maaseuturahaston tuella voidaan esimerkiksi Lapin maaseutualueilla yritystoimintaa suunnittelevalle asiakkaalle toteuttaa maksuton yhden päivän alkuvaiheen diagnoosi. Tällöin asiakas selvittää ensin paperille liikeideaansa sekä kertoo kehittämis- ja koulutustarpeistaan.

– Alkuselivityksen pohjalta mennä tapaamaan asiakasta ja teemme analyysin toiminnan nykytilasta sekä kehittämistarpeista ja selvittämme yhdessä edellytykset ja vaihtoehdot kehittää liiketoimintaa. Tavoitteena on antaa hänelle käytännön työkaluja, jotka vievät liiketoimintaa tavoiteltuun suuntaan. Useimmitenhan yritykselle pitäisi saada joko lisää liikevaihtoa lisäämällä myyntiä joko hinnoittelulla tai uusien tuotteiden kautta. Tai sitten toimintaan liittyviä kustannuksia pitäisi saada alemmaksi suhteessa liikevaihtoon, jolloin katsotaan muun muassa, voitaisiinko joissakin toiminnoissa hyödyntää teknologiaa tai tehdä asioita aikaisempaa kustannustehokkaammin.

Kaikki yrityksen toimintatapaan liittyvät prosessit auotaan. Yritysneuvojan työskentelytapa on sparraava.

– Konsultti ei pelkästään laske lukuja vaan pyrkii selvittämään muun muassa sen, miten toimivassa yrityksessä

tuloksena olevat luvut on saatu aikaan. Kehittämisprosessissa konsultti laittaa yrittäjän töihin, jolloin asiakas selvittelee asioita itse ja konsultin tehtävänä on ohjata häntä oikeaan suuntaan antamalla erilaisia vaihtoehtoja.

## Rahoituksen hakemisessa avustetaan

Yritysanalyysissä selviävät yrityksen kehittämistarpeet. Analyysin jälkeen asiantuntija pystyy esittämään erilaisia etenemisvaihtoehtoja.

– Katsotaan ensisijaisesti omat sijoitettavat varat ja se, että onko kehittämiseen mahdollista saada julkisia kehittämisarvoja. Jos yrittäjä päätyy siihen, että hän alkaa toteuttaa kehittämisohjelmaa ja investointeja, kuljetaan rinnalla niin pitkään, että saadaan prosessi loppuun.

Julkista rahoitusta avustusmuotoisena yritys voi hakea ELY-keskuksen kautta, jolloin osa rahoituksesta tulee Euroopan aluekehitysrahastosta tai maaseuturahastosta. Yksi rahoitusvaihtoehto ovat alueelliset toimintaryhmät. Lapsissa on 4 toimintaryhmää, joille kullekin on luotu oma alueellinen kehittämisohjelmansa vuosille 2014–2020. Lainarahoitusta on luonnollisesti saatavilla pankeista ja täydentävänä rahoittajana toimiva Finnvera antaa yrityslainoja sekä takauksia.

– Investoinneissa tukiprosentti on ollut 30–35 prosenttia. Lisäksi on ollut mahdollisuus saada avustusta toiminnan kehittämiseen. Silloin tukiprosentti on ollut noin 40–50, Saarela sanoo.

## Tunturi-Lappi täynnä mahdollisuuksia

Ari Saarela työskentelee pääasiassa Tunturi-Lapissa.

– Asiakaskontakteistani yli puolet liittyy suoraan matkailuun, välillisesti noin 75 prosenttia. Toinen painopistealue on paikallisten luonnontuotteiden ja elintarvikkeiden tuotteiden hyödyntäminen. Tällä hetkellä alueen ruokatuotteista vain pieni osa on jalostettu paikallisista raaka-aineista. Tavoitteena on saada syntymään uutta yrittäjyyttä, joka kerää, viljelee ja jalostaa paikallisia raaka-aineita laatu tuotteiksi.

Kittilässä on vasta käynnistynyt elintarvike- ja luonnonvara-alan selvitys, jossa käydään läpi kaikki elintarvikealan toimijat. Tavoitteena on olla käynnistämässä konkreettista ohjelmaa yrittäjyyden kehittämiseksi ja sitouttaa paikalliset tahot myös sitä toteuttamaan.

Saarela näkisi mielellään Lapissa lisää sekä puuhun liittyvää jatkojalostusta että paikallisilla tiloilla tapahtuvaa maidon ja lihan jatkojalostusta lappilaisen matkailun ja suurkeittiöiden tarpeisiin.

– Kärjistetyistä voidaan todeta, että yrityksen pitää olla joko raaka-ainelähteen vieressä tai markkinoiden yrityksen vieressä. Tanska on maailmankuulu huonekalujen valmistaja, vaikka heillä ei ole puuta. Meillä sitä riittää. Poropuolella puolestaan laitoksien jalostusasteen nosto jättäisi tuottoa enemmän omalle alueelle kuin suora lihanmyynti.

Lapin yrittäjyyshanke on oivallisesti lisännyt elinkeinotoimijoiden yhteistyötä ja antanut resursseja erilaisiin kehittämistoimiin, kuten yrittäjätapaamisiin ja -koulutuksiin. Tämän tyyppisen toiminnan olisi suotavaa jatkua, sanoo ProAgrian yritysasiantuntija Ari Saarela.

Myös pienryhmien matkailun Saarela näkee tulevaisuuden mahdollisuutena nimenomaan tunturikeskusten ulkopuolella olevissa kohteissa.

– Monet matkailijat haluavat tutustua pieniin paikkoihin tunturikeskusten ulkopuolella. He haluavat nähdä aitoja ihmisiä, alkuperäistä ympäristöä ja perinteitä.

### Vierailua yrittäjän saappaissa

Ari Saarelan työparina on usein toiminut keittiömestari Irja Wustefeld. Yritysideoita on lähdetty suunnittelemaan toisinaan jopa ilman yrittäjiä.

– Mielestäni meidän on oltava aktiivisia myös täällä asiantuntijapuolella ja luotava uusia malleja yritystoiminnan kehittämiseksi. Olemme ”perustaneet” ilman yrittäjiä yrityksiä, joiden todelliset asiakkaat on testattu jo suunnitelmassa. Esimerkkinä tästä rakensimme marjanjalostuslaitoksen, joka tuottaa juomia. Ensimmäin päätettiin, mitä raaka-aineita käytetään, sitten suunniteltiin tarvittava reseptiikka, josta johdettiin vaadittavat prosessit. Teimme myös toimintaan liittyvän taloudellisen tarkastelun ja listasimme investointitarpeet.

Myöhemmin jalostuslaitoksen toteuttajaksi löytyi eräs yrittäjä, jonka kanssa yhteistyössä yritys räätälöitiin yritykselle sopivaksi. Tuote on saatu kuntoon ja sillä on alettu tehdä jo kauppaa.



**ProAgria** toimii koko Suomessa. Koko yhtymään kuuluu 650 henkeä, käytännön työtä tekee 16 alueellista ProAgria keskusta. ([www.proagrialappi.fi](http://www.proagrialappi.fi))



## Lamassa laajentuja

***Painatuskeskus Finland tekee laitehankintoja lama-aikana, kehittää innovaatioita ja on laajentamassa toimintaansa Ruotsiin. Liiketoiminnassaan toimitusjohtaja Esa Marttala uskoo enemmän verkostojen ja koulutuksen voimaan kuin alennusmyynteihin.***

Ennen vanhaan, 1970-luvulla, ei yleisissä kouluissa opetettu tietotekniikkaa eikä ammatti- ja tekninen koulu-/opistotasolla ollut tietotekniikan linjoja. Silloin elektroniikasta kiinnostuneet opiskelivat esimerkiksi ammattikouluisa TV- ja radio- tai puhelinasantajiksi.

Esa Marttala valmistui Rovaniemellä ammattikoulusta puhelinasantajaksi vuonna 1979. Alan töitä ei kuitenkaan löytynyt mistään.


– Pääsin Lapin Kansalle siivoojaksi, missä hommassa olin kaksi viikkoa. Sitteen olin kuukauden verran huoltomiehenä, jonka jälkeen ylenin yöpostituksen pomoksi. Sitä tein vuoden verran. Sitten kaupungin omistamasta painosta tuli esimiehen paikka auki.

Marttala valittiin Rovaniemen kaupungin omatarvepainon päälliköksi, jossa tehtävässä hän toimi 20 vuotta. Tänä aikana hän suoritti myös kirjapainoalan faktori- ja keski johdon tutkinnon.

Yrityksen Marttala perusti vielä ollessaan palkkatöissä.

– 90-luvun alussa olivat rahat tiukilla, kun rakensin taloa toisen asunnon ollessa samaan aikaan myynnissä. Lisärahaa saadakseni aloin Japanista hankkimallani kameralla kuvata ja perustin sitä varten firman. Julkaisin samalla myös erilaisia lehtiä ja kehitelin nettisivuja.

Painotalon omistaja Marttalasta tuli siinä vaiheessa, kun kaupunki halusi myydä painonsa.



Esa Marttala ja KIP Color 80 suurkuvatulostin, joka tulostaa leveimmillään 91 cm leveää tulostetta 200 neliometriä tunnissa.

- Tämä on tosi nopea ja tekee erittäin hyvän jäljen. Näitä on vain kaksi kappaletta Suomessa, Marttala toteaa.

- Perustimme neljän kaverin kanssa henkilöstöyrityksen ja sillä tiellä ollaan. Ensimmäinen työskentely jatkui entiseen tapaan kaupungintalolla kolmen vuoden ajan, kunnes ostimme nykyiset toimitilat täältä Ounasmetsästä vuonna 2003.

## Kattava kalusto

Elektroniikka, laitteet ja erilaiset ohjelmistosovellukset kiinnostavat Marttala. Tämä näkyy myös toimitiloissa, joka on painokoneita ja tulostimia pullollaan.

- Pojat ovat aina kauhuissaan, kun olen käynyt jossakin maailmalla ja kohta tulee rekka pihaan ja sisään kannetaan uusi kone, Marttala nauraa.

Ostomatkatilun syynä ei ole pelkästään halu löytää kivoja laitteita.

- Olen ajatellut, että kun eletään rankkoja aikoja, on tässä vaiheessa käytettävä luovuutta ostamalla koneita maailmalta sopivalla hinnalla. Tällaisia kaappoja ei pystyisi tekemään normaalin aikana.

Marttalan periaate on, että hankitun koneen on puolessa vuodessa tienattava hintansa takaisin. Parhaimmillaan näin on tapahtunut kahdessa viikossa.

- Meille tulee tavaraa ympäri maailmaa. Kollaan kaikki mahdollisuudet muun muassa netistä ja alan messuilta, joissa ihmisiä tavatessa tulee selville, missä alalla mennään. Olen kolunnut maailman kaikki paikat ja tunnen kirjainpainon tosi hyvin.

Edellä mainituista syistä Painatuskeskus Finlandissa voi painaa melkein mitä vain. Talosta löytyy useita offset- ja digipainokoneita, silkkipainokone, brodeeraus- ja lasertulostimia, suurkuvatulostimia...

- Muilla on nelivärikoneet, meillä on kahdeksanvärikoneet. Laatu on kohdallaan ja palveluun panostetaan, Marttala toteaa.

Kun yritys voi painaa jälkeä kaikkeen golfpallon ja jättijulisteen väliltä, herää kysymys, mitä se ei voi painaa.

- Tuohon en osaa vastata, Esa Marttala nauraa.

## Ei alennusmyynneille

Painatuskeskus Finlandille tulee tilauksia ympäri maata, mutta päämarkkina-alueena on ollut, ainakin tähän saakka, Pohjois-Suomi.

- Esimerkiksi Oulusta on tullut tilauksia yhä enemmän, kun saimme sieltä ensin yhden asiakkaan ja hän on kertonut eteenpäin mahdollisuksistamme tulostaa laadukkaita suurkuvatulosteita.

Marttalan mukaan laman aikana on pidettävä pää kylmänä – alennusmyyntiin ei ole syytä lähteä.

- Joka hommasta on jäätävä katetta, muuten ei kannata tehdä mitään. Jos myy liian halvalla, niin seuraava kauppa menee myös liian halvalla. Kyllähän se koettelee, kun häviää tarjouskilpailussa, mutta katteettomalla työllä syö vain omaa nilkkaansa.

## Sparraus kouluttaa

Esa Marttala on käynyt erilaisissa yrittäjäkoulutuksissa ottaakseen vastaan toisaalta konsulttien, toisaalta muiden yrittäjien jakamaa tietoa.

- Muilta bisnestä tekevilta ihmisiltä oppii aina jotakin. Koulutuksissa myös tutustuu uusiin ihmisiin, jolloin heidän kanssaan on myöhemmin helpompi asioida. Yrityskohtaisissa konsultoinneissa puolestaan parasta on sparraava kouluttaja, jota vastaan joutuu puolustamaan omia näkemyksiään. Välillä huomaa, että kyllä se totta vie kannattaisi tehdä niin kuin tuo sanoo. Tai sitten ei, Marttala naurahtaa.

Yrittäjien yhteisreissuilla Esa Marttala on käynyt muun muassa Norjassa ja Venäjällä.

Painotalolla on tällä hetkellä toimintaakin Murmanskin alueella: Kometa-lehden väliin painettavassa Lappi-liitteessä markkinoidaan lappilaisten yritysten tuotteita venäläisille, jotka ovat suunnittelemassa Suomen matkaa.

- Venäjä on tällä hetkellä vaikea markkina-alue, kun ihmiset eivät oikein usko, kannattaako siihen suuntaan tehdä mitään. Mutta tulee se vielä parempikin aika.

## Matchmaking -koulutukset

Neljä koulutusta, joissa kohdealueina olivat Norjan Hamnerfest, Ruotsin Kiiruna sekä Venäjän Murmansk ja Moskova. Koulutusten tavoitteena oli vahvistaa yrityksen kansainvälistymisstrategiaa kohteen markkina-alueella, löytää uusia liiketoimintamahdollisuuksia, saada käsitys markkina-alueen kilpailutilanteesta sekä rakentaa yrityskohtaista verkostoa kohdealueella tapahtuvaan liiketoimintaan. Koulutukseen sisältyi matchmaking-matka kohdealueelle.



Esa Marttala esittelee "lisätty todellisuus" -sovellusta, jossa puhelimen kautta katsottuna käyntikortin alueella voidaan nähdä vaikkapa videokuvaa. Sovellusta voidaan käyttää esimerkiksi julisteissa, esitteissä, tienvarsikylteissä, jolloin perustiedon pysyessä samana lisättyä todellisuutta voidaan päivittää vaikka jatkuvasti. – Tällä olisi käyttöä, jos sovellus yleistyisi ihmisten puhelimissa. Nyt kynnys erillisen sovelluksen lataamiseen on liian suuri, Marttala arvioi.

Vuodesta 1993 yrittäjänä toiminut Marttala on uusinnut yrityksensä liiketoimintasuunnitelmaa muun muassa ELY-keskuksen järjestämän Pk-LTS-palvelun avulla.

– Liiketoimintasuunnitelmaa pitää muuttaa joustavasti ajan tarpeiden mukaan. Me esimerkiksi olemme vuosien saatossa panostaneet yhä enemmän monipuolisiin palveluihin. Jos yrityksemme olisi aikanaan jäänyt pelkäksi offset-painotaloksi, meitä ei olisi enää olemassa.

Marttala tekee myös aktiivisista yhteistyötä Rovaniemen Kehityksen ja alueen oppilaitosten kanssa. Tällä hetkellä hän kuuluu muun muassa ammattikorkeakoulun asiakaspalvelun ohjausryhmään, jossa on tarkoitus selvittää, miten lappilaisten yritysten asiakaspalvelua saataisiin entisestään parannettua. Marttalan yritys toimii myös työllistymis- ja työelämään palautumiskokeilujen työpaikkana.

## Suunnitelmissa uudet innovaatiot ja Ruotsi

Laajoilla laman aikaisilla ostosmatkoillaan Esa Marttala hankki vastikään Pohjois-Ruotsin Övertorneålt

monipuolisen silkkipainoon, brodeeraukseen ja tasopintojen merkkaukseen (tampopaino) soveltuvan laitteiston, joka oli myytävänä Utbildning Nord-oppilaitoksen graafisen linjan lopetettua toimintansa.

Samalla hän on suunnittelemassa linjan entisen opettajan kanssa yrityksen perustamista Pohjois-Ruotsiin.

– Ruotsin markkinoille pääsee vain perustamalla sinne oman yrityksen, sen olen tässä vuosien varrella nähnyt. Vaikka Suomen hinnat olisivat 20 prosenttia edullisempia, ruotsalainen ostaa ruotsalaisen tuotteen.

Uusien tuotteiden lanseeraus on myös tärkeää. Tämän hetken uutuuksia on esimerkiksi Design Touch -kalenteri, jonka saa seinään kiinni ilman teippejä ja nauvoja.

– Koetan löytää uusia innovaatioita koko ajan, mutta vielä tärkeämpää on löytää niille ansaintalogiikka. Lisäksi ongelmana on, että vaikka ideoita syntyy, niiden toteuttajia on harvassa. Minua ei haittaa vaikka uusien sovellusten kehitysverkossa olisi enemmänkin porukkaa, joten tervetuloa vaan kaikki innokkaat mukaan kehitystyöhön, Esa Marttala toivottaa.

## YRITYSTIEDOT

### Painatuskeskus Finland (Rovaniemen Painatuskeskus Oy), Rovaniemi

- \* ”Painatuskeskus Finland on Rovaniemellä toimiva monipuolinen painotalo.” (painatuskeskus.com)
- \* Tuotteita: kirjekuoret ja lomakkeet, esitteet, seura- ja tapahtumamateriaalit, kortit, kirjat, lehdet, kalenterit, kartat, messumateriaalit ja suurkuvatulosteet, vaate- ja tekstiilipainatukset ja tekniset piirustukset.
- \* Mainostoimistopalvelut. Painotöiden suunnittelua, markkinoiden suunnittelua, internet- ja sosiaalisen median palvelut. (www.designcentre.fi)
- \* Yritys perustettu vuonna 2000
- \* Työllistää 5 henkilöä



A close-up photograph of several autumn leaves. The leaves are in various stages of color change, ranging from bright yellow to deep orange and red. The intricate vein structure of the leaves is clearly visible. The background is a soft, out-of-focus green, suggesting a natural outdoor setting. The text "Tarinoita palveluntuottajilta" is overlaid in the center in a blue, sans-serif font.

