

Lehden nimi viittaa tamperelaisen kirjailijan Lauri Viidan tekstiin:

"Meidät on reivattu ristiin ja rastiin, kytketty, kätkeyty julkujen kastiin..."

Julkuja käytettiin aikanaan rakennustyömailla betonirakenteita tukemassa kunnes nämä saavuttivat kestävät ominaisuutensa. Yrityskummiin joukko on runsaslukuinen ja sen kokemuspiiri rakentuu elinkeinoelämän tehtävistä ristiin ja rastiin. Joukkoon kätkeytyy monipuolista johtotason osaamista sekä henkilökohtaista yrittämistä. Myös julkisyhteisöt ovat kummiin kastissa edustettuina. Tämä joukko tarjoaa tukevaa yhteistyötä Pirkanmaan alueen aloittaville tai jo pitkään toimineille yrityksille.



- Kummiyritysten ja
- yrityskummiin
- yhteinen teemailta

Sähköinen kaupankäynti

- - mahdollisuus laajentaa
- liiketoimintaa uusille alueille

Kummiyritysten ja yrityskummiin 15.11. pidetyn yhteisen teemailan aiheena oli sähköinen kaupankäynti. Aiheetta käsiteltiin yrittäjän, pankin ja e-bisnekseen perehtyneen konsultin näkökulmasta ja aiheesta kiinnostunutta väkeä oli paikalla viitisenkymmentä. Illan aikana palkittiin myös vuoden kummiyritykseksi valittu Myllymuksut Oy ja sen yrittäjä-toimitusjohtaja Johanna Putkonen. Lue yrityksestä lisää, juttu tässä Julkussa.

Tee kauppaa netissä!

■ Illan tähtivieraana oli Jukka-Pekka Lindén Lempäälästä aiheellaan "Sähköisen liiketoiminnan herätys". Hän toimii kouluttajana ja tietokirjailijana. Hänen yrityksensä Netera Consulting on perustettu v. 1997, jonka jälkeen hän on toiminut sähköisen kaupan ja yritysten tiedonhallinnan kehitystehtävissä. Lindénin esikoiskirja "Tee Kauppaa Netissä!" julkaistiin 2009 ja kertoo verkkokaupan perustamisesta ruohonjuuritasolla. Kirjaa saa netistä www.netera.fi.

Hän kävi ytimekkäästi läpi mitä sähköinen liiketoiminta PK-yritystasolla on ja mitä haasteita ko. toiminta sisältää sekä antoi faktaa ja tutkimustietoa Suomen tilanteesta ja arvokkaita vinkkejä verkkokaupan pyörittämiseen.

"Nykyisin yritykset eivät panosta sähköiseen liiketoimintaan riittävästi, vaan sitä tehdään muun bisneksen ohessa.





E-bisneksen kiemurat vetivät yrityskummit hiljaiseksi...kerrankin

Siihen ei myöskään ole erikseen ohjattu esimerkiksi henkilöresursseja ja tekijöiltä ei löydy tarvittavaa osaamista. Lisäksi verkkokaupan aloituksessa hätäilläään, vie noin kaksi vuotta jotta toiminta vakiintuu” toteaa Lindén. Hänen mukaansa Suomesta puuttuu täysin 50-100 henkilön verkkokaupat ja niinpä ulkomaiset yrittäjät täyttävät tämän raon. Postimyynti on siirtymässä täysin verkkokauppaan ja tuotemyynnin lisäksi palveluiden myynti netissä kasvaa.

B-to-B käyttää vielä enimmäkseen perinteisiä tilauskanavia, mutta joillain toimialoilla löytyy jo integroitua tilausjärjestelmiä netissä, etenkin kansainvälisellä areenalla toimivilla yrityksillä. Hänen mukaansa kasvava asiakaskunta verkkobisneksessä on ikääntyvät, noin 50-64-vuotiaat netin käyttäjät, joista joka 5. käy nettiostoksilla kuukausittain.



Marita Vanhatalo ja Anssi Häikiö OP-ryhmästä valottivat verkkokaupan toimintaa pankin näkökulmasta

Hyvin suunniteltu ja toteutettu verkkokauppa tuo monia etuja ja mahdollisuuksia liiketoiminnan kasvattamiseen. Varsinkin perinteiset kivijalkamyymälät ovat kehittäneet verkossa toimivia lisäpalveluja. Nettikaupan ylläpito ja markkinointi edellyttää myös perinteisten markkinointiviestinnän ja tiedottamisen kanavien käyttöä. Tulevaisuudessa älypuhelimien lisääntyvä käyttö tuo kuluttajille uudenlaisen aina mukana olevan tilaus- ja informointikanavan.

