

Yrittäjänä jaksaminen

Yrittäjänä jaksaminen liittyy useimmiten yrittäjän ajankäyttöön. Kahdeksankymmentä prosenttia ajankäytöstä edustaa kahtakymmentä prosenttia yrityksen tuloksista ja kaksi kymmentä prosenttia ajankäytöstä edustaa kahdeksankymmentä prosenttia yrityksen tuloksesta, väitti Tiina Whiley luennossaan viime yrittäjäpäivillä.

Aika on tärkein ja arvokkain yrittäjän resurssi. Joka hetki on kysymys siitä, miten käytät jäljellä olevan aikasi. Jokaisella on ainoastaan 24 tuntia vuorokaudessa aikaa. Mennyt aika ei enää koskaan pala. Opi siis kunnioittamaan omaa, sekä toisten aikaa ja opettele elämään tässä ja nyt, tätä hetkeä. Suunnittele, aseta määräajat ja pidä niistä kiinni. Älä siirrä ikäviä asioita tulevaisuuteen. Minimoi keskeytykset. Tee yksi asia kerrallaan ja muista kokonaisnäkemys. Pidä sovitusta asioista kiinni, valikoi - sano myös, ei. Tarkista oma ajankäyttösi määrävälein. Näin opetti Tiina Willey viime yrittäjäpäivillä.

Avainalueet ovat tärkeimmät alueet, johon sinä keskität aikasi ja tarmosi, jotta saavuttaisit päämääräsi. Kun tehtäväsi ovat määriteltäviä avainalueisiin, voit selkeästi delegoida tai ostaa palveluita, sekä siirtää niitä alaisillesi.

Toiminnan säätely

Toimintaa säätelevät uskomukset, odotukset ja mielikuvat, sitä vahvistavat kokemukset, elämykset ja havainnot. Toiminnan arviointiin vaikuttavat omat tulkinta ja palaute. Muistot tapahtumasta luovat uusia uskomuksia odotuksia ja mielikuvia. Muodostuu toiminnallinen sykli. Sinä näet mitä katsot, sinä kuulet mitä kuuntelet, sinä katsot mitä odotat, sinä odotat mitä olet kokenut, sitä olet kokenut, mitä olet katsonut ja tulkinut.

Tavoitteiden asettelu, ajantasalla pysyminen ja huolehtiminen omasta hyvinvoinnistaan ovat asioita mitkä kannattaa yrittäjän Tiina Willey mielestä pitää kirkkaana mielessään. Yritykselle on asetettava tavoitteet niin, että ne pystytään myöskin mittaamaan. Tavoitteilla on oltava tärkeysjärjestys. "Sinun

tehtäväsi yrittäjänä ei ole tehdä kaikki asiat oikein, vaan tehdä oikeat asiat".

Ajan ryöstäjät

Tunnetko ryöstäjäsi? Etsi ja mieti miten pääset niistä eroon. Onko joku näistä tuttu? Kokouksen aihe epäselvä, väärät osanottajat, päätösvallan puuttuminen, ei ratkaisuja, liian paljon kokouksia. Puhelinajan ryöstäjät. Delegoinnin puute. Tieto ei liiku, vastuunjako ontuu. Kyvyttömyys sanoa ei. Liian monessa mukana. Kyvyttömyys tehdä päätöksiä. Suunnitelmallisuus puuttuu.

Delegoinnista Tiina Willey antaa seitsemän kohdan muistilistan:

1. Päätä mitkä avainalueet

delegoidaan ja milloin
2. Varmista että asia hoiduu - löytyy tarvittava tieto / taito

3. Aseta tavoite ja selvitä halutut tulokset.

4. Muodollista vastuuta seuraa aina myös todellinen toimivalta.

5. Selvitä asioiden tärkeysjärjestys ja määräajat, myös koska aiot tarkastaa edistymisen.

6. Vaadi täysin valmis työ - ei ehdotuksia, ei osittain suoritettuja, ei ongelmia.

7. Anna palautetta ja muista, että ihmiset oppivat erehdyksistään.

Lista päättyy suurikokoisella fonteilla kirjoitettuun sanaan LUOTA.

Tiina Willeyksen luento kuunneltiin suurella mielenkiinnolla.



Syyskuu 2003

YRITTÄJYYSKÖ VALTION SUOJELUKSESSA?

Suomi tarvitsee 90 000 uutta yrittäjää vuoteen 2010 mennessä, mainitaan valtion nykyisen hallituksen uudessa yrittäjyysohjelmassa. Kauppa- ja teollisuusministeri Mauri Pekkarisen mukaan tavoitteena on nostaa yrittäjyyttä tukevat olosuhteet Euroopan kärkeen. Edellä mainittu edellyttää sitä, että yritysverotuksen uudistus vahvistaa omistajayrittäjien motivaatiota. Pienten ja keskiuurten yritysten verotusta on kevennettävä hallitusohjelman mukaisesti.

Uusi hallituksemme on tarttunut vankalla otteella tärkeään asiaan. Pitkään käyty verokeskustelu on vaikuttamassa reaalisia toimenpiteitä. Henkilöverotuksen puolella on uudistuksia jo tehty ja tehtäen vielä lisää. Oli tärkeää saada laskusuhdanteessa eloa kulutuskysyntään, joka uskotaan elpävän henkilöverotuksen keventämisellä. Tutkijat ovat laskeneet, kuinka paljon yhden prosenttiyksikön kevennys henkilöverotuksessa vaikuttaa kulutuskysyntään lisäävästi ja sitä kautta välillisesti työllisyyteen, uusien työpaikkojen syntyyn ja uusien yritysten perustamiseen.

Hallitusohjelman mukaan yritysverotusta suunnitellaan siten, että lainsäädännöllisesti päästäisiin vuoden 2005 alusta toteuttamaan uudistukset. Mitä nämä toimenpiteet sitten ovat? Aika tulee näyttämään, mutta suunnitelmassa lienevät verotuksen yleinen keventäminen painottuen pieniin ja keskiuuriin yhtiöihin, toimenpiteet pääomaverotuksen uudistamisessa ja toivottavasti arvonlisäveron liikevaihtoon sidotun verorajan nostaminen "pienyrittämiselle" kohtuullisemmaksi. Muina tukitoimenpiteinä hallitusohjelma mainitsee mm. 100 Ma määrärahan teollisuuden ja elinkeinoelämän tuotekehitys- ja tutkimustyöhön. Lisäksi on eri kanavien kautta jaossa olevat määrärahat aikuisten kouluttamiseen, jotka realisoituvat yritysten henkilöstön osaamisen kehittämisenä.

Voitaneen siis todeta, että yrittäjyys ja yrittäminen ovat valtion suojeluksessa ja siunaamia. Vanhemmat yrittäjät muistavat, että näin ei ole aina ollut. Tänä päivänä yrittäjyys mainitaan nimeltä hallitusohjelmissa ja yrittämisen suhteen vallitsee positiivinen ilmapiiri ja kaiketi suhteellisen yhtenäinen konsensus eri osapuolien välillä siitä, että yritystoimintaa tarvitaan ja sitä pitää kehittää. Yrittäjillä lieneekin toiminnan taustojen suhteen paremmat ajat edessään tulevina lähivuosina.

Jaakko Ansaharju

Yrityssperhe ry:n hallitus 2002–2003

Puh.joht. Matti Grönman puh. 0400-966 750, vara.puh.joht. Lasse Siltala puh. 0400-733 555, sihteeri Seppo Ahonen puh. 050-561 7812, päätoimittaja Jaakko Ansaharju puh.040-506 3022, talouspäällikkö Eira Vesamäki puh. 09-350 7590, jäsenrekisterin hoitaja Petri Puuska puh. 041-515 2444, ilmoituspäällikkö Heikki Oksanen puh. 0400-733 723, Jari Saranpää puh. 0500-532 485 ja Seppo Nieminen 040-772 6324.



Toimitus:

Päätoimittaja Jaakko Ansaharju 040-506 3022
Toimitussihteeri Veikko Salminen 0400-926 927
Ilmoituspäällikkö Heikki Oksanen 0400-733 723

Toimituksen osoite:

Rautatienkatu 32
13210 Hämeenlinna
Puh. 03-617 0555
Fax 03-671 5400
www.yrityssperhe.fi

Jäsenrekisteriasiat:

Petri Puuska 041-515 444 (iltaisin)

Ilmoitushinnat:

1 EUR/mm + lisäväri 0,3 EUR/mm
Palveluosoiteilm. 50 EUR/vuosi
Yrityksille 500 kpl. Lehti ilmestyy kerran vuodessa.

Lehden jakelu:

Painopaikka:

Kaarinan Tasopaino Oy
PL 41, 20781 Kaarina
Puh.02-469 0290 Fax 02-469 1291
tasopaino@co.inet.fi
www.tasopaino.fi

YRITYSPERHE-lehti

Ilmoittelu ja mainokset YRITYSPERHE-lehdessä.

