



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

# Osaamisen kehittämispalvelut Satakunnassa 2010

**Osaamisen  
kehittämispalvelut  
yritysten apuna s. 2**

---

**Sukupolvenvaihdos  
suunnitellusti  
ja hallitusti s. 3**

---

**Liiketoiminta-  
osaamista tuoreille  
johtajille s. 5**



**ELY-keskus avaa mahdollisuuksia**



Asiakkuuspäällikkö Anne Jortikka

**Vielä 20-30 vuotta sitten alkava yrittäjä tai toimiva yritys sai tarvitessaan apua kunnan elinkeinoasiamieheltä, pankin notariaattiosastolta ja joissakin asioissa yrittäjäjärjestöiltä.**

Julkaisija: Satakunnan ELY-keskus

Päätoimittaja: Anne Jortikka

Ulkoasun tekijä: SEK PRO Oy

Painatus: Painorauma Oy

# Osaamisen kehittämis- palvelut yritysten apuna

Tällä hetkellä apua Satakunnassa tarjoavat Satakunnan ELY-keskus, Finnvera, Finpro, Tekes, TE-toimistot, Yrityspalvelu Enter, POSEKin kaltaiset seudulliset elinkeino-yhtiöt, Prizztech, Pro Agria, yrittäjäjärjestöt ja oppilaitokset. Asiakkaan kannalta oleellista on kuitenkin se, että jatkossa yrityspalvelut tarjotaan Yritys-Suomi –brändin alta. Asiakkaan ei tarvitse tietää, mikä tahon palvelut tuottaa. Palvelut ovat saatavilla usean eri palvelukanavan kautta, mm. sähköisiä palveluja on tarjolla yhä enemmän.

## ELY-keskuksen palvelut

- Satakunnan ELY-keskuksen osaamisen kehittämispalvelut tarjoaa laajasti palvelua yrityksen liikkeenjohdon ja henkilöstön osaamisen kehittämiseen liittyen, kertoo asiakkuuspäällikkö Anne Jortikka.

- Yhteishankintakoulutus alkaa varmasti nimenä olla useimmille tuttu ja sen tuoterheeseen kuuluvat TäsmäKoulutus, MuutosKoulutus ja RekryKoulutus. Yhteishankintaa toteutetaan myös Protek –hankkeen alla erityisesti silloin, kun kyseessä on verkoston kehittäminen. Liikkeenjohdon kehittämisohjelmat (esim. toimitusjohtaja- ja talouspäällikköohjelmat) ja tässä lehdessä laajasti esitellyt tuotteistetut asiantuntijapalvelut ovat palveluja pk-yrityksille, samoin kuin omistajanvaihdospalvelut.

## Palvelut läheltä ja nopeasti

- Valtio haluaa taata pk-yritysten kehittymisen ja kasvun myös ELY-keskusten avustuksella. Siksi valtio tukee myös ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttöä mm. osaamisen kehittämispalveluiden kautta. Lopullisena tavoitteena on hyvän työllisyyden sekä hyvin toimivien ja tasaisesti kasvavien yritysten kautta saatavien verotulojen varmistaminen. Osaaminen on tulevaisuudessa entistäkin tärkeämpi hyvän kilpailukykyyn ylläpitäjä. Siksi sitä kannattaa tukea, muistuttaa Anne Jortikka.

- Koska tekninen kehitys on jatkuvaa ja maailma muuttuu nopeasti, koskevat osaamisen kehittämisen haasteet kaikkia yrityksiä. Kehittäminen on mielestäni oikein toteutettuna myös työn tuottavuutta ja henkilöstön tyytyväisyyttä lisäävää työtä, jota kannatta systemaattisesti tehdä. Vanhat toimintatavat kannattaa muutenkin asettaa silloin tällöin kyseenalaisiksi.

- Osaamisen kehittämispalvelut ovat yhtä lähellä kuin lähin ELY-keskus eli omassa maakunnassamme. Yritysten käytössä on kansallisella ja EU:n tuella palveluja, joiden laadusta vastaavat parhaat paikalliset ja valtakunnalliset kilpailutuksella valitut koulutusorganisaatiot, joiden toiminnan laatua myös tarkkaillaan säännöllisesti. Kun listaan lisätään yritysten mahdollisuus olla itse mukana koulutusohjelmien rää-

täloinnissä, on yrityksillä mielestäni loistavat mahdollisuudet kehittää henkilöstönsä osaamista joka tasolla. Ja mikä parasta, ohjelmat toteutetaan täällä Satakunnassa.

## Monipuolista tarjontaa

- Tarjonta ensi syksynä alkavista koulutusohjelmista ja muista osaamisen kehittämispalveluista löytyy kokonaisuudessaan toisaalta tässä lehdessä. Lista palveluista löytyy myös internetistä osoitteesta [www.ely-keskus.fi/satakunta](http://www.ely-keskus.fi/satakunta). Samalla sivustolla voi myös tehdä sähköisen ilmoittautumisen esimerkiksi liikkeenjohdon kehittämisohjelmaan osallistumisesta ja tilauksen konsultointipalvelun hankkimisesta.

- Koska yritysten osaamisen kehittämistarpeiden selvittely edellyttää usein myös henkilökohtaista kontaktia, on tämän jutun lopussa kolmen osaamisen kehittämisryhmään kuuluvan työpuhelinnumerot. Ota-kaa meihin rohkeasti yhteyttä. Osaamisen kehittämispalvelut on tarkoitettu juuri teidän yritystenne kehittymistä tukemaan, muistuttaa Anne Jortikka.

## Lisätietoja osaamisen kehittämispalveluista yrityksille:

Anne Jortikka, puh. 044 712 4129

Kaisa Kokko, puh. 044 712 4171

Pia Österlund, puh. 050 395 2667

# Joko kyllästyttää? Omistajanvaihdoksista on silti puhuttava

**Arvioiden mukaan 60 000 – 80 000 pk-yritystä Suomessa tulee lähivuosina vaihtamaan omistajaa nykyisen omistajan ikääntymisen takia. Tai ainakin toivottavasti tulee. Yritykselle ei kaikissa tapauksissa ole suinkaan helppo löytää jatkajaa sen paremmin omasta perheestä tai suvusta kuin täysin ulkopuolisista henkilöistäkään.**

Suomalaiset eivät ole yrittäjyydessä monien länsimaiden tasolla. Kun nuorekkaan eivät ole erityisen innokkaita yrityksen perustajia tai ostajia, ei ole ihme, että valtiovalta on tilanteesta huolestunut. Kyseessä on verotulojen menetys, työllisyyden kasvu ja monien potentiaalisten kasvuyritysten kuoleminen. Jokainen jatkajan puutteessa toimintansa lopettava yritys on todellinen kansantaloudellinen menetys. Yksi keino tilanteen korjaamiseksi on koulutuksen antaminen sukupolvenvaihdostilanteisiin valmistautuville.

