



yrityssalo

Yrityssalon asiakaslehti 1/2019



Yhdessä kohti kasvua ja menestystä

Kymmenvuotias Yrityssalo on kaikkien salolaisten yritysten asialla ja yrittäjien apuna. Tehtävämme on tarjota palveluja kaikenikäisille ja -kokoisille eri toimialojen yrityksille. Meiltä saat asiantuntijoiden tukea yrityksen perustamiseen, kasvattamiseen ja kansainvälistymiseen sekä yrityksen myymiseen tai siirtämiseen seuraavalle sukupolvelle. Tuotamme itse osan palveluista ja osan tarjoamme yrittäjille yhteis-työkumppaniemme avulla.

Yrityssalolla on ollut merkittävä rooli Salon talousalueen kehittämisessä sekä yritysten ja työntekijöiden tukemisessa kaupunkia kohdanneen rajun rakennemuutoksen aikana. Osaamisen jatkuva kehittäminen pysyy jatkossakin asiantuntijaorganisaatiomme ykkösasiana. Pyrimme parantamaan osaamistamme myös eri toimialojen osalta niin, että pystymme entistä paremmin kohdistamaan niiden haasteisiin sopivia kehitystoimenpiteitä.

Menestyvät yritykset ovat alueen elinvoimaisuuden ja kilpailukyvyn perusta. Vain yritystoiminnan kasvaessa ja kehittyessä työpaikkojen määrä lisääntyy ja Salon elinvoimaisuus kasvaa.

Kuntien imago tutkimuksessa kymmenen parhaan joukkoon sijoittuneen Salon positiivisiksi tekijöiksi nousivat keskeinen sijainti ja liiketilojen saatavuus. Salolaisten yritysten kasvun suurimpana esteenä on osaavan työvoiman puute. Työvoimaa kaivataan erityisesti metalliteollisuuteen sekä tieto- ja viestintätekniikkaan (ICT). Suomeen tarvitaan lähivuosina myös ulkomailta saapuvaa koulutettua työvoimaa.

Pidän tulevaisuuden Salon mahdollisuutena tuhansia pendelöijää, asuin- ja työpaikkansa välistä matkaa lähes päivittäin kulkevia osaajia. Jatkuva matkustaminen on raskasta työntekijälle ja hänen perheelleen. Yrityssalo tekee kevään aikana laajan pendelöintiselvityksen, johon toivomme mahdollisimman paljon vastauksia. Suunnittelemme ja toteutamme selvityksessä esiin nousevien teemojen perusteella jatkotoimet työnteon mahdollisuuksista Salossa.

Aallonharjalla etenevässä meriteollisuudessa on tarjolla lähivuosina noin 20 000 työpaikkaa. Salossa on jo vahvoja meriteollisuuden toimittajia. Muutkin paikalliset yritykset voivat päästä osalliseksi tästä risteilyrakentamisen voimakkaasta kasvusta tekemällä yhteistyötä. Me Yrityssalossa autamme toimijoita tutustumaan toisiinsa ja alan vaatimuksiin.

Koko Salon seudun tulevaisuuden tärkein menestystä määrittävä tekijä on toimiva yhteistyö. Me Yrityssalossa teemme jatkossakin parhaamme paikallisten yritysten ja yrittäjäjärjestöjen hyväksi. **Menestyään yhdessä!**

Jyrki Moilanen



Yhdessä kohti kasvua ja menestystä.....	2
Uutisia.....	3
Uutta suuntaa ja kasvua rahoitustuella.....	4
Salolaisia yrityksiä mukaan tarjouskilpailuun	7
Yrittäjyys vaatii työtä ja itsensä kehittämistä.....	8
Yrittäjyyden askelmerkit kohdalleen.....	9
Veljesten suolakurkut ovat jalostettua lähiruokaa.....	10
Kuluttaja komeilee elintarviketuottajien keskiössä.....	11
Kasvusi kumppaniksi?	12
Kokeilukulttuurista uutta intoa.....	13
Rekrytuet helpottavat lisäkäsien palkkaamista	14
Pendelöivä työvoimareservi suurennuslasin alla.....	15
Yritysten ääni kuuluville.....	16
Matkailun kasvu vaatii digitalisaatiota	18
Salon matkailuvalttina elämykset	19
Terveysteknologian tulevaisuutta tehdään Salossa.....	20
Tie on auki Saloon sijoituville yrityksille.....	21
Vauhdilla valoon – Salo nousukiidossa	22
Työllisyys- ja yrittäjyyskatsaus Salo.....	23



Teollisuusfoorumi 2019 | 12.2.2018

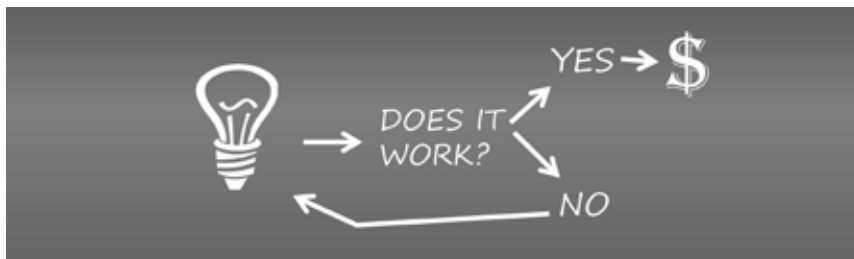
Helmikuun Teollisuusfoorumissa parannetaan teollisuuden tuottavuutta luomalla ja kehittämällä älykkäämpää ja kestävämpää teollisuutta.

Tapahtuman teemana on TEOLLISUUS 4.0., jossa teollisuuden asiantuntijat, yritysten avainhenkilöt ja muut alan vaikuttajat kohtaavat. Teollisuusfoorumi koostuu tänä vuonna aamupäivän rekrytapahtumasta, iltapäivän seminaariosiosta sekä minimessuista. Tapahtuma järjestetään Astrum-keskuksessa 12.2.2018.

Lue lisää ja ilmoittaudu mukaan www.yrityssalo.fi/tapahtumat

Lisätiedot

Rekrytapahtuma	juha.metsanoja@yrityssalo.fi
Teollisuusfoorumi	jouko.urmas@yrityssalo.fi
Minimessut	tommi.virtanen@yrityssalo.fi



Pohditko yrittäjyyttä? Tule maksuttomiin infoihin

Yrityssalossa yritysneuvojat auttavat sinut alkuun. Laitetaan yhdessä päämäärät paperille.