Verkkokauppa pankin näkökulmasta

Osuuspankin apulaisjohtaja Marita Vanhatalo ja pankinjohtaja Anssi Häikiö puhuivat aiheesta ”Verkkokauppa pankin näkökulmasta.” Vanhatalo esitteli Osuuspankin verkkomaksupalvelun ja liiketoimintamallin. On-line-maksaminen on kasvanut viime vuosina ja kehittynyt

huimasti ja haasteena on kehittyvät mobiilipalvelut ja niihin liittyvät maksamistoiminnot ja varmentaminen. Verkkopalvelujen käyttäjiä on Suomessa noin neljä miljoonaa ja noin sata tapahtumaa / vuosi / käyttäjä. Pankkien välillä on eroja lisäpalveluissa, OP-ryhmän lisäpalveluihin kuuluvat mm. kätevä maksunpalautustoiminto, asiakasreklaamoinnit, eräpäivätoiminnot sekä maksukyselyt esim. epäselvissä ostoksissa. Yrittäjän kannalta verkkopalveluista on monenlaista hyötyä mm. se on helppo asentaa omaan tietojärjestelmään, sillä on laaja käyttäjäkunta, se on turvallista mm. Tupas-tunnistuksen ansiosta ja joskus tuotteet maksetaan etukäteen eli raha kiertää nopeammin.



Jukka-Pekka Lindén herätteli yrittäjiä ja yrityskummeja sähköiseen liiketoimintaan

Leikkien netissä

Viimeisenä oli vuorossa Leikkien Groupin yrityscase. Leikkien Group on 2006 perustettu perheyriutus, jota vetää Marika Silván-Väliharju. Yritys on opettavien tuotteiden erikoisliike, ja yrittäjillä on mm. opettamisen asiantuntemus kohdallaan, sillä Marika ja hänen miehensä ovat molemmat kasvatustieteilijöitä. Hän kertoi tämän ”opettavaisen lelukaupan” arjesta, ja kuinka hän sai liikeideansa äitiyslomallaan. Usko itseensä ja liikeideansa johti menestyvään e-liiketoimintaan, jota tuetaan myös perinteisin jakelukanavin. Asiakkaina ovat mm. lapsiperheiden lisäksi erityislasten vanhemmat, yhteisöt, koulut jne. Yritys sai v 2009 ”Vuoden Lelu”-palkinnon ja se toi näkyvyyttä mediassa. Verkkokauppa mahdollisti tuotteiden myynnin koko Suomen alueelle. Laadukas palvelu niin myymälöissä kuin verkossa sekä erottautuminen tuotteiden opettavaisuudella erilaistaa Leikkien Groupin tuotteet ja palvelut vrt. market-tyyppiset myymälät.

Lisätietoja www.leikkien.fi



Marika Silván -Väliharju kertoi Leikkien Groupin nettikaupan arjen pyörittämisestä



Vuoden 2011 kummiyritys Juupajoelta

Myllymukset Oy



Johanna Putkosen luotsaama Myllymukset Oy palkittiin vuoden 2011 kummiyrityksenä

■ Pirkanmaan yrityskummit valitsevat vuosittain Vuoden Kummiyrityksen. Valinnan tarkoituksena on nostaa näkyviin muutosten keskellä ponnistelevia PK-yrityksiä ja erilaisia kasvuyrityksiä. Ehdokkaina on luonnollisestikin yrityksiä, joiden viime vuosien kehitykseen on vaikuttanut myös yrityskummiensa kanssa tehty yhteistyö. Tänä vuonna kummiraati päätyi juupajokelaiseen Myllymukset Oy:hyn,

jota luotsaa yrittäjä-toimitusjohtaja Johanna Putkonen.

Myllymukset Oy, perustettu 2004, on vankasti suomalainen, monipuolinen tekstiilituotteiden parissa toimiva yritys. Tuotteiden käyttäjiä ovat vauvat, lapset ja aikuiset. Myllymukset valmistaa ja myy tuotteita, sen omia tuotemerkkejä on mm. Muksut® ja Maijat®. Kaikki tuotteet valmistetaan Suomessa. Asiakkaina ovat yksityishenkilöt ja yritykset, myös koulut ja oppilaitokset. Verkkokauppa on oleellinen osa Myllymukset Oy:n liiketoimintaa.

Kummiraadin puheenjohtaja Olavi Toivola perusteli valintaa seuraavasti: "Vuoden 2011 kummiyritystä kuvailisin nuorekkaaksi, värikkääksi ja asiakaskunnaltaan hieman mekastavaksikin. Yritys edustaa omalla alallaan hyvää, menestyksellistä tuotekehitystä ja -valintaa, pehmeitä arvoja sekä ekologisuutta." Lisäarvona raati näki yrittäjän itsensä osallistumisen tuotekehitykseen. Myllymukset Oy:llä on suomalaisuuden avainmerkki, jonka myöntämisperusteena on tuotteen kotimaisuusaste, johon vaikuttavat valmistamiseen käytetty raaka-aine ja työ. Sille on myönnetty tunnus "Luotettavaa toimintaa" sekä allergiatunnus. Se on kyennyt vaikealla toimialalla kasvamaan kannattavasti, lisäämään työvoimaansa ja tuottamaan kaupallisesti menestyviä uusia koettuja tuotteita.

