

ELINVOIMAA

UUTISIA LOIMAAN YRITYSELÄMÄSTÄ
NRO 3 – MARRASKUU 2017

Loimaa 



YRITTÄJÄKSI 17-VUOTIAANA

SIVU 3



Loimaalla jo kymmenet yritykset tekevät eri alojen alihankintatöitä. Yhä useammat uudet työpaikat syntyvät juuri näihin yrityksiin. SIVU 6



Kivijalkamyymälässä
pelataan palvelulla
SIVUT 4–5

Positiivinen rakennemuutos tuo elinvoimaa

Lounaisessa Suomessa on meneillään poikkeuksellisen myönteinen ja pitkä talouden pöhinä. Positiivinen rakennemuutos on totta!

Turun ja Lounais-Suomen merija valmistavan teollisuuden arvioitu työllisyysvaikutus kaikkine heijastusvaikutuksineen on jopa 30 000 henkilöä 2020-luvun puoliväliin mennessä. Teknologiateollisuuden arvion mukaan korkeakoulutetun henkilöstön rekrytointitarve alueella lähes kaksinkertaistuu vuosina 2017–2021. Valmet Automotive rekrytoi tänä vuonna yli 1000 uutta henkilöä. Lisäksi on monia muita ison kasvun yrityksiä ja kasvava alihankinta.

Tärkeässä asemassa ovat osaat työntekijät, työvoiman liikku-

vuus, koulutus ja liikenneyhteydet. Ehdotettu siltasopimus keskittyy juuri näihin haasteisiin. Varsinais-Suomen ELY-keskus voi myöntää rahoitusta yritysten investointeihin. Myös ammatillinen koulutus Novidassa voi vastata haasteisiin, ja siihen on valtio osoittanut määrärahan.

Liikenneyhteydet erityisesti Turun ja Tampereen suuntaan ovat tärkeitä. Ne ja erityisesti valtatie 9 on mainittu Esko Ahon positiivisen rakennemuutoksen selvityksessä. Kyse on myös koko maakunnan kattavasta liikennejärjestelmästä, toimivista ja sujuvista yhteyksistä ja vaihtoyhteyksistä.

Loimaa ja seutukunta voivat päästä mukaan kasvuun. Voimme saada uusia yrityksiä, työpaikkoja ja asukkaita. Kynnys tulla Loimaalle pitää olla ma-

tala. Edullinen tonttitarjonta, osaat ihmiset, vahva teknologiaklusteri ja edulliset hyvät palvelut ovat siihen välineitä.

Loimaalla myös ruoantuotannon ja matkailun yritystoiminta ovat tärkeitä ja matkailun veturit investoivatkin parhaillaan. Uusia veronmaksajia ja asukkaita on mahdollista saada tilanteessa, jossa seutukaupungeilla muutoin riittää haasteita.

Loimaa on hyvä paikka yrittää, investoida, tehdä töitä, asua ja viihtyä.

Olavi Ala-Nissilä

Elinvoimatoimikunnan puheenjohtaja



ELINVOIMAA

Loimaa

Elinvoimaa on lehti Loimaan kaupungin yritys-elämästä.

Jätä juttuvinkki sähköpostitse matti.tunkkari@loimaa.fi.

Seuraava lehti ilmestyy keväällä 2018.

JULKAISIJA

Loimaan kaupunki

TOIMITUS

Matti Tunkkari
Marianna Pajula
Paula Avellan
Matti Norr
Anna Mustikkamäki
Anni Laitinen

ULKOASU JA TAITTO

Viestintätoimisto Konttuuri
Anni Laitinen

PAINO

Painotalo Painola, Kaarina
marraskuu 2017

Yritysrekisteriä päivitetään

Loimaan kaupungin yrityspalvelut on syksyn aikana päivittänyt yritysrekisteriään ja uudistanut uutiskirjepohjaa. Yritysrekisteri on suojattu käyttöliittymä, jonka avulla pystymme lähestymään yhä useampaa loimaalaista yrittäjää muun muassa uutiskirjeellä. Yritysrekisteri on vain yrityspalveluiden käytössä, eikä sen sisältämiä tietoja anneta ulkopuolisille.

