

ELINVOIMAA

UUTISIA LOIMAAN YRITYSELÄMÄSTÄ
NRO 6 – HUHTIKUU 2019

Loimaa 



PERHEYRITYS VIIPURIN TURVE VALMISTAUTUU SESONKIIN

SIVU 7



Satu Ketonen suosittelee
fysioterapiaa terveillekin
SIVU 5



Loimaalla pinnoitetaan
sinkkinikkelillä
SIVU 6



Hannu Rajala Oy pysyy
kehityksessä mukana
SIVU 11

Yhteistyö kantaa

Yhteistyö on asia, jota on helpo kannattaa. Todeksi se tulee kouriintuntuvassa yhteisessä tekemisessä. Niissä tilanteissa tulee myös näkyväksi, missä tosiasiallisesti mennään. Loimaan kaupungin ja yrityselämän kuuden järjestön yhteistapaamisilla on monien vuosien perinne. Olen äskettäin ulkopuoliselle taholle kertonut mitä yhteistyö on kunkin järjestön tai järjestöjen kanssa ollut. Usein käy siten, ettei ulkopuolinen näe, mitä kaikkea yhdessä tekemiseen onkaan kuulunut. Tapahtumien järjestäminen vaatii hyvin arkista työtä. Viestiä työs-

täessäni mieleen nousivat useat tapahtumat, esimerkiksi elinkeinoelämän järjestöjen ja kaupungin yhteinen joulun avaus, Loimaan kauppa ja palvelut yhdistyksen Rompeloimaa-tapahtuma, Hurrikaanin ja Kauppalan Voitto kotiin -tapahtuma, Loimaan Seudun Yrittäjänäisten perinteiset joulumarkkinat ja nuorten yrittäjien tori sekä yhteinen Loimaa-kortteli OKRA-näytelyssä. Selvityksissä Loimaalle on haluttu lisää tapahtumia, ja niitä on totta tosiaan tullut viimeisten vuosien aikana lisää. Kiitos teille kaikille aktiiveille yrityselämän järjestöissä, yrityksissä ja loimaalaisissa yhdistyksissä, jotka

teette tämän mahdolliseksi. Vastavaan kokoisten kaupunkien suhteen pärjäämme hyvin, ja meistä onkin muualla otettu mallia.



Matti Tunkkari
Kehittämisjohtaja

Kerro meille! Mitä pidät Elinvoimaa-lehdestä? Minkälaisia juttuja haluaisit lukea?

Vastaa kyselyyn, anna palautetta ja juttuvinkkejä: <https://bit.ly/2DeqoAT>

ELINVOIMAA



Elinvoimaa on lehti Loimaan kaupungin yrityselämästä.

Jätä juttuvinkki sähköpostitse matti.tunkkari@loimaa.fi.

Seuraava lehti ilmestyy syksyllä 2019.

JULKAISIJA
Loimaan kaupunki

TOIMITUS
Matti Tunkkari
Paula Avellan
Marianna Pajula
Kati Varjus
Anni Laitinen

ULKOASU JA TAITTO
Viestintätoimisto Konttuuri
Anni Laitinen

PAINO
Painotalo Painola, Kaarina
huhtikuu 2019

Tutustu strategiaan!

Loimaan luottamushenkilöiden, virkamiesten, työntekijöiden, asukkaiden, yrittäjien ja sidosryhmien yhdessä rakentama Loimaan strategia 2019–2021 löytyy osoitteesta <https://bit.ly/2TYLBUJ>



I-matkailuinfopiste Sarassa

Loimaan seutukunnan matkailuinfopiste sijaitsee Suomen maatalousmuseo Sarassa. Infopiste ottaa mielellään vastaan matkailuyrittäjien esitteitä ja jakaa tietoa matkailijoille paikallisista menokohteista ja tapahtumista.

Loimaan maine selvitetty

Loimaan kauppakamariosaston aloitteesta kaupunki teetti selvityksen Tietoykkönen Oy:llä siitä, mitä sekä loimaalaiset että kaupunkiin muualta töihin kulkevat ajattelevat paikkakunnasta. Mitä asioita pidetään arvossa ja mitkä vaativat toisaalta parannusta?

Joka viides Loimaalle töihin kulkevista ilmoitti olevansa valmis muuttamaan paikkakunnalle. Yleisimmin muuttoa estävinä tekijöinä tuotiin esille käsitys puolison työllistymismahdollisuuksista ja kiintyminen nykyiseen asuinpaikkaan. Selvityksen jatkoksi on aloitettu valmistelu, mitä asioita me kaikki voisimme yhdessä tehdä paremmin tai toisin.

Selvitykseen voi tutustua osoitteessa <https://bit.ly/2D3sFi6>.

Joka viides Loimaalle töihin kulkevista ilmoitti olevansa valmis muuttamaan paikkakunnalle.



Alastaron moottorirata kiinnostaa kansainvälisiä toimijoita

Talven jälkeiset kunnostustyöt ovat täydessä käynnissä ja kevätkalpeassa aamussa jokunen rata-autoilija ottaa jo tuntumaa kuivaan asvalttiin. Varsinainen toimintakausi starttaa huhtikuussa ja kestää lokakuuhun asti.

