U U T I S K I R J E

Tämän Uutiskirjeen ilmestyessä elämme Covid19-viruksen aiheuttamaa maailmanlaajuista pandemia-aikaa.

Toiminnanjohtajan katsaus | Kevätkokous |
LinkedIn-tilit | Harri Mellerin kirje | Startup-asiaa | Open-Klinikka -pilotti | Leoko Oy |
Kysely | Kuullaanpas kummia - Kari Heikkinen | Golf-kisan tulokset | Tulevia tapahtumia

ARVOISAT PIRKANMAAN YRITYSKUMMIT

Tapsan terveiset

Kesä on väistymässä ja siirrymme syksyyn. Näyttää vahvasti siltä, että se epävarmuus, johon kevään aikana jo totuteltiin, jatkuu edelleen koronan epidemiatilannetta seuratessa ja sen myötä tuleviin määräyksiin ja rajoituksiin sopeutuessa. Toivoa sopii, että syksystä selviydytään keväällä opitun pohjalta jo hiukan joustavammin ilman suuria vaurioita ja totaalisia sulkuja.

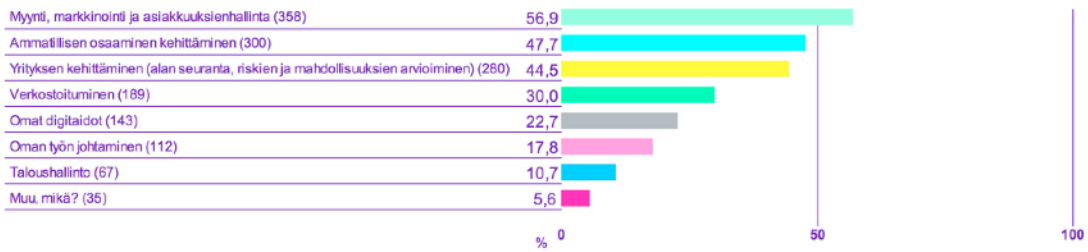
Tunnelma yrittäjien keskuudessa on edelleen odottava. Liiketoiminnan kehittäminen on osassa yrityksissä siirtynyt kauas tulevaisuuteen ja tilalle ovat tulleet akuutit talouden tasapainottaminen ja korvaushakemusten täyttäminen. Lykättyjen maksujen takaisinmaksun aika alkaa olla myös käsillä. Verojen, vakuutusten ja lainojen takaisinmaksut ovat monella edessä. Kassa on kuiva, mitä tehdä?

Elokuun alusta olemme jatkaneet normaalia klinikkatoimintaa asiakasyrityksille Technopoliksen toimistossamme. Klinikkamäärät ovat olleet vielä vähäisiä, mutta yritysten kehittämistarpeet eivät ole kadonneet mihinkään. Meitä tullaan tarvitsemaan jatkossa entistä enemmän, näin vakaasti uskon.

INNOLINK

Panostaminen jatkossa

Minkä seuraavista osa-alueista kehittämiseen aiot jatkossa yrityksessäsi panostaa?



Muu, mikä? (otteita)

- Yrityksen palveluiden laajentaminen
- Oma jaksaminen ja hyvinvointi myös kriisien kohdatessa.
- Uuden edustuksen saaminen tai palkka töihin siirtyminen.
- asiakaspalvelu
- Erikoistumiseen, luoda vahva kuva tästä.
- Kysynnän lisääntymiseen
- Yritystoiminnan laajentaminen
- Toisen toimialan opiskelu rinnalle, koska ammattiryhmäni yksin liian kriisiherkkä.
- Toiminnan laajentaminen
- Oman terveyden vaaliminen
- tilojen siisteys ja järjestyksen ylläpito

Dia on poimittu Tampereen kasvupalvelujohtaja Irene Impiön esityksestä "Kokemukset ja opit koronatukitoimista" - yritysten kasvunäkymät koronariisin jälkeen. Tutkimuksen on toteuttanut Innolink.

Kummitoiminta digiaikaan

Koronakevään ja -kesän aikana me kummitkin olemme siirtyneet digi-aikakauteen ja pitäneet klinikoita Teamsin välityksellä. Olemme saaneet oppia Teamsin ja LinkedInin käytöstä ja järjestäneet Open-klinikan verkossa. Uusia toimintatapoja ja käytänteitä nykyarjen työkaluina tullaan hyödyntämään jatkossakin uusien rajoitusten mahdollisesti astuessa voimaan tai asiakasyrityksen niin halutessa.

Syksyllä yhteisiä tapaamisia on useita: iltakoulu ja syyskokous sekä Next Level 2020-verkostotapahtuma 19.-21.10. Startup-toiminta kummien osalta alkaa syyskuussa. Tapahtumista lisää uutiskirjeen lopussa.

