

ELINVOIMAA

UUTISIA LOIMAAN YRITYSELÄMÄSTÄ
NRO 5 – LOKAKUU 2018

Loimaa 



KUVA-PAAVO SUUNTAUTUU SISUSTUSERIKOISUUKSIIN

SIVU 3



Pekka Heikonen perään-
kuuluttaa rohkeutta
SIVUT 4–5



Vierailuilla tutustutaan
alueen yrityksiin
SIVU 9



Pasi Markula luotsaa
Loimaan Yrittäjiä
SIVU 11

Elinvoimainen strategia

Loimaan kaupungissa työstetään parhaillaan strategiaa tuleville vuosille. Strategia, jonka avulla tähtäämme tavoitteellisesti tulevaisuuteen, valmistuu jouluksi. Visionamme siitä mitä haluamme ja mihin menemme ohjaa meitä tulevaan. Strategiaa on muistettava myös päivittää ja uudistaa tarpeen mukaan.

Tällä kertaa olemme erityisesti halunneet, että mahdollisimman moni kertoisi näkemyksensä ja toiveensa kaupungin kehittämiseksi. Olemme kiinnostuneita asukkaiden, yhdistysten, järjestöjen ja yritysten mielipiteistä ja näkökulmista. Saimme 1 251 vastausta kyselyymme. Lisäksi järjestämissämme strategiailaisuuksissa on tuotu esille monia arvokkaita ideoita.

Kyselyllä toivomme saavamme näkemyksiä kaupungin tavoitteis-

ta sekä kartoitamme mitä asukkaat ja yhteistyökumppanimme haluavat kaupungilta. Samalla saamme tietoa siitä mikä meillä on jo hyvin ja mihin pitäisi kiinnittää enemmän huomiota. Toivottavasti yhdessä luomme menestyvän Loimaan tarinan.

Kaupungissa tarvitaan rohkeutta ja uskallusta. Monet kaupunkimme yritykset ovatkin olleet tässä edelläkävijöitä. On oltu sinnikkaita, mutta samalla on uskallettu hypätä aivan uusien asioiden äärelle. On tunnistettu ympäröivän maailman muutos, sopeuduttu ja kehitetty toimintaa uusiin vaateisiin. Ilman menestyviä yrityksiä ja niiden ahkeria, luovia työntekijöitä, kaupunki voisi paljon huonommin.

Loimaa on monien toimijoiden kaupunki. Pienen kaupungin etu lienee ihmisten välisissä suhteissa. On totuttu tekemään työtä ja harrastamaan yhdes-

sä. Yhteisöllisyyden ja verkostoitumisen merkitys korostuu.

Ensi vuonna meillä on juhlavuosi. Loimaa sai kaupunkioikeudet 50 vuotta sitten. Toivottavasti pääsemme perinteiset rajat ylittävään yhteistyöhön keskustelemalla ja yhteisellä aktiivisella toiminnalla. Juhlavuoden jälkeen olemme taas askeleen lähempänä vielä parempaa Loimaata.

Otetaan Loimaan kehittämissen haaste vastaan yhdessä intohimoisesti ja sitoutuneesti!



Teija Ek-Marjamäki
Loimaan kaupunginhallituksen puheenjohtaja

ELINVOIMAA

Loimaa 

Elinvoimaa on lehti Loimaan kaupungin yrityselämästä.

Jätä juttuvinkki sähköpostitse matti.tunkkari@loimaa.fi.

Seuraava lehti ilmestyy keväällä 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
lokakuu 2018

Älä murehdi yksin – Yrittäjän tukiverkko auttaa!

Yrittäjän Tukiverkko on kaikille varsinaissuomalaisille mikro- ja pienyrittäjille tarkoitettu maksuton ja luottamuksellinen palvelu. Yrittäjä voi keskustella tukihenkilön kanssa mielestään painavista asioista kuten yrityksensä talousasioista, johtamisesta tai henkilökohtaisen elämänsä haasteista.