## Senior-Intro

Yrityskonsultti **Juha Juntunen** Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancystä kertoo, miten Senior-Intro eroaa toisaalla tässä lehdessä esitellystä ViestinVaihto –palvelusta.

- Konsultoinnin osalta ne molemmat ovat hyvin samanlaisia, mutta kun ViestinVaihto –palvelu on pelkkää konsultointia, sisältyy Senior-Introon kolmen konsultointipäivän lisäksi myös 4,5 päivää koulutusta.

- Senior-Introon ensimmäisenä konsultoin-

tipäivänä tehdään yritysanalyysi. Analyysin perusteella pohditaan myös yrityksen kehittämistarpeita. Toisena päivänä syvennetään ensimmäisen päivän tietoja, joiden pohjalta tehdään yrityksen arvon määrittäminen. Eri kertomilla saadut arvot poikkeavat jonkin verran toisistaan, mutta antavat hyvän pohjan arvon lopulliselle määrittämiselle. Kolmantena päivänä laaditaan vaihtoehtoisia analyysejä omistajanvaihdoksen eri tavoista, veroseuraamuksista, juridisista kysymyksistä ja yrityksen arvosta.

## Koulutus

- Ensimmäinen koulutusjakso kestää päivän. Sen aikana selvitetään omistajanvaihdoksen ja sukupolvenvaihdoksen perusteet ja muutkin Senior-Introon perusasiat konsultoinneista koulutukseen. Toinen jakso kestää kaksi päivää. Se pidetään kuntoutuslaitoksessa tai vastaavassa paikassa. Vaiheen aikana jokaiselle osallistujalle tehdään lääkärintarkastus ja kuntotesti sekä käsitellään laajemminkin terveyteen liittyviä asioita. Tässä vaiheessa

käsitellään myös niitä henkisiä kysymyksiä, joita yrittäjyydestä luopuminen usein aiheuttaa. Tässä vaiheessa on hyvä mahdollisuus jutella muiden osallistujien kanssa ja verkottua jatkoa silmällä pitäen. Vertaishenkilöiden kanssa on helpompaa puhua kuin niiden, jotka eivät elä luopumistilanteessa, muistuttaa Juha Juntunen.

- Kolmas koulutusjakso kestää 1,5 päivää. Sen aikana käsitellään syvällisesti muun muassa juridisia ja verokysymyksiä sekä yrityskauppaneuvotteluja. Aikaa on varattu myös vapaamuotoiseen keskusteluun.

## Äärimmäisen luottamuksellista

- Sukupolvenvaihdoksen edessä olevat yritykset voidaan jakaa ainakin kolmeen ryhmään. Ensimmäiseen kuuluvat ne, joilla on sukupolvenvaihdokseen liittyviä vaikeasti ratkaistavia ongelmia, tulehtuneita ihmissuhteita tai yrityksestä luopumiseen liittyviä henkisen puolen ongelmia. Toiseen ryhmään kuuluvat ne, joilla ei ole yrityksen jatkajaa tiedossa. Kolmanteen ryhmään kuuluvat haluavat tie-

tää vaihdoksesta hyvissä ajoin etukäteen ja valmistautua siihen ajoissa, luettelee Juha Juntunen.

- Juridiset ja verotukselliset kysymykset eivät ole sukupolvenvaihdoksen suurimpia haasteita. Henkinen valmistautuminen luopumiseen on todella vaikeaa yllättävän monelle yrittäjälle. Kun niistä on päästy yli, voidaan järjestelyjä viedä huomattavasti kivuttomammin eteenpäin.

- Monessa tapauksessa yrittäjä ei kykene tekemään ratkaisua pikaisesti. Silloin asiat on parasta jättää muhimaan vähäksi aikaa ja ottaa ne uudelleen esiin myöhemmin uudessa konsultoinnissa tai Senior-Introssa. Yrittäjä voi myös halutessaan ostaa ylimääräisiä konsultointipäiviä.

- Sukupolvenvaihdoksissa ollaan tekemisissä isojen ja usein arkojenkin asioiden kanssa. Siksi konsultointi yrityksessä on äärimmäisen luottamuksellista. Konsultointi onnistuu vain, jos konsultti pystyy luomaan luottamuksellisen suhteen yrittäjään. Yrittäjällä voi olla huono kokemus konsulteista aikaisemmilta ajoilta. Luottamus on jotenkin silti löydettävää.



Yrityskonsultti Juha Juntunen



Tapio Lehesvuoren mielestä voi perustellusti sanoa, ettei Söörkoneella olisi tätä noin 1 200 neliön hallia ilman ELY-keskuksen neuvoja ja opastusta.

# Sukupolvenvaihdos suunnitellusti ja hallitusti

## ViestinVaihto yrittäjän apuna

**ViestinVaihto –palvelu on kolmen päivän mittainen yrityskohtainen konsultointi, joka auttaa sukupolvenvaihdoksen edessä olevia pk-yrityksiä valmistautumaan edessä olevaan sukupolven- tai muuhun omistajanvaihdosprosessiin.**

ViestinVaihto –palvelu auttaa lisäksi yrittäjää tekemään sukupolvenvaihdokseen liittyvät valinnat ja ratkaisut mukana olevien eri osapuolien intressit huomioon ottaen. Työ- ja elinkeinoministeriön sertifioimia ViestinVaihto –konsultteja on käytettävissä kaikkiaan yli 40 eri puolilta Suomea.

### Välineitä yrittäjän päätöksenteon avuksi

Sukupolvenvaihdosasiantuntija, KHT-tilintarkastaja **Aimo Siitonen** KPMG Oy Ab:stä on käynyt noin 30 ViestinVaihto –prosessia läpi. Yleisemmin hänellä on alalta jo vuosikymmenien kokemus.

- ViestinVaihdossa käydään aina läpi viisi osa-aluetta: luopujan tilanteen selvittäminen, yrityksen taloudellinen arvo, verotuksellisten ja juridisten kysymysten selvittäminen, rahoitusmahdollisuudet eri luovutusvaihtoehtoisissa ja toimenpidesuosituksissa. Päätökset tekee aina yrittäjä. ViestinVaihto - prosessin tavoitteena on antaa yrittäjälle välineet päätöksenteon pohjaksi.

### Käyntejä, tapaamisia, analysejä

- Käyn aina tutustumassa yritykseen paikan päällä. Käynti konkretisoi tunnuslukujen takana olevan kokonaisuuden. Käynnistä jäävä mielikuva auttaa pitämään kokonaisuuden mielessä prosessin eri vaiheissa ja helpottaa siten työtä omalta osaltaan merkittävästi. Keskustelut yrittäjän kanssa sekä

yrityksen kirjallisiin (sähköisiin) tietoihin tutustuminen antavat pohjan tarvittavien analyysien tekoon.

