

# Muutos

Sekes ry  
Seudulliset  
Kehittämissyhteisöt  
nro 2/2009

**KETI** hitsaa  
Keski-Karjalan  
metallia  
menestykseen

Kehitysyhtiö  
auttoi  
Casatinosta  
alansa  
ykkösen

*Joulupukki*  
laittaa vauhtia luovuuteen

- TE-keskus on ovi TEKESin EU-rahaan
- Uusi Salo yhdistää virtuaalisesti
- Witas löysi kasvuyritykselle oikeat kumpanit

# Yrittäjä vaikeuksissa?

Soita yrittäjän maksuttomaan\*  
Talousapu-neuvontapalveluun.  
Soittoihin vastaavat ja neuvoja antavat yrityksen  
liiketoiminnan ja talouden asiantuntijat.  
Saat neuvoja mm. seuraavissa asioissa:

- yrityksen taloudellisen tilanteen kartoitus
- maksuvaikeudet
- liiketoiminnan terveyttäminen ja kehittäminen
- saneeraus, myynti tai lopettaminen

Tämä puhelinpalvelu  
on kehitetty sinun avukseksi.

**Ota yhteyttä! Soita: 029 007 4990**

\*Maksat lankapuhelimesta vain paikallisverkkomaksun  
ja matkapuhelimesta matkapuhelinmaksun.

**TALOUSAPU**   
yrittäjän neuvontapalvelu



Palvelun tuottaa  
PKT-säätiö yhdessä  
laajan yhteistyöverkon kanssa.

Soita: ma-pe klo 09.00 – 18.00. Lisää tietoa: [www.yrityssuomi.fi/talousapu](http://www.yrityssuomi.fi/talousapu).



## Tiedäthän mahdollisuutesi EU:n tutkimus- ja kehitysohjelmassa?

Tutkimuksen puiteohjelma on EU:n tärkein  
väline, jolla ohjataan ja rahoitetaan  
eurooppalaista tutkimus- ja kehittämistoimintaa.

Meiltä Suomen EU-T&K-sihteeristöstä saat  
tietoa puiteohjelmasta. Kerromme, miten voit  
hyödyntää eurooppalaisena yhteistyönä tehtävää  
tutkimus- ja kehitystyötä omassa organisaatios-  
sasi ja neuvomme sinua hakemisessa.

### Maksuttomat palvelumme:

- koulutukset
- seminaarit
- kattavat suomenkieliset www-sivut
- sähköinen uutiskirje
- suomenkieliset oppaat ja esitteet
- suomalaiset yhteyshenkilöt apunasi

Tavataan osoitteessa [www.tekes.fi/eu](http://www.tekes.fi/eu)





## Rohkeasti luovuutta kehitykseen

**Muutos-lehden edellinen** numero käsitteli rakennemuutosta ja sen mahdollisuuksiin tarttumista. Rakennemuutoksen hallinnassa tärkeimmäksi nousi ja sitä edelleen on nopeus sekä vapautuvien resurssien oivaltava hyväksikäyttö.

**Kehittäminen ei kuitenkaan** ole pikamatka. Joskus lähdössä pitää ottaa nopeasti eroa, joskus irtiotta tarvitaan ylämäessä, mutta se ei yksin riitä. Kehittämistyö on matka, joka ei lopu. Niin rakennemuutospaikkakuntien kuin muidenkin seutujen menestymisessä korostuu pitkäjänteinen elinkeinopoliittikka. Pitkäjänteisyys tarkoittaa usein vuosien työtä, jossa välillä väsyttää ja tulokset antaa odottaa. Pitkäjänteisen kehittämisen avaimia ovat elinkeinoelämän luottamus tekemiseen ja yhteinen usko tulevaisuuteen.

**Pitkäjänteisyys tulee** esille luovan talouden kehittämisessä Rovaniemellä. Luovuus yhdistää olemassa olevia vahvuuksia uudella tavalla, lisää mukaan ripauksen uutta maustetta ja menee sitkeästi eteenpäin. Joulupukki on Suomesta. Tonttujen pitää vain jaksaa kertoa se jokaiselle myös Kiinassa ja Intiassa.

Metalliteollisuuden verkostohanke Keski-Karjalassa takoo tuttuun toimialaan uutta vahvuutta yhteistyöllä. Kehittämissyhtiö on ottanut rohkeasti keskeisen roolin ja kantaa vastuuta koko toimialasta koko seutukunnan hyväksi. KETI ei ole jäänyt taustalle tukemaan, vaan astunut verkoston keskelle kokoamaan.

**Lännessä Pohjois-Satakunnan** Kehittämiskeskus taas tarttui muutama vuosi sitten rohkeasti nuoren yrittäjän tuoreeseen näkemykseen. Usko innovaatioon sekä eri kehittämisorganisaatioiden yhdistäminen rintamaksi uuden ajattelun taakse nosti uudenlaisen ajattelun puutoimialan kärkeen.

Näille onnistuneille esimerkeille on yhteistä verkostomainen yhteistyö, yhdessä olemme enemmän. Innovaatioiden ja luovuuden lisäksi tarvitaan vetureita, jotka kokemuksellaan ja osaamisellaan vievät eteenpäin. Lapissa katsotaan jo partnereita naapurimaista, sillä onhan Lapin kilpailijana ensisijaisesti etelän aurinko, eikä naapuri.

**Uskon, että tulevaisuudessa** seudullisen kehittämissyhtiön työssä korostuukin entistä enemmän rohkeus tarttua niin suuriin muutoksiin kuin innovatiivisiin ajatuksiinkin. Mitä se sitten tarkoittaakin ja miten siihen tartutaan, olipa haasteena vaikkapa hyvinvointiyrityttäjä, etätyö tai verkostossa toimiminen? Varmaa on, että nämä ovat taitoja, joita on kehitettävä ja vietävä aktiivisesti eteenpäin. Enää ei riitä, että antaa vain neuvoja. On uskallettava katsoa tulevaisuuteen ja uskallettava löytää sieltä uusien liiketoimintamallien mahdollisuudet, yhdessä yrittäjän kanssa.

**Yrjö Westling**  
toiminnanjohtaja, SEKES ry

### Muutos 2/09

- **Julkaisija:** Seudulliset Kehittämissyhteisöt SEKES ry, [www.sekes.fi](http://www.sekes.fi)  
Kuntatalo, Toinen linja 14, 00530 Helsinki, puh. puh. (09) 771 2335, fax (09) 771 2569
- **Päätoimittaja:** Yrjö Westling, [yrjo.westling@sekes.fi](mailto:yrjo.westling@sekes.fi)
- **Toimitus:** Kumppania Oy, Torikatu 7A, 38700 Kankaanpää, [www.kumppania.fi](http://www.kumppania.fi),  
Susanna Kallama, puh. 040 587 2445, [susanna.kallama@kumppania.fi](mailto:susanna.kallama@kumppania.fi), kannen kuva: Rovaniemen Kehitys Oy
- ISSN 1798-0941

# Joulu joka päivä

Leena Roskala Kuvat Rovaniemen Kehitys Oy, Hanna Rosti

Joulupukki tuo lahjoja ja leipää Rovaniemen seudulla. Luovien alojen kehittäminen on pohjoisessa jo itsestään selvää.



**Rovaniemellä luovat** alat on valittu yhdeksi aluekehittämisen painopisteeksi. Mikään uusi juttu ajatus ei ole, sillä ainakin viimeiset kymmenen vuotta on tiedetty, että toimiala nousee. Oikeastaan idea ja tarve saivat pontta 1990, jolloin Lapin yliopistoon perustettiin taiteiden tiedekunta. Oli tarpeen miettiä, miten yliopiston käyneet voisivat työllistyä. Toisaalta taas joulupukki ja joulu ovat aina olleet alueen vahvimpia tunnettuustekijöitä.