Yrityssperhe ry julkaisee jäsenlehteä, josta voi tilata palveluosoiteilmoitustilaa omalle yritykselle. Ilmoitukset julkaistaan toimialoittain.

Ilmoitushinnat toimialakohtaisessa palveluosoiteosastossa on **50 EUR/vuosi**. Ilmoitusta varten tarvitaan seuraavat tiedot:

logo ja yrityksen nimi
lyhyt informaatio yrityksen
päätuotteesta tai -palvelusta
puhelinnumero ja osoitetiedot
sähköposti + www sivut

Lehdestä voi ostaa mainostilaa myös muualta kuin palveluosoiteosastolta. Tällöin mainoksen hinta on 1 EUR/palstamm mustavalkoisena. (sis. ALV:n)

Koko sivu	250 EUR
1/2 "	170 EUR
1/4 "	85 EUR

Jos haluat ilmoituksen, ota yhteys paikkakunnan yhteyshenkilöön tai Heikki Oksaseen 0400-733 723.

YRITYSPERHE RY:N JÄSENILMOITUS

yritys- tai henkilönimi

lähiosoite

paikkakunta

puh. fax tai sähköpostiosoite

- Yhteisö- eli yritysjäsenmaksu 50 EUR/vuosi.
 Yksityinen henkilöjäsenmaksu 25 EUR/vuosi.
 Kannattavan jäsenen jäsenmaksu 25 EUR/vuosi.

Hallitus käsittelee jäsenanomuksen ja lähettää uudelle hyväksytylle jäsenelle tai yritykselle pankkisiirtolomakkeen.

allekirjoitus

Postita anomus osoitteelle:

Yrityssperhe ry.
Matti Grönman 0400-966 750
Salvatie 6, 28610 PORI

YRITTÄJÄPÄIVÄT 2002 VALKEAKOSKELLA PÄIVÖLÄN KANSANOPISTOSSA

Yrittäjäpäivät järjestettiin perinteisesti syyskuun ensimmäisenä viikonloppuna 7.-8.9. 2002.

Päivölään kokoonnuttiin ja maajoitettiin kello 11 mennessä ja päivät avattiin lyhyellä hartaushetkellä puheenjohtaja Matti Grönmanin ja Juuso Ahosen toimesta.

Sitten oli vuorossa tämänkertaisen päivien kohokohta; aiheeseen "Yrittäjän jaksaminen", meitä opasti konsultti Tiina Wiley Helsingistä.

Kävimme läpi yrittäjyyden erilaiset motiivit, yrittäjien erilaiset lähtökohdat, yrittäjän suhteet vapaa-aikaan, perheeseen ja omaan itseensä. Olemmeko tyytyväisiä vai tyytymättömiä nykyiseen elämän-tilanteeseemme? Työn siedettävä fyysinen ja henkinen kuormitus sekä myös omasta hyvinvoinnista huolehtiminen ovat välttämättömiä huomioon otettavia asioita.

Jos ja kun yrittäjä kuitenkin joskus uupuu, niin mitä sitten?

Ongelmaa ei saa kiertää eikä kieltää, se ei poistu itseksensä. Silloin on aika puhua ja toimia ja silloin ovat hyvät ystävät ja esimerkiksi yrittäjätoverit arvokkaita. Moni voi olla kokenut samanlaisen tilanteen ja osaa kuunnella ja ohjata vähentämään omaa kuormaa, muuttamaan olosuhteita itselle helpommaksi ja joskus kieltäytymään, luopumaan, irrottamaan ja delegoimaan sellaista mitä tähän asti "vain minä olen voinut tehdä". Fyysisestä kunnosta huolehtiminen, riittävä lepo, terveellinen ravinto, ystävyysseurien säilyttäminen ja hyvä huumori – niillä pääsee pitkälle.

Hyväksy itsesi, tunne itsesi arvostetuksi, usko siihen, mitä teet ja tee sitä mihin uskot.

Lounaan jälkeen pidettiin yhdistyksen virallinen vuosikokous, jossa tilinpäätöksen hyväksymisen lisäksi valittiin erovuoroisten hallituksen jäsenten tilalle uudet. Hallituksesta jäivät pois aktiiviset ja pitkäaikaiset miehet: Pekka Nummela ja Timo Väisänen ja tilalle tulivat: Lasse Siltala Tuusulasta ja Seppo Nieminen Lahdesta. Evästyksenä uudelle hallitukselle tuli toivomus jäsenhankinnan tehostamisesta ja yleensä jäsenten aktivoimisesta.

Kokouksen päälle nautittiin iltapäiväkahvit ja kahvin jälkeen siirryttiin atk-luokkaan, jossa Matti Grönman esitteli Yrityssperheen uudet nettisivut jäsenten aktiivista käyttöä varten.

Sitten päästiinkin siirtymään vapaa-ajan ohjelman puolelle. Pienen kävelylenkin päälle saunottiin ja uitiin uima-altaassa. Iltpalan jälkeen kokoonnuttiin takahuoneeseen Juuso Ahosen johdolla vaihtamaan mielipiteitä ja kokemuksia kristityn yrittäjän iloista ja suruista. Nämä yhteiset iltahetket varmasti eniten lähentävät meitä toisiimme ja antavat toivoa ja uskoa selvitä arjen ongelmista.

Säät suosivat meitä taas kerran ja toinenkin päivä aloitettiin perinteisellä lyhyellä hartaushetkellä Juuson johdolla.

Välittömästi tämän jälkeen siirryttiin atk-luokkaan, jossa Matti Grönmanin opastuksella päästiin tietokoneisiin käsiin ja opeteltiin see pitkälle.

kahden tunnin ajan PowerPoint-ohjelman käyttöä laatimalla harjoituskasena diaesitys, jolla esitellään oma yritys.

Yrittäjäpäivien tukevan koulutuksellisen annin lisäksi ja vastapainoksi oli vielä järjestetty opastettu tutkimiskierros reilun kilometrin päässä sijaitsevaan Visavuoreen. Siellä opas johdatteli meidät asiantuntevasti ja mielenkiintoisesti ensin pilapiirtäjä Kari Suomalaisen elämään ja töitä esittelevän näyttelyn läpi. Seuraava kohde oli samassa pihapiirissä sijaitseva kuvanveistäjä Emil Wikströmin erämaa-ateljee, joka jo itsessään on todella tutustumisen arvoinen upeine takkoineen ja tähti-

torneineen ja missä oli monia hänen kuuluisia töitään esillä.

Samalla Vanajaveden kallioniemellä sijaitsee vielä kolmaskin kohde, eli upea vanha huvila, joka toimi Emil Wikströmin kotina ja on nyt mielenkiintoinen kotimuseo. Meille esiteltiin monia sen aikaisia edistykseksiä kodin koneita ja tarvekaluja.

Sitten oli taas aika siirtyä takaisin Päivölään yhteiselle päätöslounaalle ennen kuin kaikki taas hajaantuivat omille kotiseuduilleen.

Seppo Ahonen



Matti Grönmanin johdolla tutustuttiin PowerPoint-ohjelmaan. Tutustumiskohteena oli Emil Wikströmin upea vanha huvila, näyttelytiloineen ja tähtitorneineen.

Puheenjohtajan palsta

Kesäinen tervehdys Sinulle, Yrityssperhe -lehden lukija. Tätä kirjoittaessani ajatukseeni ja mieleni lentää kohti Kustavin kaunista saaristoa, jonne perheeni kanssa olemme lähdössä muutaman tunnin kuluttua viikon lomalle. Menossa oleva kesä on ollut monelle meistä kuumuutensa takia varsin tuskallista aikaa. Työteho ei varmaankaan ole ollut paras mahdollinen. Tämä puolestaan on myös saattanut vaikuttaa jopa jonkun jäsenyrityksemme liikevaihtoon heikentävällä tavalla. Olkaamme kui-

tenkin kiitollisia ja nauttikaamme hyvistä lomailmoista niin kauan kuin sitä riittää.