Varaa aika tapaamiseen tai osallistu infoihimme:

- 31.1. Starttitietoa yrittäjyyteen
- 7.2. Yrityksen ja rahoituksen tuet
- 14.2. Turvautusti yrittäjyyteen
- 27.2. Myynnistä yrityksen menestys
- 7.3. Vaihtoehtoväyliä yrittäjyyteen

Katso ohjelmat ja ilmoittaudu www.yrityssalo.fi

**yritys
TULKKI®**

Yritystulkki palvelee 24/7

Oletko jo tutustunut sähköiseen yritysten tietopankkiin, joka löytyy Yrityssalon sivuilta?

Toimivalle yrityksille löytyy neuvoja ja työkaluja markkinointiin ja myyntiin. Yrityksen sopimuksia varten lomakepankista iso määrä sopimus- ja lomakepohjia. Alkava yrittäjä löytää sieltä valmiit pohjat liike-toimintasuunnitelman ym. laatimiseen.

Tutustu tarkemmin www.yrityssalo.fi



Haluatko Yrityskummin mentoriksi?

Yrityskummit ovat maksuttomia yrittäjän tai yrittäjäksi aikovan mentoreita ja sparraajia, joilla itsellään on kokemusta yritystoiminnan pyörittämisestä tai johtamisesta tai asiantuntijana olemisesta. Yrityskummi on luotettava keskustelukumppanisi.

Kiinnostuitko?

Ota yhteyttä niin selvitetään millaisen kummin juuri sinä voisit saada majja.pirvola@yrityssalo.fi

Saatko jo Yrityssalon uutiskirjeen?

Haluatko kuulla ensimmäisten joukossa Yrityssalon tarjonnasta ja uutisista?

Tilaa uutiskirje osoitteesta www.yrityssalo.fi

Seuraa meitä somessa!



Liity joukkoon!
Tietoa ja tunnelmia toiminnastamme.

Yrityssalo



Yrityssalo

Kurkista kulisseihiin!

Kerromme yrityssalolaisten arjesta ja teemme työtämme näkyväksi



Yrityssalooy

Uusimmat kuulumiset!

Uutisia ja ajankohtaisia teemoja

Uutta suuntaa ja kasvua rahoitustuella



Yrityssalo neuvoo yritysasiakkaita eri rahoitusvaihtoehtojen arvioinnissa ja sopivan julkisen rahoituksen hakemisessa. Yrittäjä saa apua myös yksityisen yritysrahoituksen löytämisessä.

- Julkinen yritysrahoitus on lähtökohtaisesti suunnattu kasvaville, kansainvälistymistä hakeville yrityksille. Se ei ole tavallisen yritystoiminnan rahoittamista, vaan kasvun, kehittämisen, kansainvälistymisen ja positiivisen eteenpäin menemisen tukemista, erikoisasiantuntija **Jukka Heinonen** Yrityssalosta muistuttaa.

Vuosien aikana rakentuneet verkostot ja tutut yhteyshenkilöt ympäri maata helpottavat ajankohtaisen tiedon saamista. Elinkeinoelämän vahvaan paikallistuntemukseen yhdistettynä se on korvaamaton apu kiireiselle yrittäjälle.

- Jokaisella rahoittajalla on omat rajoituksensa ja vaatimuksensa. Yrittäjän on turha haaskata aikaansa ja etsiä tietoa netistä tai soittelemalla ympäriinsä. Minun tehtäväni on suodattaa, tarkistaa ja päivittää saatavilla oleva tieto ymmärrettäväksi kokonaisuudeksi, Heinonen toteaa.

Yrityssalossa on tarjolla henkilökohtaista, maksutonta rahoitusneuvontaa sekä alkavalle että kasvavalle yritykselle. Luottamuksellisissa keskusteluissa arvioidaan yrityksen rahoitustilannetta ja tarvittavan kokonaisrahoituksen tarvetta. Tarvittaessa apua saa myös rahoitussuunnitelmien laatimiseen.

- Tunnamme rahoittajien ja viranomaisten instrumentit ja ajattelutavan, sillä käymme niiden kanssa jatkuvaa keskustelua.

Kansainvälistymistä ja kasvua rahoitetaan

Julkisten rahoittajien, kuten ELY-keskuksen, Finnveran ja Business Finlandin, linjauksissa korostetaan aina liiketoiminnan kannattavuutta.

- Rahoitusta ei ole jaossa pelkän rahan vuoksi. Tarjolla ei ole yritysten teko-hengitykseen käytettävää rahaa, eikä rahoituksen saaminen ole millään alalla automaatio. Julkisten rahoituslaitosten tavoitteena on tukea toimintaa, joka tulevaisuudessa hyödyttää Suomea tavalla tai toisella, Heinonen korostaa.

Yrityksen tähtäimessä voi olla vienti- tai kansainvälistymismahdollisuuksien parantaminen tai kasvun tavoittelu uusia tuotteita, palveluita tai tuotantomenetelmiä kehittämällä. Yritys saattaa tavoitella uusia markkinoita tai kartoittaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia esimerkiksi alan messuille osallistumalla yhteistyökumppaneiden ja uuden idean kanssa.

Kannattavuuden lisäksi esimerkiksi ELY-keskuksella on alueellisia painotuksia. Tällä hetkellä teknologiaosaajien rahoitushakemuksiin kiinnitetään erityistä huomiota.

- Maaseutuohjelman pitkäkestoisena tavoitteena on pitää paikallisesti tuetun yritystoiminnan avulla maaseutu elävänä. Investointeihin voi hakea tukea useilla eri toimialoilla, Jukka Heinonen toteaa.

Hän kannustaa yrittäjiä pohtimaan tulevaisuutta ja hakemaan julkista rahoitusta ajoissa.

- EU-tasoiset rahoituskaudet päättyvät vuoden 2020 lopussa. Siirtymäkaudella rahaa ei ole tarjolla. Nyt kannattaa reagoida ja suunnitella omaa liiketoimintaa rohkeasti muutama vuosi eteenpäin.

Kiinnostuitko yritysrahoitusmahdollisuuksista?

