

TietoAkseli

Sidosryhmälehti syksy 2016

TietoAkseli juhli 25-vuotista taivaltaan

Innostus ja sitoutuminen
heijastuvat positiivisesti
Siparilan kasvuun

Nordic Business
Forumissa uskotaan
sisäiseen yrittäjyyteen

Happeen Pulkkinen:
Johtaminen on yksilöiden
kunnioittamista ja oikeaan
suuntaan ohjaamista

UHY TietoAkseli

Pääkirjoitus

Yhdessä tekemisen paikka

Heinäkuussa tuli kuluneeksi 25 vuotta siitä, kun ryhdyimme yrittäjiksi. Perheyriksen mittapuulla laskettuna kyse on kvartaalista. Kuluneet vuodet ovat opettaneet meille paljon ja olemme saaneet olla asiakkaidemme mukana rakentamassa suurta määrää yritystarinoita. Tuolloin, vuonna 1991, kun TietoAkseli perustettiin Suomen talous oli syvässä lamassa ja monessa yrityksessä käytiin selviytymistaistelua omasta olemassaolosta. Tällä hetkellä tilanne yrityskentässä näyttää monelta osin samalta, kuitenkin syyt ovat erilaiset. Nyt kyse on kilpailukyvyistä, jos poikkeuksellisen matala korkotaso ei mahdollistaisi venymistä, jälki yrityskentässä olisi ollut jo lohduton.

1990-luvun alussa syyt olivat moninaiset, markkinoiden vapautumisen ja siinä toimimisen osaamattomuuteen liittyvät riskit realisoituivat ankarasti. Idänkaupan romahdus, korkojen raju nousu, päälle vielä valuuttaluotot ja pari isompaa devalvaatiota olivat iskuja, joita kaikki eivät kestäneet ja se aiheutti dominoreaktion. Tiedämme nyt, että määrätietoisin ja osin raskainkin toimin Suomi selvisi kuilun reunalta ja talous lähti nousuun.

Halusimme järjestää 25-vuotisjuhlaseminaarimme teemalla, Suomi nousuun, mistä talouden kasvu syntyy, tarjotaksemme asiakkaillemme ja yhteistyökumppaneillemme kattauksen ajatuksia huippuasiantuntijoilta. Tämä sopi mielestämme parhaiten keskeiseen toiminta-ajatukseseemme; Haluamme olla auttamassa asiakkaitamme menestymään. Yritykseemme on olemassa asiakkaita varten ja jos asiakkaamme menestyvät, antaa se myös meille mahdollisuuden menestyä.

Oman muistamisemme sijasta halusimme, että kaikki huomionosoitukset osoitetaan nuorisotyöhön ja nuorten syrjäytymisen estämiseen, sillä nuorissa on Suomen tulevaisuus. Toteuttajaksi valitsimme Lasten ja nuorten säätiön. Lahjoituksia kertyi yhteensä 8.875 euroa. Olemme tästä nöyrästi kiitollisia ja korostamme myös, että teimme tämän yhdessä kanssanne.

Yrittäjien yhteistyössä on sitä voimaa, joka vie tätä maata eteenpäin ja kun yritetään enemmän niin myös onnistumisia syntyy enemmän.



Antoisia lukuhetkiä,
Mikko Akselin
Toimitusjohtaja, TietoAkseli Oy

Sisältö

- 2 Yhdessä tekemisen paikka
- 4 Kesän päätteeksi yhtä juhlaa
- J. Castrén Oy 30, TietoAkseli 25 vuotta
- 6 Nordic Business Forum valloittaa maailmaa
tapahtuma kerrallaan
- 8 Vastuun jakaminen vauhdittaa Siparilan
kasvua
- 10 Hapteen Hirviteatterissa on raikas
tekemisen meininki
- 12 Talous kääntyy parempaan antamalla
vapauksia työpaikoille
- 16 TietoAkselin blogista poimittua
- 18 Yritys on omistajansa varallisuutta

s. 4




TietoAkseli Oy

TietoAkseli Oy on taloushallinnon asiantuntija. Tuotamme asiakkaillemme taloushallinnon ratkaisuja, jotka auttavat kehittämään yritysarvoa.

Olemme Suomen Taloushallintoliitto ry:n valvoma, auktorisoitu tilitoimisto. Laadunhallintajärjestelmämme on sertifioitu ISO 9001 -standardin mukaisesti. Sertifikaattimme täyttää johtamisjärjestelmän vaatimukset digitaalisten ja kansainvälisten tilitoimisto- ja taloushallintopalveluiden laajuudessa.

TietoAkseli Yhtiöt -konserniin kuuluvat TietoAkseli Oy:n lisäksi myös johtamisen ja henkilöstön kehittämisen palveluihin keskittynyt Odeco Oy, ohjelmistoyritys ValueFrame Oy sekä yritysjärjestelyjen asiantuntija Vinanssi Oy.

www.tietoakseli.fi

 Auktorisoitu
Taloushallintoliiton jäsen



Julkaisija: TietoAkseli Oy
Puistokatu 2 C
40100 Jyväskylä

Päätoimittaja: Sari Akselin
Ulkoasu ja taitto: Elisa Akselin
Painopaikka: Kirjapaino Kari Oy

ISSN 1797-9315 (painettu)
ISSN 1797-9323 (verkkojulkaisu)

s. 6



s. 10





Kirjanpitotoimisto
J. Castrén Oy
Auktorisoitu Taloushallintoliiton jäsen

Teksti Tiinu Wuolio Kuvat Sari Akselin

Kesän päätteeksi yhtä juhlaa - J. Castrén Oy 30, TietoAkseli 25 vuotta

Kirjanpitotoimisto J. Castrén Oy ja TietoAkseli juhlivat yhdessä merkkipäiviään elo-syyskuun vaihteessa. Johtamisen erityisammattituttinnosta sekä Taloushallintoliitosta löytynyt keskusteluyhteys ja yhteinen näkemys toimialan kehityksestä saattoivat taloushallinnon asiantuntijat konserniyhteistyöhön lähes kolme vuotta sitten, kun J. Castrén Oy tuli osaksi TietoAkseli Yhtiötä.

Meitä olivat jo aiemmin yhdistäneet samat ohjelmistot, samantyyppiset toimintatavat, laatuvaatimukset ja eettiset arvot, Suomen Yrittäjien timanttiristillä merkkipäivänä palkittu Jarmo Castrén sanoo.

Yritysten historiasta löytyykin paljon yhteistä, kuten pitkäkestoiset asiakkuudet, ennakkoluuloton uuden teknologian käyttöönotto ja toiminta koko toimialan kehittämiseksi. Jarmo Castrén ja Anna-Liisa Puura-Castrén perustivat toimiston Helsingissä elokuun lopulla 1986. Merkkipaaluja olivat muutot uusiin toimitiloihin 1986, 1988 ja 1992 sekä toimiston auktorisointi ja jäsenyys silloisessa Kirjanpitotoimistojen liitossa vuonna 1991 sekä Jarmo Castrénin hyväksyminen HTM tilintarkastajaksi 1993. Taloushallintoliiton hallitukseen Jarmo Castrén nimettiin ensimmäisen kerran 2008, ja varapuheenjohtajaksi 2010 ja tarkastuslautakunnan puheenjohtajaksi 2014.

