

Yritykset ja työelämä

Tuottaja:
Pasi Rahikainen,
p. 040 558 6946

Sähköposti:
yrityksmaakunta@
keskisuomalainen.fi

Osoite:
Yrityksmaakunta,
PL 159, 40101 Jyväskylä

KILPAILU

Ilmianna osaaja Vuoden nuoreksi yrittäjäksi

Vuoden nuori yrittäjä 2016 -kilpailu on käynnissä. Tänä vuonna uutta on se, että kuka tahansa voi ilmoittautua nuoren yrittäjäsääntö-kisaan 30 000 euron palkinnosta. Ilmiannot välitetään tiedoksi Suomen Yrittäjien jäsenyhdistyksille, jotka otavat ne huomioon virallisessa ehdokasasettelussaan. Ilmiannon on tehtävä vuoden loppuun mennessä.

Vuoden nuori yrittäjä -palkinto perustuu yrittäjiltä yrittäjille annettavaan vertaisarvioon. Kilpailussa painotetaan yritystoiminnan ansioita. Voittajan valinnassa otetaan huomioon erityiset toimialaan, innovatiivisuuteen ja yrittäjäsenteeseen liittyvät ansiot. Yksityisyrittäjien Säätiö tukee valtakunnallisen kilpailun voittajan palkitsemista 30 000 euron suuruisella

summalla. Alueellisten alkukilpailujen voittajat säätiö palkitsee 1500 eurolla. Viimeksi palkinnon pukkasi Varustealan **Valteri Lindholm** Helsingistä.

Kilpailu jakautuu alueellisiin alkukilpailuihin, joissa ratkaistaan Suomen Yrittäjien aluejärjestöjen Vuoden nuoret yrittäjät sekä valtakunnalliseen loppukilpailuun, johon osallistuvat aluetason voittajat sekä Suo-

men Yrittäjien toimialajärjestöjen esittämät ehdokkaat. Loppukilpailun finalisteiksi valitaan viisi parasta ehdokasta. Valtakunnan Vuoden nuori yrittäjä paljastetaan Nuorten Yrittäjien Get Together -päätapahtumassa Jyväskylässä 20.5.2016.

Lisätietoja ja ilmiannot: <http://nuoretyrittajat.fi/vuoden-nuori-yrittaja-kilpailu>

PALKITTU

Jyväskylän Finnvera on Suomen paras kesätyönantaja

Suomen paras kesätyönantaja 2015 on Finnveran Jyväskylän toimipiste. Toimipisteen kilpailuun ilmoitti kauppatieteiden yo. **Erika Västi**, joka työskenteli siellä lähes neljä kuukautta kesällä 2015. Hänen esimieheensä toimi kesän ajan asiakkuuspäällikkö **Heli Liinanki**.

Västin mukaan parasta kesästä oli hyvä perehdytys ja mukava työyhteisö, jossa välittämisen korostui. Esimiehet kysivät säännöllisesti kuulumisia ja olivat aidosti kiinnostuneita kehittämisehdotuksista. Tampereen-toimipisteen kanssa toteutettu perehdytys auttoi tutustumaan myös alueen toiseen kesätyöntekijään ja jakamaan kokemuksia. Tärkeänä Västi piti myös sitä, että hän sai lisä vastuuta oppimisen myötä.

Tuntuu suuremmoiselta tietää, että olemme voineet antaa nuorille hyvän ja kannustavan kokemuksen työstä. Näin se menee, kun rekrytoidun odotukset ja mielekäs työ kohtaavat. Kesätyöntekijä saa onnistumisia ja tilaisuuden kehittyä, iloitsee Finnveran HR-asiantuntija **Tiina Hiltunen**. Valintaraati painotti Finnveran innostavaa ja kehitysmö-

teistä ilmapiiriä sekä nuorten työntekijöiden kannustamista, motivoitua ja ohjausta. Nuorten arvostaminen näkyi erityisesti hyvässä esimiestyössä ja kesätyöntekijän perehdytyksessä. Suomen paras kesätyönantaja -kilpailun järjestää Akavan opiskelijat. Kilpailussa kiinnitetään huomiota kesätyön hyviin käytäntöihin. Palkinto jaettiin kahdeksatta kertaa.

TÄYDET KYMPIT

20 VUOTTA

Laatta Leevi: Laattaliike Laatta Leevin perustaja **Lasse Seppänen** pokkasi Kokkolassa Vuoden nuori yrittäjä -palkinnon vuonna 1995 ja päätti saman tien laajentaa yrityksen toimintaa myös Jyväskylään. Värikkäällä yrittäjätapaamisella on ollut yrittäjätapaamisellaan välillä vauhtia ja vaarallisia tilanteita, mutta yritys on kasvanut harkiten parhaan luottoluokituksen saaneeksi erikoisliikikkeeksi.

- Oma laattojen maahan tuonti mahdollistaa kilpailukykyisen hintatason. Suuren varastomme ansiosta asiakas saa haluamansa tuotteet nopeasti mukaan. Varastosta löytyy heti yli sadan omakotitalon laatat, Seppänen sanoo.