Ota yhteyttä Jukka Heinoseen | jukka.heinonen@yrityssalo.fi

Julkiset rahoittajakumppanit

Varsinais-Suomen ELY-keskus

ELY-keskus tarjoaa muun muassa yrityksen kehittämisavustusta, maaseudun yritysrahoitusta, energiatukea, toimintaympäristön kehittämisavustusta ja kuljetustukea. Maaseudun yritystuet tarjoavat mahdollisuuksia aloittaville ja toimintaansa laajentaville yrityksille kehittymiseen ja uudistumiseen. Niitä voi hakea, vaikka ei harjoittaisikaan yritystoiminnan lisäksi maataloutta. Yritystukea haetaan ELY-keskukselta tai paikalliselta Leader-toimintaryhmältä (Ykkösakseli).

www.ely-keskus.fi

www.ykkosakseli.fi

Business Finland (BF)

Business Finland tarjoaa rahoitusta tutkimukseen, tuotekehitykseen ja liiketoiminnan kehittämisen tarpeisiin erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille. Se rahoittaa tutkimus- ja tuotekehitystyötä, joka parantaa yrityksen kilpailuetua, uudistaa tuotteita, palveluita ja liiketoimintamalleja sekä nopeuttaa innovaatioiden kaupallistamista. Rahoituksella voi myös hankkia tietoa uusista kohdemarkkinoista, saada palautetta potentiaalisilta asiakkailta ja varmistaa uuden ratkaisun kysyntää.

www.businessfinland.fi

Finnvera

Finnvera tarjoaa rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä viennin riskeiltä suojautumiseen. Se vahvistaa suomalaisten yritysten toimintaedellytyksiä ja kilpailukykyä tarjoamalla lainoja, takauksia ja vientitakuuta. Finnvera jakaa rahoitukseen sisältyvää riskiä muiden rahoittajien kanssa. Finnvera on valtion omistama erityisrahoittaja ja Suomen virallinen vientitakuulaitos Export Credit Agency (ECA).

www.finnvera.fi

PAIKALLISET PANKIT YRITYSTEN RAHOITTAJAKUMPPANEINA

OP Lounaismaa tukee paikallista menestystä



OP Lounaismaa on paikallinen pankki, joka kannustaa ja tukee toimialueensa yrityksiä menestykseen. Se haluaa neuvoa ja tarjota yrityksen elinkaareen ja kasvuun sopivia rahoitusratkaisuja.

– Toimialueen menestymisellä on meihin pankkina oleellinen vaikutus. Haluamme olla mukana yritysten kasvupolulla niin pienissä hankinnoissa kuin mittavissa investoinneissakin. Asiantuntijamme arvioivat jokaista yritystä kokonaisuutena. He pitävät huolta myös rahoitukseen liittyvien riskien hallinnasta, yritysasiakasliiketoiminnasta vastaava pankinjohtaja **Antti Lindstedt** toteaa.

OP Lounaismaa on jo pitkään tukenut aloittavien ja jo toimivien yritysten liiketoiminnan eri vaiheita. Koko OP-ryhmä on edelläkävijä monissa uusissa yrityksille suunnatuissa sähköisissä palveluissa.

– Haluamme tukea yritysasiakkaidemme arkea ja helpottaa ajankäytön suunnittelua päivittäisissä pankkiasioissa. Yritykset saavat käyttöönsä koko OP-ryhmän palvelutarjoaman paikallisesti tutulta yhteyshenkilöltä.

OP Lounaismaa 

Yrittäjän Nordea on aina avoinna



Nordea tarjoaa monipuolisia rahoitusvaihtoehtoja eri toimialojen yritysten rahoitustarpeisiin. Nordea Business Centre (0200 2121) on yrittäjän tukena kaikissa asioissa ympäri vuorokauden. Yrittäjä voi ottaa yhteyttä esimerkiksi yrityksen maksuliikenteeseen, rahoitukseen, sijoittamiseen, säästämiseen ja vakuutuksiin liittyvissä asioissa. Neuvoja ja vinkkejä on saatavilla juuri silloin, kun yrittäjälle sopii ja avulle on tarvetta.

– Haluamme tukea paikallista kasvua osallistumalla kannattavien ja kiinnostavien hankkeiden rahoittamiseen yrityksen koosta riippumatta. Pitkissä asiakassuhteissa rahoitukset hoituvat nopeasti sähköisesti, Nordean yrittäjäyksikön johtaja **Fredrik Lindblom** (kuvassa) toteaa.

Henkilöllisyyden todentamisessa käytetty vahva sähköinen tunnistaminen nopeuttaa pankki- ja rahoituspalvelujen käyttämistä verkossa.

– Yritys saa Nordealta tarvitsemansa palvelut helposti, mutkattomasti ja ennen kaikkea turvallisesti. Lisäksi yritys voi tehdä muun muassa erilaisia sopimuksia ja hakemuksia tunnistetun asiakkaansa kanssa.

Paikallisten asiantuntijoiden lisäksi Nordean yritysasiakkaalla on käytössään koko maan kattava verkosto.

Nordea

Someron Säästöpankki kulkee yrittäjän rinnalla koko matkan



Paikallinen, joustava ja lämminhenkinen kumppani, joka tarjoaa yritysasiakkailleen modernit, tarpeeseen sopivat pankkipalvelut. Sitä on Someron Säästöpankki yrittäjälle.

– Tuntemme asiakkaamme taustat, nykyhetken ja tulevaisuutta koskevat suunnitelmat. Vahvuuksiamme ovat myös oman alueemme tunteminen ja paikallisesti tapahtuva päätöksenteko. Haluamme olla yrittäjän arjessa tukena koko yrityksen elinkaaren ajan, pankinjohtaja **Joni Rintamaa** toteaa.

Erityisesti pk-yritysten toimintaympäristöt ovat pankkilaisille tuttuja.

Pankin kattava asiantuntijaverkosto on yrittäjän käytössä kaikissa tilanteissa.

– Pystymme yhteistyökumppaniemme, muun muassa paikallisen Lähi-Tapiolan, kanssa tarjoamaan asiantuntijapalveluja laajasti. Valinnan sopivasta kumppanista tekee aina asiakas. Yhteistyö muiden säästöpankkien kanssa mahdollistaa isojenkin hankkeiden toteuttamisen, yritys pankkiiri **Juha Lehto** kertoo.

Someron Säästöpankissa yrittäjien yhteyshenkilöt työskentelevät pareittain.

Se takaa asiakkaalle vastaukset kysymyksiin ja tarvittavan tuen lyhyelläkin varoitusaajalla. Lainapäätöksenkin saa yleensä pikavauhdilla.

– Oikea ihminen on aina tavoitettavissa, asiakaspalvelupäällikkö **Petteri Elo** lupaa.

 Säästöpankki

Juha Lehto (vas.), Joni Rintamaa ja Petteri Elo



Ilkka Heinän (vas.) ja Mikko Granbergin yhteistyön tuloksena on syntynyt ainutlaatuinen kokonaisratkaisu, jota viedään jo 35 maahan.

Heinä ja Citius paketoivat osaamisensa menestystuotteeksi

Halikkolainen Konepaja-Heinä keskittyy pienenälektronikan pudotus- ja testauslaitteistojen suunnitteluun, valmistukseen ja myyntiin. Perinteinen konepajatoiminta on vuonna 1988 perustetulle yritykselle enää omissa tuotteissa tarvittavien komponenttien valmistamista. Uusi laajennusosa toi huomattavasti lisäneliöitä tuotteiden kokoonpanoon ja pakkaamiseen.