Se, että joulupukki tuo leipää moneen kotiin, on ollut pitkän työn tulos, jossa on vielä paljon kasvupotentiaalia. Matkailu-, ohjelmopalvelu- ja sisällöntuotantoyritykset tekevät töitä hartiavoimin yhdessä kehittäjäorganisaatioiden kanssa.

### Joulupukki tavattavissa

Joulupukki on Rovaniemellä tavattavissa joka päivä. Se on melkoinen haaste henkilölle, jolla on edustustehtäviä eri puolilla maailmaa pitkin vuotta. Tapaamisen mahdollistaa Joulupukin Kammarin yrittäjä **Jarmo Kariniemi**. Yritys työllistää vakituisesti kymmenkunta henkeä. Sesongin aikana väkeä on useita kymmeniä. Joulupukkia käy tapaamassa vuosittain 300 000 ihmistä.

Kehitysyhtiöiden työ luovien alojen eteen saa Kariniemeltä kiitosta.

– Ne ovat moottorin roolissa. Kehitystyö luo kontakteja ja mahdollistaa ideoiden liikkeelle lähtöä. Luovien alojen kehittäminen on nykyaikaa ja liittyy täysin joulupukkimarkkinoihin.

### Laatu kehitty

Kehitystyö on synnyttänyt joulupukkituotantoon konseptointia. Joulupukki ja tontut ovat saaneet koulutusta sekä yhtenäiset asustus- ja meikkausohjeet. Taiteilijatyöllä on vastuunsa, jotta brändi hyvän tahdon ja rauhan lähettilään säilyy ja vahvistuu. Merkitys on yllättävän monitahoinen, sillä esimerkiksi sota-alueilta tulee lapsilta joulupukille kirjeitä, joissa pyydetään apua. Joulupukille tulee Rovaniemen pääpostiin puolimiljoonaa kirjettä vuodessa.

Joulupukkiin uskoo vahvasti myös yrittäjä **Iikka Länkinen**. Hänen ammattimaiset joulupukkipalvelunsa saivat alkunsa 1998 järjestetystä auktorisoidusta joulupukikirssista. Kauppa- ja teollisuusministeriön johdolla laadittiin joulupukkien aapinen, joka määrittelee joulupukin virallisen työasun, parran pituuden, lakin, liivin ja takin muodot ja värisävyt. Ensimmäinen mies oli yksin, sitten joulupukkeja oli kaksi, sitten neljä, sitten kahdeksan ja viime vuonna lähes 60. Hän on pyörittänyt Pro Santaa yhdessä vaimonsa **Katja Ikäheimo-Länkinen** kanssa vuodesta 2003, Joulukkaa vuodesta 2006 ja Santaparkin he ostivat 70,5 prosentin osuudella tänä vuonna. Tavoitteena on tälle tilikaudelle 2,5 miljoonan euron liikevaihto. Töissä on vakituisesti viisi ihmistä. Sesonkina jopa 150.

Joulupukit tekevät myös kuvaus- ja messukeikkoja asiakastaapaamisten lisäksi.

– Tätä tehdään vakavalla asenteella. Jos lapsiasiakas pettyy, niin silloin pettyy aikuinenkin. Laatu on tärkeää apupukkien ammattikunnassa. Susiturkki väärinpäin ei keikalle voi mennä. Roolilla on tiukka viitekehys, johon annetaan koulutus ja säännöllisesti järjestetään täydennyskoulutusta niin teoriassa kuin käytännön harjoituksissa, Länkinen kertoo.

### Kansainvälinen business

Joulupukin aikaansaama liiketoiminta on erittäin kansainvä-

## Kehitystyö mahdollistaa ideoiden liikkeelle lähtöä. Luovien alojen kehittäminen on nykyaikaa.



Mieland oli yksi Design Weekin kutsuvieraista.

## Muotoilu kuuluu kaikille

**Rovaniemen ensimmäinen** Design Week lokakuussa toi muotoilun esiin – ei pelkästään muotoiluvälle vaan myös suurelle yleisölle. Viikon teemana Napapiirillä oli, mitä kaikkea design tarkoittaa tänä päivänä.

Tapahtumaviikon sisällöntuottaja **Päivi Tahkokallio** kiittelee syntyneitä vuorovaikutusta.

– Pelkästä puhumisesta ei ole kyse. Design Week nosti muotoilun viikon ajaksi katsottavaksi ja osallistuttavaksi. Viikon aikana napapiiriä konkretisoitiin esimerkiksi suunnittelukilpailussa, jossa muotoilijat ja yritykset käärivät hihat ja kehittivät Napapiiriä elämyksellisenä matkailukohteena.

Tapahtumaviikon suurin haaste on se, mitä tapahtuu viikon jälkeen. Syntykö oikeita muotoilutekoja?

Näkykö ympäristössä muutosta? Rovaniemen Design Week tuntuu selvinneen haasteesta. Kaupunkiar kitehtuuria ja kaupunkisuunnittelua tarkastellut tapahtuma tavoitti virkamiehet, luottamushenkilöt ja kaupunkilaiset siinä määrin, että kaupunginhallitus haluaa jatkaa tapahtumasarjaa.

– Missä on punainen lanka vai tehdäänkö kaupunkisuunnittelua ihan hazardilla. Jos viikolla pystyy juurruttamaan jotain pysyvää, niin onhan se silloin onnistunut.

Rovaniemellä visuaalisen viestinnän ja elämysteollisuuden pohja on vahva. Kemi-Tornion seudulla perinteinen teollisuus on vahvempaa. Nyt Kemissä halutaan järjestää oma design week. Luovien alojen tulevaisuuspotentiaalia löytyy Lapista.



## Luovat hankkeet

Rovaniemen Kehitys Oy:n käynnissä olevia hankkeita:

- ◆ Sillanrakentajat – luovien alojen agenttien ja vientiammattilaisten valmennusohjelma
- ◆ Luovien alojen hautomo
- ◆ Tapahtumista totta
- ◆ Käsi- ja taideteollisuusalan koordinoitihanke
- ◆ Joulupukin elämysmaailma -hanke
- ◆ ICT:n hyödyntäminen teollisuus-, luovien alojen ja yrityspalveluyrityksissä
- ◆ Elokuva- ja sisällöntuotantoalan yritysten kansainvälisen verkoston kehittäminen
- ◆ Aluekeskushjelma, yhtenä painopistealueena luovat toimialat

[www.rovaniemenkehitys.fi/luovat](http://www.rovaniemenkehitys.fi/luovat)

## Kansainvälistyminen on yksi suuri muutos, joka joulumatkailussa kehitystyön tuloksena on tapahtunut.

listä. Parhaina päivinä joulupukkia tapaa 4000 kävijää, jotka edustavat 50 maata. Ennen taantumaa esimerkiksi Joulupukin Kammarissa kävijöistä 65 prosenttia saapui ulkomailta. Nyt kotimaisten vierailijoiden suhteellinen osuus on suurempi.

– Arvelen, että tilanne on näin tilapäisesti. Me näemme täällä todella hyvin, mitä kansainvälisyys ja globalisoituminen merkitsevät kenttätasolla.

Kansainvälistyminen on yksi suuri muutos, joka joulumatkailussa on tapahtunut kehitystyön tuloksena. Joulumatkailu alkoi kehittyä 1990-luvulla.