- Sukupolvenvaihdoksissa ja varsinkin omistajanvaihdoksissa yrittäjä on aina myyjän ja toinen osapuoli ostajan roolissa. Myyjä myy yrityksensä ohessa elämäntyötään ja ostaja ostaa tulevia tuottoja. Usein arviot oikeasta hinnasta eroavat merkittävästi toisistaan. Siksi lasken osakekannan arvoa useilla eri laskentamenetelmillä mm. menneisyyden perusteella arvioitujen tulevien tuottojen nykyarvona. Sinänsä eri laskentamenetelmät voivat antaa huomattavasti poikkeavia yrityksen arvoja, vaikka ne kaikki ovat teoreettisesti oikein laskettu kansainvälisesti yleisillä laskentamalleilla. Näin teoreettisesti laaditut yrityksen arvot laskelmat antavat kuitenkin kummallekin osapuolelle tarvittavaa faktaa yhteisesti hyväksytyyn hinnan määrittämiseksi, muistuttaa Aimo Siitonen.

### Liikkeelle tarpeeksi aikaisin

- Sukupolvenvaihdoksista puhuttaessa on aina muistutettava tarpeeksi aikaisen liikkeen lähdon merkityksestä. Jos 88-vuotias yrittäjä alkaa pohtia yrityksensä myymistä 62-vuotiaalle pojalleen, ollaan varmasti jokin lukijan mielestä hieman myöhässä.

*Jos 88-vuotias yrittäjä alkaa pohtia yrityksensä myymistä 62-vuotiaalle pojalleen, ollaan varmasti hieman myöhässä, toteavat Aimo Siitonen ja Tero Piisi.*

Toisaalta yrityksen arvoa ja vaikkapa sukupolvenvaihdoksen veroseuraamuksia ei kannata lähteä laskemaan heti, kun ensimmäinen lapsi on syntynyt. Näistä äärimmäisistä esimerkeistä tulee silti ilmi myös se psykologinen puoli, joka sukupolvenvaihdoksiin aina liittyy. Yritys on yrittäjän elämäntyö, johon liittyy muitakin kuin taloudellisia arvoja.

### Verotus ja juridiikka

- Esimerkkiyrityksessämme päädyttiin ratkaisuun, jossa olemassa oleva yritys jaetaan liiketoiminta- ja kiinteistöyhtiöön. Yleensäkin sopimukset ja muut asiakirjat on valmisteltava kunnolla, ettei niihin jää jatkossa vaikeuksia tuottavia sudenkuoppia. Verovirastolta

kannattaa vähänkin epävarmoissa verotustilanteissa pyytää ennakkotieto tulo- ja varallisuusverotuksesta ja ennakkoratkaisu perintö- ja lahjaverotuksesta.

- Kummankin osapuolen kannattaa käyttää neuvotteluissa asiantuntijoita, esimerkiksi tilitoimistoa. Siten varmistetaan, että informaatio ymmärretään oikein, eikä turhia väärinkäsityksiä pääse syntymään. ViestinVaihto –palveluun kuuluu osana suositukset jatkotoimenpiteistä. Siten yrittäjä saa ”nuotit” viedä sukupolvenvaihdoksensa onnistuneesti loppuun.

### Olen aina saanut apua

Yrittäjä **Tapio Lehesvuori** perusti Raskaskalustokorjaus Söörkone Oy:n vuonna 1997. Tällä hetkellä yritys työllistää viisi henkilöä vähän yli puolen miljoonan euron liikevaihdolla. Tapio Lehesvuori on tottunut turvautumaan Satakunnan ELY-keskuksen apuun monessa asiassa.

- Menin 7-vuotiaana auttamaan isän pajalle. Opin ensimmäisenä vuotena jo hitsaamaan. Olin toisten palveluksessa vuoteen 1979, jolloin perustin ensimmäisen yrityksen. Olen aina ollut enemmän tekijä kuin teoreetikko. Siksi olen tarvinnut monessa tilanteessa apua, jota olen aina saanut ELY-keskuksesta. Voi perustellusti sanoa, ettei Söörkoneella olisi tätä noin 1 200 neliön hallia ilman ELY-keskuksen neuvoja ja opastusta.

- Täytän tänä vuonna 60 vuotta ja haluan vielä toteuttaa elämässäni muutaman idean, joita en ole tähän mennessä ehtinyt tehdä. Siksi päätin myydä yrityksen. Koska perheessä ei ole halukasta jatkajaa, ainoa mahdollisuus on myydä ulkopuoliselle. Yrityksen hinta, verotukset ja muut asiat ovat minulle sen verran outoja, että oli luonnollista jälleen turvautua ELY-keskuksen apuun.

- ViestinVaihto selvensi monta asiaa. Tällä hetkellä olen siinä tilanteessa, että Söörkone on jaettu kahdeksi yritykseksi, jotka ovat parhaillaan rekisteröitävinä. Ideana on, että ostaja ostaisi erikseen liiketoiminnan ja olisi ainakin aluksi nyt perustetun Söörkiinteistö Oy:n vuokralaisena.

- Olen ollut todella tyytyväinen ViestinVaihto –palveluun. Ilman sitä olisin ollut täysin sormi suussa. Toiveissa on, että koko prosessi olisi tämän vuoden loppuun mennessä ohi.





Maarit Laitinen, Sanna Leppänen, Jukka Pekka Vuolukka, Kaisa Koskelainen, Niilo Risto, Pekka Pirnes, Hannu Peltomäki ja Petri Runtti Suomen Toimitusjohtajakoulu Oy:stä

# Liiketoimintaosaamista tuoreille johtajille

**Omistajanvaihdon kautta yrityksen johtotehtäviin siirtyville tai niissä jo vähän aikaa toimineille tarkoitettu koulutusohjelma ”Liiketoimintaosaamista tuoreille johtajille” alkaa jälleen ensi syyskuun alussa.**

Koulutus kestää ensi vuoden helmikuuhun saakka, jolloin on mahdollista ottaa osaa myös joulukuun loppuun saakka. Koulutusohjelman lisäksi joka kuukausi, joulukuuta lukuun ottamatta, on kaksi päivää kestävä koulutusjakso.