- Meidät tunnetaan laadusta ja toimitusvarmuudesta. Paras markkinointikanavamme, puskaradio, toimii hyvin, mutta nykypäivänä se ei riitä. Markkinointia on tehtävä ammattimaisesti ja suunnitellusti. Tämän päivän toimenpiteet todentuvat 1,5 vuoden kuluttua, toimitusjohtaja **Ilkka Heinä** toteaa.

Päätuotteita ovat hallitun pudotuksen Drop Tester ja vapaan pudotuksen Tumble Tester. Erikoistuotteet räätälöidään jokaiselle asiakkaalle sopivaksi.

- Drop Testerin tilanneista asiakasta suurin osa toimii matkapuhelin-

lin- ja lääketeollisuudessa. Testattujen tuotteiden joukkoon mahtuu niin insuliinikyniä kuin kuulolaitteitakin. Tumble Testerillä voi testata mitä tahansa kulutuselektroniikkaa ja esimerkiksi kotihoidossa tarvittavia laitteita.

Tuotteet pakataan 95-prosenttisesti vientiin. Asiakkaita löytyy jo 35 maasta ja kaikista maanosista. Ainoastaan Etelämantereella eletään toistaiseksi Heinä-vapaata aikaa.

Myynnissä maailman ainoa kokonaisratkaisu

Muutama suosiollinen sattuma toi Vision Researchin Phantom suurnopeuskameroiden maahantuojaan, Citius Imaging Ltd Oy:n **Mikko Granbergin** Ilkka Heinän luo. Innovatiivinen ja työtä pelkäämätön kaksikko on tehnyt tiivistä yhteistyötä jo kymmenisen vuotta.

- Ensinnäkin tuotteita vain pudoteltiin isoja määriä. Aloimme miettiä, miten ja miksi tuote hajoaa ja voisiko proses-

sia todentaa tarkasti. Kehitimme testaus- ja kuvauslaitteistoa myytyämme ensin idean potentiaalisille asiakkaille, miehet kertovat.

Vuonna 2013 ensimmäinen suurnopeuskameralla ja analysointisoftalla varusteltu testikaappi lähti asiakkaalle.

- Yhteistyömme ansiosta 1+1=3 eli asiakas saa kahden tuotteen liitosta syntyvän valmiin, kopioimattoman ja maailman toistaiseksi ainoan kokonaisratkaisun. Liikkuvan kuvan analysointiohjelmisto muuttaa kuvan insinöörejä varten mitattavaksi arvoksi. Esimerkiksi värähtelytaajuus, putoamisnopeus ja muut asiakkaan haluamat tiedot saadaan helposti käsiteltäviksi numeroiksi, Mikko Granberg selvittää.

Yhteistyö salolaisen Easy Ledin kanssa toi laitteistoihin testiympäristöön sopimattomien halogeenivalojen tilalle vilkkumattomat, pitkäikäiset ledivalot. Se nosti tuotteet jälleen uudelle tasolle.



Osaamisen kopioiminen on mahdoton tehtävä

Yrityssalon asiantuntijoiden apu, joskus yksikin lause, on ollut suurena tukena kasvun polulla.

- Käytännössä samat ihmiset ovat olleet koko ajan yhteyshenkilöinä. Kaikki tuntevat toisensa, eikä kukaan ole välttynyt kasvamasta, miehet tuumaavat.

Tulevaisuudessa he aikovat laajentaa palvelumyyntiä ja konseptointia. Laitteistojen demovideot asiakkaille, nykyisille ja tuleville, ovat seuraava askel.

- Haluamme myydä raudan lisäksi ajattelua: kamerakin voi olla visuaalinen työkalu. Olemme olleet koko ajan asiakkaan ajattelua edellä. Osaamisemme onkin tuotteemme vaikeimmin kopioitava komponentti, Granberg toteaa.

Vastoinikäymisetkään eivät ole kaksikolme vieraita. Polun kuopat eivät kuitenkaan ole olleet syviä.

- Uskallan sanoa, että olemme saavuttaneet kapean markkinasektorin teknisen markkinajohtajuuden. Siinä asemassa aiomme pysyä, Heinä ilmoittaa.



Hiiohoi, meriteollisuutta näkyvissä!

Salolaisia yrityksiä mukaan tarjouskilpailuun

Meriteollisuuden lähitulevaisuuden näkymät ovat poikkeuksellisen hyvät. Meyer Turun telakan tilauskannassa olevat kahdeksan risteilijää työllistävät vuoteen 2024 saakka. Myös Rauman telakalta kuuluu hyviä uutisia. Teijolla sijaitsevan Western Shipyardin yhteistyö Patrian kanssa työllistää noin 200 miestä vuoteen seuraavien neljän vuoden ajan. Myös paikallisen Marine Alutechin tilauskanta on hyvällä mallilla.

Huima, mutta haastava potentiaali tarjoaa uudenlaiset mahdollisuudet liiketoiminnan kehittämiseen, kasvulle ja jopa kansainvälistymiseen. Salonseutulaisten yritysten kannattaisi nyt arvioida toimintaansa uudesta näkökulmasta. Kasvua hakevien yritysten olisi tunnistettava osaamistaan vastaava oikea taso. Samalla olisi hyvä arvioida omien verkostojen toimivuutta ja yhteistyömahdollisuuksia.

Risteilyalus on rakenteeltaan kuin pieni kaupunki pienoiskoossa. Yhden aluksen rakentamiseen osallistuu noin 1 800 yritystä. Joukkoon mahtuu niin kansainvälisesti toimivia suuryrityksiä kuin yhden hengen pajojakin. Pienten yritysten haasteena kummittelee erottuminen isosta joukosta. Meriteollisuusbisneksen tunteminen on ensiarvoisen tärkeää: yrityksen pitää tietää, kenelle se voi esittäytyä ja tarjota itseään.

Seutukaupungit sillanrakentajina

Yhteistyöhön orientoituneet, valtakunnallisesti verkostoituneet seutukaupungit toimivat sillanrakentajina. Esimerkiksi telakkavierailut, koulutukset, työpajat ja erilaiset tukimateriaalit, kuten meriteollisuudesta kasvua hakevien yritysten tuotekorttiluettelo, herättelevät yrityksiä tiedostamaan oman potentiaalinsa ja alan keskeiset lainalaisuudet.

Myös Salo kuuluu kuntien elinvoimaisen perustan muodostavaan seutukaupunkiverkostoon. Seutukaupungit ovat luontaisia palvelujen ja talousalueen keskukseksi, joissa työn, perheen ja vapaa-ajan yhdistäminen luonnistuu mutkattomasti.