Haluan muutamalla rivillä peilata näitä kahta vuotta, jotka olen toiminut yhdistyksen "peräsimmä". Vuonna 2001 Silo-kallion kurssikeskuksessa pidetyssä yhdistyksen kokouksessa en ollut mitenkään osannut varautua minulle lankeavaan puheenjohtajan tehtävään. Alkumönnöksistä selviytyäni ja hallituksen jäsenten kannustamana vakuutin itselleni, että kyllä kai toisten tukemana tässä asiassa saadaan rullaamaan.

Päätavoitteekseni asetin Yri-

tyssperheen oman Internet -palvelun rakentamisen. Alkuperäisen tarkoituksensa mukaan palvelusta on yritetty kehittää ennen muuta "hajalla asuvaisten" yhteydenpitovälinettä. Palvelun rakentamisessa teknologian osalta suurimman työn on tehnyt Pohjolan Aarre, jolle haluan lausua sydämellisen kiitoksen. Monen testauksen ja kehittämistyön tuloksena saatiin helppokäyttöinen nettisivusto, jota edelleen voidaan kehittää jäsenistön tarpeiden pohjalta.

Yksi erittäin suuri puute tuon sivuston osalta minua kuitenkin askarruttaa, nimittäin sivuston käyttäjien vähäinen lukumäärä. Kovin harva käyttäjätunnuksen ja salasanan saanut on siellä vierailut. Kuitenkin käsitykseni mukaan se olisi varsin oivallinen työväline sekä yhteydenpi-

dossa jäsenien kesken että myös yritysten välisessä verkostoisuudessa. Ja onhan meidän jäsenistön piirissä hyvin paljon yritystoimintaan liittyvää tietämystäkin saatavilla. Toivotavasti tämä sivusto kirkastuu jäsenistölle mahdollisuutena kehittää omaa liiketoimintaansa.

Tulevassa syyskokouksessa Siikaniemen kurssikeskuksessa valitaan taas uusi hallitus jatkamaan Yrityssperheen kehittämistä. Näkisinkin yhdistyksemme lähitulevaisuuden tärkeimmäksi tehtäväksi jäsenistön aktivoimisen tähän toimintaan sekä jäsenmäärän kasvattamisen. Potentiaalisia, samoja arvoja kunnioittavia yrittäjiä on täällä Suomessa useita satoja, mutta jostain syystä vain murto-osa on yhdistyksemme jäseniä.

Matti Grönman

Yrittäjämätka Riikaan 2.-4.5.2003

Ihan aluksi hatunnosto heile, jotka saivat ajatuksen pirstävän kevätmatkan järjestämisestä. Mikäli oikein muistan, matkalle tarvittavan osallistujamäärän kokoaminen ei tuottanut vaikeuksia, vaan innokkaita lähtijöitä ilmaantui sopivasti heti kutsun kiirittyä. Perjantai-iltapäiväksi sata-materminaaliin kokoontuneeseen matkaseurueeseen kuului nuoria, keski-ikäisiä ja vähän vanhempiakin yrittäjiä elinkeinoelämän eri aloilta. Osa oli toisilleen entuudestaan tuttuja, osa tuntemattomia. Tämä ”monipuolisuus” osoittautuikin myöhemmin yhdessäoloa rikastuttavaksi tekijäksi.

Matkalle riitti muitakin lähtijöitä, risteilypaikat oli kuulemani mukaan myyty viimeisiä myöten. Hytteihin majoittumisen jälkeen kokoonnuimme päivälliselle laivan buffet-ravintolaan, jonne oli jo etukäteen varattu vierekkäiset pöydät seurueitamme varten. Laivalla vietettiin parhailaan aasialaista teemaviikkoa, johon sisältyivät myös ravintoloiden aasialaiset herkut, maustetut ja vähemmän maustetut ruokalajit.



Riikan kauni kaupunki näytti parhaat puolensa.

Ihan mukavaa vaihtelua arkisiin murkinoihin! Pitähya-hedelmä oli pienoinen pettymys, korea päältä mutta mauton sisältä (... moni on kakku päältä kauris...) Ruokailun aikana ehdittiin jo aloitella lähempää tutustumista ja keskustelua.

Matkan koulutusosuu-desta vastasi ansiokkaasti Jaakko Ansaharju. Laivan kokoustiloissa tutustuimme jo ensimmäisenä iltana laajaan aineistoon, joka käsitteli mm. hyvää johtajuutta ja hyvän johtajan ominaisuuksia. Aiheesta ei tässä tämän enempää, asia selvinnee tarkemmin toisaalla. Pienryhmiin jaettuina pohdiskelimme meille annettuja tehtäviä. Esille nousseet asiat jätettiin kysymään yön yli. Myöhem-

min illalla istahdettiin vielä rauhalliseen kahvilaan, jossa keskustelu ja tutustuminen jatkui vapaamuotoisena lämpimissä tunnelmissa kahvikupin äärellä. Merikin pysytteli melko rauhallisena.

Lauantai alkoi meriaamiaisella. Ilma oli sumuinen, sumutorvet tuuttasivat ahkerasti. Vasta Väinajoelle saapumisen jälkeen alkoi seljetä. Aurinko tuli esiin ja Riika näytti ne paremmat kasvonsa. Onka kaunis kaupunki vanhoine rakennuksineen ja nurmikenttineen! Ohjatulla kaupunkierroksella tutustuimme paikallisiin nähtävyyksiin, kirkkoihin, kauppahalleihin, toreihin, historiaan jne. Aikaa jäi vielä kävelemiseen, ostosten tekoon tai vaikkapa kunnan kahviku-

pilliseen leivoksen kera. Sitten jo kohti kotia...

Ruokailun jälkeen (niitä aasialaisia herkkuja jälleen...) oli kokoustila taas varattu käyttöömmee. Edellisen illan pohdintojen tulokset kerättiin pienryhmittä laajemmaksi kokonaisuudeksi. Hyvän johtajan ominaisuuksien joukossa korostuivat mm. kristilliseettinen arvomaailma, vastuun jakaminen työntekijöille, myönteisen palautteen antaminen, työntekijän vahvuuksien löytäminen ja monenmonet muut asiat. Paljon tietoa kertyi myös yrittäjien omien kokemusten pohjalta ja hyvin erilaisista näkökulmista. Saatiin Jaakolta ihan kiitosta ahkeruudesta...

Illalla oli sitten palautekeskustelun aika. Edelliseltä illalta tutussa kahvilassa,

mukavasti ympärässä istuen, jokainen sai kertoa matkan nostattamista ajatuksista ja tunnelmista. Keskustelua herätti mm. yrittäjän hengellinen moraalii. Todettiin, että on hyvä joskus saada puhua myös yrittäjälle kipeistä asioista, uupumuksesta, ongelmista työyhteisössä, taloudellisista vaikeuksista jne. jne. Moni toivoi, että kevätmatkasta muodostuisi vähitellen perinne. Lopuksi Juuso Ahonen johdatteli meidät vapaamuotoiseen iltahartautteen, jonka aiheena oli HYVÄ PAIMEN tulossa olevan sunnuntain merkityksen pohjalta. Asiasta olisi riittänyt puhuttavaa vaikka koko yöksi, onhan meillä kaikilla kyllin kokemuksia Hyvästä Paimenesta elämämme eri vaiheissa, sekä yrittäjänä että yksityis-

henkilönä. Hän jaksaa väsymättä vartioida, vaikka me itse olisimmekin uupuneita. Nukkumaan oli kuitenkin mentävä myös tämän illan päätteeksi.

Sunnuntaiksi ei ollut enää valmisteltua ohjelmaa, mutta meriaamiaisella ehti vielä osa matkaseurueesta tavata ja vaihtaa ajatuksia. Matkaan tuli pieni yllättävä mutka, kun sääolojen ja peruuntuneiden laivavuorojen vuoksi Tallinnaan jääneet matkustajat piti noutaa mukaan. Helsinkiin saavuttiin kuitenkin kutakuinkin aikataulun mukaan puoliltapäivän. Kiitokset mukavasta matkasta ja henkisesti ja hengellisesti virkistäneestä yhdessäolosta osanottajille, puuhamiehille ja totisesti myös Hyvälle Paimenelle.

Annikki Kokkonen



Ohjattu kaupunkierros antoi kokonaiskuvan ihmisten elämästä nykypäivän Riian kaupungissa.