Yrittäjän tukiverkon puhelinnumero on 02 2757 112. Puheluihin vastaa arkena klo 9–16 Varsinais-Suomen Yrittäjien toimiston henkilökunta, joka välittää puhelun tukihenkilölle. Viikonloppuisin, pyhinä ja kello 16–9 välisenä aikana puhelut ohjautuvat päivystävälle tukihenkilölle.



Kassatiskin valokuva paljastaa, että passikuvat sai 60-luvulla mukaansa viidessä minuutissa. Tiskin takana yrittäjä Teija Kivinen (oik.) ja Minna Kemppainen.



Kuva-Paavo sisustaa erikoisuuksilla

Kuva-Paavon uudessa myymälässä katse kiinnittyy myyntitiskiä koristavaan isokokoiseen vanhaan valokuvaan.

– Kuvassa on Paavon ensimmäinen liiketila 60-luvun alusta. Taloa ei enää ole ollut pitkään aikaan, vaan sen paikalla on parkkipaikka sillä alueella, josta kuljetaan Rompetorille, selvittää Kuva-Paavon yrittäjä Teija Kivinen.

Kunnioitettavan 58 vuoden iän saavuttanut perheyrittäjä muutti torin liepeiltä uuden kauppakeskuksen läheisyyteen, aiemmin Hong Kong-tavaratalosta tunnettuun kiinteistöön. Kuva-Paavon tutut palvelut siirtyivät muutossa mukana, ainoastaan studiokuvaus jäi torin lähelle.

Kivinen selvittää nykyisen myymälän keskittyvän enemmän sisustustavaroihin, vaikka passikuvaus ja valokuvaustarvikkeet löytyvät myös uudesta myymälästä.

– Liike tuntuu nyt tosi omalta, kun olen tehnyt itse kaiken alusta asti. Olen aina ollut kova sisustamaan kotona ja muuallakin. Liikkeen ideana

on tarjota jotain erilaista, sellaista sisustustavaraa mitä ei muualta löydä. Aina kun asiakas kiertele ihmetellen hyllyjen välissä ja sanoo, ettei ole ikinä nähnyt tällaista tavaraa, tunnen onnistuneeni.

Asiakkaita kauempaakin

Kivinen on huomannut, että asiakkaat ovat kiinnostuneita erityisesti retroesineistä ja erikoisista lahjatavaroista. Välillä asiakkaita saapuu liikkeeseen kauempaakin.

– Viime viikolla poikkesi pari rouvaa Turusta ostoksille. Osa asiakkaista kaipaa tällaisia pieniä kauppiaita, niistä voi tehdä todellisia löytöjä.

Kivinen painottaa, että erikoisliikkeen täytyy erottautua marketeista vahvasti, se on selviytymisen edellytys. Yrittämisestä hänellä on 35 vuoden kokemus ja viime vuosiin mahtuu valokuva-alan valtaisa myllerrys.

– Studiokuvaus on pikkuhiljaa hiipunut. Nuorempi väki ei teetä edes paperikuvia, he katselevat koneelta. Digikuvaus on vaikuttanut kaikkeen,

myös albumien ja kehyksien myynti on vähentynyt. Monesta marketista ei enää saakaan albumeita.

Kuva-Paavo käyttää aputoiminimeä Tamarizzo, ja samalla nimellä toimii myös sisustustavaroihin erikoistunut verkkokauppa. Kivinen haluaa kuitenkin pitää kiinni Kuva-Paavo-nimestä ja perinteisistä palveluista.

– Olemme leimautuneet alaan, olemmehan Kuva-Paavo, ja joidenkin on ollut vaikea mieltää, että meillä myydään muuta kuin albumeita. Ei nimeä silti voi kokonaan muuttaa, se tuntuisi ihan kummalliselta.

Hän pohtii, kuinka vahvasti yrittäjänhenkisyys on perheessä periytynyt.

– Yrittäjyys on ollut itsestäänselvyys. Vaikka vuosiin on mahtunut kaikenlaista, en ole voinut ajatella, että menisin vieraalle töihin.

Kivinen kertoo olevansa töissä lomamatkoillakin.

– Bongailen ympäriltä kaikkea, saan ideoita ja kun näen jotain erityistä, kyselen jälleenmyyntiin, hän naurahtaa.