Myllymukset Oy on kasvanut muutamassa vuodessa starttinsa jälkeen nopeasti ja toiminta on ollut jatkuvasti kannattavaa. Sen henkilöstömäärä on nyt toistakymmentä ja liikevaihto lähellä miljoonaa euroa. "Yritys edustaa juuri sellaista omatoimisuutta ja jalostusasteeltaan korkeaa palvelutoimintaa, jota maakuntamme tarvitsee. Yrittäjä on asiansa osaava nainen, joka on sinnikkyydellään ja ammattitaidollaan kyennyt osoittamaan, että maaseudultakin voi ponnistaa!" toteaa Toivola.

Myllymukset Oy on säännöllisesti hyödyntänyt yrityskummiensa tarjoamaa palvelua. Yrityskummina sillä on toiminut itsekin yrittäjän kokemusta omaava Gölnar Hairedin, joka valittiin juuri Vuoden 2011 Yrityskummi.

Yrityksensä ja sen tuotteisiin voi tutustua tarkemmin osoitteessa www.myllymukset.com

■ Hyvät kummit, kummiyritykset ja yhteistyökumppanit
Vuosi 2011 lähestyy loppuaan ja alkaa olla aika hiljentyä joulun viettoon. Samalla on hyvä tarkastella kummitoiminnan päättävää kahdeksattatoista toimintavuotta. Yhdistyksen toiminta on suuntautunut pirkanmaalaisen pk-yritysten auttamiseen. Kuluneen vuoden aikana yli 50 yritystä on ollut mukana heille järjestetyissä liiketoiminnan kehittämisklinikoissa, joissa kummit ovat käsitelleet yrityksen esiintuomia haasteita. Lähes kolmekymmentä pk-yritystä on vuoden aikana saanut henkilökohtaisen kummin jatkamaan klinikalla alkanutta yhteistyötä. Aktiivisten kummiensa avulla olemme auttaneet noin 170 pirkanmaalaisesta pk-yritystä. Tämän ovat meille mahdollistaneet vapaaehtoisesti ja pyyteettömästi toimivat yrityskummit ja yhteistyökumppanimme.

Luettavanasi on nyt neljäs yhdistyksemme Julku-lehti. Tämän lehden avulla olemme tiedottaneet toiminnastamme ja eri tapahtumista vuoden aikana. Vuoden 2012 aikana lehti julkaistaan neljänä numerona. Tiedotuksen visuaalista ilmettä kehitettiin uudistamalla yhdistyksen logo ja kotisivut.

Kuluneen vuoden aikana järjestimme kummiyrityksille kaksi seminaaria. Ensimmäisessä, keväällä pidetyssä teemalla, oli aiheena sijoittaminen ja säästäminen niin yrityksen kuin yksityisen ihmisenkin näkökulmasta. Toinen teemalla oli marraskuussa ja se käsiteli sähköistä liiketoimintaa.

Maaliskuusta lähtien yhdistyksemme on toiminut uusissa ELY-kes-

TOIMINNANJOHTAJAN PALSTA



kuksen Yritysmailma-tiloissa yhdessä TE-toimiston yrityspalvelun, Uusyrittäjäkeskus Ensimetrin, Pirkanmaan verotoimiston palvelupisteen, Tampereen seudun osuustoimintakeskuksen, Finpron, keksintöasiamiehen, Viestinvaihdon ja ELY-keskuksen yrityspalveluiden kanssa.

Suomen Yrityskummit ry järjesti helmikuussa valtakunnallisen neliosaisen Yrityksen omistajanvaihdoskoulutuksen. Koulutus kattoi yrityskaupan keskeiset osa-alueet: valmistautumisen, kaupan sisällön, oikeudelliset asiat sekä ostajan liiketoimintaohjauksen. Joensuussa pidetyssä valtakunnallisessa tilaisuudessa koulutukseen osallistuneista auktorisoitiin 89 yrityskummi, joista Pirkanmaalta oli 15.

Vuosi 2012 tuo mukanaan taas uusia haasteita kummitoiminnallemme. Toimintamme painopisteinä ovat mm. aktiivinen kummiyritysten hankinta, jonka avulla pyrimme saamaan kummitoimintaan mukaan kasvukykyisiä ja kasvuhallukkaita yrityksiä. Pyrimme auttamaan yrityksiä ja yrittäjiä omistajan- ja sukupolvenvaihdostilanteissa. Kummisuhteiden vaikuttavuuden entisestään parantaminen on myös tärkeä painopistealueemme.

Kiitos kummeille ja kummiyrityksille sekä yhteistyökumppaneillemme vuodesta 2011. Toivotan hyvää ja rauhallista joulua sekä menestyksestä uutta vuotta.