Yrityssalo on mukana tekemässä työtä meriteollisuuteen sopivien yritysten ja oikeiden kontaktien löytämiseksi. Ideoiden, tuotteiden ja yritysten törmäyttäminen voi synnyttää mahdollisuuksia avata oikeita ovia.

Tommi Virtanen

Kiinnostuitko meri- ja metallialan kehittämisestä?

Ota yhteyttä Jouko Urmakseen | jouko.urmas@yrityssalo.fi



Niina Merivirta luotsaa Alkumaa-yritystään lämmöllä. Maatilan eläimet ovat isossa roolissa ammatillisesti ohjatussa ryhmätoiminnassa.

Yrittäjäyys vaatii työtä ja itsensä kehittämistä

Niina Merivirta perusti Alkumaa-yrityksensä lasten, nuorten ja erityistä tukea tarvitsevien hyvinvointia ajatellen. Yrittäjä luottaa aitouden, luonnon ja eläinten eheyttävään vaikutukseen. Hoivamaatilatoiminta ja ammatillisesti ohjattu ryhmätoiminta limittyy luontevasti maatilan arkeen ja tukee vaikutuksellaan asiakkaiden fyysistä, henkistä ja sosiaalista hyvinvointia. Yhteisöllisyys, tasa-arvo, turvallisuus ja luotettavuus ovat tärkeitä arvoja Alkumaassa.

Maatalon emännän polku yrittäjäksi syntyi pikkuhiljaa, omia ajatuksia kuulostellen ja tunnustellen. MLL:n tukihenkilönä ja -perheenä toimiminen innosti kouluttautumaan lasten ja nuorten erityisohjaajaksi.

– Koulutus toi näkyväksi kaiken osaamiseni. Kannustavilla opettajilla oli iso merkitys opiskelumotivaatiooni ja itseäni uskomiseen, Niina Merivirta kertoo.

Hän otti jo opintojen aikana yhteyttä Yrityssalon **Armi Metsänojaan** ja

kertoi alkavan yrittäjän neuvontapalvelussa ajatuksistaan.

– Olin tehnyt opintojen aikana raa-kileversion yrityksestä. Liikeidea oli aluksi vain utuinen ajatus Alkumaasta. Siitä se hioutui ja selkiytyi. Armi kannusti ja innosti ottamaan seuraavan askeleen.

Niina osallistui myös uusille yrittäjille tarkoitettuihin teemailtoihin ja valmennuksiin.

– Kuulin palvelumuotoilun työpa-jassa ensimmäisen kerran tarinallistamisesta ja Tekesin rahoittamasta innovaatioasetelista, jota hain asian-tuntijapalveluiden ostamiseen ja palvelumuotoilun polun rakentamiseen. Tarinakoneen **Anne Kalliomäki** auttoi Alkumaan tarinan rakentamisessa.

Alkumaa perustettiin virallisesti kesällä 2016. Lupaviidakossa ja byrokratian pyörteissä vierähti vuosi. Aloitustilaa odotellessa innokas yrittäjä osallistui Yrityssalon teemailtoihin, keräsi tietoa ja kasvatti verkostoaan osallistumalla muun muassa erilaisiin

hyvinvointia ja elämänlaatua luonnon tuella edistäviin hankkeisiin.

– Green Care avasi ihmeellisen maailman ja täydensi Alkumaan toimintaa. Pelastakaa Lapset ry:n lasten yhteisöllinen ryhmätoiminta oli aloittaessani uutta Etelä-Suomessa. Se on tuonut paljon positiivista useiden lasten ja heidän perheidensä arkeen, Niina Merivirta kertoo.

Tilalla vierailee myös päiväkotilapsia, sosiaali- ja terveysalaa opiskelevia ja alan työpaikkojen hyvinvointiryhmiä. Niina räätälöi ohjelman asiakkaan tarpeisiin sopivaksi. Hän valmistui viime keväänä matkailun ohjelmapalveluiden tuottajaksi ja Green Care -ohjaajaksi.

Tärkeiden ihmisten korvaamaton tuki

Ratkaisukeskeiseksi neuropsykiatriseksi valmentajaksi valmistunut yrittäjä tekee nyt myös yksilö- ja ryhmävalmennuksia erityistä tukea tarvitsevien lasten, nuorten ja heidän



Yrittäjyyden askelmerkit kohdalleen



– Valmistaudu, suunnittele, selvitä ja tee laskelmia. Ole valmis tekemään töitä mahdollisen yrittäjyyden eteen.

Näin neuvoo yritysneuvoja **Armi Metsänoja** yrittäjyyttä suunnittelevia. Oman yritysideoan pyörittely ulkopuolisen kanssa voi avata uusia näkökulmia ja auttaa viemään ideoita eteenpäin. Jokaisella yrittäjyyttä pohtivalla on omat osaamisensa, valmiutensa ja verkostonsa. Niiden arvioimiseen kannattaa ottaa mukaan Yrityssalon asiantuntija.

– On myös hyvä miettiä kenelle, mitä, miten ja miksi on yrittäjänä tekemässä. Pohdintaa ei tarvitse eikä kannata tehdä yksin. Henkilökohtaista perustamisneuvontaa on hyvä hyödyntää keskeneräisten ajatusten viimeistelemiseksi. Vinkkien avulla esimerkiksi kannattavuuslaskelmat sekä liiketoiminta- ja rahoitussuunnitelmat saa tehtyä valmiiksi.

Perustamis-, rahoitus- ja starttirahaneuvonnan sisältö vaihtelee asiakkaiden muuttuvien tilanteiden mukaan.

– Yrittäjän tärkeimpiä työvälineitä ovat oma ammattitaito ja osaaminen. Yksin ei kuitenkaan pärjää, vaan kannattava liiketoiminta vaatii ympärilleen tukirakenteita, kuten tiivistä yhteistyökumppaneiden verkostoa, Metsänoja toteaa.

Monta reittiä yrittäjyyteen

Yrityssalosta saa välineitä ja valmiuksia päätösten tekemiseen. Lopullinen päätös yrityksen perustamisesta jää asiakkaalle.

– Voi olla, että prosessin seurauksena syntyy päätös hylätä ajatus yrittäjyydestä tai aloittaa toiminta esimerkiksi sivutoimisena yrittäjänä oman palkkatyön ohella. Sekin on sallittua. Yrittäjyyden on oltava oma valinta. Jokaisen on itse mietittävä, millaisen polun haluaa työelämässään rakentaa ja mitä askeleita sillä ottaa, Armi Metsänoja muistuttaa.

Hänen mukaansa muutaman kuukauden tai vuoden aikalisän ottaminenkin voi joskus olla hyvä vaihtoehto.

– Suunnitelmat yleensä muuttuvat, jalostuvat ja kirkastuvat ajan mittaan. Yrittäjyydessä on olennaista löytää riittävästi palveluista tai tuotteista maksavia asiakkaita.