Teksti ja kuva: Kati Varjus

Pekka Heikonen peräänkuuluttaa roh



Loimaan kauppakamariosaston puheenjohtaja **Pekka Heikosella** on vahva viesti kaupungin johdolle ja luottamushenkilöille.

– Loimaan elinkeinotoiminnan, erityisesti teollisuusyritysten tilanne, on tällä hetkellä varsin positiivinen. Elinkeinoelämällä on tarjolla työpaikkoja ja hyvä vauhti päällä. Nyt on mahdollisuus panostaa, on todellinen tekemisen paikka. Toivon, että oltaisiin rohkeita ja katsottaisiin pidemmälle tulevaisuuteen, Heikonen linjaa.

Panostamisella hän tarkoittaa etenkin kaupungin vetovoiman lisäämistä, jotta paikkakunnalle saataisiin uusia asukkaita.

– Kehitetään kaupungin palveluita. Vahvistetaan erityisesti lasten, nuorten ja perheiden palveluita, niin että saadaan nuorta väkeä kaupunkiin töihin ja perustamaan perheitä. Esimerkiksi loistavat lastenhoitopalvelut ja superhyvät koulupalvelut voivat olla vetovoimatekijöitä muuttaa seutukunnalle, kunhan työpaikkoja vain on. Myös Loimaan keskustaa pitäisi kehittää puutarhakaupungin suuntaan,

jotta pienkaupungissa asumisen edut ja viihtyisyys näkyisivät paremmin ulospäin.

Paljon vahvuuksia

Heikonen näkee Loimaalla tällä hetkellä paljon vahvuuksia. Loimaa on hänen mukaansa toimiva seutukaupunki, alueen keskuskaupunki, jossa ihmisillä on hyvä elää ja olla, käydä töissä ja yrittää.

– Toiseksi uskon, että mielenkiintoiset työt ovat Loimaan yritystoiminnan yksi iso vahvuus. Meillä on moderneja, kansainvälisiä yrityksiä joissa hyödynnetään paljon uutta tekniikkaa ja digitaalisuutta, niin eri työvaiheissa kuin valmiissa tuotteissakin.

Kolmanneksi vahvuudeksi hän nostaa Loimaan sijainnin Turun kupeessa ja valtavyöhykkeen varressa.

– Tamperekin on helposti saavutettavissa, ja myös Helsinki ja päälentokenttä ovat inhimillisen matkan päässä. Kehityskolmiossa sijaintia täytyy osata hyödyntää.

Miten Loimaa löydetään?

Loimaan väkiluku on hiipunut pikkukiljaa. Miksi Loimaata ei ole sen kaikkien vahvuuksista huolimatta löydetty?

– Totuushan on se, että muuttoliike Loimaalle on suurempaa kuin pois-muutto, mutta kuolleisuus on suurempaa kuin syntyvyys. Ikärakenne on aika vanha ja muuttoliikkeellä sitä ei olla saatu vielä kompensoitua. En näe suunnalle mitään yksittäistä selittävää syytä, tuskin sellaista on olemassakaan. Ehkä emme osaa kertoa Loimaan eduista ja hyvästä elämästä, edullisesta ja laadukkaasta asumisesta, palveluista ja harrastusmahdollisuuksista mitä täällä on.

Heikonen nostaisi vielä enemmän esiin myös Loimaan hyviä asumismahdollisuuksia.

– Meillä on hyvät tontit ja edulliset asunnot. Juuri edullisuus on tärkeä vetovoimatekijä, ja on tärkeää, että pysymme myös edullisena. Loimaalta saa 150 neliön omakotitalon samaan hintaan kuin Turusta kaksion tai Helsingistä 30 neliön yksiön pikkaisen siivummalta. Se pitäisi viestiä niin, että siinä olisi tarinoita takana.

keutta: ”Nyt on tekemisen paikka”

Loimaata markkinoivassa viestinnässä Heikonen uskoo varsinkin asukkaiden omien tarinoiden vievän viestiä parhaiten eteenpäin, viranomaismiestä tai mainoslehtistä ei välttämättä innosta. Lapsiperheille hän esittelisi Loimaata pikkukaupunkina, joka ei ole liian lähellä isoja keskuksia.

