

TietoAkseli

Sidosryhmälehti kevät 2018

Yrittäjän kannattaa haaveilla

ja tehdä haaveistaan totta



Kiramin ulkoilmapaljut
myyvät maailmalla

TietoAkselin ammattilaiset
palvelevat läpi Suomen

Muutokset pitävät virkeänä

Toimintamme laajeni vuoden 2017 aikana Pirkanmaalla Tampereelle, Ikaalisiin ja Ruovedelle sekä Etelä-Savossa Pieksämäelle.

Jatkuvasta muutoksesta on tullut normaali olotila, mutta miksi. Viime aikoina talous- ja palkkahallinnon merkittävimmin puhuttaneet muutoksen kohteena olevat asiat ovat EU:n yleisen tietosuoja-asetuksen (General Data Protection Regulation, GDPR) voimaantulo 25.5.2018, jonka jälkeen sitä sovelletaan lähtökohtaisesti kaikkeen henkilötietojen käsittelyyn ja toisaalta tulorekisterilaki, joka vahvistettiin 12.1.2018. Kansallinen tulorekisteri tulee käyttöön vuoden 2019 alussa. Yhteinen nimittäjä on digitalisaatio. Digitalisaatio, joka aikaansaa tarpeen yksilönsuojan kehittämiseksi ja digitalisaatio, jonka avulla verotustietojen käsittelyä halutaan nopeuttaa, tehostaa ja reaaliaikaistaa.

Digitalisaatio näkyy jokapäiväisessä elämässämme ja on tarpeellista huomata, että tuleva digivuosi on aina edellistä lyhyempi. Tiedon määrä lisääntyy koko ajan kiihtyvällä nopeudella, halusimmepa sitä tai emme. On muistettava, että vuonna 1960 maailmassa oli vasta 5000, lähinnä erillistä, tietokonetta. On laskettu, että ihmiskunta luo kolmen minuutin jaksossa saman määrän uutta tietoa kuin aikojen alusta vuoteen 2003 mennessä yhteensä (Dahlberg 2015).

Tiedon määrän räjähdysmäinen lisäys ei kuitenkaan ole lisännyt viisautta. Tallennetun tiedon valtava määrä vaikeuttaa oikean ja luotettavan tiedon löytämistä ja toisaalta tarjolla on myös paljon epäluotettavaa sekä myöskin täysin virheellistä tietoa. Voidaan oikeasti sanoa, että informaatiohälyn joukosta olennaisen löytämisestä on tullut oma asiantuntijuuden lajinsa.

Digitalisaatio muuttaa työn ja tekemisen luonnetta merkittävästi myös taloushallinnon palveluyrityksissä. Tiedon manuaalisesta tallennuksesta on siirrytty digitaalisesti tallennetun tiedon täydentämiseen ja analysointiin. Tallennuksesta aikaa on vapautunut asiakaspalveluun ja asiantuntijatehtäviin, jotka tuottavat asiakkaillemme enemmän lisäarvoa.

Yritysten odotukset ovat nyt pitkästä ajasta korkeimmillaan ja koko Suomen talouden kehitys näyttää hyvältä. Hyvinä hetkinä on myös tarpeellista pystyä kehittämään omaa toimintaansa, että ollaan valmiimpia kohtaamaan tulevaisuus ja sen erilaiset vaihtoehdot. Taloushallinto on yrityksen kivijalka, jonka varaan liiketoimintaa on turvallista rakentaa.

Myös TietoAkselin täytyy kehittyä

TietoAkselilaisten joukko kasvoi vuoden 2017 aikana reilulla 40 henkilöllä, joista arviolta puolet on tullut ostettujen yritysten henkilöstönä ja puolet uusina työntekijöinä. Meitä TietoAkselilaisia on nyt jo yli 100.

Olemme myös saaneet merkittävän määrän uusia asiakkaita. Haluamme lämpimästi kiittää luottamuksesta kaikkia. Juuri asiakkaiksemme tulleita ja niitä, jotka ovat olleet asiakkainamme jo useamman sukupolven ajan, sekä jokaista tältä väliltä.



Antoisia lukuhetkiä,
Mikko Akselin
Toimitusjohtaja, UHY TietoAkseli




UHY TietoAkseli

UHY TietoAkseli 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 TietoAkselin lisäksi myös johtamisen ja henkilöstön kehittämisen palveluihin keskittynyt Odeco Oy ja yritysjärjestelyjen asiantuntija Vinanssi Corporate Finance.

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

Kannen kuva: Susanna Kääntä
ISSN 1797-9315 (painettu)
ISSN 1797-9323 (verkkopainatus)

Sisältö

- 4 Ulkoilmapalju vie irti arjesta omalla kotipihalla
- 6 Perheyriksen osittaisessa sukupolvenvaihdoksessa valta ja vastuu vaihtuvat aidosti
- 8 Yrittäjyyttä kahdessa sukupolvessa Pirkanmaalla
- 9 Yrittäjän kannattaa haaveilla - ja tehdä haaveistaan totta
- 10 Ihmisten kokoisia haaveita
- 14 Coffea tuo makuasteja herättelevää kahvia suoraan pientuottajilta
- 15 Työhyvinvointi on monen tekijän summa
- 16 TietoAkselin ammattilaiset palvelevat läpi Suomen
- 17 TietoAkseli Yhtiöt kasvoi yrityskaupalla Etelä-Savossa
- 18 Urheilusta saa työelämään paineensietokykyä ja tiimijattelua
- 19 Kun aika on kypsä kansainväliselle bisnekselle – UHY auttaa

UHY TietoAkseli

Ulkoilmapalju vie irti arjesta omalla kotipihalla

Toimitusjohtaja **Mika Rantanen** kuvailee paljussa loikoilua sosiaalisesti tapahtumaksi. Lämmin vesi, raitis ilma ja hyvä seura saavat kylpijän rentoutumaan ja suun hymyyn.

– Unohtumattomia elämyksiä luodaan turvallisesti omalla kotipihalla, Rantanen kuvailee paljuilun vetovoimaa.

Ulkoilmapalju edustaa vallalla olevaa hyggeilyä – hetkestä nauttimista ja kotona leppoisaan tunnelmaan heittäytymistä – parhaimmillaan. Uutuutena Kiramin tuotevalikoimassa ovat laadukkaat puu- ja hiililämmitteiset grillit, jotka täydentävät illanviettoa.

– Kotipihoista on tullut Suomen keisseihin todella lyhyessä ajassa yksi olohuone lisää. Paljut täydentävät valaistuja terasseja ja grillausta, Rantanen kertoo.

Kylpytynnyrin käyttöönoton ja käytön helpous sekä kestävät, kierrätettävät materiaalit ohjaavat Kiramin asiakaslähtöistä tuotekehitystä. Säännöllinen yhteistyö tutkimuslaitosten kanssa varmistaa, että tuotekehityksessä on tiedossa kuluttajien viimeisimmät toiveet.

– Uudistamme tynnyreiden tuotantometodeja ja runkorakenteita. Suodatinlaitteistojen uudet teknologiat ja komposiittimateriaalit kehittyvät myös vauhdilla eteenpäin, Rantanen kuvailee.

Oma kokemus ratkaisee ostopäätöksen

Kiramin tarina ulottuu vuoteen 2001, jolloin Mika Rantanen perusti yrityksen yhdessä isänsä **Heikin** sekä setänsä **Tapanin** kanssa. Pian joukon jatkeeksi liittyi Mikan serkku **Eero Rantanen**. Serkukset ovat jatkaneet Kiramin tarinaa vanhemman sukupolven siirtyessä eläkkeelle.

Ensimmäiset altaat tuotiin Ruotsista, ja nopeasti aloitettiin oma valmistus. Mika Rantanen muistelee yrityksen alkutaivalta päätään ravistellen.

– Ihmiset nauroivat päin naamaa ja totesivat, ettei tule sitä päivää, että paljussa pihalla istuskelisin. Mitä naapuritkin siitä sanoisivat, Rantanen kertoo.

Kokemattomuus aiheutti hämmennystä – tynnyreitä ihmeteltiin katotomiksi saunoiksi.

– Paljulla ei ole mitään tekemistä saunan kanssa. Sauna on sauna ja palju on palju.

Rantasten omat ja lähipiirin kokemukset olivat kuitenkin niin positiivisia, että usko paljujen suosioon pysyi. Tie Suomen markkinoille avautui maatilamatkailun kautta. Tänäkin Kirami valmistaa ja myy vuosittain yli 5 000 paljua. Määrä on tasaisessa kasvussa. Suomesa Kiramin markkinaosuus on yli 50 prosenttia. Rantasen mukaan palju on täysin tunnepohjainen hankinta.

”

Unohtumattomia elämyksiä luodaan turvallisesti omalla kotipihalla.

Mika Rantanen

– Kukaan ei tarvitse kylpytynnyriä, tämän voisi valita vaikka vuoden turhakkeeksi. Halu hankkia palju syntyy oman kokemuksen kautta. Järkeä astuu siinä vaiheessa mukaan, kun kuluttaja pohtii, millaisen lämmitysmuodon paljuunsa haluaa, Rantanen pohtii ostoprosessia.

Kiramin kylpytynnyrit ovat puulämmitteisiä. Puun rinnalle pohditaan täydentäviä lämmitysmuotoja.

– Suomi on tuotekehityksen ja markkinoinnin perusta. Täällä kaikki uusi testataan ja tutkitaan, mihin suuntaan toiveet ovat menossa, Rantanen toteaa.