Lisävalmiuksien hakeminen ja suunnitelmien kypsyttely kannattaa, jos neuvonnassa paljastuu liiketoimintaa rajoittavia tai haittaavia kohtia. Kunnollinen suunnittelu helpottaa toiminnan aloittamista ja vie kohti kannattavaa yritystoimintaa.

– Yrittäjyyteen on useita vaihtoehtoja. Esimerkiksi sukupolvenvaihdos, osuuskuntatoiminta, yrityskaupat ja osakkuus, franchise-yrittäjyys tai laskutuspalvelun kautta toiminnan aloittaminen voi joskus osoittautua yksinyrittäjyyttä paremmaksi tavaksi.

Yrityssalon järjestämät infotilaisuudet ovat avoimia kaikille yrittäjyydestä kiinnostuneille ja toimintaansa aloitteleville. Jo toimintansa aloittaneille tai aloittamassa oleville yrittäjille tarkoitettu ryhmävalmennus, Starttaamo, koetaan vahvistavaksi ja kannustavaksi tehokuuriksi.

– Starttaamo-valmennuksessa kaikki ovat samassa tilanteessa. Tapaamisissa syntyvästä verkostosta saattaa löytyä myös yhteistyökumppaneita ja asiakkuuksia, Metsänoja toteaa.

perheidensä arkea helpottaakseen.

– Tärkeintä on, että vanhemmilla on mahdollisuus saada oikeanlaista opastusta ja käytännön neuvoja arjensa jaksamiseen. Alkumaan ideana on antaa tukea, jos omat voimat ja keinot eivät riitä, Niina Merivirta kuvailee.

Tärkeät ihmiset ympärillä kannustavat ja tukevat omalla osaamisellaan yrityksen toimintaa.

Puolison, **Pasin**, tuki on ollut konkreettisesti tärkeintä. Poika **Eetu** auttaa omien töidensä ohella tilan töissä. Sotepuolen osaaminen on perheen sisällä vahvaa: tyttäristä **Rosa** on lähihoitaja ja **Veera** opiskelee alalle. Niinan äiti sosionomi **Terttu Koskela** on tukenut ja opastanut yrityksen alkumetreiltä saakka. Appivanhemmat **Sirkka ja Reino Merivirta** ovat olleet mukana niin maatilana kuin Alkumaan isojen ryhmien lisäksi.

– Yhdessä on kiva tehdä töitä ja kehittää yritystä. Ilman läheisten tukea toiminnan pyörittäminen ei olisi mahdollista, Niina kiittelee.

Kiinnostuitko yrittäjyydestä ja alkavan yrityksen neuvonnasta?

Ota yhteyttä Armi Metsänojaan | armi.metsanoja@yrityssalo.fi



Veljesten suolakurkkujen lyhyt matka pellolta pöytään todentuu Perniössä sijaitsevilla tuotantotiloissa. Juho Vainio tarkkailee tuotantoprosessia ja tekee tarvittavat korjausliikkeet.

Veljesten suolakurkut ovat jalostettua lähiruokaa

Perniöläisen Skotlannin Vihannes Oy:n uudenkarheissa tuotantotiloissa valmistuu perinteisen maitohappokäymisen kautta myyntiin Veljesten suolakurkkuja. Oman maan avomaankurkuista valmistetut herkut päätyvät useisiin K- ja S-kauppoihin Turku-Helsinki-akselilla sekä paikallisten kauppojen kautta suoraan kuluttajien ruokapöytään. Kiihvain sesonki oli jouluna, mutta blinikausi jatkuu vielä vilkkaana.

– Maitohappokäymisen haasteena on tasalaatuinen onnistuminen. Lämpötilojen kanssa on oltava tarkkana. Tukkuoliikkeet ja kaupat kiinnostuivat tuotteestamme heti, sillä kotimaisista hapatetuista suolakurkuista on vain vähän kilpailevaa tarjontaa, **Juho Vainio** kertoo.

Hän oivalsi agrologiopintojensa aikana haluavansa jalostaa vanhempiensa 30-vuotista kurkkutuotantoa. Jo muutama vuosi sitten hän kokeili veljensä **Kallen** kanssa ensimmäisen

kerran yhdessä kehitettyä kurkkureseptiä. Alkukokeiluja leimasi varovainen tunnustelu. Useiden kokeilujen kautta prosessi onnistui ja mausteiksi valikoituivat tilli, valkosipuli ja piparjuuri.

– Selvittelimme markkinoita ja saimme vastaukseksi vihreää valoa. Suosittelemme myös kysymään neuvoa Yrityssalon asiantuntijoilta, jos on aloittelemassa tuotantoa tai muuttamassa tuotantosuuntaa. Saimme heiltä arvokkaita vinkkejä toiminnan kehittämiseksi ja sopivien kontaktien löytämiseksi.

ELY-keskuksen investointituki mahdollisti toimivien ja uudenaikaisten tuotantotilojen rakentamisen Perniön Ylönkylään. Varsinainen tuotanto alkoi vuosi sitten tammikuussa. Aluksi veljekset työskentelivät suolakurkkujen parissa kahdestaan, muu perhe liittyi joukkoon toiminnan nopean laajentumisen myötä.

Tutkitusti terveellistä lähiruokaa

Veljesten vanhemmat, **Juha** ja **Marianne Vainio**, jatkavat työtä kurkkuviljelmillään. He jättävät jalostamis- ja kehittämistyön jälkikasvulle. Kurkun lyhyt matka pellolta pöytään muodostuu lopputuotteen terveellisyyden kanssa kilpailuvaltiksi.

– Pesty ja lajiteltu avomaankurkku saa ”elää” 8–12 viikkoa mausteliemessä. Perinteinen maitohappokäyminen säästää kurkun vitamiineja. Hapatetut tuotteet ovat tutkitusti vatsalle ystävällisiä, sillä ne sisältävät runsaasti hyviä maitohappobakteereja. Meillä on tavallaan tuorevihanneskauppaa ympäri vuoden, Juho Vainio kuvailee.

Myyntiin valmiit Veljesten suolakurkut pakataan käymistynnyreistä suoraan kuluttaja- tai suurkeittiöpakkauksiin.

– Vuosien varrella avomaankurkukaupassa syntyneet kontaktit on nyt päivitetty ja uusiakin tuttavuuksia löydetty. Suoramyynti ravintoloihin



Kuluttaja komeilee elintarviketuottajien keskiössä



Koko elintarvikeketju on muuttumassa kuluttaja-keskeiseksi toimintaympäristöksi. Perinteisiä toimintamalleja uudistetaan elintarvikeyritysten kilpailukykyä parantavan **Kuluttajat ruokatalouden keskiössä** -hankkeen tuella. Vuoden 2020 loppuun jatkuva Varsinais-Suomen kehittäjien yhteishanke tarjoaa tukitoimia kasvua kaipaaville yrityksille ja sen aikana paikalliseen ruokaketjuun voi syntyä uuttakin liiketoimintaa.