Ihmisten ja johtajien erilaisuus

Riikan matkalla pohdimme Jaakko Ansaharjun johdolla ihmisten ja johtajien erilaisuutta ja yritimme analysoida itseämme annetun ”luokituksen mukaan”. On nimittäin niin, että kaikki ihmiset ja johtajat, joiden analysointiin tämä teoria erityisen hyvin sopii, voidaan jakaa neljään osaan, jonka nelikentän pystyakselin yläpäässä ovat asiakaskeiset johtajat ja alapäässä ihmiskeskeiset johtajat. Nelikentän vaakakselin oikeassa päässä ovat hallitsevat ihmistyyppit ja vasemmassa päässä mukautuvat ihmistyyppit (ns. jämmäkyysakseli).

Näiden nelikenttien perusteella muodostuu neljä käyttäytymisen mukaista johtajatyyppejä, joita voidaan luonnehtia seuraavasti. 1. Käynnistäjä, joka on hallitseva ja asiakaskeinen, 2. Innostaja, joka on hallitseva, mutta ihmiskeskeinen, 3. Rakentaja, joka on mukautuva ja ihmiskeskeinen, sekä 4. Suunnittelija, joka on mukautuva ja asiakaskeinen.

Tosiasia kuitenkin lienee, että kukaan meistä ei ole ”puhdas” tyyppi, vaan meissä esiintyy erilaisia nelikentän ominaisuuksia. Toisaalta on tutkittu, että kaikissa ihmisissä on tyypillinen käyttäytymismuoto, joka löytyy näistä alueista. Hyvä johtaja, vaikka hänellä onkin jokin alue vahvimpana, on sellainen, joka kouluttaa itsensä käyttämään kaikkia käyttäytymisalueita tilanteen mukaan. Tämä ns. käyttäytymisjous-to on tärkeä väline johtajan kohdatessa erilaisia johtamistilanteita organisaationsa arkipäivänä. Huono johtaja taas puskee ”omalla tyylillään” kaikki tilanteet läpi, jolloin taakse saattaa jäädä huonoja johtamiskokemuksia sekä johtajalle itselleen että johdettaville.

Eri tyyppien hyviin ominaisuuksiin liittyy siis myös kielteisiä piirteitä ja heikkouksia. Positiivinen piirre muuttuu kielteisen käyttäytymisen perusteella negatiiviseksi, jolloin tyypeille voidaan antaa uudet, hiukan huvittavatkin nimet: käynnistäjästä tulee jyräjä, joka loukkaa, jyrä ja dominoi, innostajasta tulee hössötäjä, joka on epärealistinen, ärsyttävä ja huolimaton. Rakentajasta saattaa tulla arkajalka, joka on liian salliva, tahdoton ja sovinnainen ja suunnittelijasta tulee jahkailija, joka juuttuu yksityiskohtiin, jahkailee ja on joustamaton. Tällaisia ihmistyyppejä tapaamme joka päivä sekä työ- että muussa elämässä. Negatiiviset piirteet pääsevät vallalle, jos laiminlyömme oman kehityksemme ja unohtamme tilanjouston ihmisten kanssa toimiessamme.

Liity
Yrityspärihe ry:n
jäseneksi.

Jäsenilmoitus
sivulla 2.

LASKUTUKSEN UUDISTUMINEN – UUSI EU-DIREKTIIVI VOIMAAN 1.1.2004

Lasku on yleisnimitys kaikille. Arvonlisäverolaissa kerrotaan tarkkaan, mitä laskussa tulee olla, jotta ostaja saa arvonlisäverovähennyksen. Tulee esim. ottaa huomioon, että työmatkan ollessa kyseessä, hotellilasku tulee olla työnantajan nimellä, jotta työnantaja saa arvonlisäverovähennyksen hotellikulusta. Myyjän on siis annettava verollisen tavarain tai palvelun myynnistä ostajalle lasku, jos ostaja on elinkeinonharjoittaja tai muu oikeushenkilö. Lasku on annettava myös:

1) ennakkomaksuista

2) oikaisueristä ja korvauksista, ellei niitä ole huomioitu aiemmin annetuissa laskuissa, mikä tarkoittaa esim. sitä, että kassa-alennuksista on annettava erillinen hyvityslasku, ellei alkuperäisessä laskussa ole laitettu alennettua hintaa näkyviin.

Ostaja voi laatia laskun myyjän puolesta, mutta myyjän on hyväksyttävä lasku, jos ostaja on sen laatinut (AVL 209 a). Esim. myös vuokrasta on saatava erillinen lasku, jos vuokralainen saa vuokratulusta alv-vähennyksen, joten tällaisessa tapauksessa voisi hyödyntää oikeutta tehdä myyjän puolesta lasku, koska käytännössä vuokrasta ei myyjä ole useinkaan halukas tekemään joka kuukausi laskua erikseen.

Lasku voidaan toimittaa sähköisesti, jos vastaanottaja siihen suostuu. Useasta erillisestä tavaroiden ja palvelujen myynnistä voidaan antaa yhteinen lasku.

Laskussa on oltava seuraavat tiedot:

1) laskun antamispäivä (=päivä, jolloin lasku TOIMITETAAN ostajalle)

2) juokseva tunniste, jolla lasku voidaan yksilöidä (esim. laskun numero)

3) myyjän arvonlisäverotunniste (FI-tunniste)

4) ostajan arvonlisäverotunniste, jota ostaja on käyttänyt ostossa, jos hän on ostosta verovelvollinen tai jos kyse on tavarain yhteisömyynnistä (=myydy toiseen EU-maahan, käännetty verovelvollisuus)

5) myyjän ja ostajan nimi ja osoite (=sopimusosapuolet)

6) myytyjen tavarain määrä ja luonne, sekä palvelujen laajuus ja luonne

Huomaa, että lasku voi muodostua useasta asiakirjasta. Mikäli laskussa vain viitataan sopimukseen, on sopimus laskun osa, joka on oltava laskun liitteenä.

7) tavarain toimituspäivä, palvelujen suorituspäivä tai ennakkomaksun maksupäivä, jos se voidaan määrittää, eikä päivä ole sama kuin laskun antamispäivä

Erityisesti tilinpäätöksessä em. päivällä on merkitystä, koska sen mukaan kirjatukset tehdään tilinpäätökseen.

8) veron peruste, kunkin verokannan tai verottomuuden osalta, yksikköhinta ILMAN veroa, sekä hyvitykset ja alennukset, jos niitä ei ole otettu huomioon yksikköhinnassa

9) verokanta (=veroprosentti)

10) veron määrä euroissa

11) mikäli muutetaan jo aikaisemmin annettua laskua, yksiselitteinen viittaus laskuun

12) ellei myyjä ole merkitty arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ei veron määrää saa laskulle merkitä, jos rekisteröinti on vireillä, veron määrän saa merkitä, mutta pitää mainita laskussa, että rekisteröinti on vireillä (ALV 209 a).

Edellä esitettyä lievemmiä säännökset koskevat tapauksia, joissa laskun loppusumma on enintään 1000 euroa ja myyntitoiminta on lähes yksinomaan yksityishenkilöille tapahtuvaa. Tällaisia on laissa lueteltu:

1) vähittäiskauppa tai muu lähes yksityishenkilölle tapahtuva myynti

2) tarjoilupalvelu tai henkilökuljetus suoraan kuluttajalle, ei siis edelleen myytäväksi

3) pysäköintimittarit tai vastaavien laitteiden tulostamat tositteet

Näissäkin laskuissa on oltava:

1) laskun antamispäivä

2) myyjän nimi ja arvonlisäverotunniste

3) myytyjen tavarain



Eira Vesamäki

määrä ja luonne sekä palvelujen luonne

4) suoritettavan veron määrä verokannoittain tai veron peruste verokannoittain (ALV 209 c).

Arvonlisäveron ostovähennysoikeus edellyttää siis laskulle arvonlisäverolaissa asetettujen vaatimusten täyttävän laskun hallussapitoa. Joissain tapauksissa ostaja voi laatia laskun myyjän puolesta, mutta laadittuun laskuun on saatava myyjän hyväksyminen. Ostaja ei saa sokeasti luottaa myyjän laskulla oleviin alv-merkintöihin, vaan sen tulee edelleen tarkistaa, että myyjä on arvonlisäverovelvollisten luettelossa (www.ytj.fi), ja lisäksi tarkistaa, että arvonlisäveron määrä on merkitty laskulle oikein.