– Jos pieni kaupunki on liian lähellä, puuttuvat sieltä palvelut. Koska ei olla niin lähellä, meillä on erinomaisen hyvät omatkin palvelut. Vain erikoispalvelut täytyy käydä poimimassa Turusta, Heikonen toteaa.

Yhteistyön voima

Heikosen mukaan Varsinais-Suomen positiivinen rakennemuutos näkyy nyt selvästi Loimaalla.

– Vahvat veturiyritykset, kuten Turun telakka ja Uudenkaupungin autotehdas, ovat luoneet hyvää kehitystä ja pöhinää Turun seutua laajemmin. Varsinais-Suomella on nyt isot kehittymisen mahdollisuudet ja Turun kehittyminen tulee heijastumaan vahvasti lähialueille ja koko maakuntaan. Tietysti kannattaa pyrkiä mukaan siihen kehitykseen, olla aktiivinen ja katsoa mitä uusia mahdollisuuksia tulee tarjolle meille Loimaalle.

Yhteistyön voiman Heikonen toivoo kiteytyvän parempina liikenneyhteyksinä, erityisesti Ysitien parantamiseen.

– Pitäisi päästä pikaisesti investointipäätöksiin, niin että Ysitie parannetaan sille kuuluvalla tasolla. Ensimmäinen parannustarve on tie-

tysti Turku–Tampere-välillä. Myös yhteistyö Turun ja Tampereen kesken saisi lisääntyä. Se olisi kaikille tämän alueen ihmisille ja toimijoille eduksi. Kun liikkumisyhteyksiä, raideliikenne mukaan lukien, parannetaan, myös työssäkäyntialueet kasvavat. Samalla lisääntyvät Loimaalla asumisen mahdollisuudet, Heikonen summaa.

Teksti: Kati Varjus

Kuvat: Pemamek

Loimaan kauppakamariosaston puheenjohtaja Pekka Heikonen haluaa kehittää kaupungin vetovoimaa.



Koirataide löytää asiakkaansa verkosta

Alastarolainen Milla Koivunen on elättänyt itsensä taiteilijana ja käsityöläisenä jo vuodesta 2004 lähtien. Koirataiteilijana tunnettu Koivunen maalaa asiakkaiden lähettämien valokuvien pohjalta koirien muotokuvia ja kuvittaa koirien rotukuvilla erilaisia tuotteita, kuten ovikylttejä, kelloja, laukkuja, tyydynpäällisiä ja vilttejä.

Koivusen yrityksen **Taide Miloun** kaikki markkinointi ja myynti tapahtuu internetin välityksellä.

– Netti on ainoa käyttämäni kanava. Sieltä löytyy Taide Miloun nettikauppa ja tuotteiden mainostamiseen käytän Instagramia, Pinterestia ja Facebookia, joiden kautta saan myös uusia tilauksia.

Sijainnilla ei väliä

Koivunen kävi aikanaan ahkerasti messuilla esittelemässä ja myymässä tuotteitaan, mutta lopetti messuilla käymisen koettuaan sen yrityksensä kannalta turhan työlääksi. Verkkokaupasta tehdään tilauksia ympäri Suomen ja jopa ulkomailta saakka –

kiinnostus koiratuotteisiin ei noudata valtioiden rajoja.

Sähköisessä kaupankäynnissä yrityksen sijainti ei ole samaan tapaan keskeinen tekijä kuin perinteisessä kivijalkakaupassa. Alastarolla yritystään pyörittävä Koivunen päätyi sinne Ylöjärveltä viitisen vuotta sitten.

– Talon perässä muutin, se oli juuri sopiva omalle yritystoiminnalleni. Isäni sukujuuret ovat Alastarolla, mutta seutu oli ihan vierasta minulle, vaikka täällä joskus pienenä kävinkin, Koivunen muistelee.