Alastaro Circuit Oy:ta yli kymmenen vuotta luotsannut radan omistaja, yrittäjä Tero Tupala näkee moottoriradan tulevaisuuden positiivisena. Toiminta on vuosien varrella lisääntynyt huomasti, ja radan ympäristö on kokenut melkoisen muodonmuutoksen. Mittavia investointeja on tehty sekä ympäristönäkökulmasta että kansainvälisen toiminnan kehittämiseksi.

Radan suurimmat käyttäjäryhmät kuten yritykset, testausryhmät, media, merkkikerhot ja muut yhteisöt tulevat pääsääntöisesti viidakkorummun ja verkostojen avulla. Parhaimmillaan Virttaalla käy vuosittain 300 000–400 000 kävijää, joten toiminnalla on myös paljon vaikutusta alueen muille toimijoille, kaupoille, huoltoasemille, ravintoloille ja majoituskohteille.

Ratayhtiö työllistää yrittäjän lisäksi ympärivuotisesti kolme henkilöä. Aktiivikauden jyrähtaessä käyntiin työllistyy radan monissa eri toiminnoissa välillisesti kymmenkertaist määrät ihmisiä.

Lähtöruutuun ei sovi jäädä

Pysyäkseen iskukykyisenä on vuosien saatossa panostettu isoihin rataa parantaviin investointeihin silmällä pitäen kansainvälisiä PM-, EM- ja jopa MM-tason osakilpailuja. Tupalan mukaan arvokilpailuja on mahdollista lisätä entisestään Alastarolla. Kilpailujen eteen on tehty pitkäjänteisesti taustatyötä, radan imago on hyvä, suhteita on käyty luomassa ja yhteistyöverkostoja rakentamassa maailmalla jo vuosia. – Radan käyttö ja kisa-aikataulut ovat tarpeen mukaan sovittavissa kansainvälisten kilpailukalentereiden mukaan.

Ratatoimintaa ohjaavat moninaiset viranomaisluvat ja ympäristövaatimukset. ”Satsaamme turvallisuuteen, velvoitteet hoidetaan asianmukaisesti ja suorituspaikat pidetään aina huipukunnossa. Näistä rakentuu luottamus eri toimijoiden välillä. Vuosia jatkunut yhteistyö mm. poliisin, palo- ja pelastusviranomaisten kanssa on nykyään nopeaa ja joustavaa”, kiittelee Tupala.

Asiakkaiden vaatimustaso on kasvanut

Asiakasryhmät haluavat laadukkaita palveluita avaimet käteen -periaatteella. Ensivaikutelma on tärkeä, ja Tupala

myöntääkin katsovansa esimerkiksi formulakisoja luultavasti aivan eri silmällä kuin tavallinen moottoriurheilun harrastaja. Huomio keskittyy helposti kilpailupaikan hoidetun ympäristön arviointiin tai toimiviin tilajärjestelyihin. Pienet yksityiskohdat kuten leikatut nurmikot ja ryhdikkäät aidat luovat kuvan ammattimaisesta toiminnasta.

Hyvä alihankkijaverkosto mahdollistaa ryhmien tarpeisiin räätälöitävät elämyspaketit, jotka yleensä sisältävät kaiken kahvituksista ja ruokailuista kokoustiloihin ja ajokokemuksiin unohtamatta majoitusta, saunaa ja muuta oheishjelmaa. ”Tarvitsisimme jo nyt ryhmillemme lisää radalla sijaitsevaa muuntelukelpoista ja täysvarusteltua kokoustilaa”, Tupala tuumailee.

Moottoriradalla toivotaan mahdollisimman kattavaa tietoa lähiseudun matkailutarjonnasta sekä lisätietoa varsinkin lähialueen uusista majoituspaikoista. Vähänkin isomprien tapahtumien aikana majoitusta on haettava Turkua myöten. Kulkeminen on raskasta kilpailijoille, joiden päivät venyvät radalla poikkeuksetta aamusta iltaan.

Kuva: Alastaro Circuit Oy



Mirja Nevala on toiminut Loimaan Seudun Yrittäjänäisten puheenjohtajana 17 vuoden ajan. Alihankintana ompelutöitä tekevä Nevala on työskennellyt yrittäjänä Loimaalla 28 vuotta, eikä eläkeiän saavuttaminen ole saanut häntä vielä luopumaan työnteosta.

Vireä naisyhdistys kaipaa nuoria mukaan toimintaan

Loimaan Seudun Yrittäjänaiset ry juhlii ensi vuonna 40. toimintavuottaan. Puheenjohtaja Mirja Nevala kertoo, että keski-ikäiseksi varttunut yhdistys on vireä, eikä jäsenmäärässä ole näkynyt hiipumisen merkkejä.

Loimaan Yrittäjänaisissa on varsinaisia jäseniä reilut 50 ja lisäksi seniorijäseniä 22. Senioreihin pääsee mukaan, kun on täyttänyt kuusikymmentä.