Digitalisaation edelläkävijä

Toimisto eteni harppauksittain myös tietotekniikan käyttöönotossa ensimmäisestä verkkoportaalista (2000) pilotoimaan sähköisiä tuloveroilmoituksia ja silloisen Tietoenatorin sähköisten ilmoitusten ratkaisuja (2001). Verkkolaskujen lähetys ja vastaanotto alkoivat 2002. Procounorin toimisto otti rinnakkaisohjelmistona käyttöön 2013. Yhden miehen tilitoimisto on nyt kahdeksan ammattilaisen monipuolinen taloushallinnon asiantuntijaorganisaatio.

- Olemme kasvaneet asiakkaittemme kautta ja panostaneet sähköiseen tilitoimistotoimintaan unohdatta asiakaslähtöisyyttä ja henkilökohtaista palvelua. Suuri kiitos kuuluu osaavalle henkilökunnallemme, Jarmo Castrén kertoo.

Erityisen lähellä yrittäjän sydäntä on ollut toimiminen monen yleishyödyllisen yhdistyksen ja säätiön taloushallintopalvelujen toteuttajana.

- Tämä on ollut yhteiskunnallisesti merkittävää ja olemme kiitollisia, että olemme voineet tuoda oman osaamisemme mukaan yleishyödylliseen toimintaan. Viimeisin esimerkki täältä saralta on uusi muistisairaiden vanhusten palvelutalo Koivu ja Tähti Espoossa, Jarmo mainitsee.

TietoAkselista samanhenkinen liiketoiminnan jatkaja

TietoAkseli Yhtiöiden toimitusjohtaja ja toinen perustaja Mikko Akselin on tyytyväinen saatuaan konserniin J. Castrén Oy:n mukana yleishyödyllisten yhteisöjen ja myös kansainvälisten palvelujen erityisosaamista.

- Olemme Jarmon kanssa tunteneet toisemme jo yli 20 vuoden ajan. Yhteistyö alkoi yhteisen ohjelmistotoimittajan kehitysryhmästä ja se on jatkunut ja syventynyt eri tavoin vuosien saatossa. Kun mahdollisuus yhtiön ostoon tarjoutui, tuntui se luonteelta ratkaisulta ja olemme ylpeitä, että saamme olla jatkamassa sitä työtä mitä hän on asiakkaidensa eteen tehnyt, Mikko Akselin kertoo.

Mikko koki itselleen erityiseksi ylpeydenaiheeksi saadessaan kiinnittää yhtiön juhlapäivänä Suomen Yrittäjien Timanttiristin Jarmon rintaan.



Taloushallintoliiton puheenjohtaja Vuokko Mäkinen, Mikko Akselin ja timanttiristin vastaanottanut Jarmo Castrén.



Hans-Peter Siefen ja Jyri Lindén

Teksti Johanna Summanen Kuva Nordic Business Forum

Nordic Business Forum valloittaa maailmaa tapahtuma kerrallaan

Nordic Business Forum Oy:n toimitusjohtaja Hans-Peter Siefen uskoo sisäiseen yrittäjyyteen. Se on aloitteellisuutta ja vastuunottamista omasta, oman perheen ja ympärillä olevien ihmisten tulevaisuudesta.

Emme nojaille harjan varteen, vaan pyrimme antamaan parhaan oman panoksen aina kun jotain tehdään. Sellaiset henkilöt etenevät urallaan, jotka tekevät vähän enemmän kuin pyydetään, Hans-Peter Siefen sanoo.

Hans-Peter Siefen ja yrittäjäkumppani Jyri Lindén ovat aina tehneet hieman enemmän. Nordic Business Forum on kasvanut sekä sisällöltään että kooltaan selaisiin mittasuhteisiin, että kilpailijat alkavat olla maailmanlaajuisestikin harvassa.

- Kaikkea ei voi saavuttaa yhtä aikaa, on keskityttävä olennaiseen. Keskitämme resurssimme asioihin, joilla on isoja vaikutuksia, Siefen linjaa.

Fokusointi on mahdollistanut Nordic Business Forumin kasvun isoksi 19 hengen vakiporukalla. Varsinaisessa

tapahtumassa on mukana kaikkiaan 250 vapaaehtoista ja 500–600 alihankkijaa. Perustajakaksikon vahva myyntitausta on tuonut Nordic Business Forumiin vahvan myyntikulttuurin.

- Myyjät ovat meidän kuninkaita, ja arvostamme heidän työtään kovasti. Ilman myyntiä ei tule tulosta, Siefen linjaa.

Parhaat ideat leviävät

Nordic Business Forum kokosi lokakuussa 2016 Helsingin Messukeskukseen yli 5700 osallistujaa, joista toista tuhatta oli kansainvälisiä vieraita. Osallistujia oli kaikkiaan yli 30 maasta. Tapahtuma on erityisen suosittu Baltian maissa. Fyysisen seminaariosallistumisen rinnalle on noussut vahvana tapahtuman livestream, joka tavoittaa verkon kautta yli 10 000 osallistujaa.

Kolmannes osallistujista tuli yrityksistä, jotka työllistävät yli 500 henkeä. Toinen kolmannes oli keskiuurista yrityksistä ja viimeinen mikro- ja pienyrityksistä. Useimmat olivat esimiesasemassa, yleisin titteli oli toimitusjohtaja. Tapahtuman anti ja merkitys monikerätaistuvat, kun saadut ideat, opit ja käytännöt leviävät organisaatioissa eteenpäin.

- Onhan se upeaa, että saa oikeasti työkseen tehdä maailmasta parempaa. Työn merkityksellisyys on tärkeää, Siefen pohtii.

Tapahtumien suunnittelusykli on kaksi vuotta. Ensimmäiseksi pohditaan kiinnostava teema, jonka ympärille nimekäästä puhujakaartia aletaan rakentaa. Tänä vuonna keskityttiin markkinointiin, digitalisaatioon ja yrityskulttuuriin.

Yhteinen unelma

Hans-Peter Siefen aloitti yrittäjänä 19-vuotiaana: y-tunnuksen saatuaan hän osallistui Helsingin Kulttuuritalolla valmennukseen, jossa puhuttiin myynnistä, johtajuudesta ja tavoitteiden asettamista. Unelma omasta valmentamiseen liittyvästä firmasta oli syttynyt.

“Onhan se upeaa, että saa oikeasti työkseen tehdä maailmasta parempaa. Työn merkityksellisyys on tärkeää, Siefen pohtii.”

- Seminaari oli todella inspiroiva. Aloin imeä tietoa ja ideoita myynnistä ja johtajuudesta, tietämättä vielä tarkalleen, mikä oma bisnes tulee olemaan, Siefen muistelee.

Unelman syttymisen ja konkretisoitumisen väliin mahtui kuusi vuotta. Siefen hankki kokemusta muiden tuotteiden ja palveluiden myyntiedustajana ja toimiston vetäjänä. Yhtiökumppani Jyri Lindén tuli tutuksi Jyväskylän yliopiston markkinoinnin luennoilla. Jo 15-vuotiaana ensimmäisen firmansa perustanut Lindén jakoi intohimon yrittäjyyteen.

