PIRKANMAAN YRITYSKUMMIT

SYYSKUU 2022

U U T I S K I R J E

Tapsa K | Strategia | Brändi | tj. Jenni Pöllänen | Kuullaanpas kummia
Kummiyritys kertoo | Kasvun eväät | Uudet kummit | Golfmestari Korpela | Tulevat apahtumat

TÄNÄÄN, HUOMENNA JA SITTEN…

Näinhän siinä taas kävi, syksy on napannut meidät otteeseensa. Hellesää ei ole kuitenkaan vielä ehtinyt unohtua. Viimeinen kesäpäivä osui sopivasti Varalan kesäpäiväämme ja Pyhäjärven veden lämpötilakin oli vielä sopivasti uintikelpoista 18 asteisena. Kun tätä kirjoittaessani aamulla lähdin Technopoliksen toimistoomme olivat autoni lasit paksun kuuran peitossa, mutta eipä tuo haittaa syksy on minulle mieluisaa aikaa. Syksy tuo mieleeni joka vuosi Lapin ruskan, jonka sain läheltä kokea seitsemän vuoden ajan, kun 90-luvun alussa toimin Ylläksellä hotelliyrittäjänä.

Epävarmat ajat näkyvät monilla yrittäjillä nyt kouriintuntuvasti, mikä näkyy vahvasti yritysbarometrin tuloksista. Onneksi tulokset eivät ole kuitenkaan lohduttomat. Mahdollisuuksia kasvuun on edelleen runsaasti olemassa ja epävarmoista ajoista päästään yli niihin kunnolla tarttumalla ja liiketoimintamahdollisuuksia kehittämällä. Tähän me kummit pystymme kokemuksellamme vaikuttamaan, kun autamme kummiyrityksiämme. Työntekijöistä pidetään nyt kiinni kynsin ja hampain, työvoimapula on nyt *todellista,* tämänkin tuore barometri meille kertoo.

Kummityön syyskausi käynnistyi lomien jälkeen ja yritysklinikoita ehdimme pitää elokuussa 14 kertaa ja syyskuukin näyttää klinikkakysynnän osalta hyvältä. Kesälomien eli heinäkuun aikana tukipalveluasiakkaat hoidettiin yhteistyössä meidän kummien oman päivystysringin avulla. Kiitos kaikille siinä mukana olleille kummeille.

Kasvun ja työllistämisen eväät -hankkeemme saavutti ajallisen puolivälinsä 31.7. Syksyn osalta olemme hiukan muuttaneet konseptiamme, erillisten ”Kasvun eväät” -tilaisuuksien sijaan olemme nyt jalkautuneet Sari Nevaahon kanssa kuntien ja yrittäjien paikallisyhdistysten järjestämiin erilaisiin yrittäjätilaisuuksiin. Näitä tilaisuuksia on eri puolilla Pirkanmaata lähes viikoittain. *Lisää Kasvun eväistä toisaalla uutiskirjeessämme.*

Strategiapäivitys on ollut Pirkanmaan Yrityskummien hallituksen työlistalla. Ajat vaativat tulevien toimintavuosien ennakointia, vaihtoehtojen pohtimista ja valintoja. *Strategialinjauksista tarkemmin tässä uutiskirjeessä.*

Jäsenkysely. Alkukesästä teimme jäsenistöllemme soittokierroksen ja kyselimme kummien ajankohtaisia ajatuksia asiakastyöstään sekä kummityön kehittämisestä. Kiitokset vastanneille ja soittokierroksen toteuttaneille kummeille. Ihan jokaista kummia emme tavoittaneet. 25 kummia halusi jättäytyä vapaaherraksi ja päättää jäsenyytensä. Tässä yhteydessä onkin hyvä todeta eräs tosiasia, joka soittokierroksen yhteenvedossa selvisi, aktiivikummin elinkaari on keskimäärin noin viisi vuotta.

Ilahduttavaa on, että kiinnostus kummina toimimiseen on suotuisa. Uusia kummeja olemme tänä vuonna saaneet 12, joten viime vuoden 18 kummin vauhdissa ollaan jo hyvin. Jäsentoimikunta tekee arvokasta työtä!

Yhdessä toimimisen tuloksellista yrittäjäsyksyä,

Tapsa Kaskela
toiminnanjohtaja

KASVUN STRATEGIA

Pirkanmaan Yrityskummien strategia uudistuu. Strategian uudistamisesta on vastannut Pirkanmaan Yrityskummien hallitus, jonka varapuheenjohtaja **Jorma Tirkkonen** avaa tässä kirkastetun strategian keskeisiä asioita.
Toiminta on ollut hyvällä tasolla pitkään, nyt tavoitteena on kummitoiminnan ja sen merkittävyyden kasvu. Jotta voitaisiin kasvaa, täytyy toiminta kohdistaa oikeille ryhmille ja tekijöiden motivaation tulee olla kunnossa, samoin kuin toiminnan rahoitus. Tähän tarvitaan oikea, tarkkaan mietitty strategia joka palvelee kaikkia keskeisiä tavoitteitamme ja on perusarvojemme mukainen.

