

Elinvoimaa

Loimaan kaupungin
yrityspalvelut
Nro 1 - toukokuu 2023



"Tykkään haasteista.
En olisi muuten lähtenyt
tavoittelemaan noin
kovaa kasvua."

s. 4

Viherrakentaja
luo puitteet tulevalle
viihtyisälle pihalle.

s. 10





Julkinen yritys- ja palvelu- hakemisto avattu

Loimaan kaupunki on avannut julkisen yritys- ja palveluhakemiston kaikkien yrittäjien, asukkaiden ja matkailijoiden käyttöön.

Hakemistosta Voit etsiä loimaalaisia yrityksiä ja palveluja joko yrityksen nimellä tai tuote- tai palvelunimikkeillä. Hakemistossa on lähes 1500 eri alan yrityksen ja palveluntarjoajan yhteystiedot.

Yrittäjä, ellet ole vielä käynyt tarkistamassa tietojasi, teethän sen nyt. Mikäli tiedoissa on korjattavaa tai haluat, että yrityksesi poistetaan julkisesta hakemistosta, ota yhteyttä: yrityspalvelut@loimaa.fi.

**Katso, mitä kaikkea
Loimaalta löytyykään:
loimaa.yrityshakemistot.fi**

PÄÄKIRJOITUS

Elämän voimaa Loimaalla

Loimaan kaupunki on asettanut asumisen tämän vuoden kärkiteemaksi. Tavoitteena on lisätä Loimaan asumisviihtyvyyttä ja osallistaa asukkaita yhä enemmän yhteisten asioiden edistämiseen.

Lähtökohdat itsessään ovat hyvät, sillä paikkakuntamme on jo perinteisesti ollut monin eri tavoin vireä. Meillä on monipuolista yritystoimintaa, hyvät mahdollisuudet harrastaa vapaa-ajalla kulttuurista ja liikuntaa, meillä on vireää kylätoimintaa ja yllättävän paljon erilaisia tapahtumia pitkin vuotta. Lisäksi kaikki elämiseen välttämättömät peruspalvelut ovat valtakunnallisesti verrattuna hyvällä tasolla, asumisen väljyys ja kustannukset kohtuullisia ja liikkuminen nopeaa ja vaivatonta. Tässä kaikessa Loimaan kaupunki haluaa olla yhä paremmin mukana asukkaiden, yhdistysten ja yritysten kanssa. Soutamassa yhteistä venettä eteenpäin.

Loimaalla tehdään parhaillaan voimakkaasti työtä tulevaisuuden menestyksen eteen tiedostaen, että paikkakunnallamme tarvitaan jatkossakin runsaasti osaavaa työvoimaa. Loimaan kaupunki, TE-toimisto, Novida, Turun AMK ja loimaalaiset yrittäjäjärjestöt ovat muodostaneet osaamisryhmän, jossa yhdessä haetaan ratkaisuja oikein kohdennetuille alueelle sopivalle koulutukselle. Yhtenä erittäin tärkeänä osana tässä tulee olemaan Turun AMK:n maakuntakampustoiminnan käynnistäminen Loimaalla, mikä koulutusyhteistyön lisäksi tuo jatkossa alueellemme enenevässä määrin yritysyrityksiä sekä tutkimus-, kehitys- ja innovaatioprojekteja.

Loimaalla on tällä hetkellä hyvä draivi päällä ja tänne on helppo tulla yrittämään ja asumaan. Jos olet kiinnostunut saamaan lisätietoa tarjoamistamme mahdollisuuksista, kannattaa olla yhteydessä Loimaan kaupungin yrityspalveluihin. Sieltä saat asiantuntevaa ja reipasta apua asiaan kuin asiaan.

Aapo Savo
Elinvoimatoimikunnan
puheenjohtaja

Elinvoimaa on lehti Loimaan kaupungin yritys-elämästä.

Julkaisija: Loimaan kaupunki
Toimitus: Paula Avellán, Marianna Pajula, Katriina Reijonen, Maija Paloposki, Jenni Laaksonen, Janne Rauhala, Heidi Cavén, Eija Martti

Taitto: Etusivupaja, Loimaa

Painopaikka: Painotalo Painola – 2023





”Loimaalla on todella hyvä meininki yritysten kesken”

Yrittäjä Antti Aarnio kiittelee loimaalaista yrityskenttää toimivasta yhteistyöstä. AA-Luxin tulevaisuudennäkymät näyttävät perinteiseltä:
– Yritämme aina parantaa palveluja.