– Ryhmät toimivat aktiivisesti, mutta nuoria kaivattaisiin toimintaan lisää. Yrittäjänaisiin liittyminen ei edellytä omaa yritystä, riittää jos on yrittäjähenkinen. Jos esimerkiksi harkitsee yrittämistä, ja epäröi ensimmäisen askeleen kohdalla, kannattaa ottaa yhteyttä Yrittäjänaisiin ja saada sitä kautta vahvistusta ajatuksilleen, kehottaa Nevala.

Perinteitä toisessa sukupolvessa

Loimaan Yrittäjänäisten järjestämät tapahtumat ovat tulleet monille loimaalaisille tutuiksi jokavuotisiksi perinteiksi. Heinäkuussa järjestetään entisten vuosien tapaan suosittu Naisten Suvitori, ja elokuussa taas Loimaan Kauppatorin täyttävät Nuorten Kauppiaitten Markkinoiden alle 15-vuotiaat kauppiaat.

– Nuorten Kauppiaitten Markkinoita on järjestetty tulevana kesänä jo 37 vuotta. On käynyt niin, että he jotka ovat olleet aikoinaan siellä myymässä, ovat nyt tuoneet omia lapsiaan tapahtumaan ja niin perinne on jatkunut jo seuraavalle sukupolvelle, Nevala kuvailee.

Yhdistyksen järjestämistä tapahtumista suurin on kaksipäiväiset Wanhan Ajan Joulumarkkinat, jotka järjestetään tänä vuonna 25. kerran. Tapahtuma kokoaa kädentaitajia laajalta alueelta ympäri Lounais-Suomea.

Loimaan Seudun Yrittäjänäisten aktiivisuus on huomattu myös keskusliitossa, Suomen Yrittäjänaisissa. Vuonna 2016 Loimaan Yrittäjänaiset valittiin vuoden aktiivisimmaksi yhdistykseksi valtakunnallisena, alle sadan jäsenen yhdistyksenä.

– Keskusliitossa ihmeteltiin, miten saamme niin paljon toimintaa aikaiseksi ja jäseniä yhteisiltoihin. Se oli hieno kunnianosoitus meidän pientä yhdistystä kohtaan, Nevala iloitsee.

Teksti ja kuva: Kati Varjus

Tervekin ihminen tarvitsee fysioterapiaa

Fysioterapeutti ja yrittäjä Satu Ketonen on tottunut oikomaan maallikkojen mielikuvia alasta.

– Onneksi sentään meidän ammattinimemme muutettiin, aiemmat nimet lääkintävoimistelija ja sairasvoimistelija antoivat ymmärtää, että vain sairas tarvitsee fysioterapiaa. Myös terve ihminen tarvitsee fysioterapiaa ennalta ehkäisyssä, sillä nykyään on paljon liikkumattomuudesta ja työergonomian puutteesta johtuvia ongelmia. Fysioterapia auttaa myös rasitusvammoihin, joihin pitää päästä akuutisti kiinni, ennen kuin niistä tulee pitkäaikaisia vaivoja.

Ketonen toivookin, että asiakkaat tulisivat suoraan vaivojen kanssa fysioterapeutille, eivätkä tekisi perinteistä pitkäksi venyvää kierrosta terveyskeskuslääkärin kautta.

– Menetetään paljon parantumisaikaa, sen sijaan että tilanne arvioitaisiin heti fysioterapeutilla. Fysioterapeutti voi antaa välittömästi täsmähoito-ohjeet tai arvioida tarvitaanko lisätutkimuksia, jolloin asiakas ohjataan eteenpäin lääkärille. Tavoitteena on, ettei vaiva pääse kroonistumaan, Ketonen selittää.

Yrittäjäksi pystymetsästä

Ketonen lähti yrittäjäksi 18 vuotta sitten omien sanojensa mukaan ”ihan pystymetsästä”, kun hänelle avautui tilaisuus silloisen Loimaan kunnan ai-noan fysioterapeutin siirtäessä yritystoimintansa toiselle paikkakunnalle.

– Olin ollut äitiyslomalla ja edessä olisi ollut paluu aikaisempaan työpaikkaan. Juuri silloin tuli yrittämiselle sopiva rako, Ketonen muistelee.

Kanta-Loimaan Fysioterapialla on nykyään kaksi toimipistettä: yksi Loimaan kaupungissa ja toinen Oripäässä. Mellilän toimipiste lopetettiin kunnan yhdistyttyä Loimaaseen. Työntekijöiden määrä on pysynyt koko ajan kutakuinkin samana – tällä hetkellä Ketosen lisäksi yrityksessä työskentelee kolme työntekijää.

Ketonen aloitti yritystoimintansa

ensin toiminimellä ja mainitsee, ettei silloin turvautunut starttirahaan.

– Jos sanon ihan suoraan, starttiraha on vähän hämäävä. Kun raha tulee kuin Manulle illallinen, ei opi sopeuttamaan yrityksen toimintaa toisin kuin silloin, jos on pakko pelata alusta lähtien kädessä olevilla pelimerkeillä. Tuki voi parhaimmillaan auttaa yrittämisessä alkuun, mutta osa ohjataan tuen maksamisen ajaksi yrittäjyyteen, vähän kuin pakolla, Ketonen miettii.

Miten pieni pärjää?