Uutiskirjeessä yrityspalvelut tiedottaa yrittäjiä kiinnostavista tapahtumista ja koulutuksista sekä muista ajankohtaisista asioista. Uutiskirje ilmestyy 5–6 kertaa vuodessa. Mikäli uutiskirje ei ole tavoittanut yritystäsi ja haluat mukaan postituslistalle, ota yhteyttä paula.avellan@loimaa.fi.



Kuva: Matti Norri



Kari astui yrittäjyyden polulle 17-vuotiaana

Alastarolainen Kari Saarinen on roplannut mopoja ja muita ajoneuvoja pienen ikänsä. 17-vuotiaana, lähes heti peruskoulun jälkeen, hän perusti toiminimen. Tuolloin hän oli vielä alaikäinen, joten yrityksen rekisteröintipapereihin tarvittiin vanhempien allekirjoitus. Suurempia kompastuskiviä yrityksen perustamisbyrokratiassa ei tullut vastaan, mutta Kari toteaa, että ujompi luonne olisi mahdollisesti kokenut yrityksen ensimmäiset vuodet haastavammaksi.

KASA-parts myy tarvikkeita ja lisävarusteita mopoihin, moottoripyöriin, skoottereihin ja mönkijöihin. Alkuun yritys toimi vain verkkokauppana, mutta nyt 20-vuotiaana, armeijan käytyään, Kari siirsi verkkokauppansa varaston Loimaan keskustaan ja perusti torin viereen kivijalkamyymälän. Avajaiset olivat syyskuun alussa, ja asiakkaat niin Loimaalta kuin kauempaakin ovat löytäneet myymälän mukavasti. Lisäksi verkkokauppa pyörii normaalilla volyymilla.

Yhteistyöverkosto hyödyttää kaikkia

KASA-partsin pääpaino on tällä hetkellä B-to-B-kaupassa. Yrityksille Kari valmistaa muun muassa mittatilaustyönä harvinaisempia teräs- tai sähkövaraosia. Kari näkee tärkeänä toimivan paikallisen ja laajemman yhteistyöverkoston, joka hyödyttää kaikkia osapuolia. KASA-parts tekee sovitun mukaisesti mittatilausvaraosia yrityksille ja toisaalta myös pystyy hyödyntämään yhteistyökumppaneiden varastoja omassa verkkokaupassaan.

Lähiaikojen suunnitelmissa KASA-partsilla on laajentuminen. Talvi tehdään töitä kevään sesonkia ajatellen, ja keväällä myyntiin olisi tarkoitus tuoda myös ajoneuvoja. Lisäksi toiveissa on työntekijän palkkaaminen, jolloin työkuorma ei jäisi täysin yrittäjän itsensä harteille.

Diginatiivi mainostaa paljon netissä

Kivijalkamyymälän vahvuutena nuori yrittäjä näkee henkilökohtaisen palvelun. Myöskään muita alan liikkeitä ei lähialueella ole. Verkkokaupan vahvuutena on nopea toimitus, tuotteen tulee olla asiakkaalla kahdessa, kolmessa päivässä. Toki räätälöityjen varaosien valmistus vie oman aikansa, mutta ajoneuvojen räätälöintiin vihkiytyneet harrastajat ymmärtävät tämän kyllä. Diginatiivina Kari mainostaa paljon internetissä, jossa hän hyödyntää maksettua hakukonemainontaa sekä sosiaalista mediaa.

Karia kuunnelleessaan huomaa, että nuorella yrittäjällä on askelmerkit hyvin suunniteltu ja jalat nöyrästi maassa. Vapaa-aikaa ei kuulemma ole liikaa, mutta yrittäminen on mielenkiintoista ja palkitsevaa, ja onnistuminen kannustaa eteenpäin.



Kuvat: Matti Norr

Hyppy melkein tuntemattomaan

Riikka Pöllu perusti oman Dröm Havet Oy -yrityksen ja siirtyi Kuulto Shopin kauppiaksi viime kesänä. Elinvoimaa-lehti haastatteli Riikkaa, kun yrittäjyyttä oli takana muutama kuukausi.

Mitä teit ennen yrittäjyyttä?

Olen kouluttautunut alun perin parturi-kampaajaksi. Lisäksi minulla on kaupallista koulutusta myynnin ammattitutkinnosta sekä Helsinki Design Schoolin muotimarkkinoinnin tutkinto. Kaupan alalla olen tehnyt monipuolisesti töitä eri paikoissa, muun muassa Marimekon Humppilan myymälässä sekä täällä Kuulto Shopissa myyjänä.