Koivunen on viihtynyt Alastarolla hyvin, mutta rakkaus ajeluttaa nyt naista usein Hattulan suuntaan. Tulevaisuudessa Koivunen aikoo laajentaa nykyistä rotutuoteperhettä korttien ja muun helposti liikuteltavan ja pienikokoisen tuotevalikoiman suuntaan. Lapsuudestaan saakka koirien piirtämisestä inspiroitunut kuvittaja aikoo siirtyä myös koirista yleisaiheiden pariin, vaikkapa lintuihin ja kukkiin.

Teksti ja kuvat: Kati Varjus



Milla Koivunen esittelee suunnittelemaansa Luottamus-nimistä vilttiä. Jacquard-kudotun viltin kuviot syntyivät lehtiöön vapaasti piirrettyjen hahmotelmien pohjalta.



Milla Koivusen yritys toimii idyllisessä ympäristössä Alastaron keskustassa..



Yrittäjä Timo Suonpää kertoo, että Kangaskapinan valttina on laaja valikoima.

Valikoima houkuttelee verkko-ostoksille

Kankaisiin erikoistunut **Kangaskapina**-verkkokauppa avasi sivunsa vuoden 2014 lopulla. Yrittäjä Timo Suonpään mukaan kauppa käynyt koko ajan hyvin verkkokaupassa.

– Asiakkaita on ympäri Suomen. Vaikka kaupungeissa onkin kangasliikkeitä, on niissä suht suppea valikoima.

Suonpää laskeskelee, että heillä on myynnissä yli tuhat tuotetta. Nykyistä verkkokauppaa ei ole suunnattu ulkomaisille ostajille, mutta Suonpään mukaan sellainen on tulevaisuudessa harkinnassa. Yksittäisiä tilauksia verkkokauppa on saanut ainakin Saksasta ja Ruotsista.

Suonpää kertoo, että Kangaskapinan markkinointi on keskitetty Googlen maksettuihin mainoksiin ja Facebookiin.

– Sosiaalisen median harrastajaryhmät ovat hyvin aktiivisia ja meille monella tapaa tärkeitä. Olemme olleet paljon somessa tiiviissä yhteydessä harrastajaryhmiin. Samalla täytyy kuitenkin muistaa, ettei siellä ole koko asiakaskunta. Sosiaalisessa mediasa syntyy helposti harha, että kaikki

ajattelevat tietyllä tavalla, vaikka mielipide olisikin harrastajaryhmän sisäinen. Silloin voi esimerkiksi saada harhaanjohtavan käsityksen jonkin tuotteen potentiaalisesta menekistä.

Panostukset verkkokauppaan

Verkkokauppa toimii Loimaan entisen rautatieaseman tiloissa, jossa sillä on myös myymälä. Kangaskapinalla oli aiemmin kioskikonseptilla toimivia myymälöitä Tampereella, Turussa ja Helsingissä. Kioskimyymälöistä saatoin hakea nopeasti perustuotteita ja verkkokaupasta tekemänsä tilauksen.

– Myymälöitä oli vaikea saada kannattavaksi ja kun liike avasi ovensa, laski verkkokaupan myynti samalla lähialueella. Liikkeet eivät kuitenkaan päässeet yhteensä myynnissä verkkokaupan tasolle.

Suonpää joutuikin lopulta tekemään yrittäjäuransa vaikeimman päätöksen – sulkemaan kioskikonseptilla toimineet liikkeet. Hän kertoo keskittyvänsä tällä hetkellä verkkokaupan kehittämiseen. Tuotteiden hakua pitää hänen mukaansa saada joustavammaksi ja ompelutarvikkeiden

valikoimaa on kasvatettava. Yhtenä tavoitteena on, että asiakas ostaisi kankaiden lisäksi nykyistä enemmän myös ompelutarvikkeita samaan tilaukseen. Suunnitteilla on myös verhojen ompelupalvelu.

– Monia ideoita on jo toteutettu ja uusia ideoita on paljon odottamassa, Suonpää tuumaa.

