

**PAINOTUOTTEET**

Suunnittelu ja valmistus.
Yksityisille ja yrityksille.

KORTIT

- Henkilökortit
- Käyntikortit
- Onnittelu- ja kutsukortit
- Siunausohjelmat
- Postikortit

ESITTEET

- Esitteet
- Flyerit
- Suoramainontakirjeet
- Kalenterit

SUURKUVAT

- Julistee
 - Ständit
- LEHDET**
- Järjestölehdet
 - Vuosikertomukset

TARRAT

- Etiketit
 - Mainoskyltit
- LOMAKKEET**
- Kirjekuoret
 - Itsejäljentävät lomakkeet

ALUEVIESTI

010 229 0400
ilmoitukset@alueviesti.fi

Tahtoa ja taitoa yrittäjyyden puolesta

Meillä on Huittisissa yritysrekisterissä lähes tuhat yritystä. Toimialakirjo on erittäin laaja- meillä on monta vahvaa tukijalkaa - tärkeimmät toimialat kauppa, teollisuus, josta elintarviketeollisuus merkittävin sekä palveluyritykset. Huittinen on Satakunnan kolmanneksi suurin kauppakaupunki liikevaihdolla mitattuna. Juuri julkaistu suuri vaikutusalueutkimus kertoo, että Huittisiin tullaan ostoksille varsin laajalta alueelta. Kauppi-aiden hyvä yhteistyö on kasvattanut vetovoimaa, Yritysrakenteen monipuolisuus turvaa kaupungin elinvoimaa ja hajauttaa riskiä myös verokertymän osalta. Monipuolinen ja kehittyvä yrittäjyys luo työpaikkoja, tuotantoa ja hyvinvointia.

Uudet työpaikat ovat syntyneet pääasiassa pie- niin ja keskiuuriin yrityksiin; jalostavaan teolli- suuteen, kauppaan, palvelualalle; vaikkapa kiin- teistöhuoltoon tai rakentamiseen. Helpompana näen toimivien yritysten kasvun kuin kokonaan uusien yritysten houkuttelemisen kaupunkiin, vaikka sitäkin työtä koko ajan tehdään.

Meillä on isona haasteena saada kaupunkiim- me hoiva- ja hyvinvointipalveluja tarjoavia yrityk- siä. Ikääntyvän väestön tuomat isot palvelutarpeet pystymme jatkossa tyydyttämään vain kolmikan- tayhteistyöllä; kaupunki, yksityiset yritykset ja kolmas sektori yhdessä toimien.

Huittisten kaupunki haluaa panostaa elinkei- notoimeen ja meidän tavoitteemme on luoda

mahdollisimman hyvät olosuhteet yrittämiselle. Haluamme tehdä yhteistyötä yrittäjien, asukkai- den, oppilaitosten ja eri organisaatioiden kanssa. Vilkkana käyvä kuntarakennekeskustelu ei suo- ranaisesti vaikuta elinkeinotoimeen; yrittäjillä ei ole rajoja toiminnassaan ja perinteisesti olemme tehneet tiivistä yhteistyötä koko tämän Yrittäjä- viestin ilmestymisalueella. Uskon, että ne jotka luottavat toisiinsa, menestyvät.

Olemme ottamassa käyttöön yritysvaikutus- ten arviointia kunnallisissa päätöksenteossa. Suu- rimmallalla osalla niistä päätöksistä, joita kaupun- gilla teemme, on suora vaikutus yritysten toimin- taedellytyksiin. Kaavat, tontit, koulut, perusturva ja kaupungin viihtyisyys, kaikilla on suora vaikutus yrityselämään. Suurin haaste on nähdä riittä- vän pitkälle tulevaisuuteen; oivaltaa tulevaisuu- den mahdollisuudet, mutta varautua myös riskei- hin. Ennustajan osa ei ole tänä päivänä helppo, ei Huittisissakaan. Visionäärejä tarvitaan ja rohke- utta päätöksentekoon. Me emme voi matkia mui- ta, vaan meidän on ymmärrettävä oma identiteet- timme ja omat vahvuutemme.

Huittinen on ollut edelläkävijä hyvin monessa asiassa. Huittisilla on hyvä imago uusien urien au- kaisijana, vahvana yrittäjäkaupunkina.

Huittinen on ollut myös vahva koulutus- kaupunki. Koulutusrakenteet ovat nyt kovassa myllerryksessä. Oppilaitoksilla on ollut keskei-

nen rooli uusien yrittäjien kouluttamisessa, ja tulemme tekemään kaikkemme, jotta näin on myöskin tulevaisuudessa. Sukupolvenvaihdok- set ja jatkajien löytäminen asettaa meille haas- teita. Meillä on vanheneva ikärakenne ja toisaal- ta paheneva nuorisotyöttömyys. Tähän haaste- seen meidän pitää löytää ratkaisu; voisiko meillä toimia mestari- kisälli- malli yrittäjyyden turvaa- misessa. Toivon, että kun nuoret kohta tulevat hakemaan kesätöitä, miettisimme tätäkin asiaa pitkällä tähtäyksellä; mistä yrityksemme saa jat- kossa osaavaa, motivoitunutta työvoimaa. Suh- teellisen alusta on aloitettava tulevien työnteki- jöiden ja nuorten yrittäjienkin valmennus. Pet- tymyksiäkin tulee nuorten työllistämisessä. Op- pilaitos on kuitenkin pystynyt parhaimmassakin tapauksessa tarjoamaan nuorelle vain perustie- dot ja varsinainen oppiminen tapahtuu työpai- kalla. Ottakaamme tästä haasteesta vaarin. Toi- voisin myös opettajilta halua lähteä työelämään päivittämään taitojaan ja tietojaan. Opettajan innostus ja motivaatio siirtyy aina opiskelijoi- hin.

Vahvalla yrittäjyydellä ja vahvalla yrittäjyys- asenteella, jopa hullunrohkeudella, seutukuntam- me kehittyy ja kasvaa. Me tarvitsemme kumppa- neita naapurikaupungeista, meidän on rakennet- tava vahvaa talouskeskittymää isojen kaupunkien välimaastoon. Me emme pärjää yksin.

Yrittäjyys ei aina ole auvoista, ei ainakaan vai- keissa taloudellisissa tilanteissa. Meillä on yrityk- siä, joiden tilauskirjat ovat tyhjä. Yrittäjä saa lei- pänsä sisulla ja sinnikkyydellä. Yrityksen pyörit- tämiseen tarvitaan unelmia ja rohkeutta toteuttaa niitä. Yrittäjän pitää olla pitkäjänteinen ja uskoa itseensä. Toivon kaikille tämän Yrittäjäviestin lu- kijoille menestystä toiminnassaan ja halua raken- taa seutukuntamme yhteistä menestystä.



Eila Törmä
elinkeinojohtaja
Huittisten kaupunki

Elinvoimainen kunta – ja palvelurakenne

Otsikko on valtiovarainministeriön kunnallishallin- non rakennetyöryhmän selvityksen nimi. Mainitta- koon, että selvitys sisältää 584 sivua. Ennen raken- netyöryhmän selvitystä julkaistiin yrittäjille suunnat- tu kysely, jossa todettiin, että myös yrittäjät kannatta- vat vapaaehtoisia kuntaliitoksia. ”Elinkeinopolitiikan mittaristo” -kysely kertoo, että 80 prosenttia yrittäjis- tä näkee kuntarakenteen muutoksille tarvetta yleises- ti. Vastauksissa korostuu kuitenkin vapaaehtoisuus, sil- lä kyselyn mukaan 65 prosenttia vastaajista kannattaa vapaaehtoisia liitoksia ja 15 prosenttia pakkoliitoksia. Kun kysyttiin oman kunnan liitoksesta, 40 prosenttia vastaajista kannatti sitä lähitulevaisuudessa. Reilun 45 prosentin mukaan oman kunnan ei tulisi tehdä liitok- sia lähitulevaisuudessa.”

Kyselyihin on helppo vastata ja jokaisella on mieli- piteen vapaus, mutta kun tarkastellaan asiaa lähemmin oman kunnan osalta, niin kanta muuttuu. Eli on help- po vastata kysymyksiin pelkän mielikuvan mukaan. Sellaisen mielikuvan muodostumisella, että kuntalii- toksilla voitaisiin tehostaa palveluja tai, että palveluja voitaisiin ulkoistaa, on olemassa moninaiset syyt.

Suurten ehdoilla

”Elinkeinopolitiikan mittaristo” -kysely suunnattiin Suomen Yrittäjät ry:n paikallisyhdistysten hallitusten jäsenille ja kuntien yrittäjävaltuutetuille sekä suurim- pien paikkakuntien yrittäjille. Kyselyyn vastasi reilut 3 300 yrittäjää. Suunnattu kysely suurempien paikka- kunnan yrittäjille kertookin sen, että vastaajat eivät ole ajatelleetkaan oman kunnan yhdistymistä, vaan olet- tavat, että pienempi kunta liittyy heihin. Onkin luon- nollista ajatella, että palvelut keskittyvät ja heidän oma liikkeensä tai yrityksensä saa potentiaalisia asiakkai- ta liittyviltä alueilta, koska kannattamattomiksi ajautu- via yrityksiä joudutaan lopettamaan reuna-alueilta jul- kishallinnon keskittämisenä. Sama kaiku on askelten, myös rakennetyöryhmän selvityksessä. Suuret kasvu- keskuskeskukset hamuavat reuna-alueilta veronmaksajia hal- lintonsa pönkittämiseksi. Maaseutu on jo ryöstetty kir- joitin 8.1.2011 Aamulehden palstoilla.

Lainaus Aamulehdessä julkaistusta kirjoituksestani: Yksikään kaupunki ei pysty ruokkimaan asukkaitaan. Ruoka tulee maaseudulta ja sitä on tuotettava entistä edullisemmin. Maaseutu ei voi lakkooilla. Silti urbani- soituneella toimittajalla on otsaa kirjoittaa, että ”syr- jäseudulla asuvat käyvät kalliiksi kunnille. Nyt halu- taan säännöt siihen, mitä palveluita haja-asutusalueil- le muuttavat voivat odottaa.” Ongelmana nähdään eri-

laisten palvelujen tuottaminen ja tiukentuvat normit rakentamisessa. Ideana tarjotaan: ”Kaupunkiseudulle muuttamista ja rakentamista voitaisiin ohjata tiiviim- mäksi lupaamalla palveluja vain tietyillä vyöhykkeil- lä.” Maaseutu on jo ryöstetty ja unohdettu kauan sit- ten, vaikka puolestapuhujia löytyykin aina vaalien al- la. Maaseudulla ei tarvita yhtään sen enempää palve- luja kuin kaupungissakaan. Päinvastoin, huomattavasti vähemmät palvelut ovat riittäneet ja riittävät, jos vero- tus on kohdallaan.

Kohti itsenäisempää kunnallishallintoa

Kantani tiedetään, mutta en vastusta kuntaliitoksia pelkästään vastustamisen vuoksi, vaan siksi, että ei ole pienintäkään näyttöä siitä, että palvelut paranisivat tai kustannukset alenisivat pelkästään kuntia yhteen liittä- mällä. Siksi strategiani on toisenlainen. Kuntia voidaan yhdistää, kun ensin on selvitetty mitä tehtäviä kunnal- le jätetään ja mitkä tehtävät kuuluvat maakunnille. Jos esim. terveyden- ja sairaanhoidon järjestäminen olisi- kin maakunnan tai valtion tehtävä, moni kunta voi- si kehittää tulevaisuuttaan elinkeinorakenteensa ja si- jaintinsa perusteilla itsenäisenä ilman valtionosuuksia. Jokainen kuntalainen arvostaisi omaa kuntaa jatkos- sakin ja välttyttäisiin monenlaisilta turhilta muutoksil- ta. Erityisen suuri asia on kestävä kehitys. Tätä ajatus- ta ei tue uudistuksen mukanaan tuomat työmatkojen ja koulukyyditysten lisääntyminen.