## Monipuolinen sisältö

Koulutusohjelman aiheita ovat: johdanto strategiatyöhön, asiakkuusstrategiat, kirjanpidon perusteet ja tilinpäätös sekä verotus, numerot liiketoimintaa ja johtamista palvelemaan: budjetointi, investoinnit ja tuloksen suunnittelu, tulevaisuuden suunnittelu ja liiketoiminnan kehittäminen, strategiaa toteuttava markkinointiviestintä, työläisäädäntöä esimiehille, sukupolvenvaihdos ja omistusjärjestelyt, tunnusluvut avuksi pk-yrityksen johtamiseen, yritystoiminnan riskit, henkilökohtainen myyntityö sekä myynnin suunnittelu ja organisointi, yrittäjä esimiehenä sekä henkilöstön suunnittelu ja rekrytointi.

Yleensä koulutusten koko sisältöä ei kannata käydä tällaisessa yhteydessä näin tar-

kasti läpi. Nyt kannatti, koska lista on melkein sama kuin tekemättömien töiden listan monen johtajan kohdalla.

## Isot tavoitteet hallitaan, mutta...

Valmennusohjelman toteuttamisesta vastaa kahdeksan henkilöä työllistävä Suomen Toimitusjohtajakoulu Oy Oulusta. Yrityksen toimitusjohtaja **Sanna Leppänen** kertoo valmennusohjelman hyvän toteutuksen edellyttävän käytännönläheistä vuorovaikutusta valmentajien ja osallistujien välillä.

- Kokemuksiemme mukaan yrittäjät ja johtajat ovat hyviä isojen tavoitteiden asettamisessa. Heillä on rohkeutta ja tarvittavaa etunojaa mennä eteenpäin. Sen sijaan päivä-, viikko- tai kuukausikohtaisten tavoitteiden asettamisessa heiltä usein puuttuu määrätietoisuutta ja systemaattisuutta edetä mitattavasti ja suunnitelluin askelin. Valmennusohjelman tavoitteena on rakentaa yhdessä valmiuksia suunnitelmalliseen etenemiseen.

## Teoriakammo

- Tiedämme myös, ettei yrityksen johtamisessa tarvittavia taitoja voi siirtää kuin ämpäristä kaataen. Tieto muuttuu taidoksi vasta harjoittelemalla. Jo ohjelman aikana on tärkeää päästä kiinni osallistujien arkeen, omiin yrittäjä- tai johtajakokemuksiin, joita hyväksi käyttäen uudet asiat voi tehokkaammin ymmärtää. Onnistunut valmennus edellyttää sekä yksittäisen osallistujan ja koko ryhmän että valmennusta antavien asiantuntijoiden toimivaa yhteistyötä. Käytännön jatkuva esilläolo helpottaa asioiden omaksumista. Teoriaakin hyväksytään, jos se koetaan hyödylliseksi. Samalla mahdollinen teoriakammo vähenee.

- Ohjelman sisältö on varsin laaja, kuten tämän jutun alkupuolella olevasta listasta käy ilmi. Sisältö muodostuu osa-alueista, joissa jokainen voi kehittyä lähtötasosta riippumatta. Osallistujan aito sitoutuminen ja panostaminen takaavat valmennuksen maksimaalisen vaikuttavuuden ja hyödyn yrityksen kannalta. Ajankäyttö tehostuu

ja johtajan tehtäväkenttä selkenee. Me unohtamme syntymäjohtajat. Sen sijaan uskomme, että jokainen pystyy halutesaansa kehittymään liiketoimintaosaajana ja johtajana varsin hyvälle tasolle, vakuuttaa Sanna Leppänen.

## Monessa mukana

Porin Puukaluste Oy:n toimitusjohtaja **Antti Hacklin** on 43 ikävuodestaan huolimatta jo toista kertaa yrittäjänä.

- Perustin vähän yli 20-vuotiaana yli 30 vuotta vanhemman kumppanini kanssa Rauman Kaluste Oy:n, nykyisin Rauma Interior Oy. Hoidin yrityksessä tuotantopuolta ja kaikki meni ihan hyvin. Yhtiökumppanini halutessa iän takia myydä omistamansa puolikkaan, en uskaltanut kauppaa tehdä, vaan yritys myytiin ulkopuoliselle. Jäin itse uuden yrittäjän palvelukseen hoitamaan lähinnä tarjouslaskentaa ja myyntiä. Kun nykyinen vuonna 1980 perustettu yritykseni tuli nelisen vuotta sitten myyntiin, päätin alkaa uudelleen yrittäjäksi. Nyt yritykseni

työllistää itseni lisäksi viisi henkilöä. Teemme erikoiskalusteita julkisiin tiloihin kuten sairaaloihin, pankkeihin, kouluihin ja apteekkeihin. Teemme paljon myös laivojen hyttikalusteita.

### Hyvät kouluttajat

- Kun minulle tarjottiin mahdollisuutta osallistua tuoreille johtajille tarkoitettuun koulutusohjelmaan, pelkäsin lähinnä oman aikani riittävyttä. Todellisuudessa kaksi peräkkäistä päivää kuukaudessa on varsin sopiva ja väljä aikataulu, johon ehtii varautumaan.

- Koulutuksen sisällöstä minulla ei ole kuin hyvää sanottavaa. Asiat tuotiin esille niin selkeästi, että kärryillä pysyi koko ajan. Kouluttajat osasivat asiansa ja aiheet olivat ajankohtaisia tuoreen yrittäjän tai johtajan pohdittaviksi. Koulutuksessa oli mukana osallistujia eri yrityksistä ja eri aloilta. Tällaisesta "vertaistyhmästä" saa paljon ideoita

ja kontakteja, joista on hyötyä myöhemmin.

- Yhden konkreettisen päätöksen tein koulutuksen perusteella. Päätin palkata avukseni yhden toimistotyöntekijän. Ennen hoidin kaikkea mahdollista: tarjouslaskentaa, myyntiä, työsuunnittelua, materiaalios-toja sekä olin satunnaisesti tuotannossakin mukana. Nyt minulle jää enemmän aikaa pohtia yritykseni kehittämistä sanan laajimmassa merkityksessä. Samalla harkitsen uuden tarjouslaskentaan ja työsuunniteluun tarkoitettua tietokoneohjelman hankkimista. Sen vaatimien perustietojen syöttämiseen sekä ohjelman ominaisuuksien hallinnan opiskeluun minulla ei yksin olisi ollut aikaa, pohtii Antti Hacklin.

*Antti Hacklin on tyytyväinen siihen, että asiat tuotiin esille niin selkeästi, että hän pysyi kärryillä koko ajan.*



Yrityskonsultti Marjukka Pamilo

Ohjelma on tarkoitettu pk-yritysten laskenta-toimesta ja taloudesta vastaaville avainhenkilöille nimikkeestä riippumatta.