Yrityssalo tuo hankkeeseen vahvan panostuksen teknologia- ja digitalisaatio-osaamista. Digitalisaatio voi tuottaa esimerkiksi nykyistä tehokkaampia tapoja asiakkaan kohtaamiseen tai jakeluun ja se on oiva apu

pyrittäessä ilmastoystävällisempään ruokajärjestelmään. Tuotteen valmistuksessa voidaan säästää työtä, energiaa ja raaka-aineita. Projektipäällikkö **Hilka Halla** arvelee hankkeen tuovan mahdollisuuksia kilpailukyvyyn lisäämiselle ja uusille koh- taamisille elintarvikealalla toimivien ja IoT-ratkaisuja tarjoavien yritysten välille.

– Sopivien yhteistyökumppaneiden avulla jakeluun ja myyntiin voi löytyä uuden- laista voimaa. Yhteistyössä eri toimialoja edustavat yritykset voivat saada aikaan tuotteen tai palvelun, jolle on kysyntää lähi- markkinoilla tai jopa kansainvälisesti, hän toteaa.

– Missä tahansa liiketoiminnassa ideana on tuottaa lisäarvoa asiakkaalle. Se on to- teutettava niin fiksulla toiminnalla, että siitä jää yritykselle tuottoa. Tuotannon arvoket- justa jää pienin osuus sille, joka tyytyy pelk- kään raaka-aineen valmistuksen.

Ruuan alkuperästä tehtävä näkyvää

Alalla tehtävän tutkimuksen ja yritysten välisen vuorovaikutuksen tiivistäminen on yksi Hilka Hallan tavoitteista. Yrittäjille on saatava uusinta tietoa. Halla toivoo yrittäji- en ohella ruokatuotantoon liittyvien alojen opiskelijoiden osallistuvan hankkeen järjes- tämiin luentoihin ja tilaisuuksiin.

– Suuri osa kuluttajista arvostaa terveel- listä, turvallista, paikallisesti ja vastuullises- ti tuotettua ruokaa. Viljelijöiden, muiden yrittäjien ja alan opiskelijoiden on ymmär- rettävä kuluttajan asema ruokatuotannon keskiössä. Päätökset on tehtävä sitä kunni- oittaen ja ennakoiden, hän muistuttaa.

Esimerkiksi ruuan alkuperä täytyy tehdä näkyväksi. Tähänkin digitalisaatio tarjoaa työkaluja, jotka harkittuun tarinallistamiseen ja palvelumuotoiluun yhdistettynä voivat olla osa turvallisia ruokaratkaisuja.

– Ruoka on globaali asia. Joka puolella maailmaa ihmisten täytyy syödä. Kansain- väliset markkinat kutsuvat vasta sitten, kun tunnistamme ja ymmärrämme muiden maiden kuluttajien ruokaan liittämät arvot ja kulttuuriset piirteet.

Kiinnostuitko ruokaketjun kehittämisestä?

Ota yhteyttä Hilka Hallaan | hilka.halla@yrityssalo.fi

Kuluttajat ruokaTalouden keskiössä – KulTa

Rahoituslähde

Varsinais-Suomen ELY-keskuksen myöntämä ja Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahaston rahoittama (90%) tiedonvälitys- hanke

Toteutusaika

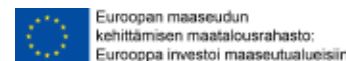
1.4.2018–31.12.2020

Kohderyhmä

elintarvikealan pienyritykset, maataloustuotteita jalostavat yritykset

Tavoite

on parantaa elintarvikeyritysten kilpailukykyä ja tukea yrityksiä kasvussa. Erityistavoitteena on myös innostaa yrityksiä teknologioiden hyödyntämiseen, esitellä teknologian eri äyttömah- dollisuuksia sekä myötävaikuttaa siihen, että yritykset hyödyntävät digitalisaation jatkuvasti kehittyviä mahdollisuuksia.



Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin

on haasteellista, mutta sekin polku on saatu avattua.

Jatkoinvestointeja on luvassa. Tuo- tanto- ja varastotiloja on tarkoitus kehit- tää. Kurkut halutaan valmistaa ja pakata tulevaisuudessakin Perniössä. Henkilö- kunnan sosiaalililat valmistuvat ennen kesää ja uutta kurkkusesonkia.

– Kurkun viljelypinta-alaa ei ole tarkoitus lisätä. Pyrimme jatkossa jalostamaan muitakin vihanneksia. Jatkamme hyvin toimivaa yhteistyötä paikallisten viljelijöiden kanssa niin viljelyn, työvoiman kuin koneidenkin osalta.

Menestyksen avaimet ovat jo veljes- ten taskussa.

– Jatkamme toimintaa avoimin mie- lin ja jatkuvan kehittämisen periaat- teella. Tavoitteena on saada nopeasti vakiintuneelle asiakaskunnalle jatkos- akin laadukasta, jalostettua suola- kurkkua pellolta pöytään -ajatuksella, Juho Vainio toteaa.

Kasvusi kumppaniksi?

Salon elinkeinopoliittisen ohjelman osatavoitteena on varmistaa Salon asema nyt ja tulevaisuudessa kasvukaupunkina. Käytännössä se tarkoittaa sitä, että Salossa toimivat yritykset kasvavat ja menestyvät kehittämällä osaamistaan, monipuolistamalla liiketoimintaansa ja kansainvälistymällä. Tavoitteen saavuttamiseksi meillä Yrityssalossa on tarjolla tärkeitä kasvun kumppaneita.

TFT tuo tulevaisuuden teknologian lähelle



Turku Future Technologies (TFT) on koulutus-, tutkimus-, kehitys- ja innovaatioverkosto, joka lähentää teknologiateollisuuden yrityksiä ja korkeakouluissa syntyvää osaamista. Kahdeksasta verkostoon kuuluvasta korkeakoulusta valmistuu vuosittain lähes 2 500 alan osaajaa. Salolaisissa yrityksissä on kuluneen neljän verkostovuoden aikana päästy hyödyntämään lähinnä Turun

ammattikorkeakoulun, Turun yliopiston ja Åbo Akademin opiskelijoita.

– Tutkimus ja koulutus yhdistyvät valmistavan teknologiateollisuuden yritysten tarpeisiin. Yhteistyöverkoston kautta kumppanit voivat tutustua toisiinsa ja kehittää uusia yhteistyötapoja. Korkeakouluysteistyö on jo tuttua monessa salolaisessa yrityksessä, **Tommi Virtanen** Yrityssalosta kertoo.