Unelma konkretisoitui liikeideaksi sairaalan vuoteella. Polvirikon takia lepäämään sidotulla Hans-Peter Siefenillä oli aikaa luonnostella paperille ja exceliin konkreettinen liiketoimintasuunnitelma.

- Suunnitelma näytti järkevältä ja innostavalta. Alkuun järjestimme useampia pienempiä valmennuksia, joilla markkinointiin vuoden päätapahtumaa, Siefen muistelee.

Intohimo yrittäjyyteen on paitsi fokuoimista, myös rajojen asettamista. Nordic Business Groupissa työt järjestetään niin, että myös latautuminen on mahdollista. Työpäivät ovat usein keskimääräistä pidempiä, mutta viikonloput ja illatkin varataan perheelle, ystäville ja harrastuksille.

- Nuoresta iästä ja innosta huolimatta olemme aina Jyriin kanssa yrittäjinä pitäneet normaalit lomat, Siefen kertoo.

Laatu ja yllätykset vahvuutena

Tammikuussa 2017 on vuorossa ensimmäistä kertaa toinen vuotuinen konferenssi – Nordic Business Forum Sweden. Suunnitelmat seuraaville vuosille ovat selkeitä. Vuoteen 2018 asti Suomen ja Ruotsin tapahtumia kasvatetaan ja kehitetään. Tapahtumien livestreamien merkitys kasvaa merkittävästi. Vuonna 2019 on vuorossa uusi markkinavaltaus: sitä missä seuraava tapahtuma on, ei vielä julkisesti lausuta ääneen.

Nordic Business Forumia tukee aktiivinen sisällöntuotantokanava, Nordic Business Report. Painetun Nordic Business Reportin jakelu kattoi elokuussa 2016 yli 100 000 aikakauslehteä ympäri Baltiaa, Venäjää ja Suomea. Verkkosivuilla julkaistaan läpi vuoden johtamiseen, yritykseen ja yrittäjyyteen liittyviä sisältöjä. Laadukkaan sisällön lisäksi myös yllätyksellisyys kuuluu Nordic Business Forumin konseptiin.

- Osallistujille on joka kerta pystyttävä tarjoamaan jotain mitä he eivät lainkaan osaa odottaa ja yllätettävä heidät positiivisesti.

Tavoitteena olla paras

Nordic Business Groupiin kuuluu Forumin lisäksi myös asuntosijoittamiseen erikoistunut Nordic Business Investments. Kiinteistöjen ostoon, myyntiin, vuokraamiseen ja hallintointiin keskittyneen yrityksen tavoite on sama kuin sisaryhtiön: olla omalla sarallaan paras.

- Tavoitteenamme on olla paras ostopaikka pienille ja keskisuurille asuntosijoittajille, Siefen asettaa tavoitteen.

Keskeinen osa Nordic Business Investmentsin toimintaa on uusi asuntosijoittamiseen keskittyvä sijoitusovi.com -sivusto, joka jakaa asiasta kiinnostuneille luotettavaa ja laadukasta sisältöä.

Kahden tytäryhtiön lisäksi Nordic Business Groupiin kuuluu kaksi osakkuusyhtiötä. Group on tehnyt myös kolme start-up -sijoitusta. Vuonna 2015 Nordic Business Groupin liikevaihto oli reilut 11 miljoonaa euroa, josta Forumin osuus oli 4,8 miljoonaa ja Nordic Business Investmentsin 6,3 miljoonaa euroa.



Vastuun jakaminen vauhdittaa Siparilan kasvua

Teksti Johanna Summanen
Kuva Siparila Oy

Vuoden 2007 lopulla puutoimiala nykähti rajusti. Siihen asti laadukkaat tuotteet ja toimintavarmuus olivat taanneet pintakäsiteltyjä puutuotteita rakentamisen ja sisustamisen tarpeisiin valmistavan Siparila Oy:n vahvan orgaanisen kasvun.

Tilausten käsittely ei enää riittänyt, oli ruvettava myymään. Tuotannosta purettiin esimiesporras ja tuotannon esimiehet siirtyivät myyjiksi.

- Ratkaisu oli pakko tehdä laman iskiessä. Muutos ei ollut ruusuilla tanssimista, vaan shokki, toimitusjohtaja Juha Sojakka muistelee.

Peruutuspeilistä tarkasteltuna ratkaisu oli hyppy kasvuun. Siparilassa uskotaan yksilöihin ja vastuun antamisen tuomaan motivaatioon. Innostuneet työntekijät luovat menestyksen.

- Innostus ja sitoutuminen heijastuvat positiivisesti yrityksen kasvuun, Juha Sojakka toteaa.

Tuotannossa työt organisoidaan edelleen itsenäisesti ilman työnjohtoa. Työlistat tarkistetaan tietokoneelta, omia suorituksia voi seurata reaaliajassa ja onnistumisesta palkitaan. Mahdollisissa ongelmatilanteissa asiat otetaan nopeasti esille. Itsenäinen tekeminen ja valta tehdä päätöksiä vaativat myös riittävää tiedonsaantia.

- On meidän vastuu ja tehtävä viestiä selkeästi ja ymmärrettävästi markkinatilanteesta, yrityksen kuu-

lumisista ja mitä vahvan tulevaisuuteen vaaditaan, Juha Sojakka sanoo.

Siparilan business controllerina elokuussa aloittanut Timo Huovila kuvailee Siparilaa kirjaimellisesti perheyrietykseksi: toimitaan yhdessä, keskitytään olennaiseen ja tekeminen on merkityksellistä. Keskustelua ja tekemistä on sopivassa suhteessa.

Tuotekehitystä asiakkaan kanssa

Suomalaiset ovat innostuneet taas käyttämään puuta sisustamisessa. Kellastuneet mäntypaneelit ovat historiaa, pintakäsitelty puu luo ennennäkemättömiä mahdollisuuksia. Siparilan tarjontaan tulee vuosittain 5–10 uutta tuotetta. Muutama niistä jää vakiomallistoon.

- Teemme globaalisti paljon työtä kysynnän synnyttämiseksi, Juha Sojakka toteaa.

Siparilan tuotekehitys on vahvassa sykkeessä. Varsinaista tuotekehitysosastoa yrityksessä ei ole, vaan uusia ideoita pohditaan porukalla. Tuotesuunnittelu on jatkuvaa trendien ennakoimista, muotokielen ja

sävyjen testausta. Myynnillä on paras tuntuma rakentajien arjessa kohtaamiin haasteisiin, ja myös verkosto arkkitehtien ja suunnittelijoiden kanssa on laaja. Yhteistyötä tehdään nimekkäiden suunnittelijoiden, kuten muotoilija Risto-Matti Ratian ja sisustusarkkitehti Kari Lappalaisen kanssa.

Siparilan oma tuotanto osaa parhaiten vastata, miten ideat tuotannollistetaan.

- Jokaisen tuotteen on oltava paitsi näyttävä, myös autettava ja kehitettävä asiakkaan arkea. Asiakkaamme ovat suunnittelun jokaisessa vaiheessa vahvasti mukana, Sojakka kertoo.