Martti Mölsä
kansanedustaja (ps.)
Punkalaitumen Yrittäjät ry:n puheenjohtaja

Paikalliset palvelut kuntaliitoksissa

Presidentinvaalien jälkeen poliittis- ta keskustelua on hallinnut keskustelu kuntaliitoksista – ja tulee hallitsemaan vielä varmasti kunnallisvaaleihin asti. Keskustelu on täynnä ristiriitaisuuksia ja osan ajasta emme edes ole varmoja mistä nyt pitäisi keskustella.

Kuntaliitokset ovat osa kuntien pal- velurakennemuutostusta. Koko operaati- on, jos se toteutetaan, keskeisin tavoite on turvata kunnalliset palvelut. Huo- li kunnallisista palveluista yhdistää ko- ko kansaa. Kuntauudistuksen kannat- tajien lisäksi nimittäin myös kuntalii- tosten vastustajat puhuvat samasta asi- asta. Kuntaliitoksia vastustetaan, koska pelätään niissä menetettävän paikalli- sia palveluita.

Yrittäjäjärjestö on ottanut vahvas- ti kantaa paikallisten palveluiden puo- lesta – ottamatta sinänsä kantaa kun- taliitosten tarpeellisuuteen. Yrittäji- en näkemys on, että kuntalaisille on jatkossakin turvattava palvelut. Mei- dän mielestämme on sivuseikka, miltä kuntarajat sinänsä näyttävät, kunhan palvelut pelaavat. Emme kuitenkaan näe, että palveluiden tuottaminen kun- nallisesti olisi ainoa tapa turvata palve- luita. Yrittäjät tietävät, että hyvälaatu- sia, edullisia ja asiantuntevia palvelui- ta saadaa myös yksityisiltä yrityksiltä. Tai pikemminkin, saadaa erityisesti yksityisiltä yrityksiltä.

Koko keskustelua käydään meidän mielestämme siis väärässä järjestyk- sessä. Näyttää siltä, että kun oikeasti vaikeista asioista – terveydenhuollon ja koulutuksen rahoitus – ei kyetä pu- humaan, tarjotaan kansalaisille kartta- harjoituksia. Yrityksmaailmassa kuiten- kin tiedetään, etteivät organisaatiouu- distukset itsessään ratkaise kenenkään ongelmia. Tätä kokemusta soisimme kunnallisten päättäjienkin kuuntele- van.

Kun yrittäjäjärjestön aktiiveilta tie- dusteltiin Suomen Yrittäjien elinkeino- poliittisessa mittaristokyselyssä kan- nattavatko yrittäjät kuntaliitoksia, pe- räti 80 % vastasi kannattavansa. Sasta- mala oli vielä aivan omaa luokkaansa, meillä lähes 90 % piti kuntaliitoksia hyvänä asiana. Jotain täällä on siis teh- ty oikein – ja jotain meidän kokemuk- sistamme kannattaa muidenkin oppia.

Sastamalan kuntaliitokselle kes- keistä oli se, että kyse ei ollut pakko-

liitoksesta. Kun kuntien asukkaat sai- vat itse osallistua päätökseen, oli uu- den kunnan rakentaminen paljon he- delmällisempää. Toinen tärkeä neuvo, jota Sastamalasta on yrittäjille muualla Suomessa annettu, on paikallisten yh- distysten säilyttäminen. Kun Sastama- laa rakennettiin, ehdotettiin mones- ta suunnasta myös alueen paikallisyh- distysten liittämistä toisiinsa. Meillä tiedettiin paremmin. Paikallisenäkö- kulman säilyttäminen onnistui paikal- listen yhdistysten kautta ja kuntakoon mahdollisesti edelleen kasvaessa tämä tulee olemaan entistä tärkeämpää.

Paikallisenäkökulma tulisi kunnal- lisissakin palveluissa säilyttää. Ruo- vedellä vieraillessani muistutin pai- kallisia yrittäjiä pitämään kysin ham- pain kiinni paikallisesta elinkeino- asiamiehestään. Se, onko paikallisten yrittäjien kanssa keskustelevalle, paikal- lista yritystoimintaa kehittävä asia- mies Ruoveden kunnan, Suur-Tampe- reen metropolin vai jonkin kehitysyh- tiön palveluksessa ei ole tärkein kysy- mys. Se, että joku ylipäänsä huolehtii paikallisen elinkeinotoiminnan mah- dollisuuksista, on. Eikä tärkeintä ole se, missä sijaitsee se yhden luukun pe- riaatteella toimiva luukku, jolle yrittä- jä tulee asioimaan vaan se, että luukun takana palveleva ihminen ymmärtää paikalliset tarpeet.

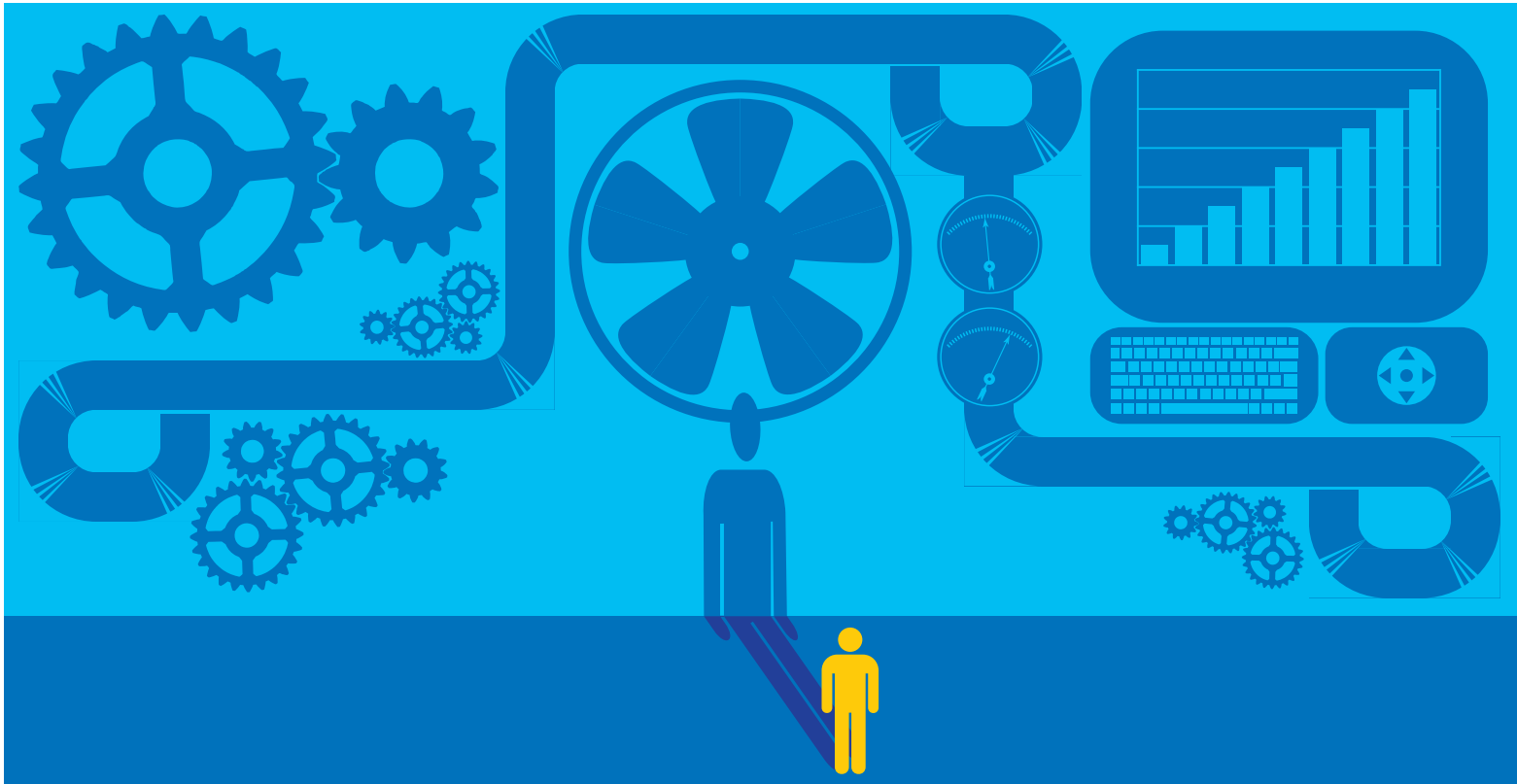
Sitä meidän tulee kuntaliitoskeskus- telun aikanakin korostaa. Ei tärkeintä ole se, missä palvelupiste sijaitsee vaan se, että osaaminen ja kehittämistahto on paikallista.



Samuli Suonpää.
puheenjohtaja,
Vammalan Yrittäjät ry

YRITTÄJÄVIESTIN KUSTANTAA Kustannusliike Aluelehdet Oy

Puh. 010 229 0400. Päätoimittaja: Maija Latva



Perusongelma on, että monelta nuorelta puuttuu ammatillinen koulutus ja käsitys siitä, miten töissä pitäisi toimia ja käyttäytyä.

Yrittäjien lääkkeitä työelämän ongelmiin

► Vaikka pk-yrittäjät vastaavat suuresta osasta työpaikoista ja uudet työpaikat syntyvät miltei pelkästään pk-yrityksiin, eivät yrittäjät ole saaneet kunnollista roolia kolmikannan hallitsemassa työelämäkeskustelussa.

Samuli Suonpää

Työelämän kehittämiseen kohdistuu valtavia paineita. Silloin kun eurooppalaisen taluskriisin uutisointi jättää tilaa, olemme kaikki yhteisesti huolissamme Suomen omasta taloudesta ja työelämän tulevaisuudesta. Yhteinen näkemys on, että töitä pitäisi tehdä enemmän. Siitä miten työtä lisättäisiin – kenen tulisi kantaa vastuuta – erimielisyydet vasta alkavat. Ja jatkuvat pitkälle työelämän arkipäivään, niihin periaatteisiin joiden mukaan työelämän arjessa eletään.

Vaikeaksi tilanteen tekee se, että juuri nyt kaikkiin keskustelunavauksiin tilanteen korjaamiseksi suhtaututaan negatiivisesti, jopa vihamielisesti. Erityisen vaikea on pk-yrittäjien tilanne. Vaikka pk-yrittäjät vastaavat suuresta osasta työpaikoista ja vaikka uudet työpaikat syntyvät miltei pelkästään pk-yrityksiin, eivät yrittäjät ole vielä saaneet kunnollista roolia kolmikannan hallitsemassa työelämäkeskustelussa. Meillä olisi tarjota uusia ideoita, keinoja korjata ongelmat, mutta EK:n ja ammattiyhdistysliikkeen hallitsemaan keskusteluun avauksiamme ei oteta.

Nuorten syrjäytyminen

Liittokokouksessaan loka-kuussa Suomen Yrittäjät antoi julkilausuman, jonka mukaan nuorten syrjäytymiskierre olisi pysäytettävissä työehtojen paikallista, nykyistä vapaampaa sopimista kehittämällä. Perusongelma on, että monelta nuorelta puuttuu ammatillinen koulutus ja käsitys siitä, miten töissä pitäisi toimia ja käyttäytyä. Työehtosopimukset ja tiukka työainsäädäntö, joiden tehtävänä on ollut luoda turvaa työntekijälle, varmistaa ettei heikojakaan sorreta, ovatkin nyt työllistymisen este, aiheuttavat syrjäytymistä.