# Tarinoita palveluntuottajilta



Juha Heikkilä  
Tiedosta Oy  
Kajaani

Palvelut:

Yrityksen perustamisen teemapäivät + konsultointi,  
Yritystaloutta pienyrittäjille 2010,  
ProStart,  
Liiketoimintaosaamisen kehittämisen palvelukokonaisuus/Taloushallinto,  
Liiketoimintaosaamisen kehittämisen palvelukokonaisuus/Yrittäjäpolvenvaihdos ja  
yrityskaupat

”Minulla on pitkä, lähes 30 vuoden kokemus päätoimisesta yritysconsultoinnista. Yli 25 vuoden ajan olen ollut elinkeinoministeriön sertifioimana konsulttina ELY-keskusten tukemissa yritysten asiantuntijapalveluissa. Merkittävä osa yritysasiakkaistani on Lapissa ja muualla Pohjois-Suomessa.

Yrityskonsultoinnin lisäksi olen yrittäjyyskouluttaja, yritysasiakkaita minulla on useita satoja. Lisäksi toimin hallituksen jäsenenä muutamissa perheyhtiöissä. Koulutukseltani olen kauppatieteiden maisteri ja tietokonetekniikan insinööri. Kotipaikkani ja toimistoni ovat Kajaaniissa.”

## ”Lapissa asioita käsitellään mutkattomasti”

” Yhteistyöni Lapin alueen yrittäjien, yritystoimintaa suunnittelevien henkilöiden ja Lapin ELY-keskuksen kanssa on toiminut mielestäni erittäin hyvin. Lapin asukkaat ovat rehtejä ja yritteliäitä. Asiat käsitellään käytännönläheisesti ja mutkattomasti.

Kiinnostus yrittäjyyteen on Lapissa erittäin kovaa. Syntyperäisten lappilaisien lisäksi alueella on runsaasti etelästä muuttaneita ihmisiä, jotka tulevat Lappiin etsimään laadukasta ja luonnonläheistä elämää. Useat heistä saavat elantonsa yrittämisestä, johon Lapin ”taika” on heitä myös innostamassa.

Lapissa yrittäjät eivät hae kovaa bisnestä, vaan laadukasta elämää, johon yrittäminen antaa toimeentulon. Yritystoiminta on usein pienimuotoista. Yrittäjien arvomaailma on luonnonläheinen ja inhimillinen. Lappilaisten kanssa on mukava työskennellä. Hankkeen aikana olen saanut tutustua moniin lappilaisiin ihmisiin ja yrittäjiin, mitä pidän suurena rikkautena.

Toteutin koulutuksia joka puolella Lappia, myös syrjäseuduilla. Koulutuksen puitteet olivat usein vaatimattomia. Osallistujia tuli kuitenkin yllättävän paljon. Osa koulutuksista toteutettiin videoneuvottelulaitteilla useilla paikkakunnilla yhtä aikaa.

Kouluttajan näkökulmasta merkillepantavaa oli se, että koulutusten osallistujat olivat kiitollisia siitä, että palvelut tuotiin myös syrjäseuduille. Itse olen ollut aina valmis matkustamaan ihmisten luokse, kauaksikin, koska välitön ihmisten kohtaaminen antaa parhaat edellytykset koulutuksen onnistumiselle. Näin olen saanut kiertää maakunnan syrjäisimmätkin paikat. Pitkät matkat eivät ole minulle ongelma, ne ovat luonnollinen osa työtäni.

Osallistujamäärät ovat olleet runsaimmat siellä, missä paikalliset toimijat ovat aktiivisia. Erityisesti Tunturi-Lapin ja Pohjois-Lapin ELY-keskuksen ja TE-toimistojen paikalliset yhteyshenkilöt ansaitsevat kiitoksen vireästä yhteistyöstä ja aktiivisuudesta. ELY-keskus on hoitanut mielestäni kiitettävästi ja tasapuolisesti koko Lapin aluetta.

### Monet hyötyivät hankkeesta

Lapin yrittäjyysuhanke on kehittänyt merkittävästi alueen yritystoimintaa. Hankkeen aikana palvelut on jalkautettu koko maakunnan alueelle, mikä on asiakkaiden kannalta ollut erityisen hyödyllistä.

Minun pitämilleni yrityksen perustamisen teemapäiville lienee Lapissa osallistunut karkeasti arvioiden noin tuhat henkilöä. Sukupolvenvaihdos- ja talouskoulutuksissa sekä klinikoilla lienee ollut ainakin satakunta osallistujaa. Lisäksi olen kouluttanut alueen yritysneuvojia ja hankevastaavia.

Yrittäjyyden perusasioita on käsitelty maakunnassa todella paljon!

Saamani myönteisen palautteen mukaan palvelut ovat olleet hyödyllisiä. Pienet ongelmat joissakin syrjäseutujen koulutustiloissa ja muissa puitteissa ovat olleet hyötyihin nähden mitättömiä. Sitä paitsi, pienet kommellukset näkyvät jälkeensä ajateltuna työn rikkautena.

### Henkilökohtaista ohjausta tarvitaan

Hankkeen loppuminen aiheuttaa mielestäni valtavan menetyksen.

Palvelut keskittyvät ja koulutukset uhkaavat mennä verkkoon. Pienyrittäjien ja yritystoimintaa suunnittelevien henkilöiden palvelemista ei mielestäni voi kokonaisuudessaan siirtää verkkoon. Yritystoimintaa suunnittelevat ja sitä aloittelevat henkilöt tarvitsevat henkilökohtaista, asiantuntevaa ohjausta.

Konsultin ja kouluttajan tulee olla perehtynyt asiakkaidensa tarpeisiin ja elinympäristöön. Tämä vaatii asiakkaiden aitoa kuuntelemista ja konsultin liikkumista yrittäjän omissa maisemissa. Verkkopalveluista saa tukea ja apua, mutta yksin niiden varaan lappilaisia yrittäjiä ja yrityksen perustajia ei pitäisi heittää.

On selvä tosiasia, että yritystoiminnan suunnittelu, käynnistäminen, erilaisten muutosten hallinta ja kehittäminen edellyttävät luotettavaa asiantuntijatueta nyt ja tulevaisuudessa. Tässä suhteessa minua huolestaa eniten Lapin syrjäseutujen pienten ja ahkerien yrittäjien sekä näillä alueilla yritystoimintaa suunnittelevien tulevaisuus!”



Seppo Laine  
Auditing and Consulting Auco Oy  
Oulu

Palvelut:  
HAKA (Hallittu kasvu),  
SUVA (Sukupolvenvaihdos),  
ViestinVaihto, Kunto

”Olen toiminut nykyisen ELY-keskuksen yhteistyökumppanina vuodesta 1979 lähtien erilaisissa toimeksiannoissa, aktiivisimmin vuosina 1982–1995. Vuodesta 1995 lähtien vedin pelkästään muutamia valittuja ohjelmia Lapissa, jotka nekin lopetin päätyöni vuoksi HAKA 2:n vetämiseen vuoden 2000 keväällä. Aloitin HAKA:n uudelleen vetämisen HAKA 11:n puitteissa vuonna 2009.”

## ”Osanottajat sitoutuivat HAKA:an”

” HAKA 11 ja 12 -ohjelmat saivat osanottajilta kaikkien aikojen parhaat arviot. Ensin HAKA 11 kaikkien aikojen parhaat ja HAKA 12 petrasi siitä vielä. Merkillepantavaa oli osanottajien sitoutuminen ohjelmien läpivientiin sekä se, että molemmissa ohjelmissa kaikissa yrityksissä saatiin aikaan positiivista kehitystä huolimatta siitä, että varsinkin HAKA 11 aikana yleinen taloudellinen kehitys meni päinvastaiseen suuntaan.

HAKA-ohjelmien osanottajathan jatkavat vapaamuotoista kokoontumista myös ohjelman jälkeen, joka on osoitus sitoutuneen verkoston muodostumisesta. Olen ollut näissä tapaamisissa mukana ja ne vahvistavat käsitystä, että ohjelmasta saatiin alku elinikäiselle kehittämisprosessille, jonka tuloksia on ollut mielenkiintoista seurata ohjelmien päättymisen jälkeenkin. Kun ihminen saa kerran oman vastuun ottamisen päästä kiinni, niin kerä alkaa ihmeellisellä tavalla muotoutua eteenpäin.

### Jälkihoito ongelmana

Pitkien ohjelmien rinnalla toteutin joi-takin lyhytohjelmia kuten ViestinVaihto ja Kunto. ViestinVaihto-ohjelmissa päästiin sen konkreettisuuden takia hyvin toteuttamiskelpoisiin tuloksiin, joita sitten vietiin eteenpäin joko yritysten omin rahoituksin tai jatkopäivien muodossa. Kunto-ohjelman problematiikka liittyi jälkihoitoon; ongelmat tuli määriteltä, mutta miten varmistetaan jatko?

Kummankin ohjelman ongelmana oli kaavamainen muotti, jonka toteuttamiseen meni varatusta ajasta suuri osuus, joten hyödylliseen ja asiaa eteenpäin vievään konsultointiin jäi näin ollen vähemmän aikaa.

Ohjelmissa joutuikin käyttämään ”omaa aikaa”, jotta halutut tulokset saatiin näkymään. Käsikirjamainen toteutusrunko varmaan auttoi konsulttiuransa aivan alussa olevia toimijoita, mutta kyllä ne kokeneemmille toteuttajille olivat turha ja ylimääräinen riesa.

### Lappi erottuu

Olen urani aikana toteuttanut kaikissa piireissä erilaisia koulutusohjelmia, tosin myöhemmin vain Oulun ja Lapin alueilla. Olen toiminut kouluttajana ja konsulttina myös muiden organisaatioiden yhteydessä, myös kansainvälisissä tilanteissa. Kaikkien aikojen erottuvin on mielestäni Lapin alue, jossa koulutusohjelmien suunnitteluun, kasaamiseen ja toteutukseen käytettiin sellainen määrä energiaa, että ne lähtivät hyvin liikkeelle ja myös toteutuivat hyvin.

### Ohjelmat maksullisiksi ja prosessit pitkäkestoisiksi

Yleisesti ottaen sanoisin, että erilaisia lyhytkestoisia yrittäjille suunnattuja iskuja on liian paljon. Tarvitaan pitkäjänteistä sitoutumista kehittämiseen ja tasoltaan sellaisia ohjelmia, että yrittäjät ovat valmiita niihin. Myös ohjelmien maksuttomuus pitäisi poistaa. Mitä korkeammat kustannukset, sitä varmemmin osanottajat sitoutuvat niihin. Ohjelmien täytyy tietysti myös täyttää ne taso-odotukset, joita niihin kohdistuu.

Oman, jo suhteellisen pitkään kestäneen, urani aikana olen huomannut, että todellisia muutoksia saadaan aikaan vain pitkän prosessin kuluessa. Teknisiin suorituksiin (kuten ViestinVaihto) riittää lyhyempikin aika, mutta yritystoiminnan kehittämisessä HAKA-ohjelmien edustama aikaperiodi on oikeastaan minimi. Kun ohjelmat ovat nyt muuttuneet, niin olen osaltani siirtynyt suoriin yritysten kehittämisiin vuosia kestävä hallitustyöskentelyn kautta, jossa huomaan muutoksia pystyttävän saamaan aikaan.”



## Oili Myllykangas Myllykangas-Hamari Oy Lumijoki

Palvelut:  
ProStart, Pk-LTS, Kunto

”Olen valmistunut kauppatieteiden maisteriksi Jyväskylän yliopistosta ja toiminut 25 vuotta liikkeenjohdon konsulttina. Olen tuottanut ELY-keskusten asiantuntijapalveluja vuodesta 1994 alkaen.

Olen itse asunut Lapissa 16 vuotta ja siksi kaikki kairat ovat tuttuja – nyt asun synnyinseudullani Oulun suunnalla. Työskentelen eri puolilla Suomea, pääasiassa Pohjois-Pohjanmaalla, Kainuussa ja Lapissa. Teen työtäni myös englannin kielellä ja Lapissakin on ollut vuosien varrella useita hankkeita, joissa työkielenä on ollut englanti.”

## “Satasella miljoonien liikevaihtoon”

” ProStartissa eli yritysideoarviointi- ja kehittämissuunnitelmissa yritysideo omaava henkilö sai heti alussa kehitettyä asiantuntijan ohjauksessa liikeideoansa ja strategiaa, jolla liikeidea lähdettiin toteuttamaan. Se oli loistava tuote.

Asiakkaalla oli oikeus saada myös rehellinen arvio siitä, jos hanketta ei kannattanut lähteä viemään eteenpäin, mikä saattoi olla yrittäjäkandidaatin

kannalta todella arvokas tieto. Parhaimmillaan ProStart-ohjelma auttoi yrittäjäkandidaattia ohittamaan monta sudenkuoppaa, jolloin yritys pääsi nopeammin kannattavan kasvun uralle.

Valtakunnallisen yrittäjäpalkinnon sai tänä vuonna (2014) oululainen Tutoris Oy ja sen yrittäjä Laura Juvala, joka on lähtenyt kohti yrittäjyyttä 11 vuotta sitten toteuttamani ProStart-ohjelman avulla.

Yritykselle laadittiin aikoinaan myös ensimmäinen liiketoimintasuunnitelma Pk-LTS -ohjelman ja siihen liittyvien lisäpäivien avulla. Tuolloin luotu strateginen perusta ja liiketoimintalogiikka on edelleen yrityksessä toiminnassa.

Konsultin ja yrityksen välinen yhteistyö jatkuu edelleen tiiviinä. ProStart-ohjelma oli todella merkityksellinen yrittäjälle, jolla ei ollut lainkaan aikaisempaa yrityskokemusta eikä

koulutusta, mutta jolla oli idea lähteä tekemään omaan substanssiosaami-  
seensa eli puheterapiaan perustuvaa  
yritystoimintaa. Yrityksen kuluvan  
tilikauden budjetoitu liikevaihto on  
13 miljoonaa euroa ja työntekijöitä  
on 160 useilla kuntoutuksen eri osa-  
alueilla. Kun ajattelee, että ProStart-  
ohjelman hinta oli asiakkaalle alle  
100 euroa ja yhteiskunnallekin vain  
noin 1 000 euroa, niin noiden eurojen  
vaikuttavuutta voitaneen pitää erin-  
omaisena.

Olen tehnyt Lapissa töitä todella  
monenlaisten ja monen kokoisten  
yritysten kanssa, joiden toimialat ovat  
vaihdelleet porotiloista bioteknologi-  
aan ja kaikkeen siltä väliltä. Kaikissa  
yrityksissä on ollut kuitenkin yhteistä  
se, että homman pitää olla kannatta-  
vaa – ainakin jossakin vaiheessa – ja  
yrittäjän rooli kaikissa on ratkaise-  
van tärkeä. Olen aina ajatellut, että  
yrityksen kehittämistyö on aina yhtä  
tärkeää, olipa yrityksen kokoluokka  
mikä hyvänsä.

On ollut etu asiakkaalle, että minulla  
on ollut laajasti kokemusta eri toimi-  
aloilta, jolloin olen pystynyt tuomaan  
liiketoimintaan uutta näkökulmaa ja  
uusia sovelluksia eri suunnasta. Siitä  
rakentuu yleensä kilpailuetua, kun pys-  
tytään tekemään asioita uudella tavalla,  
paremmin ja tehokkaammin.

Oma tapani tehdä asiantuntijapalveluita  
tähtää aina siihen, että yrittäjän oma  
osaaminen karttuu ja konsultti tekee  
sitä kautta itsensä tarpeettomaksi –  
lisäpäivien puitteissa se käykin usein  
kätevästi. Oma lukunsa ovat sitten  
yritykset, jotka ovat kasvaneet niin  
isoiksi, että yhteistyö yrittäjän kanssa  
on saattanut jatkua jopa parikymmen-  
tä vuotta, jolloin yritys tilaa palveluja  
suoraan konsultilta.

Tällaisen, yleensä yli kymmenen  
työntekijää työllistävän yrityksen  
yrittäjän oma liiketoimintaosaaminen  
on jo niin kehittynyttä, että hän haluaa  
käyttää asiantuntijaa oman ajattelunsa  
peilaukseen, ideoiden testaamiseen ja  
usein ennen kaikkea talouden koko-  
naistilanteen tarkistamiseen ja suunnit-  
teluun muutosvaiheissa.

## Maakuntien välillä pieniä eroja

Olen havainnut pieniä eroavaisuuksia  
Lapin, Oulun ja Kainuun alueiden kou-  
lutusten ja konsultointien toteutuksissa.  
Ne liittyvät aluerakenteen ja -talouden  
eroihin. Oulun seudulla asiakasyrityk-  
set ovat hieman erilaisia kuin Muonion  
kairoissa.

Olen niin pitkään tehnyt työtäni  
yrityksissä ja yrittäjien kanssa näissä  
maakunnissa, että tunnistan jo maakun-  
tien sisälläkin ihmistyyppien ja tyylien  
erilaisuudet ilmansuuntien mukaan.  
Mutta niistä tarkemmin vasta muistel-  
missa. Lempimaakuntani on kuitenkin  
Suomen suurin maakunta.

## Yrittäjyysuhanke auttoi kasvun auralle

Lapin yrittäjyys Hankkeella on varmasti  
pystytty keskeisen tavoitteen mukaises-  
ti parantamaan pk-yritysten liiketoi-  
mintaosaamista tuotteistettujen asian-  
tuntijapalveluiden sekä pitkäkestoisten  
koulutus- ja kehittämishojelmien  
avulla. Useissa yrityksissä koulutus ja  
asiantuntijapalvelut ovat täydentäneet  
toisiaan siten, että yrittäjän osaamisessa  
on tapahtunut suoranaista harppaus ja  
samalla yritys on päässyt kannattavan  
kasvun uralle.

## Analyysin kautta yrittäjälle annetaan uusia näkemysnäkökulmia

Tuotteistetut asiantuntijapalvelut  
antoivat määrämuotoisuudestaan huo-  
limatta mahdollisuuden aina joustaa  
asiakasyrityksen tai asiakkaan tilan-  
teen mukaan. Usein yrittäjällä on oma  
näkemys yrityksensä tilasta ja asiantun-  
tijan näkemys analyysin pohjalta onkin  
aivan toinen.

Lukuisia kertoja olen ollut tällaises-  
ta lähtökohdasta laittamassa liikkeelle  
isoa muutos- ja kehitysprosessia, josta  
yrittäjä on sittemmin innostunut itse  
aivan valtavasti ja pystynyt näkemään  
oman yrityksensä tulevaisuuden aivan  
uudessa valossa.

Asiantuntijapalveluilla lisäpäivi-  
neen on pystytty rakentamaan riittävän  
pitkiä prosesseja, joissa on saatu käyn-  
nistettyä uusia asioita ja pystytty myös  
tarkistuspisteissä arvioimaan uudistus-  
ten toimivuus.