Teksti ja kuva: Kati Varjus

Verkkokauppa Suomessa vuonna 2017

- arvo 8,5 mrd. €
- jakautuminen:
 - matkailu 47 %
 - tavarat 33 %
 - palvelut 20 %
- merkittävimmät syyt ostaa verkosta:
 - kauppa auki 24/7
 - ajansäästö
 - vertailu helppoa

Foxjet suunnittelee laajennusta

Hyvään kasvuvauhtiin päässyt **Foxjet Oy** suunnittelee maalaus-tilojen laajennusta Mellilässä. Vuonna 1997 perustetun yrityksen päätoimialana on teollisuuden ja raskaan kaluston maalaukset.

– Syksy ja tuleva talvi näyttää tosi hyvältä, töitä kyllä riittää. Tavoitteena on, että erillinen maalaamohalli olisi valmis vielä tämän vuoden puolella, selvittää Foxjetin toimitusjohtaja Jukka Kurppa.

Uusi maalaamohalli tulee Kurpan mukaan tosi tarpeeseen, sillä maalattavat kohteet ovat usein kooltaan suuria ja nykyisissä tiloissa on jo jokainen neliö käytössä.

– Jos yritystä haluaa vielä kasvattaa, ei siihen pysty millään ilman uusia lisätiloja.

Yrityksessä on tällä hetkellä toisessa Kurpan lisäksi kuusi työntekijää. Työntekijöistä kaksi on hiekkapuhaltajia, kaksi maalaria ja kaksi varustelijaa. Kurppa kertoo, että yritys palkkasi

kuukausi sitten uuden työntekijän ja jos meno jatkuu samanlaisena, voisi tulevaisuudessa olla lisätarvetta vielä yhdelle työntekijälle.

Ysitien läheisyydessä toimivan Foxjetin asiakaskunta löytyy väliltä Turku–Tampere. Yrityksen päätyölistäjiä ovat Pemamek Oy, Maviteknik Oy, YIT, Invenir Oy, MV-Tuotteet Oy, Kosken Autokeskus Oy ja Arnon Oy.

Menestymisestä sertifikaatit

Foxjetin kasvuvauhti on huomattu muuallakin ja siitä roikkuu seinällä nyt todisteena kaksi tuoretta sertifikaattitaulua. Yritykselle myönnettiin Kauppalehden Menestyjät 2018 -sertifikaatti tunnuslukuvertailujen perusteella ja Kasvaja 2018 -sertifikaatti kolmen vuoden liikevaihdon perusteella.

– Oli iso yllätys, kun ottivat Kauppalehdestä yhteyttä. Vähän aikaa olin ympyräisenä, mutta pian jo olivat fiilikset katossa, Kurppa muistelee.

Yrityksen menestyksen salaisuudeksi Kurppa nostaa työn korkean laadun, jolloin reklamaatiot ovat olleet mahdollisimman vähäisiä. Toinen tärkeä tekijä on hänen mukaansa yrityksessä töissä pysynyt henkilökunta.

– Tällä alalla hyvän maalarin löytäminen, varsinkin rahtimaalaamoon, on erittäin vaikeaa. Kun vaikka konepajassa on maalaamo, siellä maalataan koko ajan samaa tavaraa ja silloin voi helpommin oppia ne omat tuotteet. Täällä taas maalataan kuorma-autoa ja sähkökaappeja ja kaikkea muuta siltä väliltä. On monta asiakasta ja maalattavat kohteet vaihtuvat usein.

Kurppa tiivistää, että asiakassuhteet ratkaisevat yrityksen kohtalon.

– Jos hyvään asiakassuhteeseen pääsee, on siitä pidettävä kaikin keinoin kiinni. Työn laatu on se tärkein keino.

Teksti ja kuva: Kati Varjus



Foxjetin toimitusjohtaja Jukka Kurppa yllättyi iloisesti Kauppalehden myöntämisestä sertifikaateista.

Yrityspalvelujen väki yrityksiin tutustumassa



Yritysvierailuilla käydään jatkuvasti, mutta kaksi kertaa vuodessa kehittämisjohtaja Matti Tunkkari ja yritysneuvojat Paula Avellán ja Marianna Pajula varaavat yhteisen päivän, jonka aikana he käyvät vierailuilla eri alojen yrityksissä.