Moni yrittäjä haluaisi kantaa yhteiskunnallista vastuuta ja olisi valmis joustamaan vaatimustensa ja jopa rekrytoinnin kannattavuuden suhteen, jos näin kykenisi auttamaan nuorta saamaan paremman otteen elämästä ja kiinnittymään työhön. Työehtojen joustamattomuus aiheuttaa tässä kuitenkin suuria ongelmia. Tuntuu siltä, että ehdot on kirjoitettu vain nykyisten työntekijöiden etua ajatellen, työttömiä, vajaakuntoisia ja syrjäytyneitä ne eivät auta, päinvastoin.

Liittokokouskannanoton keskeisin ehdotus oli, että minimipalkan tulisi ammatikouluttamattoman nuoren kohdalla joustaa – samoin kuin koeajan. Myös määräaikaisten sopimusten solmimista tulisi helpottaa. Kun on osin kyse nuorista, jotka eivät ole oppineet tuntemaan kelloa ja joiden ilmentyminen aamuisin työpaikalle on vähintäänkin epävarmaa, on kohtuutonta vaatia heille ammattimiehen palkkaa. Senkin aika tulee, mutta vasta kun työ sujuu.

Keskeistä siis on, että syrjäytymisvaarassa olevan nuoren työllistäminen olisi yrittäjälle mahdollisimman helppoa.

Lakot ja paikallinen sopiminen

Presidentinvaalien keskusteluissa, joilla ei yrittäjille juuri ollut muuta annettavaa, huomiota saivat useiden ehdokaiden vähintäänkin erikoinen käsitys lakkoilusta kansalaisoikeutena ja -velvollisuutena. Ehdokas toisensa perään ilmoitti hyväksyvänsä laittomankin lakkoilun ja korosti, ettei työntekijöillä ole muuta keinoa parantaa asemaansa.

Jos joissakin suurissa yrityksissä tai julkishallinnossa näin onkin, pk-yrityksissä arki on toinen. Yrittäjille työntekijät eivät ole kasvotonta työvoimaa, harmaata massaa, jota voi kohdella

la miten vain. Ne ovat työtovereita, usein ystäviä muutenkin. Yrittäjän oma elämä ja omaisuus on usein kiinni oman yrityksen menestymisessä, toisilla lähimpien sukulaistenkin talot. PK-yrityksissä johto kuunteleekin useiden tutkimusten mukaan työntekijöitä paremmin kuin muualla. Meillä ei ole varaa muuhun.

On kohtuutonta, että monasti yrittäjän toimeentulo saattaa vaarantua lakon vuoksi silloinkin, kun omassa yrityksessä ei työntekijöiden kanssa ole mitään ongelmia.

Esimerkillinen Sasky

Keskustelu työurien pidentämisestä on pitkään pyörinyt yleisen eläkeiän ympärillä. Se ei kuitenkaan ole keskeisin kysymys. Paljon tärkeämpää on, kuinka nopeasti ja millaisin keinoin

opettajien ja koulutuksen järjestäjien vastuulle vaan yrittäjien on entistä aktiivisemmin osallistuttava yhteistyöhön koulutuksen kehittämiseksi.

Sastamalan ja Huittisten alueella koulutuskuntayhtymä Sasky on ollut aktiivinen jo pitkään. Saskyn yrittäjäyhteistyöhön ovat osallistuneet jopa sadat yritykset Saskyn alueella. Valtakunnallisesti ainutlaatuisia ovat myös olleet yritysten kanssa yhdessä suunnitellut ja toteutetut laitehankinnat. Paikalliset yrittäjät ovat päässeet vaikuttamaan siihen, millaisilla työkaluilla opiskelijat harjoittelevat.

Sasky on yhdessä yritysten kanssa myös ostanut yhteisen koulukiinteistön, jossa yritystoimintaa ja koulutusta yhdistetään. Entinen Hoikan opisto, nykyisin Voimarinne, mahdollistaa opiskelun ja uusien kehitysoh-

Vaikeammat lääkkeet

Ruotsin talous ja ikärakenne kärsivät samanlaisista ongelmista kuin Suomenkin. Ruotsissa löydettiin kuitenkin meitä nopeammin myös yhteinen tahto etsiä uusia, ensisilmäykseltä kenties vaikeitaakin tuntevia ratkaisuja. Meillä keskustelu ansiosidonnaiseen työttömyysturvaan ja sairausloma-ajan palkkaan tehtävistä muutoksista on tyrmätty jo keskustelun alkaessa. Onko meillä tähän varaa?

Ansiosidonnaisen työttömyysturvan perusajatus on turvata työntekijän toimeentulo työttömyyden sattuessa, nyt se kuitenkin aiheuttaa kannustinloukun jossa työntekijän ei välttämättä kannata ottaa korvaavaa työtä vastaan. 500 päivän ansioturvattu työttömyys on jo it sessään melkoisen syrjäytävä. Monen on vaikea tulla töihin oikeana päivänä kesälomaltakin – tai ylipäänsä maanantaisin. Kuinka paljon vaikeampaa se olisikaan puolentoista vuoden joutenolon jälkeen?

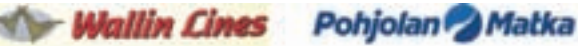
Myös ensimmäisen sairauslomapäivän omavastuu vaikuttaisi kannustavasti. Jos ensimmäisestä sairauslomapäivästä ei vielä maksettaisi palkkaa, lyhyet ja usein huonosti perustellut sairauslomat, ”rokulipäivät”, jäisivät pitämättä. Tämä myös kannustaisi työntekijöitä huolehtimaan omasta kunnostaan nykyistä paremmin.

Vaan mitä meillä olisi tarjota työntekijöille vastineeksi, jos tällaisia uudistuksia tehtäisiin? Kaupankäynnistähän tässä todellisuudessa on kyse. Riittäisikö turvattu työpaikka ja Suomen talouden pelastaminen perusteluksi? Voisivatko työnantajat ja työntekijät toteuttaa muutokset yhdessä isänmaallisessa hengessä? Saatiin sitä sotakorvauksetkin maksettua. Nämä myöhempien sukupolvien ongelmat ovat pieniä niihin verrattuna.

KEVÄTHANGILLE HETTAAN 31.3.–6.4.

MATKAN HINTA:

575 €/ hlö kahden hengen huoneissa puolihioidolla (aamiainen, retkievää, päivällinen, sauna ja kuljetukset.) Matkareitti Vammala- Kokemäki- Pori- Enontekiö. ILMOITTAUTUMISET / TIEDUSTELUT: Tapani Wallin puh. 050-5611440



Kahvila-Ravintola Jessica

Maittava lounas arkisin klo 11-15 **7,50** sunnuntaisin klo 11-15 **8,50**

Puh. (02) 767 4952
Kauppakatu 2, 31900 Punkalaidun

YKSITYISILLE JA YRITYKSILLE

CAT -turva- ja työjalkineet sekä työ- ja arkivaatteet

DiMEX -asusteet ja oheistuotteet

- Brodeeraukset takkeihin, lakkeihin, pyyhkeisiin ym...

T:mi Laura Jonkka
Muronharjuntie 930, 31900 Punkalaidun, puh. 040 776 5357
WWW.JONKKA.FI

Tasokkaat loma-asunnot Levillä ja Köyliössä

Säterin Loma
Puh. 040 561 4906 Hely
Puh. 0400 733 713 Heimo
info@saterinloma.fi
www.saterinloma.fi

Vinkin teollisuusalueelta edullisia halleja varasto-, korjaamo- tai tuotantotilaksi

LAMMINSUONTIE: 150 m², lämpöeristetty, autonostin 4 tn., sopii autoharrastajalle tai korjaamoksi. 150 m² kylmävarasto.

TOIMENKUJA: 450 m² kylmävarasto, valmistuu toukokuussa.

VALMISTUS - MYYNTI - VUOKRAUS
Sastamalan Teräskaari Oy
puh. 050 4622 715

YRITYSPALVELU OY

ALOITAVAN YRITTÄJÄN NEUVONTAPALVELUT

TOIMIVAN YRITYKSEN KEHITYSPALVELUT

OMISTAJANVAHDOSPALVELU

TOIMIT JA TOIMITILAT

Sastamalan Seudun Yrityspalvelu Oy
Avoinna ma-pe klo 9-15. Toimisto sijaitsee osastoissa Puhokatu 10, 3. krs. Yrityspalvelu on helpottavissa myös Punkalaidunella (kunnantalon) tiistaisin klo 9-12.

Uusia palveluita sekä henkilöstön yhteyshetket löydät osoitteesta **www.yrityssastamala.fi**

Kotikellarista kauppiaaksi

Yrittäjän päivät ovat pitkiä ja erilaisia

● Katri Mäkinen

Mitä syntyy, kun yhdistetään polyesteria, lurexia, nylonia ja viisi sormea? ”Juhlansikkaat, jotka sujautetaan käteen, kun istuudutaan juhallisesti itsenäisyyspäivän jälkiruokapöytään. Silloin kun televisiosta tulvahtavat linnan juhlien alkutahdit”, sanon viereeni tupsahtaneelle naisasiakkaalle. Nainen siipaisee kiinnostuneena aluskäsineiden kimmeltävää selkää ja virkahtaa: ”Mitkä ne oikein ovat?”

”Aluskäsineet, jotka heijastavat kehon omaa lämpöä. Niiden pintaa pitää hieman hieroa, että lämpövaikutus tulee esiin”, Neon Sportin kauppias Klaus Hiirijoki naurahtaa ja jatkaa: ”Myin tuollaiset hanskat miesasiakkaalle, joka palasi liikkeeseen, tuiman näköisenä. Mutta tulikin vain kertoamaan, ettei ollut käsiä palelleet lumitöitä tehdessä.”

Huoltotilasta kioskin

Neon Sportin liiketoiminta alkoi vuonna 2006, harastuspohjalta. ”Silloin meillä oli isäni omakotitalon alakerrassa pieni huoltotila, missä tehtiin suksihuoltoja. Silloin tällöin myimme isäni, Pentti Hiirijoen, kanssa myös hiihtoasuja ja -tarvikkeita, sillä aina joku poikkesi. Se oli hyvin pienimuotoista, muun elämänmenon ohessa”, Klaus muistelee.

Yritystoimintaan kuuluu nykyäänkin niin seurakauppa kuin nettikauppakin.

”Varsinkin kesäisin myymme urheilutarvikkeita suunnistustapahtumissa”, Klaus selvittää.

Muuttokuorma isompiin tiloihin kiikutettiin elokuussa 2008. Valikoimista löytyi silloin pipoja, hanskoja, tuuli- ja toppapukuja, verkkareita ja lenkkareita.

”Se oli semmoinen 89 neliön koppi, jota minulla oli tapana kutsua kiosiksi”, nuorimies kertoo.

”Loppuvuodesta 2010 oli pakko vaihtaa liiketilaa, koska asiakkaat eivät mahtuneet enää sovituskoppiin, koska se oli täynnä tavaraa. Tavarointa ei saatu riittävän nopeasti esille, sillä esillelaittotilaa ei riittänyt. Ja valikoimaa piti olla, jotta kauppa kävisi”, Klaus selvittää.

Myös suksihoitoa

Hiljattain laajennetun, 450 neliön myymälän alakerran tiloissa huolletaan murto- ja laskettelusuksia sekä teroitetaan luistimia.

”Pena, isäni, huolehtii suksien myynnistä, voitelusta ja siteiden kiinnityksestä, hionnasta ja huollosta sekä luistimien teroituksesta”, Klaus kertoo.

Edellisenä keväänä hankittu hiontalaitteistolla pystyy kunnostamaan huonokuntoistenkin suksien pohjat ja myös paikkaus onnistuu. Kun ostaa uudet suksat, saa pohjien voitelun aina kaupan päälle.