Rantanen nostaa yrityksen merkittävämmäksi läpimurroksi muovisella sisäaltaalla varustetun kylpytynnyrimallin.

– Valmistuksen läpimenoaika ja kustannukset puolittuivat ja paljujen myynti lähti huimaan nousuun.

Vienti vahvassa kasvussa

Kiramin liikevaihdosta 30 prosenttia tulee viennistä, ja sen osuus on vahvassa kasvussa. Rantasen mukaan tavoitteena vuoteen 2022 mennessä

sä on kääntää kotimaan ja ulkomaan osuudet päinvastoin.

– Teemme todella määrätietoisesti työtä uusien markkinoiden avaamiseen. Lähtöleveysuudessa 80 prosenttia liikevaihdostamme tulee ulkomailta, Rantanen tähtää.

Markkina-alueista vahvimmat Suomen lisäksi ovat Ruotsi ja Hollanti. Myynti Itävallassa, Sveitsissä, Saksassa, Venäjällä ja Belgiassa kasvaa tasaisesti. Ranskassa, Baltian maissa sekä Espanjassa ja Italiassa tehdään aktiivisesti uusia avauksia. Jokaisessa maassa myynnistä huolehtii paikallinen jälleenmyyntiverkosto.

– Ruotsissa saimme verkostomme kaikki paikalliset K-Raudat. Ranskassa on myös tähtäimessä suuri rautakauppaketti, Rantanen avaa kuuluisia.

Kirami on ollut vuodesta 2016 lähtien TietoAkseli Oy Pirkanmaan (ent. ASP-Yhtiöt Oy) asiakkaana. Tarve saada laaja-alainen taloushallinnon kumppani tukemaan kansainvälistä kasvua ratkaisi tilinvalinnan.

– Yhteistyön tuomat uudet näkökulmat virittävät meitäkin ajattelemaan asioita eri tavalla. Tilitoimiston tarjoamat palvelut vastaavat kasvavia tarpeitamme, Rantanen linjaa.

Kiramin tarina on edennyt vakain askelein eteenpäin. Ensimmäinen kylpytynnyreiden teollinen valmistaja Suomessa on rakentanut kasvua sataprosenttisesti omalla pääomalla. Nyt yrityksen liikevaihto on yli kahdeksan miljoonaa.

– Emme ole voineet koheltaa ja hosua, kun rahaa on tullut hitaasti. Harha-askeleita on otettu todella vähän.

Sastamalassa toimivan Kiramin toimitusjohtaja Mika Rantanen on tyytyväinen seudulta rekrytoitavan työvoiman osaamiseen. Työntekijöitä Kiramilla on 25 henkeä.

– Työvoima on todella laadukasta, ammattitaitoista ja sitoutunutta. Myös alihankkijoidemme tekemään laatuun voi aina luottaa. Yrityksen on helppo toimia täällä.

Teksti Johanna Summanen Kuva Kirami

Euroopan suurin puulämmitteisten kylppaljujen valmistaja Kirami luo elämyksiä asiakkaan omalle kotipihalle

Perheyrittäjien osittaisessa sukupolvenvaihdoksessa valta ja vastuu vaihtuvat aidosti



TietoAkselissa tehtiin vuonna 2017 osittainen sukupolvenvaihdos. Yrityksen perustaneiden Mikko ja Sari Akselinin aikuiset lapset, Samuel ja Elisa, tulivat järjestelyssä osakkaiksi ja yhtiön hallitukseen. Nuoret ovat jo aiemmin olleet aktiivisesti yrityksen arjessa mukana, mutta nyt myös liiketoiminnan kehittämisessä ja päätöksenteossa.

Teksti Tiinu Wuolio **Kuva** Elisa Akselin

Ammattimaisesti johdetussa, kasvavassa perheyrittäjässä vastuutehtävät eivät lankea luonnostaan. Akselinien perheessä nuoret ovat päätyneet ratkaisuihin omia polkujaan ja vanhemmat omiaan, mutta nykyinen käsikirjoitus on ryhmätöitä.

– Joulukuusta 2014 olemme olleet virallisesti mukana TietoAkselin toiminnassa, mutta tavalla tai toisella tässä on oltu osallisina koko elämän ajan. Jos lapsi kaipaa vinkkejä, miten kuluttaa aikaa isän ja äidin työpaikalla voin siinä antaa neuvoja, hymyilee Samuel Akselin, 24.

Isä Mikko myöntää, että kotona on aina tehty etätöitä, ja lapset ovat pieninäkin olleet mukana työpaikalla ja asiakastilaisuuksissa. Elisa Akselin, 21, palauttaa saman tien mieliin, miten yötä päivää oltiin postittamassa osoitteenmuutoksesta kertovia kirjeitä toimiston muutettua nykyisiin tiloihinsa Jyväskylän Kolmikulmaan 11 vuotta sitten.

– Jo kotona on opittu yötyöskentelytaidot, on sinnikkyttä valvoa tarvittaessa, sillä joskus pitää venyä, hän toteaa tyyneesti.

Äiti Sari kertoo nukuttaneensa pieniä lapsiaan useinkin Mikon ollessa vielä töissä, lasten vahtiessa, ettei vain toinen saisi enempää huomiota. Hän muistaa myös Elisan isänpäiväkortin, jossa tämä kiitteli isää kivaksi ”kun se käy minun kanssa jääkiekkopeleissä ja töissä”.

– Ala-asteella hän myös listasi isän harrastuksiksi kalastuksen, mökkeilyn ja töissäkäynnin, Sari jatkaa.

”Tärkeintä on antaa oikeasti se vastuu, eikä vain näennäisesti tehdä sukupolvenvaihdosta.

Mikko Akselin

Kumpikaan lapsista ei alun perin tähdänyt perheyrittäjäksi, eivätkä vanhemmatkaan heitä siihen usuttaneet. Oman tiensä etsimiseen ei kouluiässä ollut esteitä, ja mahdollisuuksia oli monia muitakin. Samuel aloitti datanomiopinnot, mutta vaihtoi ne pian armeijaan, kävi RUK:n ja kotiutui sieltä vänrikkinä maanpuolustusmitali ja lisää itseluottamusta mukanaan.

– On siitäkkin koulusta ollut hyötyä, vaikkei niitä oppeja suoraan työelämään voi soveltaa. Paineensietokykyä se ainakin opetti, harvasta asiasta koen stressiä, hän toteaa.

Nuori mies kokeili myös puhelinmyyntiä, sitten pari vuotta rakennusalan opintoja, mutta sekään ei tuntunut omalta. Tuntui oudolta, kun vanhemmat rakennusmiehet neuvoivat, ettei ’noin vauhdilla pidä tehdä töitä’.

– Vielä neljä vuotta sitten sanoin, että ei ikinä perheen yritykseen, mutta jo puoli vuotta myöhemmin kysyin isältä kesällä mökillä, voisiko se olla mahdollista. Isä sanoi ei, Samuel kertoo.

Lopulta hän päätyi TietoAkseliin kolmen kuukauden palkattomaan työharjoitteluun, jonka aikana vakuuttui itse omasta alastaan ja vakuutti myös TietoAkselin palvelutuotannonjohtajan. Lopulta isänkin piti todeta, että ehkä sittenkin.

– Arvioitiin harjoittelun aikana, onko oikeasti näihin tehtäviin edellytyksiä, vai onko omistajan poika suojaustyöpaikassa. Samuel kuitenkin otti sen roolin, ja tuli myös hyvin

toimeen työporukan kanssa. Häntä on helpompi lähestyä kuin Saria tai minua, isä Mikko kertoo.

Vuoden 2017 alussa Samuel valmistui oppisopimuksella merkonomiksi ja opiskelee tällä hetkellä henkilöstöpäällikön tutkintoa markkinointi-instituutissa. Hän on parissa vuodessa sitoutunut TietoAkseliin kiireestä kantapäähän, jopa niin, että vanhempien täytyy välillä topuutella. Työ asiantuntijayrityksessä on kuitenkin sekä haastavaa että mielenkiintoista ja palkitsevaa.

– Tuntuu että olen vihdoin löytänyt työn, jota haluaa tehdä loppuelämänsä. Olen vastuussa siitä, että kaikilla on hyvä olla täällä töissä, Samuel sanoo.

Tärkeintä antaa vastuu oikeasti

Elisallekaan ei ensi alkuun ollut hinkua vanhempiensa yrittäjän arkeen, jota oli pitkään sivusta seurannut. Hän oli kiinnostunut erityisesti valokuvauksesta, joten valitsi audiovisuaalisen alan ammattiopinnot ja valmistui ammattiin reilussa kolmessa vuodessa.

– Tässä sitä ollaan, TietoAkselin brändi-identiteetistä päävastuun kantava visualisti ja markkinoija toteaa.

Elisa on jo pitkään tehnyt TietoAkselin viestinnän tehtäviä, verkkosivujen päivityksestä visuaalisen ilmeen sekä mainosmateriaalien ja esitysaineistojen suunnitteluun ja käytännön toteutukseen. Perhesyistä viime vuonna Teuvalle muuttanut Elisa tekee ison osan töistään etänä, mutta on silti säännöllisesti myös pääkonttorin arjessa mukana.

Äiti Sari kiittää erityisesti yrityksen julkaisemien oppaiden, tutkimusraporttien ja infografiikoiden toteutusta, jossa ulkopuolisen palveluntarjoajan kanssa ei olisi välttämättä saatu yhtä hyvää lopputulosta.