Ketosta on mietityttänyt erityisesti se, miten pieni fysioterapia-alan yritys pärjää tulevaisuuden markkinoilla.

– Viime vuosina on tapahtunut paljon pienten yritysten ostoja ja muodostunut useita fysioterapiapalveluja tuottavia ketjuja, niin kotimaisia kuin ulkomaisiakin. Varsinkin isoissa kaupungeissa ketjuuntuminen on ollut selvä suuntaus, ja meidät on varmaan pelastanut se, että olemme vähän peri-

feriassa piilossa. En silti usko, etteikö pienyrityksiä tarvittaisi, mutta samalla on epäselvää, mitä soten kaatuminen merkitsee. Vahvistaako se pienyrittäjien mahdollisuuksia, vai mitä se tekee, Ketonen pohtii.

Ketonen kertoo viihtyvänsä asiakastyössä vuosikymmenten jälkeenkin.

– Pelkkiä paperihommia en haluaisi pyörittää, vaikkun sano, etteikö joukossa olisi ollut vaikeampiakin työaamuja.

Ketosella on itsellään kokemusta useista tuki- ja liikuntaelinvaivoista muun muassa kaularangassa ja lannerangassa, mutta hän pystyy näkemään vaivoissa myös positiivisen puolen.

– Voin todellakin sanoa olevani siinä asiassa kokemusasiantuntija ja kykenen samaistumaan asiakkaan tilanteeseen. Ja kun olen itse siitä selvinnyt ja saanut liikkumattomat kädet toimiviksi, voin myös antaa omakohtaista tukea asiakkaalleni siitä, että kyllä tästä selvittää, Ketonen myhähtää.

Teksti ja kuvat: Kati Varjus



Fysioterapiassa käytetään liikkeiden harjoittamiseen monenlaisia apuvälineitä. Satu Ketonen esittelee pähkinäpalloa, jota on helpompi hallita kuin perinteistä jumppapalloa.



Lounais-Suomen Putki Oy:n toimitusjohtaja Tuomas Heikkilä jatkoi yritystä kolmannessa sukupolvessa vuodesta 2005 alkaen. – Kun aloin tehdä tätä työtä, rupesivat kaikkien esineiden pinnat kiinnostaa ja kaupassakin käydessä aloin kerran tutkia lankakerien telineitä, Heikkilä hymyilee.

Loimaalla pinnoitetaan sinkkinikkelillä ainoana Suomessa

Metsän kätöksessä Metsämaalla pinnoitetaan metallia sinkkinikkelillä ainoana yrityksenä Suomessa.

– Teimme pitkän aikaa pelkkää sinkitystä, kunnes mietimme, mitä muuta voisi elektrolyyttisessä pinnoittamisessa tehdä. Nyt olemme tehneet vuoden verran sinkkinikkeli-pinnoitetta ainoana Suomessa, kertoo Lounais-Suomen Putki Oy:n toimitusjohtaja Tuomas Heikkilä.

Sinkkinikkeli-pinnoitus on maailmalla yleisesti käytetty metallin pintakäsittelymenetelmä ja esimerkiksi Ruotsissa sinkkinikkeli-pinnoitusta tehdään paljon.

– Sinkkinikkeli antaa kymmenkertaisen korroosiokeston ja se on syy, miksi autoteollisuus on siirtynyt sähkösinkityksestä sinkkinikkeliin, Heikkilä toteaa.

Hän toteaa sinkkinikkeli-pinnoituksen nostavan tuotteen korroosiokestävyyden ja kokonaislaadun lisäksi myös tuotteen laatumielikuvaa asiakkaan silmissä.

– Pintakäsittely voi tukea yrityksen markkinointia, ja autoteollisuus on siitä hyvä esimerkki. Joskus mietin au-

ton muovisen logomerkin kromausta, sitä miksi merkki pinnoitetaan huolellisesti moneen kertaan. Merkki on kuitenkin autotehtaan kannalta tärkein osa. Jos ostat auton isolla rahalla, viet sen autopesuun ja kromit ropisevat pesupaikan nurkkaan, syntyy helposti mielikuva, että auto on yhtä hyvä kuin sen merkki, Heikkilä kuvailee.

Pintakäsittelyn merkitys kasvamassa

Tietoisuus pintakäsittelyn merkityksestä on heräämässä Suomessakin.

– Nyt aletaan nähdä, että se on oleellinen osa tuotetta. Kun katsot ympärillesi ihan missä hyvänsä, et näe pintakäsittelytöntä metalliosaa. Suomessa on aiemmin nähty pintakäsittely vähän välttämättömänä pahana, mutta esimerkiksi Saksassa ja Ruotsissa se on mielletty kilpailueduksi.

Pintakäsittelyssä vallitsee Heikkilän mukaan reviirijätelä, eli sitä ei haeta maailman ääristä saakka. Metsämaan sijainti onkin ollut yritykselle loistava.

– Kun kaikki tavara kuljetetaan tänne ja taas täältä pois, niin voi sanoa,

että meillä on erittäin lyhyt matka joka suuntaan. Loimaalla on myös hyvin vahva metalliteollisuuden osaaminen, halu tehdä laadukkaita tuotteita ja hyvä henki yrittää, Heikkilä listaa.