Myymälään tuotteita hankitaan kaksi kertaa vuodessa pidettävillä ostopäivillä. Keväällä ostetaan seuraavan talven tuotteet ja syksyllä tulevan kevään. Neon Sportin laajasta tuotevalikoimasta myydään eniten suksia ja hiihtovarusteita, lumikenkiä sekä erilaisia toppavaatteita.

”Pipot tekevät myös hyvin kauppansa”, Klaus Hiirijoki sanoo ja osoittaa myymälään ripustettuja päähineitä. Niitä haetaan säännöllisesti jopa Turusta asti, muovikasillinen kerrallaan.

Myynnissä oleville tuotteille on aina valmistajien takuu. Jos asiakas palauttaa virheellisen tuotteen liikkeen, hän saa joko uuden tilalle tai sitten tuote korjataan.



Lumikenkä sopii Klaus Hiirijoen mukaan monenikäiselle liikkujalle. Se sopii liikkumiseen niin talvisessa metsässä kuin kovaan ja vähälumiseen maastoonkin.

Pitkät päivät

Yrittäjän päivät ovat pitkiä eikä aamulla voi yhtään varautua siihen, millainen päivä on tulossa. Keskivertopäivää ei ole, sillä on joko tosi vilkasta tai sitten hiljaisempaa, jolloin tehdään niitä kesken-eräisiä ja rästinjääneitä töitä.

”Minulla on sellaiseen tolppaan listattuna kaikki tekemättömät työt, joista ajatelen tekeväni osan päivän mittaan, liikkeen ovet avatuani. Sulkemisajan aikaan huomaa, että kotosalla ja iltamyöhäpuhteina nekin on

sitten tehtävä. Vaikka vaimon ja kaksivuotiaiden kaksosten kanssa olisi mukava viettää enemmän vapaa-aikaa”, mies toteaa.

Tupsahtaessaan sisään liikkeeseen asiakkaalla ei ole ostopakkoa.

”Meillä saa ihan rauhassa katsella tuotteita. Kun asiakas tulee liikkeeseen, kysyn, miten voin olla avuksi, mutta jätän hänet rauhassa katselemaan, jos asiakas niin haluaa. Tähän saa poiketa, ilman ostoaikeita, niin kuin moni ilokseni tekee”, Klaus tuumaa.

Klaus Hiirijoki

- Armeijan käynyt ja lukion päästötodistuksen ahkeroinut mies on lopputyötä vaille valmis tradenomi. Porin ammattikorkeakoulussa puurretut markkinointi ja yritysviestinnän opinnot ovat lohkaisseet oman osansa miehen ajasta.
- Tavoitteena olisi saada opinnäytetyö valmiiksi ensi joulukuun mennessä.
- 10 vuotta jalkapalloa, salibandyä, jääkiekkoa Vapsin riveissä, suunnistusta, 15 vuotta kilpahiihtoa ja ampumahiihtoa parin vuoden ajan. Puunattujen palkintopokaalien ja kimmeltävien mitalien rivi hohtaa erillisessä palkintokaapissa.
- Stormin hyppytorniin mies kiipesi pojanviikarina, uutuuttua nahiseva hyppypuku päällä. Mutta kurkistus 20 metriä korkean tornin huipulta, sai nuoremiehen perumaan aikeensa. Hyppy alas tuntemattomaan olisi ollut kova pala kenelle tahansa, ihan kylmiltään, lajiharrastuksen alkajaisiksi.
- Ensitutumaa ampumahiihtoon Klaus haki omakotitalon sisätiloissa veljensä kanssa: ”ammuskelimme ilmakiväärillä erilliseen levytaustaan. Jokaisesta ohilaukauksesta joutui sakkokierrokselle, joko keittiön tai olohuoneen ympäri, kun toinen otti aikaa”, mies virstistä.
- Kuivaharjoittelu tuotti toivottua tulosta, sillä kun Hiirijoki yli kymmenvuotiaana osallistui ampumahiihdon kisoihin, napsahti ykkössija perin helpos- ti piirimestaruuskisoissa.
- Suunnistaa kesäisin kuntorasteilla.
- Hiihtotavoite 500 kilometriä tänä talvena.
- Motto? Ei sellaista ole. Elän tässä ja nyt. En ole mitään murehtijatyyppiä.



Pentti Hiirijoki ja Kasper. Kasper tupsahti Neon Sportin huollattamien suksensa ja ostamaan luistelusaavat mummon kanssa.



Moderneja luentotiloja sisältävä Mare-rakennus on osa sataman lähelle rakentuvaa uutta kampusaluetta.

Eurooppaan opiskelemaan? Eurooppa alkaa Virosta!

► Suomalaisyrietykset ovat rantautuneet suurin joukoin Viroon ja etenkin Tallinnaan. Onko tämä nähtävissä Tallinnan Yliopistossa?

Samuli Suonpää

Tänäkin keväänä tuhansissa suomalaistodeissa käydään innokasta keskustelua opiskelupaikan valinnasta. Pyrkii yliopistoon kotimaassa, vai lähteä ulkomaille? Jatkaa keskenjääneitä opintoja? Kenties vihdoin hankkia unelmien ammatti? Välivuosi yliopistossa?

Virolaiset yhteistyökumppanini ovat viime aikoina väittäneet kotimaansa panostavan koulutukseen. Heidän mukaansa virolainen yliopistokoulutus valloittaa pian koko maailman. Olen tottunut virolaisen kotipaikkarakkauteen – etenkin Suomessa yrittäjänä toimivat ovat usein kehuneet virolaisen yhteiskunnan suhtautumista ahkeruuteen, työntekoon ja yrittämiseen. Koulutuksesta he eivät ole kuitenkaan aiemmin puhuneet ja olen saanut pitää uskoni siihen, että meidän suomalainen koulutusjärjestelmäme on ainutlaatuinen ja maailman paras.

Kyllästyin jankutukseen ja kysyn, miten he perustelvat väitteensä. Minut kutsutaan välittömästi Tallinnaan tutustumaan Tallinnan Yliopiston tulevaisuuden suunnitelmiin.

Tallinnan Yliopisto

Virossa kilpailu, yrittäjähenkisyys ja kansainvälisyys hallitsee koko yhteiskuntaa. Tallinnan Yliopisto on juuri uusintanut strategiansa. Yliopisto uskoo, että kehittyäkseen sen tulee kasvaa ja kansainvälistyä nopeasti. Perinteinen valtionyliopisto lähtee aikoo toimia avoimilla markkinoilla ja kilpaila opiskelijoista myös Viron ulkopuolella. Tallinnan Yliopisto ei ole ainoa, jolla on vastaavia suunnitelmia. Virolainen yksityinen kauppa- korkeakoulu Estonian Business School ehti aloittaa toimintansa Suomessa vah-

vasti verkko-opiskelua painottavilla kandidaatti- ja maisteriohjelmillaan jo viime vuonna. Ulkomaisen yksityisen korkeakoulun sivupisteen avaaminen Helsingissä muutti heti suomalaista yliopistokenttää kilpailullisempaan ja kansainväliseen suuntaan.

Nyt myös Tallinnan Yliopistoon on palkattu useita suomalaisia opettajia lehtoripisteen professoreihin ja yliopiston markkinoinnista vastaa Virossa 15 vuotta asunut suomalaissyntyinen lakimies **Juhani Tamminen**. Tapaan Tamminen Tallinnan Yliopiston ”neukkuu- aikaisessa” kahvilassa Tallinnan keskustassa. Hän on etukäteen vakuuttanut minulle yliopiston ymmärtävän yrittäjien tarpeita. Hänen mukaansa koko opiskelujärjestelmää halutaan kehittää yrittäjyyttä tukevaan suuntaan niin Virossa kuin tulevaisuudessa ulkomaillakin.

Suomalaisyrietykset kiinnostuneita Viron markkinoista

Suomalaisyrietykset ovat rantautuneet suurin joukoin Viroon ja etenkin Tallinnaan. Onko tämä nähtävissä Tallinnan Yliopistossa? Viittaani omiin asiakassiini ja kerron uskovan, että suomalaisietykset ovat jatkossakin kiinnostuneita kehittyvistä Viron markkinoista. Monelle yrietykselle on kuitenkin osoittautunut kovin haastavaksi Suomea osaavan, kansainvälisesti suuntautuneen asiantuntijatyövoiman rekrytointi. Viron ongelmia on, että se on menettänyt paljon juuri tällaisia työntekijöitä ulkomaila.

Tamminen on kuitenkin osin toista mieltä ja uskoo tilanteen paranevan vielä jatkossakin: ”Monet opiskelijat ovat jääneet Viroon pysyvästi. Tallinnassa on suomalainen koulu ja luonnol-

lisesti tänne muuttaneiden suomalaisten lapsia on opiskelijoinamme nyt ja tulevaisuudessa.”

Tamminen kertoo olevansa itsekin hyvä esimerkki siitä, miten lyhyeksi suunniteltu opiskelu Virossa saat- taa jäädä pysyväksi. Hän tuli Viroon opiskelemaan viestintää vuonna 1994 ja jatkoi sen jälkeen opintojaan Tampereen Yliopistossa. Viroon hän palasi lakimieskoulutusohjelmaan pari vuotta myöhemmin ja on siitä saakka työskennellyt Virossa lakimiehenä. Nyt ovat vuorossa tohtoriopinnot kauppa- tieteissa.

”Olen 55-vuotias ja ai- on opiskella ja opettaa vielä kymmeniä vuosia, nuori kun olen. Luonnollisesti olen ollut kaikki nämä vuodet myös työelämässä. Virossa on melkein sääntö, että aikuisilla on vähintään kaksi työpaikkaa ja he opiskelevat työn ohessa. Nuori kansakunta tarvitsee hie- man isompaa panostusta meiltä kaikilta.”

Oppia historian hyvistä ja huonoista ajoista

Tamminen lupaa esitellä minulle myös Mustamäellä sijaitsevan oikeustieteelliseen tiedekunnan. Matka Mustamäelle näyttää selvästi, kuinka erilaiset ovat Tallinnan kasvat heti keskusta-alueen ulkopuolella. Tunnelma on kuin talvisessa Leningradissa. Tamminen kuuntelee venäjänkielistä radiota ja kehuu Viroa mahdollisuuksien maana. Tunnelma on absurdi: samaan aikaan väistelemme reikiä asfaltissa. Lopulta käännyimme yli vastaantulevien kaistan neuvostoaikaisen kerrostalojen välistä ka- peille kuoppaisille kaduille ja saavumme entisen lastentarhan pihaan. Olemme oikeus- tieteellisessä tiedekunnassa, jossa meitä odottavat laitoksen johtaja **Rein Müller-**

son ja apulaisjohtaja **Indre Graudberg**.

Tiedustelen millaista oppia suomalaiset lakimies- opiskelijat voisivat Tallinnasta odottaa ja täsmennän: Neuvostoliittoa ei tunnettu oikeusvaltiona ja meillä Suomessa elää paljon ennakkoluuloja virolaistakin järjestelmää kohtaan.

Müllerson naurahtaa ja korostaa muutoksen tuulia: ”Hyvää oppia te saatte. Emme me anna historian häiritä – eikä täällä nykyiseen- kään järjestelmään keskity- tä.Meidän tavoitteenamme on klassinen lakimieskoulutus, jolloin ei vielä liiaksi erikoistuta. Tämä mahdollistaa opiskelijan paluun omaan maahansa työhön tai jatko- opiskeluun. Toki olemme sitä mieltä, että lakimiehen on uransa aikana hyvä erikois- tua, mutta meidän näkemys- semme mukaan erikoistumi- sen pitäisi tapahtua työkoke- muksen myötä – vasta sitten kun on nähnyt lakimiestyön erilaisia mahdollisuuksia.”