## Pitkistä välimatkoista huolimatta palveluiden saatavuus hyvä

Minulla on näkemys, että palveluiden  
saatavuus on ollut Lapissa varsin hyvä.  
Sähköinen asiointi ja palvelun riipeys,  
asiantuntemus ja ystävällisyys ELY:ssä  
ovat myös saaneet paljon kiitosta asiak-  
kailta, ja olen sitä viestiä pyrkinyt  
myös ELY:n virkamiehille välittämään.

Usein asiakkaalta on myös tullut palau-  
tetta, että on loistavaa saada asiantun-  
tija omaan yritykseen paikan päälle ja  
vielä kohtuullisen nopealla aikataululla.  
Palvelua tuottavan konsultin näkökul-  
masta Lapin valtavat etäisyydet saavat  
logistiset haasteet korostumaan, eli jos  
yhteen suuntaan kilometrejä kertyy  
540 ja keli on normaalin karmea, on  
suunniteltava ja laskettava keskinope-  
udet tarkkaan. Ja koska tunnen Lapin  
kairat kuin omat taskuni, olen yleensä  
onnistunut olemaan paikalla minuutil-  
leen palaverin alkaessa – usein omaksi-  
kin hämmästykseksesi.

Kollegat etelässä haluavat aina kuulla  
”matkakertomuksiani”, eli montako po-  
roa tai riekkoa on tänä talvena osunut  
auton pelteihin ja paljonko pahimmat  
pakkaslukemat ovat olleet auton mit-  
tarissa. Kovin luku on Vuotsosta viime  
talven marraskuulta: mittarissa oli  
-42 astetta, kun olin matkalla Saari-  
selälle asiakkaani luokse.

Perillä kelkkahaalareihin pukeutu-  
neet brittituristit ottivat onnellisina sel-  
fieitä pakkasmittarin kanssa. Loistavas-  
ti on Lappi onnistunut tuotteistamaan  
luonnon ääriolosuhteet ja siinä olemme  
me yrittäjyys Hankkeen osapuolet kaikki  
olleet tekemässä oman osamme.”



## Nina Lappalainen, Proinno Design Oy Sodankylä, Rovaniemi

**Palvelut: DesignStart, Paremmasta palvelusta kilpailuetua, Liiketoimintaosaamisen kehittämisen palvelukokonaisuus/Myynti, markkinointi, viestintä, Liiketoimintaosaamisen kehittämisen palvelukokonaisuus/Tuotteistaminen ja palvelukehitys**

”Proinno Design Oy on 21 toimintavuoden aikana kehittynyt kasvuhakuisesta useamman työntekijän markkinointi- ja muotoilutoimistosta erikoistumisvaiheen myötä verkostoissa toimivaksi palveluliiketoiminnan kehittämisen asiantuntijayritykseksi. Kehittämisen kohteina ovat muun muassa asiakaskokemus, liiketoimintaosaamisen kehittäminen, konseptit, tuotteet ja palvelut, markkinointi, strategia- ja brändityö. Tarjoamme kokonaisvaltaista ihmistä, palveluja ja toimintaa kehittävää konsultointi-, sparraus- ja valmennuspalvelua.

Autamme muun muassa tunnistamaan kehittämiskohteita, analysoimaan nykytilannetta, kirkastamaan strategiaa ja tunnistamaan uusia kasvun mahdollisuuksia. Toiminnan uudelleen suuntaamisessa autamme luomaan uusia liiketoiminta- ja palvelukonsepteja, arvioimaan nykyisiä palveluja ja erilaistamaan asiakaskokemusta sekä johtamaan kehittämistoimia suunnitelmallisesti. Tavoitteena on kehittää organisaation toiminnan tuottavuutta, asiakaskokemusta, kilpailukykyä ja työn mielekkyyttä.

Toimimme valtakunnallisesti. Toimipisteet sijaitsevat Sodankylässä ja Rovaniemellä. Meillä on pitkä ja vankka kokemus yhteistyöstä eri toimialojen ja erikokoisten mikro- ja pk-yrityksien, konsernien, monikansallisten ja julkishallinnon organisaatioiden kanssa toimimisesta erilaisissa kehittämishankkeissa.

Työssäni on etua vahvasta yrittäjyyden ja elinkeinon kehittämisen taustasta, joka on kehittynyt vuosien yhteistyöstä mikro- ja pk-yrityksien kanssa sekä toimiessani aktiivisesti erilaisissa elinkeinon kehittämistyöryhmissä ja yrittäjäjärjestöjen hallituksissa (olen ollut muun muassa Sodankylän Yrittäjien puheenjohtajana neljä vuotta).

Luovuin luottamustehtävistä aloitettuani työn ohessa johtamisen ja soveltavan psykologian opinnot Lapin Yliopistossa. Vaikka liikkuvan ajattelutyön, perheen, etäisyyksien ja opintojen yhdistäminen ei aina ole yksinkertaista, se on sen arvoista.”

## ”Yrittäjien liiketoimintalähtöistä työnohjausta olisi ilo olla kehittämässä”

”Lähes poikkeuksetta käytännönläheisiin koulutuksiin, klinikkasparrauksiin ja konsultointeihin oltiin erittäin tyytyväisiä. Erityisesti työpajatyypiset koulutukset koettiin hyvinä oppimiskokemuksina, väljänä verkostojen ja yhteistyön

rakentamiseksi. Yhteiskehittäminen, erilaiset osallistavat ja ketterän kehittämisen menetelmät, uudet ideat ja näkökulmat motivoivat ja laajensivat osallistujien näkökulmia. Asiakkaat saivat käytännönläheisiä työkaluja sovellettavaksi omaan työhönsä.

Yleisiä esteitä kehittämiselle olivat resurssipula, puutteet liiketoimintaosaamisessa, johtamistaidoissa, jaksamisessa sekä henkilökohtaisen ohjauksen puute. Yksi kehittämisen keino on liiketoimintalähtöinen yrit-



täjien työnohjaus. Sellaista toimintamallia olisi hienoa olla mukana kehittämässä.

Ne yritykset, jotka osallistuivat koko prosessiin: info- ja koulutustilaisuuksiin, klinikoihin ja yritysکوhtaisiin konsultointeihin sekä sitoutuivat niitä seuraaviin tuoteistettuihin kehittämisohjelmiin ja lähtivät rohkeasti kokonaisvaltaisemman muutoksen tielle, ovat hyötäneet ja saavuttaneet eniten. He ovat parantaneet tuottavuutta ja kilpailukykyään tehtyjen kehittämis-toimien avulla. He myös omaksuivat jatkuvan kehittämisen toimintatavan tärkeyden ja ehkä herättivät myös työnimurun kipinän uudelleen.

Tuottavuutta ja vaikuttavuutta saavutettiin jo pidempään toimineiden, ehkä jo hiukan vanhoihin toimintatapoihin jämähtäneiden yritysten kanssa, jotka rohkeasti lähtivät uudistamaan liiketoimintaansa suunnitelmalliseen ja asiakas-keskeisempään suuntaan Paremmasta palvelusta kilpailuetua -ohjelman avulla. Osassa palvelumuotoiluohjelmista osallistettiin henkilöstö mukaan kehittämiseen. Ohjelman kesto ja toteutusaika jäivät harmillisesti liian lyhyiksi.

Mielenpainuvinta oli osallistujien osaa-misen, motivaation ja rohkeuden kehityminen, pinttyneemmänkin osallistujan muutosvistarinnan väistyminen muutoksen tieltä, laajan luottamuksen saaminen sekä useat yhteistyön myötä syntyneet ystävyy- ja kumppanuussuhteet.

## Seudulliset erot suuria

Seudullisia eroja koulutuksien markkinoinnissa ja aktivoinnissa oli jonkin verran. Myös yrittäjäjärjestöt olisivat voineet aktiivisemmin tiedottaa kehittämisohjelmista. Lehti-ilmoitteleluun varatut varat olisin kanavoinut monipuolisemmin ja tehokkaammin tunnettuuden saavuttamiseksi. Selkeä poikkeus oli Pohjois-Lappi, jossa yritysneuvoja Henna Kontsas aktivoi yrittäjiä, tiedotti palveluista sekä neuvoi ja ohjasi yrittäjiä tarpeiden tunnistamisessa. Hienoa oli myös se, että kävimme hänen kanssaan kehittämisen

palaverin jokaisen tilaisuuden jälkeen. Konsulttina oli hienoa kehittää työtä yhdessä oppimalla.

Ylitornio poikkesi positiivisesti muista alueista siten, että siellä myös kunnan elinkeinojen kehittämisestä vastaavat henkilöt osallistuivat tilaisuuksiin yhdessä yrittäjien kanssa. Toimintatapa vaikuttaa myönteisesti yrittäjämynönteisen ilmapiiriin ja kunnan imagon kehittämiseen. Siellä oltiin aidosti kiinnostuneita yrittäjien haasteista ja kehittämistarpeista sekä myös sovittiin saman tien joistain jatkotoimenpiteistä.

## Työtä jäi tekemättä

On selvää, että tarvitaan tämääntyyppistä kokonaispalvelua, jossa on lyhytkestoista koulutusta, sparrausta ja yritysکوhtaista konsultointia sekä kilpailukyvyyn kehittämiseen tarkoitettuja kehittämisohjelmia järkevänä kehittämispolkuna. Yritysکوhtaisen konsultoinnin päätyttyä kesken hankkeen jäi joissakin yrityksissä varsinainen kehittämisprojekti tekemättä. Työ jäi kesken vaiheessa, jossa yritysکوhtainen konsultointi olisi ollut tarpeen.

Yhteistyö on toiminut loistavasti. Yrittäjyyshankkeessa on ollut erinomaisia kehittämispolkua tukevia, käytännönläheisiä ja hyödyllisiä tuotteita sekä palvelulle omistautuneita työntekijöitä. Konsultti on tarvittaessa saanut kiitettävästi ohjausta. Ainoa mieleen tuleva kehitettävä asia on ollut joidenkin toimintaperiaatteiden muuttuminen kesken hankkeen. No, ehkä myös järjetön dokumentoinnin määrä.

## Jatkuvuus tärkeää

Lyhytkestoiset eri kehittämisen osa-alueet käsittävä palvelukokonaisuus olisi tarpeellinen jatkuvana palveluna, joka toimii ponnahduslautana laajemmille kehittämisohjelmille ja kasvu-uralle.

Mikro- ja pk-yritykset ovat usein yksin liiketoimintaan, jaksamiseen ja johtamishaasteisiin liittyvissä asioissa. Näissä asioissa onnistumiset tai epäonnistumiset liittyvät oleellisesti toisiinsa

yrityksen koosta riippumatta. Kaivataan helposti saatavaa ja pitkäkestoista sparrausta. Kuka tai mikä on palvelun rahoittaja; yritys itse vai muu taho, siihen en ota tässä kantaa. Palvelun avulla voidaan luoda kasvun mahdollisuuksia ja tukea oikeissa vaiheissa yli kasvunpaikkojen.

Koulutustilaisuudet, joihin osallistuttiin useilta eri paikkakunnilta, osoittautuivat parhaaksi toimintamalliksi. Työpajojen tulokset olivat sisältö- ja idearikkaampia sekä synnyttivät selkeästi innovatiivisempia ratkaisuvaihtoehtoja ja yhteistyökumppanuuksia yli aluerajojen. Yksinomaan paikallisesti tuotetut innovointiin tähtäävät työpajat jäivät tuloksiltaan laihemmiksi.

Käytännönläheinen klinikkasparraus oli tärkeä palvelu. Lyhyessä ajassa voitiin käsitellä sillä hetkellä askarruttavia asioita, joilla saattoi olla suurikin merkitys osallistujan työn hallintaan. Maksuttomuus saattoi toisaalta vaikuttaa joidenkin sitoutumisen asteeseen, toisaalta olla jo pidempään toimineille yrityksille esteenä osallistumiselle.

Kilpailukyvyyn parantamiseksi tarvitaan asiakaskokemuksen ja palvelujen kehittämishoelmia. Paremmasta palvelusta kilpailuetua -ohjelman olisin toivonut jatkuvan pidempään.

## Verkkopalvelujen lisäksi tarvitaan ihmistä

Palvelujen markkinoinnissa on tärkeää näkyä aktiivisesti eri kanavissa ja suunnitella verkkopalvelut käyttäjälähtöisesti. Palvelujen kehittämiseen tulisi valjastaa varsinaiset käyttäjät jo alkuvaiheessa. Verkkopalvelut eivät kuitenkaan aina korvaa aitoa ihmistä.

Yritysneuvonnan palvelujen saatavuus, ajantasaisuus, tasapuolisuus ja laatu huolehdittavat. Useilla alueilla järjestelyt ovat puutteellisia. Kaupunkialueilla saatavuus on ihan eri tasolla kuin maakunnissa. Yrittäjät eivät tiedä, minkä tahon puoleen heidän tulisi kääntyä saadakseen palvelua. Yrittäjyyden, erilaisten toimintaympäristöjen, ennakoinnin ja liiketoiminnan kokonaisvaltainen ymmärrys ovat tärkeitä asioita palvelujen tuottamisessa.”



Kirsi Mikkola rentoutuu vapaa-aikanaan hevosurheilun parissa. Kuvassa Mikkolan kanssa yksi hänen kolmesta hevosestaan, tamma Gammon R.

## Kirsi Mikkola Sähköinen liiketoiminta Suomi Rovaniemi

### Palvelut:

eAskel,

Liiketoimintaosaamisen kehittämisen palvelukokonaisuus/Tietotekniikan hyödyntäminen liiketoiminnassa

”Olen alun perin kotoisin Kuopiosta ja koulutukseltani tietojenkäsittelyn tradenomi ja opettaja. 2000-luvulla muutin Rovaniemelle siitä syystä, että mieheni on kotoisin Ivalosta. Rovaniemi oli siis kompromissi Ivalon ja Kuopion välillä.

Toimin ensin Lapin ammattikorkeakoulussa verkkoliiketoiminnan opettajana, josta työstä siirryin Lapin Markkinoinnin ICT-päälliköksi. Siellä 5 vuotta työskenneltyäni totesin, että olen antanut heille sen, minkä pystyn antamaan. Päätin perustaa oman yrityksen, joka keskittyy sähköisen liiketoiminnan kehittämiseen.”

## ”Tärkeintä on saada aikaiseksi konkreettisia asioita”

” Yrityksemme on siinä mielessä erikoinen, että vastaavalaista osaamista ei juuri löydy muualta Suomesta. Pääsegmenttimme ovat matkailu ja elämystuotanto. Niihin kun yhdistetään pedagogiset taidot ja sähköisen liiketoiminnan hallitseminen, on kilpailijoiksi luokiteltavia yrityksiä tullut vastaan tosi vähän.

Toki liikkeellä on paljon ”kalsarikonsultteja”, jotka saattavat hallita jonkin kiilan kokonaisuudesta, mutta joilla ei ole välttämättä kokonaisvaltaista käsitystä yrittämisen arjesta ja siitä, miten tekniikka ja sähköinen liiketoiminta yritykseen tuodaan. Tässä on varmaan syytä siihen, miksi meistä on pidetty.

On ollut aivan mahtavaa lukea palautteista yritysten tekemistä oivalluksista. On tärkeää sekä yrittäjien että minun kannaltani, että konsultoinnista syntyy konkreettisia asioita, toisin kuin että lopputuloksena olisi esimerkiksi pelkkä paperi, jonka sisältöä yrittäjän pitäisi alkaa toteuttaa kaiken kiireensä keskellä.

Koulutusten innostamina yritykset ovat tehneet toimivia verkkokauppapaikkoja, joiden hyödyistä on olemassa selviä tuloksia.

Itselleni on ollut tärkeää myös erityyppisten yrittäjien kohtaaminen. Erilaiset yritys ympäristöt ovat osaltaan kehittäneet omaa ammattitaitoani.

### Lappilaiset yrittäjät ovat kuin veljeskunta

Tullessaan koulutukseen lappilaiset yrittäjät ovat vähän niin kuin veljeskunta, vaikka olisivat samalla alalla ja siis yritysmaailmassa kilpailijoita keskenään. Muualla Suomessa tilanne on paikoitellen toinen – siellä oman yrityksen asioita avataan hyvin varovaisesti, koska naapurin pelätään vievän asiakkaat.

Mielestäni meillä Lapissa verkostoituminen tapahtuu luonnollisesti ihan arkipäivän keskustelujen kautta. Tästä on apua koulutustilanteessakin, koska näin, asioiden ollessa avoimia, koulutettavat voivat vertaisoppia toisiltaan. Monet ovatkin sanoneet, että koulutus on ollut kehittävää, koska he ovat kuulleet niin paljon muiden yrittäjien tavoista toimia tietyissä tilanteissa.

Lappilaiset yrittäjät ovat tietotekniikan ja sähköisen liiketoiminnan osaamisessa melko samalla lähtöviivalla keskenään. Perustietämys on aika heikkoa, mikä johtuu usein siitä, että liiketoiminnallisia asioita on ohjannut liikaa yrityksen IT-henkilö tai jokin muu taho kuin yrityksen johto tai markkinahenkilökunta, joiden käsissä näiden prosessien lähtökohtien tulisi olla.

Yleisesti voidaan sanoa, että Lapissa ei ole vielä hirveästi osaamista, mutta asenne on kohdallaan. Halutaan hankkia tietoa siitä, miten yritys saadaan kilpailukykyiseksi esimerkiksi verkko-kaupan kanavia avaamalla.

Kaikki tapaamani lappilaiset yrittäjät ovat tajunneet, että kilpailukykyisenä pysyminen vaatii sekä sisäistä että ulkoista liiketoimintojen sähköistämistä. Kaikki ovat olleet myös innokkaita ottamaan tietoa vastaan – palautteiden pääviestinä on ollut, että ”tätä pitää saada lisää”.



Minna Storm  
Ecca Nordic Oy  
Turku

Palvelut:

Globaali

Pk-LTS

ELY/TEM: yritysten kehittämispalvelut, konsultointipalvelut

Pohjoismaiden vientiverkostot vuodesta 2007 lähtien

Koulutus ja valmennus

Hallitusammattilainen

”Olen kotoisin Pohjois-Suomesta ja koulukseltani kauppatieteiden lisensiaatti (International Business).

Yrittäjä, viennin ja kansainvälisen liiketoiminnan ammattilainen. Kaksikielinen ja perheellinen. Yritykseni on nimeltään ECCA Nordic Ab.”

## ”Erilaisilla osaamisilla yhteiseen kasvuun”

” Mielestäni asiantuntijapalveluissa onnistumisen ytimeen päästään, kun ELY-keskuksen, yrityksen ja asiantuntijapalvelun tuottajan välillä vallitsee hyvä ja sparraava yhteistyö. Kaikkien koulutuksessa tai asiantuntijapalvelun toteuttamisessa mukanaolevien kannattaa lähteä yhteiseen työhön aidosti, läsnä olevana ja avoimena.

