

**MEDIA
PLANET**

YRITTÄJÄN TALOUS

Toukokuu 2007



Erkki Virtanen:

“ KTM ponnistelee myös tulevaisuudessa yrittäjyyden ja yritysten kasvun puolesta ”

SIVU 2

TREASURY & CASH MANAGEMENT '07 – SEMINAARI

Sivut 6-7

ASiantuntijapaneeli: PK-YRITYSTEN RAHOITUSPALVELUT

Viisi pankkia antaa neuvoja yrityksille suunnattujen palveluiden mahdollisuuksista.

SIVU 9

KASVUYRITYKSELLE TARJOLLA LAAJA TUKIPALVELUIDEN KIRJO

Kalle J. Korhonen kertoo KTM:n alaisuudessa toimivista yrittäjää auttavista organisaatioista.

SIVU 11

ULKOISTUS JOUSTAA KUN YRITYS MUUTTUU

Taloushallinto, saatavat, rekrytointi. Yritykset ulkoistavat toimintojaan, kun keskittyvät ydinosaan.

SIVUT 12-13

SUKUPOLVENVAIHDOSTEN HUIPPUAJAT PIAN KÄSILLÄ

Suurista ikäluokista yrittäjiksi ryhtyneet lopettelevat lähivuosina joukolla yritystoimintaa.

SIVUT 14

PK-YRITYSKAUPPARINTAMALLA MENEET NYT LUJAA

Suotuisat suhdanteet, matala korkotaso ja yritysten + merkkiset tilinpäätökset lisäävät yrityskauppoja.

SIVU 14

▼ MAINOS

MAINOS ▼

WWW.LINDORFF.FI

Asiakkaat ja saatavat hallintaan



PÄÄKIRJOITUS

Yrittäjyys etenee ja voi hyvin?

Yrittäjyys on ollut jo kahden peräkkäisen hallituksen erityisessä suojelussa, aluksi yrittäjyys Hankkeena ja sitten yrittäjyyden politiikkaohjelmalla. Tuloksia on saatu aikaan, yrityksiä on maassamme tänä päivänä enemmän kuin koskaan.

Erityisen ilahduttavaa on, että yhteiskunnan asenneilmasto on muuttunut erittäin yrittäjystävälliseksi. Se luo hyvän pohjan yrittäjyydelle myös lähivuosina.

Matti Vanhasen toisenkin hallituksen ohjelmaan kuuluu yrittäjyys monin tavoin. Erityisen merkittävää on, että hallituksen kolmesta politiikkaohjelmasta yksi on nimeltään ”Työn, yrittämisen ja työelämän politiikkaohjelma”. Tämä laventaa päättyneitä yrittäjyyden politiikkaohjelmia selvästi ja mielestäni hyvin onnistuneella tavalla.

Mitä haasteita yrittäjyyden edistämiseksi sitten on näköpiirissä? Uskon,

että yritysten lukumäärä kasvaa edelleen, mm. yrittäjyyskasvatuksen etenemisen, yrityspalveluhankkeen valmistumisen ja kotitaloustyön vähennysjärjestelmän myötävaikutuksella.

“ Hyvinvoiva yrityssektori on keskeinen kivijalka hyvinvoivalle Suomelle. ”

Kansantalouden kannalta ehkä suurin haaste on vaikuttaa pk-yritysten kasvuhaltuuteen. Työllisyyden edistämisen kannalta juuri pk-yritysten rooli on ratkaiseva.

Yritysten kasvuhaltuutta on paljon selvitelyä, mutta yksiselitteistä syytä ei ole löytynyt. Kauppa- ja teollisuusministeriön johdolla toimii jopa erityinen kasvuyrityspalvelu, jossa paikannetaan potentiaalisia kasvuyrityksiä ja käydään sitten paikan päällä analysoimassa yrittäjän kanssa, olisiko kasvunäkkyä.

Rahasta tai sen puutteesta ei juurikaan voi olla kysymys. Valtaosa pk-yrityksistä kertoo nykyään olevansa

velattomia. Rahoituksen saatavuusongelmiakaan ei näyttäisi olevan. Tosin aivan uusimmat kyselyt viittaavat jonkinlaiseen vakuusongelmaan, johon tietyt on esittävä ratkaisuja.

Aina kyselyissä tietysti tulevat esille byrokratia, verotus, uuden työvoiman palkkaamisen tuomat moninaiset huolet ja niin pois päin. Myös yrittäjien keskimääräinen aika korkea ikä saattaa olla yksi syy empimiseen kasvun suhteen. Aivan uusikin kasvun rajoite alkaa olla arkipäivää Suomessa: ammattitaitoisen työvoiman saatavuudessa on yhä suurempia ongelmia.

Yrittäjillä on tietysti kaikki oikeus ol-

la tyytyväisiä olemassa olevaan tilanteeseensa, ei kasvu mikään itseisarvo ole kaikkien kannalta. Ja esimerkiksi kotitalousvähennyksen synnyttämille hoiva-alan, remonttialan, mökkitalkka-alan yrittäjille tämä on täysin luonnollistakin.

Kauppa- ja teollisuusministeriö painottelee joka tapauksessa myös tulevaisuudessa yrittäjyyden ja yritysten kasvun puolesta. Hyvinvoiva yrityssektori on keskeinen kivijalka hyvinvoivalle Suomelle.

Erkki Virtanen
Kansliapäällikkö
Kauppa- ja Teollisuusministeriö



WSOYpro

Osaamisen ja viestinnän edelläkävijä

WSOYpro-onlinepalvelun ajantasaisen tiedon takana on yli 100 maamme huippuasiantuntijaa.

SISÄLTÖ

| | |
|---|-------|
| Pääkirjoitus..... | 2 |
| Tulos- ja voitto-palkkiot yleisimpiä kasvuyrityksissä..... | 4 |
| Pula osajista ja rekrytoinnin riskit pk-yritysten kasvun tiellä..... | 4-5 |
| Vakuutusyhtiöt kehittävät yrittäjien verkkopalveluita..... | 4-5 |
| Halvalla hyvä tulee!..... | 5 |
| Työajan seuranta siirtyy nettiin..... | 6 |
| Espoo kilpailuttaa tietotekniikkapalveluita..... | 6 |
| Nouseeko kassaennustamisprosessin hallinta ratkaisevaksi kilpailueduksi?..... | 6-7 |
| Naisyrittäjät eivät kevennä keväälläkään..... | 7 |
| Uusi toimija tuo vauhtia autokauppaan..... | 8 |
| Asiantuntijapaneeli..... | 9 |
| Osallistavaa oppimista yrittäjille..... | 10-11 |
| Kykyä ennakoita voi kehittää..... | 10-11 |
| Onlinepalvelut yrittäjän tukena..... | 11 |
| Kasvuyritykselle on tarjolla laaja tukipalvelujen kirjo..... | 11 |
| Ulkoistus joustaa, kun yritys muuttuu..... | 12-13 |
| Korttimaksaminen on edullista ja tehokasta..... | 12 |
| Visa ja Visa-Electron kortteja on jo 3,3 miljoonaa..... | 12 |
| Palkka.fi helpottaa pienyrityksen palkkahallintoa..... | 13 |
| Sukupolvenvaihdosten huippuajat yrittäjillä pian käsillä..... | 14 |
| Pk-yrityskaupparintamalla menee nyt lujaa..... | 14 |

MEDIA PLANET

MEDIAPLANET online

PÄIVÄLEHDEN ULOTTUVUUS JA AMMATTILEHDEN KESKITTYNEISYYS

HELSINKI, TUHKOLMA, LONTOO, ZÜRICH, MADRID, OSLO, KÖÖPENHAMINA, BERLIINI, AMSTERDAM, MILANO, DUBLIN
WWW.MEDIAPLANET.FI
WWW.MEDIAPLANETONLINE.COM

PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ: Katja Minkkilä, katja.minkkila@mediaplanet.fi, 09-56584022
TOIMITTAJAT: Pirita Salomaa / pirita.salomaa@viestintapaisama.fi, Vesa Tompuri / vesa.tompuri@kolumbus.fi, Pasi Kivioja / pasi.kivioja@uta.fi, Päivi Remes-Korhonen / paivi.remes@kotiportti.fi, Helinä Hirvikorpi / helina.hirvikorpi@kolumbus.fi
TUOTANTOPÄÄLLIKKÖ: Nora Helanto, nora.helanto@mediaplanet.fi, 09-56584019
GRAAFINEN SUUNNITTELU JA TAITTO: Mikko Hänninen, mikko.hanninen@mediaplanet.fi
KUVAT: iStockphoto.com SIVUNVALMISTUS/REPRO: HEKU, 010 681 700
JAETAAN TALOUSSANOMIEN VÄLISÄÄ: 8.5.2007 LISÄTIETOJA SUOMI MEDIAPLANET OY:N TEEMALEHDISTÄ: 09-5658400 Suomi Mediaplanet Oy, Pohjois-esplanadi 37 c, 00100 Helsinki



LEHDESTÄ:
YRITTÄJÄN TALOUS ON MEDIAPLANETIN TUOTTAMA TEEMALEHTI JA ILMESTYY TALOUSSANOMIEN YHTEYDESSÄ 8.5.2007 TA-VOITTAEN 135 000 LUKIJAA.

Käytä parhaita asiantuntijoita

WSOYpro-onlinepalvelu on nopea, luotettava ja aikaa säästävä tiedonlähde, kun tarvitset tietoa esimerkiksi verotuksesta, kirjanpidosta tai työeläinsäädännöstä. Löydät tarvittavat tiedot nopeasti hakukoneen avulla. Palvelu toimii Internetissä eikä vaadi erillisiä ohjelmistoasennuksia tai laitehankintoja.

Tutustu palveluun osoitteessa www.wsoypro.fi (Onlinepalvelut)

koulutukset • valmennukset • digitaalinen ja monikielinen viestintä • kirjat • onlinepalvelu

Tulos- ja voitto-palkkiot yleisimpiä kasvuyrityksissä

Kasvuyrityksissä tulos- ja voittopalkkioiden käyttö on huomattavasti yleisempää kuin muissa yrityksissä. Tämän osoittaa Ernst & Youngin ja Elinkeinoelämän keskusliiton EK:n tuore vertailututkimus. Tuloksia esitteli EK:n PK-johtaja **Pekka Tsupari** "Entrepreneur of the Year" -kasvuyrittäjäkilpailun avajaisseminaarissa 23. huhtikuuta.

Kasvuyrityksissä palkitseminen on yleisempää kaikissa henkilöstöryhmissä verrattuna keskivertoyrityksiin. Kasvuyrityksellä on jo pienestä pitäen voimakas kasvuvision. Tulos- ja voittopalkkiot helpottavat myös osajien rekrytointia. Kasvuyrityksessä näyttää olevan suurempi tarve sitouttaa ja motivoida avainhenkilöstöä kuin muissa.

Kasvuyrityksissä palkitsemisella on strategiset ja johtamista tukevat tavoitteet. Palkitsemista pidetään johtamisen kiinteänä osana ja se tukee liiketoiminnan strategiaa.

Palkitseminen on myös tapa viestiä organisaation tavoitteita ja arvoja. Kun kasvun johtaminen on usein muutosten johtamista, palkitsemalla voidaan edistää toimintatapojen muutosta.

Suorituksen tai pätevyyden arviointi on kasvuyrityksissä yleisemmin käytössä kuin muissa. Myös työn vaatuvuuspisteistä hyödynnetään kasvuyritysten enemmän. Kasvuyrityksissä palkitsemisjärjestelmien painopiste on tulokseen vaikuttavan suorituksen arvioinnissa, kun taas muissa yrityksissä panostetaan työn vaatuvuuden arviointiin.