Kaikki hyvät merkit saman katon alla!



Mercedes-Benz



Tervetuloa
Lahden nykyaikaisimpaan autotaloon!

YRITYS- JA TUOTE-ESITTELY

Valo tulee ikkunasta ja ihmiset kulkevat ovesta. Ikkunat ja ovet sijaitsevat tavallisesti seinillä. Ei kuitenkaan aina. Muinoin eräs halvaantunut tuotiin Jeesuksen luo väentungoksen ohi katon kautta. Nykyisin seinät siirtyvät aina kauemmaksi ja kauemmaksi, siksi valokin on tuotava usein katon kautta

Tapio Nieminen perusti yhdessä silloisen työtoverinsa Pertti Könösen kanssa vuonna 1971 Keraplast Oy -nimisen yhtiön. Yhtiön toimialaksi kirjattiin silloin ”kattovalokupujen ja muiden muovituotteiden valmistus”. Oman pääoman kartuttamiseksi tarjottiin osakkeita myös työtovereille ja tuttaville. Kattovalokupujen rinnalle tulivat 80-luvun alussa savunpoistoluukut. Näillä tuotteilla Keraplast Oy on kasvanut oman alansa johtavaksi yritykseksi. Viisi vuotta sitten Keraplast sai ISO9002 laatusertifikaatin. Liikevaihto on yli 8 miljoonaa euroa ja henkilökuntaa noin 80 henkeä.

Omakotitalon kellarista liikkeelle vuonna 1971

Yhtiö aloitti toimintansa Keravalla omakotitalon kellarissa, mutta jo v. 1974 ra-

kennettiin ensimmäinen oma 450 m²:n tehdashalli Orimattilan keskustan tuntumaan, Käkeläntie 41:een. Usean laajennuksen jälkeen paikalla on nyt yli 3000 m²:n tilava Käkelän tehdas. Yhdeksänkymmentä luvun lopussa, kun Käkelän tehdaskin kävi ahtaaksi, osoitti Orimattilan kaupunki uuden tontin 4 kilometrin päästä, ravitallien lähistöltä. Sinne rakennettiin Orivillen tehdas, jonne keskitettiin savunpoistoluukkujen valmistus.

Kattovalokupuja käytetään laakeilla katoilla

Keraplast Oy:n alkutaipaleella elettiin tasakattoisten omakotitalojen aikaa. Kokonaisia kaupunginosia kaavoitettiin tasakattoisille omakotitaloille. Tasakattoiseen taloon päivänvalo tuotiin kätevästi kattovalokuvuilla.

Pientaloissa ei enää suositata tasakattoja, mutta halleja ja liikekeskuksia sitä vastoin rakennetaan aina vain suuremmiksi ja suuremmiksi. Seinillä olevista ikkunoista ei valoa saada tarpeeksi. Luomutuotteista luonnollisinta, luonnon valoa, tuodaan suuriin halleihin ja liikekeskuksiin ainoastaan katon kautta. Suuremmat kohteet myydään paikalleen asennettuna. Joskus tehdään aukkoja umpikattoonkin.

Savunpoistoluukut

Ikkunoiden ohella Keraplast valmistaa ja asentaa katoille savunpoistoluukkuja. Savunpoiston idea on tulipalon sattuessa tuulettaa savukaasut luukkujen kautta pois ja turvata ihmisten poistuminen palavasta rakennuksesta. Keraplastin kehitykseen vaikutti 80-luvun alussa hyvin paljon sisäasiainministeriön päätös saattaa savunpoistoluukkujen valmistus ja

Niemiset tekivät rohkean ratkaisun, lunastivat yhtiön kokonaan perheen omistukseen. Vas. Tapio Nieminen, Seppo Nieminen, Juha Nieminen

KERAPLASTIN TUOTTEILLA VALOA SISÄÄN JA SAVUT ULOS

myynti luvanvaraiseksi. Savunpoistoluukuille määriteltiin toiminnalliset laatuvaatimukset. Siinä vaiheessa Keraplast panosti tuotekehitykseen ja hankki hyväksynnät tärkeimmille luukkutyypeille.

Nykyiset luukut toimivat kaasujousella tai moottori-käyttöisesti, joten käytön jälkeen varaosia ei enää tarvitse luukun saattamiseksi toimintakuntoon. Luukku virit-

tytty käyttövalmiiksi sulkeamalla se uudestaan. Moottori-käyttöisiä luukkuja voidaan käyttää myös ilmanvaihdon apuna, sekä osana ilmanvaihtojärjestelmää.

Kansainvälistyminen

Keraplastin kansainvälistyminen alkoi 80-luvulla. Vuonna 1981 toimitettiin ja asennettiin moskovalaiseen Hotelli Moskovskajaan kak-

si halkaisijaltaan 15:n metrin suuruisia suukupolia sisäkäyttöalujen päälle. Samaan aikaan kehittyi liikesuhde tukholmalaiseen Inflexor AB:hen, joka myy Keraplastin savunpoistoluukkuja ja kattovalokupuja Ruotsissa.

EU:n valtioksi pian tuleva Viro on ollut suurin ja menestyksekkäin vientimarkkina-alue. Venä-

jän ja Viron markkinoita varten on hankittu kansalliset palo- ja hygieniasertifikaatit.

Yrityskaupoilla kasvua

Keraplast on tehnyt monia yrityskauppoja. Metra-konserniin kuuluvan pääkilpailijan, Uniplastin liiketoiminta siirtyi Keraplastille 1993. Toimialan uudelleenjärjestely maassamme merkitsi



Tasaisesti lämmitetty akryylilevy taipuu muotoonsa ilman muottia ilmanpaineen avulla.

siis Keraplastille kasvua laman aikaan. Yrityskauppoja tuli lisää. Vuonna 1997 ostettiin metallisia savunpoistoluukkuja valmistavan kuopiolaisen Ironfox Oy:n käyttö- ja vaihto-omaisuus. Vuonna 1998 ostettiin loviisalaiselta Sanka Oy:ltä liiketoiminta-alue, joka käsitti muovilevyn extruusiota ja lampunsuojien valmistusta.

Rohkea valinta

Kuluvan vuoden kesäkuussa, kun sukupolvenvaihdosta oli valmisteltu lähes vuoden verran muiden omistaji-

en kanssa. Niemisen perhe teki rohkean ratkaisun: he ottivat yhtiölle suurehkon lainan ja hankkivat osakeenemmistön yhtiöstä. Nyt he pyörittävät yritystä oman perheen voimin. Seppo Nieminen ottaa vuoden vaihteessa toimitusjohtajan postin hoitaakseen. Juha Nieminen saa vastuulleen Käkelän tehtaan johtamisen. Seppo ja Juha saavat oivan tilaisuuden oppia tulevaan tehtäväänsä, kun isä Tapio on vielä toiminnassa mukana. Onnea ja siunausta nuorille yrittäjille toivomme.



Käkelän tehdas kävi monien laajennustenkin jälkeen pieneksi. Sinne keskittyy nyt yhtiön kattovalokupujen, valaisinsuojien ja venelasiens valmistus. (vasemmalla)

Orivillen tehtaassa valmistetaan savunpoistoluukkuja. Osa tontista on vuokrattu hevoslaitumeksi. (oikealla)



Yrityspärihe kekseliäisyyden asialle

Tällainen puhe pani ajattelemaan, pitäisikö meidän ehkä laajentaa kristittyjen yhteistyötä muillekin elämäalueille kuin kokouspaikkojen rakentamiseen ja ylläpitoon. Kun Yrityspärihe ry on toiminut kristillisesti ajattelevien yrittäjien yhteistoiminnan edistäjänä viisi vuotta keväästä 1998, niin lie nee muutenkin sopiva aika tähyttää toiminnan kehittämisen ja syventämisen näkymiä.

Eräät 1990-luvun tutkimukset Bajjerin Frankenista osoittavat, että työn ja toimeentulon ongelmat eivät ratkea kunnan, valtion ja EU:n tukitoimin. Päinvastoin, julkinen tuki näyttää lamauttavan todellisen kekseliäisyyden. ”Ei kukko käskien laula”, sanoo Tauno Matomäki sattuvasti. Hyvää tarkoittavat tukiohjelmat valuvat siis todellisten ongelmien yltä kuin vesi hanhen selästä.