Itse uskon erilaisten osaamisten ja ammattitaidon voimaan. Nostan ylpeänä hattua torniolaiselle yritykselle, jossa sukupolvenvaihdon jälkeen uudet ja vanhat osaajat nauttivat yhteiseen kasvuun tähtäämisestä: Globaali-asiantuntijapalvelujen tuottaminen tälle yritykselle oli hyvä kokemus.

Jo ennen palvelun hakua tai tuottamista on tärkeää yritykselle, mutta myös ELY:lle, kirkastaa yhdessä yrityksen keskeiset kehitystarpeet määrättyllä aikajänteellä. Silloin kannattaa ensimmäiseksi selvittää, mikä on yrityksen todellista, kilpailukykyistä ydinosaamista, jonka ympärillä olevaa liiketoimintaa sekä voimavaroja voitaisiin vahvistaa tai kehittää asiantuntijapalvelujen avulla.

Voi olla, että arki, tahto ja tavoitteet lentävät siivillä, kun taas yrityksen voimavarat etenevät omaa tahtiansa. Asiantuntijapalvelu tarjoaa mahdollisuuden yrityksen liiketoiminnan sekä osaamis pääoman arviointiin ja vahvistamiseen.

Niin sanotun raporttivaiheen positiiviseen sivuvirtaan kuuluu joskus jopa yrityksen itsestäänselvyyksien kirjaaminen tai tiedostaminen vahvuuksiksi. Positiiviseen sivuvirtaan voi kuulua myös määrätietoinen toiminnan uusjako suuriin ja pienempiin osakonnaisuuksiin tai rohkeus lähteä uuteen vaiheeseen, kun tarjolla on ammattitai-  
toista tukea.

Aiemmin esimerkiksi Globaali-asiantuntijapalveluissa käytössä olleet lisäpäivät mahdollistivat ensimmäisen vaiheen, raporttivaiheen, konkretisoinnista ja ensimmäisten yhteisten operatiivisten askelten ottamista hyvin käytännönläheisesti ja aina tarvelähtöisesti. Tämä mahdollisuus jatkuu uusien yritysten kehittämissä palveluiden myötä entistä paremmin

### Erilaisuus on kiinnostavaa

Jokaisen ELY-alueen yritykset ovat erilaisia. Asiantuntijalle tämä on yksi työn mielenkiintoisista puolista. Erilaisuus näkyy myös konsultointitarpeissa ja -valinnoissa. On kiinnostavaa saada tutustua eri teollisuuden sektorin yrityksiin, niin isoihin kuin pienempiin. Työni bonus on päästä tutustumaan eri alueiden toiminnallisiin eroihin, alueellisiin elyläisiin, muihin alueen yritysten liiketoiminnan kehittämisen kanssa tekemisissä oleviin toimijoihin sekä kutakin seutukuntaa leimaaviin erityispiirteisiin.

### Lappi on hyvä malli muulle Suomelle

Lappi on mielestäni Suomen veturi ja hyvä malli. Teen työtä Lapin yritysten kasvun, uudistumisen ja kansainvälistymisen vahvistamiseksi. Esimerkiksi Meri-Lapissa uskon vahvasti Teollisuuden sivuvirta -hankkeeseen. Se luo menestyksen mahdollisuuksia yrityksille, tukiorganisaatioille, seutukunnille sekä näiden kaikkien yhteistyölle.

Toiminta tapahtuu yhdessä ja koosta riippumatta, mutta osaamiseen, erilaisuuksiin ja verkostoihin perustuen. Toinen esimerkki: uskon, että Northern Lights Corridor on esimerkki kasvuruiskeesta, joka kannattaa hyödyntää.

### Palvelut osaksi yrityksen kasvupolkua

Asiantuntijapalveluiden hyödyllisyys on kiinni siis yrityksen nykytilan ja tarpeiden todentamisesta sekä konkreettista. Palvelut ovat oikeita, kun palveluiden sisällöt, odotukset ja tulemat kohtaavat: jotakin tehdään yrityksessä palvelun tuottamisen aikana ja sen jälkeen paremmin ja pysyvästi.

Yritysten kannattaa hyödyntää kaikkia mahdollisia palveluja silloin, kun palvelut vastaavat yrityksen todellisiin tarpeisiin, niitä tarjotaan oikeaan aikaan ja ne ovat yrityksen voimavaroihin suhteutettuja. Korostan, että asiantuntijapalvelut on hyvä rakentaa osaksi pitkäjänteistä kasvupolkua, jossa palvelut, tekijät ja tukijat loksatelevat paikoilleen määrätietoisesti, eivät toisistaan riippumattomina palasina.

Yrityspalveluiden saatavuudessakin Lappi on mielestäni Suomen veturi ja hyvä malli. Isompien kaupunkien rinnalla on kuitenkin tärkeää nähdä myös pienten kuntien tai seutujen kehitys. Sen näkee parhaiten paikallisesti, läheltä ja ruohonjuurityön kautta. Miten muuten turvataan tuen, tukijoiden sekä asiantuntijapalveluiden saatavuus niille, jotka sitä oikeassa paikassa tarvitsevat oikeaan aikaan?

Yritys, sen kasvu ja menestys ovat aina kaiken ydin ja lähtökohta. Tuki on tarpeellista, mutta se ei voi olla ainoa keino tai motiivi kasvulle.”



Timo Tolvanen  
e-Devel Ky  
Tornio

Palvelut:  
eAskel

”Minulla on ylempi korkeakoulututkinto (MBA) kansainvälisestä liiketoiminnasta sekä alempi korkeakoulututkinto tietojenkäsittelystä (tradenomi). Olen kotoisin Pellosta, ja paluumuuton jälkeen olemme perheemme kanssa asuneet Torniossa. Veri kun veti takaisin Lappiin.

Ennen konsultiksi ryhtymistä minulle on kertynyt työkokemusta teollisuudesta, koulutustoimialalta sekä yrityskehittämisestä. Näkisin, että konsultin työssä onnistumista edesauttaa riittävä laaja-alaisuus yhdistettynä siihen asiaosaamiseen mihin varsinainen konsultointityö kohdistuu. eAskel- hankkeiden lisäksi olen toteuttanut asiantuntijapalvelua vapailla markkinoilla, markkina-alueena on ollut koko Suomi. Myös palvelujen vientitoimintaa olen harjoittanut ja saanut toimeksiantoja lähinnä Belgiasta ja Iso-Britanniasta.”

## ”Koulutuksissa on ollut tekemisen meininki”

” eAskel-palvelun tilanneita yrityksiä yhdistää kehityshaluus. Palvelun toteuttamisessa ei ole käytännössä esiintynyt mitään ongelmia, vaan olen saanut työskennellä motivoituneiden ihmisten kanssa. Ihmiset ovat olleet paikalla sovittuna aikoina ja toteutuksissa on ollut mielestäni tekemisen meininki. Seutukunnallisesti katsottuna erot yritysten välillä ovat tässä mielessä vähäiset.

Olen pyrkinyt perehtymään asiakkaan tarpeeseen ja ongelmanratkaisuun aina siinä määrin huolellisesti, että hankkeeseen resursoitu työmäärä ei ole tahtonut riittää, vaan työtä on jatkettu niin sanotusti omalla ajalla. Asiakkaan kannalta asia ei ole tietystikään ongelma, koska toimeksiantojen kesto on tilauksessa etukäteen määritelty. Monipuolinen analysointi ja ongelman ratkaisun pohtiminen kuuluu mielestäni työn luonteeseen, sillä kahta samanlaista asiakasta ei ole, kuten ei ratkaisuaakaan.

### Koulutusta tarvitaan muuttuvassa toimintaympäristössä

Lapin yrittäjyysuhanke on ollut erittäin tarpeellinen ja hyödyllinen hanke yritysten kasvun ja kehittämisen kannalta. Täsmäpalveluilla saadaan osaamisen kustannustehokas lisäys sinne missä tarvitaan, sekä tehdään sysäys investointeihin ja työllisyyteen.

Koulutuksen ja osaamisen tarve yrityksissä on muuttuvassa toimintaympäristössä arkitodellisuutta. Tästä syystä toimintaa kannattaa kehittää ja jatkaa eri tavoin.

### Jälkihoitoa tarvitaan lisää

Pääsääntöisesti toteuttamani eAskel-hankkeet ovat jatkuneet investointihankkeina. Jälkihoidon merkitystä voisi kuitenkin entisestään painottaa. Konsultoinnin lopputuloksena syntyvä kehittämissuunnitelma pitäisi muuttaa kehittämissuunnitelmaksi, jotta voidaan varmistaa suunnitelmien siirtyminen toteutukseen.

Joissakin tapauksissa olisi ollut tavattoman hyödyllistä, että yritys olisi saanut jossain muodossa tukea kehittämissuunnitelman yksityiskohtaiseen laatimiseen heti eAskel-hankkeen toteuttamisen jatkoksi.

### Asiantuntijapalvelut tuottavat usein säästöä

Koska asiantuntijapalvelu on kohdistunut automaattiseen tietojenkäsittelyyn (ATK) liittyviin liikkeenjohdollisiin tulokulmiin, asiakkaille on ollut varmastikin haasteellista ymmärtää ja oppia kaikki näkökulmat, vaikka viestinnässä on tietoisesti pyritty esittämään asiat mahdollisimman ymmärrettävästi ja selkokielisesti. Kun liiketoiminnan eri näkökulmat (markkinointiprosessi, myyntiprosessi, tuotantoprosessi, henkilöstöön liittyvät prosessit, taloudelliset prosessit jne.) yhdistetään tietotekniikkanäkökulmiin, kokonaisuudesta tulee useinkin varsin haastava.

Asiantuntijapalvelujen käyttö tuottaa useinkin halvemmalla paremman lopputuloksen. Esimerkiksi kahdessa eAskel-hankkeen lähtötilanteessa yritys oli hankkinut omin neuvoin toiminnan ohjausjärjestelmän ilman ulkopuolista asiantuntemusta. Näiden kahden tapauksen yhdistävä tekijä oli investoinnin alaskirjaus, koska kallis tietojärjestelmä ei tuottanut tavoitteen mukaista lopputulosta.

### Yritysten tarpeet ovat yksilöllisiä

Käsitykseni mukaan palvelut ovat tasapuolisesti saatavilla eri puolilla Lappia.

Uskoisin, että palveluita käytetään eniten siellä, missä alueellinen kunallinen yrityspalvelu on parhaiten perehtynyt palveluihin ja niistä saataviin hyötyihin. Tämä on tärkeä näkökulma, sillä yritysten tarpeet ovat hyvinkin yksilöllisiä, ja yleistason tieto ei välttämättä riitä ratkaisemaan ongelmia.

Avainasemassa on eri toimijoiden yhteistyö, missä yleensä hyvin onnistutaankin. Yritysten ei kannata jäädä yksin kehittämisen haasteissa, vaan ottaa rohkeasti yhteyttä yrityspalveluita tarjoaviin tahoihin. ELY-keskusten kautta useimpiin tarpeisiin löytyy räätälöity ja uskaltaisin väittää, että vieläpä kustannustehokas ratkaisu.”



**Mikko Hannula**  
**Cimson Koulutuspalvelut Oy**  
**Lahti**

**Palvelut:**  
**Yrittäjävalmennus verkossa**

”Olen koulukseltani kauppatieteiden maisteri ja toiminut yrityskoulutusosalalla vuodesta 2003 lähtien. Vuodesta 2004 alkaen olen työskennellyt hallinnossa ensin koulutuspäällikkönä ja Cimson Koulutuspalveluilla vuodesta 2006 alkaen, nykyisin aluejohtajana. Yrityskonsultointeja aloin tehdä laajemmassa mittakaavassa vuonna 2006, joten minulla rupeaa olemaan takana jo lähemmäs tuhat konsultointituntiaakin.

Cimson Koulutuspalvelut Oy on perustettu vuonna 1990. Pari vuotta perustamisensa jälkeen yritys pääsi toteuttamaan kehittämiään koulutuspalveluita julkishallinnolle.

Keski-Suomen ELY-keskuksen selvityksen mukaan Cimson oli ensimmäinen yksityinen koulutusyritys, joka lähti tarjoamaan toteutuksiaan työhallinnolle. Tuosta ennakkoluulottomasta innovatiivisuudesta voidaan yrityksessä olla vieläkin tyytyväisiä.

Nyt meillä on takana jo yli 20 vuotta yhteistyötä työhallinnon kanssa, mistä olemme nöyrästi kiitollisia.”



## ”Verkkovalmennus sopii hyvin Lapin olosuhteisiin”

” Monella Lapin yrittäjällä tai yrittäjäksi aikovalla on kova halu saada lisää tietoa yrittäjyydestä, mutta koulutuksiin osallistuminen on saattanut olla käytännössä mahdotonta pitkien etäisyyksien vuoksi. Saimmekin paljon positiivista palautetta juuri siitä, että Lapin pitkät välimatkat oli otettu huomioon koulutuksia järjestettäessä.

Valtaosa konsultoinnista tapahtui verkon kautta, mutta lisäksi koulutusta tuettiin puheluilla ja internetpuheluilla, jotka sijoituivat usein ilta-aikaan, jolloin ne eivät syöneet aikaa koulutukseen osallistujan päivätyöltä.

Koulutukseen kuuluivat myös henkilökohtaiset, kasvokkain tapahtuneet konsultaatiot, joissa yrittäjä tai yrittäjäksi aikova pääsi vaihtamaan ajatuksiaan tilanteestaan konsultin kanssa.

Myös näiden tapaamisten ajankohdat suunniteltiin järkiperaisiksi sekä asiakkaiden että konsultin kannalta. Näin toimien säästettiin aikaa, rahaa ja osaltaan myös ympäristöä, kun konsultti otti vastaan useamman asiakkaan yhdessä paikassa saman päivän aikana.

Moni valmennettava perusti koulutuksen aikana yrityksen, jolloin hän pystyi koko ajan hyödyntämään koulutukseen liittyvää tukea. Konsultoivassa osassa siis pureuduttiin juuri niihin ongelma-kohtiin, mitkä olivat kullekin opiskelijalle ajankohtaisia. He saivat keskustelukumppanin ja uusia näkökulmia miettiessään, millaisia konkreettisia ratkaisuja he tekisivät yritystoiminnassaan.

### Palveluja suunniteltiin suurella sydämellä

Koulutusta suunniteltaessa pidimme useita kehityspalavereita Lapin ELY-keskuksen hankeorganisaation kanssa. Pohdimme, millaisia hienosäätöjä voisimme tehdä koulutuksen sisältöön, jotta toteuttaisimme kokonaisuuden, joka palvelisi loppuasiakasta parhaiten. Vasta sen jälkeen mietimme, olisivatko ideat teknisesti ja juridisesti mahdollista toteuttaa. Tästä yhteistyöstä annan täydet pisteet Lapin elyläisille – heillä oli todellakin sydän mukana tämän hankkeen suunnittelussa.

### Kaikki seutukunnat saivat tasapuolisesti tietoa hankkeesta

Lapin yrittäjyys Hanketta ja samalla sen sisältämää yritysvalmennuspalveluamme markkinoitiin mielestäni kaikilla Lapin alueilla tasapuolisesti. Hankkeen sisältö oli pitkään esillä ELY-keskuksen verkkosivuilla ja sanomalehtimainontaa harjoitettiin riittävästi.

Suomessa, pienestä koostaan huolimatta, syntyy usein helposti alueellisia eroja palveluiden saatavuudessa. Tätä palvelua toteuttaessani en kokenut, että näin olisi tapahtunut. Isompia eroja Lapin eri seutukuntien välillä en siis huomannut.

Ehkä silloin käynnissä olleista Leader-hankkeista voisi sanoa sen verran, että niiden rooli, näkyvyys ja aktiivisuus yritys-koulutukseen osallistuvien suhteen vaihtelivat hieman Leader-alueittain, muutamilla alueilla innostuttiin selvästi jo alustavistakin yritysideoista ja niiden tukemisesta.”

# Yrittäjyys Ylös Yhteiskunnassa Yhteistyöllä

**Lapin kunnilla on ollut mahdollisuus käyttää niin sanottua Y4-menetelmää yrittäjyysilmapiirinsä kehittämiseksi. Tavoitteena oli lisätä kunnissa ja seutukunnissa yrittäjämäistä tapaa tehdä päätöksiä sekä aktivoita päätöksentekijöitä entistä selkeämmin huomioimaan, miten heidän toimensa vaikuttavat elinkeinoihin ja yrittäjyyteen.**

Kehittämistyöllä pyrittiin lisäämään uusien yritysten määrää ja tukemaan olemassa olevien yritysten kasvua ja kehitystä. Palvelua voitiin käyttää esimerkiksi kunnan tai seutukunnan toimijoiden yhteisen strategiatyön käynnistämiseen, eri osapuolten sitouttamiseen strategioihin tai yrittäjien ja julkisen sektorin yhteistyön kehittämiseen.

Y4-kehittämistoimenpiteet rahoitti Lapin ELY-keskuksen ”Yritysten liiketoimintaosaamisen ja seudullisten yrityspalveluverkostojen kehittäminen Lapissa 2008–2013” -hanke. Toteutuksesta vastasi DHS Oy Audit Partners.

## Palvelu oli joustava ja tarpeellinen

Y4-kehittämistoimenpiteet aloitettiin keväällä 2009 yrittäjyysilmapiirin kehittämistilaisuuksilla. Strategisten toimenpiteiden viimeiset toteuttamiset tehtiin syksyllä 2014.

Palvelumalli koettiin kunnissa pääsääntöisesti joustavaksi ja erittäin tarpeelliseksi. Myönteistä palautetta tuli siitä, että toteutukset olivat yksilöllisiä ja paikkakuntien tarpeista lähteneitä. Hyväksi katsottiin myös, että kehittä-

mistoimenpiteitä ei saneltu paikkakunnan ulkopuolelta, vaan ne suunniteltiin yhteistyössä paikallisten toimijoiden ja asiantuntijaorganisaation kesken.

Lisäksi positiivisina seikkoina pidettiin onnistunutta eri tahojen osallistamista kehittämistyöhön sekä hankehallinnoinnin erillään oloa itse käytännön työstä.

Kunnat ovat työstäneet omaan tilanteeseen sopivia yrittäjyyttä kannustavia työkaluja, kuten elinkeinostrategioita ja yrittäjyysvaikutusten arviointeja.