AA-Lux hoitaa kaiken, mikä liittyy sähköön

Teksti ja kuvat: Maija Paloposki

Kun Loimaalla nousee uutta teollisuutta, näkyy se usein jossain kohtaa AA-Luxin työtilauksissa: vuonna 2009 perustettu sähköalan perheyritys on vahvasti vakiinnuttanut asemansa paikallisessa liikemaailmassa.

Sen asiakkaita ovat monet isot nimet, kuten Lemmikki ruoanvalmistaja Dagsmark, henkilönostimista tuttu Dinolift, parketinvalmistaja Timberwise ja taloyhtiö Loimaan Helmi.

– Pääsääntöisesti teemme kaikkea, mikä liittyy sähköön, yrittäjä **Antti Aarnio** sanoo.

Tyypillisesti eniten AA-Luxia työllistää kauppojen, koulujen ja tehtaiden yllä- ja kunnossapito, mikä vaatii jatkuvan päivystämisen. Jos jokin sähkölaite rikkoontuu, se on saatava mitä pikimmiten kuntoon.

– Vastaamme puhelimeen 24/7.

Yleensä sähköalan työt ovat eri laajuisia ja vaihtelevan mittaisia, eivätkä ne ole sidottavissa esimerkiksi vuodenkiertoon. Tänä vuonna va-

laisinsaneeraukset ovat kuitenkin yksi isoimmista projekteista, kun laajasti käytetyt loisteputket poistuvat markkinoilta ja ne on korvattava LED-loisteputkilla tai -valaisimilla.

– Valaistus työllistää nyt ehdottomasti eniten, Aarnio sanoo.

Lisäksi aurinkosähköjärjestelmien asennukset on toinen ajankohdaisempi palveluala, joka on edelleen nosteessa niin yksityiskiinteistöissä kuin taloyhtiöissä ja yrityskohteissakin.

– Sitäkin saa tehdä niin paljon kuin vain keretään.

Yhteistyö toimii myös kilpailijoiden kesken

AA-Luxin taival on ollut nousujohteinen: Vuonna 2019 yritys laajentui, kun se osti loimaalaisen Sähköliike Hannu Rajalan koko liiketoiminnan. Muutos tuplasi sekä työmaiden että työntekijöiden määrän, ja tuote- ja

tarvikemyyntiä sekä asennustöitä tehdään nykyään puolet ja puolet.

– Liike oli kaupan, sitä hierottiin jonkun aikaa ja päädyttiin tähän lopputulokseen. Kauppa on loppujen lopuksi ollut tosi hyvä.

Nykyään AA-Lux työllistää suoraan noin 15 henkilöä ja lisäksi satunnaiset aliurakoitsijat päälle.

Aarnio kehuu, että yrittäminen Loimaalla on palkitsevaa jo siksi, että yhteistyö toimii jopa kilpailijoiden kesken. AA-Luxillakin on säännöllistä yhteistoimintaa esimerkiksi sähkö- ja putkiurakoitsijoiden kanssa.

– Toisten tekemisistä ei olla niin kateellisia, mutta samoin pysytään lojaalina omalle työnantajalle, eikä muiden työmaille mennä ilman lupaa. Koko ajan pyydämmekin apua toinen toisiltamme, ja yleensä aina päästään auttamaan. Meininki on aina ollut todella hyvä, eikä siinä ole paljoa parantamisen varaa.

20-vuotias SL Rappaus Oy kilpailee mieluummin laadulla kuin hinnalla

Rappauksia sekä tasoite- ja maalausurakointia tekevä SL Rappaus Oy tarjoaa työtä jatkossakin noin 200 ammattilaiselle, vaikka rakennusalalla on vaikeaa. Suhdanteiden vaihtelut kuuluvat yrittäjän ja toimitusjohtajan Sami Lankisen mukaan alan luonteeseen.

Teksti ja kuvat: Katriina Reijonen

Loimaalainen SL Rappaus Oy on ottanut huiimia kasvuharppauksia. Kun yhtiö oli toiminut kymmenen vuotta, yhden miehen firma oli kasvanut sata henkeä työllistäväksi yhtiöksi, ja sen liikevaihto oli 10 miljoonaa euroa.