– Elisalla on vahva näkemys yrityksen ilmeestä. Sen hän on tuonut esiin myös verkkosivu-uudistuksessa yhteistyössä mainostoimiston kanssa, Sari mainitsee.

– Vastaan siitä, että sisäisesti ja ulkoisesti ollaan ja myös näytetään hyvältä yrityksenä. Paljonkin teki si mieli uudistaa ja tuoda ideoita, Elisa myöntää.

Samuel huomauttaa, että vaikka yritys olisi hyvässä tilassa, silti on tehtävä jatkuvasti ahkerasti töitä ja joskus kokeiltava asioita epäonnistumisenkin uhalla.

– Jos tyytyy siihen mitä ollaan nyt, vuodessa parissa putoaa kelkasta, hän sanoo.

Keskenään avoimesti ja vapautuneesti keskusteleva perhe muodostaa nyt toimivan joukkueen. Mikko ja Sari arvioivat nuorten yrittäjien myös hallituksessa jouduttaneen TietoAkselin jatkuvaa kasvua ja kehitystä.

– Tuntuu että ihmisten on töissä helpompi puhua minulle ja Samualle, Elisa pohtii, ja saa saman tien vahvistuksen vanhemmiltaan.

”

Olen vastuussa siitä, että kaikilla on hyvä olla täällä töissä.

Samuel Akselin

Sari kokee omaksi roolikseen nyt tukea uutta polvea ja vahvistaa sen edellytyksiä toiminnan kehittämiseen. Muutkin yhtiön hallituksen jäsenet ovat ottaneet nuoret hyvin vastaan.

– Tärkeintä on antaa oikeasti se vastuu, eikä vain näennäisesti tehdä sukupolvenvaihdosta. Olen itse huomannut, etten ole osannutkaan katsoa toiselta näkökantilta asioita. Kun lapset kysyvät, oletko ajatellut asiaa tästä näkökulmasta, voin todeta, että tuohan on hyvä idea, hän kuvaa.

Mikko painottaa, että sukupolvenvaihdoksesta voi puhua vasta, kun vähintään 10 prosenttia osakkeista vaihtaa omistajaa ja lapset ovat aidosti johtavassa asemassa yrityksessä ja jatkavat liiketoimintaa sekä hallituksessa että työroolissa.

Hyvä hetki vaihtaa kapulaa

Mikko ja Sari olivat 22-vuotiaita perustaessaan TietoAkselin, eli samaa ikäluokkaa kuin Samuel ja Elisa nyt.

– Kun yrityksen perustaa ja kasvatetaan, kasvaa itse sen mukana. Se on kuin oma lapsi. Henkilöstökin on muutoksissa mukana, ja jatkuvuudella on enemmän kuin iso merkitys. Sillä kaikella kokemuksella on merkitystä, että voi antaa jotakin näille lapsille. Tosin enää heistä ei voi puhua kuin lapsista, vaan heihin alkaa jo suhtautua enemmän kaverina, Mikko toteaa.

Koko joukko on vakuuttunut, että sukupolvenvaihdos on hyvä ajoittaa sellaiseen elämänvaiheeseen, jossa kaikki vielä haluavat ja jaksavat panostaa liiketoiminnan kehittämiseen ja jatkuvuuden hallintaan.

– Tämä on ollut hyvä hetki, kun itsellä on paljon virtaa ja oppii vielä hyvin uusia asioita. Mikko ja Sarikin ovat niin nuoria, että heillä on ajantasaista tietoa annettavana. Toisaalta meilläkin on jo ollut paljon annettavaa tähän, Elisa kiteyttää.

Mikko lisää, ettei vaihdoksen oikeaan ajankohtaan ole patenttivytausta, mutta liittyy onnistuneen kapulanvaihdon edellytyksiin jatkajien henkisen kypsyyden.

Nyt vanhemmat seuraavat läheltä, miten Samuelin työpäivät venyvät samalla, kun nuori perhekin kasvaa. Elisalle työhuone kotona helpottaa tasapainon hallintaa.

Heillä kaikilla on myös omat, ihmisen kokoiset haaveensa. Mikko myöntää, että voisi viettää Ivalon mökillä enemmänkin aikaa. Sari puolestaan sanoo kaipaavansa ihan normaalia arkea. Samuel haaveilee elävänsä perheineen pitkään ja onnellisena, mutta myös sitä, että yritys jatkossakin voi kasvaa ja tarjota hyvän työpaikan kaikille työntekijöille. Elisan odotuksissa on työtä ja elämää ’ehkä muuttuvala twistillä’, ettei kaikesta tulisi liian tasapaksua.

Yrittäjyyttä kahdessa sukupolvessa Pirkanmaalla

Yrittäjyys on ollut aina läsnä **Raimo, Marjatta, Timo ja Kimmo Haapavuoren** elämässä. Haapavuoren perhekunta tuli tiiviiksi osaksi TietoAkseli-konsernia, kun TietoAkseli osti ASP-Yhtiöiden osake-enemmistön keväällä 2017.

– Timo oli parivuotias ja Kimmo juuri syntynyt, kun perustimme tilitoimiston Ikaalisiin vuonna 1984. Yrittäjän ilot ja huolet olivat aina ruokapöydässä mukana, Raimo Haapavuori muistelee.

Ruokapöytäkeskustelut eivät omaa jälkikasvua säikäyttäneet. Kun Timo Haapavuori oli 13-vuotias, hän päätti perustaa maailman suurimman tietokonekaupan.

– Innostun helposti ja todennäköisesti intin niin kauan halustani perustaa oma yritys, että vanhemmat ajattelivat sen olevan helpompaa kuin sen kieltäminen, Timo naurahtaa.

Isä Haapavuori myöntää, että taloushallinnon ammattilaisenkin piti tovi miettiä, voiko 13-vuotias juridisesti perustaa yrityksen. Micro Magicin ensimmäiset toimitilat löytyivät kodin takahuoneesta, jossa asiakkaat kävivät uudet tietokoneet, disketit ja hiirimatot ostamassa. Myös pikkuveli Kimmo oli toiminnassa mukana lähes alusta asti.

– Jälkikäteen ihmetyttää, kuinka hyvin kauppa kävi ja perheet luottivat isossa hankinnassa nuoren ammattitaitoon, Timo muistelee.

Yrittäjyys vaatii luonnetta

20 vuotta myöhemmin nuoren yrittäjän haaveet ovat muuttuneet, mutta Timon edelleen omistama Micro Magic jatkaa toimintaansa kahdessa kivijalkamyymälässä Ikaalisissa ja Nummelassa, jonne toiminta laajeni Timon ollessa 17-vuotias. Nykyisin Timo ja Kimmo Haapavuoren sekä 15 muuta ict-ammattilais-

ta työllistää suurimmalta osin Micro Magicin tytäryritys Magic Cloud, joka tarjoaa pilvipalveluja yrityksille.

– Haluamme tulevaisuudessa olla kansainvälinen toimija ja tiettyjen alan teknologioiden edelläkävijä. Ensimmäinen avaus Ruotsin markkinoille on tehty, Timo Haapavuori kertoo.

Raimo Haapavuori on seurannut yli 30-vuotisen yrittäjäturvan aikana tyytyväisenä, kuinka erityisesti nuorten asenteet yrittäjyyteen ovat muuttuneet positiiviseksi.

– Kun yritys kasvaa, myös vastuumuiden hyvinvoinnista kasvaa. Yrittäjyys sitoo aikaa ja vaatii luonnetta. Uusi sukupolvi tuntuu olevan

valmiimpia yrittäjiksi, Raimo Haapavuori pohtii.

ASP-Yhtiöiden osake-enemmistön myynnin ja TietoAkselin Senior Advisoreiksi siirtymisen jälkeen Raimo ja Marjatta Haapavuoren yrittäjähaaveet kietoutuvat vahvasti jatkuvuuden turvaamiseen. Vapaa-ajalla aikaa satsataan rakkaisiin harrastuksiin: tanssiin, muuhun liikkumiseen, lukemiseen, matkailuun sekä mökkeilyyn. Myös ensimmäinen lapsenlapsi, Timo Haapavuoren esikoinen, saa ansaitusti koko yrittäjäperheen huomion.

Teksti ja kuva Johanna Summanen



Teksti Tiinu Wuolio **Kuva** OP Keski-Suomi

Yrittäjän kannattaa haaveilla – ja tehdä haaveistaan totta

Omaisuteen liittyvistä asioista on Suomessa usein vaikea puhua, eikä niistä aina puhuta edes perheen kesken. Siksi OP Private yksityispankin sopimusasiakkaille muodostuu helposti pankin kanssa henkilökohtainen suhde, jossa asiantuntijan kanssa käydään läpi monimutkaisia ja herkkiä asioita, kuten muutoksia elämäntilanteessa ja suunnitelmia sairauden tai kuoleman varalle.

– Perusajatuksena on auttaa asiakkaita vaurastumaan ja helpottaa heidän arkeaan, sillä omaisuus monesti aiheuttaa enemmän päänsärkyä kuin mielihyvää, sijoitusjohtaja **Matti Halttunen** sanoo.

Halttunen johtaa OP Keski-Suomen Private Banking -yksikköä, joka palvelee varakkaita yksityishenkilöitä, yrityksiä ja yhteisöasiakkaita 20 hengen voimin. Lähtökohtana on, että omaisuuden pitäisi tuottaa omistajalleen mielihyvää, eikä siitä huolehtimisen kanssa tarvitse jäädä yksin.