### Tavoitteet

Ohjelman tavoitteena on muun muassa auttaa osallistujia saamaan kokonaisliikkeenjohdollinen näkemys pk-yritysten hallinnasta kokonaisuutena sekä taloushallinnosta ja laskentatoimesta erityisesti sekä antaa valmiuksia koko liiketoiminnan kehittämiseen ja toimimiseen yrityksen johtoryhmässä. Lisäksi tavoitteena on parantaa osallistujien laskentatoimen ja talouden suunnittelu-, kehittämis- ja hoitamisvalmiuksia, antaa ajankohtaista tietoa taloushallintoa koskevista lakiuudistuksista sekä lisätä osallistujien valmiuksia itsensä ja oman ajankäyttönsä kehittämiseen.

## "Suosittelemme vilpittömästi"

**"Talousvalmennusta pk-yritysten avainhenkilöille" –koulutusohjelma alkaa jälleen ensi lokakuussa. Ohjelma sisältää 12 koulutuspäivää sekä yhden yrityskohtaisen konsultointipäivän.**

### Kokenut kouluttaja

Kankaanpääläinen Hapi-keittiöt Oy on vuonna 1989 perustettu perheyritys, jossa sukupolvenvaihdosprosessi on loppumetreillä. Toimitusjohtaja **Sami Salo** on jo yksin vastuussa yrityksestä, vaikka vanhemmat vielä ovatkin taustalla apuna. Hapi-keittiöt valmistaa kaikkia kodin kiintokalusteita. Yrityksen palveluksessa on kymmenkunta henkilöä ja sen liikevaihto on vähän alle miljoona euroa.

Sami Salo on osallistunut kolmeen Satakunnan ELY-keskuksen järjestämään valmennusohjelmaan. Viimeksi hän oli mukana "Talousvalmennusta pk-yritysten avainhenkilöille" –koulutusohjelmassa.

### Itsensä kehittämistä

- Olen aiemmin osallistunut "Senior-Introon" ja "Toimitusjohtajakurssille". Viime talvena olin mukana "Talousvalmennusta pk-yritysten avainhenkilöille" –koulutusohjelmassa, luettelee Sami Salo.

- Kaikista koulutusohjelmista on jäänyt tarpeellista tietoa mieleen – ja ennen kaikkea taito hakea tarpeellinen tieto tarvittaessa esiin. Tärkein anti on kuitenkin ollut se, että osaan nyt hahmottaa aiempaa paremmin yrityksen koko toimintakentän itsensä johtamisesta verotukseen ja markkinointiin.

### Suosittelun

- Myös viimeksi käymästäni "talousvalmennusta" –koulutusohjelmasta jäi positiivinen jälkimaku. Esille tuli asioita, joita en aiemmin ole tullut edes ajatelleeksi. Koulutus oli jälleen hyvä herättäjä. Sen avulla oppii näkemään metsän puilta.

- Koulutuksen yhteydessä oppii tuntemaan myös muita kurssilaisia eri aloilla toimivista ja eri kokoisista yrityksistä. Siten saan lisää perspektiiviä ja näkemystä omaan toimintaani.

- Kouluttajat ovat olleet mielestäni tehtävänsä motivoituneita. He ovat olleet

laaja-alaisesti perillä asioista. Kysyä on voinut mitä vain. Yrityskohtaisen konsulttipäivän sisällön voi itse valita. Meillä keskityttiin sukupolvenvaihdokseen ja markkinointiin.

- Voin vilpittömästi suositella koulutusohjelmaa. Hintakaan ei ole kova, kun sen jakaa koulutus- ja konsulttituntien määrällä.

- Itse jäin kaipaamaan vähän enemmän harjoituksia. Opin itse tekemällä, joten harjoitukset ovat konkreettisuudessaan parhain tapa oppia uusia asioita.

### Kaukaa näkee selkeämmin

Yrityskonsultti **Marjukka Pamilo** Konsultti-toimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancystä pitää irtautumista jokapäiväisestä työstä silloin tällöin tärkeänä.

- Olen ollut mukana "talousvalmennusta" –koulutusohjelmissa viisi vuotta. Osallistujien omankin palautteen mukaan irtautuminen jokapäiväisestä työstä auttaa näkemään selkeämmin itsensä ja yrityksensä.

- Koulutusohjelma on laadittu laajalla spektrillä siten, että se tarjoaa uutta aloitteilijoiden lisäksi myös kokeneille yrittäjille ja talouspuolen ammattilaisille. Esimerkiksi uudet tietojärjestelmät vaativat aina myös uutta tietoa. Uusien asioiden oppiminen, verkostoituminen ja toimintatapojen uudistaminen koskevat kaikkia alan avainhenkilöitä.

- Yhtenä erityisen tärkeänä asiana haluan koulutusohjelmassa nostaa esiin taloustietojen hyödyntämisen. Monessa yrityksessä talousasiat hoidetaan minimikaavan mukaan, jolloin tunnuslukujen sisältämiä tietoja ei hyödynnetä käytännön toiminnassa. Se on turhaa resurssien hukkaamista.

- Pyrin koulutuksessa aina vuorovaikutteisuuteen oli kyse sitten luennoista tai harjoitustehtävistä. Yrityskohtaisessa konsultointipäivässä keskitytään yrityksen itsensä tärkeänä pitämiin asioihin. Eräs palaute on jäänyt erityisesti mieleeni: "Parasta, että konsultti tuli firmaan. Tarkastelimme talousasioita. Hetken kuluttua konsultti sanoi, että meiltä loppuvat rahat muutaman kuukauden päästä."

- Koulutusohjelmassa on aina kyse herättelystä – irtautukaa väliillä rutiineista ja tarkastelkaa asioita kauempaa ja kokonaisuutena, muistuttaa Marjukka Pamilo.



*Voin vilpittömästi suositella koulutusohjelmaa, sanoo Sami Salo kolmen läpikäydyn valmennusohjelman kokemuksella.*

# Tuotteistetut asiantuntijapalvelut pk-yrityksille

## Balanssi

### Talouden ja rahoituksen kehittämisohjelma

**TAVOITE:** varmistaa yrityksen rahoituksellinen tasapaino sekä alentaa yrityksen rahoituskustannuksia.

**Hinta:** Pieni yritys 550 €, keskiuuri yritys 700 €

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 300 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Kari Ruuhela, puh. 044 712 4153

## DesignStart

### Muotoilun ja graafisen viestinnän kehittämisohjelma

**TAVOITE:** selvittää yrityksen tuotteiden tai yrityskuvan muotoilu- tai kehittämistarpeet sekä laatia yritykselle kirjallinen ja kuvallinen ehdotus tuotteen ulkonäöstä ja rakenteesta tai graafisen yrityskuvan elementeistä ja niiden toteuttamisvaihtoehdoista.