Vuoden kummiyrityksen valinta on nyt ajankohtainen. Haluan teiltä kaikilta hyviä ehdokkaita!

Hallitus ja toimikunnat tekevät parhaillaan töitä viestintäsuunnitelman ja strategian parissa. Yritysneuvojanerikoisamattitutkinto 3 alkaa 16. syyskuuta. Ryhmän vahvuus on ihanteellinen 21 kummia.

Tavataan klinikoilla!

Tapsa

YRITYSKUMMIEN KEVÄTKOKOUS PAALUTTI MENNEEN VUODEN

Pirkanmaan Yrityskummit ry:n keväältä syksyyn siirtynyt kevätkokous kokous kokosi keskiviikkona 2. syyskuuta Pirkanmaan Yrittäjien koulutustilaan parikymmentä jäsentä. Kokous paalutti kummien 26. toimintavuoden ja yhdistyksen 18. toimintavuoden.

Kokouksen aluksi puheenjohtaja Harri Meller kuvasi mennyttä mielenkiintoisesti. Korona tuli keskuuteemme jäädäkseen. Se muuttaa yrityksien ja yhdistyksien toimintaa ja on jo muuttanut yrityskummienkin toimintaa. Suomalainen yrityskummitoiminta kiinnostaa myös kansainvälisesti. Pirkanmaan Yrityskummit ry on mukana kansainvälisessä Early Warning -hankkeessa, jonka tarkoituksena on rakentaan eurooppalainen pk-yrityksille tarkoitettu tukiverkosto.

Mielenkiintoisin osio puheenjohtaja Mellerin avauksessa oli katsaus Yksinyrittäjän kasvun ja työllistämisen evät -hankkeen nykyhetkeen, josta tarkemmin toisaalla tässä julkaisussa. Tavoitteena on luoda toimintamalli, joka toteutuessaan mahdollistaisi Pirkanmaalle 2000 – 6000 uutta työpaikkaa ja valtakunnallisesti puhuttaisiin useasta kymmenestä tuhannesta työpaikasta. Hankkeen luulisi kiinnostavan muun muassa maan hallitusta tässä koronan muuttamassa maailmassa.

Pirkanmaan Yrityskummien viime vuoden toiminta sai kevätkokoukselta hiljaisen hyväksynnän. Toiminnan ydintä yritysklinikoita pidettiin 148 kertaa ja niihin osallistui yli 177 yritystä. Klinikassa 2-3 kummia käsittelee noin kahden tunnin ajan klinikkaan tulleen yrityksen kulloisiakin haasteita, kehittämistarpeita tai ongelmia. Open-klinikka, joita järjestettiin viime toimintavuonna yksi, oli teemoitettu avoin tilaisuus, jossa pk-yrittäjät olivat kummipanelistien kanssa keskustelemassa myyntiin ja markkinointiin liittyvistä asioista.

Klinikkatoiminnassa oli mukana 68 (2018: 65) kummia. Vuoden aikana 147 (2018: 173) yrityksellä oli henkilökohtainen kummi. Yrityskummitoiminnassa oli mukana 657 (2018: 629) pirkanmaalaista pk-yritystä.

Kevätkokous hyväksyi positiivisen tilinpäätöksen ja myönsi tilivelvollisille vapautuksen.

Riitta Repola, tuore Vuoden Yrityskummimme, kuunteli tarkkana Harri Mellerin esittämät huikeat valintaperustelut.

Kokouksen virallisen osuuden nuiji puheenjohtajana toiminut **Seppo Holkko** päättyneeksi, minkä jälkeen julkistettiin ja kukitettiin Vuoden 2019 Yrityskummiksi **Riitta Repola.** Riitan haastattelun voit lukea verkkosivuiltamme https://www.yrityskummit.net/ajankohtaista/aanessa-riitta-repola-pirkanmaan-yrityskummien-vuoden-yrityskummi-2019/ . Lämpimät onnittelut!

Ennen iltapalaa kuultiin vielä Business Tampereen startup-yhteisövastaava **Tommi Uitin** alustus Tampereelle Åkerlundinkadulle saneerattavasta Tampereen startup-talosta – Platform 6. Taloon tavoitellaan 50 startup-yritystä vuoden vuokra-sopimuksin nostamaan osaltaan Tamperetta ja muuta maakuntaa. Pirkanmaan Yrityskummit on avannut keskustelua yhteistyöstä startup-toimijoiden kanssa.

Teksti: Juha Kosonen
Kuvat: Lelle Niemelä

PIRKANMAAN YRITYSKUMMEILLA NYT LINKEDIN-TILIT

Sosiaalisen median merkitys monimuotoisena markkinapaikkana on lisääntynyt isoin harppauksin. LinkedIn painottuu muita some-kanavia vahvemmin ammatilliseksi viestintäympäristöksi. 18.8. **Akira Ropo** piti ansiokkaan koulutustilaisuuden, jossa tutustuimme LinkedIn-ympäristön pelisääntöihin ja meille tarjoamiin hyötyihin.