Miten päädyit yrittäjäksi?

Vanhempani ja mieheni ovat yrittäjiä, joten olen kasvanut yrittäjyyteen. Kun liikkeen aikaisempi omistaja Pauliina Selinheimo soitti ja tiedusteli kiinnostusta jatkaa liikkeen toimintaa, oli päätös lopulta helppo tehdä. Yrittäminen on ollut haaveeni pitkään. Ajattelin, että nyt pitää kuunnella itseään, uskaltaa tehdä ”hyppy tuntemattomaan” ja napata mahdollisuudesta kiinni. Päätöstä toki helpotti, että olin työskennellyt Kuulto Shopissa vuoden verran, joten tunsin liikkeen ja sen asiakkaat.

Miksi ostit toimivan yrityksen liiketoiminnan?

Dröm Havet Oy osti Kuulto Shopin nimen ja varaston. Koin, että on helppo aloittaa yrittäjänä, kun liikkeellä on valmis brändi, jota voi sitten muokata omannäköiseksi. Tietysti asiaan vaikutti myös se, että tein liiketoimintakauppaa tutun ihmisen kanssa ja tunsin liikkeessä myynnissä olevat vaatebrändit.

Millaisena koit omistajanvaihdosprosessin? Miten prosessi sujui?

Prosessi itsessään sujui hyvin ja kivutomasti. Pauliinan kanssa oli helppo tehdä yhteistyötä, sillä pystyimme puhumaan avoimesti liikettä koskevista asioista.

Millainen yritys Dröm Havet on?

Toivon, että Kuulto Shop houkuttelee asiakkaan muodin ja sisustuksen maailmaan. Meille jokainen asiakas on kullan arvoinen, ja meillä asiakas otetaan vastaan juuri sellaisena, kuin hän on. Tänne on helppo tulla, ilmapiiri on rento, ja asiakas saa henkilökohtaista palvelua halutessaan. Palvelulla tässä pitkälti pelataan, se on kivijalkamyymälässä a ja o. Meillä on myös verkkokauppa, joka avataan marraskuun aikana.

Olen tyytyväinen Kuulto Shopin sijaintiin ja idylliseen ympäristöön. Täällä on mahtavia ”työkavereita” ja meillä on paljon yhteistä tekemistä ja suunnitelmia. Kuulto Shopissa on lisäksi yksi osa-aikainen työntekijä, joka tekee tunteja tarvittaessa.

Miten haluaisit kehittää yritystä?

Valikoimaamme tulee uusia merkkejä, ja laajennamme miesten ja lasten vaatteisiin. Haluan, että yrityksen ilme ja valikoima uudistuvat tasaisin väliajoin. Paikalleen ei kannata jäädä makaamaan, vaan pieniä ja suuriakin kehittämisajatuksia pitää olla. Sekä kivijalka- että verkkokaupan näkyvyyttä ja markkinointia pitää kehittää.

Mietteitä yrittäjyydestä

Uutena yrittäjänä saa opetella paljon uusia asioita, mutta oppiminen ja kaikki yrittäjyyteen sekä liikkeen pyörittämiseen liittyvät asiat ovat myös erittäin antoisia. Mokia varmasti tulee tehtyä, mutta niistäkin pitää oppia ja katsoa eteenpäin.

Koen tärkeänä, että olen saanut ympärilleni verkoston, jonka kanssa voin keskustella yrittäjyyteen liittyvistä asioista. Perheen lisäksi tukiverkostoon kuuluvat Vanhan Vesikosken koulun muut yrittäjät, muita alalla työskenteleviä sekä myös Pauliina, jolle voin edelleen tarvittaessa soitella.

**”Yrittäminen on ollut
haaveeni pitkään.
Ajattelin, että nyt
pitää kuunnella
itseään.”**





Kuvat: Matti Norr

Alihankinnasta elinvoimaa

Loimaalla jo kymmenet yritykset tekevät eri alojen alihankintatöitä. Yritykset eivät näy katukuvassa, saatikka mainostamassa osaamistaan lehtien sivuilla. Silti yhä useammat uudet työpaikat syntyvät juuri näihin yrityksiin. Yksi tällaisista yrityksistä on Hirvikoskella toimiva Loimaan IV-Asennus Oy.