Tulospalkkausjärjestelmän koetaan toimivan kasvuyrityksissä paremmin kuin muissa yrityksissä. Järjestelmällinen palkitseminen tuo toimintaan selkeyttä, läpinäkyvyyttä ja tavoitteellisuutta. •

Lähde: Ernst & Young, www.ey.com



Vakuutusyhtiöt kehittävät yrittäjien verkkopalveluita

TEKSTI: VESA TOMPURI

Yrittäjien tiheä maksu- ja raportointivelvollisuusviidakko on käytännöllään selkenemään päin. Tämän vuoden alusta esimerkiksi muuttui tilapäistyösuhteisiin liittyvä lainsäädäntö. Nyt muun muassa rakennusalan paljon käyttämät LEL- ja taiteilijoiden TaEL-työsuhteet sekä kotitalouksien teettämä työ ovat velvoitteidensa ja maksujensa suh-

teen yhtäläiset. Kaikkia työnantajia ja yrittäjiä helpottaa se, että maksettavien velvoitteiden hoito alkaa olla kattavasti mahdollista myös internetverkossa.

Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarisen yrittäjien verkkopalveluun pääsee kaikkien suurimpien pankkien verkkopankkitunnuksilla. - Verkkopalveluita voi käyttää yli

Pula osaajista ja rekrytoinnin riskit pk-yritysten kasvun tiellä

Pk-yritysten kasvun haasteet liittyvät usein työntekijöiden rekrytointiin. Työmarkkinaneuvos **Tuija Oivo** toivoo, että yritykset löytäisivät rekrytoivan koulutuksen mahdollisuudet. Asianajaja **Jaana Juutilainen** puolestaan arvioi, että avainkysymys on rekrytointipäätösten mahdollistaminen. TEKSTI: PIRITA SALOMAA

Työmarkkinaneuvos Tuija Oivo työministeriöstä vahvistaa julkisuudessa yhä useammin näkyvän väitteen, jonka mukaan yrityksillä on vaikeuksia löytää tarvittavia osaajia.

- Rekrytointivaikeuksia kohtaneet yritykset pitävät keskeisimpänä ongelmana osaamisen puutteita ja erityisesti puutteita yrityskohtaisessa erityisosaamisessa.

Oivo tarjoaa ratkaisuksi niin sanottua yhteishankintakoulutusta eli rekrytoivaa koulutusta. Se on kou-

lutusta, jonka yritykset ja työhallinto suunnittelevat ja rahoittavat yhdessä. - Rekrytoiva koulutus on nopein apu tilanteissa, joissa sopivia erikoisosaajia ei tahdo löytyä.

Täsmäkoulutus avuksi

Yhteishankintakoulutusta ei pk-yrityksissä tunneta vielä kovin hyvin. Sen osuus kaikesta työvoimakoulutuksesta on vain kuusi prosenttia.

- Koulutus on räätälöitävissä yritys-kohtaisesti ja käynnistettävissä hyvinkin

50 000 yrittäjäsasiakastamme, sanoo osastokouluttaja **Mari Sorvali** Ilmarisesta.

Sorvalin mukaan aktiivinen eläke- ja muiden vakuutusten hoito helpottuu, kun asiointi sujuu verkon kautta ja silloin, kun itselle parhaiten sopii.

- Nopean verkkopalvelun edut ilmenevät ehkä kaikkein selvimmän silloin, kun yrittäjä tarvitsee nopeasti erilaisia todistuksia, Sorvali sanoo.

Urakka- tai muita kauppasopimuksia solmiessaan yrittäjä joutuu säännönmukaisesti osoittamaan hoitaneensa itseään ja vakituista työntekijöitään koskevat velvoitteensa. Esimerkiksi on osoitettava, ettei lakisääteisiä vakuutusmaksuja ole rästissä.

Kunnat sopimuskuoppineina yhä tarkempia

Myös Eläke-Fennia on voimakkaasti kehittänyt omia yrittäjille suunnattuja verkkopalvelujaan.

- Paitsi velvoitteidensa hoitoon, yrittäjät ja työnantajat voivat käyttää verkkopalvelujamme oman eläkevakuutustasansa tarkistamiseen. On helppo selvittää verkon kautta, mikä esimerkiksi on oman työtulon ja sen muutosten vaikutus tulevan eläkkeen suuruuteen, kertoo mark-

nopeasti. Myös koulutuksen järjestäminen samanaikaisesti usean yrityksen tarpeisiin on mahdollista, Oivo markkinoi.

Oivon mielestä pk-yrityksissä olisi syytä herätä laajemminkin pohtimaan rekrytoinnin haasteita. Useissa yrityksissä ei hänen mukaansa uskota, että työvoimapula saattaa osua omallekin kohdalle.

- Yritysten kannattaisi solmia työvoimahankintasopimuksia työvoimatoimistojen kanssa. Myös työsuojelujärjestöjen tarjoaminen opiskelijoille on sijoitus tulevaisuuteen.

Kuluja kevennettävä

Asianajaja Jaana Juutilainen Asianajotoimisto Juutilainen & Co Oy:stä on erikoistunut yritysten muutostilanteiden hallintaan ja riskien tunnistamiseen. Hän arvioi, että pk-yritykset kohtaavat rekrytoinnin haasteet jo paljon ennen kuin ne alkavat pohtia,

mistä löytäisivät sopivia osaajia.

- Suurin kynnyksen etenkin pienemmillä yrityksillä on itse rekrytointipäätöksen tekeminen. Se on iso asia, johon liittyy merkittäviä riskejä.

- Uuden henkilön palkkaaminen kasvattaa yrityksen kuluja heti. Monissa yrityksissä joudutaan punnitsemaan, riittääkö kasvu kattamaan kulut ja miten toimitaan sitten, jos rekrytointi osoittautuu epäonnistuneeksi.

Juutilainen uskoo, että työllistämiskynnyksen madaltuisi, jos uutta henkilöstöä palkkaaville pk-yrityksille tarjottaisiin verohuojennuksia ja helpotuksia työntekijöiden sivukuluihin.

- Jos yritykset saisivat tällaisen kädentönnäksen edes uuden työsuhteen alkuaikaksi, yhä useampi yritys uskaltaisi varmasti palkata uusia työntekijöitä. Myös työsuhteiden päättämisen helpottaminen olisi askel samaan suuntaan. •

kinointijohtaja **Pekka Mattila** Eläke-Fenniasta.

Mattila muistuttaa työnantaja- ja yrittäjäkäsitteen välisestä pienestä mutta tärkeästä erosta.

- Yksin työskentelevän yrittäjän määrälliset velvoitteet kasvavat huomattavasti siinä vaiheessa, kun hän palkkaa yritykseensä vakituista työntekijöitä. Työnantajan on annettava suuri määrä erilaisia ilmoituksia kuukausittain ja hän tarvitsee usein nopealla aikataululla monenlaisia todistuksia velvoitteidensa hoidosta, Mattila muistuttaa.

Esimerkiksi kunnille ja monille alihankintaa ostaville yrityksille palvel-

lukaan tarjoavien yritysten on nykyään liitettävä tarjouksiinsa niin sanotut urakatodistukset. Niiden avulla tilaaja voi todentaa, että tarjoaja on hoitanut kaikki lakisääteiset maksunsa ja muut velvoitteensa.

- Kyse on sen varmistamisesta, että yrittäjä todella on yrittäjä. Tilaa-ajan kannalta muussa tapauksessa olisi vaara, että lakisääteiset maksut lankeaisivatkin tilaajan maksettaviksi. Helppokäyttöiset verkkopalvelut ehkäisevät ennalta tällaisten tilanteiden syntymistä, Mattila toteaa.

Myös Kela vaatii siellä asioitaessa yrittäjiltä todistuksia vakuutuksesta ja maksuista. •

Halvalla hyvä tulee!

Matti Pesosen Chilly-mainostointimisto luottaa vuokratyövoimaan.

TEKSTI: PASI KIVIOJA

- Meillä on täsmälleen yhtä päteviä tekijä kuin isoilla mainostointimistoilla, mutta me olemme ketterämpiä, sanoo toimitusjohtaja **Matti Pesonen**, 29.

Pesonen johtaa viime kesänä perustettua mainostointimisto Chillyä, joka pyrkii tekemään hyvää halvalla. Suuret toimitukset haastavan yrityksen toimintaidea perustuu kiinteiden kustannusten minimoointiin.

Chillyssä on tekijöitä tarpeen mukaan 3-8. Projekteissa tarvittava työvoima hankitaan henkilöstöpalveluyhtiö Joblinkin kautta. Joblinkin taustalla ovat Chillyn osakkaat Henry Hietavala, Petteri Peltola ja Antti Kimpinmäki. Omistajille ennestään tuttu Pesonen palkkoi toimitusjohtajaksi markkinointitoimisto RNO Finlandin projektipäällikön tehtävistä. Pesonen mukaan hänestäkin on tullossa Chillyn osakas.

- Chilly perustettiin alun perin tapahtumamarkkinointiyritykseksi, mutta halusin linjata sitä uudelleen oman osaamiseni suuntaan mainostointimarkkinointitoimistoksi, Pesonen kertoo.

Toimiston asiakkaita ovat muun muassa Pulsar, Iltä-Sanomien tilaajamarkkinointi, Seiko ja Päijät-Hä-



- Kilpailijoilta ei ole tullut kiukkuisia kommentteja, mutta tiedän, että meistä keskustellaan, naurahtaa toimitusjohtaja Matti Pesonen.

meen Puhelin. Pesosen unelma olisi jonkin brändin rakentaminen alusta alkaen. Jo olemassa olevista brändeistä hän kaappaisi mielellään hoitoonsa jonkin automerkin.

Hyvistä freelancereista ei ole pulaa

Kun asiakas tekee Chillylle tilauksen, mainostointimisto hakee sille projekti-työvoiman oman verkostonsa kautta.

- Työmarkkinoilla liikkuu erittäin paljon hyviä freelancereita, jotka hinnoittelevat itsensä eri tavoin. Emme vaihda joka kerta tekijöitä, emmekä palkkaa automaattisesti halvinta vaan

toimimme asiakkaan tarpeiden mukaan, Pesonen toteaa.

Chillyn toimisto on Helsingin keskustassa Kapteeninkadulla, ja pian toiminta on laajenemassa myös Turkuun ja Tampereelle. Nuori toimitusjohtaja pitää silti pään kylmänä.

- Kasvuarvioita kannattaa julkistaa vasta sitten, kun saamme Helsingin lisäksi Tampereen ja Turun toiminnan pyörimään tänä vuonna.

- Kilpailijoilta ei ole tullut kiukkuisia kommentteja, mutta tiedän, että meistä keskustellaan. Katsotaan, mitä kilpailijat sanovat kahden vuoden kuluttua, Pesonen naurahtaa.