Pirkanmaan Yrityskummeille on avattu kaksi LinkedIn-tiliä. Näiden tarkoituksena on lisätä tietoisuutta kummitoiminnasta mediaympäristössä, missä myös monet yhteistyökumppanimme, nykyiset ja tulevat kummiyrityksemme ja uudet kummimmekin ovat.

Toinen tileistä on ”virallisempi” Pirkanmaan Yrityskummit ry:n tili. Toinen, Pirkanmaan Yrityskummit ryhmä -nimellä toimiva tili, on tarkoitettu sekä kummien että kummitoiminnasta kiinnostuneiden yhteiseksi ympäristöksi jakaa kummityöhön liittyvää tietoa, ajatuksia, kysymyksiä ja kannanottoja.

Lisää näkyvyyttä ja tunnettuutta saamme, kun kummit lisäävät omaan LinkedIn –profiiliinsa Pirkanmaan Yrityskummit ry:n ja liitttyvät em. omien tiliemme seuraajiksi.

Ja mikä tärkeintä, toivomme aktiivista osallistumista ja ajatusten vaihtoa ryhmä-tilillä. Tervetuloa mukaan.

SINNIKKYYTTÄ TARVITAAN, MUTTA SITÄHÄN MEILLÄ RIITTÄÄ!

Näin sanoo yhdistyksen puheenjohtaja **Harri Meller** uutiskirjeen sisälle kirjoittamassaan kirjeessä:

”Arvoisat Yrityskummit

Kun toukokuussa kirjoitin teille kirjettä katsellen samalla tyyntä järven pintaa, joka kimmelsi auringon laskiessa kohti länttä. Nyt auringon laskettua järven pinta on jälleen tyyni. Jälleen tuntuu kuin mikään ei voisi rikkoa tätä rauhaa. Tunnen kuitenkin pistoksen rinnassani, sillä tämä kirje ei ole sovitussa aikataulussa - anteeksi Lelle.

Olemme kesän aikana saaneet elää hyvin poikkeuksellisessa maailmassa. Erilaiset rajoitukset, niiden purkamiset, keskustelut koronan toisesta aallosta, yritysten vaikeutuneet taloudelliset tilanteet, irtisanomiset ja lomautukset ovat median avulla tulleet osaksi arkeamme. Meidän yrityskummien asema on kuitenkin entisestään vankistunut hoitaessamme sääntöjen mukaista tehtäväämme. Lainaankin erään perustajajäsenemme toteamusta ” kädet kyynärpäitä myöten savessa isänmaan asialla”.

Ensimmäisen työntekijän palkkauskynnys matalaksi

Vuosien aikana olemme rakentaneet Pirkanmaan Yrittäjien kanssa monia toimivia palvelumalleja, kuten tukipalvelu, omistajanvaihdoksen neuvontapalvelu ja kansainvälistymisen neuvontapalvelu perinteisen kummityön oheen. Nyt olemme innovoineet yhdessä Pirkanmaan Yrittäjien kanssa toimintamallia, jonka avulla yksinyrittäjien on mahdollista kasvaa ja luoda uusia työpaikkoja. Keväällä hanke-esitys lähetettiin kansanedustajien avustuksella ministeri Tuula Haataiselle. Sinne ministeriöön se sitten hautautuikin. Kesäkuun alussa saimme mahdollisuuden esitellä hankettamme ministerin erityisavustajalle. Silloin tuli mieleeni laulun sanat ”sen pölystä kun puhdistin ja sitä kääntelin”. Asialle ei nimittäin oltu tehty mitään.

Yksinyrittäjän kasvun ja työllistämisen eväät -hankkeen tavoitteena on alentaa yrittäjien kynnystä palkata ensimmäinen työntekijä huomattavasti alhaisemmilla kustannuksilla kuin aikaisemmin. Hankkeen tavoitteet perustuvat 2019 tehtyyn valtakunnalliseen tutkimukseen, jonka mukaan 67 % yksinyrittäjistä haluaa kasvaa, jos se vain on mahdollista. Tähän olemme antaneet vastauksen. Esitetyn mallin mukaan olisi mahdollista saada Suomeen 20000 – 60000 uutta työpaikkaa. Ei vielä ole herättänyt mielenkiintoa. Sinnikkyyttä tarvitaan, mutta sitähän meillä riittää. Lähiajat näyttävät miten asiat etenevät.

Nyt auringon laskettua järven pinnalle heijastuu enää vastarannalta pihavalojen loiste.