Palveluitamme on kyettävä jatkuvasti kehittämään, kummit pitämään ajan tasalla jatkuvalla koulutuksella ja meidän pitää erottua oikealla tavalla muista toimijoista yritysmaailman tukena. Oma roolimme on kyettävä kertomaan maailmalle helposti ymmärrettävässä muodossa. Tarvitaan brändi, jonka kaikki heti ymmärtävät, niin asiakkaat, yhteistyökumppanit ja rahoittajat kuin omatkin joukkomme. Siksi päädyttiin kiteyttämään brändi nyt kahteen sanaan: KOKEMUS AUTTAA.

Kummien toiminta-ajatus ja arvot ovat edelleen se vankka perusta, joka ohjaa tekemistämme ja valintojamme. Toiminnastamme hyötyvät asiakkaidemme lisäksi eniten Pirkanmaan kunnat, joissa kummiyrityksemme toimivat ja jotka toimintaamme merkittävin osin rahoittavat.

Kuntastrategian onnistuminen on meille olennaista. Kuntien ja yrityskummien yhteistyötä kehitetään mm. nimeämällä kummeja kuntien yhteyshenkilöiksi ja osallistujiksi paikallisiin yrittäjätilaisuuksiin. Tärkeää on myös kohderyhmien tarkentaminen ja kummien motiivin ylläpitäminen. Myös nämä onnistuvat sitä paremmin mitä merkittävämpää hyötyä asiakasyrityksille oikeasti saadaan toimintamme avulla syntymään.

Teksti: JP Kinos

Brändin ydinviesti ja lupaus:

KOKEMUS AUTTAA

Kevään aikana kirkastettiin Pirkanmaan Yrityskummien strategiaa, johon olennaisena osana kuului myös brändimme tarkastelu – ydinviestin kiteyttäminen ja lupaus, minkä takana voimme ylpeinä seisoa. Brändi-asian pöydälle nostaminen tuottaa hedelmällistä itsetarkastelua. Kun kuunnellaan ajatuksia ja näkökulmia useammalta taholta, lopputulosten kiteyttäminen on varmalla ja uskottavalla pohjalla. Näin mekin teimme.

Kokemus auttaa – kaksi vahvaa asiaa yhdessä

Ydinviestimme ei todellakaan ole mikään uusi asia. Itsessään tämä asia on kirjattu jo noin 30 vuotta sitten Pirkanmaan Yrityskummien toiminta-ajatuksekseen. Olemme koko ajan toimineet brändilupauksemme mukaisesti. Olemme aina uskoneet, että näin teemme sitä hyvää, mitä jokainen yrityskummimme on halunnut tehdä.

Kokemus syntyy ajan kanssa. Jokaisella kummilla on oman työnsä ja elämänsä ajalta syntynyt moninaista kokemusta liike-elämästä. On onnistumisia, on myös epäonnistumisia. Sekä omakohtaisia että vierestä nähtyjä. On toimialojen syväosaamista ja yritysjohtamisen ymmärrystä. Tätä kaikkea on jo yhdellä kummilla. Ja kun laitamme yhteen koko kummiverkostomme, kokemusmäärä on huima.

Auttaminen on kummiksi lähtijän tärkeimpiä motivaattoreita. Yrityskummin halu ja kyky auttaa tähtää yrittäjän mahdollisuuteen nähdä yritystään ”toisinkin silmin” ja vahvistaa yrityksen kehittämistä – olipa kyse sitten pienestä tai isommasta muutostarpeesta.
Auttamisen sanotaan tuottavan hyvää niin autettavalle kuin auttajallekin. Yhdessä onnistuminen on juuri sitä.

Yrityskummit tekevät vaikuttavaa työtä Pirkanmaalla

Olemme seuranneet pitkän toimintahistoriamme aikana isoa määrää yrityksiä, jotka ovat jossakin elinkaarivaiheessaan hakeneet yrityskummin tuekseen. Ensi vuonna aloitamme toimintamme neljännen vuosikymmenjakson. Voimme ylpeinä todeta mentorointityömme vaikuttavuudesta: kummien jakama kokemus on auttanut asiakkaitamme onnistumaan ja menestymään ja tiedämme, että tulevaisuudessakin meillä on runsain mitoin kokemusta auttamisesta.

Teksti: Lelle Niemelä

Suomen suurin yrittäjien aluejärjestö sai vetäjäkseen järjestöjyrän ja tavaratalobisneksen osaajan

JENNI PÖLLÄNEN HAASTAA KUNNAT JA YRITTÄJÄT JATKUVAAN VUOROPUHELUUN

Pirkanmaan Yrittäjien toukokuussa aloittanut uusi toimitusjohtaja **Jenni Pölläsestä** huokuu määrätietoisuus. Hän kasvoi ja teki töitäkin yrittäjäperheessä, hankki laajan järjestökokemuksen partiosta ja Punaiselta Ristiltä ja veti Stockmannilla muun muassa tavarataloja Tampereella ja Helsingissä.
- Yrittäjyys on minulle hyvin tuttua, vaikka yrittäjänä en ole toiminutkaan. Viimeksi Helsingin tavaratalossa tein tiivistä yhteistyötä kymmenien vuokralaisina toimineiden yrittäjien kanssa. Vedin myös Helsinki City -markkinointia, joka on keskustan kehittämistä miettivä, laajasti yrittäjiä kokoava yhteisö.