– Omaisuuden arvosta on syytä huolehtia senkin jälkeen, kun se esimerkiksi yrityskaupan seurauksena muuttuu numeroiksi pankkitilille. Me kerromme, että se on ihan OK ja että elämää on yrittäjyyden jälkeenkin. Voi toteuttaa muita itselle arvokkaita asioita, Halttunen tiivistää.

Ylijäämästä osa kasvuun, osa pääomareserviksi

Tavoitteellinen yksityispankkitoiminta on tosin muutakin kuin sijoittamista ja omaisuudenhoitoa. Se kattaa laajan ja monipolvisen kentän, johon kuuluvat esimerkiksi eri sijoitusmuotojen, maksuliikenteen ja suojausten ohella myös vakuutukset. Halttunen korostaa, että kaiken keskiössä on yrittäjä.

– Yrittäjäkin on ihminen. Yksityispankissa keskustellaan sekä henkilökohtaisista että yrityksen asioista, ja hoidetaan samalta luukulta koko perheen asiat, hän sanoo.

Matti Halttunen muistuttaa perusasioista: yrityksen tarkoitus on tuottaa enemmän rahaa kuin sitä toiminnassa kuluu. Kun toiminta on ylijäämäistä vuosien ajan, osa ylijäämästä kannattaa investoida yrityksen kasvuun samalla kun osa jää varannoiksi. Menestyvä yrittäjälle kertyykin varallisuutta yrityksen tai sen ulkopuolelle.

– Yksityispankki auttaa yritystä luomaan pääomareservejä, mikä voi liiketoiminnan kannalta olla hyvinkin merkityksellistä, Halttunen huomauttaa.

– Lisäksi yrittäjä voi sijoittaa laajemmin kuin yksityishenkilö, sillä hän voi sijoittaa myös yrityksen kautta. Pankin tehtävä on auttaa muodostamaan kokonaiskuva varallisuuden osa-alueista ja niihin liittyvistä riskeistä.

Pitkäaikainen säästäminen voimaannuttaa

Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun kasvatti Matti Halttunen on työskennellyt pankkialalla kymmenen vuotta ja niistä viimeiset viisi unelma-ammattissaan yksityispankissa. Hän kertoo tapaavansa päivittäin mielenkiintoisia ihmisiä ja oppivansa heiltä jatkuvasti uutta.

Hän tuntee myös monen yrittäjän huolen siitä, miten kertynyttä varallisuutta voisi käyttää tai tulisi hoitaa.

Halttunen kannustaa kaikkia yrittäjiä hankkimaan ajoissa asiantuntevaa apua, verkottumaan ja löytämään oikeita yhteistyökumppaneita. Hänestä maailma on täynnä niin liikeideoita kuin ideoita yleensä, ja oikeat kumppanit tekevät niiden toteuttamisesta huomattavasti vaivattomampaa.

– Pitkäaikainen säästäminen on niin voimaannuttavaa, ja koron korko on melkoinen ihme. Eräs asiakkaamme oli sijoittanut 20 000 euroa vuonna 1994, ja nyt tuo omaisuus on 300 000 euron arvoinen, hän havainnollistaa.

Kun haluat haaveistasi totta, muista ainakin nämä:

1. Hae alusta asti oikeita yhteistyökumppaneita. Maailma on täynnä ideoita, oikeiden kumppanien avulla viet ne käytäntöön.

2. Yritystoiminnan jälkeenkin on elämää, suunnittele sitä.

3. Muista että menestyneen yrittäjän on täysi oikeus nauttia vaivalla hankituista varoista. Niiden huolellinen hoito on ehdottoman tärkeää, sillä ammattimainen omaisuuden hoito on nopein ja varmin tapa saavuttaa tavoitteensa. Meidän kanssamme onnistumisen todennäköisyys on aika suuri.

Halttunen tuntee myös yrittäjien henkilökohtaisia tavoitteita, sillä yksityispankin tehtävistä on auttaa yrittäjiä sanomaan haaveitaan ääneen.

– Meidän tehtävä on saada puristettua haaveita ulos, sillä ne ovat tärkeitä kaikille. Omalla toiminnalla sitten tuetaan sitä taloudellista toimeliaisuutta ja riippumattomuutta ja luodaan mahdollisuuksia toteuttaa itselleen tärkeitä asioita.

Ammatikseen toisten haaveita mahdollistavalla miehellä on henkilökohtaisia tavoitteita itselläänkin. Hän viettää joka kevät viikon kevätkylvoissä kotitilallaan Karstulassa, missä mielellään tekisi enemmänkin. Hänellä on kaksi pientä lasta kotona.

– Haaveilen, että voisi antaa enemmän omaa panosta tilalle, ja nähdä kun omat lapset kasvavat, ja tuoda siihen sitä kautta muitakin arvoja. Että saa myös viettää aikaa heidän kanssaan, hän kertoo.



Yrittäjillä on ihmisen kokoisia haaveita

Teksti Tiinu Wuolio Kuva Jenni Sandkvist

Millaiset ammatilliset tavoitteet ja henkilökohtaiset haaveet kantavat yrittäjän työssä päivä, viikko ja vuosi toisensa jälkeen? Toimeentulon ohella yrittäjyys merkitsee usein muutakin.

Henri Junnola, 25, on ollut mukana perheyrittäjä Jämsän Patalahdessa 16-vuotiaasta. Jatka-jaksi ryhtyminen ei ollut itsestään selvää, päinvastoin, ja nuoren miehen piti kokea muutakin. Toisen asteen opinnot jäivät kesken, kun työ toisen palveluksessa kutsui Tampereelle.

– Se teki hyvää, opin paljon. Kun tulin takaisin, näin yrityksessä asioita, joita en ollut aiemmin ajatellut. Sain uutta draivia, Henri kertoo.

Hän kouluttautui Subway-yrittäjäksi 2013 ja tuli tiiviimmin mukaan ensin äitinsä johtamaan yritykseen. Kaksi vuotta sitten Henri otti toimitusjohtajan vastuut **Elina Junnolan** siirtyessä hallituksen puheenjohtajaksi. Vuosi sitten he avasivat toisen Subway-ravintolansa Muuramessa.

– Olen vähän kasvunälkäinenkin, ja kiitollinen että äitini ja edesmennyt isäni ovat luoneet näin hienon yrityksen. He ovat antaneet minulle vastuuta ja mahdollisuuden, ja nähneet nuorten ideoideni ja omien ideoidensa hyvän mixin, hän sanoo.

Patalahti työllistää kesäisin jo 45 henkeä, joista seitsemän Muuramessa. Liikevaihto on kasvanut viisi prosenttia vuodessa viimeiset kolme vuotta ja oli vuonna 2016 2,5 miljoonaa. Henrin mukaan liikenneasema-alalla tämän päivän ratkaisut näkyvät käytännössä kahden vuoden päästä.

Hieno porukka töissä

Yrittäjän tavoitteena onkin henkilöstön hyvinvointi ja kilpailussa ajan tasalla pysyminen. Hän hakee aktiivisesti ideoita liiketoimintaan, markkinointiin ja toimintatapoihin kauempaakin. Tärkeä matkailuhar-

rastus ruokii miestä myös ammatillisesti. Kun sesonki hiljenee, Henri suuntaa maailmalle.

– Liikenneasemapäällikkö **Heidi Sini** hoitaa hommaa, ja äitini Elina Junnola on edelleen mukana. Joka päivä olen kuitenkin puhelimen ja sähköpostin päässä, Henri kertoo.

Hän toivoo yrityksen jatkossakin työllistävän yhä enemmän ihmisiä.

– Se palkitsee, kun asiakkaat kiittävät ja syntyy vakioasiakkuuksia, ja porukalla on hyvä meno töissä. Hyvällä henkilöstöllä se homma hoituu.

Henkilökohtaisesti hyvään elämään kuuluu hyvä työn ja vapaa-ajan tasapaino.

– Vapaalla tykkään reissata ja käydä ihastelemissa hienoja ravintoloita. Saa hyviä vaikutteita.



Naissaaren kahvi- ja juhlahuone haluaa järjestää

Töitä tasaisemmin ympäri vuoden



Miia Rajaranta on pyörittänyt puolisonsa **Jarin** kanssa Naissaaren kahvi- ja juhlahuonetta Vaa-jakosken ainutlaatuisessa kanava- ja voimalamiljöössä vuodesta 2011. Pariskunta palasi silloin kotiseudulle Keski-Suomeen.

– Oltiin Etelä-Suomessa 10 vuotta ja halusimme takaisin. Ravintola-alalla ei kuitenkaan ollut esimiestehtäviä tarjolla, mutta olimme olleet yrittäjinä myös ennen lähtöämme, joten oli luontevaa etsiä jotakin omaa, Miia kertoo.

Miian mukaan ”sattui vaan tuuri” että Naissaaren kahvila oli kaupan, vaikka lounaspaikkaa haettiin. Paikalla ollut antiikkimyymälä palautettiin juhlahuoneeksi, ja aiempi nimi otettiin taas käyttöön. Kauppaan kuului myös virran päälle rakennettu vanha voimala, joka myös toimii kesäisin juhlatilana.

– Ollaan tyytyväisiä tässä, vaikka työtä on paljon enemmän kuin tavallisessa lounaspaikassa. On kuitenkin eri asia olla yrittäjä kuin toisen palveluksessa, sillä ihan yhtä paljon saa raataa kummassakin, hän naurahtaa.