Pidetään huolta itsestämme ja toisistamme.”

Hyvää alkavaa syksyä toivottaen

puheenjohtajanne

Harri

YRITYSKUMMISTA APUA STARTUPIN ALKUMETREILLÄ

Pirkanmaan Yrityskummeilla on ollut asiakkaina varsin vähän ns. startup-yrityksiä, joilla tässä yhteydessä tarkoitetaan voimakasta kasvua useampien rahoituskierrosten avulla hakevia tyypillisesti hitech-yrityksiä. Erityisiä esteitä yhteistyölle ei pitäisi olla ja YNEAT2-kurssin ryhmätyönä analysoimme tilannetta ja teimme muutamia toimenpide-ehdotuksia.

Globaalisti jopa 80 % startup-yrityksistä epäonnistuu tai päätyy tavalla tai toisella lopettamaan toimintansa. Usein syynä on alkuvaiheen "haparointi" yrityksen käynnistämisessä ja tässä yrityskummien kokemus voisi olla paikallaan.

Ryhmätyössä haastattelimme muutamia kokeneita startup-yrittäjiä ja perehdyimme mm. Talouselämä-lehden keräämään aineistoon startup-yritysten kehityksestä Suomessa. Johtopäätöksinä totesimme, että startup-yhteisölle tuki on tervetullutta yritysten puolella ja on yhteiskunnalle taloudellisesti merkittävää sekä kummeille motivoivaa, mikä tarkoittaa kasvavaa klinikka-aktiviteettia.

Käytännössä ensimmäinen kummien toimintaa startup-yhteisölle esittelevä aamukahvitilaisuus on sovittu pidettäväksi Business Tampereen tiloissa syyskuun alussa. Myös pidempään Crazy Townissa toimineet startupit ovat ilmaisseet halunsa järjestää esittelytilaisuuksia.

Teksti: Jorma Tirkkonen

ETELÄ-PIRKANMAAN ENSIMMÄINEN OPEN KLINIKKA -WEBINAARI VASTASI ENEMMÄN KUIN KYSYI

Pirkanmaan Yrityskummien kesäkuun alussa Akaan ja Urjalan yrittäjille suunnattu **markkinoinnin ja myynnin webinaarikeskustelu** kokosi puoleksitoista tunniksi yhteen lähes kolmekymmentä yrittäjää ja kuntien elinkeinotoimen vaikuttajaa. Yrityskummeista keskustelua johdattelivat **Tapani Kaskela, JP Kinos, Lelle Niemelä, Heikki Ärrälä ja Juha Kosonen.**

Webinaari on monelle uusi toimintamuoto. Olemme tottuneet tapaamaan ja vaihtamaan ajatuksia ja käyntikortteja. Luottamusta on haettu vetäytymällä kahden kesken. Webinaari on johdettua keskustelua verkossa ja toimiessaan se on valtava digiloikka.

Digitaalisuus, tässä tapauksessa webinaari, säästää monessa asiassa aikaa ja vaivaakin, vaikka sitä ei ainoaksi ihmisten väliseksi kommunikointimuodoksi missään nimessä toivotakaan. Totta kai meidän täytyy tavata toisiamme jatkossakin. Tässä ensimmäisessä webinaarissa haettiin toiminnalle muotoja. Nyt kaiketi enemmän vastattiin kuin kysyttiin.

Mistä saisin apua verkkokauppatoimintaan? Mistä voi saada apua markkinointi-suunnitelman tekoon uuden digitaalisen kampaamoalan idean kanssa? Miten voi ruotia omaa palvelu-tuotettani niin, että löytäisi juuri ne oikeat kohdat ja asiat, joita pitäisi viilata tai korjata? Mistä saa apuja kotisivujen tekoon ja yleensä mainostamiseen somessa, kun ei ole nörtti? Mikä on tällä hetkellä tehokkain markkinointikanava pienyrittäjälle?

URJALA

Akaa

Yrittäjät PIRKANMAA

Uudenlaiset yhteistyöratkaisut kumppaniverkoston kanssa tuovat lisä-arvoa kummityöhön.

Osallistujien keskustelusta oivalluksia

Nämä ennakkoon lähetetyt kysymykset määrittelivät webinaarin suunnan. Keskustelua pitivät yllä lähinnä yrityskummit. Välillä tunnelma oli, anteeksi vain, besserwissermäinen, keskustelu kun liikkui ylhäältä alas, ei alhaalta ylös. Toisilleen tuntemattomien ihmisten motivointi on vaikeaa ja siksi jatkossa jo osallistujien esittäytyminen on hyvin tärkeää. Keitä linjoilla oli? Myös puheenjohtajan rooli on tärkeä, koska keskusteluun olisi saatava hiljaisimmatkin.