Puu kiehtoo ympäri maailmaa

Juha Sojakka arvioi uusien tuotteiden vakiintumiseksi 5–10 vuotta. Kuluttajia pitää rohkaista käyttämään puuta uudella innovatiivisella tavalla. Arkkitehteille ja suunnittelijoille on avattava puun monipuolisuutta sisustamisessa ja teollisia asiakkaita ravisteltava totutuista toimintamalleista.

- Vieläkin saattaa rakennustyömaalla kiro sanoja kuulua, jos arkkitehti on suunnitellut betonitaloon puupinnoja. Meidän tehtävä on kehittää tuotteemme mahdollisimman helppokäyttöisiksi, jotta asiakkaidemme arki on työmaalla sujuvaa, Juha Sojakka naurahtaa.

Puu materiaalina houkuttaa ympäri maailmaa. Siparilan kasvu tulee viennistä, jonka osuus liikevaihdosta on noussut vuosittain. Kuluvaan vuonna viennin osuudeksi tulee 35–40 prosenttia. Pohjois-Amerikka on viimeisin suuri avaus.

- Yhdysvalloissa pintakäsiteltyjen puutuotteiden vastaanotto on innostunutta, Sojakka mainitsee.

Tuotteista palveluihin

Juha Sojakan mukaan jo yrittäjyyden alkutaipaleella selvisi, että Siparilan vahvuus on pintakäsittelyssä. Ensimmäisenä markkinoille tulivat valkovahatut paneelit, nyt valikoima on lähes rajaton. Teollisessa rakentamisessa valmiiksi pintamaalattut, naulattomat ja palosuojatut ulkoverhouspaneelit avaavat uusia mahdollisuuksia puurakentamisessa.

- Ikkunan pielilautojen tehokasta asentamista tukeva ratkaisu on yksi esimerkki innovaatioistamme. Se on suora vastaus asiakastyössä havaittuihin ongelmiin, Sojakka sanoo.

Oman WoodWorks-asennuspalvelun avulla Siparila on näyttänyt osaamisensa myös tyylikkäässä ja palkituissa julkisivuverhoiluissa, kuten esimerkiksi Espoossa Luontokeskus Haltian ja Jyväskylässä puukerrostalo Puukuokan ulkopinnoissa.

Siparila Oy

- perheyrietyks, joka työllistää lähes 90 työntekijää
- tuotantoyksiköt Vaajakoskella, Parkanossa ja Kajaanissa
- liikevaihto noin 20 miljoonaa
- viennin osuus 30–40 % liikevaihdosta
- Vuoden puuteollisuusyritys 2015
- Eteran Työkyky-palkintofinalisti 2016

- Viimeisten paneelien asentaminen 35 metrisä vaatii kovaa ammattitaitoa. Oma asennuspalvelumme tarjoaa kustannustehokkaan ja laadukkaan vaihtoehdon, Sojakka vinkkaa.

Asiakkaan arki helpommaksi

Kun Juha Sojakka vuonna 2003 tarttui 27-vuotiaana kiinni yrittäjän arkeen, käsissä oli 15 henkeä työllistävä ja kolmen miljoonan liikevaihtoa tekevä puunjalostustehdas Vaajakoskella. Tänäpäin Siparila on lähes 90 hengen ja kolmen tuotantolaitoksen perheyrietyks, joka innovoi ja valmistaa rakennusteollisuuden ja kuluttajien tarpeisiin valmiiksi pintakäsiteltyjä puujalosteita.

- Riskinotto kyky on aina ollut korkea ja työhulluuttakin on löytynyt. Laitoimme muutaman perusasian kuntoon. Kun laatu on hyvää ja toimitusajat kohdallaan, pärjää rakennusteollisuudessa hyvin, Juha Sojakka muistelee yrityksen alkutaivalta.

Yhteistyö TietoAkselin kanssa alkoi vuonna 2011

- Halusimme tilitoimistokumppanin, jonka palvelujen avulla saisimme ulkoisesta laskennasta todellista lisäarvoa toiminnallemme. Meillä on TietoAkselin kanssa sama missio. Haluamme helpottaa asiakkaan arkea, Sojakka kuvailee.

Siparilan yritysostojen myötä myös uudet yksiköt on saatu joustavasti mukaan kokonaisuuteen. Parkanon toimipiste palvelee erityisesti sisustustuotteiden pintakäsittely- ja työstöosaamista tarvitsevia asiakkaita. Tytäryhtiössä Kajaanissa valmistetaan huonekalukomponentteja.

- Voimme rauhassa keskittyä olennaiseen eikä aikamme kulu taloushallinnon resurssien, osaamisen ja järjestelmien ylläpitoon, Timo Huovila toteaa.



Teksti Tiinu Wuolio Kuvat Esa Jokinen

Happeen Hirviteatterissa on raikas tekemisen meininki

Happeen päävalmentajan, Seppo Pulkkinen, mukaan johtaminen on yksilöiden kunnioittamista ja oikeaan suuntaan ohjaamista.

Jyväskyläläinen salibandyseura Happee on luonut uutta, vähemmän ryppyotsaista urheilukulttuuria jo 1980-luvun lopulta lähtien. Sen juuret ovat opiskelijaliikunnassa, mistä lienee peräisin tietty leikkimielisyys Hirviteatteriksi kutsutun edustusjoukkueenkin ilmeessä. Happeen kotiotteluissa Jyväskylän Monitoimitalo muuttuu Hirviareenaksi.

Salibandyyn keskittyntä erikoisseuraa pyritetään tänään yhä ammattimaisemmin, ja urheilulliset tavoitteet ovat korkealla. Happeen miesten ja naisten edustusjoukkueet pelaavat maan ylimmällä sarjatasolla salibandyliigassa, ja myös junioritoiminta on vilkasta ja tasokasta. Suomenmestaruuden miesten edustusjoukkue saavutti ensimmäisen kerran 2014, ja mestaruus on tavoitteena nytkin.

Edustusjoukkueen kapteeni ja myös seuran markkinoinnista vastaava Petri Kauko on joukkueensa kokenein pelaaja. Hän on tällä kaudella myös TietoAkselin kummipelaaja. Sponsorikumppanuuden puhemiehenä taannoin toimi muusikko Pojuna tunnettu Pasi Heinonen, jota sopii kiittää hyvin käynnistyneestä yhteistyöstä.

Yleisöystävällistä peliä kaikenikäisille

Happeen sponsoreiden lista on pitkä ja tukijoiden merkitys todella suuri. Petri Kauko kertoo joukkueen myös pyrkivän tarjoamaan tukijoilleen vastinetta paitsi viihdyttävien ottelutapahtumien kautta myös myönteisenä näkyvyytenä sosiaalisessa mediassa, johon Happee on pannut paljon paukkuja. Yli 10 000 tykkääjää Facebookissa on joukkueelle kova tulos.

Petri Kauko kuvaa alkanutta kautta uudeksi aika-kaudeksi, johon Happee on astunut palkkaamalla ammattilaiset hoitamaan raha-asioita ja toiminnanjohtajan vastaamaan liigajoukkueen markkinoinnista ja toiminnasta.

- Urheiluseuran pyörittäminen ei Suomessa ole bisnes, mutta ammattimaisuutta kaivataan toimintadellytysten kehittämiseksi, Kauko toteaa.