– Puhutaan valtavan suuresta muutoksesta. Kukaan ei 20 vuotta sitten voinut kuvitellaakaan, että Rovaniemi on erittäin kansainvälinen kaupunki, Kariniemi huomauttaa.

Vielä 10–15 vuotta sitten käytiin maailmalla yleisesti keskustelua siitä, onko joulupukki Suomessa ja Lapissa.

– Enää siitä ei puhu kukaan. Matkailun kehittäminen on tehnyt asian selväksi kaikille, Kariniemi muistuttaa.

### Suomalainen joulu Kiinaan ja Intiaan

Kansantanssiryhmä Rimpparemmistäkin tuttu **Ilkka Köngäs** markkinoi joulupukkia maailmalla. Hän tekee työtä muun muassa Kiinassa ja Japanissa järjestämällä erilaisia tapahtumia: kaupunkivierailuja, yritysvierailuja, shopping mall -ohjelmia ja tapahtumien avauksia.

– Kiinan suhteen olen optimistinen. Vuonna 2007 oli yksi kiinalaisten vierailu, vuonna 2008 viisi ja tänä vuonna kymmenen vierailua on tulossa. Sovittuna on myös vierailu Japaniin ja mahdollisesti Taiwaniin.

Ilkka Köngäs odottaa ja pitää mahdollisena, että suomalais-

## Satumainen Lappi osa markkinointia

Leikkipaikka- ja liikuntavälineitä kaikenikäisille valmistava Lappset konsernin historia ja tarina juontavat Lappiin ja ovat tärkeä osa brändiä, kun kauppa tehdään kotimarkkinoiden ohella Euroopassa, Aasiassa ja Lähi-idässä.

– Imagolliset syyt tarunomaisesta ja eksoottisesta Lapista joulupukkeineen ja revontulineen voidaan hyödyntää kan-

sainvälisessä bisneksessä, kertoo markkinointijohtaja Hannu Ylinenpää.

40-vuotta täyttävä Lappset-konserni työllistää 330 henkilöä, joista 250 Rovaniemellä. Rovaniemen seudun luovien alojen kehittämistyöstä toivotaan apua työvoiman saatavuuteen.

– Akateemisesti koulutettujen työntekijöiden saamiseksi pohjoiseen on omat vaikeutensa ja haasteensa. Se näkyy myös siinä, että Helsingissä henkilöstömäärämme on kasvanut.

nen joulua ja arvot voidaan lanseerata Aasiaan, ehkä parhaiten Kiinaan ja Intiaan, mutta tämä työ tarvitsee tukea.

– Henkistä tukea tarvitaan. Lisäksi hyvä ja monipuolinen kuvapankki, videoita, todistuksia ja takuita. Voitaisiin kutsua Aasiassa toimivia agentteja ja heidän asiakkaitaan Lappiin katsomaan oikeaa Satumaata. Vain niin saadaan uusia kontakteja, jotka levittävät asiaa eteenpäin. Näinhän jo toimitaan muun muassa ulkomaisten matkailuyritysten kanssa.

### Myös raha ratkaisee

Ilkka Länkinen nostaa Rovaniemen Kehityksen ohella keski-öön Joulupukisäätiön, Matkailun edistämiskeskuksen, ulko-ministeriön ja Finpron panokset.

– Määrärahojen pienentämisen sijaan matkailuun ja luoviin aloihin pitää satsata. Esimerkiksi Norjassa on linjattu, että jatkossa, kun öljy loppuu, niin puolet tuloista tulee matkailusta. Vielä olemme norjalaisten edellä, mutta Norjan tavat tuntien, niin pian näkyvät jo perävalot.

Itse asiassa yhteistyötä norjalaisten kanssa pitäisi lisätä Länkinen mukaan. Ja ruotsalaisten ja venäläisten. Suomen



Rovaniemen seutu on nyt kansainvälinen lomakohde.

Lappi on maailman mittakaavassa niin pieni toimija, että pärjätäkseen kilpailussa Kiinan ja Aasian kanssa, pitää koko Lapin alueen toimijoiden verkostoitua ja toimia yhdessä.

### Sesonki pidentynyt

Kansainvälisyyden ohella toinen suuri muutos on sesonkiajan piteneminen. Nyt sesonki kestää marraskuun puolivälistä maalikuun puoliväliin. Toinen sesonki on kesällä. 20 vuotta sitten hotellit olivat Rovaniemellä jouluna kiinni. Nyt on tilanne toinen. Matkailu Lapissa on silti vielä alkutekijöissään. Uusia hotelleja ja aktiviteetteja tarvitaan.

– Toivottavasti viiden vuoden sisään sesonki on ympärivuotinen. Meillä Santaparkissa on joulupukin kotiluolalle yhdeksän vuoden suunnitelma työstettävänä. Ala on yhtä tärkeä kuin teollisuus, Ilkka Länkinen korostaa.

Joulupukin pajakylässä on reilu parikymmentä yritystä, joilla on oma kauppiasyhdistyksensä. Yhdistys on jäsenenä Rovaniemen Kehitys Oy:n osin omistamassa Rovaniemen matkailu- ja markkinointi Oy:ssä.

Ja niitä puheita, että onko joulupukia ylipäänsä olemassa, Jarmo Kariniemi pitää kummallisina.

– Meikäläinhän on joka päivä joulupukin kanssa tekemisissä. Tuossahan tuo on seinän takana, Kariniemi sanoo. ♦

## Taantumaa ja orastavaa kasvua

Tuoreen pk-yritysbarometrin mukaan pk-yritysten suhdanneodotukset ovat kohentuneet kaikilla toimialoilla, mutta näkymät ovat yhä heikot.



Veijo Ojala

Nykyistä huonompaan tilanteeseen varautuvia pk-yrityksiä on edelleen enemmän kuin suhdanteiden paranemista odottavia. Odotusten saldoluku oli nyt syksyllä -8, kun se vielä keväällä oli -25.

Maaikantalous näyttää kääntyvän ainakin lievään kasvuun ja positiiviset vaikutukset ulottuvat viiveellä myös suomalaiseseen vientiteollisuuteen. Tilanne on siten kaksijakoinen: joillakin toimialoilla taantuma syvenee ja joillakin alkaa olla orastavan kasvun merkkejä.

Finnveran rahoituksen kysyntä on ollut taantumassa ennätyskellisen runsasta. Maaliskuussa käyttöön otetut suhdannelainat ja -takaukset ovat tulleet todelliseen tarpeeseen. Niitä tarvitaan edelleen nousun orastaessa ja varsinkin silloin, sillä osalla yrityksiä maksuvalmiusongelmat jatkuvat ja osalla rahoitustarpeet kasvavat merkittävästi toimitusten ja investointien lisääntyessä. Positiivisena merkinä on myös, että rahoitusmarkkinoiden toimivuus on kesästä lähtien jonkin verran parantunut.

Taantuma näyttää padon-

neen aikamoisen määrän välttämättömiä yritysjärjestelyjä. Edessä on varsinkin suurten ikäluokkien yrittäjien suuri sukupolvenvaihdos. Lähes kolmannes yrittäjistä odottaa sukupolven- tai omistajanvaihdosta seuraavan viiden vuoden kuluessa. Tämä on aikamoinen yhteiskunnallinen rakenneuudistus, joka onnistuessaan tuo uutta voimaa ja osaamista yrityskehitykseen.

Taantuma on toistaiseksi jarruttanut myös uusien aloittavien yritysten perustamista. Edellisen go-luvun laman jälkeen tuli yrittäjyysboomi. Vastaavaa ilmiötä on syytä odottaa nytkin, sillä työttömyys kasvaa viiveellä talouskasvuun verrattuna ja kasvattaa uutta yrittäjäpotentiaalia lähivuosina.