Painakaapa nimi mieleen. Lausutaan muuten "tsilly". •

Aktiv Kapital
LASKUT HETI RAHAKSI!

www.laskuthetirahaksi.com tai soitaheti 020 479 0593

ProCounter
- paljon passelimpi

Parempi tapa hoitaa taloushallinto
www.procounter.com

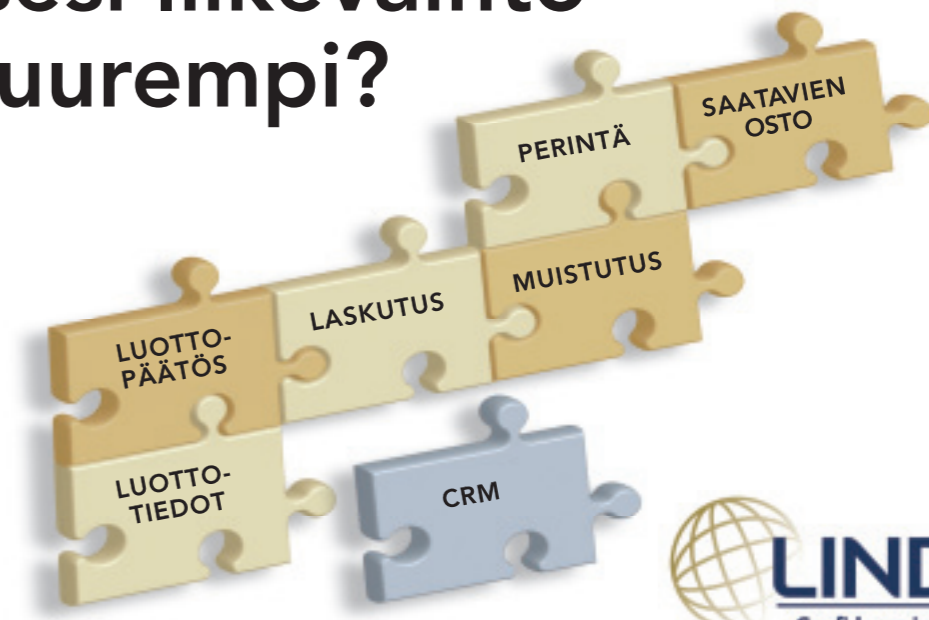
Voisiko yrityksesi liikevaihto olla nykyistä suurempi?

Lindorff on johtava asiakkaisiin ja saatavien hallintaan liittyvien palvelujen tarjoaja Pohjoismaissa ja Baltiassa.

Palvelumme auttavat asiakkaitamme kasvattamaan liikevaihtoaan. Ne kattavat koko arvoketjun asiakasvalinnasta ja laskutuksesta aina siihen asti, kun rahat tulevat yrityksesi tilille.

Lindorff tarjoaa asiakashallinnan ympäristön, jossa on helppo kehittää myyntiä ja kannattavuutta. Ota meihin yhteyttä ja kysy lisää, puh. 010 2700 00.

WWW.LINDORFFFI



LINDORFF
Confidence in Commerce and Credit

Työajan seuranta siirtyy nettiin

TEKSTI: VESA TOMPURI

Perinteinen kellokortti ja tuntikirjaus ovat jäämässä historiaan. Monet erikokoiset yritykset ovat jo siirtäneet työajanhallintarutiininsa sähköisiksi. Tätä kehitystä ruokkii käynnissä oleva siirtyminen sähköiseen laskutukseen. Varsinkin silloin, kun laskutus perustuu käytettyyn työaikaan, myös työajanhallinta on järkevää sähköistää.

Työajanhallintaa tarvitaan toki paljon muuhunkin kuin laskutuksen perustiedoksi. Jokaista palkannuttajaa lähimpänä on tietysti oman tilipussin virheettömyys. Ollakseen tarkoituksenmukainen sähköinen työajanhallinta on oltava liitettävissä palkanmaksujärjestelmään.

Se taas mihin työtunnit on käytetty, kiinnostaa ennen kaikkea työnantajaa.

- Myös julkisella sektorilla, niin kunnissa kuin valtion laitoksissa, näyttää olevan suurta kiinnostusta sähköistää työajanhallintansa. Monet, esimerkiksi Tulli, ovat lisäksi uusimassa vanhaa sähköistä järjestelmäänsä, sanoo tuotepäällikkö **Jani**

Vertanen Logium Oy:stä.

Logium on kehittännyt oman selainpohjaisen työajanhallintajärjestelmänsä, jota se toimittaa myös lisenssinä.

- Jos haluaa järjestelmän käyttöönsä heti, se käy parhaiten pänsä ASP- eli sovellusvuokrausjärjestelmällä. Hyötyjä työajan hallintajärjestelmästä saa jo pienikin yritys – pienimmät käyttäjäorganisaatiot ovat noin kymmenen hengen firmoja, Vertanen sanoo.

Leimauspäätte toimii kosketusnäyttöllä

Tamtron Solutions Oy on niinikään erikoistunut työajan hallintajärjestelmiin. Yhtiö valmistaa etälukijoilla varustettuja leimauspäätteitä. Variaatioita perusratkaisusta on kymmeniä. -Yksinkertaisimmillaan järjestelmään kuuluu tavallinen leimauspäätte, joka on yhdistetty hallinnointiohjelman avulla PC-verkkoon, sanoo myyntipäällikkö **Jouni Vierto**.

Järjestelmä voi Vierron mukaan olla myös hajautettu ja kattaa monia toimipaikkoja eri paikkakunnilla. Tällöin leimauspäätteet on liitetty organisaation sisäiseen eternet-verkkoon.

Perinteisten kiinteiden tiedonsiirtojen rinnalla on nykyisin tarjolla langaton vaihtoehto. Tiedonsiirto leimauspäätteiltä hallinnointiohjelmistoon voidaan toteuttaa langattomasti muun muassa käyttämällä matkapuhelinverkkoa tai kiinteistön sisällä Wlan-verkkoa. •



Raha ratkaisee. Kulusta säästöt ja taseen pieneminen saavat yritysjohtajien innostumaan kassahallinnan kehitysohjelmasta.

Lisää Cash Management – aiheesta voit lukea Mediaplanetin tuottamasta Cash Management – teemalohdesta 12.6 Taloussanomissa.

Nouseeko kassaennustamisprosessin hallinta ratkaisevaksi kilpailueduksi?

Treasury & Cash management '07 –seminaari oli suunniteltu rahoitusammattilaisten toimesta. Se myöskin näkyi tapahtuman annissa: puhujien sanoma upposi kuulijoihin. Syykin oli selvä: yritystoiminnan kulut leikkaantuvat huomattavasti varainhallinta- ja kassanhallintatoimintaa järjehtämällä.

TEKSTI: PÄIVI REMES-KORHONEN, KUVA: TOMI TIAINEN

Royal at Crowne Plaza Helsingissä järjestetyssä vuotuisessa seminaarisessa etsittiin tällä kertaa ratkaisumalleja ajankohtaisiin rahoituksen ja ennen kaikkea kassahallinnan haasteisiin. Seminaarissa oli kaksi ohjelmalinjaa: treasury ja cash management. Erilaiset paneelikeskustelut, kommenttipu-

heenvuorot, case-esittelyt ja yhteenvetot takasivat sen, että kummastakin aihealueesta saatiin nostettua esille olennaisimmat seikat.

Nykyprosessin analyysi ja tavoiteprosessin mallintaminen
Tänä vuonna yhdeksi tärkeäksi ai-

heeksi nousi kassaennustamisprosessin kehittäminen. - Kassahallintamuutos kannattaa toteuttaa mahdollisimman yksinkertaisesti, valotti asiaa Rautaruukki OY:n Treasury Manager **Pirkko Kylli-Honkanen**. Hän korosti monen muun puhujan tavoin sitä, kuinka tärkeää on perehtyä kunnolla nykyisen järjestelmän kartoittamiseen ja ongelmakohtien priorisointiin ennen kuin uusi prosessi otetaan käyttöön. Jokainen yritys on eri vaiheessa ja siksi tavoitteet ja ratkaisut tulisi pohtia yrityskohtaisesti.

- Parhaaseen lopputulokseen päästään, kun hyvin tehdyn pohjatyön jälkeen muutos tehdään yhdessä yhteistyökumppaneiden kanssa, Rautaruukki-konsernin cash manage-

mentin kehittämistä vastaava Kylli-Honkanen korosti.

Kylli-Honkasella on myös ponnta sanoilleen: kun yrityksen tase pienee vuodessa 35 miljoonaa ja kuluja leikkaantuu kahdella miljoonalla eurolla reilusti ennen tavoiteajankohtaa, on helppo todeta prosessin tuottaneen positiivista tulosta.

vät hoitu maksuliikennettä hoitavassa palvelukeskuksessa. Mutta tärkeät perusasiat ovat jo kohdallaan. - Hyvä pankkitilirakenne, saapuvan rahan ohjaus, lähtevän maksuliikenteen keskittäminen, Kylli-Honkanen luettelee tärkeimpiä likviditeetin hallinnan keinoja ja kitettyä lopuksi:

“ Käytännön työkaluina toimivat kassaennustaminen, kunnan tililimiitit ja selkeä likviditeetin hoito-manuaali. ”

Oleelliseen keskittyminen palkitsee

Seminaarin yhtenä tavoitteena oli herättää osallistujia pohtimaan, millainen työnjako toimisi parhaiten treasury, taloushallinnon, palvelukeskuksen ja ulkoisten toimijoiden välillä.

Rautaruukissakin cash management-kehitystyö on edelleen käynnissä. Vielä esimerkiksi aivan kaikki rutiinit ei-

Naisyrittäjät eivät kevennä keväälläkään

TEKSTI: PÄIVI REMES-KORHONEN

Suomalainen kapakkayrittäjä 1700-luvulla oli jo usein nainen. Nykyään yrittäjänaisen haasteita kohdataan naishartivoimoin Naisyrittäjyyskeskuksessa.

Naisyrittäjyyskeskus auttaa suomalaisia naisyrittäjiä ja yrittäjiksi aikovia naisia. Keskuksella riittää työsarkaa. - Suomessa yrittäjästä on naisia vain noin 30%, kun palkansaajista naisia on noin puolet, valottaa Naisyrittäjyyskeskuksen toimitusjohtaja **Ritva Nyberg**.

Naisyrittäjyyskeskus rohkaisee naisia yrittäjyyteen ja tukee jo yrittäjätäipaleensa aloittaneita naisia. Keskuksen apu on konkreettista: se järjestää koulutusta, neuvontaa ja verkostoitumista. - Monet naiset tulevat mieluummin vain heille tarkoitettuihin tilaisuuksiin, Nyberg toteaa.

Naisyrittäjyden edistäminen on myös hallitusohjelmassa. - Kun aloitimme v.1996, oli paljon ennakkoluuloja ja jopa vastustusta, Nyberg muistelee. - Suurin saavutuksemme onkin, että olemme osoittaneet tällaisen toiminnan tärkeyden.

Naisyrittäjän suurimmat haasteet

Naisyrittäjiksi aikova törmää usein



Naisyrittäjyden edistäminen on myös hallitusohjelmassa

tiedon ja rohkeuden puutteeseen. Vain keino haaste on kuitenkin rahoituksen ja vakuuksien puute. Onneksi on olemassa Finnaveran naisyrittäjälaina. Tärkeintä on kuitenkin pohtia liikeidean kantavuutta ja tehdä selkeä toimintasuunnitelma, Nyberg painottaa.

Naisyrittäjien omat mentorit

Suomalaisnaiset ovat koulutettuja ja osaavia. He hakevat perusteellisesti tietoa ja ovat varovaisia riskinottajia. - Joskus liiankin varovaisia, Nyberg toteaa.

Auttavaisia he sen sijaan ovat.

NAISYRITTÄJYYSKESKUS:

2002 EU:n "Best practise" –tunnustus
2002 tj Ritva Nybergin osallistuminen presidentti Tarja Halosen valtiovierailulle Liettuun sekä linnan itsenäisyyspäiväjuhliin
2006 keskus valittiin toiseksi Suomen edustajaksi EU –komission "Yrittävä Eurooppa" –loppukilpailuun

Lisätietoja: www.naisyrittajyyskeskus.fi



Espoon kaupungilla on 13 500 työntekijää ja 10 000 työasemaa. Nyt kilpailuttavat perustietotekniikan palvelut ovat käyttö- ja tukipalveluja, kuten help desk ja lä-

hituki, työasemal palvelu, infra- ja sovelluspalvelin palvelu, lähiverkko- sekä tietoturval palvelu. Kilpailutuksen ulkopuolelle jäävät tietoliikennetyöt, puhepalvelu, lai-

Espoo kilpailuttaa tietotekniikkapalveluja

- Näin laajassa mittakaavassa ei ole aiemmin kilpailutettu Suomessa kuntien perustietotekniikkapalveluja, Espoon tietohallintojohtaja **Marke Kaukonen** sanoo.