Kerron, että tässä koh- din virolainen ja suomalai- nen järjestelmä näyttävät kovin erilaisina. Virossa opiskelijoita ei selvästikään kouluteta opiskelijoiksi vaan työhön. Koska koko valtio piti itsenäistymisen jälkeen nopeasti rakentaa uudelleen, ei virolaisilla ole ollut varaa elättää ikuisia opiskelijoita. Opiskelun tavoite on saada kukin omalle alalleen ja no- peasti työhön. Jatko- opiske- lua suositellaankin usein vasta niille, joilla on koke- musta myös työelämästä.

Kerron etenkin yrittäjä- järjestöjen kantavan Suo- messa huolta samasta asia- ma. Meillä ammatillista kou- lutusta on viime vuosina viety työelämälähtöiseksi, koulutusta järjestetään yh- dessä yritysten kanssa yrittä- jien tarpeet huomioiden. Tä- tä Müllersonkin arvostaa ja lisää: ”Miten 20-vuotias lapsi voisi edes osata päättää, mil- lainen lakimies haluaa aikui-

sena olla? Kaikki nuorethan halusivat sankarillisiksi puolustusasianajajiksi mutta tosiasiaassa liike-elämä työ- listää suurimman osan juris- teista. Me Virossa uskomme, että lakimiehiä tulee hyö- dyntää jo ennen kuin on tul- lut riitä.”

Yritys- ja yrittäjävierailuja

Keskustelumme jatkuu vi- reänä ja varsinkin Graud- berg on kovin markkinointi- henkinen. Hän ehdottaa, että aloittaisimme nopeasti yri- tys- ja yrittäjävierailujen jär- jestämisen. Graudberg halu- aisi heti kertoa suomalaisille, kuinka erinomaisia he ovat ja millaisia mahdollisuuksia yliopisto-opiskelu Tallin- nassa tarjoaa. Tällaista intoa harvemmin näkee suomalai- sissa yliopistoissa.

Minun on kuitenkin ai- ka palata kotiin. Kiitän isän- tiä ja tilaan itselleni taksikyy- din lentokentälle. Aikaisem- mista kerroista viisastunee- na tilaan auton rehellisestä yrityksestä. On uskomaton- ta, että Tallinnan kaupunki ei saa taksimarkkinoilta ku- riin, vaan tolilla päivystävät huijarit ja mustan pörssin kauppiat. Pariissa tunnis- sa olen kotona Sastamalassa. Maailma on todella kutistu- nut ja huomaan itseensäkin syntyneen innon opiskeluun Tallinnassa, etenkin kun mi- nulla on siellä hyvä verkos- to ja hyviä kokemuksia liike- elämästä.

Viimeiset kilometrit nu- kun tyrvääläisessä taksissa tietäen, että tuttu kuski osaa viedä minut kotiin ilman oh- jeitakin. Tähän eivät virolai- set vielä pysty.

Kirjoittaja on osakkaana virolaisessa lakiasiaintoi- misto Lexecon OÜ:ssä ja vetää sisäryrityksen Lexecon Fi- nEst Oy:n toimintaa. Verkos- to tuottaa lakiasia- ja yleis- iä hallintopalveluita asiak- kailleen Suomessa ja Virossa.

KEVYEN JA RASKAAN KALUSTON
AMMATTITAITOISTA HINAUSPALVELUA

Hinauspalvelu Ojala Oy
Puh. **0400 222 787**

**Huittisista
24 h/vrk**



Gasell-päivät 7.-9.3.



Kuvan kevyt Nora liivi 15,-
75-95 B, C, D, E ja F kupit
(väri beige)
Kaarituettomat liivit 15,-
75-115 B, C, D, E
(värit: black, white, beige)
Naisten päivälle pikku lahja 10,-
Tervetuloa kevätostoksille!



Avoinna
Ma-pe 9.00-17.00
La 9.00-13.00
Lauttakylänkatu 17, 32700 Huittinen
050 308 2930 www.gasell.fi

- **Mattojen pesu**
- **Kodintekstiilien pesu**
- **Kuljetuspalvelu**

Pesula ja Kotipalvelu Kotirihhi
Kostilantie 301, 31900 Punkalaidun, Avoinna ma-pe 9-17
Puh. (02) 767 0330, 040 504 9745

Maansiirto - Maatalousurakointi

**R. Rautava Oy**
Puh. 0400 537 716
www.rautava.fi
email rami@rautava.fi

40 v. tilitoimistopalvelua



Lännen Tilitoimisto Oy
Lauttakylänkatu 15, HUITTINEN
Puh. (02) 560 6500

Kukat Kultakukasta

Sastamalan miehet!
Muistakaa kansainvälinen naistenpäivä torstaina 8.3.
Ihania kimppuja, isoja ruusuja, paljon värejä, paljon erilaisia ruukkukukkia, ihanat orkideat ym.



Vammalan Kultakukka Oy
Roismala 5130 102, Maila 0500 998 328



Ratsastustunnit ja maastoretket pienryhmissä. Leirejä kaiken ikäisille.

www.haapahuhta.com
040-5658952

TAKSI

Aulis Jokiniemi
0400 320 800



APUNASI MYÖTÄ-JA VASTAMÄESSÄ

Me kaikki Suomen DekkPartner-kauppiaat olemme aina valmiit auttamaan asiakkaitamme, oli sitten edessä myötä- tai vastamäki. Hyvät renkaat kun pitävät mäessä kuin mäessä. Asioidessasi DekkPartner-myyrmälässä voit olla varma, että sinua palvelee asiantuntija, joka tuntee suomalaiset ja suomalaisten erityistoiveet.



DEKKPartner
Vammalan Rengaspalvelu Ky

DekkPartner - Sastamala
Vammalan Rengaspalvelu Ky,
Hopunkatu 12, 38200
SASTAMALA. Puh. 03 514 2660
www.vammalanrengaspalvelu.fi

ALUE VIESTI•FI

Lue ja kommentoi

**LUE
JA KOMMENTOI
PAIKALLISIA
UUTISIA
JA ASIOITA**

Kuuntele

**KUUNTELE
HAASTATTELUJA
JA ISKELMÄ
SASTAMALAN
ÄÄNIUUTISIA**

Jätä ilmoitus

**ILMOITA
ALUETORILLA
TAI JÄRJESTÖ-
PALSTALLA**

Blogit

**SEURAA
BLOGEJA**

Palaute

**JÄTÄ
PALAUTETTA**



Pirkanmaan Yrittäjien puheenjohtajana vuoden vaihteessa aloittanut Veikko Kiili kuuluu sekä Mouhijärven että Ylöjärven Yrittäjiin. Puusta elantonsa saava mies rentoutuukin puiden keskellä. ”Pitkät hiihtolenkit lumiseen metsään ovat kuin matka toiseen todellisuuteen”, hän kuvailee.

Edunvalvoja yrittäjien asialla

► Pirkanmaan Yrittäjien puheenjohtaja Veikko Kiilille tyttöjen lentopallojoukkueen valmentaminen on tarjonnut elämän suurimman haasteen.

● **Minna Isotalo**

työnantajien velvoitteet vain lisääntyvät.”

Pirkanmaan Yrittäjien puheenjohtajana vuoden vaihteessa aloittaneella **Veikko Kiilillä** riittää uskoa nuoreen yrittäjäpolveen, joka ymmärtää verkottumisen, yhteistyön ja kansainvälistymisen merkityksen.

Yrittäjien harteita painaa kuitenkin vastuu kehittää liiketoimintaansa ja uusia innovaatioita siinä määrin, että Suomen teollisuudesta kadonneiden sadantuhannen työpaikan vaje yhteiskunnassa täyttyy. ”Joskus tuntuu, että painostus on valtiovallan toimesta liiankin kovaa. Uusia työpaikkoja vaaditaan tilanteessa, jossa

Kiili on huolissaan myös pienyrittäjien oikeuksista, sillä edunvalvontatehtävissään hän on törmännyt jo pariin otteeseen perin omittuiseen ongelmaan. ”Minulle on kerrottu, että palkatyössä ollutta pienyrittäjän puolisoa ei ole kohdeltu kuten muita työttömiä työnhakijoita, koska hänen puolisonsa on yrittäjä. Miksi meitä kohdellaan eri tavalla kuin muita Suomen kansalaisia?”

Pienyrittäjiin kohdistuvat asennevääristymät harmittavat Kiiliä, sillä hän näkee pienyrittäjän olevan kuten kuka tahansa ammattilainen,

leivän vain tarjoaa työnantajan sijaan asiakas.

Yllätyksellinen joukkuepeli

Yrittäjien äänitorvena toimiva Veikko Kiili asuu Ylöjärvellä, mutta hänen yrityksensä Puutuote Veikko Kiili Ky sijaitsee Häijäässä. Mouhijärveltä kotoisin oleva mies on ollut itse yrittäjänä melkein 29 vuotta ja työtehtävissä puualan yrityksessä sitäkin kauemmin.

Oman yrityksen perustamiseen Kiilin ajoi aikoinaan kokeilunhalu, eikä yrittäjäksi ryhtymiseen hänen mukaansa liity mitään suurempaa dramatiikkaa. Pal-

jon jännittävämpiä hetkiä hänelle on sen sijaan tarjonnut lentopallo. ”Lajin harastajana ryhdyin Ylöjärven pallon tyttöjen F-junnujen valmentajaksi, kun joukkue oli sellaista vailla ja tyttäreni pyysi. Pelasimme ihan hyvin muun muassa VaLePaa vastaan. Kahdeksan vuotta kestänyt matka joukkueen peräsimessä oli elämäni hienoin ja haastavin.”

Kiili arvelee samalla takitiikalla pärjäävän sekä lentopallossa että yrittäjyydessä. ”Kummassakin on tietyt säännöt ja pelialue, jonka puitteissa toimitaan. Tilanteet vaihtuvat nopeasti, ja pallo on haettava vaikeis-

takin paikoista, jos meinaa pärjätä. Molemmat ovat joukkuepelejä, joissa on voitava luottaa yhdessä hiottujen kuvioiden toimivuuteen.”

Puualan toimijana Kiili näkee hiottavaa erityisesti oman alansa kuvioissa. Viime vuodet hän on seurannut surullisena suomalaisen metsä- ja puuteollisuuden alamäkeä. ”Suomesta on viety puuta ulkomaille 150 vuotta. Vielä 1970-luvulla lastulevytehtaita oli täällä 16, nyt enää yksi. Jotta suomalaisella työllä, raaka-aineilla ja tietotaidolla olisi tulevaisuudessakin kysyntää, on kilpailutilanteeseen haettava nyt.”

Hypää Naistenpäivää 8.3

Yrttiniyyttihieronta 60min 45,- (norm. 55,-)

Ultraäänikasvohoito 39,- (norm. 55,-)

Permanentti & leikkaus 67,-
(lyhyet hiukset, norm. 87,-)

Hiusten leikkaus alk. 16,-

SASTAMALASSA UUTTA:
Elektrolymfahoito 35,-/krt
sarjahoitona joka 6. velloituksetta.

Amerikkalainen parranajo 25,-

Ajanvaraus 24h katevästi netissä: www.hiusateljee.net
parturikampaamo | kauneushoitola

hius & kynsiateljee

MA-KE 9-17, TO-PE 9-18, LA 9-15 SASTAMALA p. 03-514 1387 HUITTINEN p. 02-567 769

TURVATIIMI

**Kuka valvoo yritystäsi
Sinun ollessa poissa?**

**Onko kotisi usein tyhjiillään?
Jäikö kesämökkisi yksin talveksi?**

**Laadukkaita turvallisuusalan palveluita
Sastamalan alueella tarjoaa suurin
suomalainen ja paikallinen vartiointiliike,
Turvatiimi.**

Mika Lehtomäki 0400 943 722
Sastamala@turvatiimi.fi

Sairauspoissaolot tarkempaan syyniin

Veikko Kiilin mielestä työnantajille - niin kunnille kuin yksityisillekin - aiheutuu kohuttomasti kuluja työntekijöiden sairauspoissaoloista. Hän toivoisi Suomeen Ruotsin mallin mukaista menettelyä, jossa työntekijän ensimmäinen sairauspoissaolopäivä ei aiheuta työnantajalle kuluja.