Finnvera on valmistautunut sekä yritysjärjestelyjen että uusien yritysten rahoituksen kasvuun. Kumpaankin tarkoitukseen löytyy sopivia rahoitus tuotteita.

Finnvera on virtaviivaistanut aloittavien yritysten rahoituksen yhteistyössä seudullisten yrityspalveluorganisaatioiden kanssa. Ne antavat aloittaville yrittäjille paitsi neuvontaa myös lausunnon, jonka perusteella Finnvera voi tehdä päätöksen pienlainasta tai naisyrittäjälainasta. Tällä päästään rahoitushakemusten hyvinkin nopeaan käsittelyyn.

Yhteistyö SEKESin ja sen jäsenten kanssa on ollut hyvin toimivaa ja siitä suuret kiitokset.

**Veijo Ojala**  
varatoimitusjohtaja  
Finnvera Oyj

# Kehittyvä yritys luo hyvinvointia

Leena Roskala Kuva Casatino

## Casatino Oy:n kehitys yhden miehen yrityksestä yhdeksi seutukunnan vetureista ja koko toimialan kehittäjästä on ollut nopea.

**Pohjois-Satakunnassa** puurakentamisella on pitkät perinteet ja valoisa tulevaisuus. Alan on nostanut uuteen nousuun nuori ja innovatiivinen yrittäjä **Tino Nurmi**, jonka luot- saamana yritys ja verkostomainen yhteistyö ovat nousseet johtavaan edelläkävijäasemaan. Taustalla vaikuttavat Pohjois-Satakunnan Kehittämiskeskus Oy:n ja Prizztech Oy:n organisoimat ohjelmat sekä erilaiset politiikkaohjelmat ja kansallisen puutuotealan kehittämistoimet, joita on alueella osattu yhdessä yritysten kanssa hyvin hyödyntää.

Tino Nurmi perusti Casatino Oy:n vuonna 2001. Vuonna 2002 yhden miehen yritys rakennutti kolme omakotitaloa. Vuoden päästä yrittäjä suunnitteli oman talomallinsa talopaketteja valmistavalle Hietakulma Oy:lle. Seuraavana vuonna alkoi oman yhtiön tuotanto pyöriä Kankaanpään tehtaalla. Sitten vuonna 2004 Tino keksi idean palvelurakentamiseen siirtymisestä. Uusi tehdas otettiin käyttöön 2006. Nyt tehtaalla valmistetaan pelkästään päivä- ja hoivakoteja sekä muita erityisryhmien asuntoja. Kun alihankkijat lasketaan mukaan, niin toimeentulonsa saa Casatino Oy:stä 80–90 henkilöä. Ennen taantumaa, tekijöitä oli 20–30 enemmän. Ja vaikka liikevaihto pudonneekin 25 miljoonasta 18–20 miljoonan, niin se ei Tinoa pahemmin heilauta.

– Edellisenä vuonna liikevaihto oli 11 miljoonaa ja sitä edellisenä 6 miljoonaa, joten ihan hyvältä näyttää kokonaisuudessaan.

### Tukea kasvuun ja kehitykseen

Nopean kasvun ja kehityksen aikana kehittämisorganisaatioiden panos on ollut avainasemassa.

– Viimeisen 3–5 vuoden ajan rooli oli todella merkittävä.

Esimerkiksi kaupungin omistama Kankaanpään Yrityspalvelu Oy rakensi meille tuotantotilat, joissa nyt olemme vuokralla. Alihankintaverkoston luomiseen olemme saaneet apuja TE-keskuksen kautta, joka on ollut mukana myös toiminnanohjauksen kehittämisessä ja rekrytoinneissa. Nyt lapsen pitää pärjätä jo itsekin.

Edelleen verkostot silti ovat käytössä. Esimerkiksi Pohjois-Satakunnan Aikuiskoulutuskeskuksen kautta järjestetyt kolme yhteishankintakoulutusta ovat olleet rekrytoinnille tärkeitä.

– Käytännössä kaikki uudet työntekijämme tulevat PSAKKin kautta. Tekesin kanssa taas on tuotekehityshankkeita menossa koko ajan.

### Ala kehitty verkostoissa

Tino Nurmi oli mukana myös laatimassa seutukunnalle elinkeinostrategiaa Pohjois-Satakunnan Kehittämiskeskus Oy:n koolle kutsumana. Toimialan yritysten panos nosti puutoimialan strategian 2005–2015 yhdeksi painopistealueeksi. Toimialalla on paljon vielä tehtävää.

– Suomessa rakentamisessa käytetään puuta paljon vähemmän kuin muualla. Alan harmonisointiin tarvitaan selkeitä toimintamalleja ja rakenteita. Puurakentamisessa ei ole tapahtunut juuri mitään kehitystä 25 vuodessa. Ala junnaa paikoillaan, kun moni muu teollisuuden ala on kehittynyt vastaavassa ajassa melkoisesti, Tino Nurmi kritisoi toimialaansa.

Mies katsoo kuitenkin luottavaisesti tulevaisuuteen. Uusi sukupolvi pystyy paremmin toimimaan yhteistyössä muiden toimijoiden kanssa. Casatino Oy ja naapurissa toimiva rakennusalan materiaaliyritys SPU Systems ovat molemmat edelläkävijöitä. Yritykset olivat perustamassa Puuelementtiteollisuus ry:tä muutaman muun toimijan kanssa. Tino toimii yhdistyksen puheenjohtajana.

– Alihankintaketjun kehittäminen on haastavaa. Me olemme saaneet jonkin verran vakioitua rakenteitamme ja



## Nopean kasvun ja kehityksen aikana kehittämis- organisaatioiden panos on ollut avainasemassa.

Casatino Oy:n toimitus-  
johtaja Tino Nurmi haluaa olla  
innovatiivinen yrittäjä.

liitoksiamme. Liian usein kuitenkin suunnittelijat haluavat itse keksiä asiat uudestaan. Kun jokainen osa ja rakennus räätälöidään yksilönä, siinä ei ole mitään järkeä. Räätälöinti tekee lisää hintaan. Muilla teollisuuden aloilla yhteiset käytännöt ovat yhtenäisempiä.

Casatino Oy:n oma kasvu ja kehitys perustuu juuri monistamiseen. Casatino Oy ei ole rakennusliike vaan ratkaisutoimittaja. Tuotantotekniikan avulla yritys voi toimia ympäri Suomea. Yritys vuokraa, myy, rakentaa, toimittaa päivä- ja hoivakoteja perustusten päälle tai perustuksineen ja pihoineen.

- Olemme epäilemättä markkinoiden joustavin toimija. Parhaimmillaan tehtaasta valmistuu 80 neliometriä valmista hoivakotia päivässä. Tästä huolimatta räätälöimme tuotteemme asiakkaan tarpeiden mukaan. Tunnumme tarpeet ja

pystymme tarjoamaan ratkaisuja.

Rakennusliikkeestä yrityksen erottaa myös markkinointi.

- Rakentajat odottavat ostamista. Meillä taas on vahva myyntiorganisaatio ja selkeät tuotteet. Myyntityö tapahtuu tarvekartoituksen kautta. Palvelemme kertomalla, mitä kannattaa ostaa, kun tarve on selvillä.