Kun toiminnan aloittamisesta tulee pian kuluu-neeksi 20 vuotta, liikevaihto lähentelee 20:tä miljoonaa ja henkilöstöä on pyöreästi 200. Yritys työllistää myös suuren joukon aliurakoitsijoita.

SL Rappauksen omistaja ja toimitusjohtaja **Sami Lankinen**, 45, ei ole kaihtanut riskejä ohjattaessaan yritystään kohti suurempia kasvulukuja.

– Tykkään haasteista. En olisi muuten lähtenyt tavoittelemaan noin kovaa kasvua.

Yhtiöllä on tätä nykyä toimipisteet Loimaan Hirvikosken lisäksi Vantaalla, Kaarinassa ja Pirkkalassa. Loimaan toimipistettä voi luonnehtia yhtiön pääkonttoriksi, sillä Loimaalla työskentelee toimihenkilöitä päivittäin. Muilla toimipisteillä väki liikkuu enemmän.

Liikevaihdollisesti Loimaa ei ole SL Rappaukselle merkittävä paikkakunta, mutta sijainniltaan kaupunki asettuu ihanteellisesti kasvukolmion keskelle.

Suhdanteisiin sopeudutaan

Korkojen nousu ja talouden epävarmat näkymät ovat ajaneet rakennusteollisuuden suhdannekuoppaan. SL Rappauksen kalenteriin rakennusteollisuuden imun heikkeneminen ei vielä ole vaikuttanut. Lankinen kertoo, että uudiskohteiden aloitukset näkyvät julkisivurappauksissa sekä sisäpuolen tasoite- ja maalauspuolella noin puolen vuoden viiveellä.

Ensi vuoden Lankinen arvelee olevan uudispuolen osalta hiljaisempi, muttei ole erityisen huolissaan tulevasta. Hän on nähnyt alalla aalto liikettä aiemminkin. Vaikka uudiskohteita aloitettaisiin vähemmän, asiakkaita löytynee taloyhtiöistä ja saneerauskohteista.

– Olemme aiempina vuosina toimineet pääura-koitsijana isoissa taloyhtiöiden saneerauksissa ja sitä puolta on tarkoitus taas lisätä, sillä pystymme pitämään tämän volyymin.

Asuntorakentamisen heikot näkymät vaikuttavat samaan konserniin kuuluvan Rakennus Lankinen Oy:n toimintaan. Pääasiassa asuinker-

Yhden miehen firmasta on kasvanut Suomen kärkeksi rappaus-, tasoite- ja maalausalailla. Sami Lankisen omistama SL Rappaus Oy työllistää 200 henkilöä ja sen liikevaihto on 17 miljoonaa.



SL Rappaus Oy

- Perustettu vuonna 2005
- Tekee rappaus, tasoite- ja maalausurakointia
- Asiakkaina rakennusliikkeet ja taloyhtiöt
- Liikevaihto 17 milj. euroa v. 2021.
- Henkilöstöä noin 200
- Toimipisteet Loimaalla, Vantaalla, Kaarinassa ja Pirkkalassa.
- Liikevaihdosta puolet tulee pääkaupunkiseudulta, neljännes Pirkanmaalta ja neljännes Varsinais-Suomesta
- Tytäryhtiöt SL Rappaus Oy Uusimaa, SL Rappaus Oy Pirkanmaa ja SL Rappaus Oy Varsinais-Suomi.
- Konserniin kuuluu myös Rakennus Lankinen oy, joka perustettiin vuonna 2015

rostaloja rakentanut yhtiö keskittyy entistä enemmän arvokohteiden rakentamiseen, Lankinen kaa-vailee.

– Uudiskohteita on toteutettu kerrostalo per vuosi tahtia. En ole lähtenyt ahnehtimaan.

Arvokohteisiin keskittyminen sopii Lankisen työ-moraalille.

– Olen itse aika tarkka ja rakennan kohteet niin kuin tekisin ne itselleni.

Siihen kiteytyvät myös SL Rappauksenkin arvot: kun jotain tehdään, se tehdään laadukkaasti, kestävästi ja sovituksessa aikataulussa.

Vuodet ovat opettaneet

Lankinen toteaa, että SL Rappaus ei yritä kilpailla hinnalla vaan laadulla. Siinä on onnistuttu, vaikka yrityksen taival ei olekaan ollut pelkkiä onnistumisia.