Pirkanmaan Yrityskummit ry
Harri Meller, toiminnanjohtaja

Yritys- vaihdoksessa on 80% tunnetta ja 20% tekniikkaa

■ Pirkanmaan yrityskummit ry:n syyskokouksen yhteydessä järjestetyssä koulutustilaisuudessa 24.11.2011 luennoi Pirkanmaan Yrittäjien projektipäällikkö Tapani Kaskela aiheesta "Viestinvaihto ja yrityspörssi - yrityskaupat ja sukupolvenvaihdokset".

Kysynnän ja tarjonnan kohtaaminen yrityksen käynnistämisessä

Seuraavaksi faktaa nykytilanteesta Suomessa:

- Suomessa perustetaan ja lopetetaan 30 000 yritystä vuodessa
- Yrittäjyys käynnistyy yritysostolla alle 7%ssa kaikista tapauksista eli n. 2000 kpl
- Pirkanmaan osuus n. 10% kokonaismäärästä
- Eläkkeelle jääviä yrittäjiä on n. 60 000 lähitulevaisuudessa
- Nykyisellä tahdilla yritykset saadaan myytyä seuraavan 30 vuoden aikana
- Yrityskauppojen määrä on Suomessa vuositasolla n. 2000 kpl
- Keskiavero myynti-/vaihto-aika on 7-8 kk

Yrityskauppa merkittävä vaihtoehto

Kaskelan mukaan ostovaihtoehto on kolme kertaa turvallisempaa kuin yrityksen perustaminen. Tämä väite pohjaa EU-komission laatimaan selvitykseen. Yritysosto on nopein ja varmin tapa saada aikaan liiketoiminnan kasvua ja jopa 70% ostajista kasvattaa tällä tavoin yritystään (Hämeen TE-keskuksen selvitys). Nykyään yleistä on myös sarjayrittäjyys, eli yhden yrityksen ostanut ostaa toisen ja kolmannenkin, (Portfolioryrittäjyys-väitöskirja Kuopio). Tutkimusten mukaan keskimääräinen eurooppalainen yritys työllistää 6 henkeä ja perustettava yritys työllistää tyypillisimmillään 1-2 henkeä. Tärkeää on huomioida, että toimivalla yrityksellä ei ole uhkana uuden yrityksen "kuolemanlaaksoa"!

Tuntoja ja tuntemuksia kenttätyöstä

Kaskelan esityksen mukaan yrityskaupat, erityisesti pienet, ovat kasvussa. Yrityksiä on onnistuttu saamaan markkinoille, samoin kiinnostuneita ostajia, kun taas yrityskauppojen potentiaali on arvioitua pienempi. Ongelmana on, että edelleenkin ollaan yrityskaupoissa ja sukupolvenvaihdostilanteessa liikkeellä liian myöhään - joka nähdään johtamisen ongelmana - ja että ostokelpoisista yrityksistä puutetta. Kaskela kaipaakin eräänlaista "vertaistukea" eli onnellisia myyjiä julkisuuteen, kertomuksia onnistuneista omistajanvaihdoksista. Yritysostot tulisi saada myös rahoittajien ja PK-yritysten kasvustrategioihin mukaan. Finanssisektori on saatu tukemaan Suomen kilpailukykyä, työryhmän puheenjohtajana toimii tällä hetkellä konsernihohtaja Kari

Stadigh Sampo Oyj:stä. Erityisesti rahoitussektori on tässä toiminnassa avainasemassa! Tavoitteena kuitenkin olisi se, että myytävät yritykset olisi rohkaistava laittamaan yrityksen asiat kuntoon niin taloudellisesti kuin toiminnallisestikin.

Pirkanmaan Viestinvaihto -palvelu

Pirkanmaan Yrittäjien "Pirkanmaan Viestinvaihto" -palvelu on tarkoitettu

- Ikääntyville yrittäjille, yli 50 -vuotiaille, jotka ovat luopumassa/myymässä yritystään
- Yritystoiminnasta aidosti kiinnostuneille jatkajille/ostajille
- Yrityksille, joilla on halu kasvattaa toimintaansa yritysostoin

Pirkanmaan Viestinvaihto -palvelun pääpaino on mikroyrityksissä. Yrittäjät ja ostajat voivat kirjautua Matching -palveluun, ja jatkajat "online" -palveluun. Asiasta kiinnostuneilla on mahdollisuus asiantuntijapuuun, jossa on mukana mm. Pirkanmaan Yrittäjät, ELY -keskus ja Pirkanmaan JatkoBuusti. Onnistuneessa omistajan vaihdossa tarvitaan ennakkosuunnittelua ja useita asiantuntijoita! Onnistuneita omistajanvaihdoksia on vuosittain n. 30. Tällä hetkellä on mukana n.70 yritystä ja n. 200 jatkajaa ja palveluun tulee kuukausittain keskimäärin neljä uutta yritystä ja kahdeksan uutta jatkajaa. Yrityksiä kaivattaisiin kovasti lisää!