Kunnallinen päätöksenteko on tukenut politiikkaohjelmien vaikuttavuutta. Yritykset ovat saaneet tukea monipuolisesti eri rahoituslähteistä: Leader, Alma-maaseutuohjelma ja Satakunnan TE-keskus. Alueella toimivat kehittämisorganisaatiot ovat toimineet erittäin ammattimaisesti ja kehittämistyö on mahdollistanut, että Casatino Oy:n kaltaiset yritykset ovat voineet saada positiivisia päätöksiä niin kehitys-, investointi- kuin rakentamiseen liittyviin hankkeisiin alueella vaikuttavien politiikkaohjelmien mukaan. ♦

# Yrityspuisto ilman seiniä ja rajoja

Virtuaalinen yrityspuisto mahdollistaa Salon alueella yritysten tilojen ja palvelutarpeen kasvun joustavasti. Kasvua ja kehitystä luodaan eri toimialojen verkostotapaamisilla, joissa tullaan tutuksi.

Leena Roskala Kuvitus iStockphoto

**Perinteiseen kiinteään** yrityspuistoon verrattuna virtuaalisuus mahdollistaa Salon alueen yritysten verkostomaisen toiminnan ajasta ja paikasta riippumatta. Rakennuksen tuoma fyysinen läheisyys korvataan erilaisilla tapahtumilla, joissa syntyy keskustelua.

– Aika usein on huomattu, että näennäisesti keskenään kilpailevat yritykset löytävät toisistaan yhteisiä mahdollisuuksia, joiden mukana syntyy lisää kauppvoja ja lisää resursseja, tietää Yrityssalo Oy:n toimitusjohtaja Kari Vähä.

## Hyödyt avoimia kaikille

Vuoden alussa perustettu Yrityssalo Oy on Salon kaupungin omistama elinkeino-yhtiö. Yrityssalo Oy on kuvannut palvelunsa ajatuksenaan luoda virtuaalinen yrityspuisto. Tavallisesti yrityspuistossa joko ollaan sisällä tai ulkona. Olet mukana tai et. Virtuaalinen rakenne on eri tavoin joustava. Rajat voivat vaihdella ja hyödyt ovat avoimia kaikille.

– Tänä vuonna tapaamisiin on osallistunut noin parituhatta henkeä. Tapaamiset ovat monentyyppisiä, esimerkiksi metallialalla on järjestetty telakkavierailuja ja yhteisiä messuständejä alihankintamessuille, Kari Vähä luettelee. Salon alueelta on lyhyessä ajassa poistunut lähes kaksi tuhatta työpaikkaa ja työttömien määrä on kaksinkertaistunut runsaan vuoden aikana. Salossa talouden käännettä ei jääty ihmettelemään, vaan työ elinvoimaisen yritystoiminnan eteen vahvistui.

– Meillä on nyt kuvattuna Yrityssalo Oy:n ja sen yhteistyökumppaneiden tarjoamat palvelusisällöt niin, että voimme niin esitteillämme kuin neuvotteluissammekin tuoda esille se koko palvelutarjonta, mitä palveluja yrityksillä on käytettävänä.

**Yrityksille tarjotaan bisneksen kehittämiseen perustuvia valmennuksia ja uudenlaisia kehittämistyökaluja.**

## Palvelut yhdessä kokonaispaketissa

Elinvoimainen yritystoiminta on kaikkien etu. Yrityksille tarjotaan ajankohtaisia infoja, bisneksen kehittämiseen perustuvia valmennuksia sekä uudenlaisia kehittämistyökaluja. Tarjolla on myös asiantuntijoiden neuvoja ja tukea.

– Tarjoamme sekä alkuvaiheen yrityksille että muuttaville yrityksille todellisen yhden luokun periaatteen. Esimerkiksi perustamisprosessin palvelut saa kokonaisuudessaan meiltä.

Yrityssalo Oy:n tavoitteena on huolehtia paikallisten yritysten kehittämis- ja kasvupalveluista, vahvistaa toimivien yritysten liiketoimintaosaamista sekä luoda alueelle uusia yrityksiä ja työpaikkoja.

– Palveluthan ovat olleet jo aiemminkin olemassa, mutta nyt ne on tuotteistettu selkeämmäksi kokonaisuudeksi sisältäen toimitiloihin, asumiseen, rekrytointiin, koulutukseen, viranomaisiin ja muihin liiketoimintaan liittyviin kehittämiskäsitteisiin liittyvät asiat ja palvelut.

Tärkeässä roolissa on nyt kaikki apu alueen yrittäjille ja yrityksille, jotta ne selviävät pahimman taloustilanteen yli sekä löytävät tarpeellisia työkaluja tulevaa nousukautta varten. Salo hyväksyttiin syyskuussa äkillisen rakennemuutoksen alueeksi vuoden 2011 loppuun saakka. ♦

## Tutkimus- ja kehittämisrahaa EU:sta

Kun yritys etsii tietä Eurooppaan, apu ja kumppani löytyy TE-keskuksesta.



Raimo Ala-korpi

**Tuhansia suomalaisia** on osallistunut eurooppalaisiin T&K-kumppanuushankkeisiin, joita toteutetaan EU:n varoin. EU:n rahoituskanavat ovat yhtä lähellä kuin lähin TE-keskus.

Brysselissä jaettavat, EU:n budjetin alaiset, T&K-tuet ovat Euroopan Unionin kolmanneksi suurin rahoitusväline. Suurempia ovat vain maataloustuet ja aluerahat. Jotta suomalaiset pääsevät paremmin kiinni puiteohjelman tarjoamiin euroihin ja verkostoihin, on Tekes kouluttanut jokaiseen TE-keskukseen kansainvälisen rahoituksen EU-asiantuntijan. Vielä toistaiseksi suomalaiset PK-yritykset ovat hännänhuippuja rahoituksen hyödyntämisessä.

### EU:n rahoitus lähellä

Pirkanmaan TE-keskuksen kansainvälistymiseen liittyvien kehittämishankkeiden asiantuntija **Raimo Ala-Korpi** työskentelee yritysten kanssa, jotka haluavat olla ylivoimaisia joko kotimarkkinoilla kansainvälisessä kentässä tai täysin kansainvälisillä markkinoilla.

– Meillä on valtava määrä työ-

kaluja tuotekehitykseen, markkinoille menoon, kansainvälistymiseen, liikeyrityksen kehittämiseen ja palvelumallien hiomiseen. Kun asiakasyrityksen tarve ja lähitulevaisuuden toimenpiteet ovat selvillä, voimme ohjata heidät oikean työkalun äärelle. Yhteistä asiakkaillemme on, että he haluavat löytää kannattavuutta ja parempaa kilpailukykyä ja etua ollakseen ylivoimaisia omalla alallaan.

EU:n puiteohjelman rahoitusvälineet ovat Raimo Ala-Korven mukaan oiva tapa siirtyä kansainvälisille markkinoille, saada julkisuutta ja kehittää verkostoja.

– Ne ovat hyviä kanavia, joilla pääsee mukaan luomaan alalle yleisiä standardeja, sellaisia, joihin oma tuote sopii.

### Parhaat hankkeet tuetaan

Tukea jaetaan projekteille, jotka haluavat koota Euroopan parhaat toimijat saman ongelman äärelle luoden samalla uusia liiketoimintaketjuja. Valintapisteitä on luvassa projekteille, jotka ratkaisevat isoja, eurooppalaisia ongelmia, kuten esimerkiksi energia- ja ilmastoasioita. Myös projektit, joilla saadaan aikaan merkittävää liiketoimintaa Eurooppaan, ovat vahvoilla. Tuet jaetaan pisteytyksen perusteella parhaille projekteille. Hakemuksia käsittelevät alojen huippuasiantuntijat ympäri Eurooppaa.