Yrityksen asiakkaat ovat pääosin alihankkijoina toimivia järjestelmätoimittajia ja konepajoja ympäri Suomen.

– Meillä ei ole yhtään omaa osaa täällä. Joku onkin sanonut, että meidän piha on kuin valehtelijoiden klubi. Tavarasta voi ihan vapaasti keksiä mihin mikin osa menee, Heikkilä sanailee.

Teksti ja kuvat: Kati Varjus

Lounais-Suomen Putki Oy

- Perustettu vuonna 1959
- Valmisti alussa tiilisiä salaojaputkia, joiden tekeminen lopetettiin 80-luvun alussa
- Tehnyt sähkösinkitystä ja nikkelikromausta, nyt vuoden verran sinkkinikkeli-pinnoitusta



Kotipihojen hoitaminen entistä suositumpaa

Turvetuotannossa sesonkiaika

Turve on useimmille tuttu energialähteenä, mutta turpeen käyttö kasvien kasvualustana on vähemmän tunnettua. Viipurin Turve- ja Multatehtaalalla on parhaillaan alkamassa vuoden kiireisin sesonkiaika.

– Turve on siinä mielessä hyvä kasvualusta, että turvesuon biomassaa on syntynyt sellaisena aikakautena, kun luonto on ollut vielä puhdasta ja saasteetonta. Kasvuturve ei sisällä kasvitauteja tai eläinperäisiä aineita, rikkaruohoja eikä lääkeaineita tai mikromuovia. Turve on luonnollinen kasvualusta, kertoo perheyriksen toimitusjohtaja Mikko Viipuri.

Viipuri kertoo, että turpeen käyttäminen kasvualustana alkoi hyvän sadon tuottaneesta kokeilusta Välimäen puutarhalla 60-luvulla. Toiminnan kehittyessä Viipurin Turvetehtaan aloittanut yritys muutti nimensä Viipurin Turve- ja Multatehdas Oy:ksi.

– Nykyisin tuotamme kaikkia kasvualustoja ammattilais- ja harrastekäyttöön. Kolmasosa tuotannosta menee ammattilaispuolelle, Viipuri arvioi.

Omavaraisuus tavoitteena

Viipuri kertoo, että he pyrkivät tulevaisuudessa omavaraisuuteen ja valmistelevat uutta turpeen nostoaluetta.

– Raaka-aineen saanti pitäisi turvata varmuusvarastoimalla, nykyään joudumme ostamaan raaka-ainetta. Turvetta nostetaan kesäaikaan ja kaikki kesät eivät ole samanlaisia. On yleinen ilmiö, että kun on huonompi nostokesä, turvetta on varastoissa vähän, kun taas hyvänä kesänä sitä on kaikilla paljon, Viipuri kuvailee.

Turvetuotanto on nykyisin ympäristölupien alasta toimintaa, ja vuonna 2020 myös alle kymmenen hehtaarin alueilla. Mikko Viipuri on ottanut yrityksessä vastuualueekseen ympäristölupien hakemisen ja siihen liittyvien suunnitelmien teon. Hän toteaa ympäristölupien hankkimisen olevan pitkä, vuosia kestävä prosessi.

– Ympäristöasiat ovat nyt aiempaa tärkeämpiä. On myös hyvä juttu, että pihojen laittaminen on lisääntynyt. Sillä kun saadaan lisää vihreää kasvua, saadaan hiilinieluja, jolla torjutaan ilmastomuutosta, Viipuri sanoo.

Teksti ja kuvat: Kati Varjus



Viipurin Turve- ja Multatehdas Oy

- Toiminta alkanut vuonna 1953
- Toimittaa raaka-aineita, joita Juha Viipurin Europeat Oy jatkojalostaa
- Työllistää ajankohdan mukaan 8–10 työntekijää



Loimaalla valmistetaan maatalouskoneita Multiva-tuotemerkin alla. Mikko Mäkimattilan mukaan brändinhallinta on tärkeää globaalissa kilpailutilanteessa.

Dometal tähyää Ranskan ja Tsekin markkinoille

Olosuhteet erilaisia, viljelijät samanlaisia

Dometal Oy:n toimitusjohtaja Mikko Mäkimattila on tehnyt Eurooppaan suuntautuneilla työmatkoillaan mielenkiintoisen havainnon viljelijöiden luonteenlaadusta.

– Luonnonolosuhteet ja kasvit ovat erilaisia, ja viljelyssäkin on jossain määrin eroja, mutta viljelijät ovat hyvin samanlaisia joka puolella Eurooppaa, ollaan sitten Romaniassa, Unkarissa tai Ranskassa. On ollut kiva huomata sellainen viljelijöille tunnusomainen luonteenlaatu, johon kuuluu ikuista optimismia ja ennakkoivaa asennetta. Ei mietitä seuraavaa viikkoa tai kuukautta, vaan vuotta tai viittä vuotta ja seuraavaa sukupolvea, Mäkimattila kuvailee.