”Kuntatyöntekijä sairastaa keskimäärin 18 päivää vuodessa, yksityisen sektorin 10 päivää.

Suurissa yrityksissä sairauspoissaolojen määrä lähenee 7 prosenttia työajasta, mikä on hämmentävän paljon. Pienyrityksissä poissaolot eivät ole niin suuri ongelma”, Kiili selvittää.

”Aikana jolloin Suomen valtiontalouden sopeuttamisessa tarvitaan menoleikkauksia ja veronkiristuksia tulisi muistaa, että työntekijöiden sairauspoissaolot tuovat kunnille vuosittain yli miljardin euron laskun.”

Kiili myöntää, että ongelmia on myös toki johtamisessa ja työilmapiirissä, mutta toivoisi, että työnantajien taakkaa kevennettäisiin sillä, että ensimmäinen poissaolopäivä menisi karenssipäivänä työntekijän itsensä piikkiin. ”Ehkäpä kynnys uuden työntekijän palkkaamiseenkin madaltuisi, jos riskit mahdollisten lisäkulojen suhteen olisivat pienemmät”, hän pohtii.

Hippulat vinkuen Ulkoilemaan Ellivuoreen

Yrittäjien Koko Perheen talvipäivä Ellivuorella 18.3.2012.

**Kesport K-M Järvinen esittelee talven
viileimpiä urheilu- ja ulkoilutarvikkeita.**

- ❄️ Alennusta hissilipuista! ❄️
- ❄️ Kuumaa keittoa! ❄️
- ❄️ Hiihdonopettaja aloittelijoiden
apuna klo 12 - 15. ❄️
- ❄️ Poni- ja moottorikelkka-ajelua. ❄️

Tapahtuman tarjoaa
kesport
K-M JÄRVINEN OY



HOTEL
ellivuori
www.ellivuori.fi

Vammalan Yrittäjät

Talo täynnä elämää, iloa ja kauneutta!

Hyvän olon Naistenpäivä

Ellivuorella 17.3.2012

Perinteinen Ellivuoren Naistenpäivä
tarjoaa jälleen hemmottelua ja hyvää oloa naisten arkeen.

Tervetuloa nauttimaan elämästä ilman ehtoja!

Päiväohjelma alkaen klo 12 juontaa Kike Elomaa

Pääteemoina: hyvinvointi, painonhallinta, ravinto, liikunta

Buffet-herkkuja joka makuun



BUFFET
Istuntoa
klo 12-20
vain **15 €**

Hateles

Iltaohjelmassa alkaen klo 21
- ikäraja K18
Liput 10 €
(Hotelliasukaille vapaa pääsy)

Varaa majoitus heti:
soita 010 8351 900 tai
lähetä sähköpostia hotelli@ellivuori.fi

Katso tarkemmat tiedot www.ellivuori.fi

HOTEL
ellivuori
www.ellivuori.fi

Ellivuorentie 131, 38130 Ellivuori, Sastamala
Puh. 010 8351 900, fax (03) 515 4210,
hotelli@ellivuori.fi

**Jerkka Frans
Virtanen
Kuoharibaarissa
kello 12.00 alkaen
Kuoharilasi
2 €/kpl
30:lle ensimmäiselle
yllätyskassi!**

Yrittäjä, toivotko toisinaan

...että tietäisit paljonko yrityksesi tieto- ja viestintätekniikkaan kuluu aikaa, rahaa ja henkilökunnan voimavaroja?

...että yrityksesi tieto- ja viestintätekniikka selkeytyisi ja tehostuisi?

...että voisit luottaa yrityksesi viestintätekniikan tietoturvaan?

...että joku muu kantaisi vastuun yrityksesi
tieto- ja viestintätekniikasta ja sen turvallisuudesta?

totta.fi

Suuntana Suomalainen

Myynti- ja asiakaspalvelumme vastaa kysymyksiisi:
myynti@totta.fi tai puh. (03) 5199 400

**totta.fi -palvelu
tekee toiveistasi totta**

Totta-palvelu sopii kaikille toimialoille. Tilaa aika yrityksesi
tietoliikenne- ja viestintätekniikan tilannekartoitukseen
– ja tiedät jo enemmän.

- Marttilankatu 5,
38200 Sastamala
- Myynti puh. (03) 5199 400
- www.totta.fi



Luontaistuntija
Palveleva terveyskauppa

SUOSITTELEMME MAALISKUUSSA
Tarjoukset voimassa 24.3.2012 asti tai niin kauan kuin tavaraa riittää.

NIWELLIA – UUTUUS! 24 ⁵⁰ 75 kaps. (ovh 28,60)	AURINKO D 30 µg 17 ⁹⁰ 300 kaps. (ovh 22,40) 151,70 €/kg	VITAL3 NIVELILLE UUTUUS! 59 ⁹⁰ 5,5 ml	TYRNI-MUSTIKKA-OMEGAT 23 ⁵⁰ 60 kaps. (ovh 31,30) 427,30 €/kg
EYE Q 36 ⁹⁰ 180 kaps. (ovh 46,05) 302,45 €/kg	MENOLISTICA 47 ⁹⁰ 120 kaps. (ovh 57,70)	KARPALACT STRONG 19 ⁵⁰ 60 kaps. (ovh 24,20)	ANTISTRESS 20 ⁹⁰ 40 tabl. (ovh 26,20)
SERRAPEPTAASI 45 ⁵⁰ 90 kaps. (ovh 57,20) 910,00 €/kg	PUNARIISI + Q10 35 ⁰⁰ 2 purkkia, 240 tabl. (ovh 53,80)	MOLKOSAN 12 ⁹⁰ 500 ml (ovh 14,80) 26,80 €/l	EVONIA 22 ⁵⁰ 56 kaps. (ovh 30,50) 281,25 €/kg

OSTA MYÖS KÄTEVÄSTI VERKKOKAUPASTA WWW.YRTTIAITTA.FI

Tyrvään YRTTIAITTA
Puistokatu 10, SASTAMALA,
p. (03) 514 1166
Avoinna ark. 9–17.30 la 9–14



Projektikoordinaattorina toimii Marko Härkin (keskellä).

Parasta yritystoimintaa rakennetaan yhteistyössä

► Neljäs Pyry-hanke vie tietoa oppisopimusjärjestelmän mahdollisuuksista pieniin yrityksiin ja toimipaikkoihin.

Hannu Virtanen

Parasta yritystoimintaa rakennetaan yhteistyössä. Neljästä sanasta syntyy iskulause, jonka sanojen alkukirjaimet iskevät kipinää Sastamalan koulutuskuntayhtymän jo neljänteen Pyry-hankkeeseen. ”Selvänä tavoitteena on oppisopimuskoulutettavien määrän kasvattaminen, mutta perusidea on tietenkin yritysten kehittäminen, ja siinä oppisopimus on työkalu”, sanoo Pyry-hankkeiden isä, aikuiskoulutusjohtaja **Ilpo Moisio**.

Tieto oppisopimusjärjestelmän tarjoamista mahdollisuuksista halutaan viedä nyt nimenomaan pieniin yrityksiin ja toimipaikkoihin. ”Maassamme on yli 300 000 yritystä tai toimipaikkaa, joissa on alle viisi työntekijää. Pirkanmaalla ja Satakunnassa näitä on 45 000.

Aikaisemmin ei ole ollut resursseja lähestyä näitä pieniä toimipaikkoja tai yrityksiä.”

Yrittäjähdistykset tukena

Hankkeella on kaksi projektikoordinaattoria, jotka jalkautuvat kentälle yrityksiin. Teija Kuukka lähtee kiertämään yrityksiä Ylä-Pirkanmaalta alkaen, Marko Härkin aloittaa Lounais-Pirkanmaalla ja Kaakkois-Satakunnassa.

”Tarkoitus on olla yhteydessä 5-10 yritykseen päivässä, joten aikataulut ja päivät ovat aika tiiviitä.”

Oma juttunsa hankkeen toteuttajalle on löytää kaikki pienet yritykset ja toimipaikat. Tieto pienyrityksistä on puutteellista tai vanhaa. Tietoa haetaan erilaisista lähteistä, rekistereistä. Suurena apuna ovat paikallisten yrittäjähdistysten yhte-

ydet omaan jäsenkuntaansa. Moisio kehuuakin yhteistyötä paikallisten yrittäjähdistysten kanssa. Näiltä tullut tuki on ollut tarpeellista jo rahoituksen hakuvaiheessa.

”Ilman yrittäjähdistysten tukea rahoitusta ei olisi saatu”, Moisio korostaa.

”Välittämme tietoa, kartoitamme tarpeita ja tuotamme palvelua. Samalla voimme välittää yrityksiin tietoa myös muilta yhteistyötoimijoilta, kuten Ely-keskukselta. Olemme auliisti yritysten käytettävissä.”

Taustalla kolme Pyryä

Ilpo Moisio kertoo perusidean Pyry-ykkösestä syntyneen vuonna 2009.

”Ensimmäisessä hankkeessa saimme mennä yli 50 yritykseen ratkaisemaan tuotekehityksen ja markkinoin-

nin ongelmia. Teimme silloin suunnittelijoiden kanssa uusia tuotteita ja kehitimme tuotantoprosesseja. Tuolloin myös huomasimme, että yrityksissä ei ole tietoa kaikista niistä mahdollisuuksista, joita ne voisivat hyödyntää.”

Pyry ykkösen saikin jatkoa. Kakkosessa oli jälleen mukana yli 50 yritystä. Tässä vaiheessa yrityksiin voitiin viedä kouluttajia ja koulutusta. Mukaan saatiin kuulusaksi tullut Pyry-bussi, jolla voitiin viedä oppimisympäristö lähelle yritystä. Kynnys oli matala ja toiminta joustavaa.

Pyry kolmosesta tuli yrityksiä tukeva hanke. Keskeisenä piirteenä on ollut opetus- ja kulttuuriministeriön osoittama luottamus ja koulutuskuntayhtymälle myöntämä lupa harjoittaa työelämän palvelu- ja kehittämistehtävää.

Säästöpankissa asiakkuus perustuu kumppanuuteen ja luottamukseen

Jos jo olet Säästöpankin asiakas, voit onnitella itseäsi.

Silloin tunnet jo Suomen parhampiin kuuluvan asiakaspalveluhenkilökunnan. Ja voit luottaa siihen, että pankki on tukena paitsi menestyksen hetkinä myös talouden taantuessa.

Pankkisuhteen laatu katsotaan näinä aikoina. Säästöpankin vahva vakavaraisuus, paikallinen päätöksenteko ja maakunnan tuntemus varmistavat sen, että toiminnan hedelmät hyödyttävät kotimaakunnan talouselämää.

Ota yhteyttä, niin etsitään yhdessä kestävä ratkaisu Sinunkin yrityksesi tarpeisiin.

Yhdessä menestymme.

Säästöpankki
Auttaa aina.

Eura • Huittinen • Kokemäki • Pori
Säkylä • Ulvila • Vammala • Äetsä
Puh. 010 841 5700
www.saastopankki.fi/huittistensp

Jotakin uutta ja jotakin vanhaa

Uusien yritysten perustaminen oli viime vuonna Sastamalan seudulla huipputasolla. Paljon uusia yrittäjiä uuden kynnnyksellä. Edessä monia mahdollisuuksia, mutta myös haasteita ja paljon työtä. Usein yrityksen perustajat ovat yksittäisiä henkilöitä, jotka lähtevät yrittäjinä kaupallistamaan omaa osaamistaan ja ammattitaitoaan.