Parhaillaan käynnissä olevassa 7. puiteohjelmassa on 53 hakua auki. Budjetit kasvavat jatkuvasti ohjelmakauden lähestyessä loppuaan. Viimeiset haut ovat vuonna 2013, jolloin alkaa seuraava puiteohjelmakausi.

Oman alueesi eurooppayhteyshenkilöt löydät internetistä sivulta: [www.tekes.fi/eu](http://www.tekes.fi/eu)

## Kehittämisen aika on nyt



### Rahoitusta yrityksen alkuun, kasvuun, kansainvälistymiseen ja vientiin.

Etsimme sopivat rahoitusratkaisut kannattavan liiketoiminnan edellytykset omaaville yrityksille. Jos tarvitset rahoitusta muutostilanteisiin, esim. investointeihin, käyttöpääomaan, omistussjärjestelyihin, vientiin tai nykyisen suhdannetilanteen vaatimiin rahoitustarpeisiin, ota yhteyttä meihin.

Toimimme tiiviissä yhteistyössä pankkien, seudullisten yrityspalvelujen ja uusyrityskeskusten kanssa.

Lisätietoja [www.sivuillamme.finnvera.fi](http://www.sivuillamme.finnvera.fi) ja puhelinpalvelustamme 020 690 782.

# Keskittämällä kasvu tapahtui nopeasti



Dextili Oy:n yrittäjä  
Miia Pasanen katse  
on jo tulevissa kehitys-  
suunnitelmissa.

Vielä vuonna 2004 Miia Pasanen työllisti itsensä pienessä tilitoimistossaan. Nyt toimipisteitä on neljä ja työntekijöitä kaksikymmentä. Kehittämisyritys Witas Oy oli alulle paneva voima nopealle kasvulle.

Pia Hirvonen Kuva Heikki Jämsén

**Vuonna 2004 Witas Oy:n** silloinen toimitusjohtaja **Paavo Tikkanen** ja kiinteistöliiton toimitusjohtaja **Ukko Laurila** kutsuivat tilitoimistoyrittäjiä koolle. Tilitoimistoja houkuteltiin mukaan perustamaan taloushallintokeskus, jonka erityisosaaminen on kiinteistöyhtiöiden sekä isännöintiyritysten taloushallinnossa.

– Alkuun ehdotus ei oikein ottanut tuulta purjeisiinsa. Olin itsekin hyvin epäileväinen. Muutama kuukausi tapaamisten jälkeen Paavo otti uudelleen yhteyttä. Otin asian uudelleen käsittelyyn ja mietin, että miksipä ei – onko mitään hävittävää. Olin tuolloin kolmikymppinen ja tulevaisuus yksinpuurtajana tilitoimistossa ei näyttänyt houkuttelevalta eläkeikään saakka. Innostuin asiasta ja päätin ottaa haasteen vastaan, **Miia Pasanen**, Dextili Oy:n toimitusjohtaja kertoo.

– Pääkaupunkiseudulla oli valmiina isännöintiyritys, jonka kanssa käytiin tekemässä tuttavuutta. He kertoivat mitä haluavat ja miten voimme edetä. Tällöin Witas osallistui kannustavasti matkakuluihin ja antoi minulle neuvoa sekä tukea, Miia muistelee tyytyväisenä.

Isännöintiyritys otti nuoren yrittäjän käytännön työhön oppimaan ohjelmistot, toimintatavat sekä yleiset käytännöt kiinteistöalasta. Yrittäjän mukaan tämä aika nopeutti yhteishankkeen etenemistä. Työ tekijäänsä opettaa, kuten hän sitä kuvaa.

– Sain työn kautta opin käytettäviin ohjelmistoihin sekä todellisen kontaktin yritykseen. Opimme tuntemaan paremmin toinen toisiamme. Pian yrityksessä katsottiin, että hallitsen sekä osaan tarvittavat kokonaisuudet. Isännöintiyrityksen kautta tuli ensimmäinen asiakas. Kun sana kiiri ja osaaminen lisääntyi, lisääntyivät myös asiakkaat Dextilissä, toimitusjohtaja kertoo.

Hyvin nopeasti kasvu lähti jyrk-

kään nousuun. Suurimmat kasvun vuodet olivat 2004–2006. Kahdessa vuodessa liikevaihto kasvoi yli kymmenkertaisesti ja yksinyrittäjistä tuli parinkymmenen työntekijän esimies. Kasvu ei välttämättä ollut kenenkään mielestä kovin hallittua.

### **Onnistumiseen tarvittiin hyvät kumppanuudet**

Uuden konseptin aloittaminen tarkoitti myös koneiden sekä laitteiden ja toimitilojen uusimista. Witas Oy auttoi yrittäjää hakemaan investointitukea sekä järjestämään rekrytointikoulutusta yhdessä seudun aikuiskoulutuskeskuksen kanssa. Ilman Witaksen apua kehitys olisi ollut hitaampaa.

– Tukiraha mahdollisti sekä nopeasti investointeja ja lainarahan osuus jäi kohtuulliseksi. Järjestimme alueella rek-

## **On tärkeää että yrittäjälle, etsitään oikeita verkostoja kehittämisen prosessin avuksi.**

### **Dextili Oy**

- ◆ **Perustettu vuonna 1997, Miia Pasanen toimi yksin yrityksessä.**
- ◆ **Pilottihanke Witas Oy:n kanssa alkoi 2004.**
- ◆ **Yrityksen liikevaihto kasvoi noin 40 000:sta yli puolen miljoonan kahdessa vuodessa.**

### **Dextili nyt**

- ◆ **Toimipisteitä neljä: Pihtipudas, Viitasaari, Saarijärvi ja Pyhäsalmi**
- ◆ **Työntekijöitä 20**
- ◆ **Liikevaihto 670 000 €**
- ◆ **Omistajat: Miia Pasanen 80 %, Ukko Laurila 15 %, Tarja Siekkinen 5 %**
- ◆ **Asiakkaina noin 300 taloyhtiötä sekä lähes 100 yritysasiakasta**

## **Kummitoiminta tuo tuloksia**

**Witas Oy on** tehostanut yrityskummitoimintaa alueellaan. **Dextili Oy on** onnistunut esimerkki tästä toiminnasta. Viitasaaren yrityskummi Ukko Laurila on ollut mukana koko Dextilin uudistumisen ajan. Hän oli 18 vuotta Suomen Kiinteistöliiton toimitusjohtajana ja hän on ollut tärkeä linkki kiinteistöalan asiakkaisiin. Nyt Laurila toimii yhtiön ulkopuolisena hallituksen puheenjohtajana. Vaikka yritys ei vielä ole kovin suuri, Dextili Oy:ssä on pyritty aitoon hallitustyöskentelyyn ja tämä on antanut toimitusjohtajalle hyvän tuen yrityksen johtamisessa.

ryöntikoulutuksen. Taloushallinnon ammattitutkinto antoi hyvät tiedot ja taidot osallistujille. Saimme koulutukseen 22 osallistujaa. Oppilaitoksen kouluttajat opettivat taloushallinnon perusasioita ja yrittäjänä minulle jäi ala- ja yrityskoh- taisten kokonaisuuksien kouluttaminen. Opettaminen oli äärettömän mielenkiintoista ja kiinnostaa edelleen.

Koulutuksesta palkattiin suoraan muutamia yhtiön palkkalistoille ja he ovat edelleen yhtiön palveluksessa. Uudistunut Dextili Oy sai varsin nopeasti myös julkista tunnustusta.