Vähemmän on enemmän

Haasteena on hallita jyrkkää kausivaihtelua. Kesällä työntekijöitä on enemmän, mutta ympärivuotisesti yhdestä kahteen. Kahvila on suljettuna joululta helmi-maaliskuun taitteeseen, mutta on muina aikoina avoinna kuutena päivänä viikossa.

– Viime talvena tauolla teetettiin remonttia, mutta ohjelmassa oli myös perussiivousta ja kesän suunnittelua. Vedetään henkeä välillä, Miia kertoo.

Pariskunnan työnjako on selvä, Jari keskittyy tarjousten tekemiseen, keittiöön ja ruokatuotteisiin ja Miia puolestaan asiakaspalveluun ja hallintoon. Jotta aikaa jäisi olennaiseen, taloushallintoa on ulkoistettu TietoAkselille ja asiat hoidetaan sujuvasti sähköisenä.

– Haluan kaiken olevan kahvilassa ja juhlassa niin hyvin kuin voi olla. En halua vain katsoa päältä, vaan tehdä itse, Miia sanoo.

Uutena liiketoimintana on pienen tehdasympäristössä toimivan lounasravintolan pyörittäminen. Yrittäjäparilla on vankka kokemus hen-

kilöstöravintoloista. Tavoitteena on saada entistä tasaisempaa työkuormaa ympäri vuoden ja työllistää ulkopuolisiakin pitkäjänteisemmin.

– Mielellään elättäisimme itsemme kohtuullisella työmäärällä ja työllistäisimme hyviä sitoutuneita ihmisiä tässä. Toivoisin myös, että voisimme pitää semmoista tasoa ja laatua yllä kuin haluamme. Vähemmän on enemmän, Miia linjaa.

– Joskus myöhemmin ehkä haluaisin Suomen karmeasta talvesta asumaan jonkin lämpimään osaksi vuotta. Voisi elämää katsella vähän eri vinkkelistä.

Koska eläke on vielä kovin etäinen ajatus, Miia haaveilee mieluummin ravitsemustieteen opinnoista. Ammattikorkeakoulututkinnon suorittaneen yrittäjän arkeen eivät jatko-opinnot kuitenkaan vielä istu.

– Harrastuksissa yritämme tehdä, mitä halutaan. Jari tykkää kalastaa ja metsästä. Tytär harrastaa hevosia, ja ne ovat minullekin olleet pikukutyöstä asti tärkeitä, Miia kertoo.

Teksti Tiinu Wuolio
Kuva Miia Rajaranta

Yrittäjän elämä ei ainakaan ole yksitoikkoinen

Timo Akselin tähtäsi yrittäjäksi jo suorittaessaan sähkövoimatekniikan opintojaan Vaasan teknillisessä oppilaitoksessa. Ennen Protaconin perustamista oli vielä hankittava kokemusta alalta toisen palveluksessa.

– Niin siinä kävikin. Olin ensin seitsemän vuotta insinööri-toimistossa, jossa toimin viimeiset vuodet sähköistyksen ja automaation pääsuunnittelijana, hän kertoo.

Kokemusta ja säästöjä kertyi pitkistä päivistä useista paperiteollisuuden kohteista ympäri maailmaa ennen oman yrityksen käynnistämistä 1990. Yrittäjänä ensimmäinen vuosi starttasi Itävallassa, josta matka jatkui USA:aan ja talveksi Kanadaan. Yhtiön ensimmäisen vuoden liikevaihdosta toteutui näin yli 90 % Yhdysvaltain dollareissa.

– Hyppy vientiyhtiöksi tapahtui siis suoraan startista, Timo kertoo.

Tulevaisuuden varmistamista

Lama alkoi olla kouriintuntuva vuonna 1992, joten yrittäjä teki lisäopintoja ja suoritti ammattikorkeakoulussa insinööri-tutkinnon automaatiossa ja informaatioteknologiassa.

Yrittäjyydessä kiehtoi itsenäisyys. Timo hankki iltalukemiseksi melkoisen määrän kirjallisuutta aiheesta, ja pani toimeksi: perusti Protaconin ja löysi pian osaavia ja luotettavia kumppaneita, joiden kanssa yritys pääsi tekemään UPM:lle automaatiouusintoja paperituotantolaitoksiin.

– Useampiakin superkalantereita ja paperikoneiden puristinosia ynnä muita tuli uusittua UPM:n tilaamana. Yhteistyö UPM:n kanssa takasi työllisyyden laman pahimpina vuosina, jolloin alihankintatöitä ei ollut juuri lainkaan, Timo jatkaa.

Yritys pääsi nopeampaan kasvuun vuoden 1994 aikana, jolloin lama alkoi taivuttaa ja myös alihankintatoimeksiannot lisääntyivät voimakkaasti. Paperiteollisuuden ajaututtua kriisiin vuosituhannen alkupuolella, Protaconilla lisättiin liiketoiminta-alueita ja kasvatettiin palvelutarjontaa.

– Aloimme perustaa uusia alueyksiköitä voimallisesti, joilla päästiin kiinni uusiin, suuriin asiakkuuksiin. Kun toimittajastatus asiakkaalle on kerran saavutettu, on helpompi myydä lisää, Timo selittää.

Rahakin kuuluu asiaan, kun puhutaan yrittäjän tavoitteista ja haaveista, ja keinoista niiden saavuttamiseksi.

– Ei ole järkeä, ellei ajattele omaa ja yrityksen tulevaisuutta ja sen varmistamista kaikin tavoin, hän sanoo.

Onnistumista mitataan pienissä paloissa

Timo Akselin myöntää eläneensä myös yrittäjävuosinaan varsin työtelästä arkea, eikä voi väittää, ”etteikö välillä olisi ketuttanut”.

– Onnistumista mitataan pienissä paloissa, esimerkiksi kun voitetaan urakka, jossa on pelattu riskillä. Kun sai käännettyä jonkun hankalan tilanteen voitoksi, sen tunnisti onnistumisena, Timo pohtii.

Yrittäjyyden käyttövoimaksi hän epäilee luovaa hulluutta.

– Samanlainen draivi se on, mikä urheilijaa ajaa pyrkimään huipulle. Välillä tuntuu hyvältä ja välillä huonolta, mutta elämä ei ainakaan ole yksitoikkoinen. Epäonnistumisesta saa joskus enemmän virtaa kuin onnistumisesta – taitaa olla luonteenpiirre, hän sanoo.

Vasta kun yli 25 toimintavuoden ja useiden torjuttujen ostotarjousten jälkeen eteen tuli omiin suunnitelmiin sopivan ostajan kanssa kau-

panteko, Timo sanoo alkaneensa ajatella asiaa myös menestymisen kannalta. Pääomasijoittajia, kuten myös muita yrityksiä, oli käynyt puheilla ennenkin, mutta aiemmin ehdotettu konsepti ei ollut yrittäjää vakuuttanut.

– Nuorempana yrityksen kehittämisen tuntui aina olevan kesken, eikä siitä halunnut päästää irti. Kun sitten tuli oikeat tyypit oikealla tulokulmalla, asia alkoi kiinnostaa. Eikä enää ollut yhtä nuorikaan kuin aiemmin, hän naurahtaa.

Vaikka mitään myyntipakkoa ei ollut, Timo oli aina tiennyt, että joskus vastaan tulee tarjous, josta ei kannata kieltäytyä. Hintalappu on lopulta toinen kysymys. Nyt kaupat on tehty ja käsissä ovat uuden omistajan isot kasvutavoitteet.

– Sama asenne säilyy ihmisellä, vaikka tilanne muuttuu. Nyt yritystä katsotaan toisesta kulmasta. Olen ennenkin kasvattanut yhtiötä ja tehnyt 14 yritys- tai liiketoimintakauppaa, mutta nyt tavoitteena on hävyttömän iso kasvu. Teen työkseni tältä osin sitä mitä ennenkin, mutta paljon isommassa skaalassa. Tämä on mielenkiintoinen vaihe elämässä, Timo tunnustaa.

Mutta on hän ehtinyt miettiä elämänsä myös tämän vaiheen jälkeen. Katse on vapaa-ajalla metsään päin.

– Parisenkymmentä vuotta olen harrastanut metsätaloutta ja -sijoittamista. Alan kirjallisuuttakin olen ahminut ja huomannut, miten monenlaisia näkemyksiä oikeista tavoista tehdä asioita on tälläkin sektorilla, hän kertoo.

– Vapaalla ollessani ulkoilutan rai-vaussahaa ja koiria. Myös metsästystä olen harrastanut nuoresta lähtien, hän kertoo.





Coffea tuo makuasteja herättelevää kahvia suoraan pientuottajilta

Coffean yrittäjän **Jorgos Skaniakoksen** yrittäjyyttä ohjaa kunnioitus viljelijän ja paahdajan työtä kohtaan.

– Kuluttajien tietoisuuden lisääminen kahvintuotannon läpinäkyvää, eettisestä ja viljelijää kunnioittavasta prosessista oli lähtökohtana oman yrityksen perustamisessa, Skaniakos avaa.

Kreikasta kotoisin oleva Jorgos Skaniakos sai ensikosketuksen kahviin työskennellessään 16-vuotiaana ateenalaisessa kahvilassa. Parikymmentä vuotta vierähti ravintola-alan töissä, mutta halu palata laadukkaaseen kahviin pariin kyti mielessä.

– Ensiksi ajattelin perustaa paahtimon, mutta halu palvella asiakkaita ja jakaa tietoa laadukkaasta kahvista vei yrittäjäksi, Skaniakos kertoo.