Yrittäjyyttä MBA Jenni Pöllänen miettii hyvin laajana yhteiskunnallisena asiana, Suomen, Pirkanmaan ja kuntien elinvoimana.
Yrittäminen jos mikä on hyvin merkityksellistä työtä ja minä haluan olla tässä työssä itse mukana. Haluan käyttää aikaisemmat kokemukseni, opiskeluni ja verkostoni tähän työhön Pirkanmaalla. Meidän tulisi kaikin keinoin varmistaa pienten ja keskisuurten yritysten toimintaedellytykset. Paljon puhuttu elinvoima tulee yrittäjyyden myötä. Yritykset luovat työpaikat ja hyvinvoinnin tähän maahan, sanoo Pöllänen.

toimitusjohtaja Jenni Pöllänen.

Yrittäjien etu on myös kuntalaisten etu

Kun sosiaali- ja terveydenhuolto siirtyy vuoden 2023 alussa näitä tehtäviä varten perustetuille hyvinvointialueille, muuttuu kuntien tehtävä ja asema merkittävästi. Muutos on merkittävin, sitten kunnallisen itsehallinnon synnyn vuonna 1865. Tehtäviksi jää varhaiskasvatus ja opetus, infrastruktuurista huolehtiminen ja elinvoima. Menestyäkseen kunnat tarvitsevat erittäin toimivan yhteistyön muun muassa yrityksien kanssa.
- Kuntien rooli muuttuu vuoden vaihteessa merkittävästi. Tässä on vielä paljon kehittämisen mahdollisuuksia. Haastan kunnat keskusteluun omien yrittäjiensä kanssa, mitä tulevaisuus tuo tullessaan.
Yksittäistä asioista Jenni Pöllänen nostaa kärkeen vanhan tutun asian: kuntien hankinnat.
- Ja nyt myös hyvinvointialueiden hankinnat. On varmistettava, että pienet ja keskisuuret yritykset pääsevät mukaan tarjoamaan tai ovat osa hankintaketjua. Ei voi olla niin, että hankinnat tehdään niin isoina, että niihin pystyy vain muutama toimija Suomessa.

- Elinvoimaa ei voi määritellä ilman yrittäjiä, koska useimmiten puhutaan yritysten toimintaedellytyksistä, mutta yrittäjien on myös oltava aktiivisia elinvoimaa määriteltäessä.

Kuntien elinvoimalupaukset ja yritysvaikutusten arvioinnin pitää Jenni Pölläsen mielestä olla myös kuntien ja yrittäjien jatkuvaa vuoropuhelua.
- Kuntien ja yrittäjien pitää miettiä yhdessä paikallisesti, mitä elinvoima tarkoittaa meillä - ja mitä meillä on hyvin ja missä on korjattavaa. Elinvoimaa ei voi määritellä ilman yrittäjiä, koska useimmiten puhutaan yritysten toimintaedellytyksistä, mutta yrittäjien on myös oltava aktiivisia elinvoimaa määriteltäessä.
Pirkanmaan kunnat ovat hyvin erilaisia, samoin alueet. Yhteistyötä pitää Pölläsen mielestä tehdä muun muassa osaavan työvoiman saamiseksi.

- Meillä on jo nyt yrityksiä eri puolilla maakuntaa, joissa on työvoimapula. Miten tätä asiaa lähdetään ratkaisemaan? Miten osaavaa työvoimaa koulutetaan yhdessä oppilaitosten ja yrittäjien kanssa. Tietysti tässä esiin nousevat myös kuntien muuttajia houkuttelevat vetovoimatekijät.

Eläkeuudistus puhututtaa

Toimitusjohtaja Jenni Pöllänen kuuntelisi yrittäjien eläkelakia (YEL) uudistettaessa nykyistä vahvemmin yrittäjiä.
- On ymmärrettävä se, että jos takana on haastavia koronavuosia ja tulevan ennustaminenkin on nyt hyvin haastavaa, energian hinta ja monet kustannukset ainakin nousevat, niin YEL aiheuttaa huolta lisääkö se kustannuksia.

Uudistusta tehtäessä on huolehdittava siitä, että se ei tuhoa yrittämisen edellytyksiä, mutta varmistaa yrittäjille eläke- ja sosiaaliturvan.

- Uudistus on suunniteltava niin, että se hyväksyttävä ja se pystytään myös toteuttamaan. On myös katsottava tarpeeksi kauas, että malli, joka valitaan, mahdollistaa yrittäjälle eläketurvan, sanoo Pöllänen.

Aluejärjestö ja maakunta ovat vahvoja

Pirkanmaa on myös maakuntana vahva. Maakunnassa on 23 kuntaa ja jokaisessa niissä ainakin yksi yrittäjäyhdistys, joiden kehittymiseen Jenni Pöllänen luottaa.

Pirkanmaan Yrittäjät on suurin Suomen Yrittäjien 20 aluejärjestöstä. Jäsenyrityksiä yksinyrittäjistä pieniin ja keskisuuriin yrityksiin on noin 8 000. Aluejärjestö ei ollut Jenni Pölläselle entuudestaan tuttu, mutta hän kertoo nopeasti huomanneensa, että talossa on hyvin myönteinen ja innostunut ilmapiiri sekä halu kehittyä ja uudistua.