Loimaan IV-Asennus Oy:n toiminta kattaa yrittäjä Sami Pihlajasaaren ilmanvaihtotöiden lisäksi kasvavissa määrin myös alihankintaa. Niina Pihlajasaari vastaa Hirvikosken hallissa tehtävistä kokoonpanotöistä. ”Vahingossa kai tähän ryhdyttiin, kun Vallox Oy tiedusteli, onko kiinnostusta tällaiseen työhön. Vuosi sitten aloitimme yhteistyön myös Dinolift Oy:n kanssa.”

Kasvu kiinnostaa

Viime keväänä perheyritys lähti ensimmäisten joukossa mukaan meriteollisuuden alihankinnasta kiinnostuneille suunnattuun lyhytkoulutukseen. Yrityskentän tarpeista nousseen hankkeen toteuttivat Loimaan ja Forssan seudun yrityspalvelut yhteistyössä Industria Oy:n kanssa. ”Avoimin mielin menimme katsomaan, mitä vieraampi meriala ehkä voisi tarjota meille. Olihan se yllätys, kun laa-

timamme tuotekortti johti tapaamiseen aluetoimittaja NIT Naval Interior Team Oy:n kanssa. Täytyy myöntää, että jännitti, mutta ensipalaveri sujui tosi leppoisissa merkeissä.”



Merkittävää KT-toimittajaa kiinnostivat erityisesti yrityksen hyvät referenssit, ilmanvaihtoalan asiantuntemus ja kokemus. Yhteistyön jatko

onkin nyt yrittäjien aikaresursseista kiinni. TYKS Aluesairaalan huoltosopimus ja monet muut työmaat täyttävät Samin kalenterin, ja ajoittain on tarvittu lisää käsipareja tasaamaan ruuhkahuippuja myös alihankintatöissä. ”Olemme tarjonneet usealle nuorelle ensituntuman työelämään, mutta ehkäpä nyt on toden teolla harkittava vakinaisemman työntekijän palkkaamista”, Niina miettii.

Apua arkeen yrityspalveluista

Yrittäjät kokevat, että Loimaalla on hyvä yrittää. Yrityspalveluista on aina saanut apua mitä erilaisimpiin kysymyksiin, ja esimerkiksi napakat ajankohtaisinfot sopivat pitkiä koulutuksia paremmin kiireisten yrittäjien arkeen. Kiitosta saavat myös valtakunnalliset, netissä toimivat Palkka.fi ja Verohallinnon palvelut, jotka helpottavat arjen toimistotöitä. Tästä on hyvä jatkaa!

Verkostoitumalla kasvua



Kuvat: Matti Norr

Mikä halli tuonne on noussut? Loimaan Silkkipaino Oy:n uutuuttaan kiiltelevä yrityshalli valtatie 9:n tuntumassa herättää uteliaita kyselyitä. Yrittäjä Jani Alhanen harmittelee, että yrityksen kyltitys on edelleen keskeneräinen monenlaisten työkiireiden vuoksi.



Yhteistyö yrityksen edellisen omistajan Esa Tiirin kanssa alkoi kesällä 2011, jolloin Jani tuli töihin painoon. ”Istus tuohon, niin aletaan tehdä tarroja”, muistaa Jani ensimmäisestä työpäivästään. Esan siirtyessä eläkkeelle hän päätti ostaa perinteikkään yrityksen, koska näki toimialan kehittämismahdollisuudet niin kiehtovina. Monipuolisen painotalon tila kävi nopeasti ahtaaksi, ja tuli tarve investoida uuteen toimitilaan. Nyt liki 2000 m²:n halli, joka toteutettiin pääasiallisesti hyödyntämällä paikallisia yhteistyökumppaneita, on viimeistä silausta vaille valmis.

Loimaalla on helppo toimia

Suurin osa yrityksen asiakkaista on loimaalaisia yrityksiä ja kuluttajia. Muualtakin tulevilla asiakkailla on monesti loimaalaiset juuret tai jokin aiempi sidos alueelle. ”Asiakkaamme arvostavat ja edellyttävät laatua ja toimitusvarmuutta. Loimaalla on ammattitaitoisia suunnittelijoita ja mainostoimistoja sekä reilun pelin henki paikallisten painoalan toimijoiden välillä. Täällä on helppo toimia, koska voimme sujuvasti ohjata toisillemme töitä, jotka parhaiten sopivat kunkin yrityksen aikatauluihin ja konekannalle”, Jani kiittelee.