Sen sijaan sellainen elävien kivien yhteistoiminta, johon kristittyjen piirissä on totuttu, näyttää kelpaavan kekseliäisyyden ja taloudellisen toiminnan perusmalliksi. Sillehän on ominaista, ettei jokaista työtuntia veloiteta ja että työtä tehdään avoimella iloisella mielellä, kiitollisuudesta Luojaa ja Lunastajaa kohtaan (luterilainen työn etiikka). Avainasemaan nouse-

Sain idean tähän kirjoitukseen eräissä kevään 2003 kokouksessa, jossa käsiteltiin kekseliäisyyden uudelleen käynnistämistä (endogeenisen innovatiopotentialin mobilisointi). Kun oli todettu, että julkisen vallan ohjauksella ja tuella aloitteellisuus yleensä tapetaan, niin yksi osanottajista kertoi esimerkkinä vapaan toiminnan voimasta, miten Lahteen syntyi esikoisten rukoushuone halvalla hinnalla ilman julkista rahoitusta tai edes merkittäviä lainoja. Mainittakoon, että puhuja ei tuntenut esimerkiksi minua ennestään, joten mistään mielitelystä ei ollut kysymys, vaan tosiasia.

vat pienet (alle 10) ja keskisuurat (alle 100) yksityisytykset ja niiden yhteenliittymät.

Nykyään kaikki tulee hyvin kalliiksi

Sekä julkiset että yksityiset palvelut ovat länsimaisissa yhteiskunnissa kovin kalliita, kun niille sälytetään tekijän palkan lisäksi täydet sivu- ja yleiskulut (kerroin yli 3:n) ja yrittäjän voitto. Tyypillinen esimerkki on amerikkalainen yksityinen terveydenhuolto, joka maksaa tup-

lasti sen mitä suomalainen, ja rahat tulevat vakuutusmaksuista. Avoimilla maailmanmarkkinoilla toimivat yritykset tukevat vain yhden mallin, jonka mukaan ostetaan kilpailijat pois ja yhdistetään yksiköt suurtehoisiksi ja irtisanotaan satoja ja tuhansia. Vasta lähes monopoliasema takaa riittävät katteet kalliin toiminnan jatkamiselle. Julkissektori taas ei voi kasvaa ilman vahvoja vero- ja maksutulolähteitä, joita ei ole eikä synny.

Suurtyöttömyys näyttääkin tulleen maailmaan jäädäkseen.

Työllistymiseen tarvitaan kokonaa uusia otteita. Ihmisten toiminta palkkatyöläisinä vähenee, ja tilalle nousee yrittäjäys. Sosiaaliturvaa kevennetään, ja keskitetty hyvinvointivaltio jää taaksemme historiaan lyhyenä välivaiheena. Tämähän on selvää jo senkin perusteella, kuinka pienessä osassa maailmaa tällainen toimintatapa on mahdollinen.

Suomi kohosi, kuljettuaan pitkän taipaleen Runebergin ”sun kukoistuksen kuorestaan” -visiosta, 1990-luvulla maailman johtavien teollisuusmaiden joukkoon. Meitä nostivat ahkeruus, rehellisyys, mutkaton käytännöllisyys, koulutus, kielitaito, tutkimus ja tiimitytapa. Mutta 2003 näkyy jo monia hälytysmerkkejä. Parhaita suomalaisyrityksiä myydään ulkomaille, tuottavuus ei täällä kasva, vienti kasvaa muualla nopeammin, tutkimus- ja kehitystoiminta pysähtyy ja uusia yrityksiä syntyy vähän. Tuleva menestymisemme ei ole mikään itsessään selvyyttä, vaan sen hyväksi tarvitaan kovaa työtä ja uudenlaisia toimintamalleja.

Globaali talous ja kvartaalikapitalismi jatkaa toistaiseksi omalla painollaan, vaikka sille ennustetaan suuria kriisejä. On jo totuttu siihen, että leipä tulee yrityksiin usein alihankinnoista ja tiukasta erikoistumisesta parhaaseen osaamiseen. Mutta jatkossa saattavat omat merkkituotteet (brandit) kuitenkin palata pientenkin yritysten näköpiiriin, etenkin elämyksellisen sisällön ansiosta. Kummassakin peruslinjassa on tärkeintä markkinointi sekä kaikki siihen liittyvä verkottuminen ja osallistuminen. Tuote tai palvelu tarvitsee nykyisin tuekseen tarinan, sanotaan.

1990-luvulla itsensä läpi lyöneestä alihankinnasta ja kilpailuttamisesta on alkanut kertyä paitsi hyviä, myös huonoja kokemuksia. Tempoilu heikentää laatua ja työolosuhteita. Toimintatapoihin tarvitaan pitkäjänteisyyttä kymmeniksi vuosiksi. Kumppanuudessa (partnership) on kysymys siitä, että kukin te-

kee sitä, mitä parhaiten osaa, ja kertoo avoimesti toiselle, miten aikoo kehittyä ja aikooko ehkä lähi vuosina luopua jostakin toiminnastaan. Tällainenkin tulee usein ajankohtaiseksi esimerkiksi sukupolven vaihdoksessa. Kun luottamuksellisessa suhteessa toimiva kumppani tietää toisen aiheet, se osaa suunnautua oikealla tavalla, pitkäjänteisesti.

Kristillinen yhteisö innovaatiopesänä

Viime vuosikymmeninä tuotekehitystä ovat hallinneet yliopistojen kupeille sijoittuneet tutkimusyksiköt ja yrityshautomot, joita on runsaskätisesti tuettu julkisista varoista. Ne ovat alkaneet joutua vaikeuksiin, koska niistä puuttuu tuoretuntuma kansan todellisiin tarpeisiin ja näistä johdettuihin tuotteisiin ja palveluihin. Niihin tahtoo kasautua liikaa samantyyppistä henkilöstä (älypäitä), vaikka keksiminen edellyttää erilaisten kohtaamista. Kuka tahansa voi olla merkittävän säsäyksen alullepanija. Tarvitaan monipuolisempia innovaatiopesiä.

Tulevaisuudesta tiedetään jollakin varmuudella sen verran, että elämme mosaiikkimaisessa, moni-vuorovaikutteisessa tieto- ja elämysyhteiskunnassa, jota myös maailmankyläksi kutsutaan. Huomaa sana ”kylä”. Sehän tarkoittaa pientä, muutama sadan hengen yhteisöä, jossa toiset tunnetaan ja jossa itsetunto ja terveet selviytymismallit ovat tallella. Klassinen esimerkki tällaisesta on Böömin veljien 1720-luvulla Saksan puolelle rakentama Herrnhut, nykyinen pikkukaupunki, jonka merkitys esimerkiksi lähetystyössä on ollut maailmanlaajuisen. Esikoisten näkökulmasta ”kylien” lähtökohtia ovat tietenkin rukoushuoneet. ”Kristityillä on tapana asettua asumaan rukoushuoneiden lähelle”, neuvoo Eero Halme meidän perhetä vuonna 1978, kun etsimme omakotitaloa Pääkaupunkiseudulta. Puistolassa onkin ollut

oikein hyvä elää ja toimia.

Yrityspäriheen piirissä on jo aloitettu luova vuorovaikutus koulutuspäivien ja yhteisten matkojen sekä lehden kautta. Pidemmän päälle yhteistyö voisi tiivistyä suorastaan vierekkäin toimimiseksi, jolloin mahdollistuu tiheä tapaaminen lähiympäristön kävelyalueilla, kahvioissa ja lounaspaikoissa. Se, että kristittyjen omistamat ja johtamat yritykset asettuvat sopivasti toistensa läheisyyteen, on itse asiassa aivan mosaiikkiyhteiskunnan päälinjän mukaisista. Samalla voidaan ratkoa koulutustilojen, vapaa-ajan keskusten ja ehkäpä myös terveydenhoidon ja eri sukupolvien yhdessä elämisen ongelmia.

Kylämaisessä yhteisössä toimii parhaiten todellinen vuorovaikutus, kokemuksen vaihto ja yhdessä oppiminen. ”Naapurin naapurin asumaan opettaa”, sanoo sanalasku. Yrityksien ja perheiden lähiverkottumisessa on paljon mahdollisuuksia, esimerkiksi markkinointi, työnvälitys, oppisopimukset ja yhteiset 7/24 palvelut (toiminnassa 7 päivää viikossa, 24 tuntia vuorokaudessa).