Kun puhutaan uusista yrittäjistä, on hyvä huomata, että osa heistä jatkaa olemassa olevan yrityksen toimintaa. Tämä on erittäin tärkeä asia. Tarvitaan sekä aivan uusia alkuja että luopuvien yrittäjien työn jatkajia.

Suomalaisessa pk-yrityskentässä, ja myös taloudessa ylipäättään, on lähitulevaisuudessa yksi keskeinen kysymys. Mistä löytää jatkajia niille tuhansille yrittäjille, jotka ovat pääasiassa eläköitymisen vuoksi luopumassa yritystoiminnastaan. Joissakin tapauksissa yritystä jatketaan suvussa, mutta paljon on myös niitä, joissa jatkajaa ei näköpiirissä ole. Mahdollinen vaihtoehto näissä tapauksissa on se, että yritystoiminta loppuu.

Suomen Yrittäjien pk-yritysbaremetrin mukaan jopa 50000 yrittäjää luopuu yritystoiminnasta seuraavien viiden vuoden aikana. Kun suhteutetaan se tämän hetkiseen yrittäjien määrään Suomessa, joita vii-

meisen (2010) työvoimatutkimuksen mukaan on 248.000, nähdään asian merkittävyys.

Kun valtakunnallisia lukuja suhteutetaan Sastamalan seudulle, kyse viiden vuoden jaksolla voi olla varovasti arvioiden ainakin noin 300 luopuvasta yrittäjästä. Ja seudulla luku voi suhteessa olla vielä korkeampi, koska alueella on muuta maata korkeampi yrittäjyyssaste.

Seudullinen yrityspalveluyhtiö on kehittännyt noin kahden vuoden ajan omistajanvaihdoksiin keskittyntä palvelua ja neuvontaa. Palvelun kautta on tänä aikana toteutettu jo yli 40 omistajanvaihdosta ja tällä hetkellä ostajaa etsii yli 50 yrittäjää. Tarve palvelulle on ilmeinen ja sitä jatketaan ja kehitetään edelleen.

Omistajanvaihdoksessa suurin haaste on se, mistä jatkaja yritykseen löydetään. Toinen iso asia on yrityksen arvonmääritys. Usein kyse on myös pienistä yrityksistä, joissa yritystoiminnan kannalta keskeisen osaamisen ja ammattitaidon siirtäminen luopuvalla yrittäjältä uudelle ei ole helppoa.

Jotta eri asiat on mahdollista ottaa huomioon, vaihdoksen suunnittelu on hyvä aloittaa ajoissa. Ja luottamuksen saaminen osapuolten välille saat-

taa joskus viedä pitkänkin ajan. Yrityksestään luopuvalla voi olla kyseessä koko työuran mittainen historia yrityksessä. Tai yritys on ollut jo ennen nykyistä yrittäjää pidempään suvussa. Ymmärrettävästi luopuminen ei näissä tilanteissa aina ole niin helppoa.

Jatkajien löytäminen luopuvien yrittäjien tilalle on iso asia seudun kilpailukyyn kannalta. Olemassa olevan yritystoiminnan jatkuvuuden turvaamisessa on kysymys myös kunnan elinvoimaisuuden ja palveluiden turvaamisesta tulevaisuudessa.



Mikko Nieminen
toimitusjohtaja
Sastamalan Seudun
Yrityspalvelu Oy

Satahansa

Yrittäjäyhteistyö on kuin avioliitto

► Puualan yrittäjät kiertävät yhdessä messuja ja toteuttavat isot projektit sulassa sovussa.

Marianna Langoja

Jotta yhden kahvipöydän ympärille mahtuisi useita yrittäjiä, pitää hengen olla rehti ja toisia kunnioittava. Vaikka Satahansan puu-

alan yrittäjät ovat työskennelleet saman katon alla jo vuosia, he eivät kutsuisi tekemäänsä yhteistyötä helpoksi. ”Tämä on kuin avioliitto. Yritysten välillä on oltava sataprosenttinen luot-

tamus ja kyky yhteispeliin. Ei voi vain ottaa vaan täytyy myös antaa”, Satahansa Keittiöiden yrittäjä **Markus Vuorma** kuvailee. Satahansa Keittiöt, Sataporras ja Puustax teke-

vät viikoittaista yhteistyötä. He toimivat kukin toistensa alihankkijoina. ”Sellaisia tilauksia tulee toisinaan, joihin oman yrityksen rahkeet eivät riitä. Silloin turvaudutaan naapuriin”, miehet kertovat. Isotkin projektit hoiduvat nopeasti, kun kaverilta saa ammattitaitoista lisätyövoimaa. ”Toteutimme esimerkiksi Huittisten Säästöpankin Ulvilan konttorin neuvotteluhuoneen puiset liukuovet yhteistyössä. Satahansa Keittiöt teki mekanismit ja Sataporras puuovet”, yrittäjät kertovat.

Synergiaetuja riittää

Moni yksin puurtava työmyyrä voi vain haaveilla sellaisista synergiaeduista, jotka ovat Puualan palvelukeskus Satahansan yrittäjille arkipäivää: Miehet vastaanottavat toistensa tilauksia ja soittelevat toistensa perään asiakkaiden pyynnöstä. Jotkut tilauksetkin yrittäjät hoitavat yhteistyössä. Heillä ei olisi yksin resursseja lähteä sisustus- ja rakennusalan messuille esittelemään toimintaansa, mutta kolmisin sekin onnistuu.

Kolmikον toimintaa täydentää samoissa tiloissa toimiva Pikkupiironki, joka myy Iskun sisustustarvikkeita ja huonekaluja. Saman katon alla toimii myös Woodline, joka muun muassa vie suomalaista puuosaa- mista ulkomaille. ”Olemme yhdessä todella hyvä kokonaisuus ja tarjontamme on mieletön. Jos jotain vielä kaipaisimme, niin puhtaasti tilaustöitä tekevää puusepää, joka hallitsisi myös entisöinnin.”



Satahansa Keittiöiden yrittäjä Markus Vuorma (vasemmalla), Sataporrasen yrittäjä Klaus Kaikkonen ja Puustaxin yrittäjä Heimo Järvinen jakavat iltapäiväkahvit. Samalla miehet suunnittelevat yhteistyöprojektejaan.



Työterveys
AKAASIA



Tarjoamme

**työnantajille,
yrittäjille sekä
maatalousyrittäjille
laadukkaita
työterveyshuoltopalveluita**

Ota yhteyttä!

Puh. 0400 247 901 • www.tthakaasia.fi

Teknistä etumatkaa **Audi**



Uusi Audi A4 Business määrää kehityksen tahdin.



Business-varustelu vakiovarusteiden lisäksi:

- Xenon Plus -ajovalot ja LED -huomiovalot
- Nahalla päällystetty monitoimiohjauspyörä, 4-puolainen
- Vakionopeussäädin
- Bluetooth hands-free -liitäntä
- Ajotietokone värinäytöllä
- Akustinen ja optinen pysäköintijärjestelmä edessä ja takana
- Keskikynnärnoja etuistuinten välissä
- Audi hold assist -paikallaanpitoavustin

Sedan alk. 36.326 €, Avant alk. 38.065 €

Audi A4 2.0 TDI Sedan Business (88 kW) alkaen: autoveroton hinta 29.120 €, arvioitu autovero 6.605,29 €*, kokonaishinta 36.325,29 €. Keskikulutus 4,5 l/100 km. *CO₂-päästöt 117 g/km. Vapaa autoetu alk. 720 €/kk, käyttöetu 540 €/kk.
Audi A4 2.0 TDI Avant Business (88 kW) alkaen: autoveroton hinta 30.140 €, arvioitu autovero 7.324,67 €*, kokonaishinta 38.064,67 €. Keskikulutus 4,7 l/100 km. *CO₂-päästöt 123 g/km. Vapaa autoetu alk. 740 €/kk, käyttöetu 560 €/kk.
Kokonaishinta sisältää toimituskulut 600 €. Hinnat ovat 1.4.2012 voimaan astuvan uuden autoveron mukaisia. Kuvan autot erikoisvarustein.

Audi Center Tampere

Autotalo Laakkonen Oy,
Hatanpään puistokuja 32, vaihde 03-2888 333
Automyynti: ma-pe 9-18, la 10-15
audi.laakkonen.fi

Niko Tuominen 03-2888 132
Esa Leppäniemi 03-2888 133
Aki Virtanen 03-2888 134

Matti Lännpää 03-2888 135
Heikki Tukiainen 03-2888 236
Timo Lintinen 03-2888 130

Liikunnallinen yritys jaksaa paremmin

- Monipuoliset ryhmäliikuntatunnit
- Hyvinvarustettu kuntosali
- Ryhmäopastukset kuntosalilla
- Kuntotestaukset
- Yrityksille räätälöidyt omat tunnit

Hyödynnä liikuntapalveluiden veroetu. Yritys voi spon-
soroida henkilöstönsä liikuntapalveluista haluamansa
osuuden. Myös Smartum ja Tyky-liikuntasetelit käyvät
maksuksi kaikkiin liikuntapalveluihin.

Tervetuloa tutustumaan ja liikkumaan!

Liikuntakeskus

Pinkki

www.liikuntakeskuspinkki.fi

Torikatu 1
38200 Sastamala
puh. 045 233 2677

Olemme myös Facebookissa.
Liity itsekkin meidän faniksi
taas, uusi ryhmä
on Liikuntakeskus
Pinkki, Sastamala



Vexveläiset Jarmo Moisio (takana), Jarkko Mäkipää, Pertti Kulma ja Maria Palonen huhkivat Crossfit-tunnilla Huittisten liikuntakeskus Spiraalissa.

TARVITSETKO SUORAJAKELUA?

JUOKSUPOJAT JAKAA

suoramainontakirjeet, asiakaslehdet,
esitteet, katalogit ja julkiset tiedotteet
kotitalouksiin kaksi kertaa viikossa,
keskiviikkoisin ja viikonloppuisin,
Vammalaan, Huittisiin ja Keikyään/Äetsään.

**Kysy
tarjousta!**

Juoksuta sinä meitä

Juoksu  **pojat.fi**

Puh. 010 229 0420

**SUOMEN
SUORAMAINONTA**

HUIPPU ON SAAVUTETTU
Hiace on nyt vahvempi
kuin koskaan.



Nyt talvivarustepaketti kaupan päälle.

Sisältäen:

- talvirengasyhdistelmän
- lohkolämmittimen
- vetokoukun

Etusi n. 1 850 €

Tarjous koskee vain uusia asiakastilauksia ja on voimassa toistaiseksi.

Toyota Hiace tarjoaa tänä syksynä erityistä vetovoimaa.

Tervetuloa liikkeeseemme tutustumaan luokkansa houkuttelevimmin hinnoiteltuihin nelivetomalleihin sekä huoltoleasing-tarjoukseen.

Mallisto alkaen:

autoveroton suositushinta 25 040 €, arvioitu autovero 4 761,28 €, arvioitu kokonaishinta 30 400 €, sis. toim.kulut.

EU-yhdistetty kulutus 8,5-9,3 l/100 km, CO₂-päästöt 224-246 g/km. Takuu 3 vuotta/100.000 km.

**Today
Tomorrow
Toyota**

6 kpl autoja heti toimitukseen.
Auto rek.12/2011 ja niissä lisäetuna 100% alv.-vähennys.