”Täytyy myöntää, että Loimaan Silkkipaino on nykyään yrityksen nimenä hieman harhaanjohtava. Perinteiset silkkipainotyöt ovat jääneet vähemmälle, koska digitaalisten tuotteiden kysyntä lisääntyy koko ajan.” Tasotulostusinvestoinnin myötä erilaiset yksilölliset sisustustuotteet tapesteista, verhoista, ikkunakalvoista aina messuelementteihin ja akustiikkalevyihin ovat vahvassa kasvussa.

Tällä hetkellä yrityksessä työskentelee Janin lisäksi kaksi työntekijää sekä työharjoittelija. Jos tulevaisuuden suunnitelmat etenevät suunnitellusti voi nopeastikin vielä tulla tarvetta palkata lisähenkilökuntaa.

Maksuton omistajanvaihdospalvelu käynnistyi

”Loimaan seudulta on tullut runsaasti yhteydenottoja omistajanvaihdospalveluun. Asia on selvästi ajankohtainen monissa alueen yrityksissä tällä hetkellä”, kertoo kesäkuussa käynnistyneen Varsinais-Suomen omistajanvaihdospalvelun koordinaattori Lassi Rosala.

Varsinais-Suomen Yrittäjien yhdessä yhteistyökumppanien kanssa tarjoama palvelu on avoin kaikille varsinaissuomalaisille yrittäjille ja yrityksen ostamisesta kiinnostuneille. ”Teemme Loimaalla yhteistyötä kaupungin yrityspalveluiden kanssa. On hyvä, että paikalliset yritysneuvojat ovat mukana prosessissa. Heillä on paras tieto alueen tilanteesta ja yritysten tarpeista. Usein omistajanvaihdosasia nousee esille muun neuvonnan

yhteydessä, ja silloin on tärkeää, että yrittäjällä on mahdollisuus siirtyä vaivattomasti asiantuntijapalveluiden pariin”, Rosala lisää.

Henkilökohtaisen neuvonnan ohella omistajanvaihdospalvelu järjestää myös asiapitoisia info-tilaisuuksia sekä ostajien ja myyjien kohtaamista edistäviä tapahtumia. ”Palvelun tavoitteena on varmistaa, että yrittäjä ei jää yksin yrityskauppa- tai sukupolvenvaihdostilanteissa. Minuun voi olla huoletta ja luottamuksellisesti yhteydessä missä tahansa prosessin vaiheessa. Katsotaan yhdessä, mikä olisi järkevin tapa edetä”, rohkaisee Rosala asiaa pohtivia yrittäjiä.



Lue lisää: <https://www.yrittajat.fi/varsinais-suomen-yrittajat>



Investointeihin on rahaa!

Varsinais-Suomen ELY-keskuksen rahoituspäällikkö Timo Mäkelä kertoo, että vuoteen 2020 päättyvällä hankkaudella on investointeihin vielä hyvin rahoitusta jäljellä. Mikäli yritysesi miettii vaikkapa teollisuushallin rakentamista, kansainvälistymistä tai muita kehittämistoimenpiteitä, kannattaa olla yhteydessä kaupungin yritysneuvojiin, joilta saa lisätietoa haku-prosessista.

Tietotaitoa tarjolla ensimmäisen työntekijän palkkaamiseen

Varsinais-Suomen TE-toimiston Yrittäjästä työnantajaksi -palvelu käynnistyi marraskuussa. Maksuttomalla palvelulla halutaan lisätä ensimmäistä työntekijäänsä palkkaavien yrittäjien työnantajataitoja sekä rekrytointiosaamista, jotta työntekijän palkkaaminen, työnantajana toimiminen tai ulkopuolisen työn ostaminen onnistuisi parhaalla mahdollisella tavalla.

Lisätietoja:

Varsinais-Suomen TE-toimisto
asiantuntija John Forsman
p. 0295 044 557
john.forsman@te-toimisto.fi



PL 9, 32201 LOIMAA
Kauppalankatu 3, katutaso

Yritysneuvoja
Paula Avellan
p. 02 761 4345
(perusneuvonta,
koulutusneuvonta)

Yritysneuvoja
Marianna Pajula
p. 02 761 4347
(perusneuvonta, yritystuet,
kumppaniverkostojen palvelut)

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

etunimi.sukunimi@loimaa.fi