TEKSTI: HELINÄ HIRVIKORPI

tetoimitukset ja sovellukset.

- Tärkeää loppukäyttäjän näkökulmasta on, että palvelu pelaa hyvin ketjun eri vaiheissa. Keskitetyt ympäristön palvelut tuotetaan yhdestä paikasta, hajautetun ympäristön palvelut tuotetaan Espoon eri toimipisteisiin. Toimipisteitä on 490, ei vain Espoossa, vaan myös läntisellä Uudellamaalla. Esimerkiksi oppilaitoksissa on 33 000 koululaista, samoin kirjastot ja terveyskeskukset ovat tietotekniikan suurkäyttäjii, Marke Kaukonen kuvaa.

Aito kilpailu

Kilpailutus toteutetaan neuvottelumenettelyllä. Maaliskuun lopussa käynnistyi osallistumishakemusvaihe. Palvelujen mahdolliset toimittajat voivat jättää osallistumishakemuksen hankintailmoitukseen. Neuvottelujen jälkeen kaupunki valitsee 5-6 toimittajaa, joille lähetetään tarjouspyyntö. Tätä vaihetta edelsi tiedonhaku markkina- ja toimittajatilanteesta. Tavoitteena on, että sopimukset allekirjoitetaan vuoden loppuun mennessä.

- Yrityksiä on markkinoilla jonkin verran, joten saamme aikaan aidon kilpailun. Tarjous on kuitenkin niin suuri, että kovin pienet yritykset eivät pysty sitä toteuttamaan, tietohallintojohtaja Marke Kaukonen uskoo.

Espoon kaupunki tavoittelee ulkoistamisella innovatiivisia ratkaisuja sekä markkinahintaista ja laadukasta palvelua. Kaupunki on linjannut tietohallintonsa kehittämisen, johon kuuluu kuntalaisten sähköisen asioinnin lisääminen ja kunnat rajat ylittävät yhteistyö.

- Perustietotekniikan ulkoistaminen ja kilpailuttaminen eivät liity varsinaisesti tähän, mutta totta kai kun asiointia ohjataan sähköisiin kanaviin, on tärkeää, että tieto- ja viestintätieteiden ympäristö on toimintavarma, tietohallintojohtaja Kaukonen mainitsee.

Espoon kaupungin käyttämä neuvottelumenettely mahdollistaa hankintayksikön ja palvelun tarjoajien välisen vuoropuhelun tarjouksen loppuun mennessä. •

Lakisääteinen ilmoittaminen hoituu Palkka.fi-palvelun kautta lähes automaattisesti.

palkka.fi

maksuton palvelu

- pienyrityksille
- kotitalouksille
- erilaisille yhdistyksille
- urheiluseuroille ja järjestöille

Palkka.fi:llä kotitalousvähennys suoraan veroilmoitukseen

Käytä Palkka.fi-palvelua, kun lasket palkkoja 1-5 työntekijälle.

palkka.fi-palvelu
YRITTÄJILLE

palkka.fi-palvelu
KOTITALOUKSILLE

PALVELUN TARJOAVAT

| | | |
|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| Tapaturmavakuutus-yhtiöt | Työeläkevakuutus-yhtiöt | Verohallinto Kela |
| • Fennia | • Pohjola | • Eläke-Fennia |
| • If | • Tapiola | • Eläke-Tapiola |
| • Lähivakuutus | • Turva | • Etera |
| • Pohjantähti | • Veritas | • Ilmarinen |
| | | • Pensions-Alandia |
| | | • Varma |
| | | • Veritas |

ESR

SUUNTA ETEENPÄIN!

SUOMESSA ON ERINOMAISET EDELLYTYKSET NAISYRITTÄJYYDELLE.

TE-keskus tarjoaa naisyrittäjille tai yrittäjiksi aikoville laajan ja monipuolisen valikoiman korkealaatuisia asiantuntija- ja kehittämispalveluja koskivatpa ne yritystoiminnan aloittamista, kehittämistä tai laajentamista.

Esimerkiksi Naisten johtamiskoulutusohjelma – Ladies' Business School – on räätälöity koulutusohjelma naisyrittäjien sekä pienten ja keski suurten yritysten tai muiden organisaatioiden esimies- ja johtotehtävissä toimivien naisten tarpeisiin. Mentor-ohjelmassa kokenut naisyrittäjä tarjoaa oman osaamisensa, kokemuksensa sekä kontaktiverkostonsa yritystoimintaa aloittavan tueksi. Jokaisessa TE-keskuksessa sinua palvelee naisyrittäjien neuvonjo, jolta saat käytännönläheistä opastusta ja neuvontaa yritysideoitasi arviointiin, osatoimintojen sekä koko yritystoimintasi kehittämiseen.

Kysy lisää lähimmästä TE-keskuksesta.
www.te-keskus.fi • www.yrityssuomi.fi

TE Työvoima- ja elinkeinokeskus

Osallistavaa oppimista yrittäjille

Yrittäjät oppivat paljon oman oivaluksen ja kokemuksen kautta. Se on iso haaste kouluttajalle, sanoo TSE Entren johtaja Jarna Heinonen.

TEKSTI: HELINÄ HIRVIKORPI

Turun kauppakorkeakouluun kuuluva TSE Entre tutkii yrittäjyyttä ja myös sitä, miten yrittäjät parhaiten oppivat.

- Kouluttajat ovat perinteisesti tottuneet jakamaan tietoa enemmän kuin tuottamaan sitä yhdessä yrittäjien kanssa. Yrittäjän oppimisen tehostamiseksi olemme kehittäneet osallistavia menetelmiä, jolloin yrittäjät eivät ainoastaan ota uutta tietoa vastaan, vaan myös itse luovat sitä yhdessä muiden kanssa, Heino-

nen sanoo.

Yrittäjillä on myös tarve päästä soveltamaan tietoa mahdollisimman pian omassa yrityksessään. He ovat haastava ryhmä myös siinä mielessä, että kaiken pitäisi tapahtua nopeasti ja olla välittömästi käytäntöön sovellettavissa.

Jarna Heinonen näkee yrittäjyyksen koulutuksen haasteena erityisesti sen, kuinka yrittäjän oppimista tuetaan entistä paremmin.

- Yrittäjä oppii omassa työssään,

mutta liiketoimintaympäristön muuttuessa koko ajan pitäisi osallistua myös kouluttamiseen, Heinonen sanoo.

TSE Entre tutkii Turun Kauppakorkeakoulussa yrittäjyyttä ja sieltä nousee myös koulutustarpeita. Näitä tarpeita TSE exe, Turun Kauppakorkeakoulun koulutus- ja kehittämissyksikkö toteuttaa omilla yrityksille ja yrittäjille suunnatuissa ohjelmissaan.

” Koulutuksella on tärkeä rooli levittää ihmisten silmäläppiä, koska silloin alkaa nähdä myös mahdollisuuksia ”



- Koulutukseen kuuluvat lähiopetuspäivät ovat ajatuksille retkipäiviä, Pirjo Vuokko kertoo.

Ajatuksille retkipäiviä

Suomalaisia moititaan liiketoimintaosaamisen puutteesta. Kehittämisen tarve näkyy myös koulutusryhmissä. Eivät vain yritykset, vaan myös julkisen sektorin organisaatiot lähettävät ihmisiä kehittämään liiketoimintaosaamistaan ja sitä kautta omaa organisaatiotaan.

- Liiketoimintaosaamisen eri osa-alueilla meillä on koulutuksessa samanaikaisesti sekä yritysjohdon, yrittäjien että ihmisiä erilaisista organisaatioista, mikä laaja-alaisesti koulutusta ja ihmiset oppivat näkemään yrityksiä sekä niiden ongelmia ja ratkaisutapoja monelta eri kantilta, sanoo TSE exen johtaja Pirjo Vuokko.

Hän näkee koulutuksen syventävänä, mutta myös näkemyksiä levittävänä tapahtumana.

- Koulutuksella on tärkeä rooli levittää ihmisten silmäläppiä, koska silloin alkaa nähdä myös mahdol-

lisuuksia. Kuten oppimisen, myös verkostoitumisen, kanssakäymisen ja yhteistoiminnan mahdollisuudet saattavat olla samassa luokassa, Vuokko sanoo.

Useiden yrittäjäkursseiden merkittävä anti on oppia toisilta ja saada ryhmän tukea. Eräs kurssilainen sanokin: hyvä luento synnyttää vielä paremman keskustelun.

Kun koulutuksessa on mukana johtoa eri aloilta ja organisaatioiden eri tehtäväalueilta, on kokemuspintaa peilata omia ajatuksia ja oppia miettimään eri näkökulmia.

- Koulutukseen kuuluvat lähiopetuspäivät ovat ajatuksille retkipäiviä. Ajattelua ravistetaan kauemmaksi siitä, mitä juuri näkee edessään. Tämä auttaa löytämään uusia mahdollisuuksia ja ratkaisuja, Pirjo Vuokko huomauttaa. •

Onlinepalvelut yrittäjän tukena

Vanhan sanonnan mukaan yritys tarvitsee menestyäkseen hyvän kirjanpitoajan. Sanonnassa piilee ainakin totuuden siemen. Vaikka kirjanpidon ja tilinpäätöksen tehtävä on antaa ulkopuolisille tahoille oikea kuva yrityksen taloudellisesta tilanteesta, on tilinpäätöksen ratkaisulla myös suuri merkitys yrittäjän talouteen.

Pienissä ja keskusuurissa yrityksissä kirjanpito on useimmiten ulkoistettu ammattilaisille. Täysin ei kuitenkaan kannata jättäytyä sivustakatsojaksi. Jokaisella yrittäjällä tulisi olla perustiedot siitä, mitä vaihtoehtoja lainsäädäntö tarjoaa eri tilanteissa. Tutustumalla alan kirjallisuuteen ja osallistumalla seminaariin pääsee alkuun. Pitääkseen tietonsa ajan tasalla

ja varmistaa nopean tiedonsaannin kannattaa investoida online-palveluun, josta voi eri tilanteissa nopeasti löytää tietoa lainsäädännön muutuksessa. Laadukkaassa palvelussa tieto on ammattilaisten tuottamaa, lainsäädännön kiemurat on avattu käytännön esimerkein ja tietoa pidetään ajan tasalla. Online-palvelun hyvinkin laajasta sisällöstä voi nopeasti hakea tietoa hakukoneen avulla. Palveluun investoidut rahat saa moninkertaisena takaisin, kun vältetään virheitä ja kun turhat konsultoinnit jäävät pois. Myös tilitoimistopalveluista saa enemmän irti, kun hallitsee itse perusasiat ja osaa kysyä vaihtoehtoisia ratkaisuja. •

Teksti: Mikael Gardberg
tuotepäällikkö, WSOYpro

Kasvuyritykselle on tarjolla laaja tukipalvelujen kirjo

Perustettavan tai jo toiminnassa olevan yrityksen ei tarvitse miettiä kasvustrategiaansa ja hankkia kaikkea rahoitustaan itse, jos edellytykset kannattavaan liiketoimintaan ovat vahvat. Kauppa- ja teollisuusministeriön alaisuudessa toimii peräti viisi organisaatiota, jotka kukin erikoisalansa puitteissa voivat olla yrittäjälle avuksi.