Kesäkuussa ns. Tunkkarin kierroksen kohteiksi valittiin **Erikoislaukku – Special Bag**, **Hunajayhtymä** sekä **Ylhäisten Kotileipä**. Samana päivänä kierreltiin kaupungin tonttitarjontaa sekä ihailtiin Sarka-museon uutta maamerkkiä, kuvanveistäjä Miina Äkijyrkän Holy Calf -veistosta.





Selvitä ajoissa mahdollisuutesi yritystukiin

Maaseudun yritystukien kuluva kausi pääsi vauhtiin tukipäätösten osalta vuoden 2016 alussa ja tähän mennessä ELY-keskus on Loimaalla tukenut 16 investointihanketta tukisumman ollessa yhteensä noin 1,4 M€. Tämä tarkoittaa sitä, että tuella on osarahoitettu 5–6 M€:n investointien käynnistymistä pienissä yrityksissä. Loimaalla niin kuin koko maakunnassa hankkeiden määrä on vanhaan rahoituskauteen verrattuna pienentynyt mutta samalla hankkeiden keskimääräinen koko on huomattavasti noussut. Lisäksi Leader-ryhmä Varsinais-Suomen Jokivarsikumppanit ry:n kautta on Loimaalla vastaavana aikana tuettu kolme hanketta tukisummaltaan yhteensä 23 t€.

Rahoituskauden kaksi viimeistä vuotta ovat pian edessä uusien tukipäätösten kannalta, mutta edelleen ELY-keskuksella on hyvät mahdollisuudet jatkaa yrityshankkeiden tukemista (sekä investoinnit että uuteen liiketoimintaan tähtäävä Perustamis-

tuki) vaikkakin käytettävissä olevat määrärahat ovatkin alkukautta jonkin verran pienemmät. Edelleen kannattaa olla hankesuunnitelmien pohjalta ajoissa yhteydessä paikalliseen yrityspalveluun, ELY-keskukseen tai Jokivarsikumppaneihin, mahdollinen tukihakemus pitää olla vireillä ennen hankkeen aloittamista!

Tulevan ohjelmakauden 2021–2027 suunnittelu on myös jo käynnistynyt monella taholla sekä Suomessa että EU:ssa, mutta vielä ei esim. yritystukien osalta ole kerrottavissa uuden kauden linjauksista mitään tarkempaa. Jonkin verran julkisuudessa on yleisellä tasolla ollut esillä mahdollinen tukimäärien väheneminen kansallisella tasolla koko laajan sektorin osalta. Asioiden edetessä myös tiedottaminen muutoksista aktivoituu!

Timo Mäkelä
rahoituspäällikkö
Varsinais-Suomen ELY-keskus

Suunnitteletko uusia tuotteita tai palveluita?

Business Finlandin 5 000 euron arvoisella **Innovaatiosetelillä** mikro- tai pk-yritys voi ostaa asiantuntijapalveluja kansainvälisille markkinoille tähtäävien tuotteiden ja palveluiden kehittämiseen. Tuen avulla yritys voi selvittää valitsemansa tahon kanssa uuden tuotteen, palveluidean tai keksinnön jatkokehityskelpoisuutta, patentoitavuutta tai markkinakelpoisuutta esimerkiksi demojen, prototyyppien ja kokeilujen kautta.

Innovaatioseteliä haetaan Business Finlandin verkkopalvelussa ja se voidaan myöntää henkilö- tai osakeyhtiöille, jotka eivät ole saaneet Tekesin avustusta kuluvan kahden vuoden aikana.

www.innovaatioseteli.info
Juha Harju p. 050 440 8008
Outi Ihanainen-Rokio p. 040 500 8481

Vuosimaksu takaisin yhdellä puhelulla

Yksityisyrittäjä **Pasi Markula** on luotsannut Loimaan Yrittäjiä puheenjohtajana vuodesta 2009 lähtien. Hän kertoo yhdistykseen kuuluvan jäsenyryityksiä noin 270.

– Tietysti jäsenmäärä on elänyt tilanteiden mukaan, mutta mitään isoja muutoksia ei ole ollut, vain pientä vuosittaista vaihtelua.