– Ilmaiseksi mikään ei ole tullut. Päivät eivät ole jääneet kahdeksaan tuntiin eikä viiteen päivään viikossa, mutta nykyään olen oppinut antamaan vastuuta myös muille.

Uskalluksen sekä ajallisen ja rahallisen panostuksen lisäksi menestys on kysynyt hyviä työntekijöitä. Heitä kohtaan Lankinen tuntee suurta kiitollisuutta. Pisimmät työsuhteet ulottuvat osakeyhtiön alkuvuosiin, 20 vuoden taakse. Yli kymmenen vuoden työsuhteita on useita.

– Mielestäni se kertoo siitä, että jotain on tehty oikein.

Yrittäjyys kylissä

Teksti: Eija Martti

NOIN KOLMASOSA Suomen yrityksistä sijaitsee maaseudulla. Niistä suurin osa on pieniä mikroyrityksiä, jotka ovat useasti perheen omistamia monialayrityksiä, joissa on perusmaatalouden oheen kehitetty liitännäiselinkeinoja, kuten koneurakointia, matkailupalveluja tai tilamyntiä.

Yritystoiminta lisää maaseudun ja kylien elinvoimaa ja luo uusia elämisen mahdollisuuksia. Yritysten pitää olla innovatiivisia ja käyttää hyväkseen maaseudun tarjoamia resursseja, kuten edullista tonttitilaa tai bioenergian tuotantomahdollisuuksia, kilpaillen ostovoimaitten kaupunkilaisten kiinnostuksesta.

JOTTA KYLILLE saadaan lisää asukkaita ja yrittäjiä, jotka tarjoaisivat lähialueen asukkaille töitä, pitää tietoliikennetyksien ja tieverkoston olla kunnossa. Paikallisen yrittäjän kannattaakin olla mukana kylätoiminnassa, sillä lähialueen asukkaat ovat potentiaalisimpia asukkaita ja monesti kyläyhdistykset ovat tehneet satoja talkootyötunteja kylän palvelujen parantamiseksi. Tutustumalla kyläläisiin pääsee luomaan myös verkostoa, josta löytää mahdollisia apukäsiä töiden huippuaikojen avuksi tai mahdollisesti hyviä alihankkijoita.

Nykyään monet kyläyhdistyksetkin ovat halunneet lähteä parantamaan kylän palveluja yritystoiminnalla. Tätä kutsutaan yhteiskunnalliseksi yrittäjyydeksi, jonka tarkoitus on harjoittaa vastuullista liiketoimintaa, josta saatu voitto ohjataan takaisin kylän kehittämiseen. Yrittäjyys ja hyvä kylän sisäinen yhteishenki pitää kylät elävinä tulevaisuudessakin.

**Lisätietoja: Eija Martti,
Asukkaiden Loimaa -hanke,
p. 040 671 2583,
eija.martti@loimaa.fi**

Virttaanharjun yritysten ja toimijoiden yhteistyötä tunnustelevat ja edistävät kehittämisillat ovat olleet kaikille avoimia tilaisuuksia. Osanotto on ollut runsasta ja aktiivista. Paikalle on saapunut mm. yrittäjiä ja mökkien omistajia.



Yhteistyö tuo mahdollisuuksia

Tiedätkö, mitä kaikkea Virttaanharjulla on tarjottavanaan?

Harjureitin ympäristö pitää sisällään paljon majoitusmahdollisuuksia, aktiviteetteja sekä muita palveluita.

Teksti ja kuva: Jenni Laaksonen

Tänä keväänä on käynnistetty vuoropuhelu, jonka tavoitteena on tiivistää Virttaanharjun yritysten ja toimijoiden yhteistyötä. Nyt suunnitteilla on Virttaanharjulle yhteinen verkkosivusto, jossa on varausjärjestelmä majoitusvaihtoehtoille sekä aktiviteeteille. Yhteinen järjestelmä ennen kaikkea toisi palvelut tehokkaasti esille ja tekisi varaamisen asiakkaalle helpommaksi. Aloitettu vuoropuhelu on varsin laaja, sillä siinä ovat mukana paikallisten Virttaanharjun toimijoiden lisäksi myös Huittinen, Loimaa, Oripää ja Säskylä.