Pirkanmaan Yrityspörssi

Pirkanmaan Yrityspörssi on "uusi" pirkanmaalainen kauppapaikka, jossa on Pirkanmaalla myynnissä olevat yritykset kaikkien nähtävissä. Sillä on yhteinen tietokanta Suomen Yrittäjien Yrityspörssin kanssa. Palvelu on ilmainen Pirkanmaan Yrittäjien jäsenyrityksille ja tämä lisäpalvelu ei edellytä Pirkanmaan viestinvaihto -palvelussa mukanaoloa. Mukaan pääsee täyttämällä luopuja-/jatkajalomake: www.pirkanmaanviestinvaihto.fi tai www.yrityspörssi.fi/pirkanmaa. Kaskelan mukaan yrittäjähdistyksen koordinoimien tavoitteet voidaan kiteyttää seuraavasti:

- 1) Laadukas omistajanvaihdospalveluiden verkosto koko Suomeen
- 2) Yksi yhteinen kauppapaikka "yrityskaupoille" Suomessa
- 3) Yrityskauppavaihtoehdon nostaminen lähemmäksi yrityksen perustamista
- 4) Koulutusohjelmat/-tutkinnot yrityskaupan neuvonta- ja asiantuntijaorganisaatioille
- 5) Konkreettisia apuvälineitä yrityskauppojen toteuttamisen helpottamiseksi
- 6) Muutoksen hallinta omistajanvaihdoksen jälkeen

Lisätietoja

puh 050 303 9000 / Tapani Kaskela
puh 040 706 6671 / Laura Vänskä



Tapani Kaskela
koordinoi Pirkanmaan yrittäjien viestinvaihtoa





Olavi Toivola

■ Pirkanmaan Yrityskummit ry:n hallituksen vuoden 2010 lopussa määrittelemä kummiraadin ohjesääntö otettiin käyttöön vuoden alussa. Ohjesääntö täsmensi raadin jo 1990-luvulla toteuttamaa tehtävänkuvaa. Raati seuraa kummien ja klinikoiden toimintaa ja tekee jatkuvia kehittämis- ja parannuspäätöksiä. Se osallistuu yhdistyksen strategian laatimiseen. Se antaa käytännön neuvoja pulmallisiksi koetuissa kummitehtävissä. Raati järjestää koulutustilaisuuksia sekä kummiyritysten ja kummien yhteisiä teemailtoja. Raati hoitaa ja kehittää myös tiedotusta. Toistuva tehtävä on valita Vuoden Kummiyritys ja Vuoden Yrityskummi. Raadin toiminnan painopistekohtia ovat vuonna 2011 olleet erityisesti ulkoiseen ja sisäiseen tiedotukseen keskittyneet toimet, kotisivujen uudistus, klinikatoiminnan jalostaminen sekä toiminnan aktivointihankkeet.

Raati valitsi Vuoden Yrityskummiksi keväällä 2011 Gölnar Haireinin. Hän oli ensimmäinen tämän kunniajäsenyyden saanut nainen. Syksyllä valittiin Vuoden Kummiyritykseksi Myllymuksut Oy Juupajoelta. Tämä Johanna Putkosen yrityksen tuotteet palvelevat lapsia ja äitejä ja niistä kestoavaippa on löytänyt tiensä Kelan äitiyspakkaukseen asti.

Pirkanmaa Yrityskummit ry:n uudet kotisivut saatiin käyttöön toukokuussa. Kotisivuja uudistettiin monella tavalla. Päätarkoituksena oli parempaan palveluun asiakkaille eli kummiyrityksille. Sivus-

toista tahdottiin saada käytännöllinen tietolähde sekä kummiarville yrityksille että yritys-kummiksi pyrkiville henkilöille. Ulkoasua nykyaikaistettiin ja nuorennettiin raikkaammaksi. Yksi ilmentymä on yhdistyksen uudistettu logo.

Tiedotusta on raadin piirissä pohdittu laajemman pohjan ja paremman näkyvyyden löytymiseksi ulkoisessa mediassa. Vuoden aikana yritys-kummit ovatkin saaneet tilaa Aamulehdessä, Tampereen Kauppakamarilehdessä ja useassa Pirkanmaan paikallislehdessä. Samanaikaisesti on etsitty parannuksia myös kummien sisäiseen tiedottamiseen.

Maamme kaipaa tällä hetkellä uusia pk-sektorin kasvuyrityksiä. Kummit ovat pyrkineet tunnistamaan nykyisten kummiyritysten joukosta tällaisia lupaavia yrityksiä. Tarkoituksena on ollut, että kummien tukea yrittäjälle voitaisiin tarvittaessa vahvistaa. Klinikka-toiminnassa on näitä tarkoituksia varten otettu käyttöön uusi yhteenvetolomake. Uutta oli myös kummiklinikan järjestäminen syksyllä Protomon työn alla olevien yrityshankkeiden edustajien kanssa. Menettelyä on tarkoitus jatkaa, sillä tässä yhteydessä syntyi useita uusia kummiyritysyhteyksiä.