Alastarolta kotoisin oleva Mäkimattila on viljellyt kohta 20 vuotta maatilaa, ja sanoo taustansa helpot-

tavan ymmärtämään asiakaskuntansa ajatuksia ja arkea.

– Keskustelu on ollut aina helppo aloittaa, ja kun myöhemmin on tehty konekauppaa, on sekin ollut silloin luontevaa.

Kasvu on ollut Dometal Oy:ssä viime vuosina hallitseva tekijä. Mäkimattila kertoo konserniliikevaihdon olevan tällä hetkellä noin 16,5 miljoonaa.

– Kotimaa on tietysti tärkeä, mutta kasvu tulee pääosin viennistä. Vientin osuus on karkeasti noin puolet yhtiön tuotosta. Tärkeimmät vientimaat ovat tällä hetkellä Ruotsi ja Unkari, ja seuraavaksi kasvua haetaan Ranskan ja Tsekin markkinoilta, joilta toivotaan kasvupyrähdystä vuodelle 2020, Mäkimattila kertoo.

Maatalous muutospaineessa

Mäkimattila sanoo, ettei kilpailua pidä pelätä, koska se kuuluu nykyiseen

globaaliin kaupankäyntiin.

– Täytyy vain löytää markkinoilta oma paikkansa ja uskoa itseensä ja tuotteisiin.

Muiden toimialojen tapaan myös maanviljelys on muutoksen alla. Mäkimattila toteaa, että erilaiset ruokatrendit aiheuttavat alalla muutoksia samoin kuin kaikista isoin megatrendi, eli ilmastonmuutos ja siihen liittyvät erilaiset viralliset säädökset ja määräykset.

Myös tilarakenteessa tapahtuu tällä hetkellä suuria muutoksia.

– Maatiloista tulee koko ajan isompia, jolloin myös viljelijöitä on vähemmän. Samalla koneiden koko kasvaa ja tietotekniikkaa on entistä enemmän.

Kovenevassa kilpailutilanteessa Mäkimattila kehottaa suuntaamaan huomion kolmeen kohteeseen. Ensimmäinen on brändinhallinta, jossa on keskeistä tuotteen helppo tunnistettavuus ja hyvä imago. Toinen on



Dometal Oy

- perustettu 1997
- maatalouskoneiden valmistusta Sastamalan Kiikoisissa Potila- ja Kverneland-tuotemerkeillä ja Loimaan yksikössä Multiva-tuotemerkillä. Lisäksi tytäryhtiö Unkarissa. Yrityskonsernin vanhin osa on Potila Tuotanto Oy (perustettu 1967)
- työllistää noin sata henkeä, joista Loimaalla reilu 60

Metallialan yrityksillä on pula hitaamisen ammattilaisista. Harri Lind hitsaa Dometalin tehtaalla.



Dometal investoi moderneihin tuotantotekniikkoihin, kuten robotiikkaan. Toimitusjohtaja Mikko Mäkimattila esittelee kuukauden tehtaalla ollutta hitsausrobotia.

tuotantotekniikka, jossa tulee kyetä omaksumaan tehokkaita tuotantomenetelmiä, esimerkiksi robotiikkaa hyödyntämällä. Kolmanneksi pitää uskaltaa investoida henkilöstön koulutukseen ja osaamiseen, sekä saatava myös nuoret kiinnostumaan alasta.

– Metallialan arvotusta on nostettava ja nuorten koulutukseen tulee satsata, Mäkimattila lopettaa.

Teksti ja kuvat: Kati Varjus

Täsmätietoa, lisäoppia ja verkostoja teollisuusyrityksille

Loimaan, Huittisten ja Sastamalan teollisuusyrityksillä on hyvin samantapaisia tarpeita oppia hyödyntämään entistä paremmin automatisaation, digitalisaation, robotiikan ja konenäön tuomia mahdollisuuksia sekä lisätä toimintansa energiatehokkuutta. Nyt näihin teemoihin paneudutaan kaksivuotisella HLS-Robohankkeella, joka järjestää mm. havainnollistavia teknologia- ja energia-kävelyjä sekä tuo käytännön työkaluja kehittämiseen. Lisätietoa Satakunnan ammattikorkeakoulun koordinaattori Mikko Lehtoselta, p. 050 569 4894, mikko.lehtonen@samk.fi.



Kesätyötuki loimaalaisille yrityksille

Loimaalla sijaitseville yrityksille varattu kesätyötuki sai mainion vastaanoton tänä vuonna. Kahdetakymmenestä tukipaikasta on enää yksi varaamatta. Jos olet palkkaamassa 2002-2003 syntynyttä loimaalaista nuorta kesätöihin yritykseen, kannattaa olla nopeasti yhteydessä elinvoimayksikön yritysneuvojiin.

Kiinnostaako vuokratila?

Kaupunki ja Loimaan kauppa-kamariosasto ovat keskustelleet vastaanottohallin tai yritysten vuokrahallin tarpeesta Loimaalle. Ole yhteydessä, jos asia on ajankohtainen tai kiinnostaa muutoin: matti.tunkkari@loimaa.fi tai 050 527 6335.