Kehittämisilloista näkökulmia

Käynnistävä voima vuoropuhelulle on ollut erityisesti Alastaro Circuitilla viime vuonna aloitetut kehittämis-toimenpiteet. Suunnitelmat ja visiot, joita moottoriradan lähivuosisien toiminnalle on asetettu, tuovat mahdollisuuksia myös muille alueen toimijoille.

Nyt kahdesti järjestetyt yhteistyötä tunnustelevat ja edistävät kehittämisillat ovat olleet kaikille avoi-

mia tilaisuuksia. Osanotto on ollut runsasta ja aktiivista. Paikalle on saapunut mm. yrittäjiä ja mökkien omistajia. Tapaamisissa on saatu myös ulkopuolisia näkökulmia.

Huhtikuun lopulla järjestetyssä toisessa kehittämisillassa kuultiin HimosLomien toimitusjohtajan **Päivi Heikkalan** puheenvuoro. Hän kertoi pääpiirteissään siitä, miten Jämsän alueella toimiva majoitusta ja aktiviteetteja tarjoava HimosLomat ovat rakentaneet ja organisoineet oman toimintansa. Heikkalan puheenvuoro herätti ajatuksia ja toi keskusteluun hyvää näkemystä ja näköalaa siitä, miten tällaisen projektin kanssa olisi hyvä lähteä liikkeelle.

Yhteismarkkinointi on tärkeää

– Sitä ei ole koskaan tarpeeksi, sanoi Heikkala markkinoinnista. Se tukee myös hyvin näkemystä siitä, että yhteismarkkinointi on tehokas ja tarpeellinen lisä oman markkinoinnin rinnalle. Heikkala nosti esille myös asiakkaan. Ratkaisut pitää miettiä sen kautta, mikä on asiak-

kaalle toimivaa. Varaaminen ja ostaminen pitäisi tehdä mahdollisimman helpoksi.

Nyt suunnitteluasteella oleva työ on kooltaan vähintäänkin kohtuullinen. Yhteisesti nähdään tarvetta sille, että tällaista projektia varten on jokin yhteenkokoava voima ja taho, joka pyörittää sitä. Työmäärän laajuus on suuri, mutta toisaalta myös sen hyödyt voivat olla merkittävät.

Jo tässä vaiheessa on paljon ideoita ja hyvää pohdintaa siitä, miten Virttaanharjun yhteistyöstä saadaan toimivaa ja jatkuvaa. Alustavia ehdotuksia työnjaostakin on jo heiteltä ilmoille. Realistinen näkökulma työn laajuudesta ja määrästä paljastaa, ettei kyse ole mistään parissa illassa rakennetusta toiminnasta.

– Tärkeintä on aloittaminen, toteasi Alastaro Circuitin **Tero Tupala** toisen yhteistyöillan aikana ja siinä onkin kehittämisen ydin.

Yhteistyö on jokaisen siinä mukana olevan toimijan etu. Työn seuraavassa vaiheessa etsitään veturiyrittäjiä, jotka lähtevät viemään konkreettisempaa suunnittelua eteenpäin. Innolla odotamme, millaiseksi Virttaanharjun toiminta muotoutuu.

**"Loimaalais-
valmisteisia
tiiliä saa tätä
nykyä missä
tahansa värissä.
Muodissa ovat
etenkin musta ja
harmaa."**

Teemu Raikkonen,
toimitusjohtaja,
Raikkonen Oy



Raikkonen Oy

- Valmistaa ja myy tiiliä
- Myy myös muurauslaastia, konsolijärjestelmiä, tiilipalkkeja sekä tiililaattoja elementtiteollisuuteen
- Tiilitehdas toiminut vuodesta 1979
- Juuret juontavat vuonna 1932 aloitettuun sahaustoimintaan
- Liikevaihto 2 miljoonaa euroa
- Asiakkaina mm. valtakunnalliset rakennusliikkeet
- Henkilöstöä 10



Ilkka Kouvo (vasemmalla) poikkesi kysymään tiiliä Raikkonen Oy:stä. Jaakko ja Teemu Raikkonen kertovat, että valtaosa yrityksen asiakkaista on rakennusliikkeitä, mutta tiilitehdas palvelee myös yksityisiä.

Vihreämpää tulevaisuutta rakennetaan tiili kerrallaan

Rakentamisen ja sisustamisen trendit muuttuvat. Mutta miten trendien perässä pysyy niinkin perinteinen rakennusmateriaali kuin tiili?