TEKSTI: VESA TOMPURI

Riskipääomaakin tarjolla

Finnvera puolestaan keskittyy lainarahoitukseen ja takauksiin. Terve ja kasvukykyinen yritys voi periaatteessa saada näiltä Finnveralta lainarahoitusta myös siinä tapauksessa, että yrityksen vakuudet olisivat riittämättömät pankkirahoitusmarkkinoilla. Lisäksi Finnveran tytäryritys Avera voi myöntää riskipääomaa toimintansa alkuvaiheissa oleville, kasvumahdollisuuksiltaan riskeille yrityksille.

Toinen riskirahoitusta myöntävä KTM:n alainen organisaatio on Suomen Teollisuussijoitus, joka myöntää oman pääoman choista rahaa muun muassa varhaisen kasvuvaiheen yrityksille.

Finpron tehtävänä puolestaan on edistää erityisesti pk-yrityksiä, jotka pyrkivät vientiin ja kansainvälistymään. Valtio rahoittaa Finpron toimintaa ja sitä kautta muun muassa Finpron neuvonta- ja konsultointipalveluja.

Kalle J. Korhonen muistuttaa myös Finpron, Tekesin, TE-keskusten ja Finnveran tiivistyneestä yhteistyöstä.

- Kasvuun pyrkiville yrityksille nimetään asiakasvastuuhenkilö, joka voi olla tilanteen mukaan mistä tahansa mainituista neljästä organisaatiosta. Asiakasvastuuhenkilö kokoaa tarvittaessa laajemman asiantuntijaryhmän ja toisaalta auttaa välttämään päällekkäisen työn eri organisaatioissa, hän toteaa.

Suuria muutoksia ei Kalle J. Korhonen mukaan ole lähivuosina tukipolitiikan perusteisiin tulossa. Josain määrin muutoksia saattavat tuoda nykyisen hallituksen linjaukset.

- Esimerkiksi riskipääoman saatavuutta pyritään helpottamaan - myös verotuksellisin keinoin, Korhonen arvioi. •

Kykyä ennakoita voi kehittää

Meillä on pitkä ja monipuolinen yhteistyö, vakuuttavat Profit Softwaren toimitusjohtaja Harry Nyroos ja WSOY pron kehitysjohtaja Lassi Tolonen.

TEKSTI: HELINÄ HIRVIKORPI

Profit Software Oy tekee ohjelmistojen ja vakuutus- ja finanssialalle. WSOY

pro on tunnettu bisneskirjojen kustantajana, mutta neljän yritysoston

myötä siitä on kasvanut myös yksi Suomen suurimpia kehitysorganisaatioita. Yhteistyötä yritykset ovat tehneet koko 2000-luvun.

- Osaamisen kehittäminen ja koulutus, seminaarit, yrityskohtaiset valmennukset, digitaaliset koulutus- ja viestintäratkaisut sekä monikieliset asiantuntijapalvelut

ovat meidän laajamme, Lassi Tolonen luettelee.

Profit Softwaren erityinen piirre on se, että oma tutkimus ja tuotekehitys on varsin laajaa yhtiön kokoon nähden. Siksi kehittäminen on yrityksessä jatkuva prosessi, ei erillinen koulutustapahtuma.

- WSOY pro tuo tuotekehitykseen

elementtejä, jotka liittyvät sähköisen välineistön hyödyntämiseen esimerkiksi loppukäyttäjien koulutamisessa. Hankimme myös henkilökohtaista coachausta, valmennusta eri projekteihin liittyen ja joillakin on myös omia mentoreita, Harry Nyroos kertoo.

Profit Softwaren strategiaan, jatkuvaa tuotekehitykseen liittyen yhtiö käy läpi, miten organisaatio pystyy hyödyntämään sen erityispiirteitä, että se myy kehitysvaiheissa olevia ratkaisuja.

- Tuotteemme eivät tavallaan val-

mistu koskaan eli niitä kehitetään koko ajan yhdessä asiakkaiden kanssa samanaikaisesti kun bisnessympäristö muuttuu. Sitoudumme siihen, että tuote elää eteenpäin ja hyödyntää muutoksia, Nyroos kuva.

WSOY pron valmennus kohdistuu tämän asian ympärillä koko johtoon sekä myynnin ja tuotekehityksen avainhenkilöihin. Myös puhdasta myynnin valmennusta on annettu Profit Softwaren henkilöstölle.

Finanssitaloilla on uniikit tarpeet, mutta jotta liiketoiminta olisi tehokasta, on oltava tietyt yhteiset kom-

ponentit. Profit Softwarella täytyy olla kyky ennalta kehittää tuotteita ja tuoda kilpailuetua sitä kautta asiakkailleen.

- Tapaamme Harryn kanssa muutaman kuukauden välein ja käymme asioita läpi. Löydämme näin kehittämisen kohteita. Valmennus on varsin käytännönläheistä ja se voidaan soveltaa heti käytäntöön, Tolonen sanoo.

Hän toimii myös Nyroosin sparraajana ja kaivaa tarvittaessa omasta verkostostaan sparraajia muillekin avainhenkilöille. •



Yhteishankintakoulutuksella osaajia yrityksesi

- Yhteishankintakoulutus on yrityksen tarpeisiin räätälöityä työvoimakoulutusta, jonka yritys ja työhallinto suunnittelevat, rahoittavat ja toteuttavat yhdessä. Koulutus toteutetaan erikseen valitun kouluttajan kanssa yrityksen tilanteeseen sopivalla tavalla, ja se muodostuu lähiopetuksesta ja työssä oppimisesta.
- Yhteishankintakoulutus on erinomainen mahdollisuus yritykselle, jolla on vaikeuksia löytää ammattitaitoista työvoimaa. Tällöin yritys ja työhallinto suunnittelevat yrityksen osaamistarpeita palvelevan koulutusohjelman uusille rekrytoitaville henkilöille. Tavoitteena on, että opiskelijat työllistyvät koulutuksen jälkeen yrityksen palvelukseen.
- Yhteishankintakoulutusta voidaan käyttää myös henkilöstön osaamistason nostamiseen, ja siten työpaikkojen säilyttämiseen yritystoiminnan muutoksissa. Sillä voidaan niin ikään parantaa työntekijöiden mahdollisuuksia sijoittua uuteen työhön tai ammattiin irtisanomistilanteissa.
- Koulutus soveltuu hyvin kaikentyyppisille työnantajille. Koulutettavat voivat olla työttömiä, työttömyysuhan alaisia tai työssä olevia. Yritys osallistuu opiskelijoiden valintaan. Työhallinto maksaa koulutuksen hankintakustannuksista yleensä enintään puolet. Lisätietoa saat paikallisesta työvoimatoimistosta, TE-keskuksesta tai työhallinnon Internet-sivuilta osoitteesta www.mol.fi > työnantajapalvelut

Työvoimakoulutus

HSE

PIENYRITYSKESKUS

KASVUN JOHTAMINEN – erikoistumisopinnot 30 op Uutuus!

Helsingin kauppakorkeakoulu Pienyrityskeskus uusi Kasvun johtaminen 30 op – ohjelma on suunnattu voimakkaan ja kestävä kasvun yrityksille.

Noin vuoden kestävä ohjelma koostuu viidestä kuuden opintopisteen moduulista. Lähiopetuspäivien lisäksi koulutus sisältää käytännönläheisiä oman yrityksen kehittämiseen ja yrityksen kasvuun liittyviä tehtäviä.

Ohjelman teemamoduulit:

- Kasvun perusta ja ulottuvuudet
- Kasvun strategiat
- Yhteistyö ja kansainvälistyminen
- Organisaation kehittyminen ja kasvun johtaminen
- Talousjohtaminen ja rahoituksen järjestäminen

Ohjelma alkaa tammikuussa 2008.

Kysy lisätietoja: anne.gustafsson-pesonen@pyk.hkkk.fi, puh. 010 217 8659, www.hse.fi/pienyrityskeskus

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULU
HELSINKI SCHOOL OF ECONOMICS

PIENYRITYSKESKUS

Pohjoisen Rautatiekatu 21 B, 00100 Helsinki
Helsinki, Mikkelä, Pietari, Tallinna

Ulkoistus joustaa, kun yritys muuttuu



Talouhallinto, saavat, rekryointi. Pk-yritykset ulkoistavat toimintojaan, kun halua- vat keskittyä ydinosamiseensa.

TEKSTI: HELINÄ HIRVIKORPI

Lindorff Oy teetti viestintätoimisto Pohjoisrannalla selvityksen, miten pk-yritykset ovat ulkoistaneet taloushallinnon tehtäviään. Kaikista tutkituista yrityksistä 56 prosenttia oli ulkoistanut tehtäviä, 7 prosenttia aikoi ulkoistaa ja 37 prosenttia kertoi pitävänsä ne omassa yrityksessä. Pienet yritykset, joiden liikevaihto oli alle 10 miljoonaa euroa, ulkoistivat taloushallintoaan eniten. Kirjanpito, palkkahallinto, saatavien perintä ja ostoestonkontra hoito olivat useim-

in yrityksen ulkopuolella hoidettuja tehtäviä.

Ulkoistamisen syynä yritykset pitivät erityisosaamista, keskittymis-

sille. Ulkoistus kasvaa tulevaisuudessa, uskoo Lindorff Oy:n markkinointijohtaja **Mikko Sirkkiä**.

Uusien rekryointi

Henkilöstön haku on usein työläs ja aikaa vievä prosessi. Moni yritys kääntyy erikoisammattilaisten puoleen.

Jo 40 vuotta toiminut A 1 Business Service on erikoistunut hankkimaan taloushallinnon ammattilaisia yrityksille. Markkinointipäällikkö Ulla Blomberg kertoo, että viime puoleltoista vuoden aikana markkinat ovat tehneet täyskäännöksen eli taloushallinnon osajia on hankala löytää.

- Hyvien henkilöiden hakeminen verkostoista kestää nyt kauemmin. Meillä oli esimerkiksi palkanlaskijan paikka avoimna ja hakemuksia tuli kaksi. Aiemmin niitä olisi ollut 200, Blomberg kuvaa.

Rekryointiyritykset ovat hyviä puhemiehiä yrityksen ja työntekijän välillä. Yritykset voivat keskittyä omaan ydinosamiseensa, kun ammattilaiset

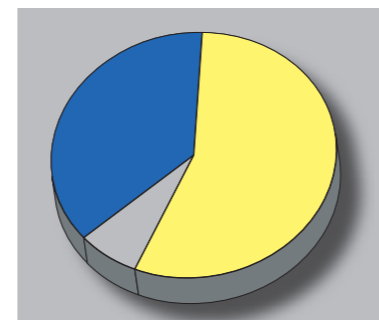
hoitavat rekryoinnin. Alalle on nous- sut uusia firmoja niin että Henkilös- töl palveluyritysten liittoon kuuluu jo 160 yritystä. A 1 Business Service on erikoistunut taloushallintoon ja toi- mistohenkilöiden laajaan kirjoon sekä b to b –myyntihenkilöihin.

Sähköiset mapit

Yritysten harmaat kirjanpitoa sisältävät mappirivistöt joutavat historiaan, kun sähköinen taloushallinto ja arkis- tointi yleistyy.

Procountor toi markkinoille taloushallinto-ohjelman, jolla yritys voi hoitaa ja seurata ajantasaisesti asioita 24 tuntia vuorokaudessa. Ohjelmisto sisältää mm. verkkolaskutuksen, res- kontran, palkanlaskennan, pankki- yhteydet ja kattavan taloushallinnon raportoinnin.