Erikoiskahveihin, teelaatuihin, lakritsaan ja suklaaseen keskittyvä Coffea perustettiin Jyväskylään vuonna 2012. Valikoima tulee suoraan pien-tilallisilta ja -paahtajilta. Skaniakos on seurannut ilolla suomalaisten heräämistä laadukkaisiin makuihin.

– Olen aina ihmetellyt, kuinka ihmiset hakevat ravintoloissa kalliita makuelämyksiä, lopuksi pöytään tuodaan pitkään seisonutta kahvia, ja

asiakas tyytyy siihen. Haluan herättellä kuluttajia, kuinka paljon parempaa kahvi voikaan olla.

Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2016 suomalaiset kuluttivat paahdettua kahvia noin 54 miljoona kiloa – lähes kymmenen kiloa henkeä kohden. Tästä määrästä olematon osa on pienissä erissä käsin paahdettua laadukasta pientuottajien alkuperäiskahvia, joka tulee Coffean valikoimiin pienpaahtimoiden kautta.

– Valveutuneet kuluttajat ovat valmiita myös maksamaan puhtaasti, ilman kemikaaleja ja lisäaineita tuotetusta kahvistaan entistä enemmän – tällöin myös viljelijälle tataan kunnollinen korvaus työstänsä, Skaniakos muistuttaa.

Maukkaita aromeja ympäri vuoden

Kahvi on paitsi nautintoaine, se on myös vahvasti luonnontuote. Kahvin aromeihin vaikuttavat maaperä, jossa kahvin marjat kasvavat. Afrikkalaiset kahvit ovat hyvin marjaisia, Keski- ja Etelä-Amerikan kahveissa on trooppisten hedelmien, vaniljan ja suklaan makeutta. Kahvisato kypsyy ympäri maailmaa eri aikoina, ja paahtamiseen on annettava oma aikansa.

– Jauhamme pavut aina asiakkaalle kaupassa paikan päällä emmekä tee sekoituksia eri tuottajien kahvilajeista. Vuosikierto tuo ilahduttavaa vaihtelua valikoimiin, Skaniakos toteaa.

Hän muistuttaa, että kahvissa on tutkitusti enemmän aromeja kuin viinissä. Kahvin aromeja ei saisi hukuttaa maidolla ja sokerilla. Laadukkaaseen kahviin niitä ei edes kaipaa.

Eihän kukaan todella hyvään viiniin kään lisää kolajuomaa.

Korkeatasoisen kahvin kasvava suosio näkyy myös Coffean kuukausittain järjestämällä kahvimaistiais- ja kotibaristakursseilla, jotka täyttyvät nopeasti. Myös monet yritykset järjestävät henkilökunnalleen maistiais- ja tuote-esittelyjä. Kurssilla pääsee tutustumaan kahviin syvemmälle niin tiedollisesti kuin makujen merkeissä.

– Yhä useammat kuluttajat vaativat laatua ja haluavat tietää mistä raaka-aineet tulevat. Myös kuluttajien makuprofiilit ovat selkeästi kehittyneet, Skaniakos iloitsee.

Teksti Johanna Summanen
Kuva TietoAkseli

Kolumni

Työhyvinvointi on monen tekijän summa

Uuden tekijän tullessa työyhteisöön sekä tulijalla että hänet tehtävään valinneella on kummallakin halu hyvään yhteistyöhön. Työntekijä on hakenut tätä työtä ja hänet on siihen parhaana hakijana valittu. Lähtökohta lupaa hyvää, mutta aina jatko ei vastaa odotuksia.

Vaikka suurin osa ihmisistä todella haluaa tehdä työnsä hyvin, joskus syystä tai toisesta niin ei tapahdukaan. Siinä joutuu ihmisymmärryskoetukselle. Miten alun hyvää tunnelmaa voisi työyhteisössä vaalia? Löytyykö syy ei toivottuun muutokseen työn ulkopuolelta vai asioista, joihin voimme vaikuttaa, kuten pehdyttäminen, työn suunnittelu, organisointi ja riittävä tuki ja osaaminen?

Monissa organisaatioissa ymmärrys työhyvinvoinnista ja sen yhteydestä asiakastyytyvyyteen ja tuottavuuteen on ilahduttavasti laajentunut. Sen kolme tärkeätä perustekijää ovat osaaminen, johtaminen ja osallisuus työyhteisöön. Entistä useammin myös tunnustetaan näiden tekijöiden – hyvän johtamisen, arvojen ja asenteiden, osaamisen sekä terveyden ja toimintakyvyn – elimellinen kytkeytyminen toisiinsa.

Silti on tarpeen tarkastella vielä laajempaa kokonaisuutta, sillä olemme kaikki keskellä suuria muutoksia, jotka synnyttävät epävarmuutta. Työhyvinvoinnin kokonaisuuteen kuuluvat myös erilaisiin megatrendeihin liittyvät moninaiset muutokset toimintaympäristössämme. Kaikki ei ole omilla käsissämme, mutta itse kukin voi löytää vielä käyttämättömiä voimavaroja.

Osaaminen on keskeinen työhyvinvoinnin tekijä. Jos oma osaaminen ei tunnu riittävältä, se syö ennen pitkää motivaation. Motivaation ylläpitäminen on haaste esimiestyölle ja työyhteisölle, koska tunteet tarttuvat. Yhdenkin ihmisen motivaation hupeneminen heijastuu moneen. Siksi jokaisen osaamiseen ja motivaatioon kannattaa kiinnittää huomiota.

Liiketoimintaympäristön meistä kaikista riippumatta etenevä muutos heijastuu osaamistarpeisiin kovin monella alalla. Rutiininomaiset tehtävät siirtyvät automaation, tietojärjestelmien ja robottien hoidettaviksi. Jäljelle jäävät tehtävät vaativat erilaisia valmiuksia kuin aiemmin.

Työelämän uusia taitoja on myös kyky joustavaan, abstraktiin ajatteluun ja epävarmuuden sietoon.

Looginen ja järkipäiväinen syy-seuraus-suhde ei enää riitä. Vaikutusten ketju havainnosta toiseen voi olla niin pitkä ja polveileva, että siihen tarvitaan vuorovaikutuksen taitoja. Nyt ja jatkossakin tarvitaan entistä enemmän kykyä tulkita järjestelmien kokoamaa tietoa, valmiuksia liittyä luontevasti liiketoimintaa ja yhteiskuntaa koskeviin keskusteluihin sekä esittää näkemyksiään muille.

Hyvällä johtamisella ja vuoropuhelulla ihmisten mielessään kokeimia uhkia voidaan pienentää. On tärkeää luoda organisaatioon prosessi, että mahdollisimman moni porukasta saadaan mukaan muutokseen.

Hyvä henkilöjohtaminen ei ole erityisen vaikeaa, mutta se vaatii esimiehiltä aitoa kiinnostusta ihmisiin, ja lisäksi tämän kiinnostuksen osoittamista työntekijälle. Se edellyttää eri osapuolilta myös puheeksi ottamisen taitoja, kasvotusten. Työyhteisössä jokainen voi vaikuttaa myös yhteisöön kuulumisen tunteeseen. Näillä eväillä voidaan aika pitkälle varmistaa, että se alun hyvä suhde jatkuu.

Jarkko Mäkinen, Odeco Oy



TietoAkselin ammattilaiset palvelevat läpi Suomen

TietoAkseli Yhtiöiden kahdeksassa toimipisteessä Jyväskylässä, Helsingissä, Tampereella, Oulussa, Pieksämäellä, Mikkelissä, Ikaalisissa ja Ruovedellä työskentelee jo yli sata taloushallinnon ammattilaista. Talouden erityisasiantuntijat palvelevat yli 1000 asiakasta ympäri Suomen.

Konsernin asiantuntijaverkosto ja sähköisen tilitoimiston ohjelmistorepertuaari mahdollistavat entistä ajantasaisemman ja monipuolisemman palvelun, joka auttaa asiakkaita ennakoimaan tulevaa ja tekemään parempia päätöksiä. TietoAkseli Yhtiöihin kuuluvien yritysten liikevaihto on yli seitsemän miljoonaa euroa.

TietoAkseli Yhtiöiden isoin toimisto on Jyväskylässä, jonne **Mikko** ja **Sari Akselin** perustivat yrityksen syksyllä 1991. Kolmikulman toimitiloissa työskentelee yli 50 taloushallinnon ammattilaista. Myös konserniin kuuluvien henkilöstön kehittämisen palveluihin keskittyneen Odeco Oy:n ja yritysjärjestelyjen asiantuntijana toimivan tytäryritys Vinanssi Corporate Financen ammattilaiset ovat sijoittuneet samoihin tiloihin.

– Olemme vahvassa kasvussa – yrityskauppojen lisäksi pelkästään Jyväskylään rekrytoitiin viime vuonna yli kymmenen uutta talouden asiantuntijaa. Kasvu on asettanut vaatimuksia myös toimitiloille ja niihin liittyvä muutostyö valmistui viime vuonna, TietoAkselin palvelutuotannonjohtaja **Sanna Vähäkömi** kertoo.

TietoAkseli Oy Helsinki vastaa konsernin asiakkuuksista ja palveluista pääkaupunkiseudulla ja Etelä-Suomen alueella. **Jarmo Castrénin** luoman yhteisön pohjalle rakentuu tulevaisuuden TietoAkselia: asiakkaat voivat luottaa tuttuun väkeen ja korkeatasoisiin palveluihin, joiden hartiat ovat entistäkin leveämmät. Helsingin toimistolla työskentelee yhdeksän henkeä.