Teksti ja kuvat: Katriina Reijonen

Tiilitehdas Raikkonen Oy:n toimitusjohtaja **Teemu Raikkonen** vakuuttaa, että erinomaisesti.

– Värejä löytyy ihan laidasta laitaan.

Trendinä on nyt musta ja harmaa. Punainen tiili on halvin, sillä siihen ei tarvita lisäaineita.

Tiilien värjäämiseen käytettävät aineet ovat orgaanisia. Se sopii tiilitehtaan ajatusmaailmaan. Toimitusjohtaja Raikkonen vakuuttaa tiilen olevan ympäristöystävällinen valinta, vaikka tiilen polttoon tarvitaankin huima määrä energiaa. Sitä tuottavat muun muassa tehtaan katolle asennetut 468 aurinkopaneelia.

Tehtaalla kierrätetään kaikki mahdollinen. Käyttöön kelpaamattomat tiilet murskataan ja lisätään tuotannossa olevien tiilien joukkoon. Tiilimursketta käytetään myös viherkattojen ja tenniskenttien pohjiin.

– Uutena asiana on posliinin kierrätys. Vanhat saniteettitilojen posliinit murskataan ja lisätään tiilen joukkoon.

Posliinin kierrätystä suunniteltiin ja testattiin kolme vuotta ennen kuin ensimmäiset kuormat

kierrätysposliinia sisältävää rakennusmateriaalia saatiin myyntiin.

Raikkonen luonnehtii tuotekehittelyä pitkäksi mutta palkitsevaksi prosessiksi. Uusvanha Kartanotiili on siitä malliesimerkki. Vuosien tuotekehityksen jälkeen eleganttia Kartanotiiltä myydään ympäri Suomen.

Tiiliä jo vuodesta 1979

Tiiliä on valmistettu Loimijoen rannassa jo vuodesta 1979. Loimaa tarjoaa oivat puitteet toiminnalle, sillä raaka-aineet tulevat läheltä. Keskeisen sijaintinsa vuoksi Loimaalta on helppo toimittaa raskaita tiilikuormia työmaille.

Kolmannen polven yrittäjä Teemu Raikkonen on toiminut yhtiön johdossa kahdeksan vuotta.

– Minulle on ollut pikkupojasta lähtien selvää, mitä haluan tehdä. Yrittäjyydessä on mahdollisuuksia, jos uhkiakin. Pidän vapaudesta, siitä, että saa itse päättää, mutta myös vastata päätöksistä.

"Kauneutta ei enää haluta vain huoneiston sisälle, vaan myös ympäristöön ja oleskelualueille."

Puutarhuri ja yrittäjä Tuomas Knuutila on tänä vuonna harjoitellut myös eläkeläisen roolia, vaikka ei hän työntekoa ole täysin jättänyt. Laarimäen Puutarhassa vaihtuukin valta, kun lapset Mira ja Mikael ottavat yrityksestä päävastuun. Laarimäki työllistää kaudesta riippuen 10–15 työntekijää, joista osa on määräaikaista.



Tuhansien taimien **Laarimäki**

Viherrakentamiseen panostetaan yhä enemmän

Teksti ja kuvat: Maija Paloposki



Puutarhavastaava Katri Mäntylä hoitaa tomaatintaimia Levon tomaattitarhassa, joka kuuluu Laarimäen Puutarhaan. Tomaatteja voi ostaa tomaattitarhasta suoraan, ja niitä välitetään myös lähialueen kauppoihin.

Laarimäen Puutarhan volyymit sisältävät isoja lukuja: vuosittain he istuttavat rakennuskohteisiinsa jopa 12 000 perennaa, 10 000 pensasta ja 500 puuta. Pensaista ja perennoista eli monivuotisista kasveista suurin osa on omaa tuotantoa.

– Eihän loimaalaiset tiedä, että kasvatamme taimia. Olemme piilossa, kun emme juuri toimi Loimaalla, yrittäjä **Tuomas Knuutila** sanoo.

Oma tuotanto onkin Laarimäen kilpailuvaltti. Kun materiaali saadaan työmaalle juuri silloin kun sitä tarvitaan, työskentely ja suunnittelu helpottuvat ja aikataulut nopeutuvat. Laatukin pysyy korkeana, kun kasvit eivät ehdi kuivahtaa.