Hallituksen ja raadin yhteistyötä on tiivistetty vuoden aikana. Yhtenä sen tuloksista on toteutettu yrityksissä käytetyn mallin mukainen itsearviointi hallituksen ja raadin jäsenistön keskuudessa marraskuun lopussa. Tuloksia käytetään vuonna 2012 sisäisen toiminnan parantamiseen.

Kummiraati kokoontui vuonna 2011 kahdeksan kertaa. Raadin ohjelmatoimikunta järjesti lisäksi kaksi ”teemailtaa” kummiyrityksille ja kummeille. Ensimmäisen teemaillan aiheena keväällä oli yritysten varallisuuden hoito sekä sijoitustoiminnan sudenkuopat. Syksyllä puhuttiin sähköisestä liiketoiminnasta ja yrittäjien kokemuksista verkkokaupasta.

Valtakunnallinen HHJ-alumniseminaari

■ Valtakunnallinen HHJ-alumniseminaari ”Hallitus osana tehokasta johtamisjärjestelmää” pidettiin 30.11. Tampere-talossa. Seminaariin osallistui n.180 HHJ- kurssin suorittanutta. Hyväksytyt hallituksen jäsen- alumniseminaari on Tampereen kauppakamarin ja Hallituspartnerit ry:n yhteistyössä järjestämä.

Tampereen kauppakamarin toimitusjohtajan Tommi Rasilan mukaan HHJ- kurseja on pidetty vuodesta 2005 alkaen kaikkiaan 192 ja kurssin on suorittanut 3565 henkilöä. Tampereella kurseja on ollut 26 ja kurssin suorittaneita 564. HHJ- tutkintoon ilmoittautui 2007 -2011 kaikkiaan 2006 henkilöä, joista 1253 läpäisi tutkinnon. Tampereen kauppakamarin järjestämien kurssien suorittajista 43% on suorittanut myös tutkinnon. Rasilaa huolestutti se, että parina viime vuonna tutkinnon hylkäysprosentti on noussut merkittävästi. Tutkintoon kannattaa siis valmistautua huolella.

Valtakunnallisia HHJ-alumniseminaareja on pidetty 4 ja lisäksi alueellisia alumnitapaamisia 15 kpl.

Alumniseminaarin painopiste oli valottaa hallituksen roolia keskeisenä osana yrityksen johtamisjärjestelmää. Seminaari koostui kolmesta asiantuntija-alustuksesta ja kahdesta case-esimerkistä.

HHJ-ohjausryhmän puheenjohtaja Antti Virtanen lähestyi teemaa lähinnä pk-yrityksen näkökulmasta. Hallituskolmio koostuu hallituksesta+phj, toimitusjohtajasta ja johtoryhmästä. Työskentelyn tulisi suuntautua tulevaisuuteen. Strategi a on tärkein työkalu.

Tutkimusjohtaja Lasse Mitronen Tampereen yliopistosta valotti laajasti päätöksentekoa ja johtamisjärjestelmien teoriaa. Hän painotti mm. että myös seuranta on johdon ja hallituksen vastuulla. Hallitus kyseenalaistaa positiivisesti toimitusjohtajaa ja johtoryhmää.

Senior Advisor, partner Matti Rusanen esitteli kehitteillä olevaa johtamisen kuntotestiä. Analyysiprosessissa on n. 20 kysymystä ja viitekehystenä tuttu nelikenttä asiat/i ihmiset –suunnittelu/toimeenpano. Hyvä



Kahvitalousta palanneita kurssilaisia eturivissä yrityskummien Raimo Ylivakeri ja hallituspartnerien Eero Ottila.

johtamisjärjestelmä varmistaa strategian toteutumisen.

Partneri, HHJ Eero Ottila Hallituspartnereista oli keskittynyt hallituksen puheenjohtajan rooliin etenkin päätöksentekoa ajatellen. Puheenjohtajan rooli on keskeinen hallituksen työskentelyssä. Päätösten aikaansaaminen on hallituksen tärkein toimenpide.

Case Plenwaren esitteli toimitusjohtaja Hannu Meskanen, Almaren Group Oy ja Case Fleximin toimitusjohtaja Jukka Laakso, Flexim Oy sekä toimitusjohtaja Juha Sarsama, Panostaja Oy.

Tilaisuuden päätteeksi käytiin vilkas keskustelu päivän aiheista – ja vähän muistakin kiinnostavista asioista. Saattoi havaita, että hallitus-työskentely on haasteellista ja sitä leimaavat erilaiset ongelmat riippuen yrityksen koosta, kehitysvaiheesta, talouden yleisistä treندهistä jne.