Yrityspalveluiden ajankohtaista

Tänä vuonna juhlimme 50-vuotista Loimaan kaupunkia. Yrityspalveluiden päätaphtuma tulee olemaan Verkostoidu fiinisti -yrittäjäjuhla Heimolinnassa yrittäjän päivänä 5.9. Seuraa uutiskirjettämme, jossa tiedotamme asiasta lisää. Sieltä tulet löytämään myös ilmoittautumislinkin. Huomioithan, että juhlassa on rajoitetusti paikkoja, joten varaa paikkasi nopeasti.

Yhteistyö Novidan ja seutukunnan kuntien kanssa saa jatkoa syksyllä, kun järjestämme hankintaseminaarin lokakuussa. Tällä verkostolla tapaamme myös alueen matkailuyrittäjiä toukokuussa. Lisäksi Novidan ja seutukunnan kuntien yhteinen hanketyö tähtää ammattikorkeakoulun etäopiskelupisteen perustamiseen Loimaalle.

OKRA-näyttely tulee olemaan iso yhteinen ponnistus myös tänä vuonna. Tervetuloa vierailemaan Loimaakorttelissa!

Yritysten lukumäärä	1 445
Perustettuja yrityksiä	92
Yritysten nettolisäys	+8
Yritysneuvonta	226
Startti-lausunnot	16
Ely-keskus, rahoituslausunnot + tukineuvonnat	39
Yrityskäynnit	78
Neuvonnalliset ryhmätilaisuudet	14
Elinkeino & kaupunki -aamukahvitilaisuuksia	8

Seutukunnan Tyähö! -rekry- ja kesätyömessut järjestettiin 11.3. yhteistyössä Novidan, TE-toimiston sekä Pöytyän, Auran, Koski TL:n

ja Marttilan kuntien kanssa. Paikalla oli mukavasti eri alojen työnantajia ja kaikenikäisiä työnhakijoita verkostoitumassa.



Haluatko nousta Kasvun Portaita?

Tehokas neuvontamallimme tarjoaa yrittäjälle konkreettisia askelmerkkejä kehittämisen tiellä. Ensimmäiset maksuttomat ja luottamukselliset pilottisparraukset kasvuhaluisille yrityksille syntyivät yhteistyössä Loimaan Seudun Osuuspankin kanssa. Mukaan valittujen yritysten tarpeiden mukaan koostetut asian-

tuntijaraadit pureutuivat innolla erikokoisten ja eri toimialoja edustavien yritysten mitä moninaisimpiin kysymyksiin. Yrittäjien aikaa säästävä ja hyvän palautteen saanut mallia jatketaan ensi syksynä. Kiinnostuitko? Ota yhteyttä elinvoimayksikön yritysneuvojiin.

Pennejä taivaasta – lähde ajoissa liikkeelle!

Perustamistuki, Investointituki, Investoinnin toteutettavuustuki, Finnveran lainat ja takaukset, Vienti- ja tuontitakuut, Explorer, Innovaatioseteli, Into, NIY, Kiito, Tempo, Yritysten kehittämispalvelu ja moni muu. Julkisen yritysrahoituksen lähteitä on yllättävän monia. Tuettavan toiminnan painopisteet, rahoitustuotteiden nimet, tukiprosentit ja reunaehdot vaihtelevat, mutta kaikille näille on yhteistä, että ne on haettava hyvissä ajoin ennen suunnitellun toiminnan aloittamista.

Ajantasaisimman tiedon kulloinkin tarjolla olevista avustuksista ja tuista saat ottamalla yhteyttä elinvoimayksikön yritysneuvojiin. Katso yhteystiedot lehden takasivulta.

Sähköliike Hannu Rajala Oy

- Perustettu vuonna 1953
- Perustajina Olavi Anttila ja Hannu Rajalan isä, Olavi Rajala. Sen jälkeen toiminta jatkunut Sähköliike Olavi Rajalana, myöhemmin Sähköliike Veljekset Rajalana ja 90-luvun alkupuolelta Sähköliike Hannu Rajala Oy:nä.
- Työllistää kuusi työntekijää



Pitkän linjan sähköliikkeellä on asiakas yli 60 vuoden takaa

Sähköliike Hannu Rajalalla on monia pitkiä asiakassuhteita, mutta yksi on pituudessaan ylittänyt muiden.

– Asiakas on yli 60 vuoden takaa. Luulen, että meidän toimintatapa ja sen mukana syntynyt luottamus ovat vaikuttaneet asiakassuhteen pituuteen, yrittäjä Hannu Rajala arvelee.

Rajalan sähköliike ei ole perinteinen sähköasennusliike, vaan yritys tekee kodin sähkötöiden lisäksi paljon sähköistä automatisointia niin tehtai- siin kuin erityyppisiin kiinteistöihin- kin.

– Jo 80-luvun alussa rupesimme hankkimaan automatisointi- ja ohjelmointikykyä. Tarvittaessa meiltä saa kaiken sähköisessä automatisoinnissa tarvittavan, eli suunnittelun, ohjelmoinnin, asennuksen ja käyttökoulutuksen, Rajala kertoo.