Ehkä voidaan jopa näyttää tietä koko yhteiskunnalle kristillisen lähimmäisyyden halpojen ja tehokkaiden mallien elvyttämisessä. ”En tiedä mitään muuta paikkaa, jossa perhejuhlat järjestyvät yhtä tyylillä kuin Esikoisten rukoushuoneella”, sanoi pyytämättä Helsingin Malmin edesmennyt kirkkohera Immo Nokkala. Hän oli totuttu hallinnoimaan paitsi omaa suurseurakuntaa myös Helsingin kalliiksi tulevaa seurakuntayhtymää, joten tiesi mistä puhui.

Käytännön askeleita

Yksi käytännön alkuaskel voisi olla kartoittaa tarkemmin Yrityspäriheen jäsenten sijainnit ja toimintojen kehityssuunnat ja katsoa löytyisikö niistä sopivia yhdistelmiä, joista tiivistäminen voisi alkaa. Ennako-odotus tuloksista lie nee sellainen, että verkostoja, kumppanuuksia ja



Kauppatorit toimivat käytännössä kuin pieni ”kylä”?

toimintamuotoja kannattaisi syventää erikoisesti vahvoilla alueilla, joista Suomen ykkösen lienee ”pääkonttorimme” maakunta Päijät-Häme. Mutta vapaassa maassa täytyy kaiken olla mahdollista, kuten Heikinsuo hieno kylämalli osoittaa. Brush Prairie USA:n Washingtonin alueen keskus nykykristillisyydessä. Tietääkö joku, miten siellä toimitaan?

Mille aloille sitten kannattaisi suuntautua? Varman tiedon mukaan ihmiset asuvat, syövät ja juovat joka päivä ja haluavat pysyä hyvässä kunnossa ja terveinä maallisen elämänsä loppuun asti. Terveellinen ympäristö, ravinto ja hyvät elämäntavat näyttäisivät asettuvan yhdeksi painopistealueeksi. Itse asiassa olisi kysymys paljon puhutun kestävän kehityksen todellisesta toimeenpanosta. Kristillisyyden tuottamaa vastuuntuntoa, iloa ja rauhaa ei tarvitse peitellä, päinvastoin sehän nimetään on hyvää elämää. Lupaahan Jesaja 65:20-21, että rakennamme taloja ja saamme asua niissä ja nauttia puutarhojen hedelmistä, eivätkä vastasyntyneet kuole, ei yksikään, ei kuole vanhus, ennen kuin on elänyt päivänsä täyteen (100-vuotiaaksi). Pastori Olli Valtonen kirjoittaa sattuvasti, että synti heikentää elämän laatua.

Tarvitaanko yhdistyksen rinnalle taloudellisista operaatioista huolehtivia yhtiöitä, osuuskuntia tai säätiöitä, voisi olla myös harkinnan arvoista. Lähihistoriamme 50:n vuoden takaa osoittaa, että Tapiolassa alkoi

tapahtua, kun Väestöliitto perusti Asuntosäätiön. Helsingistä muistetaan Kiinteistö Oy Metsästäjänkatu 7:n hieno malli vuosilta 1914-79, kun se ylläpiti talossaan kantakaupungissa rukoushuoneen lisäksi yli 20 vuokra-asuntoa.

Selvyyden vuoksi mainittakoon vielä, että kristittyjen yrittäjien kumppanuus ei tarkoita, että myytäisiin toinen toisilleen. Päinvastoin: olen kuullut että Puhtiputaalla nimitettiin ennen vanhaan ”kristityn porsaaksi” pahnin pohjimmaista, koska se myytiin uskonystävälle, paremmat suruttomille. Aaro Hartikka veti bisnesetiikan vielä tiukemmalle. Mehiläiskuningattarien kasvattajana hän kuuli joskus korvassaan kuiskutuksen, että laske vähän viallinenkin markkinoille, tuskin sitä kukaan huomaaakaan. Mutta toinen ääni sanoi, että niskat nurin vain, ja niin Aaro tekikin.



Pekka Rytilä
Puh 040 50 38 136
Fax 09 3861 357
e-mail pekka.rytila@pp.iaf.fi



Karinaisten Heikinsuo tunnetaan yhteisönä jossa yritystoimintaa on lähes joka talossa. Edesmennyt Urho Toivonen sanoi jo aikanaan ”jos maasta ei toimeentuloa saada se otetaan puusta ja metallista”.

Yritystapaamisten historiaa

Vuoden 1996 yrittäjätapaaminen järjestettiin Teuvan alueen yrittäjien toimesta 10.8.1996. Yrittäjiä oli saapunut Teuvalle noin 50 henkilöä. Ohjelma sisälsi mielenkiintoisia luentoja ja yritysvierailuja Teuvan talousalueen yrityksiin.

Aluksi kokoonnuimme Teuvan rukoushuoneelle, jossa meidät vastaanotti Paavo J. Tamsi toivottaen yrittäjät tervetulleeksi eteläpohjanmaalle. Kahvitilaisuuden jälkeen rukoushuoneelta oli järjestetty yhteinen linja-autokuljetus Parran kokous- ja koulutuspaikkaan.

Parran koulutustiloissa johtoryhmän puh.joht. Veikko Salminen toivotti yrittäjät kautta Suomen tervetulleeksi Yrittäjäpäiville. Samalla käytiin läpi päivän ohjelma.

Luennot aloitti Raimo Raittinen aiheenaan yhtiömuotojen sekä verolain muutokset. Luennon pohjalta keskusteltiin ja katsottiin



Kaunis sää suosi yhdessäoloamme.

asiaa oman yrityksen ongelmien kautta.

Seuraavan luennon aiheena oli vuorovaikutus- ja tiimityöskentely. Asiaan meitä johdatteli ammattitaidolla Jaakko Ansaharju. Yhteis-

työkuvioita harjoiteltiin käytännössä luennon jälkeen.

Luentojen jälkeen suuntasimme matkamme ruokailupaikkaan, jossa saimme nauttia paikalliseen perinteeseen liittyvistä pöydän

antimista.

Ruokailun jälkeen suuntasimme matkamme alueen yrityksiin tutustumalla. Matti Tamsi Oy:n salaattikasvihuoneissa. Anneli ja Matti kertoivat meille yrityksensä eri vaiheita, samalla saimme ainoan annoksen tietoa alan ammattitaitoon liittyvistä asioista. Tamsin veljesten salaattikasvihuoneet ovat maan suurempiin kuuluvia. Mielenkiintoista oli nähdä ja kokea myös tyrnin viljelyyn liittyvää toimintaa. Saimme maistaa myös tyrnimehua jossa C-vitamiini takasi sen että saavuimme entistä virkeämpänä seuraavaan kohteeseen.

Matka jatkui linja-autolla Teuvan Mökki- ja Sorvituote Oy:n Sukarin puualan yritykseen jossa totesimme olevan menneillään voimakkaan oman tuotekehityksen kauden. Toimitilat olivat uusia ja hyvässä kunnossa – siitä on hyvä ponnistella eteenpäin.



Parran kokous- ja koulutustilat olivat tarkoitukseemme hyvin sopivat.

Linja-autokierroksen aikana Heikki Purtaan kertoi Teuvan alueen ja ympäristön yrityshistoriaa ja kautta-aikojen eri yritysten toimintaa kristittyjen piirissä.

Yritysvierailun jälkeen saimme nauttia Päivi ja Antti Vainiorannan ystävällisestä vieraanvaraisuudesta heidän kotinsa puutarhassa. Aurinko paistoi täydeltä terältään Päivi ja Antti olivat järjestäneet meille lepohteen ja tarjoilut jotka jäivät muistojemme joukkoon.

Vainiorannan tilalta jatkoimme matkaamme lähitöllä olevalle Pekkosen vanhalla vesimyllylle. Mylläri laittoi myllyn toimimaan avaamalla vesipadot myllyn alle. Siinä oli nähtävää nuorille ja vanhoille yrittäjille kuinka kekselijäitä ennen oltiin. Hihnaa meni ylös ja alas, rattaita pyöri joka suunnassa. Myllynkivet pyörivät omaa tahtiaan – oli se aika pelle pelottoman keksintö, vanha kunnan vesimylly.

Kiertoaajelumme päättyi Anneli ja Matti Tamsin vieraaksi Parran alueen mökkikylään, jossa vietimme iltaa keskustellen makkaraa paistettua Teuvalaisten vieraanvaraisuudesta nauttien. Muutamat yrittäjät tekivät kävelyretken lähitöllä olevalle Parran vuorelle josta avautui laaja näköala eteläpoh-



Päivi ja Antti Vainiorannan kesäpuutarhassa saimme nauttia talonväen vieraanvaraisuudesta.

janmaan laajoille lakeuksille.