Markula sanoo, että mukaan mahtuu lisää ja toivottaa kaikki – yhtä hyvin vasta-alkajat kuin pitkän linjankin yrittäjät – liittymään yhdistykseen.

– Suurin taloudellinen hyöty on se, että jäsen saa käyttöönsä noin puolen-toistasadan henkilön neuvontaorganisaation. Jäsenmaksuun sisältyy puhelinkonsultaatio, josta saa joka alan asiantuntijan tavoitettua aina lakimiehestä alkaen.

Markulan mukaan neuvonnasta kysytään eniten opastusta työsopimuksiin ja muihin sopimusasioihin.

– Jos yksinyrittäjälle jäsenmaksu on noin 160 euron paikkeilla vuosittain, ei sillä rahalla lakimiehen kanssa kauhean kauaa keskustele. Toisaalta yhdellä puhelulla voi saada enemmän kuin vuosimaksun rahana takaisin. Neuvontapalvelua ei voi liiaksi mainostaa, koska edes kaikki jäsenet eivät sitä tiedä.

Markula huomauttaa, että neuvontapalveluun voi soittaa ummikkona.

– Kun soittaa Varsinais-Suomen Yrittäjien keskukseseen, he osaavat yhdistää heti oikealle henkilölle, eikä soittajan tarvitse itse miettiä, keneltä kysyä neuvoa missäkin asiassa. Vastaavaa neuvontapalvelua ei löydy mistään.

Markula muistelee tapahtumasarjaa kymmenkunta vuotta sitten, jolloin neuvontapalvelulle oli erityisen kova tarve.

– Silloin yrittäjillä oli hakemistofirmojen kanssa ongelmia ja monet saivat lakiapua. Yrittäjien verkkosivuilla oli tunnusten takana tieto, miten tilanteessa toimitaan. Sain itsekin laskun, 750 euroa, jota en tosin maksanut. Lopulta hakemistopalvelu Directa voitti oikeudessa. Sen tyyppisessä toiminnassa hyödynnetään sitä, ettei pienyrittäjällä ole oikeastaan kuluttajansuojaa josta saisi apua.

Verkostoituessa voi löytää yhteistyömahdollisuuksia

Neuvonnan lisäksi Markula korostaa verkostoitumista tärkeänä osana yhdistyksen toimintaa.

– Hyviä tilaisuuksia verkostoitumiseen on esimerkiksi silloin, kun on

ensin käyty teatterissa ja sen jälkeen ollaan illanvietossa. Silloin tutustuu helposti ja aika moni on saanut myös yhteistyökumppaneita uusista tutuista. Kaikki eivät tiedä, mitä toiset yrittäjät tekevät Loimaalla ja rennon yhdessäolon kautta voi löytyä yhteistyömahdollisuuksia.

Markula nostaa esiin jokavuotisen Varsinais-Suomen yrittäjägaalan, jonka tilalla tosin on tänä vuonna Turussa järjestettävät Valtakunnalliset Yrittäjäpäivät.

– Gaala on hieno tilaisuus, vaikka varmaan aika harvalle pelkkä juhla on yhdistykseen liittymisen syy, Markula naurahtaa.

Teksti ja kuva: Kati Varjus

Loimaan Yrittäjät ry

- puheenjohtaja Pasi Markula, loimaan@yrittajat.fi
- perustettu loimaalaisten kauppiaiden toimesta 1934
- alansa ensimmäisiä Suomessa
- noin 270 jäsenyryitystä



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 Rompeloimaa-tapahtumaa.

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. Vuoden kohokohta ovat GT Loimaa -minibisnesfestarit.

Loimaan Seudun Yrittäjänaiset

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 Wanhanaajan 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.



Noin kerran kuussa järjestettävillä kaupunki- ja elinkeinoelämän yhteisillä aamukahveilla on mukana yrittäjäjärjestöjen, te-hallinnon, rahoitusalan, Novidan, Loimaan Lehden ja kaupungin edustajia.



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

Yritysneuvoja

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

Yritysneuvoja

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

Kehittämisjohtaja

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

etunimi.sukunimi@loimaa.fi