Paikalla olleena, koulutuksen antiin tyytyväinen
yrityskummi Pentti Syrjänen

Haluatko sinä olla valokeilassa?

■ Meillä Technopoliksessa on palava halu saada sinun yrityksesi loistamaan tähtenä valokeilassamme. Harvoin kuitenkaan kukaan loistaa yksinäisenä ja haluammekin nostaa sinut osaksi upeita tähtikuviotamme. Tarjoamme sinulle hyvän alustan (tilat) kohti maailman valloitusta, valokeilan, josta erotut sekä nuotteihisi sopivat miksausukset ja roudaukset (toimintaasi tukevat palvelut, mm. rahoituksenhakupalvelu).

Esimerkkinä pienestä ja pippurista start-upista haluamme nostaa esiin Technopoliksen ensimmäisestä Business Loungesta rahoituspalveluidemme avulla urallensa ponnistaneen SVS Innovations Oy:n. Vuosi sitten SVS otti käyttöön ensimmäisen toimitilansa Tampereella Technopoliksen Yliopistonrinteen loungesta, jossa he ovat kokoontuneet viikoittain vuoden ajan puurtamaan tuotensa parissa ja luomaan ensimmäisiä asiakassuhteita.

Business Lounge avokonttorin työpisteet ovat helppo ja edullinen tapa aloittaa toiminta: avokonttorista löytyvät valmiit työpisteet lukittavilla pöydillä, yhteiset keittiö- ja sosiaalityilat, neuvotteluhuone, maksuton TechnoWLAN sekä akustiset soivat puheluiden hoitoa varten. Laadukkaassa toimintaympäristössä Business Lounge asiakas saa saman korkeatasoisen ekosysteemin kuin tuhannen nelion asiakkaammekin.

SVS Innovations Oy:n Risto Valtakari toteaa Business Lounge konseptin vakituksena asiakkaana, että jälkikäteen ajatellen parempaa vaihtoehtoa toiminnan aloittamiseen ei olisi voinut olla. "Laadukkaan ja kansainvälisiä imagoakin tukevan ympäristön yhdistäminen palveluallttiiseen asiakaspalveluun on ollut meille erinomainen alusta yritystoiminnan kasvattamiseen", kertoo Valtakari. "Lisäksi näen suurena etuna tilojen suomat mahdollisuudet sosiaaliseen verkostoitumiseen, joka esimerkiksi mahdollisti juuri aloittamamme yhteistyön Technopoliksen kanssa", Valtakari lisää.

SVS on nojannut alkutaipaleellaan myös Tampereen Kaupungin ja paikallisen muun rahoituksen tukemaan Tampere AllStars -palveluun, jota Technopolis toteuttaa. Palvelun tärkeimpänä tavoitteena on



vahvistaa paikallisten yritysten rahoituksenhakuvalmiuksia, kun haetaan uutta pääomaa ja tukea erityisesti kasvun tueksi. "Tämä merkittävä palvelu on käytännössä yrityksille ilmainen, toki yritysten tulee sijoittaa toimintaan aikaa, jotta tuesta saa mahdollisimman paljon irti", toteaa Harri Länsipuro Tampere AllStars yhteyshenkilö.

Suosion saavuttanut Business Zone toimitilakonseptia rakennetaan parhaillaan myös Yliopistonrinteen toimitilokokonaisuuden seuraavaan vaiheeseen. SVSi:n kehittämän 3D-

visualisointiratkaisun avulla Technopolis voi jo ennen valmistumista esitellä asiakkailleen, miltä uudet tilat näyttävät käytännössä, sekä tarjota asiakkaille mahdollisuuden arvioida eri tilaratkaisuja liikkumalla virtualisoidussa Business Zone -tilassa.

SVS Innovations Oy on teknologiayritys, joka tarjoaa 3D- ja mobiiliteknologian helppokäyttöisiä sovelluksia sekä yrityksille että kuluttajille. SVSi:n ratkaisuissa visuaalinen tuote- ja suunnitteluinformaatio esitetään loppukäyttäjille luontevassa muodossa ja tilanteeseen parhaiten sopivassa päätelaitteessa (älypuhelin, tabletti, PC/Mac).

Technopolis on vuonna 1982 perustettu, kahdeksalla paikkakunnalla Suomessa sekä Tallinnassa ja Pietarissa toimiva kasvava kiinteistöalan pörssiyritys. Me kasvamme sinun menestyksestäsi ja siksi tuemme sinua monipuolisen palvelukonseptimme avulla, jolloin sinä voit keskittyä täysillä ydinliiketoimintasi kasvattamiseen.