**Hinta:** Pieni yritys 600 €, keskiuuri yritys 900 €

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 200 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Paula Nordenswan, puh. 044 712 4123

## eAskel

### Tietotekniikka liiketoiminnassa -kehittämisohjelma

**TAVOITE:** tehostaa ja kehittää yritysten liiketoimintaa tietotekniikkaa ja tietoverkkoja hyödyntämällä. Tuloksena yritys saa käytännönläheisen suunnitelman liiketoimintaan liittyvien tietoteknisten ratkaisujen kehittämiseksi.

**Hinta:** Pieni yritys 600 €, keskiuuri yritys 750 €

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 300 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Kari Ruuhela, puh. 044 712 4153

## Globaali

### Kansainvälistymisen kehittämisohjelma

**TAVOITE:** selvittää ja arvioida yrityksen kansainvälistymisvalmiudet sekä laatia yritykselle kansainvälistymisen kehittämissuunnitelma.

**Hinta:** Pieni yritys 760 €, keskiuuri yritys 980 €

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 300 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Mirja Hinkkanen, puh. 044 712 4125

## Kunto

### Liiketoiminnan kehittämisohjelma

**TAVOITE:** selvittää yrityksen liiketoiminnan nykytila ja kehittämisen painopisteet sekä laatia yritykselle kehittämissuunnitelma, jolla varmistetaan liiketoiminnan parempi hallinta ja autetaan yritystä kilpailukyvyyn parantamisessa sekä tarvittaessa liiketoiminnan uudelleensuuntaamisessa.

**Hinta:** Pieni yritys 450 €, keskiuuri yritys 550 €

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 300 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Paula Nordenswan, puh. 044 712 4123

## Monitaito

### Liiketoiminnan ja henkilöstön osaamisen kehittämisohjelma

**TAVOITE:** selvittää yrityksen liiketoiminta-analyysin pohjalta henkilöstön osaamisen kehittämistarpeet sekä laatia yritysکوhtainen liiketoiminnan kehittämissuunnitelma sekä yksilötasolle menevä henkilöstön kehittämissuunnitelma konkreettisine toimenpide-ehdotuksineen.

**Hinta:** Pieni yritys 700 €, lisäksi haastattelut 20 €/hlö, keskiuuri yritys 1000 €, lisäksi haastattelut 20 €/hlö

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 300 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Anne Jortikka, puh. 044 712 4129

## Myyntiteho

### Myyntin ja markkinoinnin kehittämisohjelma

**TAVOITE:** yrityksen ja markkinoiden nykytilan arvioinnin sekä lähiajan kehityksen ennakoinnin pohjalta suunnitellaan yrityksen markkinoinnin ja myynnin strategiat sekä laaditaan toimenpideohjelma, jonka avulla yrityksen markkinointi- ja myyntiponnistelut suunnataan entistä osuvammin ja tehokkaammin.

**Hinta:** Pieni yritys 500 €, keskiuuri yritys 750 €

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 200 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Ari Nummelin, puh. 044 712 4127

## PalveluTuotto

### Palveluyritysten laadun ja tuottavuuden kehittämisohjelma

**Tavoite:** selvittää yritysten tuottavuuden ja liiketoiminnan nykytila sekä kehittämisen painopisteet. Analyysin pohjalta laaditaan kehittämisohjelma tuottavuuden ja liiketoiminnan parantamiseksi johdon ja henkilöstön yhteistyönä.

**Hinta:** Pieni yritys 600 €/3,5 pv, 800 €/4,5 pv,

keskiuuri yritys: 750 €/3,5 pv, 980 €/4,5 pv

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 300 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Mirja Hinkkanen, puh. 044 712 4125

## PK-LTS

### Pk-yritysten liiketoimintasuunnitelman laatimisohjelma

**Tavoite:** laatia yritykselle kirjallinen liiketoimintasuunnitelma yrityksen liiketoiminnan ennakoinnin ja tulevaisuuden suunnittelun apuvälineeksi sekä antaa yrittäjälle/yritysjohdolle valmiudet liiketoimintasuunnitelman laadintaan ja päivittämiseen.

**Hinta:** Pieni yritys 350 €/2 pv, 700 €/4 pv,

keskiuuri yritys 880 €/4 pv

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 200 € (2 pv:n ohjelma), 300 € (4 pv:n ohjelma), keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Ari Nummelin, puh. 044 712 4127

## ProStart

### Yritysideoiden arviointi- ja kehittämisohjelma

**TAVOITE:** auttaa yrittäjäksi aikovaa arvioimaan yritysideansa elinkelpoisuus ja mahdollisuutensa ryhtyä yrittäjäksi.

**Hinta:** Henkilöasiakas 100 €, lisäkonsultointi: 120 €/pv

**Tuotevastaava:** Jari Hankaankorpi, puh. 044 712 4092

## TuoteStart

### Tuote- ja palveluideoiden kehittämisohjelma

**TAVOITE:** auttaa eri kehitysvaiheissa ja eri toimialoilla toimivia pk-yrityksiä ja yksityishenkilöitä tuote- ja palveluideoiden kehittämisessä ja kaupallistamisessa.

**Hinta:** Esiselvitys (1 pv) henkilöasiakas 100 €, esiselvitys (1 pv) pieni yritys 200 €, keskiuuri yritys 300 €

**Lisäkonsultointi:** henkilöasiakas 120 €/pv, pieni yritys 200 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Aimo Hakala, puh. 044 712 4152

## Tuotto+

### Tuotannollisten yritysten tuottavuuden kehittämisohjelma

**TAVOITE:** selvittää yrityksen tuottavuuden nykytila sekä kehittämismahdollisuudet ja laatia analyysin pohjalta yritykselle tuottavuuden kehittämissuunnitelma. Tavoitteena on tuottavuuden jatkuva, pitkäjänteinen parantaminen johdon ja henkilöstön yhteistyönä.

**Hinta:** Pieni yritys 600 €/3,5 pv, 850 €/5 pv, 1260 €/6,5 pv, keskiuuri yritys 750 €/3,5 pv, 1100 €/5 pv, 1400 €/6,5 pv

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 300 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Mirja Hinkkanen, puh. 044 712 4125

## ViestinVaihto

### Hallittuun sukupolvenvaihdokseen valmentava kehittämisohjelma

**TAVOITE:** auttaa sukupolvenvaihdostilanteessa olevia pk-yrityksiä valmistautumaan sukupolvenvaihdos- ja/tai omistajanvaihdosprosessiin sekä tekemään vaihdokseen liittyvät valinnat ja ratkaisut hallitusti.