Esimerkkeinä heidän tekemistään automatisointiprojekteista Rajala mai-

nitsee Loimaan Prisman valaistusohjauksen, jonka he ohjelmoivat. Haastavimmaksi automatisointikohteeksi on Rajalan mieleen jäänyt Valmetin tehtaal- le alusta alkaen toteutettu pa- perikoneiden telojen oikomiskone.

Osaava työvoima kiven alla

Sähköliike Hannu Rajala on toiminut vuodesta 1990 Suopellon alueella. Myymälästä löytyy sähköalan tarvikkeiden ja varaosien lisäksi sisustus- valaisimia.

– Tarvike- ja varaosavarasto on kasvanut pikkuhiljaa todella kattavaksi. Iso varasto luo varmuutta toiminnalle. Kunnossapitokeikalla ei pystytäkään asiakasta auttamaan, ellei meillä ole komponentteja itsellä.

Rajala huomauttaa, että sähkötekniikka on muuttunut viimeisen parin vuosikymmenen aikana valtavasti.

– Esimerkiksi hehkulamput ovat muuttuneet led-lampuiksi ja televisio- tekniikka analogisesta digitaaliseksi. Myös kiinteistöjen valaistustekniikka ja valaistuksen ohjaustekniikka ovat jatkuvassa kehitysvaiheessa. Siitä, että olemme onnistuneet pysymään kehityksessä mukana, saa olla tyytyväinen, Rajala summaa.

Sähkötekniikan kehittyminen vaatii alalla työskenteleviltä alituista koulutusta ja opiskelua. Osaavan ja kehityksellisen työvoiman saaminen on Rajalan mukaan nykyään todellinen haaste.

– Osaavista sähkömiehistä ja sähköinsinööreistä on todellinen pula, Rajala huokaisee.

Teksti ja kuvat: Kati Varjus

Yrityselämän järjestöt Loimaalla

Alastaron Yrittäjät ry

puheenjohtaja Ismo Mäkelä,
alastaron@yrittajat.fi

Alastaron Yrittäjät ry perustettiin vuonna 1976. Jäseniä on noin 60.

Loimaan Kauppa ja Palvelut ry

www.loimaankauppala.fi

puheenjohtaja Martti Koskinen,
info@loimaankauppala.fi

Loimaan Kauppa ja Palvelut -yhdistys ry on noin 140 loimaalaisen yrityksen yhteistyöorganisaatio. Loimaan Kauppala järjestää muun muassa Kauppojen öitä ja Rompeloimaatahtumaa.

Loimaan kauppakamariosasto

www.turku.chamber.fi

osastoasiamies Niina Nurmi,
niina.nurmi@turku.chamber.fi

Yli 70-vuotias Loimaan kauppa-kamariosasto kuuluu Turun kauppa-

kamariin ja kattaa Loimaan seutukunnan noin 60 jäsenyrityksellään. Kauppakamariosasto kehittää Loimaan seutukuntaa yrityksiä kiinnostavana sijaintipaikkana ja on mukana toimintaympäristön kehittämisessä sekä alueen edunvalvontatyössä.

Loimaan seudun nuorkauppakamari

www.loimaajc.com

puheenjohtaja Juhani Raikkonen,
nuorkauppakamari@loimaajc.com

Loimaan Seudun Nuorkauppakamari (Loimaa Junior Chamber) yhdistää alle nelikymppiset eri alojen yritysten ja ammattikuntien edustajat projektien, tapahtumien ja verkostoitumisen merkeissä. JC täyttää tänä vuonna 50 vuotta.

Loimaan Seudun Yrittäjänaiset ry

www.loimaanyrittajanaiset.fi

puheenjohtaja Mirja Nevala,
nevala.mirja@gmail.com

Suomen yrittäjänaiset palkitsi Loimaan Seudun yrittäjänaiset vuoden 2016 aktiivisimpana yhdistyksenä. Naisyrittäjät järjestävät vuosittain Naisten Suvitorin, Nuortenkauppi-aiden markkinat sekä Wanhajan Joulumarkkinat.

Loimaan Yrittäjät ry

www.yrittajat.fi/varsinais-suomen-yrittajat/loimaan-yrittajat

puheenjohtaja Pasi Markula,
loimaan@yrittajat.fi

Loimaan Yrittäjät ry on perustettu loimaalaisten kauppiaiden toimesta 1934 ja on alansa ensimmäisiä Suomessa. Jäsenyrityksiä on noin 270.



PL 9, 32201 LOIMAA
Ahonkatu 1, 2. krs.

Yritysuvoja

Paula Avellan
p. 02 761 4345
(perusuuvonta,
koulutusneuvonta)

Yritysuvoja

Marianna Pajula
p. 02 761 4347
(perusuuvonta, yritysuuet,
kumppaniverkoston palvelut)

Kehittämisjohtaja

Matti Tunkkari
p. 02 761 1101
(kaavoitus, toimitilat, hankkeet)

etunimi.sukunimi@loimaa.fi



OKRA-maatalousnäyttely kokoaa tuhannet messukävijät, sadat näytteilleasettajat ja oikean maatalousnäyttelyn tunnelman Oripäähän 3.–6.7. Yrityspalvelut on jälleen mukana Loimaan kaupungin osastolla. Tule juttelemaan kanssamme!