- Minulle tuli heti sellainen olo, että olen tervetullut. Aluejärjestössä ja muissakin yhteisöissä huomaa selvästi, että täällä halutaan mennä eteenpäin – tehdään eikä meinata. Aluejärjestö on vahva yhteisö ja edustaa hyvin laajasti yrittäjyyttä maakunnassa. Meillä on rikkautena hyvin laaja toimialojen kirjo ja hyvin eri-ikäisiä yrityksiä ja yrittäjiä.

Jenni Pölläsen mielestä Pirkanmaa on myös maakuntana vahva. Tampereen seutu kasvaa ja nostaa näin myös muuta maakuntaa. Hyvät liikenneyhteydet ovat menestymisen edellytys. Maakunnassa on 23 kuntaa ja jokaisessa niissä ainakin yksi yrittäjäyhdistys.

- Alueet ja paikkakunnat ovat hyvin erilaisia, mutta yhdessä kuitenkin töitä tehdään ja menestytään. Toki väki joillakin alueilla vähenee ja olosuhteet voivat muuttua nopeastikin, mutta yrittämisen ja työssäkäynnin välimatkat ovat kuitenkin edelleen inhimilliset. Lähijunaliikenteen lisääminen on selvä parannus, mutta 9-tiekin täytyy saada paremmin vetämään.

Tampereelle kotiin

Lempäälässä syntyneen Pölläsen juuret ovat vanhasti Pirkanmaalla Ylöjärveltä Akaaseen. Työ on vienyt pääkaupunkiseudulle ja Hämeenlinnaan. Vuosi sitten perheen uusi koti löytyi Tampereelta Pyynikintorin laidalta, jossa lähellä ovat tutut peruskoulut ja tietysti lukio, tamperelaisittain ”Rellu”.

- Olen kasvanut Näsin pahviteollisuuden käytävillä Näsijärvi Oy:ssä tehden kaikkea mahdollista siivoamisesta alkaen. Kaikki työ on ollut tärkeää, enkä ole koskaan kaihtanut mitään. Olen edelleenkin tekijä ja haluan tässä tehtävässä verkostoitua ja oppia uutta.

Pirkanmaan Yrityskummit täyttää ensi vuonna 30 vuotta. Kummien toiminnankin Jenni Pöllänen näkee maakunnalle tyypillisenä yrityksiä kasvuun sparraavana ominaisuutena.

- Aivan mahtavaa toimintaa. Kun kummi esittää oikeita kysymyksiä, tulee yrittäjälle ahaa-elämyksiä ja monenlaisia kehittämisvaihtoehtoja. Yrittäjät jos ketkä tarvitsevat luottamuksellisia keskustelukumppaneita, sanoo toimitusjohtaja Jenni Pöllänen.

Teksti ja kuvat: Juha Kosonen

KUULLAANPAS
KUMMIA

VILPITÖN HALU AUTTAA YRITTÄJIÄ TOI MARKKU ANTIKAISEN YRITYSKUMMIKSI

Kirjapainoalalla johtotehtävissä toimineen diplomi-insinööri **Markku Antikaisen** toi muutama vuosi sitten yrityskummiksi vilpitön halu auttaa yrittäjiä. Eläkkeellä on almanakassa tilaa, vaikka oma kestävän kehityksen konsulttiyrityskin on edelleen olemassa.

- Pro bono -hengessä mennään. Haluan auttaa. Harri Meller piti rotareissa todella mielenkiintoisen ja vivahteikkaan esitelmän kummitoiminnasta ja kysyin heti esityksen jälkeen, miten pääsen mukaan. Samallahan tämä on myös uteliaisuuden tyydyttämistä. Kun antaa, niin aina myös saa. Tällä hetkellä minulla on kaksi kummiyritystä. On todella mukava käydä keskusteluja, ja todella palkitsevaa, jos apuni vielä näkyy, sanoo Antikainen.

Yrityskummia etsivät yritykset kohtaavat kummit ensimmäisen kerran klinikalla, jossa kahden tunnin ajan käydään keskustellen läpi yrityksen tilanne. Pääasiassa klinikoille tulee pieniä ja keskisuuria yrityksiä, yksin-

yrittäjiäkin. Markku Antikainen suosittelee klinikalle menoa kummeille, vaikka klinikalle tuleva yritys ei omaa alaa olisikaan.
- Sehän tässä on kiinnostavaa, että eteemme tulee täysin uusia asioita. Opimme koko ajan. Yritysten tilanne on hyvin erilainen. Ei voi sanoa, että olisi yhtä ominaispiirrettä. Tehtävämme on saada klinikalle tuleva yritys avautumaan ja luottamaan. Tämä ei ole ollenkaan niin yksinkertaista, koska varsinkin uutta keksineet pelkäävät, että tätä kautta idea varastetaan. Tärkeintä on rakentaa luottamusta.

- Useimmiten klinikalla on kuitenkin kivaa kuunneltavaa ja monelle klinikka on jo apu sinänsä. Markku Antikainen on kummina huomannut monesti, että jo kuunteleminenkin auttaa.