Kaikkiaan kunnat ovat löytäneet kehittämisen painopisteitä ja voineet tehostaa yrittäjyyden kannustamista. Tästä työstä on jäänyt kuntiin käytännöllisiä työkaluja. Jatkossa kunnat keskittyvät jalkauttamaan strategioitaan sekä vaihtamaan tämän kautta rakennettuja työkaluja.

Taulukko 1. Yhteenvedo Y4-toimenpiteistä paikkakunnittain.

- Lapissa toteutettu kaikkiaan 43 eri Y4-kehittämistoimenpidettä 16 kunnassa
- Kehittämistoimenpiteisiin liittyviä työpajoja on toteutettu noin 55 kpl.
- Osallistujia on työpajoissa on ollut yhteensä noin 800.

	Yrittäjyys-ilmapiirin kehittämistilaisuus	Yritys-vaikutus-arviointimenetelmän kehittäminen	Elinkeinostrategian uudistaminen/laadinta	Elinkeinostrategian toimenpideohjelman laadinta	Y4-neuvottelukunta/elinkeino-ryhmä/-tiimi	Palvelusetelin käyttöön-oton selvitys
Enontekiö	X	X			X	
Inari	X					
Kemi	X	X	X			
Keminmaa			X	X		
Kittilä	X				X	
Kolari	X			X		
Muonio	X	X	X	X		
Pelkosenniemi			X	X		
Pello	X		X	X		
Posio	X					
Ranua		X	X	X	X	X
Rovaniemi	X		X	X		
Savukoski			X	X		
Sodankylä			X	X		
Tornio			X	X		
Ylitornio	X	X	X	X		



Muonio, Olostunturi

## Luontomatkailua ja kylmäosaamista

### ***Muonion uudistetussa elinkeinostrategiassa kunnan kehittämisen kärjiksi on määritelty luontomatkailu ja kylmäosaaminen.***

Muoniossa uutta elinkeinostrategiaa oli alettu suunnitella jo ennen Y4:ää. Elinkeinoasiamies Heikki Kauppinen sanoo, että Y4:stä tuli tiivis osa strategiasuunnittelua.

– Pidimme yrittäjille ja kunnan luotamushenkilöstölle tilaisuuden, jossa kerrottiin, mitä Y4 tarkoittaa ja miten sitä on kunnissa aikaisemmin käytetty. Y4 todettiin tarpeelliseksi ja kunnanhallitus päätti sen käytöstä elinkeinostrategiatyön yhteydessä. Sen jälkeen

elinkeinostrategiaistuntojen yhteydessä työstettiin samoilla voimilla myös Y4-toimenpiteet.

Strategian suunnittelu alkoi yleistilanteen hahmottamisella, minkä jälkeen lähdettiin hakemaan strategiassa tarvittavia ”kulmakiviä”. Painopistealueiden määrittämisen jälkeen haarukoitiin kaikki olemassa olevat ja suunnitteilla olleet hankkeet, joista voisi olla apua kehittämistyössä.

Kesällä 2013 valmistuneen elinkeinostrategian luonnissa oli mukana muoniolaisia kunnanvaltuutettuja, virkamiehiä ja yrittäjiä.

– Muonio on pieni, kompakti kunta, jossa vuoropuhelua käydään paljon ja yhteistyöhankkeisiin osallistutaan aktiivisesti. Täällä elää avoin, keskusteleva yhteisö.

Y4-toimenpiteiden etenemiseen Kauppinen on tyytyväinen.

– Meillä oli sellainen kumppani, joka tunsu erinomaisesti sekä kuntaorganisaation toiminnan että yrityskentän haasteet. Y4-konsultit olivat kokeneita, helposti lähestyttäviä ja työorientoituneita – oli ilo tehdä yhteistyötä.

## Kärjet terävinä

Muoniolla ei ole monen muun Lapin kunnan tapaan yhtä suurta matkailukeskusta, vaan erikokoisia matkailu- ja yrityksiä sijaitsee ympäri kuntaa. Tämä täytyy ottaa huomioon kehittämissuunnitelmassa.

– Luontomatkailun osalta voidaan sanoa, että kunta on alkanut yhä enemmän, strategian mukaisesti, resursoida siihen: muun muassa pieninfra rakennetaan ja markkinointihenkilöstöä lisätään. Meillä on myös kunnan edustajia mukana kaikissa seutukunnan matkailuun liittyvissä tapaamisissa ja suunnitteluryhmissä.

Ulkomaiset autotehtaat ovat testanneet Muoniossa jo vuosikymmeniä tuotteidensa käyttäytymistä kylmissä olosuhteissa. Kuntaan virtaa kylmäteknologian kautta vuositasolla miljoonia euroja.

– Kylmäteknologian maankäyttösuunnitelman kaavalliset asiat liikahtivat heti elinkeinostrategian hyväksymisen jälkeen aivan erilaisella ponnella. Myös kylmäteknologiaan liittyvä vesihuoltojärjestelmien suunnittelu käynnistyi välittömästi.

Kauppisen mukaan elinkeinostrategia ohjaa osaltaan päivittäisiä toimia.

– Kun jokin uusi asia tulee eteen, sitä peilaa siihen, että tukeeko tämä strategista linjavalintaamme. Tietenkin muutkin toimialat huomioidaan, esimerkiksi maankäyttösuunnitelmassa täytyy ottaa huomioon mahdolliset kaivosten rakentamiset. Myös alkutuotannolla on suuri merkitys kunnalle ja koko seutukunnalle, sanoo Kauppinen,

joka toimii virkaansa liittyen Kittilän, Enontekiön ja Muonion yhteistoiminta-alueen maaseutupäällikkönä.

## Pyrkimys takaisin seutukunnalliseen yhteistyöhön

Kauppinen muistelee aikaa, jolloin Muonio, Enontekiö, Kolari ja Kittilä tekivät tiivistä yhteistyötä. ”Vanhalla kaartilla”, eli alueen silloisilla kunnanjohtajilla, luottamushenkilöillä ja yrittäjillä vallitsivat läheiset keskustelut yli 20 vuoden ajan.

– Sitten kunnanjohto ja luottamushenkilöt vaihtuivat samanaikaisesti useassa kunnassa, minkä seurauksena seutukunnallinen yhteistyöte kirposi. Seutukunnan yhteistyön merkitystä alettiin kyseenalaistaa ja pohdittiin, muodostavatko nämä neljä kuntaa ylipäänsä yhteistyöalueen.

– Y4-tyo jatkuu edelleen ja laajenee koskemaan seudullista kehittämistyötä

– Y4-toimenpiteillä on saatu yhteinen uusi tapa ajatella elinkeinojen kehittämistä.

Kauppinen kertoo kuntien lähentyneen viimeaikoina toisiaan.

– Tunturi-Lapin Kehitys on vasta päättänyt, että alueelle laaditaan neljän kunnan yhteinen kehittämissuunnitelma. Tunturi-Lapin aluehan on ollut eri mitausten mukaan vilkkaimmin kehittyvä seutukunta viimeiset 20 vuotta. Kasvu lähti aikanaan matkailusta, sitten tulivat kaivoskuviot ja kylmäteknologia. Tämä hyvä vauhti on ollut hiipuvaa seutukunnallisen yhteistyön murenemisen myötä. Sitä virhettä ei pidä tehdä, että seutukunnallinen tahto ja taito hävitettäisiin.

Kehittämissuunnitelman tulisi olla valmis jo huhtikuussa 2015. Strategiaryhmää johtava Kauppinen suhtautuu haasteelliseen tehtäväänsä innostuneesti.

– Teemme työryhmässä kaikkemme, että löydämme entisaikaisen, hyvän keskinäisen yhteistyövireen. Tärkeintä on nyt saada kaikki alueen toimijat tutustumaan ja luottamaan toisiinsa.

Eri elinkeinotoimijoiden keskinäistä keskustelua lisääväksi tarkoitettu Yrittäjä-Suomen seudullisia yrityspalveluita (SYP) Kauppinen pitää tärkeänä, mutta vaikuttamisvälineiltään vielä keskenään eräisenä organisaationa.

– Se kokoontuu aktiivisesti, siellä käsitellään hyviä aiheita ja tilaisuuksissa on hyvä henki. Kokouksissa yritettiin ottaa kantaa myös tähän Tunturi-Lapin tilanteeseen, mutta yhteistä kannanottoa ei syntynyt. SYP on siihen, ehkä ainakin vielä, liian vaapamuotoinen organisaatio.

**Y4** muodostuu sanoista Yrittäjyys Ylös Yhteiskunnassa Yhteistyöllä.

Yhteisöllisen prosessin tavoitteena on parantaa kuntien yrittäjyysilmapiiriä sekä kehittää yritysten toimintaedellytyksiä ja -ympäristöä.



Y4-työpaja Ranualla vuonna 2013.  
Kuva: Petri Palviainen.

Y4-toimenpiteet Lapissa:

## Puhtia paikallisuudesta

*Y4 on metodi, joka tähtää yrittäjyyden edistämiseen. Se lähtee liikkeelle kuntatasosta, ja perustuu kuntapäätäjien, viranhaltijoiden ja yrittäjien yhteistyössä toteutettaviin toimenpiteisiin.*

Toimiva yhteistyö on yksi keskeisistä tekijöistä, jonka kautta yritysten toimintaympäristöä voidaan kehittää. DHS Oy Audit Partnersin neuvontapalvelujen johtavan asiantuntijan, Petri Palviaisen mukaan yhteistyöhön lujittavilla Y4-toimenpiteillä edetään maalaisjärjen mukaisesti.

– Loppujen lopuksi asia on niin yksinkertainen, että kerätään asianomaiset ihmiset kokoon ja ruvetaan miettimään, mitä kukin haluaa tuoda omasta organisaatiostaan yhteisen asian eteen.

## Paikalliset tarpeet keskiössä

Y4-kehittämistoimenpiteitä tehtiin Lapin 16 kunnassa vuosina 2009–2014. Palviaisen mukaan kunnat olivat kiinnostuneita toteuttamaan Y4-toimenpiteitä, koska niillä oli aito tarve kehittää elinkeinoasioitansa. Kunnissa oli myös ymmärretty, että tarvitaan jokin uusi ajattelutapa viemään asioita eteenpäin.

– Kuntien oli helppo tulla mukaan, koska ELY-keskuksen luoma palvelumalli oli niille hyvin ei-byrokraattinen; hankehallinnon byrokratiaa ei siis siirtynyt kuntiin. Toimenpiteet saatiin myös nopeasti käyntiin, päätös tuli muutamassa viikossa. Keskeisintä oli kuitenkin, että toiminnan perustana olivat paikalliset, kuntakohtaiset tarpeet.

## Kehittämisryhmä sitoutti

Yhteistyö onnistuu vain kun siihen sitoudutaan. Tätä varten jokaisessa kunnassa muodostettiin niin sanottu kehittämisryhmä, jonka kunta sai itsensä kutsua koolle. Etukäteen määriteltiin vain, että ryhmään pitää kuulua avainhenkilöitä, jotka voivat vaikuttaa yrittäjyysilmapiirin kehittämiseen.

– Kun ryhmän koostaminen onnistui hyvin, syntyi vahvempaa sitoutumista, ja pääosin sitoutuminen oli erinomaista. Kehittämisryhmässä kukin taho toimii omassa roolissaan, esimerkiksi yrittäjän ei tarvitse asemoida itseään viranhaltijaksi tai luottamushenkilöksi vaan hän saa tuoda esille nimenomaan yrittäjän näkökulman.

Palviainen sanoo todenneensa vuosien varrella, että jokainen kunta on oman näköisensä.

– On mahdotonta ajatella, että joksikin kunnassa edettäisiin täsmälleen samanlaisella sapluunalla, koska totuttu toimintakulttuuri on vaikuttanut yhteistyön tasoon voimakkaasti. Suurin minun saamani oppi tästä työstä on se, että on aina mentävä paikkakunnan kulttuurin ja ihmisten ehdoilla. Toki toiminnan pohjalla tulee olla selkeä runko, mutta jokainen tapaus toteutetaan yksilöllisesti.

Jotta toimenpiteitä johtava asiantuntija näkisi asiakkaansa omaleimaisuuden, hänen tulee ottaa selvää asiakkaansa historiasta ja nykypäivästä. Paikallisten luottamuksen lunastaakseen asiantuntijan tulee tuntea alue ja ymmärtää sen ajattelumallia.

– Keskustelu, kuuntelu ja niiden kautta tehtävä vastuunjako, vastuuttaminen, ovat tärkeitä työvaiheita, koska vain paikkakunnan ihmiset tietävät, keitä ovat alueen avaintoimijat. Eri tahojen kuuntelu ja keskustelu vaativat joskus paljonkin aikaa, mutta tällainen perustyö näkyy suotuisasti lopputuloksessa. On myös tärkeää, että asiantuntija ei ole koskaan kenenkään puolella – ei paikkakunnan sisällä eikä niiden välillä. Olemme riippumattomia, mutta täysin sitoutuneita.

## Asiantuntija haastaa asiakkaansa

Tavoitteiden määrittelyä auttavat avainhenkilöiden kanssa käytävät keskustelut.

– Jos rakennetaan esimerkiksi elinkeinostrategiaa, kysytään, tehdäänkö sitä kunnalle vai yrityksille vai kenelle. Me asiantuntijoina tuomme sitten esille seikkoja, jotka kannattaa kussakin asiassa ottaa huomioon. Keskustelujen sisältö kirjataan ylös, ja meidän työmaatamme on laatia siltä pohjalta työsuunnitelmaluonnos, jossa ilmenevät tavoitteet, mahdolliset toimintamuodot ja aikataulut, Palviainen kuvailee prosessia.

Hän sanoo, että strateginen prosessi on oppimisprosessi, jonka kanssa ei kannata hosua.

– Kaikkien osapuolien täytyy sisäistää, mitä ollaan suunnittelemassa ja toteuttamassa. Jos prosessi tapahtuu liian nopeasti, siitä ei hyvää seuraa: suunnitelman raakiluus näyttäytyy viimeistään siinä vaiheessa, kun se täytyy viedä arkeen. Asioiden sisäistämiseen vaaditaan sekä omaa että kollektiivista aikaa.

Asiantuntijan tehtäviin kuuluu myös ideoida uutta ja kyseenalaistaa olemassa olevaa.

– Silloin kun kokonaisuus on muodostumassa eräänlaiseksi toiveiden tynnyriksi, me ammusme alas epärealistiset haaveet. Toisinaan taas ideoinnissa saatetaan keskittyä liikaa johonkin pieneen yksityiskohtaan, joka ei liity mitenkään isoon kokonaisuuteen. Toiminnassa täytyy ottaa huomioon myös jo olemassa olevat ja toteutuksessa olevat hankkeet. Niitä voi tukea uusien ajatuksin.

Palviainen korostaa, että asiantuntija ei osallistu päätöksentekoon.

– On tärkeintä, että paikkakunnan ihmiset hyväksyvät tavoitteet, eli mitään ei laiteta eteenpäin ilman kehittämissryhmän hyväksyntää. Joskus asiantuntijat voivat olla eri mieltä lopputuloksesta, mutta paikkakunnan näkemystä kunnioitetaan ja sillä mennään.

## Toimenpiteet onnistuivat, jalkauttaminen haaste

Lapissa toteutettujen Y4-toimenpiteiden tavoitteena oli luoda kunnille strategisia työkaluja, ja jokaisessa osallistuneessa kunnassa saatiinkin toimenpiteitä päätökseen (Taulukko 1, sivulla 120).

– Kokemuksesta tiesin, että mikäli ihmiset saadaan aidosti ajattelemaan ja toimimaan yhteisen tavoitteen eteen, tulokset ovat hyviä ja kauaskantoisia. Mitään kikkailuja emme tehneet, edellytimme toisten mielipiteiden ja näkemysten kunnioittamista, Palviainen sanoo.

Palviaisen mukaan suunnitelmien jalkauttamisen haasteet tunnistettiin jo suunnitteluvaiheessa: niin sanottujen tiekarttojen avulla määriteltiin muun muassa, kenellä tai millä taholla on toteutusvaiheessa vastuu mistäkin asiasta, mitä tehdään milloinkin ja kenelle raportoidaan. Näillä mekanismeilla pyritään siis varmistamaan, että asiat etenevät myös käytännön tasolla.

– Suunnitelmat elävät nyt arjessa ja koko ajan asioita viedään askel kerrallaan suunnitellusti eteenpäin. Tässä vaiheessa on liian aikaista arvioida, kuinka hyvin tuloksiin on päästy, mut-

ta se on selvää, että kunnat kaipaavat käytännön työhön tukea.

Tuella Palviainen tarkoittaa muun muassa sitä, että prosessin etenemistä seurattaisiin jatkossakin, vaikka hanke on ohi.

– Joidenkin paikkakuntien kanssa olemme käyneet jo keskusteluja suunnitelmien jalkauttamisesta. Aikaisemmin olemme tehneet muualla päin Suomea kunnissa niin sanottuja varmennuksia, joissa selvitetään, millä tasolla strategiset asiat etenevät.

## Luottamus vahvistunut

Petri Palviaisen mukaan jokaisessa Y4-toimenpiteet läpikäyneessä kunnassa on muodostunut konkreettinen näkemys kunnan tilanteesta ja siitä, mitä tulisi tehdä jatkossa.

– Ennen kaikkea yhteistyön taso ja keskustelukulttuuri ovat vahvistuneet, jolloin kunnat pystyvät sekä palvelemaan paikkakuntansa yrityksiä paremmin että tekemään sujuvamminkin yhteistyötä muiden kuntien kanssa.

Joissakin tapauksissa keskinäinen luottamus ei ollut alkuvaiheessa kovin vahvaa, mutta tilanne on muuttunut yhteisen tekemisen kautta.

– On syntynyt yhteistä tahtoa asioiden eteenpäin viemiseksi, ja kun on tarpeeksi tahtoa, löytyy myös keinoja haastaviinkin tilanteisiin. Mielestäni tärkeintä toimijoiden näkövinkkeistä on ollut se yhteinen matka, jota projektin kautta on kuljettu. Sillä on merkittävä vaikutus paikkakunnan yhteisöllisyyden ja luottamuksen lisääntymiseen sekä yrittäjyysilmapiirin parantumiseen.

### Palviainen Y4-toimenpiteiden vaikuttavuudesta kunnissa:

1. Yhteisen näkemyksen vahvistuminen,
2. Yhteistyön tiivistyminen,
3. Toimintaympäristön kehittämisen selkiytyminen,
4. Yhteistyöilmapiirin ja keskinäisen kannustamisen kulttuurin parantuminen.

”Kaikki edellä mainitut vaikuttavuuden asiat vahvistavat perustaa olemassa olevien yritysten kehittymiselle ja uusien yritysten syntymiselle.”