Millainen pelifilosofia Happeeta yhdistää?

- Vahvuutemme on rohkea, hyökkäävä pelitapa, jota voi sanoa myös yleisöystävälliseksi. Ei peruutella peleissä, vaan haastetaan vastustajaa hyökkäämäl-

lä. Tehdään paljon maaleja, mikä välillä kostautuu omassa päässäkin, Kauko kuvailee.

Happeen Hirviteatteri liikuttaa kannattajia vauvasta vaariin, mutta erityisen paljon yleisössä on lapsiperheitä. Kaukon mukaan opiskelijakulttuuri vaikuttaa edelleen, joten opinnot saattavat sanella pelipaikkakunnan. Laji on kuitenkin kasvamassa entistä suuremmaksi, ammattimaisemmaksi ja aikuisemmaksi.

- Nykyään suuri osa pelaajista käy töissä. Olemme joihinkin muihin lajeihin verrattuna enemmän koko perheen juttu ja haluamme katsomoon kaikenikäistä porukkaa, Petri Kauko sanoo.

Laadukkaalla harjoittelulla huipulle

Ruotsissa alkunsa saanut salibandy on vaivihkaa kasvanut yhdeksi Suomen suosituimmista urheilulajeista seurojen jäsenmäärillä mitattuna. Sählynä se liikuttaa kansaa myös työpaikoilla ja vapaamuotoisissa harrastusryhmissä. Kansainvälisesti kovia salibandy-maita ovat Ruotsin ohella Suomi, Sveitsi ja Tsekki. Kotimaassa lajin vahvoja paikkakuntia ovat Jyväskylän lisäksi Tampere, Seinäjoki ja pääkaupunkiseutu.

. Huipulle pääsyyn vaaditaan ennen muuta laadukasta harjoittelua. Siinä ja urheilullisuudessa olemme menneet paljon eteenpäin. Joukkueessamme on tällä kaudella paljon lahjakkaita pelaajia ryhmästä, jotka olivat voittamassa a-junioreiden suomenmestaruuden viisi kertaa peräkkäin muutama vuosi sitten, Petri Kauko kertoo.

Jyväskylässä on myös hyvää valmennustietoutta, josta Happee tietenkin ottaa kaiken irti. Tärkeänä Petri Kauko pitää myös hyvää roolitusta joukkueen valmennus- ja taustajoukoissa.

Vahvuutena jaettu johtajuus ja keskinäinen arvostus

Happeen miesten liigajoukkueen alkanut sarjakausi on päävalmentaja Seppo Pulkkiselle jo kahdestoista. Pitkään valmentajauraan kuuluvat myös 25 kautta lentopallon parissa, muun muassa Suomen naisten lentopallo- maajoukkueen päävalmentajana.

Päätynään hän on näin vuosina kuitenkin toiminut liikunnanopettajana ja rehtorina, vuodesta 2007 Kuokalan koulussa Jyväskylässä. 2011 hän väitteli filosofian tohtoriksi Jyväskylän yliopistossa aiheenaan valmentajataustan vaikutus rehtorin työssä.

- Johtaminen on yksilöiden kunnioittamista ja oikeaan suuntaan ohjaamista. Olen hyvin vahvasti jae-tun johtajuuden kannattaja, hän painottaa.

Pulkkinen kehuu tiimiään, johon kuuluvat lähimpinä Mikko Lehto ja Johnny Kotro, maalivahtivalmentaja Ville Puro ja fysiikkavalmentaja Tero Kotilainen sekä uutena henkinen valmentaja Alekski Tossavainen. Tärkeitä ovat myös hyvät huoltajat ja koko iso joukko, jossa kunkin vahvuusalueet hyödynnetään joukkueen parhaaksi.

- Kapteenisto eli Petri Kauko, Jaska Kunelius ja Otto Tikka ovat tärkeitä linkkejä pelaajistoon, Pulkkinen mainitsee.

Liikuntatieteellisen kasvattina Pulkkinen arvostaa hyvää yhteistyötä niin yliopiston kuin Kilpa- ja huippu-urheilun tutkimuskeskuksen kanssa. Jyväskyläläistä huippuosaamista edustaa myös sydämen sykevälianalyysin urheilun ja hyvinvoinnin eduksi valjastanut Firstbeat.

- Se on olennainen osa valmentautumistamme, ja siellä etenkin Jaakko Kotisaari, joka on ollut meillä myös pelaajana. Firstbeatin avulla optimoidaan harjoittelua yksilötasolla, Pulkkinen kertoo.

Valmentaja luonnehtii Hirvilaumaansa yksilöllisten, taiteilijasielujen rembranttien ryhmäksi, jonka erityisvahvuuksia ovat yhteisöllisyys ja toinen toistensa arvostamisen kulttuuri.

- Kaikki tehdään hyvällä sykkeellä tosissaan vaan ei totisina, Seppo Pulkkinen sanoo.

- Pelaajilla on sisäsyntyistä johtajuutta. Se on vastuunkantoa ja -tuntoa sekä joukkueesta että itsestä.



Petri Kauko on paitsi joukkueen kapteeni, myös porukan kokenein pelaaja ja TietoAkselin kummipelaaja.



Talous kääntyy parempaan antamalla vapauksia työpaikoille

Teksti Johanna Summanen Kuvat Elisa Akselin

TietoAkselin 25-vuotisjuhlaseminaari kokosi yhteen laajan joukon Suomen talouselämän asiantuntijoita, jotka pohtivat, miten saada Suomi nousuun – Mistä talouden kasvu syntyy? niin asiantuntija-alueuksissa kuin paneelissakin. Yksilöllinen vastuunotto, osaamisen monipuolinen hyödyntäminen, kannustava johtaminen ja joustava sopiminen ovat aineksia talouskasvun reseptiin. Päätökset pysyvän remontin tekemisestä on tehtävä nyt.

Tuottavuus on osaamista ja laatua

Sitran Uusi työelämä ja kestävä talous -teeman johtaja Timo Lindholm muistuttaa, että tuottavuudesta keskusteltaessa tärkeintä on suunnata huomio osaamiseen, johtamiseen ja motivointiin. Puhe tuottavuudesta keskittyy usein tuotantokeskeisesti koneiden tehokkuuteen. Ihmisten osaaminen ohitetaan.

- Tuottavuus ei ole hikistä työtahtia, vaan niiden asioiden parantamista, jotka parantavat työn organisaatiota ja tekevät työstä mieluista, Lindholm toteaa.

Tuottavuuden mittareissa keskitytään liian usein määrään, vaikka lopulta laatu ratkaisee.

- Olisiko työtunteja järkevämpää seurata mitä saadaan aikaiseksi, hän kysyy.

Talouden tavoitteena hyvinvointi

Lindholm kuvaa kilpailukyyn ja talouden kasvua kehänä, jossa osaaminen on lähtökohtana. Kun osaamista hyödynnetään ja tuottavuus kohenee, syntyy hintakilpailukykyä. Kannattava liiketoiminta mahdollistaa fiksuja investointeja, jotka lisäävät työpaikkoja. Talouskasvu suo mahdollisuuksia kehittää taas uudenlaista osaamista. Työn tekemisen muodot muuttuvat, uusia ammatteja on rohkeasti tavoiteltava.