Kummin on kuunneltava

Yhden haasteen Markku Antikainen heittää klinikoille tuleville kummeille. Pitäisi kuunnella vielä enemmän, eikä kertoa omaa erinomaisuuttaan.
- Tärkeintä on, että kuuntelemme yrityksen asioita ja viemme keskustelua siihen suuntaan. Joskus tuntuu siltä, että kilpailemme keskenämme pääsystä kummiksi. Kun tämä on puhdasta hyväntekeväisyyttä, niin en minä ainakaan osaa olla surullinen, jos en tule valituksi. Tärkeintä on, että joku tulee valituksi.
Tärkeintä on ratkaisujen etsiminen yhdessä. Markku Antikaisen eteen on tullut todella vaikeita tapauksia, joissa ainoana vaihtoehtona on yritystoiminnan lopettaminen, mutta pääsääntöisesti on pohdittu menestymisen edellytysten varmistamista.
- Ongelmat tuntuvat sisältä katsoen usein suuremmilta kuin ne ovatkaan. Ja kun niitä yksin miettii, ratkaisuja ei tunnu löytyvän. Useimmiten klinikalla on kuitenkin kivaa kuunneltavaa ja monelle klinikka on jo apu sinänsä. Monesti huomaa, että kuunteleminen jo auttaa.

Kummi ei ratkaise kaikkea

Markku Antikainen on toiminut yrityskonsulttina 20 vuotta. Hän tietää konsultin ja yrityskummin eron. Yrityskummi ei voi mennä tehtävässään niin syvälle kuin konsultti.
- Yrityskummi tekee kuitenkin pyyteetöntä hyväntekeväisyystyötä, on enemmän keskustelukumppani, voi auttaa yrittäjää löytämään yhteistyökumppaneita ja rohkaisee yrittäjää. Jos todella ryhdytään vääntämään liiketoimintasuunnitelmaa tai strategiaa, ovat ne niin työläitä asioita, että eivät kuulu kummille. Toki voimme kysyä ja keskustella liiketoimintasuunnitelmasta ja keskustella yrityksen suunnasta.
Yrittäjän täytyy Antikaisen mielestä myös ymmärtää, että kaikki apu ei ole ilmaista. Konsultti ei ole kirosana vaan ammattilainen.

- Jos kuvitellaan, että yrityskummien kautta kaikki asiat hoituvat, niin ei se näinkään ole. On olemassa hyviä palveluja, jotka maksavat. Esimerkiksi yrityksen markkinointiviestintää luotaessa on erittäin tärkeää, että työssä ovat myös viestinnän ammattilaiset mukana.

Kummilla pitää olla kokemusta ja aikaa

Valtaosa Pirkanmaan Yrityskummien kummeista on eläkkeellä olevia yrittäjiä tai yrityksien johtotehtävissä toimineita ammattilaisia. Eläkkeellä oleminen ei ole edellytys.
- Kokemusta pitää olla ja aikaa. Kokemus yrityksen johtamisesta auttaa, mutta tarvitsemme joukkoomme myös erikoisosaajia. Mehän hyödynnämme omaa tietotaitoamme. Vaikka se on ehkä yleväkin sanoa, niin halu tehdä hyvää on kummitoiminnassa oleellista myös.

Kummiyrityksien liikevaihtoonkaan ei pidä tuijottaa. Jokainen yritys on Suomelle tärkeä.
- Tämä on vähän kärkevästi sanottu, mutta jos liikevaihdoltaan 10 miljoonan euron yritys tarvitsee kummin, kummi voi olla yrityksessä korkeintaan keskustelija. Olen konsulttinakin sanonut monelle, että minua hyödyllisempi ja edullisempi sparraaja on ottaa yrityksen hallitukseen hallitusammattilainen, sanoo Markku Antikainen.

Teksti ja kuva: Juha Kosonen

Yrityskummi sparraa liiketoimintaa, ei tekniikkaa

HAATAJAN VELJEKSET TEKEVÄT KOTEJA TOISILLE KUIN ITSELLEEN

Rakennusliike Markku Haatajan toimisto löytyy teollisuusalueelta Pirkkalasta. Ollaan lähellä lentokenttää. Kotisi tekijät, **Markku ja Seppo Haataja,** kulkevat toimistossa sukkasillaan, niinhän kodissakin kuljetaan. Toimistotalon vieressä on rakentamista vaille oleva tontti ja Markku Haataja miettiikin, mitähän kivaa rakentamista tontille heille tulevaisuus tuokaan.

Haatajan veljekset.,"Kotisi tekijät ", pitävät tärkeänä, että asunnon ostajalle syntyy vahva tunne, että hän on saamassa enemmän kuin pelkän asunnon. Yrityskummia he suosittelevat lämpimästi yrittäjille, jotka haluavat ajatuksilleen vastakaikua kehittäessään liiketoimintaansa.

Töitä yrityksessä tehdään määrätietoisesti yritystä koko ajan kehittäen. Korona-pandemian ollessa pahimmillaan käynnistettiin muun muassa toimintojen kehittämisprojekti, jossa huomattiin, että vastuut yrityksessä jakautuvat epätasaisesti. Taloon otettiin konsultti miettimään, kuinka yrityksessä oikein töitä prosessina tehdään.

- Ymmärsimme ulkopuolisen näkijän arvon. Asiat lähtivät heti paljon paremmille urille ulkopuolisen avulla kun, että olisimme itse prosessiamme pähkäilleet. Ulkopuolinen näkee kipupisteet, sanoo Seppo Haataja.

Konsultti tuli ja meni, mutta sai ajatuksen ulkopuolisesta toimijasta itämään. Seppo Haataja muistaa lukeneensa lehtijutun yrityskummeista, jotka tulivat 1990-luvun alun lamassa epätoivoisten yritysjohtajien tueksi. Hekin halusivat nyt ulkopuolisen näkijän, joka sparraa ja jolle voi heittää ajatuksia luottamuksellisesti.