Suunnitteluun käytetään asiakkaan kanssa usein paljon aikaa.

- Hyvä suunnittelu takaa lopputuloksen, joka on näyttävä ja toimiva vielä 10 vuoden päästäkin. Suunnittelussa hyödynnämme 3D-suunnitteluohjelmaa, joka auttaa asiakasta hahmottamaan, miltä kylpyhuone tai muut tilat näytävät eri materiaaleilla.

Seppäsen mielestä yksi Laatta Leevin menestystekijä on ollut tarjota muuta kuin laattoja.

Halutessaan asiakas saa saman katon alta kylpyhuonekalusteet, hanat ja lattiamateriaalit sekä asennusmateriaalit. Asennustyön hoitavat tutut yhteistyökumppanit.

- Asiakkaistamme kymmenisen prosenttia on Keski-Suomen ulkopuolelta. Olemme satsanneet nettinäkyvyyteen ja tänä vuonna aukeaa myös verkkokauppa.



Laatta Leevin yrittäjä Lasse Seppänen laajensi firmansa Kokkolasta Jyväskylään 20 vuotta sitten.



Tästä on kysymys: jotta tapahtuma olisi järjestäjälle kannattava, on jokainen penkki saatava täyteen. Antti Korhosen johtama Liveto Group Oy tarjoaa uuden mahdollisuuden lipunmyyntiin.

VIIKON TYÖNHAKIJA

Anni Karhunen

JYVÄSKYLÄ
Antti Makkonen

vielä täydentää tutkintoaan markkinoinnin ja yhteisöviestinnän opinnoilla.

Kuka olet?

Olen **Anni Karhunen**, 28-vuotias jyväskyläläinen. Valmistuin vuonna 2013 filosofian maisteriksi Tampereen yliopistosta, alani monikielinen viestintä ja englannin kääntäminen. Olen tehnyt kansainvälisiä EU-hankehallinnon hommia projektikoordinaattorina, mikä sisälsi muun muassa raportointia, viestintää ja tapahtumanjärjestämistä. Olen myös toimintajulkishallinnossa hallinnollisena sihteerinä ja lupa-asiantuntijana. Vapaaajalla rentoudu elokuvien ja kuntosalin parissa.

Mitä haet?

Haen ennakkoluulottomasti erilaisia viestinnän ja hallinnon tehtäviä. Parhaassa tapauksessa tehtäväkuva olisi monipuolinen ja sisältäisi kansainvälisyyttä. Toimiala ei ole ratkaiseva tekijä, mutta esimerkiksi ulkomaankauppa, koulutusala sekä kieli- ja tekstipalvelut kiinnostavat erityisesti. Haluaisin

Miksi juuri sinut pitäisi palkata?

Olen siinä mielessä kameleontti, että olen nopea oppimaan uusia asiakokonaisuuksia ja olen toimintatavoiltani joustava. Olen rakentava, aikaansaava ja toimistotyöstä tykkäävä viestintäosaaja. Minulla on hyvä tekemisen meininki.

Missä näet itsesi viiden vuoden päästä?

Toivon olevani osa kannustavaa työyhteisöä ja päässeeni kehittämään osaamistani pitkäjänteisesti mielenkiintoisten tehtävien parissa.

Mitä terveisiä lähettäisit tulevalle työnantajellesi?

Ota ihmeessä yhteyttä, ja otetaan yhdessä selvää sopusinko joukkoonne!

Kiinnostuitko Annista? Ota yhteyttä Nuorille Töitä -projektitiimiin. Yhteystiedot löydät osoitteesta: www.ksml.fi/nuorilletoitaita tai www.facebook.com/nuoriletoitakeskusoomi.



Anni Karhunen on monipuolinen viestintäosaaja.

Jokainen penkkirivi täyteen

Nuori yrittäjä: Antti Korhosen johtama Liveto Group haastaa pääsylimarkkinoita hallitsevat isot toimijat. Työtä tukee yrittäjän vankka kokemus tapahtumanjärjestämisestä.

JYVÄSKYLÄ

Pasi Rahikainen

Jos yritysdeana on välittää pääsylimarkkinoita erilaisiin tapahtumiin ympäri Suomen, on hyvä ymmärtää, mistä tapahtumanjärjestämisessä on oikeasti kyse. Jyväskyläläisen Liveto Group Oy:n toimitusjohtaja **Antti Korhonen** ymmärtää.

Vaikka mittarissa on vasta 29 ikävuotta, on Korhonen kokenut tapahtumajärjestäjä. Ura käynnistyi kouluaikoina Kuopiossa, missä Siilinjärvellä syntynyt savolaispoika piti oppilaille limudiskoja. Vuonna 2009 hän perusti ensimmäisen oikean yrityksen, joka muun muassa järjesti tapahtumia yökerhoissa ympäri Suomea.