**Petri Palviainen** toimii DHS Oy Audit Partnersin neuvontapalvelujen johtavana asiantuntijana. Tehnyt strategista ja operatiivista kehittämistyötä sekä julkisten että yksityisten organisaatioiden kanssa vuodesta 1996 lähtien.

Liikkunut ja työskennellyt Lapissa paljon: ”Olen viettänyt viime vuosina varmaankin enemmän kuin puolet työajastani pohjoisessa.” Ensimmäinen toimeksianto Lapissa oli Santaparkin henkilökunnan koulutus asiakaspalvelutyöhön (1996).

**DHS Oy Audit Partners** on tilintarkastusyhteisö, jonka toimialakärkinä ovat tutkimus- ja varmennuspalvelut, joihin sisältyy muun muassa erikoistilintarkastuksien ja -selvitysten toteuttamista sekä taloudellisten väärinkäytösten tutkintaa.

Yritykset ja julkinen sektori käyttävät DHS:n neuvontapalveluja pääasiassa muutostilanteissa – esimerkiksi kun kyseessä on yrityksen osto tai myynti, toimintojen sopeuttaminen, laajeneminen tai pyrkimys kasvuun.

Toimistot sijaitsevat Jyväskylässä, Helsingissä, Mikkelissä ja Turussa. Epäviralliset toimipisteet Kuopiossa ja Rovaniemellä Oikaraisen kylässä. Henkilökuntaa 25.



Lapin yrittäjyysuhan kokonaisuus:

# Kilpailukyvyn kehittämistä ja palvelujen parantamista

**Lapin yrittäjyysuhan tavoitteena on ollut kehittää lappilaisten yritysten kilpailukykyä ja tiivistää seutukuntien eri elinkeinotoimijoiden yhteistyötä.**

Hankekokonaisuutta alettiin suunnitella vuonna 2007, jolloin Suomeen kehitettiin samaan aikaan Yritys-Suomi -järjestelmää. Nykyisin jo toiminnassa olevan, tiedotusvälineissäkin aktiivisesti markkinoitun Yritys-Suomi -palvelun tarkoituksena on toisaalta palvella yrityksiä ja yrityksen perustamista suunnittelevia, toisaalta selkeyttää elinkeinopalvelujen toimintaa, jotta elinkeinopalvelut ovat helposti kaikkien saatavilla.

Lapin yrittäjyysuhan toisena päälähtökohtana olikin tasoittaa lappilaisten elinkeinotoimijoiden tietä kohti toimivia seutukunnallisia yrityspalveluja.

– Yritysneuvontaa tekeviä toimijoita oli Lapissa useita ja samantyyppistä asiaa saattoi hoitaa moni eri toimija, kun samaan aikaan joillakin alueilla oli selviä toimintakapeikkoja. Tavoitteena oli järjeittää resurssien käyttöä ja sopia siitä, mitä ovat kunkin toimijan avainpalvelut sekä varmistaa julkisten yrityspalveluiden saatavuus ja tavoitettavuus mahdollisimman hyvin ja tasapuolisesti yrityksen sijaintipaikasta huolimatta, yrityspalvelupäällikkö Jari Uusinarkaus sanoo.

Hankkeen toinen kärki oli lappilaisten yritysten kilpailukyvyn kehittäminen.

Hankkeen projektipäällikön, Riikka Tuomivaaran mukaan asiantuntijapalveluita käyttämällä haluttiin varsinaisen koulutuksen lisäksi kasvattaa yrittäjien halua kehittää toimintaansa.

– Olemme alusta saakka käyttäneet kouluttajina asiantuntijoita, joiden tuottamien asiantuntijapalveluiden sisältöjä olemme sulattaneet yhteen eri suunnista tulleiden ideoiden kanssa. Täällä on tehty myös tarvittavat taustatyöt, jotta palvelut on saatu mahdollisimman nopeasti käyttöön.

## Hanke oli hyvin perusteltu

Suomen viimeaikaisten hallitusten hallitusohjelmissa on vahvasti tuotu esiin yritysten merkitys kansantalouden moottorina.

– Myös Lapissa yritykset on nähty merkittävänä alueen elinvoimaisuutta kehittävinä sekä alueen asukkaiden hyvinvointia parantavina tekijöinä. Näistä lähtökohdista lähdettiin suunnittelemaan koko Lapin kattavaa yritysten ja alueellisten toimijoiden toimintaa tukevaa ja kehittävästä hankekokonaisuudesta, Uusinarkaus kertoo.

Hankkeen tavoitteet katsottiin Euroopan sosiaalirahaston linjojen mukaan perustelluiksi ja tärkeiksi: 13 miljoonan euron hankkeen rahoituksesta 87 prosenttia on ESR-rahaa. Hankkeen muita rahoittajia ovat olleet kunnat ja palveluita ostaneet alueen yrittäjät sekä yksityiset henkilöt.

– Yrittäjien on ollut mahdollista saada pienellä omavastuusuudella asiantuntija-apua. Tavoitteena on ollut madaltaa kynnystä liiketoiminnan kehittämiseen ja tarvittavan asiantuntijavun hankintaan. Meidän tehtävänämme on ollut johdattaa yritykset hyvälle alulle oikeaan suuntaan; olla siis mukana ensimmäisten kehittämisen metrin ottamisessa, Uusinarkaus kuvailee hankkeen konkreettisia tavoitteita.

Yritysasiantuntija Kirsi Portaankorva pitää tärkeänä myös palvelujen sisältöjen kehittämistä vuosien varrella.

– Pitkän hankkeen aikana olemme tehneet tiivistä yhteistyötä seututoimijoiden kanssa, jolloin olemme saaneet alueilta tietoa siitä, millaisia palveluita tarvitaan ja mihin suuntaan niitä pitää tarvittaessa kehittää. Näistä kokemuksista on varmasti paljon hyötyä myös tulevaisuudessa.



Projektitiimi vasemmalta Kirsi Portaankorva, Arja Kallioniemi, Eeva-Liisa Tepsa, Riikka Tuomivaara, Henna Kongsas (ylhäällä), Sanna Joki ja Jari Uusinarkaus.  
Kuva: Tanja Ylitalo.

Riikka Tuomivaara on samaa mieltä.

– Olemme voineet kokeilla asiantuntijapalveluissa uusia kuvioita.

Muissakin ELY-keskuksissa on ollut käytössä asiantuntija- ja koulutuspalveluita, mutta toteutustavat ovat vaihdelleet. Yritys-Suomi -palvelua on pyritty viemään kylläkin eri alueilla samantyyppisesti eteenpäin, tosin vetäjänä ei

ole ollut kaikkialla välttämättä ELY-keskus, vaan se on voinut olla jokin toinen organisaatio.

– Kokeiluja palvelujen sisällöissä on mahdollistanut myös se, että meillä on ollut keskimäärin kolme kertaa enemmän varoja käytettävissä kuin muilla alueilla, projektiassistentti Arja Kallioniemi muistuttaa.

Jari Uusinarkaus kertoo palveluita tulleen vuosien varrella lisää, mutta myös lähteneen.

– Palvelut ovat vaihtuneet tarpeen mukaan. Tehtävämme on ollut toimia markkinalähtöisesti, eli suunnitella palveluja, joilla on ollut tarvetta. Tuotteet, joiden ei ole koettu olevan ajankohtaisia, on poistettu valikoimasta.



Kv-yritysasiantuntija Eeva-Liisa Tepsa on ollut tuotteistamassa koulutuspalveluja yritysten kansainvälistymisen tukemiseen. Huomioon on pitänyt ottaa myös Venäjän muuttunut tilanne.

– Kuka olisi arvannut, että Venäjän poliittinen kriisin vaikutukset ulottuisivat näin pitkälle. Venäjän keskusvallan toimista riippumatta alueet kaipaavat edelleen yhteistyötä.

Viimeistään nyt on kuitenkin mietittävä myös potentiaalisten markkina-alueiden liiketoimintamahdollisuuksia, koska onhan Norjan ja Ruotsin kasvaville markkinoille lappilaisilla yrityksillä logistinen kilpailuetu.

## Hankkeelle ladattiin odotuksia

Riikka Tuomivaaran mukaan yrittäjäyshankkeesta haluttiin luoda strategisesti merkittävä yrityskehittämisen projekti, jossa samalla kokeiltaisiin uusia toimintatapoja.

– Tilastoista on nähtävissä, että joka neljäs lappilainen yritys on osallistunut hankkeen toimenpiteisiin, mikä on todella huikea tulos, hän iloitsee.

Projektiassistentti Sanna Joki toteaa, että hankkeen myötä on tarjottu palveluja, joita ei aikaisemmin ole ollut edes olemassa.

– Asiakkaiksi tuli myös paljon sellaisia yrittäjiä ja yrityksiä, jotka eivät olleet ennen käyttäneet ELY-keskuksen palveluja. Uskon, että meidän aloittamamme työ on poikanut muille elinkeinotoimijoille jatkotöitä.

Kirsi Portaankorva kiittää seututoimijoita siitä, että asiakkaat ovat löytäneet palvelut.

– Ilman heitä moni yritys ei varmasti edes tietäisi näistä palveluista. Tieto on liikkunut hyvin ja asiakkaiden tarpeet on osattu tunnistaa.

Hankkeen alussa seututoimijat eivät tunteneet hyvin toistensa toimintaa, mutta säännöllisten tapaamisten myötä yhteistyö on tiivistynyt. Tuomivaara sanoo, että seututoimijoiden keskuudessa on syntynyt yhteinen näkökulma yritysten kasvutarpeita, joihin on haettu ratkaisuja hyvin erilaisin menetelmin.

– Ongelmia ratkotaan nyt yhä enemmän yhdessä. On opeteltu toimijoiden väliseen avoimuuteen, joka on kasvatanut yhteishenkeä. On todettu, että kun asioita ja tapauksia avataan yhdessä, tietysti aina yritysten suostumuksella, syntyy uusia näkökulmia. Yrityshän tekee lopulta aina itse ratkaisunsa, mutta

vaihtoehtoja ratkaisuihin syntyy näin enemmän ja paremmin.

Yrityskehittäjäkoulutuksella on ollut oma merkityksensä avoimuuden lisääntymiseen.

– Haastattelin juuri koulutukseen osallistuneita, ja he olivat tosi mielisissä, että pääsivät mukaan koulutuksiin ja tutustuivat toisiinsa. Tarvetta olisi jatkaa koulutuksia, Tuomivaara sanoo.

Jari Uusinarkaus korostaa, että hankkeella haettiin yleistä hyötyä verorahoilla.

– Tarkoituksena on ollut sijoittaa veroista saatu raha niin, että se tulisi kannattavan ja menestyksekkään liiketoiminnan kautta suurempana summana yhteiskunnalle takaisin. Väitän, että kaikki hyötyvät, kun yritysasiakas hyötyy.

## Jälkihoito mahdollista seutuverkoston kautta

Kaikista hankkeeseen liittyvistä palveluista on kerätty asiakaspalautetta, ja muun muassa terveyttämispalveluun liittyen on tehty syvällisempi vaikuttavuuskysely kaksi vuotta palvelun päättymisen jälkeen. Arja Kallioniemi pitää tärkeänä palvelujen jälkeistä seurantaa.

– Palautteessa kaivattiin jälkihoitoa ja seurantaa. Ihanteellisinta olisi, että tietyin väliajoin kysyttäisiin, miten yrityksellä on mennyt.

## Yrittäjien innostus lisääntynyt

Riikka Tuomivaara on huomannut, että Lapin yrittäjäyshankkeen myötä lappilaisten yrittäjien kehittämishalukkuus on lisääntynyt.

– Halutaan tehdä enemmän, paremmin ja syvemmin samalla verkostojaa laajentaen; kehittämisen asenne on todella huipussaan. Uusi EU-ohjelmakausi mahdollistaa jälleen uusia ja erilaisia palveluja. Nyt saavutetuilla pohjilla on hyvä ponnistaa uuteen aika-kauteen, hän iloitsee.

## Hankkeen arkea

### Koulutus- ja konsultointipalveluista

**Jari:** Tehtävänäni on ollut katsoa, mihin suuntaan yritysten kanssa on mahdollista lähteä. Ensin keskustellaan, sitten mietitään, tarvitaanko koulutus- ja konsultointipalveluja vai kenties jonkin muun tahon mukaantuloa.

**Kirsi:** Jari on vastannut konsultointipalveluista, minun vastuullani on ollut huolehtia koulutusten järjestämisistä. Työni on ollut pääasiassa toimistotyötä, johon on kuulunut koulutushankintojen kilpailuttamista, sopimusten laatimista, asiakkaiden hakemusten käsittelyä sekä toimimista kouluttajien ja seutukuntien välillä. Palvelurepertuaari on ollut niin suuri, että en valitettavasti itse ole joutanut osallistumaan juuri lainkaan kenttätööhön.

Kilpailutusten kautta hankkeeseen on saatu loistavia kouluttajia, joista monet ovat lappilaisia.

Koulutukset ovat muuttuneet vuosien varrella yhä enemmän sellaisiksi, että yritykset saavat niistä todellista hyötyä. Nykyään ei ole varaa istua koulutuksissa muuten vaan, niihin lähdetään vain silloin, kun tarve on todellinen.

**Riikka:** Tulin mukaan hankkeeseen kaksi ja puoli vuotta sitten, jolloin tuntui siltä, kuin olisin hypännyt pikajunaan. Kovassa vauhdissa piti löytää omat näkökulmat toteuttaa hanketta. Kuulostelin aluksi, miten seutukunnat etenivät omassa työssään ja mitä olisi viisainta lähteä tekemään, jotta yhteisen kehittämisen tahtotila saataisiin kiteytymään.

Pidän isona saavutuksena, että tahto yhteiseen tekemiseen on löytynyt, jolloin toiminta on oikeasti yritysten tarpeita avaavaa. Olen myös pyrkinyt olemaan mahdollisimman paljon

alueilla paikan päällä, koska silloin yhteisen tekemisen tärkeydestä voi puhua vakuuttavammin kuin esimerkiksi videoyhteyden kautta. Tilanne on ollut usein hyvin herkkä ja läsnäolo on ollut tärkeää.

Tällaisen ison hankkeen johtaminen on ollut iso opettelu ja oppimisen paikka. Taustalla toiminut hanketiimimme on ollut asiantuntijuudessaan todella mahtava. Lähtökohtana on ollut, että jokainen tiimiläinen on tuonut oman näkemyksensä ja viimeisimmän tietonsa esille avoimesti.

**Jari:** Silloin kun puhutaan kehittämisestä, tarvitaan erilaisia näkökulmia. Täsmälääkettä ei ole olemassa.

### Kansainvälistymisestä

**Eeva-Liisa:** Lappi on Suomen kansainvälinen maakunta ja Lapin etuhan, jo pelkästään maantieteellisesti, on olla aktiivinen kansainvälinen toimija.

Tulin mukaan hankkeen loppuvaiheeseen, ja tehtävänäni oli aktivoida kansainvälistymisestä kasvua hakevia pk-yrityksiä muun muassa Matchmaking-koulutuksiin, jotka suuntautuivat Kiirunaan, Hammerfestiin, Moskovaan ja Murmanskiin. Näissä koulutuksissa päästiin potentiaalisten yhteistyökumppaneitten kanssa neuvottelupöytään itse kohdemaassa, mikä on ensiarvoisen tärkeää uusia markkinoita avatessa.

Koulutuksen aikana syntynyttä verkostoitumista ja vertaisryhmien merkitystä ei voi ylikorostaa.

Kansainvälistymisestä kasvua hakeville yrityksille tulee jatkossakin taata laadukkaat kehittämisspalvelut yritysten konkreettisiin tarpeisiin.

**Jari:** Olemme viestittäneet yrityksille, että viimeistään nyt olisi herättävä kansainvälistymiseen.

Internet on mahdollistanut uudenlaisen kaupankäynnin, jossa jakelu ja logistiikka kehittyvät hurjaa vauhtia. Myös kivijalkamyymälöiden täytyy herätä ja miettiä eri vaihtoehtoja, koska kuluttajakäyttäytyminen muuttuu koko ajan.

**Eeva-Liisa:** Sähköisen liiketoiminnan koulutukset herättivätkin erityistä kiinnostusta, niitä järjestettiin todella paljon.

### Hallinnointityöstä

**Arja:** ESR-hankkeissa riittää paperityötä ja dokumentoitavaa. Palvelujen toteuttamistyön lisäksi hanketoimintaan kuuluvat vaikuttavuuden seurannat, niiden kirjaaminen ja raportointi. Tämä työ on ollut luontevasti minun työsarakaani alusta alkaen.

**Riikka:** Seuranta on ollut erittäin tärkeä kokonaisuus, koska sen myötä seudullisissa yrityspalvelukoukuksissa on voitu tarkastella, miten yhdessä valitut kehittämisen painopisteet ovat toteutuneet.

**Arja:** Hankkeeseen on osallistunut pyöreästi 4100 henkilön joukko, joka koostuu yritysten henkilökunnasta ja yksityisistä henkilöistä. Heistä iso osa on osallistunut myös useampaan kuin yhteen palveluumme hankeaikana.

Asiakaspalautteiden ja henkilöiden ja yritysten suoritettujen kirjaaminen ja kokoaminen tilastoiksi on vienyt ison osan työajastani. Koulutus- ja kehittämisspalveluista tiedottaminen on kuulunut myös työtehtäviini.

**Sanna:** Me projektiassistentit olemme olleet vähän kuin tilintarkastajia ja tukihenkilöitä palveluiden tarjoajille. Tietysti on hyvä, että kouluttajat ovat voineet keskittyä siihen työhön, mitä yritykset tarvitsevat, kun me olemme

hoitaneet taustatyöt. Tämän kautta palveluntarjoajat ovat tulleet myös tutuiksi meille, mikä on ollut mukava asia, ja yhteistyö on sujunut hyvin heidän kanssaan.

Itselleni on kuulunut myös takaisinperintäasiat koulutusten ja konsultointien myyntilaskujen osalta ja tässä olen, ikävä kyllä, huomannut noususuhdanteita loppua kohden. Monen osalta on kyllä pystytty neuvottelemaan pidempiä maksuaikoja ja saatu asiat sitä kautta hoidettua.

**Jari:** Onhan sitä ollut lippua ja lappua täytettävänä, mutta toisaalta on hyvä nähdä tilanne myös niin, että meillä on suuri vastuu veroeurojen kohdentamisesta ja käytöstä – on pystyttävä todentamaan ne vaikutukset ja tulokset mitä rahoilla on saatu aikaan.