- Meidän yrityksemme ei ole kriisissä, mutta yrityskummin halusimme. **Jakke Vyyryläinen** on kummimme ja tapaamme kerran kuukaudessa. Aika usein aloitamme taloudesta. Jakke ei ole rakennusalalta, mikä on pelkästään hyvä asia, ajattelee Seppo.

Yrityskummin kanssa veljekset oppivat myös puhumaan yrityksen asioista luonnollisesti ja luottamuksellisesti. Markkukin kiittelee sitä, että kummi ei ole samalta alalta kuin he.

- Rakennusalan ammattilaisen kanssa puhuisimme samoista asioista ja veikkaanpa, että samoin ajatuksin. Sen jo tiedämme, että osaamme taloja tehdä.

Kun yritys on koko olemassaolonsa ajan kasvanut tasaisesti, oletettavaa on, että kasvu jatkuu. Jossakin vaiheessa on edessä hallitustyöskentelyn terävöittäminen niin, että hallituksen tulee ulkopuolinen jäsen.

- Opettelemme vastaamaan kysymyksiin, joita emme tienneet olevankaan. Ulkopuolinen kyseenalaistaa itsestäänselvyyksiä ja haastaa miettimään. Tiedämme jo nyt, että rakennusbisneksen voi nähdä hyvin monella tavalla, ja kaikki viisaus ei välttämättä ole meillä, sanoo Seppo.

Veljekset suosittelevat yrityskummia lämpimästi yrittäjille, jotka haluavat ajatuksilleen vastakaikua kehittäessään liiketoimintaansa.

Hirsitaloja Saksaan

Markku Haataja rakensi yritykselle juuria jo 1996 tekemällä hirsitaloja Saksaan.

Rakennusliike Haatajan juuret ovat vuodessa 1996 ja Saksassa.
- Tein sinne hirsitalojen vuoteen 1998. Sitten muutin Suomeen ja tein kerrostalojen ikkuna-asennuksia vuoteen 2000. Vuonna 2000 tein ensimmäisen paritalon myyntiin ja taloja tehtiin 4-8 asunnon vuosivauhdilla 2007 asti. Sitten tuli Seppo osakkaaksi ja aloimme tehdä RS-kohteita, kertoo Markku Haataja.

Seppo Haataja viimeisteli insinööriopistojaan ja pääsi tekemään diplomityötään pohjoismaissa toimivaan rakennusliikkeeseen. Tavoitteena oli kehittää yhteinen toimintatapa Suomen laajuisesti asuntotuotantoon.
- Käytiin läpi hallinto, markkinointi, suunnittelu ja rakentaminen. Pääsin tähän projektiin projektisihteeriksi. Haastattelin valtavan määrän rakennusalan tekijöitä yritysten johtajista työpäälliköihin, suunnittelunohjaajiin sekä hallinnon asioista vastaaviin. Opin todella paljon, miten Suomessa RS-kohteita rakennetaan ja tämä monimutkainen kokonaisuus hallitaan.

RS-rakentamisessa rakentaja ostaa tai vuokraa tontin, perustaa asunto-osakeyhtiön, suunnittelee tontille asuinrakennuksen ja markkinoi kohdetta. Kun kauppa käy ja huoneistoja varataan, alkaa rakentaminen.
- Selvitin suomalaisen rakentamisprosessin tontin ostosta 10-vuotistarkastuksiin asti. Tästä oli hyvä ponnistaa valmiina diplomi-insinöörinä Markun yhtiökumppaniksi.

Tasaisesti kasvaen ja omaa polkua kulkien

Rakennusliike Markku Haataja Oy kertoo kotisivullaan tekevänsä laadukkaita muuttovalmiita taloja. Liikevaihto on kasvanut alun puolestatoista miljoonasta liki kymmeneen miljoonaan. Seppo Haataja kuvaa yrityksen liikeideaa timantin hiomisena.

- Toki talousasiat pitää tiedostaa, mutta mikä tulee ensin – meillä timantin hiominen. Haluamme tehdä asioita aina vain paremmin. Jos euro tulisi ensin, se ajaisi varmasti lyhytnäköisiin ratkaisuihin ja pikavoittoihin. Kokemuksemme mukaan pikavoitot jossakin vaiheessa tussahtavat.

Niinpä Haatajat panostavat ennakkosuunnitteluun. Jokaista kohdetta mietitään ajatuksella, ostaisivatko he itse rakennetavaksi suunnitellun asunnon.
- Jos tuntuu vähänkin siltä, että en ostaisi, niin sitten kohteessa on jotakin kehitettävää.
Meidän sloganimme on Markun kehittämä ”kotisi tekijä”. Tähän sisältyy vahvasti ajatus, että emme rakenna vain rakennuksia, kertoo Seppo.

”Meiltä ostetaan koti”

Uuden asunnon ostaminen on ihmisen tärkeimpiä ja kalleimpia toimenpiteitä. ”Kotisi tekijä” haluaa, että asunnon ostajalle syntyy vahva tunne, että hän on saamassa enemmän kuin pelkän asunnon.