– TietoAkseli Yhtiöiden tarjonta varmistaa asiakkaille laaja-alaiset taloushallinnon asiantuntija- ja lisäarvopalvelut, kuten yritysjärjestelyt, aluejohtaja **Päivi Heiskanen** toteaa.

TietoAkseli Oy Pirkanmaan (aik. ASP-Yhtiöt Oy) toimistoissa Tampereella, Ikaalisissa ja Ruovedellä työskentelee parisenkymmentä taloushallinnon ammattilaista. Toimistot tulivat osaksi TietoAkseli Yhtiöitä keväällä 2017, kun TietoAkseli osti osake-enemmistön **Raimo** ja **Marijatta Haapavuoren** vuonna 1984 alkunsa saaneesta yrityksestä. Tampereelle Ikaalisista kotoisin oleva sähköisen taloushallinnon pioneeri jalkautui 2007. Ruoveden toimiston ammattilaiset tulivat osaksi yritystä vuonna 2011 tehdyssä yrityskaupassa. Toiminta laajeni merkittävästi Tampereella yrityskaupalla 2015, kun Pirkanmaan Kirjanpito-toimistosta tuli ASP-Yhtiöiden tytäryhtiö.

– Voimme entistä paremmin tarjota asiakkaillemme erityisosaamista ja toimia asiakasyritystemme tulevaisuuden suunnitelmien mahdollistajana. Olemme asiakkaidemme kumppani taloushallinnon digitalisaatiossa, TietoAkselin Pirkanmaan aluejohtaja **Ilkka Kempplä** kertoo.

Laadukkaiden tilitoimistopalveluiden, sähköisen taloushallinnon lisäksi TietoAkseli tarjoaa henkilökohtaisen ja paikallisen palvelun myös Pohjois-Suomessa. TietoAkseli on palvellut asiakkaitaan Oulussa vuodesta 2008 lähtien. Oulun toimisto on kasvanut seitsemän hengen osaajajoukoksi.

– Prosessit on mietitty hyvin TietoAkselissa: työ on tehokasta ja laadukasta. Meillä on Oulun toimistolla hyvä porukka, jolta löytyy monenlaista osaamista, Oulun tiiminvetäjä **Veera Viippola** kuvailee.

TietoAkseli Yhtiöt kasvoi yrityskaupalla Etelä-Savossa

TietoAkseli on laajentanut toimintansa Pieksämäelle ostamalla Pieksämäellä sijaitsevan tilitoimisto Laskentasolmu Oy:n koko osakekannan. Yrityksen nimi on jatkossa TietoAkseli Oy Etelä-Savo. Toimitusjohtajaksi on nimetty konsernin toimitusjohtaja **Mikko Akselin** ja yhtiön hallituksen muodostaa TietoAkseli Yhtiöiden hallitus.

Laskentasolmu on ollut talousalueensa johtava tilitoimisto, jonka perustaja, yli 30 vuotta yrittäjänä toiminut **Ahti Väisänen** on toiminut pitkään Taloushallintoliiton tilitoimistotarkastajana ja HT tilintarkastajana. Hän jatkaa erityisasiantuntijana konsernissa. KHT-tilintarkastaja **Arja Kauppinen** nimitettiin maaliskuun alussa TietoAkseli Oy Etelä-Savon aluejohtajaksi.

Toimitusjohtaja Mikko Akselin mukaan kaupan syntyyn vaikuttivat yhtiöiden yhteiset arvot ja yrittäjien pitkä yhteistyö taloushallintoalan luottamustehtävissä.

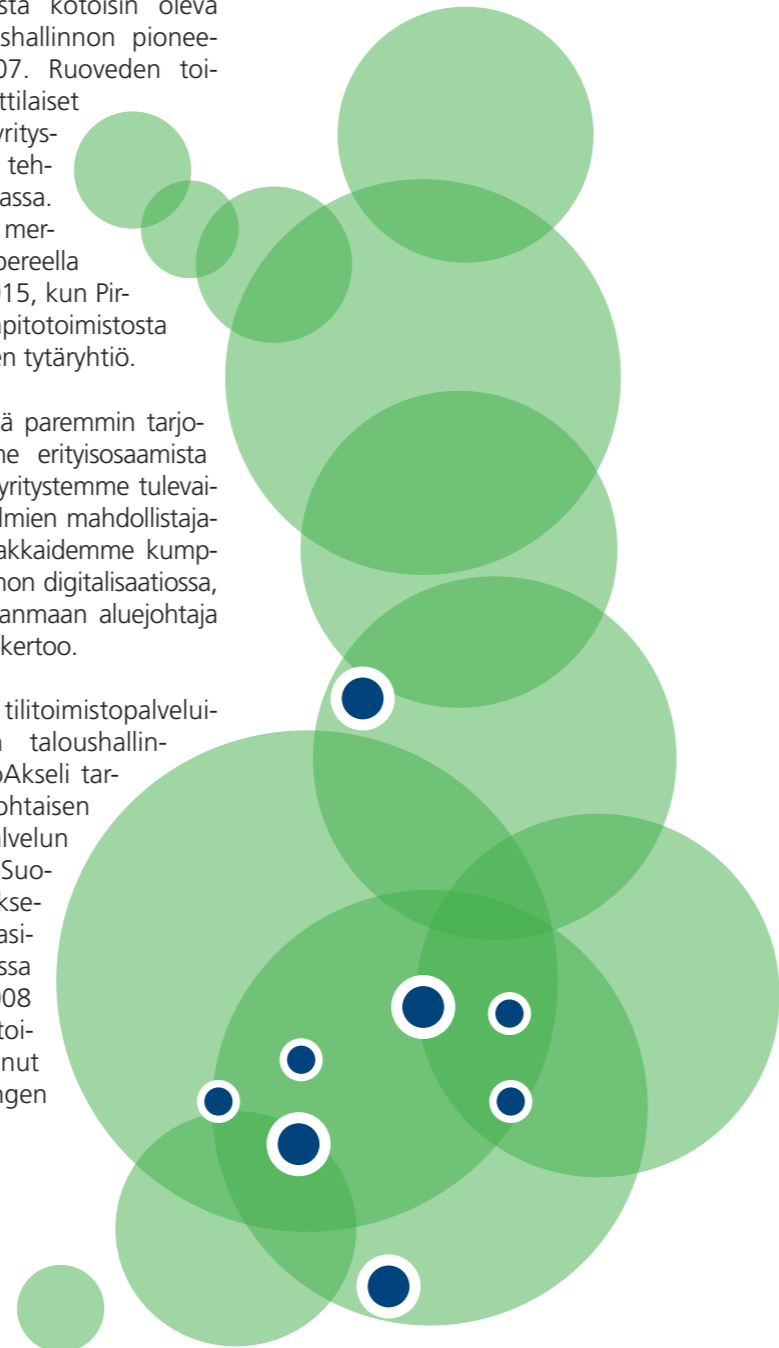
– Asiantuntijaorganisaatiossa myös henkilöstön hyvinvointiin liittyvät asiat korostuvat kummankin yrityskulttuurissa, mikä on yksi tärkeä yhdistävä tekijä, Akselin toteaa.

Yrityskaupan myötä taloushallinnon asiantuntijapalvelujen tarjonta Pieksämäen seudulla laajenee sähköisestä taloushallinnosta henkilöstöhallinnon ja toiminnanohjauk-

sen ohjelmistopalveluihin. Yritysten ulottuvilla on nyt asiantuntijatukea myös Procountor-ohjelmiston, Meppo HRM:n sekä Lemonsoft-toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon ja hyödyntämiseen.

– Haluamme olla myös Pieksämäen alueen yrityksille luotettava ja helposti lähestyttävä digitalisaatiokumppani, joka tarjoaa henkilökohtaisen asiakaspalvelun rinnalla jatkuvasti kehittyvän tietoteknisen osaamisen, toimitusjohtaja Mikko Akselin sanoo.

Laskentasolmu Oy:n liikevaihto vuonna 2016 oli 630 000 € ja sen palveluksessa työskentelee 10 henkilöä.



TietoAkseli Yhtiöt Oy

8

toimipaikkaa

100+

henkilöstö

1000+

asiakkaat

7+

liikevaihto (milj. €)

Urheilusta saa työelämään paineensietokykyä ja tiimiajattelua

Aleksanteri Rönkä, 24, kertoo kasvaneensa urheilijaksi. Kun on kiekkomiehen poika ja liikkunut luistimilla kolmivuotiaasta, ei ole yllätys, että lajeista eniten kiinnostaa jääkiekko. Sitä hän on pelannut JYP:n riveissä juniorivuosina SM-tasolla ja sittemmin yhden kauden Diskoksen miehissä. Väli vuoden jälkeen kiekko alkoi taas poltella, ja tietojärjestelmätieteiden opiskelija tekikin sopimuksen Liikunnan Riemun kanssa.

– Oli pakko päästä pelaamaan, ja Riemusta olin kuullut koulukaverilta paljon hyvää. Onneksi paikat olivat kunnossa. Pääsin näyttämään taitojani ja mukaan joukkueeseen kaudelle 2016–17, hän kertoo.

Kausi menikin Röngän mielestä yllyttävän hyvin, vaikkei vielä kärkikahinoihin yllettykään.

Kummipelaaja tuo TietoAkselille näkyvyyttä

Aleksanterin henkilökohtaisena tukijana on urheilu-uran eri vaiheissa junioritasolta asti toiminut TietoAkseli, jonka kummipelaajana hän nyt Riemusakin pelaa.