### Lapin yrittäjyys Hankkeen projektitiimiin kuuluivat Lapin ELY-keskuksesta

- √ projektipäällikkö Riikka Tuomivaara
- √ yrityskohtaiset asiantuntijapalvelut/yrityspalvelupäällikkö Jari Uusinarkaus
- √ pk-yritysten kehittämisohjelmat ja koulutukset/yritysasiantuntija Kirsi Portaankorva
- √ kv-palvelut/kv-yritysasiantuntija Eeva-Liisa Tepsa
- √ projektiassistentti Sanna Joki
- √ projektiassistentti Arja Kallioniemi
- √ yritysneuvoja Henna Kontsas (haastattelu Pohjois-Lapin seutukunnan sivuilla).

# Toimittajalta

Kun otin tehtäväkseni haastatella Lapin yrittäjyushankkeeseen osallistuneita yrittäjiä ja elinkeinotoimijoita, en tiennyt hankkeesta paljoakaan. Joistakin sen palveluista olin ehkä kuullut sivumennen, mutta varsinaisen hankekokonaisuuden palvelujen määrä ja sen suuri tavoitavuus avautuivat minulle vasta työn edetessä.

Hankkeen laajuudesta johtuen monen muunkin on varmasti ollut haastavaa hahmottaa, mistä on kysymys.

Mutta eipä sillä ole oikeastaan väliä, koska tärkeintä on, että yrittäjät ovat voineet käyttää asiantuntijapalveluita kätevästi ja edullisesti, seutukuntien elinkeinotoimijat ovat tiivistäneet yhteistyötään ja kuntien elinkeinostrategioita on kirkastettu.

Kokonaisuus on koostunut osista, joissa on ollut mukana tavalla tai toisella tuhansia ihmisiä. Tällöin yrittäjä on keskittynyt yritykseensä, yrityskouluttaja koulutettaviinsa ja elinkeinotoimija alueensa kehittämiseen. Samassa veneessä ollaan oltu kuitenkin koko ajan.

## Yrittäjät

Tein haastatteluja alueella, jonka maantieteelliset ääripäät sijaitsivat Inarissa, Sallassa, Kilpisjärvellä ja Kemissä. Haastateltiin jokaisessa seutukunnassa neljää yrittäjää, joten teoksessa on kaikkiaan mukana 24 lappilaista yrittäjää.

Taustaltaan ja yrityskokemukseltaan haastateltavat olivat hyvin erilaisia; mukana oli niin vasta toiminimen perustaneita yhden hengen yrityksiä kuin vuosikymmeniä toimineita, useita kymmeniä henkilöitä työllistäviä yhtiöitä.

Vasta-aloittaneiden yrittäjien kanssa keskusteltiin luonnollisesti yritysideoista ja yrityksenperustamisesta, jolloin esille tuli erityisesti elinkeinotoimijoiden, kuten kunnallisten yritysneuvojien ja TE-toimiston merkittävä vaikutus prosessiin. Yritystien edessä olevat kivet oli käännetty moneen kertaan nurin ja mahdollisuuksien mukaan vyörytetty penkalle. Yrityskoulutuksia heillä on tietysti tässä vaiheessa vain vähän takanaan, joten sikäläkin läheinen elo alueen elinkeinotoimijoiden kanssa on tärkeää.

Haastatellut kertoivat, miksi olivat alkaneet yrittäjiksi. Syitä on ollut monia. Yrityksen avulla voidaan tehdä kätevästi lisätöitä tai laajentaa toimintaa. Yritys on voinut olla jollekin lapsuudenaikainen unelma, toiselle ainoa mahdollisuus työllistää itsensä. Uusia näkökulmia ja keksintöjä toteutetaan yritysten kautta.

Uusilla yrittäjillä tuntuu riittävän uskoa tulevaisuuteen, vaikkakin byrokratian mahdollisesti tuomat tuntemattomat käännteet saattavat heitä hieman arveluttaa.

Aloittavien yrittäjien positiivisuus on ymmärrettävää, mutta yllättävää on, kuinka myös suuri osa kokeneista yrittäjistä katsoo tulevaisuuteen luottavaisin mielin, vaikka elämme jo seitsemättä taantuman vuotta.

Toisaalta voi olla niin, että lama on totuttanut yrittäjät elämään kulloisenkin tilanteen mukaan. Vuosia kestäneessä laskusuhdanteessa on muun muassa alettu etsiä markkinoita yhä enemmän verkosta ja aikaisempaa laajemmilta, myös kansainvälisiltä markkina-alueilta.

Vaikka yrityksissä on laman takia puserrettu löysiä pois, on samaan aikaan ymmärretty koulutuksen merkitys. Haastateltavat kautta linjan ylistivät ELY-keskuksen palveluja suorastaan hämmentävän paljon. Erityisen merkillepantavaa oli Hallittu kasvu -koulutukseen (HAKA) osallistuneiden tyytyväisyys.

## Elinkeinotoimijat

Lappi on laaja maa, jossa elinkeinoneuvontaa harjoitetaan monin eri tavoin. Eräät kunnat ovat panostaneet elinkeinoyhtiöihin, joissakin kunnissa virkamiehet työskentelevät yritysneuvojana osa-aikaisesti. Tällöin on selvää, että kunnan ja yrittäjien keskinäinen suhde ei voi olla samanlainen ja yhtä syvällinen kaikkialla Lapissa.

Tulevaisuudenkin suhteen vallitsee erilaisia näkemyksiä. Uudet tuulet puhaltavat seudullisten yrityspalvelujen (SYP) ideaa, mutta joidenkin kunnallisten elinkeinotoimijoiden mielestä voisi olla parempi tehostaa pienempien kuntakokonaisuuksien yhteistyötä. Eräissä kunnissa saatetaan ajatella jopa niin, että olisi parasta toimia yksin.

Seudullisiin yrityspalveluihin kuuluu edustajia kuntien lisäksi TE-toimistosta, ProAgriasta, Leaderista, yrittäjäjärjestöistä, korkeakoulukonsernista, Finnverasta ja Finprosta.

Näiden kaikkien toimijoiden yritysneuvoja oli mukana Lapin yrittäjyys Hankkeen yritysneuvojien valmennusohjelmassa, jonka ansiosta lappilainen yritysneuvonta on entisestään kehittynyt ja tasapuolistunut.

Tätä tilannetta voi ylläpitää ja edelleen kehittää seutukunnan elinkeinotoimijoiden yhteydenpito, jonka määrä ja säännöllisyys vaihtelevat, ainakin vielä, ilmeisesti paljonkin Lapin eri seutukuntien välillä.

Yhteistyön syventyminen on kuitenkin suuri mahdollisuus – tämän työn kautta kunnat pystyvät yhä paremmin tekemään yhteistyötä ja vahvistamaan lappilaista pärjäämistä.

## Tilaaajasta ja raportin muodosta

Saatuani työn, kilpailutuksen kautta, minulle kerrottiin, että hankkeen loppujulkaisuun halutaan ulkopuolista näkemystä ja tarinallista kerrontaa. Siihen ohjailu päättyikin, eli missään vaiheessa tekstieni tyyliin tai sisältöön ei puututtu sensuurin tavoin. Opastusta olen saanut sitä halutessani aina lähes välittömästi, joten olen samaa mieltä monen haastatellun tavoin hankehenkilöstön omistautumisesta asialleen.

Haastattelemani yrittäjät ja elinkeinotoimijat kertoivat minulle avoimesti tilanteensa. Hankkeen ansioillakin lienee osuutta siihen, että rupattelutuokiomme olivat niin rehellisen oloisia, mutta saattaa olla niinkin, että asenteet ovat yleisesti muuttumassa: enää ei välttämättä yritetäkään mennä yksin läpi sen ylivoimaisen harmaan kiven, vaan se osataan kiertää tai vyöryttää pois porukalla. Yritetään enemmän yhdessä.

*Timo Rehtonen*

Kirjoittaja on toiminut media- ja musiikkialan yrittäjänä toistakymmentä vuotta

# Liitteet

## Liite 1. Lapin yrittäjyushankkeessa toteutetut kehittämisspalvelut ja koulutukset vuosina 2008–2014

Koulutus- ja kehittämisspalvelut Lapin pk-yrityksille		Palveluun osallistunut
Balanssi – talouden ja rahoituksen kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelun tavoitteena oli vaimistaa yrityksen rahoituksellisen tasapaino sekä alentaa yrityksen rahoituskustannuksia.	20 yritystä
DesignStart – muotoilu- ja graafisen viestinnän kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelulla selvitettiin yrityksen tuotteiden tai yrityskuvan muotoilu- ja kehittämissarpeet sekä laadittiin yritykselle kirjallinen ja kuvallinen ehdotus tuotteen ulkonäöstä ja rakenteesta tai graafisen yrityskuvan elementeistä ja niiden toteuttamistavoista.	159 yritystä
eAskel – tietotekniikka liiketoiminnassa kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelulla tehostettiin ja kehitettiin yrityksen liiketoimintaa tietotekniikkaa ja tietoverkkoja hyödyntämällä. Yritys sai palvelun kautta käytännönläheisen suunnitelman liiketoimintaan liittyvien tietoteknisten ratkaisujen kehittämiseksi.	73 yritystä
EcoStart – kevennetty ympäristöjärjestelmä pk-yritysten käyttöön	Yritysten kevennetty ympäristöjärjestelmän, joka toteutettiin ympäristöalan asiantuntijan ohjauksessa, tavoitteena oli tehostaa ja kehittää järjestelmällisesti yrityksen ympäristöasioiden hallintaa, erityisesti materiaali- ja energiatehokkuutta.	1 yritys
Globaali – kansainvälistymisen kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelun tavoitteena oli selvittää ja arvioida yrityksen kansainvälistymisvalmiudet sekä laatia yritykselle kansainvälistymisen kehittämissuunnitelma.	14 yritystä
Koutsu – pk-yritysten osaamistarpeiden arvioinnin ja koulutus-suunnittelun kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtainen kehittämisspalvelu, jonka tarkoituksena oli arvioida pk-yrityksen liiketoiminnan nykytila ja laatia tulevaisuuden suuntaviivat, selvittää henkilöstön ja/tai liikkeenjohdon osaamisen kehittämissarpeita sekä vastata niihin konkreettisella koulutus-suunnitelmalla.	1 yritys
Kunto – liiketoiminnan kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelun tavoitteena oli selvittää yrityksen liiketoiminnan nykytila ja kehittämisen painopisteet sekä laatia yritykselle kehittämissuunnitelma, jolla varmistetaan liiketoiminnan parempi hallinta ja autetaan yritystä kilpailukyvyyn parantamisessa sekä tarvittaessa liiketoiminnan uudelleensuuntaamisessa.	35 yritystä
Monitaito – liike-toiminnan ja henkilöstön osaamisen kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelun tavoitteena oli selvittää yrityksen liiketoiminta-analyysin pohjalta henkilöstön osaamisen kehittämissarpeet sekä laatia yrityskohtainen liiketoiminnan sekä yksilötasolle menevä henkilöstön kehittämissuunnitelma konkreettisine toimenpide-ehdotuksineen.	1 yritys
Myyntiteho – myynnin ja markkinoinnin kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelun tavoitteena oli suunnitella yrityksen ja markkinoiden nykytilan arvioinnin sekä lähiajan kehityksen ennakkoinnin pohjalta yrityksen markkinoinnin ja myynnin strategiat sekä laatia toimenpideohjelma, jonka avulla yrityksen markkinointi- ja myyntiponnistelut suunnataan tehokkaammin.	61 yritystä
PalveluTuotto – palvelu-yritysten laadun ja tuottamisen kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelun tavoitteena oli selvittää yrityksen tuottavuuden ja liiketoiminnan nykytila sekä kehittämisen painopisteet. Analyysin pohjalta laadittiin kehittämiss-ohjelma tuottavuuden ja liiketoiminnan parantamiseksi johdon ja henkilöstön yhteistyönä.	5 yritystä
Paremmasta palvelusta kilpailuetua	Yrityskohtainen kehittämisspalvelu eteni yrityksen kokonaisvaltaisen liiketoiminta-analyysin jälkeen yrityksen tarpeiden mukaan joko liiketoimintamuotoiluun ja/tai palvelumuotoiluun ja/tai tuotemuotoiluun, jonka/joiden kautta yritykselle laadittiin kehittämissuunnitelma ja -toimenpiteet.	17 yritystä
Pk-LTS – pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatimiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelun tavoitteena oli laatia yritykselle kirjallinen liiketoimintasuunnitelma yrityksen liiketoiminnan ennakkoinnin ja tulevaisuuden suunnittelun apuvälineeksi sekä antaa yrittäjälle/yritysjohdolle valmiudet liiketoiminta-suunnitelman laadintaan ja päivittämiseen.	85 yritystä
Terveyttämisspalvelu	Yritysten muutostilanteita varten suunniteltu liiketoiminnan kehittämiss- ja sopeuttamiss-ohjelma, jonka tavoitteena oli laatia yritykselle kirjallinen terveyttämiss-ohjelma, jota asiantuntija tukee ja seuraa konsultointiprosessin ajan.	76 yritystä
Tuotto+ – tuotannollisten yritysten tuottavuuden kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelun tavoitteena oli selvittää yrityksen tuottavuuden nykytila sekä kehittämismahdollisuudet ja laatia analyysin pohjalta yritykselle tuottavuuden kehittämissuunnitelma. Tavoitteena on tuottavuuden jatkuva, pitkäjänteinen parantaminen johdon ja henkilöstön yhteistyönä.	5 yritystä
ViestinVaihto – hallittuun sukupolvenvaihdokseen valmentava kehittämiss-ohjelma	Yrityskohtaisen kehittämisspalvelun tavoitteena oli auttaa sukupolvenvaihdostilanteessa olevia pk-yrityksiä valmistautumaan sukupolvenvaihdos- ja/tai omistajanvaihdosprosessiin sekä tekemään vaihdokseen liittyvät valinnat ja ratkaisut hallitusti.	46 yritystä
Go Global – pk-yritysten kansainvälistymisen valmennus-ohjelma	Valmennusohjelman tavoitteena oli edistää pk-yrityksen kannattavan, kansainvälisen liiketoiminnan käynnistämistä, parantaa yrityksen ja sen henkilöstön kansainvälistymisedellytyksiä ja -valmiuksia, helpottaa uusien liikekumppanien löytämistä sekä edistää yritysten välistä verkostoitumista.	26 yritystä
Go Global Plus – pk-yritysten kansainvälistymisen valmennus-ohjelma	Valmennusohjelmalla pyrittiin lisäämään osallistujien osaamista pk-yritysten kv- liiketoiminnan suunnittelussa ja johtamisessa osana liiketoiminnan kokonaisuutta sekä yrityksen pääomarahoituksessa. Lisäksi lisättiin käytännön osaamista ja työkaluja sekä uusia liiketoimintamahdollisuuksia USA:n ja Kanadan sekä Euroopan, Venäjän ja Lähi-idän markkinoilla.	10 yritystä



## Liite 1. jatkuu

Koulutus- ja kehittämispalvelut Lapin pk-yrityksille		Palveluun osallistunut
HAKA – hallittu kasvu	Valmennusohjelman tavoitteena oli oppia tunnistamaan ympäristöstä ja yrityksestä tulevia hälytysmerkkejä, arvioimaan ja suunnittelemaan liiketoimintaa kokonaisvaltaisesti, kehittämään ja kasvamaan hallitusti, johtamaan asioita ja ihmisiä yrityksessään sekä verkottumaan kotimaassa ja ulkomailla.	33 yritystä
IPR – Intellectual Property Rights	Yrityskohtaisessa kehittämispalvelussa kartoitettiin yrityksen IPR-tilanne; IPR:n tuomien kilpailuetujen, mahdollisuuksien ja riskien kartoittaminen sekä selvitettiin, miten yrityksen nykyiset ja tulevat IPR:t voidaan suojata esim. sopimuksilla ja rekisteröinnin.	7 yritystä
JOHA – hallitus- ja johtoryhmätyöskentely	Valmennusohjelman tavoitteena oli yrityksen johtoryhmä- ja/tai hallitustyöskentelyn kehittäminen toiminnalliseksi ja tehokkaaksi.	22 yritystä
Kansainvälisty Norjaan	Koulutuksen kohteena oli Norjan telakka-, öljy- ja kaasuteollisuus, infrarakentaminen, talonrakennus ja konepajateollisuus. Työpajatyöskentelyn tuloksena syntyi yrityskohtaisen vientisuunnitelman runko.	26 yritystä
Liiketoimintaosaamisen kehittämisen palvelukokonaisuus	Palvelukokonaisuus, jossa seitsemästä eri osa-alueesta toteutettiin lyhytkestoisia infotilaisuuksia, koulutuksia, yrityskohtaista klinikkapalvelua ja konsultointia. Osa-alueet: Kansainvälistyminen ja vientivalmiudet, Myynti, markkinointi ja viestintä, Taloushallinto, Tietotekniikan hyödyntäminen liiketoiminnassa ml. sosiaalinen media ja verkkokauppa, Tuotteistaminen ja palvelukehitys, Yrittäjäpolvenvaihdos ja yrityskaupat sekä Yritysjuridiikka.	579 yritystä
Matchmaking -koulutukset	Neljä koulutusta, joissa kohdealueina olivat Norjan Hammerfest, Ruotsin Kiiruna ja Venäjän Murmansk ja Moskova. Tavoitteena oli vahvistaa yrityksen kv-strategiaa kohteen markkina-alueella, löytää uusia liiketoimintamahdollisuuksia, saada käsitys markkina-alueen kilpailutilanteesta sekä rakentaa yrityskohtaista verkostoa kohdealueella tapahtuvaan liiketoimintaan. Koulutukseen sisältyi matchmaking-matka kohdealueelle.	5 yritystä 10 yritystä 6 yritystä 5 yritystä
Pk-kasvuyrityksen koulutusohjelma	Koulutusohjelman tavoitteena oli vahvistaa yritysjohton tiedollisia ja taidollisia valmiuksia yrityksen kasvuun.	23 yritystä
Pk-yrityksen johtamis-koulutus	Koulutusohjelman tavoitteena oli tunnistaa yrityksen johtamisen pullonkaulat sekä antaa tukea ja näkökulmaa haasteiden ratkaisuun sekä vahvistaa myynnillistä otetta ja kirkastaa yrityksen brändiä.	22 yritystä
Pk-yrityksen johtamis- ja kehittämisohjelma	Koulutusohjelman tavoitteena oli vahvistaa yrityksen johto- ja asiantuntijatehtävissä toimivien henkilöiden johtamisosaamista.	13 yritystä
Pk-yrityksen myynti- ja markkinointikoulutus	Koulutusohjelman tavoitteena oli yrityksen myynnin ja asiakkuuksien kehittäminen systemaattiseksi ja tehokkaaksi erilaisia myynnin ja markkinoinnin työkaluja käyttäen.	19 yritystä
Pk-yrityksen talous-hallintovalmennus	Koulutusohjelman tavoitteena oli parantaa osallistujien osaamista pk-yritysten taloushallinnon suunnittelussa ja johtamisessa osana liiketoiminnan kokonaisuutta.	16 yritystä
Pk-yrityksen toimitus-johtajaohjelma	Koulutusohjelman tavoitteena oli yrityksen ja liiketoiminnan kehittäminen ja johtajana kasvaminen. Koulutuksessa keskityttiin pk-yrityksen johtamisen keskeisiin osa-alueisiin.	21 yritystä
Riskivaikutusten arviointi- ja hallintakoulutus	Koulutuksen tavoitteena oli antaa kaivosyhtiöitä palveleville alihankintayrityksille valmiudet ja työkaluja riskivaikutusten arviointiin ja hallintaan omassa yrityksessään.	24 yritystä
SUVA Sukupolvenvaihdos – kehittämisohjelma	Valmennusohjelmassa yrityksen kanssa laadittiin kirjallinen toimenpidesuunnitelma sukupolvenvaihdoksen tai yrityskaupan toteuttamiseksi tai toiminnan lopettamiseksi hallitusti ja suunnitelmallisesti.	41 yritystä
Toimitusjohtajakoulu naisyrittäjille ja -johtajille	Naisyrittäjille ja -johtajille suunnatun ohjelman tavoitteena oli yrityksen ja liiketoiminnan kehittäminen ja johtajana kasvaminen. Koulutuksessa keskityttiin pk-yrityksen johtamisen keskeisiin osa-alueisiin.	31 yritystä
TÄVI – Täsmävienti-kehittämisohjelma	Kehittämisohjelman tavoitteena oli yrityksen kansainvälistymisen edistäminen keskittyen vientiin ja markkinoille menoon liittyviin haasteisiin.	7 yritystä
WCSL World Class Service Lapland – kehittämisohjelma	Matkailualan yrityksille suunnattu kehittämisohjelma, jonka tavoitteena oli kehittää ja kasvattaa yritystä hallitusti ja kannattavasti sekä edistää verkottumista kotimaassa ja ulkomailla.	24 yritystä
Lyhytkoulutukset	Itä-Lapin matkailuyritysten koulutus; tuotteistaminen ja hinnoittelu, myynti ja markkinointi Taloushallintakoulutus Levillä Ikääntyvä yrittäjä - yrityksen toiminnan jatkuminen Sosiaali- ja terveysalan yrittäjätapaaminen Venäläisten ostosmatkailu	5 yritystä 6 yritystä 17 yritystä 33 yritystä 12 yritystä