**Hinta:** Pieni yritys 840 €, keskiuuri yritys 980 €

**Lisäkonsultointi:** pieni yritys 300 €/pv, keskiuuri yritys 400 €/pv

**Tuotevastaava:** Kari Ruuhela, puh. 044 712 4153

**Tuotteistettujen kehittämisohjelmien asiakashinnat ovat arvonnisäverottomia.**

Lisätietoja: [www.ely-keskus.fi/asiantuntijapalvelut](http://www.ely-keskus.fi/asiantuntijapalvelut)

*Euroopan komission määrätelmän mukaan pienellä yrityksellä tarkoitetaan yritystä, jonka palveluksessa on vähemmän kuin 50 henkilöä, jonka vuosiliikevaihto tai taseen loppusumma on enintään 10 milj. euroa. Keskiuurella yrityksellä tarkoitetaan yritystä, jonka palveluksessa on 50–249 työntekijää, jonka liikevaihto on enintään 50 milj. euroa tai taseen loppusumma on enintään 43 milj. euroa.*



# Osaamisen kehittämispalvelujen koulutustarjonta Satakunnassa syksyllä 2010

## Yritysvalmentaja-/konsulttikoulutus Wiltrain Colsulting Oy 25.8.2010 – 10.3.2011

Valmennus on tarkoitettu henkilöille, jotka toimivat yrityksessä henkilöstön tai liiketoiminnan kehittäjän tehtävissä tai Satakunnan alueen asiantuntijoille, jotka aikovat konsultteiksi ja haluavat kehittää osaamistaan yritysten tarpeiden analysoinnissa ja konsultoivissa työtavoissa.

**Hinta: 950 € / osallistuja**

## Liiketoimintaosaamista tuoreille johtajille Suomen Toimitusjohtajakoulu Oy 1.9.2010 – 17.2.2011

Valmennusohjelma on suunniteltu onnistuvan omistaja- ja johtajavaihdoksen sekä liiketoiminnan tulevaisuuden rakentamisen tueksi. Valmennus on tarkoitettu omistajavaihdoksen kautta johtotehtäviin siirtyville tai vähän aikaa johtotehtävissä toimineille henkilöille. Tavoitteena on yrityksen kilpailukykyyn varmistaminen avainhenkilöiden liiketoiminta- ja johtamisosaamisen vahvistamisen kautta.

**Hinta: 1 200 € / osallistuja**

## Esimies-Akatemia Miska Oy, 6.9. – 12.11.2010

Valmennus on tarkoitettu pk-yrityksessä esimiesasemassa olevien henkilöiden työelämävalmiuksien kehittämiseksi ja ammatillisen osaamisen vahvistamiseksi. Koulutus sisältää kahdeksan koulutuspäivää, ohjaustuokioita, yksilötehtäviä sekä 1 - 3 -päiväisen työelämäntaitovalmennuksen.

**Hinta: 950 € / osallistuja ja 600 € / toinen osallistuja samasta yrityksestä**

## Senior-Intro 2010 Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy 9.9. – 23.11.2010

Valmennus on tarkoitettu pk-yrityksille, joiden omistajayrittäjät ovat vähintään 50 vuoden ikäisiä. Ohjelman tuloksena osallistujalla on KUNTO-mallinen yritysanalyysi ja kehittämisohjelma, strategia ja suunnitelma yrityksen tulevasta siirtämisestä, Due Diligence -tyyppinen raportti yrityksestä ja yrityksen arvonmäärittely.

**Hinta: 1 250 € / yritys**

## Talousvalmennusta pk-yritysten avainhenkilöille 2010 no II Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy 12.10.2010 – 18.3.2011

Valmennus on tarkoitettu Satakunnan alueen pk-yritysten laskentatoimesta ja taloudesta vastaaville avainhenkilöille nimikkeestä riippumatta. Tavoitteena on auttaa osallistujia saamaan kokonaisliikkeenjohdollinen näkemys pk-yrityksen hallinnasta kokonaisuutena sekä taloushallinnosta ja laskentatoimesta erityisesti.

**Hinta: 1 200 € / osallistuja**

## Markkinat haltuun ja tuloksia - markkinoinnin ja myynnin kehittämisohjelma pk-yrityksille Wiltrain Colsulting Oy, 3.11.2010 – 14.4.2011

Valmennus on tarkoitettu Satakunnan alueen pk-yritysten markkinoinnista ja myynnistä vastaaville avainhenkilöille nimikkeestä riippumatta. Ohjelma auttaa yrityksiä kehittämään kokonaisvaltaisesti markkinointia ja myyntiä sekä niiden suunnittelua ja johtamista. Valmennus painottuu toiminnan strategiseen suunnitteluun ja suunnitelmien käytäntöön viemiseen.

**Hinta: 1 200 € / osallistuja**

## Pk-yritysten markkinointipäällikkö- valmennus 2010 II Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy 6.9. – 2.12.2010 alkaen

Kohderyhmänä on pk-yritysten markkinointi- ja myyntipäälliköt, omistajayrittäjät ja muut yrityksen markkinointiasioita kokonaisvaltaisesti hoitavat henkilöt sekä näihin tehtäviin valmentautuvat. Ohjelma auttaa osallistujia saamaan kokonaisliikkeenjohdollisen näkemyksen pk-yrityksen markkinoinnista kokonaisuutena sekä erityisesti markkinoinnin ja myynnin suunnittelusta ja johtamisesta.

**Hinta: 1 500 € / osallistuja**

## Konsultteja A:B (Advisory Board) -toimintaan Satakunnassa Solutum Oy 14.9.2010 alkaen

Tavoitteena on kouluttaa Satakunnan ELY-keskuksen alueelle A:B -konsultteja, jotka yhteistyössä pk-yritysten kanssa kokoavat ja käynnistävät asiantuntijaryhmän (Advisory Board) johtamisen ja kehittämisen tueksi. Valmennukseen sisältyy yksi konsulttien yhteinen koulutuspäivä (19.10.2010) sekä Advisory Board -toiminnan ohjattu käynnistys jossakin koulutettavan hankkimassa pk-yrityksessä.

**Hinta: 600 € / osallistuja, 300 € / konsultoitava yritys**

## Laatujärjestelmän/Ympäristöjärjestelmän avulla tehokasta kilpailukykyä pk-yrityksille LC Logistics Center 15.9.2010 alkaen

Valmennus on tarkoitettu pk-yritysten kehittämisestä, laadusta ja ympäristöjärjestelmistä vastaaville henkilöille. Valmennuksen tavoitteena on rakentaa dokumentoitu laatu- tai ympäristöjärjestelmä tai kehittää jo olemassa olevia järjestelmiä sertifiointivalmiuteen.

**Hinta: Konsultointipäivien määrästä riippuen  
1 200 – 2 800 € / yritys**

## Wire - Yritysvalmennus II 2010, yritysvalmennus omaan yrittäjyyteen Enter, 1.11. – 21.12.2010

Valmennus on tarkoitettu työelämässä mukanaoleville, yrityksen perustamista harkitseville tai juuri yrityksensä perustaneille henkilöille. Valmennuksen tavoitteena on valmentaa osallistuvia yrityksen perustamiseen ja liiketoiminnan kokonaisvaltaiseen hallintaan.