- Työprosessit voidaan miettiä kol-



Korttimaksaminen on edullista ja tehokasta

Erityisesti pienemmät ostotapahtumat on perinteisesti totuttu maksamaan käteisellä tai laskulla. Viimevuosina maksukorttien käyttö Suomessa on kuitenkin kasvanut niin voimakkaasti, että korttimaksujen yhteismäärä on jo ylittänyt esimerkiksi tilisiirtomaksujen määrän. Luottokunnan mukaan erityisesti verkkokaupassa maksukorttien käyttö ennakoidaan kasvattavan suosiotaan muuhun korttimaksamiseen verrattuna nopeammin. Kuluttajan kannalta kortin käyttö on sujuva tapa maksaa ostokset, mutta mitä etua korttimaksamisesta on yritykselle?

Mitä käytännön etuja korttimaksamisesta on?

Selvitysten mukaan laskun lähettäminen asiakkaalle on kalliimpaa kuin korttimaksaminen. Laskutuslukuja enisestään lisäävät maksun viivästyminen, muistutuslaskujen lähettäminen ja perintäkulut. Laskelmien mukaan laskutus kustannukset ovat yleensä vähintään 50 % korkeammat kuin korttimaksamisen kustannukset, kertoo Petri Carpen Luottokunnasta.

Yhden laskun lähettämiseen kuluu usean ihmisen työaika, mikä erityisesti pienemmissä yrityksissä aiheuttaa turhia kuluja. Korttimaksamisen yksi etu onkin sen nopeus: esimerkiksi maksutiedot tarkistetaan jo maksamisen yhteydessä, jolloin virhemahdollisuus on pienempi eikä tietoja tarvitse korjata jälkikäteen. Myyjän kannalta hyvä asia on myös maksun saaminen yrityksen tilille korkea tuottamaan jo seitsemän päivän kuluessa ostotapahtumasta.

Maksukorttien käyttö helpottaa myös ostolaskujen käsittelyä. Erityisesti yrityksen sisäisessä laskutuksessa käsittelyyn kuluu turhaan työaika, miltä vältytään keskittämällä esimerkiksi työmatkalla aiheutuneita kuluja samalle korttilaskulle.

Kansainvälisiä maksukortteja vastaanottavien yritysten eduksi nousee myös laajan koti- ja ulkomaisen ostovoimaisen asiakaskunnan saaminen. Lisäksi on hyvä tiedostaa, että kortilla tehtävät ker- taostokset ovat usein suurempia kuin käteisostokset, joten maksukortit kasvattavat myös yrityksen liikevaihtoa. •

Kortit uudistuvat

Yhteiseurooppalainen maksualue SEPA (Single Euro Payments Area) tuo muutoksia myös maksukortteihin. Jo tämän vuoden aikana pankit alkavat korvata nykyisiä pankkikortteja uusilla korttituotteilla. Kokeilukäytös- sä olleilla korteilla on huomattu kel- poisuusongelmia erityisesti kauppi- ailla, joiden vanhan magneettijuova-

järjestelmän ohjelmapäivitykset ovat jääneet tekemättä. Jo tässä vaiheessa, ennen kuin uusien korttien käyttöön siirrytään kokonaan, kauppiaiden on tärkeää huolehtia ohjelmistojen ajan- tasaisuudesta.

Pankkikorttien poistuminen merkitsee Luottokunnan mukaan myös sitä, että maamme noin 15 000 myyntipisteen, jotka eivät vielä vastaa kansainvälisiä maksukortteja kannattaa liittyä Luottokunnan mak- supaikkaverkostoon. •

TEKSTI: TARJA RANNISTO

Visa- ja Visa Electron -kortteja jo 3,3 miljoonaa

Luottokunnan palvelun piiriin kuulu- vien Visa- ja MasterCard-korttipalve- luiden kokonaisvaihto kasvoi 23 pro- sentilla 8,0 miljardiin euroon vuonna 2006. Visa- ja Visa Electron -kortte- ja käytettiin maassamme yhteensä 5,9 miljardilla eurolla (+24 %).

Pankkien asiakkaiden käytös- sä olevien Visa-korttien määrä Suo- messa kasvoi 15 prosentilla yhteensä 1,6 miljoonaan korttiin. Suomalaiset käyttivät Visa-maksuaika- ja -luot- tokortteja kotimaassa 2,7 miljardil- la eurolla ja ulkomailla 720 miljoo- nalla eurolla (kasvua yhteensä 9 %). Pankkien myöntämien Visa Electron -korttien määrä kasvoi 11 prosentil- la 1,7 miljoonaan kappaaleeseen. Visa Electron - korteilla maksaminen kas- voi 47 prosenttia ja oli 2,8 miljardia euroa.

Business Eurocard -yrityskortti- en käyttö kasvoi yli 460 miljoonaan euroon (+ 11 %) ja korttien määrä 85.000 kappaaleeseen (+21 %). Kas- vua vahditti erityisesti valtionhallin- non laaja Business Eurocardin käyt- töönnotto vuonna 2006.

Visa-kortit entistä monipuolisempia maksuvälineitä

Visa- ja MasterCard-kortteja vastaan- otetaan maksuvälineinä jo melkein kaikissa maamme korttimaksupai- koissa (64.000 kpl, kasvua 9 %).

Visa-käteisnostojen suosio koti- maisista käteisautomaateista kasvoi edelleen vuonna 2006. Kotimaisia Visa-käteisnostoja tehtiin yhteensä 3 miljoonaa kappaletta yli 350 miljoon- aan euron arvosta.

Verkkomaksaminen kasvaa vauhdilla

Visa- ja MasterCard-korttien käyt- tö verkko- ja etämaksamisessa kasvoi 65 prosenttia lähes 300 miljoonaan euroon. Kortteja käytettiin n. 100 miljoonan euron arvosta ja niitä vas- taanotettiin jo yli 1.400 suomalaises- sa verkko- ja etäkaupassa. Tilisiirtoja Visa-tileiltä pankkatileille tehtiin lä- hes 200 miljoonan euron arvosta.

Verkkomaksamisen turvallisuutta vahvistava Verified by Visa ja Master- Card SecureCode -todennuspalvelu on maassamme jo yli 700 verkkokaup- pan käytössä. Internetissä tehtävien maksutapahtumien kasvun ennako- idaan jatkuvan edelleen muuta kortti- maksamista nopeammin. •

Lähde: Luottokunta

Palkka.fi helpottaa pien-yrityksen palkkahallintoa

Verohallituksen ylijohtaja Mirjami Laitisen aloitteesta käyttöön otettu Palkka.fi-verkkopalvelu auttaa pienyrityksiä ja kotitalouksia huolehtimaan kaikista työnantajavelvoitteistaan yhden sähköisen 'luukun' kautta.

TEKSTI: VESA TOMPURI

Moni pienyritystä joutuu käyttämään varsin suuren osan työajastaan palkkahallintoon. Palkanmaksu työntekijän tilille ei riitä; lisäksi on pidettävä palkasta verot ja maksettava vastaavasti sosiaaliturvamaksut sekä työttömyys- ja tapaturmavakuutusmaksut. Tämän jälkeen näistä on laadittava ilmoitukset ja lähetettävä ne verohallinnolle ja vakuutusyhtiöille. Yrittäjä voi toki teettää tämän kaiken verohallinnolle ja vakuutusyhtiöille. Kehitystyö asian helpottamiseksi käynnistyi vuonna 2001, kun Verohallituksen ylijohtaja **Mirjami Laitinen** otti asian selvittääkseen.

Selvityksensä perusteella Laitinen te- si sosiaali- ja terveystieteiden esik- tyksen uuden teknologian ja yhden luukun periaatteen hyödyntämisestä. - Ajatuksena oli, että pientyön- antaja mennessään tietokoneen ää- reen maksamaan palkan voisi samas- sa internet-istunnossa hoitaa kaik- ki muutkin palkanmaksuun liittyvät asiat, Laitinen toteaa.

Asia eteni niin, että Verohallitus järjesti tarvittavan tietotekniikan ke- hittämiseksi tarjouskilpailun, jonka voitti TietoEnator. Sen esittämässä ratkaisussa hyödynnettiin Euroopas- sa käynnissä olevien e-taxation ja e- government –hankkeiden tilaajan mielestä edistysellisimmällä tavalla.

Palveluun kirjautuva käyttäjä voi tal-

lentaa sinne arkistonsa, kirjanpito- nsa ja työntekijärekisterinsä täysin tietoturvallisesti esimerkiksi pankkitun- nuksen avulla.

Kotitalousvähennys suoraan esitetyttyyn veroilmoitukseen

TietoEnatorin kehittämä ohjelmiston pilotversio oli valmis vuonna 2005; - Maksuttomassa palvelussa lähes kaikki työnantajan ilmoittamisvel- vollisuuteen liittyvät tehtävät hoi- tuvat automaattisesti. Jollei käyttäjä ole aivan ummikko työntekijä-asemaa koskevien tietojensa suhteen, Palkka. fi:n käyttö on helppoa, Mirjami Lai- tinen toteaa.

” Palveluun kirjautuva käyttäjä voi tallentaa arkistonsa, kirjanpito- nsa ja työntekijärekisterinsä täysin tietoturvallisesti ”

Vajaat puoli vuotta palkka.fi:n käyttöön oton jälkeen palveluun oli kertynyt noin 4000 kotitalous- ja 2700 yritystapahtumaa. Tuolloin palvelua ei ollut juurikaan markki- noitu. Aktiivinen markkinointi al- koi viime syksynä; Viralliset Palkka. fi:n avajaiset pidettiin maaliskuussa 2006. Vuoden lopussa yritysikäyttäjiä oli noin 4000 ja kotitalousikäyttäjiä noin 7000. Kotitalouksista osa keräsi Palkka.fi-hyödyt jo tänä keväänä: pal- velussa haettu kotitalousvähennys oli jo valmiina esitetytyssä veroilmoi- tuksessa. Työnantajautta helpottava palvelu säästää siten työtä myös koti- talouden veroilmoittamisessa.

Tavoitteena vähintään 30 000 käyttäjää

Tänä vuonna noin 2000 uutta yritys- käyttäjää ja noin 2400 uutta kotita- louskäyttäjää on kirjautunut Palkka. fi:n käyttäjäksi. Minimitavoitteena kehitystyöhön uhratun euromäärän kattamiseksi Laitinen pitää 30 000 käyttäjää.

- Jonkin verran kustannuksia ker- tyy jatkossakin, mutta niitä ei edel- leenkään veloiteta käyttäjiltä. Esi- merkiksi tämän vuoden alussa voi- maan astunut eläkelain uudistus vai- kuttaa palkanlaskentaan, minkä joh- dosta ohjelmaa oli päivitettävä. Uusia päivitysversioita tarvitaan jatkos- sakin. Tarvitavat muutokset päivi- tään ohjelmaan ilman, että käyttäjän tarvitsee niitä erikseen ladata. •

TSE exe

Johdon, esimiesten ja asiantuntijoiden kehittäjä

Haluatko kasvattaa yritystäsi ja itseäsi?

Turun kaupakorkeakoulun TSE exe tarjoaa yrityksille korkeatasoisia ohjelmia liiketoimintaosaamisen kehittämiseen ja johtamiseen.