## Liite 1. jatkuu

Koulutus- ja kehittämispalvelut pk-yrityksille ja henkilöasiakkaille		Palveluun osallistunut
ProStart – yritysideoiden arviointi- ja kehittämisohjelma	Kehittämispalvelun tavoitteena oli auttaa yrittäjäksi aikovaa arvioimaan yritysideoita elinkelpoisuus ja mahdollisuutensa aloittaa yrittäjänä.	7 yritystä 99 henkilöä
TuoteStart – tuote- ja palveluideoiden kehittämisohjelma	Kehittämispalvelun tavoitteena oli auttaa eri kehitysvaiheessa ja eri toimialoilla toimivia pk-yrityksiä ja yksityishenkilöitä tuote- ja palveluideoiden kehittämisessä ja kaupallistamisessa.	25 yritystä 24 henkilöä
Jalostamo – näkemyksiä ja neuvontaa luoville aloille	Jalostamo-neuvonta keskittyi asiakkaan liiketoimintaan ja sen kehittämiseen tuoden esille näkökulmia ja kehittämisideoita. Jalostamo-asiantuntija auttoi asiakasta esimerkiksi liikeidean kirkastamisessa, toiminnan organisoimisessa, verkostojen kasvattamisessa tai asiakkaan liiketoiminnan kehittämisessä yleisesti.	19 yritystä, 2 henkilöä
Yrittäjävalmennus verkossa	Kokonaan verkko-oppimisympäristössä toteutettu koulutus oli tarkoitettu yritystoimintaa suunnitteleville tai vasta yritystoiminnan aloittaneille henkilöille. Koulutuksen tavoitteena oli tukea liiketoimintasuunnitelman tekemisessä tai päivittämisessä. Koulutuksen tuloksena oli kirjallinen liiketoimintasuunnitelma.	27 yritystä, 89 henkilöä
Yrityksen perustamisen teemapäivät	Kaksipäiväinen koulutus oli tarkoitettu yrityksen perustamista suunnitteleville ja hiljattain yrityksen perustaneille sekä yrittäjyydestä kiinnostuneille henkilöille. Koulutuksessa käytiin läpi keskeisimmät yrityksen perustamiseen liittyvät asiat. Vuosittain toteutettiin noin 20 koulutusta eri puolilla Lappia, osa koulutuksista on toteutettu englanninkielisenä sekä osuuskuntapainotteisena. Koulutukseen osallistujia on voinut hakea teemapäivien jälkeen yhtä konsultointipäivää.	170 yritystä, 1 142 henkilöä
Lyhytkoulutukset	Yritystaloutta pienyrityksille	6 yritystä, 6 henkilöä
Lapin kunnille suunnatut palvelut		Palveluun osallistunut
Saamelaisalueen yritysneuvonta	Palvelun tavoitteena yrittäjyyden ja elinkeinon elinvoimaisuuden edistäminen saamelaisalueella Enontekiöllä, Utsjoella ja Inarissa, sekä yrittäjyysopintojen kehittäminen, yrittäjyyden aktivoiminen ja liiketoimintaosaamisen kehittäminen. Palvelu koostui yritystoimintaa suunnittelevien ja pk-yritysten neuvonnasta ja ohjauksesta, yrittäjyyttä edistävien ja tukevien tilaisuuksien ja tapahtumien suunnittelusta ja toteutuksesta, seudullisen yrityspalveluyhteistyön edistämisestä, yrittäjyysopintojen kehittämisestä sekä opiskelijoiden neuvonnasta ja opastuksesta liikeidean kehittämisessä.	51 yritystä, 100 henkilöä
Y4 Elinkeinoilmapiiriin kehittäminen	Kuntakohtaisen palvelun tavoitteena oli kuntien yrittäjyysilmapiiriin kehittäminen ja vahvistaminen aktivoimalla päätöksentekijöitä huomioimaan elinkeinot ja yritykset päätöksenteossaan. Tavoitteisiin (yritysten kasvu ja kehitys, yhteistyö ja sitouttaminen) pääsemiseksi kuntatoimijoille tarjottiin työvälineitä, keinoja ja menetelmiä. Työpajoihin ja aktivointitilaisuuksiin ovat osallistuneet pääasiassa kuntien, kehittämissyhtiöiden, oppilaitosten, yritysten, yrittäjäjärjestöjen ja yhdistysten henkilöstö. Palvelua on toteutettu Pellossa, Inarissa, Enontekiöllä, Posiolla, Kolarissa, Kittilässä, Ylitorniolla, Muoniossa, Rovaniemellä, Kemissä, Sodankylässä, Torniossa, Ranualla, Keminmaassa, Pelkosenniellä ja Savukoskella.	855 osallistujaa, joista 167 yritysten edustajaa
Seudullisille yritysneuvontaa tekeville suunnatut koulutukset		Palveluun osallistunut
Lapin yritysneuvojen valmennusohjelma	Koulutuksen tavoitteena oli kehittää omaa tiedollista ja taidollista neuvontatyössä tarvittavaa osaamista. Teemoina mm. liiketoimintaosaaminen, asiakaspalvelu ja verkostoyhteistyö, neuvontapalvelut, tietolähteet ja neuvontajärjestelmä sekä työelämän laatu ja tuottavuus yrityksissä.	105 henkilöä
Yrityskehittäjäkoulutus	Koulutus oli tarkoitettu yrityskehittämisen perusosaamisen omaaville. Koulutuksen teemoina oli pk-yrityksen toiminta ja sen kehittäminen sekä julkiset palvelutarjoajat yrityksen tukena. Osallistujilla oli mahdollisuus suorittaa myös yritysneuvojan erikoisammattitutkinto.	19 henkilöä
Seudulliset Yritys-Suomi -ryhmät	Seutukuntakohtaiset ryhmät, jotka kokoontuvat yhteen alueesta (Pohjois-Lappi, Tunturi-Lappi, Itä-Lappi, Tornionlaakso, Rovaniemi-Ranua ja Merilappi) riippuen 2–5 kertaa/vuosi. Kokouksissa käydään läpi seudun ajankohtaisia asioita, luodaan yhteishenkeä, verkostoidutaan ja saadaan toisilta vertaistukea. Seudullisille ryhmille on vuosittain järjestetty yhteiset ajankohtaispäivät sekä Yritys-Suomi -koulutuksia.	82 henkilöä
Yrityspalveluiden markkinointi	Koulutuksen tavoitteena oli antaa osallistujille valmiuksia yritysryhmittöiden luomiseen, yritysten palvelutarpeen kartoitukseen, julkisten yrityspalvelujen markkinointiin yrityksille, yrityskäynnillä toimimiseen sekä neuvottelutilanteisiin. Koulutuksessa opeteltiin käyttämään ja kehittämään erilaisia menetelmiä julkisten yrityspalveluiden markkinointiin.	30 henkilöä
Lyhytkoulutukset	Lapin yritysten terveyttämiskoulutus Terveyttämistarpeen tunnistaminen Liikeidean arviointi- ja kehittämisohjelma Ajankohtaisista omistajanvaihdosneuvonnasta ja -palveluista Yrityksen taloushallintakoulutus Itä-Lapin SYP-toimijoille Sosiaalisen median perusteet IPR – Intellectual Property Rights -infot Yritys-Suomi seutukoordinaattoreiden aluetyöpajat Oma Yritys-Suomi -koulutukset Myynti-, markkinointi- ja viestintäosaamisen kehittäminen Sähköisen liiketoiminnan haasteet pk-yrityksissä tänään Taloushallintokoulutus TE-toimistolaisille	10 henkilöä 24 henkilöä 13 henkilöä 28 henkilöä 13 henkilöä 46 henkilöä 47 henkilöä 52 henkilöä 46 henkilöä 29 henkilöä 16 henkilöä 20 henkilöä

## Liite 2. Yrittäjyys Hankkeen palveluissa mukana olleet yritykset toimialoittain ja seutukunnittain 9/2008–10/2014

Kehittämispalvelut, pitkä- ja lyhytkestoiset koulutukset, avainhenkilövalmennukset, elinkeinoilmapiirin kehittäminen ja Pohjois-Lapin yritysneuvonta

	Itä-Lappi	%	Pohjois-Lappi	%	Rovaniemi-Ranua	%	Tornionlaakso	%	Kemi-Tornio	%	Tunturi-Lappi	%	Yhteensä	%	Toiminta loppunut
Maa-, metsä- ja kalatalous	18	15	18	6	23	5	7	8	10	4	8	3	84	5,2	-1
Kaivostoiminta ja louhinta			1	0									1	0,1	
Teollisuus*	12	10	34	11	38	7	14	16	50	18	22	8	170	10,6	-9
Sähkö-, kaasu- ja lämpöhuolto	1	1	1	0	2	0			2	1	1	0	7	0,4	
Vesi- ja viemärihuolto, jätehuolto	2	2	1	0	1	0	2	2	2	1	2	1	10	0,6	-1
Rakentaminen	7	6	30	10	28	6	10	11	23	8	19	7	117	7,3	-5
Tukku- ja vähittäiskauppa, moott. korj.	21	17	47	15	71	14	20	22	41	15	45	15	245	15,3	-13
Kuljetus ja varastointi	3	2	5	2	13	3	6	7	14	5	3	1	44	2,7	
Majoitus- ja ravitsemustoiminta	14	12	45	14	25	5	8	9	8	3	60	21	160	10,0	-3
Informaatio ja viestintä	3	2	4	1	29	6	3	3	10	4	4	1	53	3,3	-6
Rahoitus- ja vakuutustoiminta	1	1			7	1			4	1	1	0	13	0,8	-1
Kiinteistöalan toiminta	5	4	8	3	6	1	1	1	6	2	10	3	36	2,2	-1
Ammatill., tieteell. ja tekninen toim.**	7	6	25	8	104	20	6	7	47	17	17	6	206	12,9	-5
Hallinto- ja tukipalvelutoiminta***	17	14	36	12	43	8	4	4	18	6	53	18	171	10,7	-5
Koulutus			3	1	11	2			4	1	4	1	22	1,4	
Terveys- ja sosiaalipalvelut	2	2	15	5	53	10	3	3	22	8	10	3	105	6,6	-2
Taiteet, viihde ja virkistys	2	2	20	6	30	6			7	3	18	6	77	4,8	-2
Muu palvelutoiminta****	6	5	18	6	24	5	5	6	11	4	14	5	78	4,9	-3
Toimiala tuntematon			1	0	1	0					1	0	3	0,2	
<b>Yhteensä / %</b>	<b>121</b>	<b>8</b>	<b>312</b>	<b>19</b>	<b>509</b>	<b>32</b>	<b>89</b>	<b>6</b>	<b>279</b>	<b>17</b>	<b>292</b>	<b>18</b>	<b>1 602</b>	<b>100</b>	<b>-57</b>

\*Teollisuus, mm. elintarvikkeiden, juomien, tekstiilien, vaatteiden, nahka-, puu- ja paperi-, muovi- ja metallituotteiden, koneiden ja laitteiden, kulku-  
neuvojen valmistus, metallien jalostus, koneiden ja laitteiden korjaus, huolto ja asennus

\*\*Ammatill., tieteell. ja tekninen toim., mm. lakiasiain ja laskentatoimen palvelut, liikkeenjohdon konsultointi, arkkitehti- ja insinööripalvelut, mainos-  
toiminta, eläinlääkäripalvelut

\*\*\*Hallinto- ja tukipalvelutoiminta, mm. vuokraus- ja leasingtoiminta, matkatoimistot, varauspalvelut, turvallisuus ja vartiointi, kiinteistön ja maise-  
manhoito, hallinto- ja tukipalvelut liike-elämälle

\*\*\*\*Muu palvelutoiminta, mm. tieto- ja kotikoneiden korjaus, pesulat, kampaamot ja kauneushoitolat, hautausseuramatkat, kylpylaitokset, muut henk.  
koht. palvelut

### Liite 3. Yrittäjyys Hankkeen palveluissa mukana olleiden henkilöiden perustamat yritykset toimialoittain ja seutukunnittain

Henkilöt ovat osallistuneet yhteen tai useampaan seuraavista palveluista: yrityksen perustamisen teemapäivät, ProStart-asiantuntija-palvelu, TuoteStart-asiantuntijapalvelu, Yrittäjävalmennus verkossa -koulutus sekä hankkeen yritysneuvontapalvelu.

	Itä-Lappi	%	Pohjois-Lappi	%	Rovaniemi-Ranua	%	Tornionlaakso	%	Kemi-Tornio	%	Tunturi-Lappi	%	Yhteensä	%	Toiminta loppunut
Maa-, metsä- ja kalatalous	3	14	2	3	5	7	1	4	2	4	2	1	15	5,5	-1
Teollisuus*	2	10	5	9	5	7	1	4	5	9	3	9	21	7,7	-4
Vesi- ja viemärihuolto, jätehuolto			1	0									1		-1
Rakentaminen	4	19	8	14	7	9	6	23	2	4	3	9	30	11,1	-2
Tukku- ja vähittäiskauppa, moott. korj.	4	19	4	7	12	16	8	31	5	9	6	17	39	14,4	-4
Kuljetus ja varastointi	1	0	3	1					1	2	1		6	2,2	
Majoitus- ja ravitsemustoiminta	1	5	6	10		0	1	4	1	2	2	6	11	4,1	-1
Informaatio ja viestintä	1	0	1	0	5	7			4	7			11	4,1	
Kiinteistöalan toiminta									1				1	0,4	
Ammatill., tieteell. ja tekninen toim.**	2	10	6	10	15	20	1	4	12	22	1	3	37	13,7	-3
Hallinto- ja tukipalvelutoiminta***	3	14	11	19	6	8	1	4	4	7	6	17	31	11,4	-2
Koulutus					3				1				4	1,5	
Terveys- ja sosiaalipalvelut			1	2	9	12	1	4	3	6	5	14	19	7,0	-1
Taiteet, viihde ja virkistys			1	2	3	4		0	2			0	6	2,2	
Muu palvelutoiminta****			5	9	6	7	6	23	8	15	6	17	31	11,4	-2
Toimiala tuntematon			4		1				3				8	3,0	-1
<b>Yhteensä / %</b>	<b>21</b>	<b>8</b>	<b>58</b>	<b>21</b>	<b>76</b>	<b>28</b>	<b>26</b>	<b>10</b>	<b>54</b>	<b>20</b>	<b>35</b>	<b>13</b>	<b>271</b>	<b>100</b>	<b>-22</b>

\*Teollisuus, mm. elintarvikkeiden, juomien, tekstiilien, vaatteiden, nahka-, puu- ja paperi-, muovi- ja metallituotteiden, koneiden ja laitteiden valmistus, metallien jalostus, koneiden ja laitteiden korjaus, huolto ja asennus

\*\*Ammatill., tieteell. ja tekninen toim., mm. lakiasian ja laskentatoimen palvelut, liikkeenjohdon konsultointi, arkkitehti- ja insinööripalvelut, mainostoiminta ja markkinatutkimus, eläinlääkäripalvelut

\*\*\*Hallinto- ja tukipalvelutoiminta, mm. vuokraus- ja leasingtoiminta, matkatoimistot, varaupalvelut, turvallisuus ja vartiointi, kiinteistön ja maise-manhoito, hallintoja tukipalvelut liike-elämälle

\*\*\*\*Muu palvelutoiminta, mm. tieto- ja kotikoneiden korjaus, pesulat, kampaamot ja kauneushoitolat, hautausoimistot, kylpylaitokset, muut henk. koht.palvelut



ELINVOIMAA ALUEELLE 1 | 2015  
YRITTELIÄS LAPPI – TARINOITA LAPPILAISESTA YRITTÄJYYDESTÄ  
Lapin elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

ISBN 978-952-314-196-4 (painettu)  
ISBN 978-952-314-197-1 (PDF)

ISSN-L 2242-2846  
ISSN 2242-2846 (painettu)  
ISSN 2242-2854 (verkkójulkaisu)

URN URN:ISBN:978-952-314-197-1

[www.doria.fi/ely-keskus](http://www.doria.fi/ely-keskus) | [www.ely-keskus.fi](http://www.ely-keskus.fi)

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2007–2013



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