Lindholm muistuttaa, ettei talouden tavoite ole maksimoida bruttokansantuotetta, vaan luoda toimivia ratkaisuja ihmisten hyvinvoinnin edistämiseksi.

- Ei ekonomiaan aamuisin ajattele töihin lähtiessä, että lähdenpä tässä kasvattamaan bruttokansantuotetta. Peli voitetaan, kun osaamista vahvistetaan ja kannustetaan sen hyödyntämiseen, Lindholm sanoo.

Elämäntaparemontin aika on nyt

Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun rahoituksen professori Vesa Puttonen patistelee jokaista suomalaista pohtimaan, miten minä itse olen valmis ponnistelemaan talouden virkistämiseksi. Puttonen kuvailee Suomen talouden tilaa keski-ikäiseksi mieheksi: ongel-

mia on, mutta ollaanko valmiita tekemään pysyvä elämäntaparemontti, jolla muutos olisi mahdollinen. Hän kritisoi voimakkaasti ajattelutapaa, jossa valtion on huolehdittava paremmasta tulevaisuudesta.

- Meidän on oikeasti ajateltava kokonaan uudella tavalla: miten hoidamme asiamme niin, että koko yhteiskunta hyötyy, Puttonen ravistelee.

Esimerkiksi ilmainen koulutus on valtiolta valtava käden ojennus, joka yksilön on hyödynnettävä jatkossa kunnialla. Kilpailu on globaalia, eikä siinä enää keskinkertaisuudella pärjätä.

- Yritysten on osattava hyödyntää osaamista aivan uudella tavalla ja rohkeasti tappaa keskinkertaisia projekteja, kuten esimerkiksi Supercell tekee. Born global -firmat, joissa kaikki on mahdollista, ovat henkisesti todella vapauttavia, Puttonen pohtii.



Keskinkertaisuus romukoppaan

Juhlaseminaarin panelistit uskovat kasvun tulevan tulevaisuudessa yhä useammista pienistä puroista. Suomen talouden pelastus ei tule ulkopuolelta. Talouden kasvussa sekä suuryrityksillä että pk-yrityksillä on oma paikkansa – molemmat tarvitsevat toisiaan.

- Meidän on itse tehtävä sitä mitä todella osaamme ja mihin voimme vaikuttaa. Keskinkertaisuuden säännöillä ei voi kuin hävitä, Suomen Yrittäjien hallituksen puheenjohtaja Jyrki Mäkyne toteaa.

Verohallinnon strategijahtaja Arto Pirinen kannustaa

siirtämään näkökulman mikrotoimijoiden suuntaan: mistä löytyy rohkeus lähteä yrittäjäksi.

- Tarvitsemme yhä enemmän kokeilukulttuuria ja innovaatiotoimintaa. Yrittäjyyteen kannustaminen tarvitsee uutta buustia. Kasvu vaatii avointa ja globaalia ajattelua, ei peruutuspeiliin tuijottelua, Pirinen sanoo.

Yhtenä kasvun esteenä panelistit näkevät virheiden tekemisen pelon, joka Suomessa edelleen vallitsee. Ilman riskinottoa ja epäonnistumisia ei synny suuria innovaatioita.

- Paras mahdollisuus kehittyä on tehdä virheitä, kunhan niitä ei toisteta, TietoAkselin toimitusjohtaja Mikko Akselin muistuttaa.

Haasteita keskellä rakennemuutosta

Jyväskylän yliopiston professori ja taloustieteilijä Jukka Pekkarisen mukaan on haasteellista, että Suomi on maailmantalouden kriisissä itse rakennemuutoksen keskellä. Entinen valtiovarainministeriön ylijohtaja ja kansantalousosaston osastopäällikkö tuntee perin pohjin Suomen julkisen talouden kestävyyslaskelmat ja tunnustautuu jopa termin 'kestävyysvaje' keksijäksi.

- Kenelläkään ei nyt ole visiota siitä, miten kasvu saadaan liikkeelle. Nyt jos koskaan on talouspolitiikan yhteensovittamisen aika, uutta potkua tarvitaan, Pekkarinen toteaa.

Hän myös muistuttaa, että maailmantalouden vakaa kehitys on Suomen talouden nousulle välttämätön edellytys.

- Pysytään avoimina, pidetään rajat auki kaupassa ja jätetään turha keskinäinen syyttely pois, Pekkarinen suosittelee.

Joustoa ja vapautta tarvitaan

Työmarkkinoiden jäykkyys, vanhentunut työelämän lainsäädäntö ja osaamiskapeikat aiheuttavat kasvun pullonkaulat. Palvelualojen työnantajat PALTA ry:n toimitusjohtaja Riitta Varpe kuvailee Suomen tilannetta kollektiiviseksi kyvyttömyydeksi, jossa keskitytään isojen päätösten sijaan marginaalisiin muutoksiin.

- Pöydälle on rohkeasti nostettava työsuhdelainsäädäntö, innovaatiopolitiikka ja koulutusjärjestelmän tarpeet. Maailma muuttuu niin nopeasti, että nyt on aika tehdä isoja päätöksiä, Varpe sanoo.

Varpen mukaan myös elinikäinen oppiminen on aidosti organisoitava.

- Voisiko esimerkiksi vuorotteluvapaa olla osaamisen päivittämistä, hän kysyy.

Jyrki Mäkyne puolestaan vaatii aitoa kilpailua synnyttäviä vapauksia sinne, missä työ tehdään.

- Talouden käänne tapahtuu antamalla vapauksia työpaikoille.

- Tuottavuus ei ole aikaan tai paikkaan sidottua, ihmiset tekevät työkseen innovaatioita. Lainsäädäntö on saatava tälle vuosituuhannelle. Millaisia työelämän joustoja voimme rakentaa, jotta talouskasvu saadaan vauhtiin, Mikko Akselin tarttuu teemaan.

Thank god, it's Monday

Mäkynen mielestä ne, jotka luovat sääntöjä, puhuvat eri asioista kuin ne joita he yrittävät säännellä. Työehtoihin tarvitaan valtakunnallisia kehyssovimuksia, mutta niistä pitää olla mahdollisuus poiketa ja hakea yritysten tilanteisiin joustavasti sopivia ratkaisuja.

- Asenteen pitäisi olla thank god, it's Monday – saan mennä töihin, Mäkyne perää työnteolle myönteisempää mielipideilmastoa.

Panelistien nuorta yrittäjyyden intohimoa edustanut Nordic Business Forum Oy:n perustaja ja hallituksen jäsen Jyri Lindén vahvistaa, että oma työkuultuuri ja -maailma ovat aivan toisenlaisia kuin mistä tällä hetkellä valtakunnan tasolla keskustellaan.

- Ei meillä mietitä, ollaanko vartin pidempään töissä. Töitä tehdään aivan eri ambitiotasolla. Intohimo tekemiseen jättää turhan valittamisen ja tekemisen esteet taakseen, Lindén toteaa.

Iltajuhlan tunnelmia

TietoAkseli Yhtiöiden 25-vuotisjuhlien lämminhenkinessä iltailaisuudessa juhlapuheen piti europarlamentaarikko Henna Virkkunen.