- **KASVAMO - Kasvuyrityksen kehittämissuunnitelma**
 Onko yrityksesi kasvu kiinni mahdollisuudesta, halusta vai kyvystä? Ohjelma antaa pk-yrityksille työkaluja hallittuun ja kannattavaan kasvuun ja tukee kasvavan yrityksen vahvuuksia.
Haku päättyy 30.5.
 Lisätietoja Kirsi Lamminpää p. 02 4814 476.
- **Turun JOKO 31/2007**
 Arvostettu yleisliikkeenjohtajien ohjelma johto- tai vaativissa asiantuntijatehtävissä toimiville. JOKO on yksi eMBAn moduuleista.
Haku päättyy 16.5.
 Lisätietoja Eeva-Liisa Grönroos, p. 02 4814 540.

www.tse.fi/exe

TURUN KAUPKORKEAKOULU
 Turku School of Economics

RAHAXI PROCESSING OY

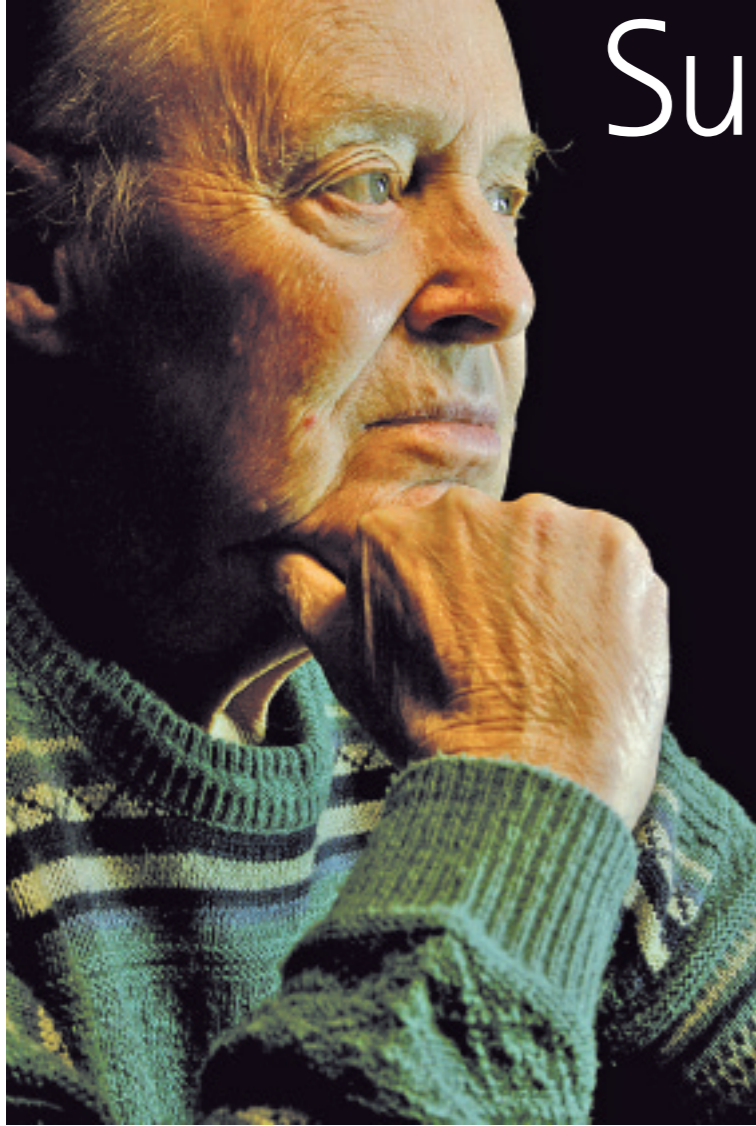
LINDSTRÖM - TALO, LAUTATARHANKATU 6, 00580 HELSINKI
 PUH: (09) 612 - 0730, FAX: (09) 670 - 202, E-MAIL: HELPDESK@RAHAXI.COM, KOTISIVUT: WWW.RAHAXI.FI

EMV-hyväksytyt maksujärjestelmät kaupan kaikkiin tarpeisiin

Kun kokemus ja turvallisuus ratkaisevat

Rahaxi Processing Oy on Suomen johtavia korttimaksamiseen liittyvien käsittely- ja laiteratkaisujen kokonaistoimittaja. Rahaxi tarjoaa asiakasyrityksilleen, maksupäite- ja kassajärjestelmätoimittajille, luottokorttiyhtiöille ja rahalaitoksille turvallisia, nopeita ja alan huipputeknologiaa edustavia maksujärjestelmäratkaisuja jo lähes 15 vuoden kokemuksella.

Sukupolvenvaihdosten huippuajat yrittäjillä pian käsillä



Kun isä tai äiti päättää siirtää elämäntyönsä jatkamisen lapsensa vastuulle, kysymys on myös psykologian hallinnasta.

- Kaikissa tapauksissa sukupolvenvaihdos ei suinkaan ole paras ratkaisu. Jos yrittäjä kuitenkin päättää siirtää toimintansa jälkeläistensä vastuulle, kannattaa selvittää mikä lukuista toteutusmallista on omin tarpeisiin se paras, sanoo hallituksen puheenjohtaja **Lars Lindholm** Aronia Assistance Oy:stä.

Suomalaisessa yrityksessä työskente-

lee keskimäärin runsaat kolme työntekijää. Lähes 100 000 yrityksiä on tätä keskiarvoa pienempiä henkilömäärältään. Tällaisissa mikroyrityksissä on ymmärrettävää, että tietämys on paljon henkilöitynyttä.

- Ensimmäinen kysymys sukupolvenvaihdosta pohdittaessa on selvittää, onko osaaminen ylipäätään siirrettävissä vai onko se kokonaan yksien tai kaksien

Suurista ikäluokista yrittäjiksi ryhtyneet lopettelevat lähivuosina joukolla yritystoimintaa. Suomen noin 236 000 yrityksestä suuri osa on 1-2 työntekijän perheyrikyksiä, joiden toiminta joko loppuu tai siirtyy uuden vetäjän vastuulle.

TEKSTI: VESA TOMPURI

korvien välissä, Lars Lindholm toteaa.

Jos osaaminen perustuu aineettomiin tuotteisiin, siis pitkäaikaisen kokemuksen pohjautuvaan palvelukykyyn, osaaminen herkästi siirtyy osajan mukana. Jos taas yrityksen liikeideana on myydä maahantuotuja tai itse valmistettuja tuotteita, käytännön yrittäjäoppi on usein helpompi siirtää muille. Niihin arviolta 50 000 suomalaisen yritykseen, jotka lähimmän kymmenen vuoden aikana joutuvat pohtimaan sukupolvenvaihdoskysymystä, sisältyy toki molemmantyyppisiä firmoja.

Psykologiaa ja talousmatematiikkaa
Kun isä tai äiti päättää siirtää elämäntyönsä jatkamisen lapsensa vastuulle, varsinkin monilapsisessa perheessä kysymys on myös psykologian hallinnasta. Sisarkateus leimahtaa herkästi, jol-

lei vaihdoksen yhteydessä myös muita kuin yrittäjäksi pyydyttyä oteta riittävästi huomioon. Usein myös vanhempien käsitys jälkeläistensä kyvystä tai

“ Ensimmäinen kysymys sukupolvenvaihdosta pohdittaessa on selvittää, onko osaaminen ylipäätään siirrettävissä ”

kyvyttömyydestä toimia yrittäjänä ovat kaikkea muuta kuin objektiiviset.

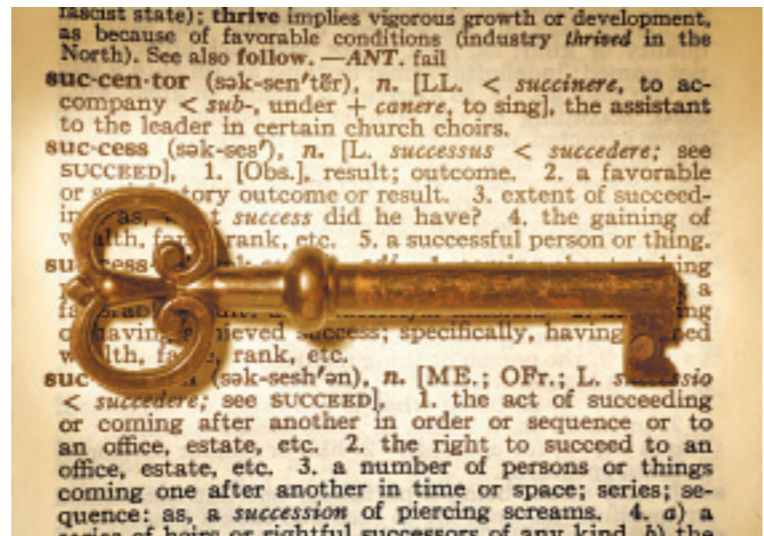
- Monesti olen törmännyt tilanteisiin, joissa isä on ensin sanonut poikansa olevan kykenemätön yrittäjäk-

si. Poikaa haastatellessa on saattanut muodostua asiasta aivan toisenlainen kuva, Lars Lindholm toteaa.

Lindholm muistuttaa siitä, että sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi käytettävissä on suuri määrä vaihtoehtoisia toteutustapoja. Verotuksellisia ja juridisia kysymyksiä hän ei pidä ongelmallisina, kunhan oikea toteutusmalli on löytynyt.

- Sen mahdollisuus, että yritystoiminta luovutetaan lahjaksi ja toimenpidettä verotetaan lahjaverotuksen mukaisesti on toki otettava huomioon. Lähi aikojen poliittinen päätöksenteko näyttää lieventyvän tulkinta. Kauppasumman määrittäminen oikealle tasolle on joka tapauksessa keskeinen osa jokaista sukupolvenvaihdosta, Lindholm toteaa.

Se mitä myydään saattaa silti tapausittain vaihdella. Jos perheyhtiö omistaa kiinteistöjä, realistinen kauppasumma saattaa muodostua ylivoimaiseksi nuoren yrittäjän kannalta. Ratkaisuna voi tällöin olla se, että ai-noastaan liiketoiminta siirtyy jälkipolvelle ja että kiinteistö jää vanhemman polven haltuun. Oikean mallin valinta voi joskus viedä aikaa, ja siksi sukupolvenvaihdosta kannattaa ryhtyä valmistelemaan mieluiten pari vuotta ennen aiottua toteutusajankohtaa. •



Niin kauan kuin korkotaso on kohtuullisen alhainen ja nousukausi meneillään, yrityskauppoja hierottaneen aktiivisesti.

tolan mukaan pk-yrityksiin, jotka harjoittavat liiketoimintaa vakiintuneilla toimialoilla. Pk-yrityksiksi hän määrittelee yhtiöt, joiden yritysarvo on enintään 50 miljoonaa euroa sijoitusta tehtäessä.

Vasta perustettuihin yritysisiin tai uusiin yritysisiin, joiden liiketoiminta perustuu esimerkiksi aivan uudenlaisen teknologiaan, OKO Venture Capital ei tunne sijoittajana mielenkiintoa.

- Sen sijaan olemme kiinnostuneita aktiiviseenkin omistajarooliin sijoituskohteiksi valitsemisemme yrityksissä. Kiinnostusta edeltää tietys-

ti perusteellinen arvio yrityksen kunnostusta, kehitysmahdollisuuksista ja sijoitukseen liittyvistä riskeistä, Peltola sanoo.

Piinehköissä yrityskaupoissa riskiä alentaa Peltolan mukaan tyypillisesti mallillisempi arvostustaso kuin suurissa yrityskaupoissa. Toisaalta pienempiin yritysisiin liittyy suurempaa kohdekohtaista riskiä.

- Pk-sektorin pääomasijoittajan tuottoon vaikuttaakin yleistä arvostustason kehitystä enemmän yhtiöiden aito liikeloudellinen menestys, Juha Peltola toteaa. •



Peter Roos



Kaj Aaltonen

Etukäteen hinnoitellut palvelut ovat uusi tapa tuottaa ja hankkia laadukasta liikejuridiikkaa

Liikejuridiikkaan erikoistunut Asianajotoimisto Juutilainen & Co Oy on uudistanut tavan tuottaa ja hankkia laadukasta liikejuridiikkaa. Se tarjoaa yritysasiakkailleen kahta valmista, etukäteen hinnoiteltua palvelupakettia.