– Yritys palkittiin Keski-Suomen Inno Suomi -palkinnolla vuonna 2005 Witas Oy:n ehdottamana. Kasvu ja kehitys oli yrityksessä huiman nopeaa, mutta yrittäjä sai pidettyä langat hyvin käsissään. Tiedon halu sekä tekemisen meininki näkyi ja toi tuloksia, **Tuija Muhonen** Witas Oy:n toimitusjohtaja summaa tyytyväisenä.

### **Kehittäminen on jatkuvaa**

Asiantuntijayrityksiltä vaaditaan usein laajaa osaamista eri toimialoista. Erikoistuminen tiettyyn toimialaan tuo mahdollisuuden mennä toimialan sisälle. Pientenkin pitäisi uskaltaa erikoistua ja hakea rohkeasti asiakkauksia muualta. Asiantuntijayrityksellä työn siirtäminen paikasta toiseen on suhteellisen helppoa. Witaksen kanssa luotu toimintamalli voi toimia missä vain.

– Dextili Oy on hyvä esimerkki työn siirtämisestä. Meidän seudullamme on hyvät yhteydet muualle Suomeen. Todellinen kilpailukyky tulee kustannusten hallinnassa. Toimitilat sekä asumiskustannukset ovat aivan eri luokkaa kuin pääkaupunkiseudulla. Meidän roolimme onkin löytää kasvuhaluiset yritykset ja auttaa heitä löytämään oikeat kontaktit, verkostot sekä luoda työkaluja kehittämisen tueksi.

Parin rauhallisemman vuoden jälkeen Miia Pasanen katselee tulevaa. Pihtiputaan toimisto muutti uusiin laajempiin tiloihin, josta tila ei heti lopu kesken. Markkinointia ryhdytään tehostamaan ja uusia toimintoja harkitaan. Nopeaa kasvua ei enää tavoitella.

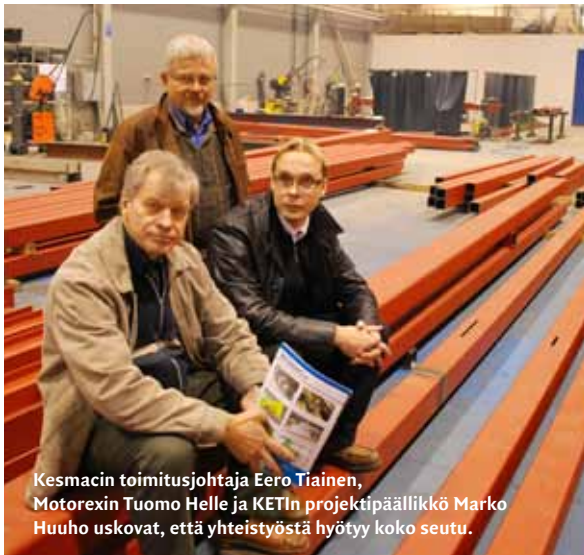
– Hillitysti ja hallitusti. Korkeintaan kaksi uutta työntekijää vuodessa – silloin perehdyttäminen onnistuu parhaiten. Toimialamme on selviytynyt taantumastakin lähes kiitettävästi, joten markkina-alueita on vielä otettavissa. Ei koskaan voi sanoa, ei koskaan, Pasanen hymyilee arvoituk- sellisesti uusille haasteille. ◆



# Verkostosta vahvaa osaamista

Keski-Karjalan kehitysyritys Oy KETI hitsaa seutukunnan metallialan toimijoita yhteen Carelmet-verkostoon. Verkosto tarjoaa palasten sijasta kokonaisratkaisuja ja kaikki osapuolet hyötyvät.

Susanna Kallama Kuvat Valtteri Kujanpää, MFG Components Oy



Kesmacin toimitusjohtaja **Eero Tiainen**, Motorexin **Tuomo Helle** ja KETIn projektipäällikkö **Marko Huuho** uskovat, että yhteistyöstä hyötyy koko seutu.

**Carelmet-yritysverkosto** syntyi kesällä 2009. Lokakuussa verkoston ensimmäisen kokonaistoimituksen työt ovat täydessä käynnissä Kesmac Oy:n hallissa Kiteellä. Tiilenpu-naisista teräspalkeista syntyy BioKymppi Oy:n uuden bio-kaasulaitoksen teräsrunko.

- Tähän työhön osallistuu verkostostamme kolme yritystä. Kesmac Oy on päätoimittaja, joka vastaa projektista. Asiakkaan näkökulmasta ratkaisu tulee yhdestä paikasta, vaikka taustalla toimii useita yrityksiä, kertoo Kesmac Oy:n

toimitusjohtaja **Eero Tiainen**.

Kaikkiaan Carelmetissä on mukana 19 yritystä Keski-Karjalan alueelta. Verkostoon mahtuu vahvaa osaamista suunnittelusta ja metallintyöstöstä aina pintakäsittelyyn ja sähköistykseen asti. Kooltaan yritykset vaihtelevat yhden yrittäjän pajoista aina 50 henkeä työllistäviin yrityksiin asti.

- Perinteisten ketjutettujen osatoimitusten sijasta, Carelmet pystyy tarjoamaan asiakkaille kokonaisratkaisun. Uskomme, että juuri tällaista palvelua kaivataan, sanoo projektipäällikkö **Marko Huuho** KETIstä.

## Vähemmän byrokratiaa

Motorex Oy on aloittanut tuotekehitysyrityksen Carelmetin kanssa. **Tuomo Helle** haluaa, että kehitteillä oleva varastointijärjestelmä valmistetaan osaavassa verkostossa ja nimetään verkoston brändin mukaisesti.

- Carelmet-yrityksillä on selkeä halu kehittyä ja kasvaa. Haasteellinen taloudellinen tilanne luo siihen otollisen ajan. Uskon ehdottomasti, että verkostosta hyötyvät kaikki; niin yritykset kuin asiakkaatkin. Toiminta on tehokkaampaa ja joustavuus lisääntyy. Asiakkaalle ostaminen on helppoa ja perinteiseen "osa sieltä toinen täältä" -ostamiseen verrattuna myös edullisempää. Suoraan sanoen, kevyemmän byrokratian myötä vähenevät myös katteiden hamuajat.

Tuomo Helteen silmissä siintää Carelmet-brändi, jolla on omia, innovatiivista tuotekehityksen avulla syntyneitä kokonaisratkaisuja.

- Kokemuksesta tiedän, että kun



verkoston ammattilaisten monipuolinen osaaminen kohtaa, syntyy jotain, mistä asiakas ei osannut edes unelmoida.

### Luottamusta ja synergiaa

Eero Tiainen sanoo yritysten odottavan verkostolta paljon.

– Osallistuvat yritykset ovat sitoutuneet noudattamaan verkoston pelisääntöjä. Avoimuus, luottamus ja yhteinen hinnoittelu ovat minusta onnistumisen avaimia.

Kehittämissyhtiöllä on mahdollisuus tukea toiminnallaan luottamuksen rakentumista.

– KETI on puolueeton toimija. Projektipäällikkö tuntee yritykset ja niiden vahvuudet. Olen vahvasti sisällä verkoston toiminnassa, avustaan liiketoiminnassa aina yritysten tarpeiden mukaisesti. Tietämys antaa uskallusta kaikkien hyväksi, kuvailee Marko Huuho.

Eero Tiainen muistuttaa, että saman alan yritysten tiiviistä yhteistyöstä on konkreettista hyötyä myös investoineissa.

– Yritykset voivat erikoistua myös laitekannan suhteen. Meillä esimerkiksi Suomessa ainutlaatuinen vesileikkauskone, joka omaa kolme kääntyvää leikkauspäätä. Se on koko Carelmet-verkoston yhteinen valttikortti.