– TietoAkseli on osallistunut taloudellisesti kauden kustannuksiin ja minä vuorostani tuon heille näkyvyyttä somessa ja opiskelijoiden parissa.

Tulevasta tietojärjestelmäosaajasta ja kauppatieteiden maisterista nuorten urheiluun sijoittaminen ei yrityksellekään ole 'kaikista huonoin vaihtoehto'.

– Nuorta urheilijaa voi lähteä tukemaan vaikka pienelläkin panostuksella. Samalla yritys saa itselleenkin vastinetta, ja tuki voi auttaa jopa joukkueellisen ihmisiä liikkuvuuteen ja parempaan tulevaisuuteen elämässä.

Harjoituksissakin henki päällä

– Koko joukkue on pelaajien oma juttu. Suuri osa pelaajista on opiskelijoita tai vasta valmistuneita. Toiminnan rahoitus on haalittava kokoon omin voimin, ja siitäkin olen nauttinut. Myös kentällä tykkään antaa kaikkeni, ja hemmetin hauskaa on ollut, laitahyökkääjänä pelaava Aleksanteri sanoo.

Kauteen mahtuu 40 peliä – pari peliä viikossa – helmikuuhun mennessä. Harjoituksia on kahdesti viikossa, ja niissä panostetaan Aleksanterin mukaan enemmän laatuun kuin määrään. Joukkueessa on mukana liikunnan opiskelijoita ja valmistuneita, joten liikuntabiologian uusinta osaamista on omasta takaa. Paljon tietoa hyödynnetään myös ravinnosta ja levosta.

– Lepo ei vaikuta vain fyysiseen palautumiseen vaan myös pääkoppan, Aleksanteri huomauttaa.

Liikunnan Riemulla on harjoituksissakin henki päällä. Jo ennen harjoituksia tehdään valmistavia harjoitteita: lihaskuntoa, liikkuvuutta, nopeutta ja ketteryyttä sopivassa syklissä. Joukkue on kokeillut myös mentaalivalmennusta alan opiskelijoiden testiryhmässä.

Porukassa on voimaa

Urheilullinen neljännen vuoden tietojärjestelmätieteiden opiskelija on löytänyt kiinnostuksen kohteita myös kiekkokaukaloiden ulkopuolelta. Kesälajeista hän mainitsee juniorivuosien jalkapallon ja sittemmin golfin ja tenniksen. Yhä enemmän häntä kiinnostavat myös opinnot ja työelämä.

– Olen aina ollut kiinnostunut myös teknologiasta, joten armeijan jälkeen houkutti yliopistolla tietojärjestelmien ja kaupallisten opintojen yhdistelmä. Opinnot ovat jopa vähän ylittäneet odotukset, Aleksanteri tunnustaa.

Aleksanteri on hakenut opintojen ohessa tuntumaa käytäntöön alkuun kolme vuotta Soneralla ja vielä puoli vuotta sen muututtua Teliaksi. Viime toukokuusta lähtien hän on tehnyt valvomotyötä palvelinympäristössä suomalaisessa, kansainvälisesti toimivassa ohjelmistoyhtiö Qvantelissa Jyväskylässä.

Tulevaisuuden suunnitelmissa Aleksanterilla on valmistuminen parin vuoden sisällä sekä työllistyminen haastavaan ja häntä itseään kiinnostavaan työtehtävään. Hän uskoo saaneensa urheilusta paljonkin valmiuksia työelämään.

– Esimerkiksi erilaisten ihmisten kanssa toimeen tulemistä ja tiimiajattelua. Osaan arvostaa voimaa pienissä ja isommissakin porukoissa. Myös paineensietokykyä urheilu on kehittänyt matkan varrella, hän arvioi.

Teksti ja kuva Tiinu Wuolio

Kun aika on kypsä kansainväliselle bisnekselle – UHY auttaa

Miksi meistä tuli UHY TietoAkseli?

Asiakkaidemme ja potentiaalisten asiakkaidemme keskuudessa esille nousi lisääntyvää tarvetta kansainvälistymisen asiantuntijapalveluihin. Toimintamme kasvaessa aloimme etsimään kansainvälistä ketjua yhteistyökumppaniksemme, jonka avulla pystyisimme tukemaan asiakkaitamme myös näissä kysymyksissä.

Kansainvälistymisessä tärkein asia on löytää oikeat ja luotettavat yhteistyökumppanit kohdemaista. UHY valikoitui yhteistyökumppaniksemme, koska se on Euroopasta johdettu (Englanti, Lontoo) ja painottaa toiminnassaan ulkoistamispalveluiden merkityksen kasvua verkoston toiminnassa. Olemme olleet UHY:n itsenäinen jäsenyritys vuodesta 2011 asti.

UHY Internationaliin kuuluvat yritykset on tarkastettu ja hyväksytyt verkoston jäseniksi ja ne ovat sitoutuneet noudattamaan verkoston yhteisiä pelisääntöjä. Alun perin kaikki alamme kansainväliset verkostot ovat rakentuneet tilintarkastuksen pohjalta.

Mikä ihmeen UHY?

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

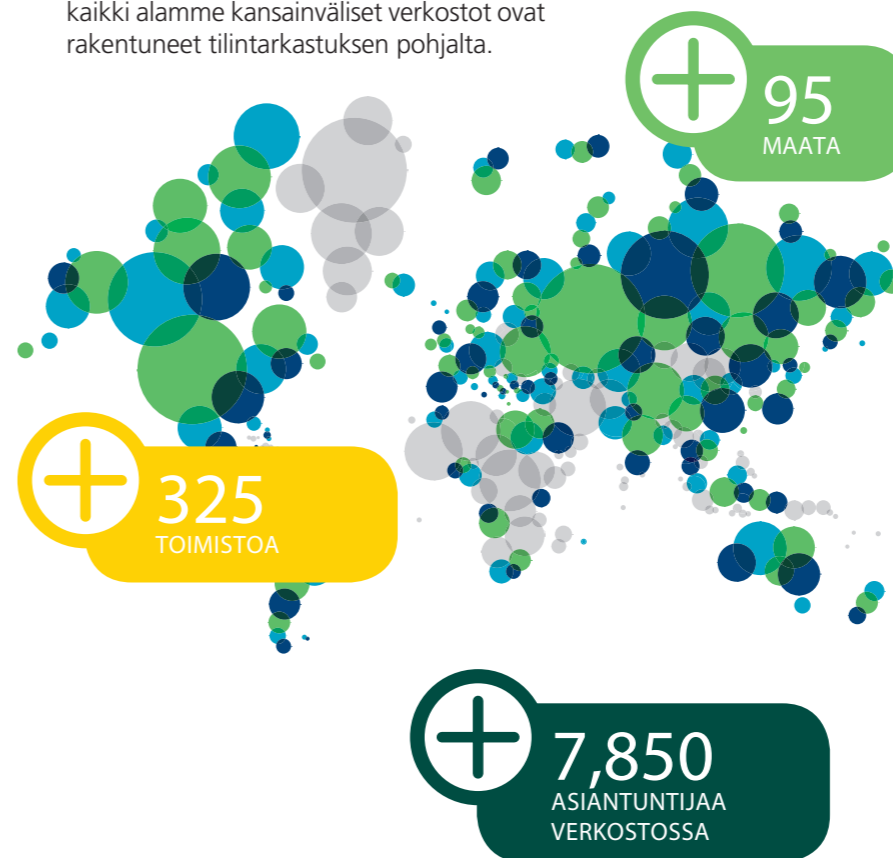
UHY on vuonna 1986 Lontoossa perustettu itsenäisten tilintarkastus-, tili- ja konsulttitoimistojen yhteenliitymä, jolla on tällä hetkellä toimipaikkoja 325 paikassa ja yli 95 maassa. UHY kirjainyhdistelmä tulee henkilöiden nimestä Urbach Hacker Young. UHY on tällä hetkellä 16. sijalla suurimpien kansainvälisten tilintarkastus-, kirjanpito-, verotus- ja konsultointiverkkojen joukossa.

Lähes 100
maata kattava
tukiverkosto

Syvällistä
paikallisten olojen
ymmärrystä

Juridiset
veloitteet helposti
ja asiantuntevasti

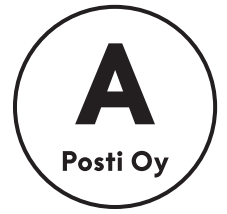
Toimimme myös
sillanpääasemana
Suomessa



Ainutlaatuista palvelua kansainvälistyville suomalaisyrityksille

UHY:n verkoston kautta kykenemme tarjoamaan syvällistä asiantuntemusta kohdemaan poliittisesta ja liiketoiminnallisesta ympäristöstä sekä juridiikasta. Tämä on erittäin tärkeää onnistuneessa kansainvälistymisprojektissa. Autamme asiakkaitamme yritystoiminnan laajentumisessa uudelle markkina-alueelle tai tytäryhtiön perustamisessa ulkomaille. Olemme myös erinomainen kumppani jo kansainvälistä liiketoimintaa harjoittavalle yritykselle.

Käytettävissämme ovat myös alueelliset uutiset, case-tutkimukset ja liiketoimintaympäristöä kuvaavat oppaat. Tietomme ovat aina ajan tasalla.



Posti Green



TietoAkseli on kansainvälinen toimija.

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

Lue lisää: www.tietoakseli.fi

UHY TietoAkseli