Virallisen tervehdyksensä toivat Suomen Yrittäjien puheenjohtaja Jyrki Mäkyne, Suomen Taloushallintoliiton puheenjohtaja Vuokko Mäkinen sekä Jyväskylän kaupunginhallituksen varapuheenjohtaja Jaakko Selin.

Jyväskylän Paviljongin loihdima buffet illallinen oli valmistettu keskiuomalaisia lähtuotteita kunnioittaen.

Iltamme olivat viihdyttämässä stand up-koomikko Mikko Vaismaa sekä muusikko Poju.

Suuret kiitokset juhlapäiväämme muistaneille!

-Sari Ja Mikko Akselin



Kuvassa Mikko ja Sari Akselin sekä Henna Virkkunen
Kuva: Mika Särkijärvi



TietoAkselin blogista poimittua

Näin valmistaudut yrityksesi myyntiin

Työskentelemme päivittäin yrityskauppojen parissa ja käymme lukuisia keskusteluja omistajien kanssa sopivasta myyntiajankohdasta ja myyntivalmiudesta. Olemme havainneet, että usein omistajat heräävät valmistelemaan yrityksen myyntiä liian myöhään, jolloin tarvittavia toimenpiteitä ei enää ehditä toteuttamaan. Yritystä on erittäin suositeltavaa kehittää myynti-idean saamisen ja myyntitieteen välisen ajanjakson ajan aktiivisesti kohti parempaa myyntikuntoa. Myyntikunnon kehittämisen lisäksi onnistuneen yrityskaupan näkökulmasta on välttämätöntä ymmärtää myös potentiaalisen ostajan motiiveja ja näkemyksiä.

Miksi kehittää myyntikuntoa?

Yrityksen myyntikuntoa kehittämällä yrityksen myyntiarvo kasvaa. Yrityksen myyntikunnon kehittäminen on juuri siksi yrityksen myyntiä ajatellen äärimmäisen tärkeää. Yrityksen myyntikuntoa kannattaa parantaa, vaikka yrityksen myynti ei vielä olisikaan ajankohtaista. Yrityksen hyvä myyntikunto nimittäin tehostaa ja parantaa yrityksen nykyistekin suorituskykyä. Tarjoamme yrityksen myynti-

kunnon kehittämiseen laajan skaalan apuvälineitä, joista konkreettisimpia on koostettu alta löytyvään oppaaseen. Yrityksen myyntikunnon ja exit-valmiudesta on kerrottu lisää aikaisemmin julkaistussa blogitekstissä "Exit ja Transaction readiness – termit jotka omistajien tulisi tuntea".

Asettaudu ostajan asemaan

Yrityskauppamarkkinoilla vallitsee ostajan markkinat: ostaja on aina lopulta se taho, joka päättää meneekö yritys kaupaksi vai ei. Ostajan motiivien ja näkemysten selvittäminen on siitä syystä yrityksen myyjän tärkeimpiä tehtäviä yrityskaupassa, yrityksen myyntikunnon huolehtimisen lisäksi. Kun myyjä tunnistaa ostajan motiivit, mieltymykset ja preferenssit (jopa henkilökohtaisella tasolla), on yrityskauppa ostajalle huomattavasti helpompi ja vaivattomampi prosessi. Ja mitä helpommaksi ostaminen on tehty, sen todennäköisemmin kaupat myös syntyvät. Ostamisen helpottamiseksi mahdolliset yritykseen liittyvät epävarmuustekijät tulee selkiyttää ostajalle niin hyvin kuin mahdollista. Kun yritys ja sen liiketoimintaa kyetään esittelemään mahdollisimman selkeänä ja vaivattomasti ostettavana kokonaisuutena, pysyvät ostajan mielenkiinto ja ostohalu yritystä kohtaan yllä.

Tarjoamme yrityksen omistajien apuvälineeksi checklistin, jota kannattaa hyödyntää yrityksen myyntikunnon ja myyntiprosessin kehittämisessä. Tämä checklist ei sisällä yleisluontoisia lausahduksia vaan konkreettisia toimenpide-ehtotuksia, joiden avulla yrityksen myyntikuntoa ja yrityskaupprosessia voidaan aidosti parantaa. Lataa checklist käyttöösi osoitteesta www.tietoakseli.fi/tietopankki/



Yritysmyyntin checklist

Lataa ilmainen checklist osoitteesta www.tietoakseli.fi/tietopankki/

Kalenterisi ei tyhjene itsestään

"Elämäntilanteeni nyt vain on sellainen, että..."
"Haluaisin kyllä, mutta minulla ei ole aikaa."
"Voin tehdä niin sitten kun olen..."

Oletko koskaan kuullut kenenkään käyttävän ylläolevia lauseita? Kymppi vetoa, että olet itsekin joskus sanonut samankaltaisuuksia. On niin helppoa syyttää olosuhteita. Toisaalta, moni pitää onnistumisen mittarina kalenterin täyteyttä ja elämän kiireellisyyttä. Kaikkien niiden todo-listojen ja palaverien viidakossa unohtuu kuitenkin jokin tärkeä.

Sinä.

Lähestytään asiaa toisesta näkökulmasta. Yrityksen tehtävänä on tuottaa voittoa omistajilleen ja arvoa asiakkaalleen. Tätä voidaan mitata yksinkertaisilla, numeerisilla mittareilla. Syy – seuraussuhteet ovat yleensä päivänselviä. Kun työ on tehty, voidaan laskea asiakasta tai kun työntekijä saavuttaa tietyn tehokkuusasteen, saa yritys voittoa työntekijän toiminnasta. Usein näistä yksinkertaisista jatkumoista ja numeroista unohtuu kuitenkin se yrityksen tärkein resurssi.

Sinä.

Vaikka välillä tuntuu että kalenterisi täyttyy kuin itsestään, niin se ei silti tyhjene itsestään. Tyhjämistä varten pitää kääriä hihat. Priorisoida, karsia ja keskittyä. Priorisoida asiat tärkeysjärjestykseen, jotta jokaisena päivänä ja viikkona ne tärkeimmät asiat tulee tehdyksi. Karsia tai delegoida prioriteettilistan loppupäästä niitä asioita, jotka eivät ole välttämättömiä juuri sinun tehtävinäsi. Ja lopuksi keskittyä siihen, mikä on se tärkein asia juuri kyseisellä hetkellä.

Tätä laulua olet varmasti kuullut monestakin eri lähteestä. Keskity, ole tehokas, blaa blaa. Kyse on aika perinteisestä tehokkuusajattelusta. Mutta olemme vasta puolella välissä tätä tarinaa. Tarkoituksena ei ole olla tehokkaampi itse tehokkuuden takia. Toi-

minnan seurauksena kalenteriisi nimittäin vapautuu aikaa, ja olennaista on, mitä teet sillä ajalla.