Lisätietoja: Harri Länsipuro • Saara Eskola

TECHNOPOLIS OYJ

Hermiankatu 6-8F, 33720 Tampere
 Mob: +358 (40) 505 3111
 etunimi.sukunimi@technopolis.fi
<http://www.technopolis.fi>

Pirkanmaan Yrityskummit ry:n vuosikokous

■ Pirkanmaan Yrityskummit ry:n vuosikokous pidettiin 28.11.2011 Nordea Pankin luentosalissa ja paikalla oli 25 kummiä. Ennen vuosikokousta oli monipuolinen koulutuksellinen anti. Nordea Pankin Tampereen yritysconttorin johtaja Jukka Turunen toivotti osallistujat tervetulleeksi ja puhui aiheesta "Pankin toimintaympäristö muutoksessa." Hän myös informoi yrityspalvelun uusista toimitiloista. Muutto entisiin ELY-keskuksen tiloihin Kauppakatu 4:seen tapahtuu heti vuoden 2012 alusta.

Projektipäällikkö Tapani Kaskela, Pirkanmaan Yrittäjästä, puhui ajankohtaisesta ja erityisesti yrityskummeja kiinnostavasta aiheesta "Viestinvaihto ja yritysörssi - yrityskaupat ja sukupolvenvaihdos". Aiheesta yksityiskohtaisempi juttu tässä Julkussa.

Mika Viitala Nordea Rahoituksesta esitteli yrityksille kehitettyä työkalua kassanhallinnan ja käyttöpääoman tehostamiseksi



"Kohdevaluudelliset rahoitusvaihtoehdot" eli leasing-rahoitus, laskuluotto ja hankintarahoitus oli Nordea Rahoituksen myyntijohtaja Mika Viitalan luennon aiheena. Hän esitteli yritysten taseratkaisuihin soveltuvan palvelutarjoaman, jolla yritys voi mm. saada rahoitusta tarvittaessa myyntisaamiaisia vastaan. Nordea Rahoitus pystyy tarjoamaan yrityksille kattavan palvelupaketin, joka sisältää mm. sähköisen toimintamallin, rahoituksen, perinnän ja myyntireskontran. Palvelun avulla yrityksen kassan- ja käyttöpääoman hallinta tehostuu. Kun yritys siirtää saatavansa rahoitusyhtiön hoitoon, se auttaa yritystä keskittymään ydinliiketoimintaansa, maksuvalmius paranee kun saatavat on muutettavissa helposti rahaksi, se tasaa kausivaihteluita ja saatavien



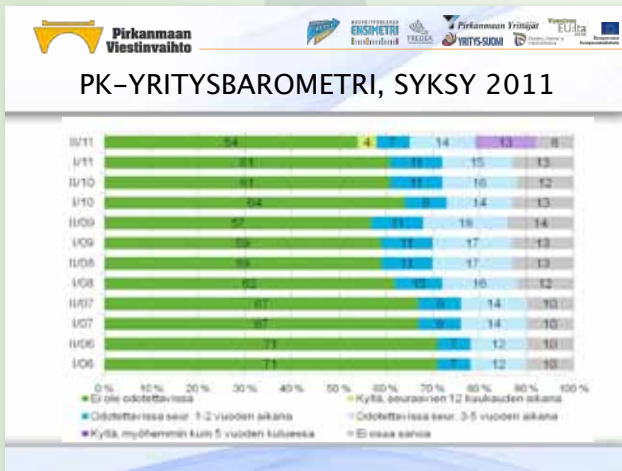
Jukka Turunen Nordean yrityspalvelun palveluaitis johtaja

kiertonopeus paranee selvästi.

Tilaisuuden aikana toiminnanjohtaja Harri Meller jakoi Joensuuun koulutukseen osallistuneille komiat diplomit. Koulutusosueiden jälkeen seurasi Pirkanmaan Yrityskummit ry:n syyskokous, jossa valittiin mm. yhdistykselle uusi hallitus. Ja saatiinhan sitä hallitukseen nyt yksi nainenkin!

Mukana olleena

Marja Malmstedt, yrityskummi



Pirkanmaan Yrityskummit ry:n uusi hallitus 2012

■ Pirkanmaan Yrityskummit ry:n vuosikokous pidettiin 28.11.2011 ja paikalla oli 25 kummiä.

Kokous valitsi vuodelle 2012 hallituksen jäseniksi seuraavat kummit:

Puheenjohtaja	Raimo Ylivakeri
Jäsen	Gölnar Hairedin
Jäsen	Erkki Isokangas
Jäsen	Seppo Karvonen
Jäsen	Juhani Kyytsönen



Pirkanmaan Yrityskummit ry kiittää aktiivisesti toimineita kummeja, kummiyrityksiä ja yhteistyötahoja.

Toivotamme kaikille
Hyvää Joulua sekä
menestyksellistä
Uutta Vuotta 2012!



MUISTA UUSI OSOITTEEMME:

Pirkanmaan Yrityskummit ry
Pellavatehtaankatu 25, 33100 Tampere

Puh. 0500-620 933

harri.meller@yrityskummit.net
http://www.yrityskummit.net