Kun on olemassa tuote, myynti ja markkinointi ovat yrityksen tärkeimpiä asioita, toimivaa henkilöstöpolitiikkaa unohtamatta. Rajalliset resurssit ajavat usein siihen, että myyntiä ja markkinointia ajattelevat usein samat henkilöt, jotka suunnittelevat tai jopa tuottavat yrityksen tuotteita. Yrittäjän on hyvä kysyä itseltään joka päivä, hallitseeko hän sittenkään myynnin, vaikka sinänsä kaikki näyttää hyvältä. Ja, hetkinen, mitä se lisämyynti on?

Markkinoinnissa, ja viestinnässä yleensäkin, koko 2000-luku on ollut toimivien järjestelmien alasajoa. Sanomalehti ei ole enää entisensä. Yleisradio etsii paikkaansa. Tavaratalot kumisevat tyhjyyttään. Yleismessuilla esittelijät keskittyvät nostelemaan housujaan. Missä nyt tehdään kauppaa? Missä nyt kerrotaan uutuuksista? Mikä on uutinen? Missä ihmiset ovat, kun he eivät ole minun kaupassa?

Jos väittää, että osaa markkinoida, on menettänyt pelin. Ei osaa. Kaiken lisäksi korona pitää kotona ja ajaa verkkoon nekin ihmiset, jotka kenties vielä tulisivat luokse.

Digitaalisuus on tässä ja nyt. Sen kanssa on opeteltava toimimaan, jos aikoo menestyä. Kotisivujen on oltava ajantasaiset ja mielellään useammalla kielellä. On myös muistettava, että ostaja ei ole kiinnostunut vain tuotteista, vaan niiden tekijöistä. Yrittäjä myy tarinallaan tuotettaan.

Myynti- ja markkinointiosaamista voi ostaa, mutta sitä voi myös opetella. Kysykää lapsiltanne, mitä he kännyköillään seuraavat. Mites se meni, lapsen suusta kuluu?

Teksti: Juha Kosonen

LEOKO ON AINUTLAATUINEN ALALLAAN SUOMESSA – YRITYSKUMMI LÄHTI KIRKASTAMAAN VOIMAILIJOIDEN MERKKIÄ

Voisitko sinä suunnitella välineitä, joita joku toinen yrittää koko ajan rikkoa? Näin vitsaili **Helena Lehtisen** isä teknikko **Leo Koivunen** 1950-luvulla suunnitellessaan ensimmäisiä suomalaisia painonnostovälineitä urheilijoille.

Koivusen valimossa tehtiin ensimmäiset levypainot sen ollessa vielä Helenan vaarin Kustaan omistuksessa. Vuonna 1976 oltiin jo niin pitkällä, että syntyi Leoko Oy, joka on tänään kansainvälisestikin tunnettu voima- ja painnostovälineitä valmistava yritys.

Tänään yhteistyötä Leokon kanssa tekee myös yrityskummi **Eero Posti**, joka lähti innoissaan kirkastamaan ainutlaatuisen suomalaisen tuotteen merkkiä. - Yritys on hyvin kiehtova ja sinänsä myös hyvin vahva.

Harrastajatkin löytämässä

Leokon tarinassa ovat olleet alusta asti voimakkaasti mukana nostovoimailun ammattilaiset. - Toimitamme edelleen välineitä pääasiassa ammattilaisille, mutta tänä päivänä kovasti kasvavana asiakaskuntana ovat kuntosalit ja painonnoston ja voimanoston harrastajat. Välineet kyllä valmistetaan urheilujärjestöjen sääntöjen mukaisesti. Esimerkiksi voimanostossa meillä on kansainvälisen liiton IPF:än (International Powerlifting Federation) hyväksyntä tuotteillemme, kertoo toimitusjohtaja Helena Lehtinen.

Leokon omassa pajassa Tampereen Rasulankadulla hoidetaan vain taloushallinto-, myynti ja markkinointiasiat sekä erittäin tärkeä tuotteiden laadun tarkkailu punnitsemista myöten. **Simo Pietarila** huolehtii, että jokainen kiekko, tanko ja lukko ovat sopimuksien mukaisia. Leokon tuotteet valmistaa pitkäaikainen alihankkijoiden verkosto.

Helena Lehtinen johtaa isänsä Leo Koivusen perustamaa voima- ja painonnostovälineitä valmistavaa yritystä.

- Nämä tuotteet ovat pääasiassa isäni suunnittelemia, mikä sinänsä on pieni ihme, mutta kertoo alasta paljon. Esimerkiksi voimanostotangon karhennustekniikan on isäni kehittänyt ja Simo tekee työn täällä. Tankoon tarttuessa joskus veri lentää, mutta ote pitää, kertoo Lehtinen.