Teuvan kokouksessa uudeksi johtoryhmän puh.joht. valittiin yksimielisesti Jaakko Ansaharju Hämeenlinnasta. Muut johtoryhmän jäsenet olivat siht. Lassi Silta, Petri Puuska ja Hillevi Ahonen.

Seuraava kokous päätettiin pitää Tampereen alueella. (Kokous jouduttiin kuitenkin tila- ja muiden ongelmien vuoksi jälkepäin siirtämään Hauholle, joka pidettiin 20-21.9.1997)



Anneli ja Matti ja Teuvalaisten ystävien vieraina vietimme lauantainiltaa makkaraa paistellen ja kuulumisia vaihdellen.



Pekkosen vanha mylly oli nähtävyys, johon saimme toiminnassa tutustua.



Parran vuorelta katselimme yli Eteläpohjanmaan lakeuksien.

KULJETUSLIIKKEET

Kortteliohjus Oy
Jari Hakkarainen

Anteronkatu 3
33730 Tampere
Puh. 040-717 3100

RAK.SUUNNITTELU

T:mi Karjalan Raksi

Rantakallionkatu 18
15300 Lahti

Tässä palvelu osoitteet, hyödynnä niitä toiminnassasi.

Yhteistyöllä eteenpäin

Alan erikoisliikkeestä

- veneet
- perämoottorit
- laiturit
- autonvaraosat
- renkaat
- vanteet
- perävaunut
- trailerit
- aurinkokennot

Asennuspalvelu



Morenikatu 13, 53810 Lappeenranta
Puh. 05-688 0600

**KATTOVALOKUPUJA
SAVUNPOISTOLUUKKUJA,
VALOKATTEITA**

KERAPLAST OY

Käkeläntie 41 16300 Orimattila
puh. (03) 544 3100
fax (03) 544 3160 www.keraplast.fi

PALVELU OSOITTEET

KULJETUSLIIKKEET

Ketolan Kuljetus Oy
Kuljetuksia
laidasta laitaan
Reijo Arvola 0500-120 644

KAUPPALIIKKEET

Unimaailma
Hyvän unen tekijä
Linnankatu 37, 20100 TURKU
Puh.02-251 2274 Fax 02-251 2264
www.unimaailma.com

**KESKUSLÄMMITYS-
KATTILAT**

Konepaja Eneka Oy
Heikkiläntie 140, 21840 Karainen
puh. 02-486 3400
GSM 0400-926 927

MARJATILAT

**Sinkkosen Marjatila
ja Maalaistori**
Marmeladit, makeiset, mehut,
hillot, hyttelöt ja tuoreet mansikat
Sinkkolantie 3, 81100 Kontiolahti
Puh. 013-731 149, Kahvio 013-732 235

TAKOMOTUOTTEET

LASILUUKUT mittojen mukaan
KAITEET, PORTIT, TUULIVIIRIT,
KYNTTELİKÖT, YM.
MÄKELÄN TAKOMO OY
Puh. 05-416 0625

OPTIKKOLIIKKEET

Optident
Raailuoneenkatu 21
13100 HML puh: 6165466

VALIMOT

Mekava Oy
Haponkestävät valut
Kulutustakestävät valut
Valelut koneosia
Valumallit
www.Mekava.fi
Mekava Oy
Pl 27, 54101 Joutseno
Puh. 05-622 0400 Fax 05-413 2250
jarkko.salo@mekava.inet.fi

KIRJAPAINOT

**Kaarinan
TASOPAINO OY**
Rakentajantie 30, PL 41, 20780 Kaarina
Puh. 02-469 0290, telefax 02-469 1291
www.tasopaino.com

LOGISTIIKKA

Motivatec

ERIKOISTUOTTEET

Kokeile aerobic oxygenia!
- hengitysvaikeuksiin - väsymykseen
- vatsantoimintaan ym.
Fintikka
puh. 03-733 0161, 040-508 3460
www.oxygen.hus.fi

**RASKAAN KALUSTON
KORJAUSPALVELUT**

**Euran
Kouluautovaruste Ky**
Kotipiirintie, 27510 Eura
GSM 0500-532 485

LVI-SUUNNITTELU

**SATAKUNNAN
LVI-TOIMISTO KY**
Kalevanpuisto 28, 28120 Pori
Puh. 02-641 5650, 0500 721 933

**POLYURATENI-
PINNOITTEET**

Finn-Valve Oy
PL 1, Varastokatu 10, 54100 Joutseno
puh. 0207436900, Fax 0207436929
www.finn-valve.com
postmaster@finn-valve.com

YHDISTYKSET

Yrittäjä, liity jäseneksi
Yrityspärihe ry:n
Salvatie 6
28610 PORI

KOULUTUS

Manageat Ky
Henkilöstökoulutusta ja
liikkeenjohdon konsultointia.
Puh. 044-022 0409

YJ-Koulutus
Persoonallisuusraportit, mentorointi,
yhteistyövalmiudet, konsultointi
Lauri Siltala
puh. 0400-733 555
lauri.siltala@pp.inet.fi

LEIPIMOT

Uudenmaan Leipä
Klaukkalanatie 69, 01800 Klaukkala
Puh. 09-879 4044

Auran Pikkuleipä
Yrittäjätie 5,
21530 Paimio
puh. 02-470 2800
fax 02-470 5199

SÄHKÖLIIKKEET

SÄHKÖTYÖ
PAULI HEINO
Puh. 02-569 440, 0400-227 980
Fax 02-569830

**HUIITTISTEN
SÄHKÖPOJAT OY**
Koskuankatu 4, 32700 Huittinen
Puh. 02-561 912, Fax 02-569 006
Helsinki, Tampere, Turku, Pori, Oulu

KONEPAJAT

JAPEKA OY
Heikkiläntie 140
21840 Karainen
Puh. 02-486 5860, Fax 02-486 58611

**KYNTTILÄ-
TEOLLISUUS**

Finnmari
Kynttilät • Mansetit
Ulkotulet • Lautasliinat
Kynttilätie 2, 15700 Lahti
Puh. 03-873 111 Fax 03-873 1144

PUUTARHATUOTTEET

Matti Tamst Oy
Puh. 06-266 8209

SAUNARAKENTAMINEN

Saunatalo
• saunan sisustukset
• paneeloinnit
• lauteet
• saunakalusteet
www.saunatalo.fi
Erstantie 24, 15540 Villähde
Puh. 03-871 480 fax 03-871 4848

**AUTO ASENNUS JA
HUOLTO / RENKAAT**

TOYOTA HUOLTO
TRANS-HUOLTO OY FORSSTRÖM
Muonamiehentie 12, 00390 Helsinki
Puh. 09-565 7900

**ASSÄ-uusiorenkaat
edullisesti!**
• Myynti • Asennukset
• Tasapainotukset
ASSÄ-RENGAS OY
Talvitiemie 18, Lammi Puh. 03-633 7299

TILITOIMISTOT

**Auktorisoitu tilitoimisto
ELE-Laskenta Oy**
Päivöläntie 28 A 1, 00730 Helsinki
Puh. 09-350 7590 Fax 09-350 75920

LASKENTATALO OY
Itä-Hakkilantie 12, 01260 VANTAA
Puh. 09-876 1466 Fax 09-876 1909
0400-418 083

TIETOTEKNIikka

KunnonData
www.kunnondata.fi
Hiekkämäentie 11, 04300 Tuusula
Puh. 09-275 9723, Fax 09-275 9724

Palvelutietosi
tälle palstalle.
Soita: Heikki Oksanen
0400-733 723

***Tervetuloa meille,
teemme sinulle
hyvään tarjoukseen!***



***HUONEKALUJEN
SUURMYYMÄLÄT***



- **MASKU** • VANTAA/PETIKKO • VANTAA/PAKKALA •
- **ESPOO** • TUUSULA • KARJAA • TAMPERE • YLÖJÄRVI •
- **PIRKkala** • ORIVESI • PORVOO • EURA • HUITTINEN •
- **RAUMA** • UUSIKAUPUNKI • VAASA • LAPPEENRANTA •
- **SALO** • JYVÄSKYLÄ • PORI • OULU • HOLLOLA •
- **KUUSANKOSKI** •