**Hinta: 240 €**

## Liiketoimintaosaamisen ja johtamisen kehittämisohjelma – MBA-tutkintoon johtava koulutus Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy 30.9.2010 – 26.3.2012

Valmennus on tarkoitettu pk-yrityksen johto- ja avainhenkilöille. Valmennuksen tavoitteena on kehittää liiketoimintaosaamista ja johtamistaitoja, antaa valmiudet kansainvälisyyden kehittämiseen ja auttaa verkostoitumaan kansainvälisesti. Ohjelman aikana voi suorittaa MBA-tutkinnon.

**Hinta: 4 500 € / osallistuja**

## Toimitusjohtajakurssi 2010 II Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy 4.11.2010 – 19.8.2011

Valmennus on tarkoitettu pk -yritysten johtotehtäviin siirtyville tai vähän aikaa johtotehtävissä toimineille henkilöille. Valmennuksen tavoitteena on antaa osallistujille kokonaisvaltainen käsitys liiketoiminnasta ja sen osa-alueista, perustiedot yrityksen analysoinnista ja suunnittelusta, valmius yrityksen strategiseen ja operatiiviseen suunnitteluun sekä käsitys johtamisen tavoista, vaatimuksista ja edellytyksistä.

**Hinta: 1 600 € / osallistuja**

## Pk-yrityksen kansainvälistymisohjelma Fintra ry, 11.10.2010 – 15.3.2011

Ohjelma tarjoaa systemaattisen ja konkreettisen lähestymistavan viennin kasvattamiseen. Painopistealue on yritysکوhtaisen vientisuunnitelman hiominen ja kehittäminen. Ohjelma soveltuu erityisesti pk-yrityksille, jotka ovat suuntaamassa ja kehittämässä myyntiään kansainvälisille markkinoille.

**Hinta: 1 950 € / yritys**

**Kaikki koulutukset alv 0%, verovapaa koulutuspalvelu.**

Lisätietoja alkavista koulutuksista  
[www.ely-keskus.fi/satakunta](http://www.ely-keskus.fi/satakunta) kohdasta  
Oikopolut palveluihin.

## Yhteystiedot:

Asiakkuuspäällikkö Anne Jortikka, puh. 044 712 4129  
Projektikoordinaattori Kaisa Kokko, puh. 044 712 4171  
Projektikoordinaattori Pia Österlund, puh. 050 395 2667

Palveluneuvoja Eeva Nieminen, puh. 050 395 2513  
Palveluneuvoja Outi Oja, puh. 050 395 2478  
sähköposti: [etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi](mailto:etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi)



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2007-2013

# Yritys-Suomi- puhelinpalvelu alkaville yrittäjille

- Neuvoo yrityksesi perustamiseen liittyvissä tyypillisimmissä kysymyksissä.
- Neuvoo alkaville yrittäjille suunnatuista julkisista yrityspalveluista sekä opastaa niihin liittyvissä sähköisissä palveluissa.
- Ohjaa tarpeen vaatiessa muuhun julkiseen yrityspalveluun tai henkilökohtaiseen palveluun.

**SUOMEKSI**  
**010 19 4680**  
ma-pe klo 9.00–16.00

**PÅ SVENSKA**  
**010 19 4681**  
mån-fre kl 9.00–16.00

**IN ENGLISH**  
**010 19 4682**  
mon-fri 9.00–16.00

#### Puhelun hinta:

Paikallisverkkomaksu (pvm) lankapuhelimesta soittaessa.  
Matkpuhelinmaksu (mpm) matkpuhelimesta soittaessa.

Lisätietoja puhelinpalvelusta [yrityssuomi.fi](http://yrityssuomi.fi)



#### Yhteistyössä:

| ELY-keskukset | Finnvera | Finpro | Keksintösäätiö | Patentti- ja rekisterihallitus |  
Suomen Teollisuussijoitus | Tekes | TE-toimistot | Verohallinto |

## TAPAHTUMA SENIORIYRITTÄJILLE YYTERIN KYLPYLÄHOTELLILLA

Merkitse ajoissa kalenteriisi Perjantai 3.9.2010

**Suunnitellusti vapaalle - vaan ei tuuliajolle.**

Pääteemana **Sukupolven- ja omistajanvaihdos**

Tilaisuus on  
maksuton

**Iltapäivän aloitus klo 14**

Aiheina mm. arvonmääritys, tj. Juha Rantanen, valmistaudu ajoissa, Kimmo Saaristo, tietoiskuja yhteistyökumppaneilta ja illan ohjelmassa buffee ja musiikkia

Lisätietoja ja ilmoittautuminen

Satakunnan Yrittäjät senior –ryhmä

Juhani Koskinen 0400 222 324

Erja Lindholm 040 5476 040

Kimmo Saaristo 050 4100 357

Menossa mukana:



## Satakunnan ELY-keskus järjestää kansainvälistymisen tietoiskuja Porissa

**SAKSAN MARKKINAT** – maa on maailman neljänneksi suurin kansantalous – ajankohtaista tietoa kasvavasta taloudesta ja keinoista menestyä Saksan markkinoilla. Yhteistyökumppanina Saksalais-suomalainen kauppakamari. Ajankohta ilmoitetaan myöhemmin.

#### LÄHI-ITÄ, JAPANI JA KAAKKOIS-AASIA

– miten kehittää ja lisätä myyntiä sekä mitä mahdollisuuksia em. alueen markkinat voisivat tarjota yrityksellenne. Yhteistyökumppanina Oy Nordic Industries Development Ltd. 29.9.2010 klo 8.30 alkaen.

**SOPIMUSJURIDIikka** – jälleenmyynti- ja agenttisopimusten ”sudenkuopat” ulkomaan kaupassa. Päivän mittainen koulutustilaisuus yritysclinikoineen.

Yhteistyökumppanina Asianajotoimisto Bützow Oy.

Ajankohta ilmoitetaan myöhemmin.

Lisätietoja: kansainvälistymisneuvoja Tita Lehto, puh. 044 712 4132

## Osaamisen kehittämispalvelut



Asiakkuuspäällikkö  
Anne Jortikka,  
puh. 044 712 4129



Projektikoordinaattori  
Kaisa Kokko,  
puh. 044 712 4171



Projektikoordinaattori  
Pia Österlund,  
puh. 050 395 2667



Palveluneuvoja  
Outi Oja,  
puh. 050 395 2478



Palveluneuvoja  
Eeva Nieminen,  
puh. 050 395 2513

### Satakunnan elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

Yrjönkatu 20, 2. krs, PL 266, 28101 PORI

puh. 020 63 60150, fax 02 529 9340

etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi | www.ely-keskus.fi/satakunta



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2007–2013