- Jo isäni aikana tähän syntyi alihankkijoiden verkosto, koska sarjat ovat sittenkin pieniä. Valmistamme tuotteita tilauksien mukaan ja siinä on joskus haasteensa.

Leokon historiaan kuuluu voimakkaasti myös painonnostaja **Jaakko Kailajärvi**, joka vuonna 1962 tempaisi 143,5 kilon maailmanennätyksen Leo Koivusen suunnittelemilla tuotteilla.

Kestävää käsityötä

Helena Lehtiselle ei ole tärkeää, että hänet tunnetaan. Pääasia on, että Leoko-tuotemerkki tunnetaan. Huipputuotteet ovat tähän asti myyneet itse itseään. Yrityksen toimintasektori on kapea, eikä Suomesta löydy kilpailijoita.

Leokon tuotemerkki on urheilijoille tuttu. Suomesta ei kilpailijayrityksiä löydy.

- Emme ole satsanneet myyntiin ja markkinointiin, sponsorointiinkaan. Ulkomaiset kilpailijamme ovat tehneet toisin. Meidän valttimme on edelleen laatu. Näin korona-aikana kansainvälisiä kilpailuja ei pidetä, ehkä ensi vuoden keväällä on jo valoisampaa. Korona pitää ihmiset kotona ja sinne hankitaan välineitä. Kuntoilijat ovat meilläkin asiakaskunnan kasvavin osa.

Leokon välineet ovat käsityötä, joten ulkomaista ”halpatuontia” vastaan ei voi hinnalla kilpailla.

- Meidän välineet kestävät pitkään. Nämä on suunniteltu vaativaan ja kovaan harjoituskäyttöön. Jos nämä kerran hankkii, niin kyllä ne yleensä seuraajalle siirtyvät. Hinta on myös takuu. Ja jos välineet menevät yleisökäyttöön salille, niiden on kestettävä, koska harrastajat käyttävät niitä eri tavalla kuin ammattilaiset.

Leoko on myös alansa kärjessä, jonne halpatuotteilla ei ole asiaa. Voimanostajan tanko ei saa vääntyä, kun jalkakyykystä nostetaan parhaimmassa tapauksessa 300 - 400 kiloa levyjä ylös.

- Jos haluaa saada tämän hinnan tuotteita, ei laadusta voi tinkiä. Jotakin muuta on tehtävä, miettii Pietarila.

Artesaani tarkkailee laatua

Simo Pietarila on Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksesta valmistunut metallialan artesaani, taidekäsityöläinen. Ura Leokossa alkoi sairausloman sijaisuutena.

- Tämä on kuitenkin aika pitkälle käsityötä. Jokainen levy on erikseen punnittava. Ja aina joutuu koneistamaan jotakin myös pois.

Painolevyt on tähän asti valettu, mutta nyt on alkamassa levyjen valmistus myös teräksestä. Ensimmäiset koekappaleet ovat jo talossa. Näistä levyistä on Pietarila piirtänyt kuvat, vaikka sinänsä mallit ovatkin perinteiset. Yhteistyössä Tampereen yliopiston kanssa on tutkittu tankomateriaalin väsymistä vuosikymmeniä niitä liikuntatiloissa käytettäessä.

- Kun asiakas lähettää meille vanhan tangon, voimme katsoa, miten se on käytössä kestänyt ja onko tullut säröjä, kertoo Pietarila. Työn ohessa Simo Pietarila opiskelee nyt myös insinööriksi.

Yrityskummi avaa ikkunoita

Sekä Helena Lehtinen että Simo Pietarila kiittelevät yrityskummi Eero Postia, joka on työskennellyt Leokon kaksikon kanssa nyt vuoden verran.

- On erittäin hyvä asia, että saa keskustella jonkun ulkopuolisen kanssa. Kun koko ajan ollaan keskenämme ja vain alihankkijoiden kanssa, jää moni tärkeä asia huomaamatta. Ulkopuolinen näkee ja Eero osaa sanoa, ajattelee Helena Lehtinen.

Kahden hengen työyhteisössä asioita tehdään Simo Pietarilan mielestä liian helposti niin kuin ennenkin.
- Isommassa työyhteisössä porukan sisällä tulee väkisinkin ajatuksia, kuinka työ voitaisiin tehdä ja mitä voisi kokeilla.

Jo pelkästään yrityksen Instagram-sivujen kuntoon laittaminen on täyttänyt tilauskirjaa. Eero Posti tarttui myynnin ja markkinoinnin haasteisiin.