Laarimäki oy:n omistavat Tuomas ja Raija Knuutila. Puutarha sijaitsee Ryngöntiellä Ysitien kupeessa. Vuonna 1986 perustettu yritys oli aluksi tunnettu suositusta myymälästään, mutta nykyään sen liikevaihto tulee 90-prosenttisesti viherrakentamisesta.

Vähittäismyyntiäkin on edelleen, mutta pienimuotoisesti, sillä Ryngöntien tilat toimivat ennen

kaikkea varastona, varikkona ja taimien kasvatuspaikkana.

– Teemme töitä rakennusliikkeille pääasiassa Turussa ja sen naapurikunnissa, Tuomas Knuutila sanoo.

Laarimäen kohteet ovat enimmäkseen kerros- ja rivitaloja, päiväkotia, kouluja ja senioritaloja.

– Nykyään vanhaa ei enää juuri korjata, vaan tehdään uutta.

Vaikka työt ovat pääasiassa Turun alueella, on yrityksellä referenssejä myös Loimaalla. Laarimäen vihreä kädenjälki näkyy esimerkiksi Loimaan seurakunnan uurnapuitolehdossa, Attendo Kruunulan yksikössä, Hirvimetsän päiväkodilla ja viime vuonna valmistuneessa Kartanomäen Aistipuutarhassa.

Tarkkaa senttipeliä

Viherrakentaminen on muuttanut voimakkaasti viime vuosina, Knuutila sanoo.

– Ennen tehtiin nurmikko ja istutettiin muutama puu, nykyään siihen kuuluvat erilaiset piha-alueiden pintatyöt, kuten istutukset, laatoitukset, leikki- ja pihavarusteiden



Asumisen teemavuosi, räsymattoprojekti: Petri Mäki Tiinan Kukasta, Jaakko Ahokas Jaskan Puodista, Leena-Maija Pärssinen Kauppala-yhdistyksestä, Unto Marjamäki Lankosta, Tuula Sirén-Mäkelä Bello Mondosta, Asukkaiden Loimaa-hankkeen Eija Martti, Loimaan kehittämisjohtaja Paavo Laaksonen sekä räsymattojen maalit lahjoittanut Henri Thilman Loimaan K-Raudasta odottavat vilkasta kesäkautta.

Asumisen teemavuoden nimissä vahvaa yhteistyötä yrittäjien kanssa

Vuosi 2023 on Loimaalla nimetty asumisen teemavuodeksi. Vuoden aikana pyritään lisäämään loimaalaisten asumisviihtyvyyttä ja osallistamista, markkinoidaan Loimaata asuinpaikkana sekä tehdään yritysten kanssa monipuolista yhteistyötä.

Teksti ja kuva: Heidi Cavén

asennukset, reunakiveykset ja hulevesialueet. Nurmikkoa ei välttämättä tule ollenkaan, vaan nyt halutaan kunntaa tai maksaruohokenttää.

Lisäksi työskentely on senttipeliä, tarkkojen säädösten ja suunnitelmien mukaan toimimista, jossa täytyy ottaa huomioon niin leikkivälineiden turvaohjeet, pelastusteiden leveydet kuin myös esteettömyys.

Samoin viherrakentaminen poikkeaa perinteisestä rakennusalasta monella tavalla. Knuutilan mukaan moni ei ymmärrä sitä, että viherrakentaja luo vain puitteet tulevalle viihtyisälle pihalle.

– Jos istutamme nurmikon tai puun, se on valmis vasta tulevaisuudessa. Emme siis luovuta pihaa kauneimmillaan, ja jonkun pitää jaksaa lannoittaa, leikata, kastella ja kalkita. Jollei hoitajaa ole, lopputulos ei ole paras.

Yksi alan suuntauksista on myös se, että ulkoviihtyvyydelle on alettu antaa enenevässä määrin arvoa. Se tuo yrittäjälle hyvää mieltä.

– Kauneutta ei enää haluta vain huoneiston sisälle, vaan myös ympäristöön ja oleskelualueille.

Loimaan kesän avaus -tapahtuma 27.5. yhdisti niin asukkaat kuin yrittäjät. Tapahtuma oli rento piknik-henkinen iltapäivä, jossa tapahtumakävijöillä oli mahdollisuus tutustua eri yhdistysten toimintaan, osallistua tekemiseen ja myös ostaa lähialueen tuotteita, ennen kaikkea nauttia mukavasta yhteisestä iltapäivästä leppoisassa tunnelmassa. Kauppalan eli Loimaan Kauppa ja Palvelut ry:n kanssa yhteistyö näkyi tapahtumapäivänä erityisesti liikkeiden aukioloaikojen pidentymisenä.