- Meiltä ostetaan koti. Olemme muun muassa muutostöissä hyvin notkeita. Totta kai tavoitteenamme on, että ostaja saa asunnostaan mieleisen. Nykyään ei ole kovin tavallista, että oma koti tehdään itse eli pesänrakennusvietti ei pääse valloilleen. Muutostyöpalvelun ansiosta jää kuitenkin myös asunnon ostajan omalle pesänrakennusvietille tilaa, koska heillä on meidän koko yhteistyökumppanien verkosto käytettävissä, jolloin he saavat itse niin halutessaan suunnitella asiantuntijoiden kanssa vaikkapa pintamateriaalit, sävyt, saunan, keittiön ja muidenkin tilojen kalusteet ja varusteet, jos lähtökohtaisista materiaaleista ei löydy itseä puhuttelevaa vaihtoehtoa, kertoo Seppo.
- Yhtään täysin samanlaista asuntoa ei olla tehty. Palvelemisen onnistuminen näkyy siinä, että joku ostaa meiltä asunnon jo toista kertaa tai aiemmista hankkeista asunnon ostaneen asiakkaan ystävät tai tutut ostavat meiltä uudesta hankkeesta itselleen asunnon, jatkaa Markku.

Töitä tehdään Tampereen seutukunnalla. Töissä on suoraan tai yrityksen kautta on vakituisesti reilu parikymmentä henkeä.

”Yhtään täysin samanlaista asuntoa ei olla tehty”, kertoo Seppo Haataja. Muutostyöpalvelu antaa asunnon ostajalle runsaasti mahdollisuuksia tehdä omia valintojaan.

- Väki on ollut hyvin pysyvää alihankkijoista alkaen. Koronan päätyttyä päästiin juhlimaan yhtä 20 vuoden työuraakin. Hyvin moni on ollut meillä yli 10 vuotta töissä, kertoo Seppo.

Rakentaminen on tiimityötä

Veljekset ymmärtävät senkin, että kaikki viisaus ei ole heillä. Siksi jokaiseen projektiin kootaan tiimi. Esimerkiksi arkkitehti tulee mukaan kuvioon jo silloin, kun esillä on tonttivaihtoehto.
- Kun joku kysyy meiltä, kiinnostaako tämä tontti, niin annamme tontin arkkitehdille visioitavaksi: mitä tähän voisi saada, kertoo Seppo.

Jotta lopputuloksesta saataisiin paras mahdollinen, tarvitaan paljon ideoita jalostettavaksi. Näitä ideoita eli arkkitehdin laatimia luonnoksia käydään isommalla porukalla läpi, jolloin jo varhaisessa vaiheessa tulee esille asioita eri näkökulmista.
- Asiantuntemuksemme pääsee esiin sitten, kun kommentoimme suunnitelmia. Meillä kaikilla on omat vahvuutemme, minulla muun muassa maanrakennus ja korkeudet. Mihin korkeuteen rakennus tehdään ja minkälaiset pihat sille tehdään, näistä kannan vastuuta, kertoo Markku.
- Minä kokoan tiimejä ja vedän prosesseja, jatkaa Seppo.

Tiimityössä olennainen tekijä on myös kohteiden myyjä. Haatajan talot on jo vuodesta 2009 myynyt kiinteistövälittäjä **Eero Konttila. E**nsimmäinen kohtaaminen herätti veljekset ajattelemaan.

- Finanssikriisin aikaan hänellä oli aikaa ottaa uusi asiakas. Tiesimme Eeron vahvuudet. Eero katsoi suunnitelmiamme ja meitä, ja kysyi: ostaisitteko itse täältä asunnon. Eero lateli asiat, jotka meillä oli pielessä. Konttila haukkui suunnitelmat, mutta veljeksille tuli vahva tunne, että hän tietää mistä puhuu. Siitä käynnistyi yhteistyö, joka on kestänyt jo 13 vuotta. Eero Konttila on veljeksillä mukana jo siinä vaiheessa, kun mietitään mistä ostetaan tontti. Ja totta kai suunnittelussa kiinteistövälittäjä on alusta asti mukana myös.
- Varmasti joku miettii, mistä välittäjä palkkansa saa, kun asunnot viedään käsistä jo rakentamisen alkuvaiheessa. Tosiasiassa takana on usein parin vuoden työ ennen kuin mitään myydään. Meille on tärkeää, että heti alussa lähdetään oikeaan suuntaan, ajattelee Seppo.

Tampereen seutukunta on vahvassa kasvussa. Vetovoima lisääntyy koko ajan muun muassa julkisen rakentamisen myötä. On areenaa ja ratikkaa. Kotisi tekijät seuraavat kasvua miettien samalla omia liikkeitään. Kun sopivia tontteja löytyy, alkaa prosessi, josta syntyy koteja tarvitseville. Kauppa käy, kun timanttia malttaa hioa. Hyvä maine kantaa.

Teksti ja kuvat: Juha Kosonen

YHÄ USEAMPI YKSINYRITTÄJÄ SAA APUA

Kasvun Eväät -hanke on edennyt siihen vaiheeseen, että klinikoilla on autettu jo yli 50 yritystä. Hieno välietappi. Hankkeessa tavoitteena on auttaa yrittäjiä kasvuun sekä parantaa Pirkanmaan työllisyystilannetta. Keinoina ovat personoitu tuki ja apu yrittäjille sekä koulutus.