- Perinteisesti asianajotoimistot ovat räätälöineet palvelunsa tyydyttämään yksittäisiä asiakastarpeita. Mekin toimimme edelleen niin, mutta haluamme tarjota asiakkaillemme myös mahdollisuuden hyödyntää valmiita palvelukokonaisuuksia, asianajaja, osakas Jaana Juutilainen kertoo.

- Olemme laatineet kaksi valmiita palvelupakettia. Niiden tavoitteena on tukea asiakkaidemme liiketoimintaa sekä auttaa asiakkaitamme tiedostamaan yritystensä liiketoimintaan liittyvät juridiset riskit ja tarjota heille välineet niiden hallintaan.

Yhtiö- ja sopimusoiden auditointipalvelupaketti
Yhtiö- ja sopimusoiden auditoin-

tipalvelupaketti on korkealaatuinen asiantuntijaraportti kohdeyrityksen juridisista riskitekijöistä sekä tehokas väline niiden poistamiseen ja hallintaan.

- Tämä palvelu sopii erityisesti kasvuyrityksille sekä yrityksille, joissa on menossa muutos, esimerkiksi yritys-järjestely tai sukupolvenvaihdos.

- Palvelun tuottamasta tiedosta on merkittävää hyötyä myös riskikartoitusta tekeville yrityksille sekä sijoittajille, rahoittajille ja yritysten ostajille, Juutilainen arvioi.

- Palvelukokonaisuus hinnoitellaan etukäteen eli asiakas saa varmuuden siitä, mikä on yhdessä sopimamme selvitystyön kokonaiskustannus. Työ käynnistyy kiinteinä alkuneuvottelulla, jonka perusteella arvioimme tarvittavat työtunnit ja projektin keston.

Osakeyhtiön ylläpitopaketti
Osakeyhtiön ylläpitopaketti on vai-vaton tapa laittaa osakeyhtiön dokumentit kerralla kuntoon ja ylläpitää niitä jatkossa lainsäädännön edellyttämällä tavalla.

- Tämänkin paketti on asiantunte-muksella laadittu, etukäteen hinnoiteltu palvelukokonaisuus, joka on helppo ottaa käyttöön. Palvelun edut korostuvat muutostilanteissa, jolloin yrityksillä on heti käytössään tarvitsemansa informaatio.

Juutilaisen mukaan osakeyhtiön ylläpitopaketti sopii etenkin yrittäjäve-toisille osakeyhtiöille ja perheyhtiöille, mutta myös pk-yritykset ja omis-

tusrakenteeltaan suppeat isommat yritykset hyötyvät palvelusta.

- Palvelumme vapauttaa yhtiön resursseja hallintobyrokraatiasta liike-toimintaan sekä turvaa yrityksen aseman viranomais tarkastuksissa ja muutos- ja kriisitilanteissa.

Tutustu palvelupaketteihin osoitteessa www.jlaw.fi.



Jaana Juutilainen

Asianajotoimisto Juutilainen & Co Oy

Pohjoisesplanadi 25 B | 00100 Helsinki | Tel. +358 9 6829 140 | Fax +358 9 6829 1410 | Keilasatama 2 | 02150 Espoo

Kasvu, jota muut voivat vain kadehtia

Painevaraajia valmistavan Hydroll Oy:n liikevaihto kasvoi 74 prosenttia

Hyvä tuote, oikea kohderyhmä, asiantuntijuus ja joustava organisaatio. Siinä välineet, joiden avulla alkuaan kolme henkilöä työllistännyt lapualaisyritys on kasvanut kansainvälisesti noteeratuksi menestystarinaksi muutamassa vuodessa. TEKSTI: MARI VILSKA KUVAT: JARI NIIPOLA

Hydraulisia painevaraajia valmistavan Hydroll Oy:n liikevaihto kasvoi viime vuonna huikat 74 prosenttia. Huima kasvu tulee tuulienergiasektorilta. Tilauskanta on sekkin kasvussa. Jo nyt myytyjen tilausten perusteella tulossa on ainakin 30-40 prosentin kasvu.

-Liikevaihtomme oli viime vuonna noin neljä miljoonaa euroa. Viiden vuoden kuluttua on täysin mahdollista, että liikevaihto liikkuu 20-30 miljoonan euron tienoilla, jos haluamme toimintamme siihen suuntaan kasvattaa, Hydroll Oy:n toimitusjohtaja **Pertti Vilenius** toteaa.

nenlaiseen uuteen asiaan tavoista ja kulttuurista lähtien. Näistä Finprolla on kokemus jo valmiina, Vilenius huomauttaa.

Kasvun avaimet mittailaustyönä
Finpron maakuntaverkosto Suomessa – pk-yritysten portti maailmalle
Finpron uusi maakuntaverkosto Suomessa palvelee pk-yrityksiä niiden kasvussa ja kansainvälistymisessä ja tuo ulkomaiden asiakkaat ja kumppanit lähelle paikallisia pk-yrityksiä.

Finpron paikalliset asiantuntijat Tampereella, Oulussa, Jyväskylässä, Kuopiossa, Kouvolaissa ja Turussa tukevat oman maantieteellisen vastuualueensa yritysliiketoimintansa kehittämässä, kansainvälistymisen suunnittelussa sekä tarvittavan kasvurahoituksen järjestämisessä. Lisäksi pk-yritysten lähelle tuodaan Finpron globaalit verkostot ja asiantuntijat, jotka toimivat yli 50:ssä maassa.

Yritykset löytävät Finpron paikalliset asiantuntijat suorien yhteydenottojen, puskaradioiden sekä jo olemassa olevien kontaktien kautta.

Kasvuyrityksissä yrityskohtaisen toimintasuunnitelman luominen lähtee liikkeelle yrityksen omista tarpeista. Alkukartoituksen aikana mietitään, mitkä ovat oikeat kasvun avaimet. Tärkeintä on saada yritys kasvamaan omista lähtökohdistaan.

-Yrityksen kanssa kartoitetaan kasvun esteet ja se, minkälaisia apua ja tukea juuri he tarvitsevat. Keskustelun perusteella yritykselle etsitään sopivin tiimi näiden organisaation keskuudesta. Kasvuyrittäjäyys tarvitsee eri vaiheissa erilaisia palveluja. Kyseessä on pitkä juoksu ennen kuin suuryritys saadaan syntymään, Hydrollin sekä lukuisten muiden kasvuyritysten kanssa työskentelevä Finpron johtava konsultti **Pekka Lappalainen** toteaa. •



Hydroll Oy:n toimitusjohtaja Pertti Vilenius



Finpron Pekka Lappalainen

Pk-yrityskaupparintamalla menee nyt lujaa

Suotuisat suhdanteet, matala korkotaso ja yritysten vahvasti plusmerkkiset tilinpäätökset ovat nostaneet solmitavien yrityskauppojen määrää tasaisesti.

TEKSTI: VESA TOMPURI

Pk-sektorilla solmittiin viime vuonna yli 500 yrityskauppaa, joita solmivat sekä yritykset keskenään että pääomasijoittajat. Yksi yhä voimistuva kasvuun vaikuttava tekijä on yrittäjien ikääntyminen ja sen seurauksena ajankohtais-tuvat sukupolvenvaihdokset.

Kansainvälisessä taloudessa vaikuttaa tällä hetkellä paljon tekijöitä, jotka enimmäkseen ovat omiaan vauhdittamaan pääomasijoittajien aktiivisuutta yrityskaupparintamalla. Ulkomaantoimintaa harjoittavien yritysten määrä on kasvussa myös suomalaisten yritysten joukossa.

- Toinen makrotaloudellinen ilmiö liittyy liiketoiminnan luonteen

muuttumiseen. Verkostoituminen avaa entistä enemmän potentiaalisia tilaisuuksia yrityskauppoihin, toteaa Elinkeinoelämän Keskusliiton vastaava ekonomisti **Penna Urrila**.

Urrila viittaa myös kansainvälisen talouden lisääntyneeseen dynamiikkaan. - Yritykset hakevat uusia alueita sekä maantieteellisesti että liiketoiminta-alueina, hän sanoo.

Talouden näkyvien tämänhetkistä suotuisuutta Urrila pitää toisaalta yrityskauppa-aktiivisuutta vahvistavana, toisaalta sitä hillitsevänä tekijänä. Kun taset ovat vahvat, se lisää luottamusta sijoituksen mielekkyyteen. Jos taas suhdanteet on kuralla, rapakun-

toisia mutta kehityskelpoisia yritysisiä saa ostettua pois halvalla.

Suuret ikäluokat väistyvät

Kotimaassa lainarahan hinta on pysynyt ennätyksellisen pitkään alhaisena. Lisäksi sekä finanssijoittajien hyvä likviditeetti että teollisten ostajien vahvat taseasemat ovat lisänneet yritys-kauppoja. Tulevaa kehitystä on tietysti mahdoton ennustaa, mutta niin kauan kuin korkotaso on kohtuullisen alhainen ja nousukausi meneillään, yritys-kauppoja hierottaneen aktiivisesti.

- Talouden negatiivinen kehitys luonnollisesti laskisi yrityskauppojen määrää. Kuitenkin tarjontatekijänä yrittäjien ikääntyminen tulee myös jatkossa pitämään pk-sektorin yritys-kauppa-aktiivisuuden ainakin kohtuullisen korkealla tasolla, arvioi toimitusjohtaja **Juha Peltola** OKO Venture Capital Oy:stä.

OKO Venture Capital keskittyy Pel-

Elämäsi naiselle

Anna lahjaksi oma Omron,
hän muistaa sinut joka päivä!



A Good Sense of Health



Omron M3-I

Olkavarsiverenpainemittari

- Suuri näyttö
- 42 mittauksen muisti
- Keskiarvotoiminto
- Mittari havaitsee epäsäännöllisen sykkeen ja näyttää mittaustuloksen vain, jos se on luotettava
- Päivämäärä ja kellonaika
- Ilmoittaa, jos verenpaine on suositustason ulkopuolella



M6 Comfort

Olkavarsiverenpainemittari

- Ainutlaatuinen mansetti, joka tekee mittauksesta miellyttävän, olkavarrelle Ø 22 – 42 cm
- 90 mittauksen muisti
- Keskiarvotoiminto
- Päivämäärä ja kellonaika
- Mittari ilmoittaa epäsäännöllisestä rytmistä ja liikkumisesta mittauksen aikana
- Mikäli verenpainelukemat ovat normaalitason ulkopuolella, sydänsymboli vilkkuu näytöllä mittauksen lopussa



Omron M7

Olkavarsiverenpainemittari

- Mittaa helposti ja mukavasti
- 90 mittauksen muisti
- Keskiarvotoiminto
- Suuri kahden ruudun näyttö
- Olkavarrelle Ø 22 - 42 cm
- Ammattilaisetkin käyttävät



Omron Tens E4 Professional

Elektroninen lihasrentouttaja

- 12 eri hoito-ohjelmaa
- Rentouttaa ja lieventää stressin oireita
- Kaksi pesunkestävää elektroodia
- Paristokäyttöinen



Omron Walking style II

Askelmittari

- Laskee askeleet ja aerobiset askeleet
- Mittaa välimatkan, ajan ja energiankulutuksen
- 7 päivän muisti
- Pieni, kevyt ja tyylikäs
- Helppo käyttää
- Toimii luotettavasti taskussa, laukussa tai vyötäröllä
- Ainoa kiihtyvyyssanturitekniikalla varustettu askelmittari
- UKK-Instituutti suosittelee