**AUTOTALO
PELTTARI**

Loimijoentie 55,
HUITTINEN

Puh. 02-560 5300

WWW.AUTOTALOPELTTARI.FI

AVOINNA
ARK. 9-17,
LA 10-14, SU 11-15
**HUOLTO JA
VARAOSAT**
ARK. 8-16.30

TOYOTA-MYYNTI, VAIHTOAUTOT
Henry Santaoja 044 560 1254
Olli Tuominen 044 560 1264
FIAT, CITROEN, JEEP-MYYNTI,
VAIHTOAUTOT
Pekka Heinonen 044 560 1262
Juha-Pekka Mykrä 044 560 1263

Pääkoppa pelaa rennommin kun kroppa on kunnossa

► Vexveläiset tarttuivat innolla liikunnalliseen haasteeseen. Työntekijät uskovat hankkeen vaikuttavan myönteisesti myös työilmapiiriin.

Minna Isotalo

Vexve Oy:n työntekijöiden CrossFit-tunnilla tsemppi on kova ja hiki virtaa. Rautaa nousee ilmaan, kukaan ei sotkeudu hyppynaruun ja punnerruksiakin jokainen jaksaa tehdä ainakin muutaman. Treenin jälkeen väki vaikuttaa uupuneelta mutta tyytyväiseltä. Työnantajan kustantama kuuden kuukauden kuntokuuri saa työntekijöiltä kiitosta.

”Tämä oli ikään kuin ilmoille heitetty haaste, johon mielellään tarttui, varsinkin kun huomasi kaikkien työtovereiden yksi toisensa jälkeen lähtevän mukaan. Mielestäni on hienoa, että työnantaja tarjoaa mahdollisuutta tällaiseen projektiin osallistumiseen. Harvan tulisi näin perusteellista kuntoprojektia omillaan tehtyä”, Maria Palonen miettii.

Pertti Kulma kertoo omaavansa sellaisen perusluonteen, että lähtee intoa puhkuen mukaan uusiin juttuihin. ”Pidän ideasta, että testaamme täysin uusia ja tuntemattomia lajeja, joita olisi itsenäisesti liian suuri kynnys lähteä kokeilemaan. Eikä pienestä painon pudotuksestaakaan haittaa olisi. Kuntotason kartoitus oli mielenkiintoinen kokemus ja vahvisti käsityksiäni omista vahvuksistani ja heikkouksistani.”

Tiimihengen nostatusta

Erityisen tärkeäksi työntekijät kokevat myös hauskan ja



Kuntokioskin lääkäri Leena Norri testasi myös Sanna Niemisen kunnan.

terveellisen vapaa-ajan yhdessäolon, joka ylittää osastojen ja organisaatioiden väliset rajat. ”Yhden päivän työti-
laisuuksiin verrattuna tällainen varmasti hitsaa porukkaa entistä tiiviimmin yhteen ja vaikuttaa positiivisesti yh-

teishenkeen myös työtehtävien parissa”, Palonen sanoo.

Liikuntahanketta Vexvelä koordinoiva **Sanna Nieminen** allekirjoittaa Palosen näkemyksen liikunnallisen tekemisen vaikutuksista työilmapiiriin. ”Meillä

vexveläisillä on jo pyöräily-, sähly- ja juoksuporukka, spinningiin on myös osa hurahtanut eli täällä työntekijöitä todella kannustetaan kuntoilemaan. Jo nyt liikunta on vahvistanut työpaikan me-henkeä. Hankkeen myö-

**„
Hanke on sellainen, jonka myötä kaikki firmassa voittavat**

tä toivottavasti saadaan mukaan myös sellaista porukkaa, joka ei ole aiemmin ollut niin aktiivista.”

Vexven henkilöstöjohtaja **Anna-Stiina Boströmin** mukaan työnantajapuolen into työntekijöiden liikuntaharrastusten tukemiseen puolestaan juontaa juurensa siitä faktasta, että pääkoppa pelaa rennommin kun kroppa on kunnossa. ”Jopa 39 prosenttia työkyvystä tulee fyysisestä kunnosta. Meneillään oleva hanke on sellainen, jonka myötä kaikki firmassa voittavat.”

Jaba-Do - työkykyä liikunnasta

- **Mitä?** Vexve Oy tarjoaa henkilöstölleen mahdollisuuden osallistua puolen vuoden tehokkaaseen liikuntaohjelmaan, joka sisältää alku- ja lopputestaukset.
- **Kuka testaa ja ohjaa?** Palveluista vastaavat Kuntokioskin lääkäri ja personal trainer Leena Norri ja liikunnanohjaaja Jyrki Hakasuo. Tiiviis-

sä yhteistyössä työterveyshoitaja Leena Norri Työterveys Akaasiasta. Tukijoukoissa myös eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen.

- **Kenelle?** Mahdollisuus kaikilla yli 6 kuukautta työsuhteessa olevilla Vexven työntekijöillä.
- **Kuka maksaa viulut?** Menee firman piikkiin.



- Ajoneuvoteippaukset
- Ikkunateippaukset
- Mainoskyltit
- Valomainosteippaukset
- Suurkuvatulosteet
- Kangas/canvastulosteet
- Julisteet
- Tarrat, laite/tuotetarrat

Tarjous!
Roll up - kannettava kuvateline 80 x 200cm

*Tulostusvalmiista tiedostosta valmistettuna.
Hintaan sisältyy teline, painatus ja laukku.

129€
alv 0%



Tuhannen idean nainen

► Huittislaisessa Kassimatissa tapahtui sukupolvenvaihdos. Tuore yrittäjä aikoo kehittää sekä myyntiä että laatua.

Marianna Langoja

”Äiti, onko meillä taas kiire”, kysyvät **Kati Lahtisen** 5- ja 6-vuotiaat lapset. Äidin vastaus on lähes poikkeuksetta myöntävä, myös tänä aamuna. Kassimatin Huittisten toimipisteeseen kiirehtiä yrittäjä nauttii ison kupin kahvia, ennen kuin käy käsiksi päivän töihin. Niidenkin kanssa tulee vielä kiire. ”Arkeni on tällaista, koska päässäni pyörii tuhat ideaa samaan aikaan ja työpaikalla on 16 projektia kesken”, Lahtinen naurahtaa.

Vaikka Kassimatissa tapahtui sukupolvenvaihdos virallisesti vuodenvaihteessa osakekauppojen myötä, on Kati Lahtinen touhunut yrityksen päävastaullisena jo kolmisen vuotta. Tekemistä on riittänyt. Hän on kehittänyt aktiivisesti yrityksensä markkinointia, myyn-

tiä ja henkilöstöhallintoa osallistumalla muun muassa Sastamalan koulutuskuntayhtymän Pyry 2- hankkeeseen. Tänä vuonna tuore toimitusjohtaja tavoittelee yritykselleen laatusertifikaattia. Sen lisäksi hän aikoo lanseerata Kassimatin historian ensimmäisen oman tuotemerkin.

Kunnianhimoa kahdessa sukupolvessa

Ideoiden tulva on osoittautunut yritykselle elintärkeäksi. Kassimatti tekee yhteistyötä maamme suurimpien, myös ulkomailla tunnettujen tekstiiliyritysten kanssa. Huittislaisen yrityksen työn laatu näkyy yllättävän monessa laukussa ja meikkipussissa, joita kaapeistamme löytyy.

Lahtisen apuna pyörivät yhä hänen vanhempansa,



Kati Lahtinen on työskennellyt jo kymmenen vuotta Kassimatissa. Hän aloitti yrittäjänä virallisesti vuodenvaihteessa.

Kassimatin 30 vuotta sitten perustaneet **Matti Koivunen** ja **Hanna Nisu**. Heidän näkyvin aikaansaannoksensa lienee NHL-reput, jotka kylluivat 90-luvulla kaikkien pikkupoikien selässä. EU:n myötä reppujen val-

tiiliyritysten alihankintaan. Sillä tiellä yritys on edelleen työllistäen Huittisissa 13 ja Pietarin tehtaalla 55 henkilöä.

Tuoreella yrittäjällä riittää rutkasti kunnianhimoa: ”Valmistimme viime vuonna



Valmistimme viime vuonna noin 300 000 tuotetta. Pystyisimme tuplaaman määrän helposti.

mistaminen lisenssillä ei ollut enää mahdollista pienelle satakuntalaiselle yritykselle, joten Kassimatissa keskityttiin kotimaan liikelahjamarkkinoihin ja teks-

noin 300 000 tuotetta. Pystyisimme tuplaaman määrän helposti”, Lahtinen sanoo ja päättää keskittyä päivän työtehtäviinsä, jotta pääsee takaisin kotiin ennen iltaa.

VERKKOKAUPPIAS

- SINULLA ON IDEA, MEILLÄ RATKAISU

KUN TEET SOPIMUKSEN NYT,

saat NOKIA LUMIA 800 – puhelimen ensimmäisen tilityksen yhteydessä.



OSAMAKSU
SVEAWEBPAY

OSAMAKSU - Myy enemmän useammalle
 Osamaksu tarjoaa useammalle kuluttajalle mahdollisuuden ostaa verkkokaupastasi. Tehdyistä kaupoista saat rahat heti käyttöösi.

LASKU
SVEAWEBPAY

LASKU - Maksutapa, jonka useimmat haluavat valita
 Kun tarjoat laskuvaihtoehdon SveaWebPay:n kautta, saat tehdyistä kaupoista rahat heti käyttöösi. Lasku on maksutapa, jonka useimmat kuluttajat valitsevat.



SVEAWEBPAY

Svea Rahoitus
 Helsinki | Sastamala | webpay@svea.fi | Puh: (09) 4242 3092



TUOREITA IDEOITA

YRITYSTOIMINTAASI



Tarjoamme sinulle ja yrityksellesi monipuolisia välineitä asiakastoimintasi uudistamiseen. Meiltä saat yrityksellesi sopivat palvelut ja työkalut – nyt myös mainostoimistopalvelut. Yksi yhteydenotto ja käytössäsi on laaja asiantuntijoiden joukko.



Asiantuntija-palvelut

- asiakastoiminnan mallit
- myynnin ja markkinoinnin suunnittelu
- myynninjohton palvelut



Myynti-valmennukset

- yrittäjät ja myynninjohto
- myyntiryhmät
- myyntihenkilöt



Työkalut

- asiakashankinta
- myynnin ja markkinoinnin ohjaus
- asiakashallinnan ratkaisut
- markkinoinnin sähköiset välineet



Markkinointi-palvelut

- mainostoimistopalvelut
- Internet-palvelut
- markkinoinnin kokonaisratkaisut
- painopalvelut

Kiinnostuitko myyntisi ja markkinointisi tehostamisesta?

Kartoitetaan yhdessä yrityksesi myynnin, markkinoinnin ja asiakastoiminnan tarpeet ja tehdään teille sopiva sekä kustannustehokas etenemisen suunnitelma.

**VARAA
AIKASI
MYYNTIVOIMAA-
KLINIKALLE**

www.myyntivoimaa.fi



Myyntivoimaa Yhtiöt

Myyntivoimaa Yhtiöt on yritysryhmä, josta löytyvät osaajat ja välineet asiakastoiminnan uudistamiseen. Ryhmän kautta asiakkaallamme on käytössään 15 myynnin ja markkinoinnin osaajaa. Toimimme yrityksen kumppanina myynnin- ja markkinoinnin projekteissa. Yritysryhmämme yhteenlaskettu liikevaihto vuonna 2011 oli n. 900t€.

MYYNTIVOIMAA PARTNERIT

JARI MOISIO
puh. 040 556 0132

HARRI YLINEN
puh. 040 590 0374

JARMO HAKALA
puh. 040 567 8218

MATTI HAKALA
puh. 0500 621 574

JOUKO PITKÄNEN
puh. 050 5510 999

MARKKINOINTIPALVELUT



TYÖKALUT