Kuvittele itsesi kertomassa työkaverillesi että "mulla oli viime maanantaina iltapäivä tyhjänä, joten päätin käydä auttamassa Sirkkaa siinä isossa projektissa ja sen jälkeen juttelin vielä tunnin verran Petrin kanssa". Tästä kuvitteellisesta esimerkistä voi seurata paljon hyviä asioita. Esimerkiksi, työstä aiheutuva stressitaso helpottaa, kun palauttelee keskittyneen työskentelyjakson, tässä tapauksessa aamupäivän jälkeen. Toisekseen, ylläpidät positiivista ilmapiiriä työpaikalla auttamalla ja keskustelemalla muiden kanssa. Kolmanneksi, työpaikan vapaissa keskusteluissa kehitetään hiljaista, niin kutsuttua tacit-tietoa, jota on vaikea mitata ja joka liittyy uuden kehittämiseen ja innovaatioihin. Nämä vain muutamina esimerkkeinä yhdestä kuvitteellisesta iltapäivästä.

Siis pienillä muutoksilla olennainen työ tulee tehtyä tehokkaasti, aikaa jää sosiaalisiin kanssakäymisiin tai muihin töihin, ja loppujen lopuksi jokainen voittoa. Ja kenestä muutos lähti?

Sinusta ja sinun kalenteristasi.

Kertauksena:

1. Priorisoi ja löydä se mitä juuri sinun on tärkeää tehdä
2. Karsi ja delegoi listan loppupäästä asioita
3. Keskity käsillä olevaan asiaan

Ja ennenkaikkea, tarkkaile mihin käytät vapautunutta aikaa. Käytätkö sen keskittymisestä palautumiseen, ylimääräisten töiden tekemiseen vai hukutaudutko sosiaaliseen mediaan? Päätös on sinun, kuin myös siitä seuraavat olosuhteet.

Kirjoittaja Henry Vesin on yrittäjyyden kynnyksellä seisova nuori tarinankertoja. Sydäntä lähellä ovat valmentaminen, sisällöntuotanto ja tarinankerronta.

Yritys on omistajansa varallisuutta

Teksti **Matti Halttunen** Kuva **OP Keski-Suomi**

Yritykset ovat kenties kaikkein vaativin asiakaskuntamme. Yrittäjät katsovat aina eteenpäin eikä heille siksi riitä pelkkä hyvä asiakaspalvelu. Yrittäjät ovat myös strategisesti OP Keski-Suomelle tärkeitä; maakuntamme kasvu tehdään yrityksissä ja tehtävämme on auttaa yrittäjää saavuttamaan asettamansa tavoitteet. Ja vaikka tavoitteet ovat aina erilaisia, yhdistää yritystoiminnasta luopuminen (Exit) tavalta tai toisella jokaista keskisuomalaista yrittäjää. Exit on yritystoiminnan luonnollinen lopputulema ja seuraus.

Suurten ikäluokkien ikääntyessä olemme todellisen exit-buumin kynnyksellä.

Valistunut arvio omistajanvaihdosmarkkinoilta on, että halukkaita ostajia riittää. Viimeaikoina keskustelua on herättänyt yrityskauppamarkkinoilla vallitseva kohtaanto-ongelma. Vaikka ostajia ja myyjä olisi riittävästi, ei ole kuitenkaan itsestään selvää, että he kohtaavat toisensa tehokkaasti. Olemme myös havainneet, että yritysten omistajilla on runsaasti pelkoja ja uskomuksia liittyen yrityksensä myyntiin. Käytäntö on osoittanut, että kyseiset myytit ovat myös yrityskaupan onnistumisen näkökulmasta kohtalokkaita ja estävät usein kaupan onnistumisen.

Tunnetko sinä yrityksesi arvon?

Omistajanvaihdoksissa tärkeintä on hyvä suunnitelma ja kiireettömyys. Valitettavan usein valmistautumisajaksi jää riittämättömäksi, eikä haluttuja toimenpiteitä ennätetä toteuttamaan. Jos et ole vielä tänään myymässä, kannattaa huomioida, että sopiva aika valmis-

tautumiseen on usein 3-5 vuotta. Yhteiskunnallisesta näkökulmasta on tärkeää, että yrityksen toiminnalle löytyy jatko. Kannattaa myös investoida hyvään suunnitelmaan, sillä yritys on omistajalleen merkittävä varallisuuserä, jonka arvo tulee pystyä realisoimaan parhaalla mahdollisella tavalla.

Lokakuu alkoi hyvillä uutisilla: OP on noussut Suomen yritysasiakkaiden ykköseksi. Tämä selvisi EPSI Ratingin vuotuisessa asiakastytyväisyyttä ja asiakasuskollisuutta mitanneessa tutkimuksessa. Olemme tunnistaneet, että onnistuneen yrityskaupan jälkeinen elämä on joskus vähän arka aihe. Luottamuksellista ja palkittua omaisuudenhoitoa tarjoava paikallinen OP Private on parhaimmillaan näissä keskusteluissa ja suunnitelmissa. Toimimme teiltä hyväksi havaitulla tavalla; yrittäjähenkisesti ja eteenpäin katsoen.

Koska te asiakkaat, olette me.



Matti Halttunen
Sijoitusjohtaja, OP Keski-Suomi

TietoAkseli Yhtiöt – yrityshallinnon asiantuntija



4

Toimipaikkaa

77

Työntekijää

7,2

Liikevaihto (milj. euroa)

1000

Asiakasta

50

Vuotta pisimmät asiakassuhteet

TietoAkseli

25

1991-2016

TietoAkseli Oy

Vuosi 2016 on yrityksellemme merkittävä vuosi. Olemme tarjonneet asiakkaillemme taloushallintopalveluja jo neljännesvuosisadan ajan. Vaikka digitaalisuus on vaikuttanut alamaamme voimakkaasti, ei se silti ole muuttanut työmme lähtökohtaa. 25 vuotta sitten asettamamme missio tuottaa oikeaa ja oikea-aikaista tietoa sekä auttaa asiakkaitamme menestymään on edelleen työmme perusta.

Haluamme olla tulevaisuuden tilitoimisto, joka tarjoaa tehokkaat ja joustavat sähköiset prosessit, sekä henkilökohtaista palvelua ihmiseltä ihmiselle. Olemme asiakkaan kumppani, joka kertoo miten yrityksellä menee ja miten lukujen valossa kannattaa toimia tulevaisuudessa.



Tervetuloa EXIT-klinikkaan

Yrittäjä. Varaa aika pk-yritysten omistajille suunnattuun EXIT-klinikka -ohjelmaan. Klinikassa saat veloituksetta suunnitelman hallitun yrityskaupan toteuttamiseksi yrityksellesi. Sinulla on käytössäsi OP Keski-Suomen, Vinanssi Oy:n ja Asianajotoimisto Fenno Oy:n asiantuntemus.

Lisätietoja OP Private Keski-Suomi

puh. 010 256 5590 (ark. 10 – 16:30) puhelu OP Ryhmän 010-yritysnumeroon maksaa 0,0835 €/puhelu + 0,167 €/min



Posti Green



TietoAkseli on kansainvälinen toimija.

Olemme ainoa suomalainen hyväksytty jäsen UHY Internationalissa, yhdessä maailman johtavista liikkeenjohdon ja taloushallinnon yritysketjuista. Palvelemme paitsi Suomessa toimivia kansainvälisten yritysten tytäryhtiöitä myös suomalaisia yrityksiä kaikkialla maailmassa.

Lue lisää: www.tietoakseli.fi

UHY TietoAkseli