Synergiaa syntyy jakamalla, kaikkien ei kannata investoida samoihin koneisiin.

## Yritysverkosto tarjoaa asiakkaalle toimivan kokonaisratkaisun, vaikka taustalla toimii useita yrityksiä.

### Anturit ulkona

Carelmet-verkoston juuret ovat KETIn pitkäjänteisesti tekevässä kehitystyössä.

– Yksi asia on johtanut toiseen. Juuri nyt metallissa tarvitaan verkostoa, jossa KETillä on vahva yhdistäjän rooli, sanoo Marko Huuho.

Hänen mukaansa kehittämissyhtiön tehtävä on auttaa yrityksiä ennen kaikkea etsimällä uusia mahdollisuuksia sekä tunnustella, missä kohtaa alalla mennään.

– Yritykset osaavat tuotannon ja hallitsevat kaupan, me olemme vain antureina maailmalla. Kun yrityksille saadaan uusia yhteyksiä ja kontakteja niin yritysten menestyksestä hyöttyy koko alue, tiivistää Marko Huuho. ♦

Carelmet verkosto mahdollistaa yritysten erikoistumisen myös laitekannan suhteen.

## Neuvontapalvelu auttaa yrittäjää

**Puhelimitse toimiva maksuton neuvontapalvelu, Talousapu, on osa Yritys-Suomen neuvontapalveluja. Palvelu on valtakunnallinen ja ensisijaisesti PK-yrityksille suunnattu.**



**Talousapu auttaa** talouden hoitamisessa, maksuvaikeuksissa ja yrityksen kehittämisessä.

– Alkukokemuksen perusteella voin kertoa, että puheluita on tullut laidasta laitaan eri toimialoilla olevilta yrittäjiltä. Yhteydenottoja on tullut paljon myös sellaisista yrityksistä, joiden kynnyksy kysyä neuvoa on yleensä korkea, kertoo **Jukka Kauko**, yksi projektin asiantuntijoista.

### Uskalla kysyä neuvoa

Yksi Talousavun keskeisistä viesteistä on, että yrittäjien täytyy uskaltaa kysyä neuvoa. Jukka Kauko painottaa, että neuvoa on syytä hakea aktiivisesti; ei vasta sitten, kun ahdinkoon on jo ajaututtu.

– Moni yhteyttä ottanut on yllättynyt positiivisesti ja ollut tyytyväinen siihen, että on saanut keskustella asiantuntijan kanssa. Puhelinkeskustelu kestää yleensä 20–30 minuuttia. Keskustelussa käydään läpi yrittäjän tilanne; se kuinka siitä päästään eteenpäin, mihin sidosryhmiin on

syitä olla yhteydessä ja mikä on oikea yhteydenototapa. Verottaja koetaan usein peikkona, jota ei haluta lähestyä. Kuitenkin, jos yrittäjä itse ei ole verorästeineen aktiivinen ja pyri sopimaan maksujärjestelyistä verottajan kanssa, tilanne riistyy hallinnasta ja verorästit paisuvat entisestään. Aktiivinen yrittäjä saa yleensä verokarhun kanssa asiat sovittua. Maksujärjestelyt ovat varsin arkipäiväinen asia nykyään, Jukka Kauko toteaa.

### Budjetointi on tärkeää

Talousapu-palvelun rahoittajilta ja yhteistyökumppaneilta on myös mahdollista saada neuvoja.

– Yllättävän suuri osa yrittäjistä on passiivisia avunpyytäjiä. Esimerkiksi TE-keskuksilla on useita yrittäjille räätälöityjä palveluita, mutta niitä ei osata käyttää. Neuvontapalvelu ohjaa myös näihin palveluihin. TE-keskusten liiketoimintasuunnitelmaohjelman läpikäynti auttaa näkemään yrityksen kokonaiskuvan ja lähivuosien taloudelliset näkymät, Jukka Kauko vihjaa.

Talouden suunnittelu on hyvin tärkeää. Jukka Kaukon mukaan monissa PK-yrityksissä se on unohtunut nollatasolle.

– On pystyttävä ennakoimaan ja visioimaan. Budjetointi on yksi menestyvän yrityksen tukipilari. Yritysten on paneuduttava tähän aihealueeseen kunnolla.

Talousapu puhelinnumero 029 007 4990

[www.yrityssuomi.fi/talousapu](http://www.yrityssuomi.fi/talousapu)



# Elinkeinopolitiikan moottorit

Seudullisella kehittämisorganisaatiolla on merkittävä elinkeinopolitiikan koordinaattorin ja toimeenpanijan rooli. Kehittämisorganisaatio vastaa kuntien elinkeinopolitiikan toteuttamisesta.

Verkosto on enemmän kuin osiensa summa. Yhdessä SEKESin jäseninä kehittämissyhtiöt luovat tehokkaita toimintamalleja seutujen parhaaksi. Yhteistyö mahdollistaa myös erikoistumisen ja osaamisen vahvistamisen.

## Palveluksessanne omalla seudulla

### Pidetään yhteyttä!

1. Elinkeinoyhtiö Inlike Oy
2. Rovaniemen Kehitys Oy
3. Koillis-Suomen kehittämissyhtiö Naturpolis Oy
4. Ouluseutu Yrityspalvelut
5. Raahan seudun yrityspalvelut
6. Kainuun Etu Oy
7. Kokkolanseudun Kehitys Oy KOSEK
8. Nivala-Haapajärven seutukunnan kehittämissyhtiö, Nihak Oy
9. Ylä-Savon Kehitys Oy
10. Kehittämissyhtiö Witas Oy
11. Pielisen Karjalan Kehittämiskeskus
12. CONCORDIA Oy, Pietarsaaren seudun Elinkeinokeskus
13. Vaasanseudun Kehitys Oy Vasek
14. Kehittämissyhtiö Karstulanseutu Oy
15. Seinäjoen seudun elinkeinokeskus - liikelaitos
16. Joensuun Seudun Kehittämissyhtiö JOSEK Oy
17. Ääneseudun Kehitys Oy
18. Saarijärven Seudun Yrityspalvelu Oy
19. Sisä-Savon Seutuuyhtymä
20. Kehittämissyhtiö Keulink Oy
21. Keski-Savon Kehittämissyhtiö Oy
22. Suupohjan elinkeinotoimen kuntayhtymä
23. MW-Kehitys Oy
24. Jyväskylän Seudun Kehittämissyhtiö JYKES Oy
25. Keski-Karjalan Kehitys Oy KETI
26. Pohjois-Satakunnan Kehittämiskeskus Oy
27. Ylöjärven Yrityspalvelu Oy
28. Jämsäk Oy
29. Savonlinnan seudun kuntayhtymä/Yrityspalvelut
30. Porin Seudun Kehittämiskeskus Oy POSEK
31. Rauman Seudun Kehitys Oy
32. Mikkelin seudun elinkeinoyhtiö Miset Oy
33. Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy
34. Valkeakosken Seudun Kehitys Oy
35. Kehittämiskeskus Häme Oy
36. Forssan Seudun Kehittämiskeskus Oy
37. Loimaan Seutukunnan Kehittämiskeskus
38. Lahden Alueen Kehittämissyhtiö Oy - LAKES
39. Ekes-Yrityspalvelut
40. Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy Forum
41. Cursor Oy, Kotkan Haminan Seudun Kehittämissyhtiö
42. Yrityssalo Oy
43. Länsi-Uudenmaan Yrityskeskus Oy