- Myyntiä oli saatava lisää. Sitten pohdittiin, kuinka toimitaan. Tulisiko se ehkä vanhoja laitteita huoltamalla tai tuotevalikoimaa laajentamalla. Ei myytäisi pelkkiä nostovälineitä, vaan esimerkiksi kunta-asiakkaille kokonainen paketti alustoineen. Kuhinaa tuli jo kun laitettiin Instagram kuntoon. Yrityskummi Eero Postin mielestä Leoko on erittäin mielenkiintoinen yritys, jonka kanssa on kiva tehdä töitä. Yrityksellä on vanha brändi ja tuotteet kunnossa. Kaiken lisäksi Leokon tarina on kiehtova.

Teksti ja kuvat: Juha Kosonen, Leoko Oy:n oma kuva-arkisto

JOKO VASTASIT KUMMIKYSELYYN?

Kummit saivat toiminnanjohtajalta 3.9. sähköpostiinsa linkin lyhyeen kyselyyn, jolla kuulostellaan kummien ajatuksia toimintamme kehittämisestä ja kummityön motivaatiotekijöistä. Vastaukset ovat arvokkaita hallitukselle, joten **pistätähän omat vastauksesi liikkeelle 13.9. mennessä.**

Kiitos etukäteen!

Kuullaanpas kummia!

Kari Heikkiselle ovat pohjoisen luonto ja maisemat tulleet tutuiksi.

Kari ”Kalle” Heikkinen:
KUMMITYÖ ON AVARTANUT HORISONTTIANI

”Osaammeko ja opimmeko meille kaikille tärkeitä taitoja? Opimmeko kriittistä ja itsenäistä ajattelua, tunnistammeko tietämyksemme aukkoja ja omia rajoituksiamme. Osaammeko ja uskallammeko kysellä, ihmetellä ja annammeko aikaa ajattelulle? Haluammeko kehittyä hyviksi kuuntelijoiksi ja keskustelijoiksi? Kykenemmekö olemaan läsnä toisille ihmisille ja ajattelemaan yhdessä heidän kanssaan. Tässä on syitä, miksi Filosofiaa lapsille -liikkeen kannattajien mukaan myös lapset tarvitsevat filosofiaa – kuten me aikuisetkin.

Filosofinen ajattelu pitää mielemme joustavana. Jos lakkaamme ihmettelemästä ja kyselemästä juutumme paikallemme, ajatukset alkavat kiertää samaa rataa ja näkökenttämme kaveta. Silloin on vaikea vaihtaa näkökulmaa ja löytää uusia luovia ratkaisuja. Usein kuulee väitettävän, että eikö filosofia ole vain täynnä tyhjiä sanoja.

Olen kiitollinen paluumuuttaja Pirkanmaalle ja kahden yrityksen kummi. Pääkaupunkiseudulta oli ilo palata tuttuihin Näsijärven rantamaisemiin. Täytettyäni 50 päätin hypätä oravanpyörästä sapatille pitkän toimitusjohtajaputken jälkeen ja laajentaa horisonttia elämään ja työhön. Tuolloin innostuin vapaaehtoistyöstä ja muiden auttamisesta. Tunsin, että olin saanut paljon ja nyt olisi minun vuoroni antaa takaisin. Mentoroin pro bono -pohjalta vastavalmistuneita tai työuransa alussa olevia akateemisia nuoria erilaisissa työelämän haasteissa. Coaching-opinnot antoivat työkaluja kohdata ja ymmärtää paremmin ihmisiä, auttaa heitä oivaltamaan itselleen parasta. Muiden auttamisesta ja oman osaamisen jakamisesta on tullut tärkeä ja merkityksellinen osa elämääni. Aivan kuten luonnossa liikkumisesta ja henkisen ja fyysisen hyvinvoinnin huolenpidosta.

Kummiyhteisö on yhteisellä kummiyritysten hyvinvoinnin asialla

Olen yhä aktiivisesti työelämässä ja toimin paitsi vanhempana neuvonantajana yritys- ja rahoitusjärjestelyissä Neuvoa Advisorilla sekä sivutoimisena yrittäjänä liikkeenjohdon konsulttina. Erityisesti olen kiinnostunut auttamaan yrittäjän roolissani asiakkaitani strategisissa kysymyksissä, työn ja vapaa-ajan yhteensovittamisessa sekä erilaisissa elämän risteyskohdissa ja mielenrauhan säilyttämisessä.
Kaupallinen koulutus ja pitkä johtajakokemus ovat antaneet paljon eväitä kummin työhön, mutta koska halusin lisätä työkalupakkiin ihmismielen ymmärrystä ja vahvan allianssin rakentamista niin opiskelin ratkaisukeskeiseksi lyhytterapeutiksi Tampereella, mikä on entisestään auttanut näkemään asioita uudessa valossa.

> Itse asiassa filosofia on hyvinkin käytännönläheistä. Epikuros totesi aikoinaan, että tyhjiä ovat filosofin sanat, jotka eivät paranna ihmisen vaivoja ja kurinalaisuudestaan, mielen tyyneydestään ja sotataidoistaan kuuluisille stoalaisillekin filosofia oli ennen kaikkea elämisen taitoa ja viisautta.

