

# Talous

Esimies: Jorma Rahkonen, p. 014 622 276  
 Uutispäivystys: p. 014 622 276  
 Sähköposti: talous@keskisuomalainen.fi,  
 etunimi.sukunimi@keskisuomalainen.fi  
 Osoite: Talous, PL 159, 40101 Jyväskylä

PEKKA SEPPÄNEN



Toimitusjohtaja Antti Korhonen haluaa tehdä Livetosta kansainvälisen toimijan.

## Haastaja on valmis mylvimään

Jyväskyläläinen Liveto haluaa mullistaa lippukaupan markkinat.

### Kasvun polulla

Sarjassa esitellään Kasvu Open -kilpailun Keski-Suomen sarjan finalistit.

**Jyväskylä**  
Heidi Pitkänen

Toimitusjohtaja **Antti Korhosen** visio on selkeä: jyväskyläläisen Liveton tavoitteena on mullistaa lipunmyynnin ja tapahtumahalinnan markkinoita yrityksen kehittämällä pilvipalveluratkaisulla.

– Olemme ensimmäinen laatuamme Suomessa ja haluamme tarjota jotain uutta vanhanaikaisen paperien tulostus- ja täyttörumban tilalle. Me haluamme päivittää kentän digitalisaation aikakaudelle. Toiminta on nyt siinä pisteessä, että aletaan mylviä, Korhonen sanoo.

Liveton liikeideana on tarjota tapahtumajärjestäjille lipunmyynnin ja tapahtumahalinnoinnin ”kotisivukone”, jolla järjestäjän on mahdollista avata ja räätälöidä itse oma myyntikanava nopeasti. Asiakaspalvelu nojaa monikanavaisuuteen.

**Ajatus alan uudistamisesta** ja isojen toimijoiden haastamisesta syntyi, kun Korhonen ja Liveton hallituksen puheenjohtaja **Teemu Malinen** purkivat turhautumistaan Turun Messukeskuksen parkkipaikalla.

– Teemu puhui, kuinka sementtoituneet lipunmyynnin markkinat ovat, ja samaan aikaan minä

kiihkoin, kuinka tapahtumajärjestäjille on tarjolla niin huonoja palveluja. Me halusimme lähteä haastamaan sitä, itsekin 14 vuotta tapahtumajärjestäjänä vaikuttanut Korhonen muistelee.

Vertailukohtat haetaankin suoraan ulkomailta, yrityksen teknisestä tuotekehityksestä vastaava Malinen sanoo.

– Meidän käyttämämme SaaS-pohjaisen liiketoiminnan rakentamiskulttuuri on vielä lapsenkengissään Suomessa.

**Korhonen puhuu** kasvutavoitteista, mutta pitää jalat maassa.

– Liveton kaltaisia palveluja on tullut ja tulossa markkinoille useita. Haluamme kasvaa isoksi, ja mutta ensin pitää rakentaa kotimaassa markkina kondikseen. On mahdollista, että ulkomaille mennään pienesti jo tänä vuonna asiakkaan kautta.

Konseptin hiomista Liveto hakee myös Kasvu Openista.

– Siellä on hyviä ihmisiä esittämässä hyviä kysymyksiä, joiden kautta omaa bisnestä voi haastaa. Haemme myös uusia kontakteja, menestystä ja pr-hyötyä.

#### Liveto Group Oy

##### Tuore toimija

- Yritys perustettu loppuvuonna 2014, toiminta alkanut vuoden 2015 alusta.
- Työntekijätiimissä tällä hetkellä 8 jäsentä.
- Liikevaihto viime tilikaudella noin 50 000 euroa. Tavoitteena kaksinkertaistaa liikevaihto kuluvana vuonna.



Jämsäläinen Mika Nurminen on tottunut vertailemaan polttoaineiden hintoja verkossa. Hän tankkasi perjantaina Patalahden Teboiilla.

## Pumpulta pääsee nyt edullisesti

**Autoilu: MM-rallin ei pitäisi nostaa bensan hintaa Jyväskylän seudulla. Raakaöljyn hinta ja dollarin kurssi vaikuttavat tankkaamiseen enemmän.**