Vuonna 2011 Korhonen keikeli Jyväskylässä isojen hallintotapauksien toteuttamista. Tuo päätös osoittautui todelliseksi tapahtuma-alan oppikouluksi.

- Vaikka omasta mielestä on tehnyt ison ja hienon tapahtuman, se ei vielä takaa sitä, että ihmiset saapuvat paikalle. Takkiinhan siinä tuli. Emme kuitenkaan laimistuneet vaan järjestimme tapahtuman seuraavana vuonna uudestaan, ja taas tuli turpaan, Korhonen muistelee.

- Koska hommaa teki rakkautta musiikkiin, ei menopuolta niin kauheasti ajateltu. Velat kuitattiin muissa töissä, mutta kätteen jäi hyödyllisiä kontakteja ja rutkasti oppia.

Korhonen oli aloittanut taloustieteen opinnot Jyväskylän kaupparkeakoulussa vuonna 2006 ja pyörittänyt samaan aikaan ensimmäistä yhtiötään.

”Omasta kokemuksesta tiedän, että jokainen säästynyt sentti on tapahtumanjärjestäjälle tarpeen.

Antti Korhonen

- Suomeen palattuani päädyin Tampereelle perustamaan salaattiravintolaan, mutta pian iski ikävä Keski-Suomeen ja tulin takaisin Jyväskylään.

Keväällä 2014 Korhonen alkoi pohtia it-alalla toimivan ystävänsä kanssa uutta yritysideoa. Aiemmin oli ollut puhetta tapahtumien lipunmyynnistä, jota Suomessa dominoi muutama mammuttitoimija.

- Mietimme, voisiko tässä olla bisneksen paikka. Järjestimme koemielessä joitakin tapahtumia ja rakensimme niihin nettissä toimivan lipunmyyntipalvelun. Testasimme lisää ja lokakuussa 2014 perustimme yrityksen Liveto Group Oy:n. Kolmanneksi osakkaaksi firmaan tuli lakimies, Korhonen kertaa.

Kysyntä alkoi kasvaa ja nyt Livetolla on Jyväskylän lisäksi toimipiste Helsingin Pasilassa. Ensi

- Palvelumme on tapahtuman järjestäjälle ilmainen. Provisiomme on kymmenen pinnaa per lippu. Järjestelmä on mahdollisimman läpinäkyvä ja yksinkertainen, jotta asiakas ymmärtää sen bisneslogiikan. Omasta kokemuksesta tiedän, että jokainen säästynyt sentti on tapahtumanjärjestäjälle tarpeen, Korhonen sanoo.

Toistaiseksi Liveton kasvu on toteutettu tulorahoituksella. Yrittäjät ovat kieltäytyneet ulkopuolisesta rahoituksesta, kuten julkisesta tuesta, lainasta tai pääomasijoituksesta. - Olemme siis vähän erilainen start up -yritys. Emme tietenkään tyrmää ulkopuolista rahoitusta tulevaisuudessa, mutta toistaiseksi menemme näin. Meitä kiinnostaa myös laajentuminen ulkomaille, mutta se ei ole ihan vielä ajankohtainen. Laitetaan ensin Suomi kuntoon.

TÄYDET KYMPIT

20 VUOTTA

J. Paananen Liikenne Oy: Jarmo Paananen ajoi vuonna 1972 ensimmäiset koululaiskultjetukset sukunsa yrityksessä.

Vuonna 1994 hän näki ilmoituksen liikenneyrittäjäkursista, kurssin suorittami-

sen jälkeen oli oman yrityksen perustamisen vuoro.

J. Paananen Liikenne Oy aloitti yhdellä linja-autolla, jolla tehtiin koululaiskultjetuksia ja tilausajoja. Vähitellen toiminta kasvoi ja yrittäjyydestä tuli päätoimista. 1990-luvulla ajettiin jo 4-5

linja-autolla matkatoimistojen asiakkaita, koululaisia ja lehtien lukijamatkalaisia.

- Ajoimme usein Turkuun, jonne vietiin risteilyille menevä ja sieltä palaavia. Totesin, että pienemmällä autolla voisi viedä viitasaarelaiset Jyväskylään. Ostinkin auton ja siinä

sattui olemaan pyörätuolinostin. Nykyisin meillä on neljä invataksia ja neljä pikkubussia, joissa kaikissa on nostin, hän kertoo.

Paananen autot kuljettavat koululaisia, työ- ja päiväkeskuksen asiakkaita sekä sivukylten vanhuksia. Pitempiä

matkoja järjestetään muun muassa Viroon.

- Työmäärä koostuu pienistä tilkkuista, joten on tärkeää, että työntekijät ovat sitoutuneita ja tottuneet ajattelemaan asioita omin päin. Yritys työllistää 6-8 työntekijää, joista kolme on omia lapsia.

Paananen jäi keväällä eläkkeelle, mutta ei ole luopunut työn tekemisestä.

- Vuonna 1950 tulin vauvana samalle tontille, missä ovat meidän toimitilamme. Pitkälle en ole päässyt, mutta aina on pärjätty, Paananen nauhahtaa.