Tapahtuma oli myös huipenus kaupungin ja mukaan lähteneiden yritysten yhteiselle radiokampanjalle. Toukokuussa yritykset esittelevät osaamistaan Radio Rockin Korporaation juontajille Tytti Junnalle, Harri Moisiolle ja Kim Sainiolle. Radio-ohjelmayhteistyö on käynnissä 5-16.6., jolloin Loimaa ja sen osaaminen näkyy ja kuuluu Radio Rockin Korporaation lähetyksissä. Juontajakolmikko myös avasi Loimaan kesän avaus -tapahtuman.

Loimaan Kauppa ja Palvelut ry:n puheenjohtaja **Leena-Maija Pärssinen** toteaa:

– On hienoa, että kaupunki tekee monipuolista yhteistyötä yritysten kanssa. Mm. jo aiemmin tehty räsymattojen maalauskampanja katukuvan piristämiseksi on jälleen herättänyt innostusta ja keskustan alueella tämä näkyikin jo hienosti katukuvassa. Myös Okrassa olemme perinteisessä Loimaa-korttelissa, jossa kaupungin, Loimaan Kiven ja Kauppalan osasto levitty yhteensä 60 metrin alueelle.

Toukokuussa Loimaan kesän avauksessa otettiin rennosti, osallistuttiin ja nautittiin. Okrassa taas kaupungin, Loimaan Kiven ja Kauppalan osastot ovat täynnä monipuolista nähtävää ja tekemistä. Pärssinen vinkkaa, että nyt jos koskaan kannattaa osallistua kesän eri tapahtumiin.

**OKRA-messut 5.-8.7.
Oripään lentokentällä**

Osoitelähde: Loimaan kaupungin yrityspalveluiden yritysrekisteri

Business Loimaa on monipuolinen tietolähde ja kumppani yrityksille

Loimaan kaupungin Win Win -hankkeen osana on rakennettu Business Loimaa-palvelu, jonka avulla loimaalaiset sekä Loimaaalle sijoittuvat yritykset löytävät helposti yrityksen eri elinkaareen vaiheisiin liittyvät palvelut, julkiset palvelut sekä seudun asiantuntijapalveluja tarjoavat yritykset. Palvelun tarve lähti liikkeelle Loimaan yrityksiltä, jotka toivoivat tarvittavan tiedon löytyvän helposti yhdestä paikasta. Business Loimaa -palvelu löytyy Loimaan kaupungin verkkosivuilta.

Business Loimaa -palvelu tarjoaa yrityksille tietoa:

- Yritysten aloittamiseen, kasvuun ja kehittämiseen sekä kansainvälistymiseen liittyvissä asioissa.
- Julkisista tuista ja rahoitusmahdollisuuksista, joita yritykset voivat hyödyntää.
- Yritysten sijoittumiseen.
- Tarjolla olevista yritystonteista ja toimitiloista.
- Tarjolla olevista työpaikoista ja työntekijöistä.
- Yrityksistä ja palveluista.
- Yrityksistä, jotka ovat myytävänä tai ostettavissa.
- Verkostoista ja sidosryhmistä, joiden kanssa voi tehdä yhteistyötä tai jakaa tietoa.

Business Loimaa -palvelun on kehittänyt Win Win -asiantuntija **Janne Rauhala** yhteistyössä Loimaan kaupungin yritysneuvojen **Paula Avellánin** ja **Marianna Pajulan** sekä markkinointi- ja viestintäsuunnittelija **Heidi Cavénin** kanssa.

Lisätiedot: Janne Rauhala, Win Win -asiantuntija, business- ja kiinteistömuotoilija, RMB Rock My Business Oy, 050 573 8776, janne@rockmybusiness.fi



Yrittäjien apuna

YRITYSPALVELUT
loimaa.fi/yrityspalvelut

TYÖLLISYYSPALVELUT
loimaa.fi/tyo-ja-yrittaminen
> työllisyyspalvelut

MAAHANMUUTTOPALVELUT
loimaa.fi/tyo-ja-yrittaminen
> työllisyyspalvelut
> maahanmuuttopalvelut

 **LOIMAA**