Kolmannen kummivuoteni alkaessa voin vilpittömästi ja ilolla todeta, että kummityö on ollut antoisaa ja opettavaista. Olen tavannut mielenkiintoisia ja hienoja persoonia, todellisia eri alansa ammattilaisia ja nestoreita. On ollut helppoa, hauskaa ja etuoikeutettua tutustua heihin, kun olemme olleet yhteisellä asialla liikkeellä.

Jos yhtään olet kiinnostunut yrityskummiudesta, niin älä epäröi hypätä mukaan kummitoimintaan. Kummien yhteisö on osaava, vahva ja se tukee ja kouluttaa sinua kummin työhön. Voin lämpimästi suositella yrityskummiutta kaikille kiinnostuneille, joilla on aikaa ja kiinnostusta olla yrittäjien tukena näinä haastavina koronan varjostamina aikoina. Nyt jos koskaan tarvitaan vaikeuksissa kamppaileville yrittäjille apua ja kummikumppanuutta.”

TUOMO PÄLVIRANNASTA KUMMIEN GOLFMESTARI 2020

Seisemäntoista golfaria oli 25.8. kilvoittelemasssa PYK:n golfmestaruudesta Nokian River Golfin River-kentällä. Kentällä oli sekä ahkeria golfaajia että vain muutaman kerran kesän aikana mailoihin tarttuneita harrastajia. Kesäinen poutapäivä palkitsi kaikki kilpailijat tasapuolisesti.

Pääkilpailu pelattiin pistebogey-kisana. Tässä kärkipään tulostiedot.

Tuomo Pälviranta 38 pist.

Harri Meller 36 pist.

Ari Nevala 34 pist.

Lyöntipeli - Scratchin kärkikolmikko

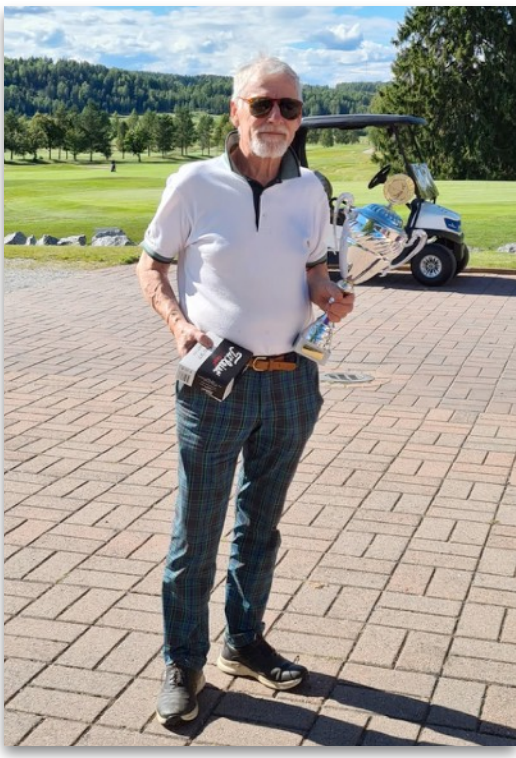
Pertti Ratilainen 84

Harri Meller 87

Akira Ropo 88

Pisimmän drive-lyönnin väylällä 3 teki Lelle Niemelä ja lähimmäksi lippua väylällä 18 pääsi lyönnillään Akira Ropo.

Onnittelut voittajille ja kiitokset kaikille mukana olleille.



Tuomolla on voittajan ote kummien komeasta kiertopalkintopokaalista.

TULEVIA TAPAHTUMIA…

- YNEAT3- koulutus alkaa 16.9.
- Iltakoulu 23.9. klo 18 - , valmentajana Kimmo Sirainen: ”Asiakaspalvelu” + case-keskustelua, Technopolis/Kansleri-kabinetti (A 7. krs)
- SYK:n webinaarit 23.9., 7.10., ja 21.10 (ks. Tapsan meili 7.9.)
- Suomen Early Warning - käynnistystilaisuus - webinaari 1.10.. klo 9-12 (ks. Tapsan meili 8.9.)
- Pirkanmaan Yrityskummien syyskokous 18.11.

Iloa syksyyn!

toivottaa viestintätoimikunta

Lelle, Juha ja JP

Tekstit: Juha Kosonen, Tapani Kaskela, Harri Meller, Jorma Tirkkonen, Kari Heikkinen, Lelle Niemelä
Kuvat: Juha Kosonen, Lelle Niemelä, Tapani Kaskela sekä henkilöiden ja yritysten omat kuva-arkistot
Taitto: Lelle Niemelä