Meidän yrityskummien lisäksi hankkeessa ovat mukana TAKK, TE-toimiston monipuoliset yrityspalvelut, Pirkanmaan kunnat ja elinkeinotoimistot sekä Pirkanmaan Yrittäjät. Pirkanmaalla toimivista yrittäjistä valtaosa eli lähes 19.000 on yksinyrittäjiä ja karkeasti puolet kokee tarvetta lisäapuun joko satunnaisesti tai jatkuvasti Suomen Yrittäjien 2022 tekemän tutkimuksen mukaan. Haluamme tavoittaa heitä ja auttaa heidän yrityksiään kasvamaan.

Olemme saaneet kutsuja eri Pirkanmaan paikkakunnilta tulla juttelemaan yrittäjille suunnatuissa tilaisuuksissa ja mielellämme tulemme paikanpäälle myös jatkossa. Lisäksi mielellämme jaamme myös yhteistyökumppaneidemme yrittäjille tarjoamia palveluja Pirkanmaan Yrityskummien käyttämissä viestintäkanavissa eli ole yhteydessä, kun sinulla on yrittäjille viestittäviä asioita, joissa voimme auttaa.

Jos haluat jutella, soita: Sari Neva-aho, projektikoordinaattori, p. 050 554 4450, sari.neva-aho@yrityskummit.net

Teksti: Sari Neva-aho

UUSIA KUMMEJA

Olemme saaneet riveihimme uusia yrityskummeja, jotka esittäytyvät tässä omin sanoin ja kuvin. Toivotamme heidät kaikki lämpimästi tervetulleiksi joukkoomme aloittamaan aktiivisen osallistumisen merkitykselliseen auttamistyöhömme.

Olen **Sirkka Hagman** 63-v. asun Lempäälässä omakotitalossa. Tittelini on Vice President Business Development Black Donuts Engineering Oy. Olen koulutukseltani TkT, DI ja HTL.

Olen tehnyt työurani teollisuudessa ja palveluliiketoiminnassa. Erityiskokemus ja osaaminen on liiketoiminnankehitys ja rahoitus sekä HR-toiminnot ja osaaminen. Lisäksi olen ollut vastuussa laatujärjestelmistä, ympäristöasioista sekä turvallisuusasioista. Olen saanut mahdollisuuden olla monenlaisissa projekteissa työelämäni aikana kehittämässä työyhteisöä ja sen tuottavuutta sekä yhteisöllisyyttä.

Harrastan kodin ja puutarhan hoitoa sekä lukemista. Lisäksi olen innokas jääkiekon seuraaja. Kuntoani ylläpidän ryhmäliikunnassa. Viime vuosina olen innostunut avantouinnista. Lisäksi teen vapaaehtoistyötä – mm. leivon karjalanpiirakoita lastenkodin hyväksi.

Olen **Pekka Kääriäinen**, 60-vuotias Tampereen Tekusta 1987 valmistunut käyttötekniikan insinööri. Olen kotoisin Orivedeltä. Viime joulun tienoilla koti löytyi Tampereen Härmälästä.

Työurani aloitin suunnittelijana, mutta pian alkoi melko monipuolinen yrittäjäura. Yrittäjätaipaleella olen omistanut tai ollut osakkaana useassa yrityksessä, pääsääntöisesti metallialaa liipaten. Valmistuksessa on ollut kalusteet, koneet ja laitteet sekä viimeisimpänä lentokoneiden levyosat ja kokoonpanot.

Kummitoimintaan uskoisin tuovani osaamiseni ja kokemukseni niin kriisiyhtiön hoitamiseen kuin uuden startupin haasteisiin. Harrastuksiani ovat moottoripyöräily, veneily ja lentäminen.

2022 GOLFMESTARIMME ON REIJO KOPRPELA

Taisipa olla kesän kuumimpia päiviä, kun kummigolfarit kokoontuivat 16.8. Nokian Rivergolfin Rock-kentälle kisan lähtöpaikoille. Mittari näytti parhaimmilla yli 30°C. Mukana perinteisessä kummien golfkisassa oli 19 osallistujaa. Kierroksen jälkeen kokoonnutiin klubin ulkokahvilaan kisamaksuun sisältyneelle keittolounaalle kuulemaan tuloksia. Ja tietysti pöydissä jaettiin pelikierroskokemuksia - hyviä ja vähemmän hyviä :-).

Tulokset:

1.Reijo Korpela	35 pist.
2.Jarmo Syrjälä	33 pist.
3.Harri Meller	31 pist.

Scratch: Harri Meller
Pisin draivi: Lelle Niemelä
Lähimmäksi lippua: Tuomo Pälviranta.

Extrakisa/joukkuekisa:
Team Somppi/ Asko Ahonen, Jarmo Syrjälä, Reijo Korpela ja Tapio Somppi.

Onnittelemme onnistuneita!

Iso voittopokaali ja voittajan hymy.

Tervetuloa seuraamaan Linkedin - sisältöämme!

LinkedIn

Tekstit: Tapani Kaskela, Juha Kosonen, JP Kinos, Sari Neva-aho, Lelle Niemelä, ”Uudet kummit”
Taitto: Lelle Niemelä
Kuvat: Juha Kosonen, Lelle Niemelä, Sari Neva-aho, henkilöiden omat kuva-arkistot, Shutterstock-kuvapankki