Hän arvelee monen salolaisen teknologiayrityksen olevan erikoisosaamisensa ansiosta lähivuosina kasvussa. Yksi korkeakoulujen ja yritysten välisen yhteistyön painopistealueista on vahvassa nousussa oleva meriteollisuus. Se on muutenkin avaamassa ovia Salon seudulla.

– Huipulla pysyminen vaatii jatkuvaa innovatiivisuutta ja olemassa olevan teknisen osaamisen kehittämistä ja uudistamista. Korkeakouluopiskelijat tuovat oman panoksensa yritysten kasvun ja kehittymisen polulla.

Kiinnostuitko? Lue lisää

www.turku.fi/turku-future-technologies

VTT - Teknologiasta tulosta

Teknologian tutkimuskeskus VTT Oy on kansallisella statuksella toimiva yksi Euroopan johtavista tutkimus- ja teknologiaorganisaatioista. Tuotamme tutkimuksen ja tiedon kautta asiantuntijapalveluja kotimaisille ja kansainvälisille asiakkaillemme, liike-elämälle, julkiselle sektorille ja kumppaneillemme. Taustallamme on 75 vuotta tiedettä, huippututkimusta, tuloksia ja näyttöjä asiakkaidemme kilpailukyvyn kasvusta ja menestyksestä.

Kehitämme uusia älykkäitä teknologioita, tuloksellisia ratkaisuja ja innovatiivisia palveluita. Yhteistyössä asiakkaidemme kanssa teemme teknologiasta tulosta ja rakennamme sekä menestystä että hyvinvointia ihmisten parhaaksi.

Palvelut pk-yrityksille

Yhdistämme osaamisemme lukuisilla eri teknologia-alueilla parantaaksemme yrityksesi kilpailukykyä. Sinulle tuotamme lisäarvo perustuu viimeisimmän teknologia-osaamisen hyödyntämiseen liiketoiminnan tuotteissa, prosesseissa ja palveluissa. Toimimme tiiviissä yhteistyössä kotimaisen ja kansainvälisen teollisuuden ja tutkimusyhteisöjen kanssa.

Voimme auttaa sinua

- tunnistamaan yrityksesi kehittämisen kannalta tärkeitä tekijöitä
- ottamaan käyttöön valmiita ratkaisuja tai löytämään nopeita polkuja tavoitteittesi saavuttamiseksi
- selvittämään yrityksesi tulevaisuuden kannalta olennaisia kehitystrendejä ja tulevaisuudenkuvia
- tunnistamaan mahdollisuuksia ja uhkia harkinnassa olevissa valinnoissa
- tuomaan uusia tai vaihtoehtoisia näkökulmia strategiseen tai teknologiseen maisemaan

Lue lisää

www.vtt.fi/palvelut/palvelut-pk-yrityksille



Kokeilukulttuurista uutta intoa

Varsinais-Suomen liitto myöntää alueellisiin innovaatioihin ja kokeiluihin rahoitusta, jolla tuetaan aluelähtöisiä hankkeita. Ne vahvistavat kykyä sopeutua ja vastata elinkeinorakenteen muutoksiin. Rahoituksen saaminen on innostanut Yrityssaloa kokeilemaan uusia tapoja toimia ja kehittyä. Kokeilujen avulla halutaan haastaa eri toimijoita uudistumaan ja innovoimaan uutta. Samalla pyritään vahvistamaan alueen muutosjoustavuutta ja vetovoimaa.

Elinvoimaa innovatiivisuudesta



Innovatiiviset ekosysteemit muodostuvat ihmisistä ja heidän luovasta pääomastaan sekä yrityksissä ja oppilaitoksissa olevasta osaamisesta. Kehityksen ajureina toimivat yhteiskunnan globaali muutostila ja yritysten toimintaympäristön haasteet. Yrityssalon hallinnoima *Innovaatioekosysteemit kehityksen ajureina* -projekti toteutetaan yhteistyössä Salon kaupungin, yritysten, eri kumppaneiden ja oppilaitosten kanssa.

– Innovaatiopotentiali on Salossa korkealla tasolla. Täällä on käyty runsaasti avointa keskustelua ja rakennettu luottamukselliset välit eri toimijoiden kesken, projektipäällikkö **Markku Oksman** kertoo.

Hänen mukaansa yhteiseen kehittämiseen, uusiin kokeiluihin ja erilaisten ratkaisumallien luomiseen osallistutaan Salossa kiitettävästi.

– Kokeilukulttuurin tavoitteena on löytää uusia toimintamalleja ja tiiviimpiä yhteistyömuotoja. Kokeilujen avulla tieto toimenpiteiden hyödyllisyydestä ja vaikutuksista saadaan varhaisessa vaiheessa. Olennaista on oppia tekemällä ja korjata toimintaa palautteen ja saatujen kokemusten perusteella.

Kilpailukyvvystä ponnahduslauta

Markku Oksmanin mukaan innovaatioekosysteemit ovat elinvoimatekijöitä, jotka voivat toimia avoimena laboratoriona ja ponnahduslautana. Onnistumisen ja dynaamisen yhteistoiminnan kannalta keskeistä on itseohjautuvuus, avoimuus ja luottamus.

– Kasvun paikassa pelkkä oma osaaminen ei välttämättä riitä. Tiivis yhteistyö on kuin yritysmailman säännöllä toimiva hyvä kaveriporukka, Oksman kuvailee.

– Haemme nyt paikallista elinkeinoelämää, osaamista ja tutkimusta tukevia innovatiivisia toimijoita. Lopputuloksena ei välttämättä ole yksittäinen tuote tai palvelu, vaan erityishuomiota vaativa osaaminen, joka varmistaa yrityksen kilpailukyvyyn säilymisen.

Tavoitteena on rakentaa uudenlaisia yhteistyöverkostoja, joissa erilaiset tekijät tukevat toisiaan. Paikalliset vahvuudet säilyvät, mutta mukaan tulee uutta ja erilaista osaamista. Samalla luodaan Salon kaupungille positiivista imagoa, joka viestii osaamisesta ja halusta tehdä yhteistyötä globaalisti.

Kiinnostuitko Innovaatioekosysteemeistä?

Ota yhteyttä markku.oksman@yrityssalo.fi

Näyteikkuna osaavan Salon tulevaisuuteen

Salolaisissa yrityksissä hajallaan oleva ainutlaatuinen osaaminen on aika koota yhteen. Viime elokuussa alkaneessa *Made in Salo* -kokeiluhankkeessa luodaan Saloon tulevaisuuden tekijöiden kohtauspaikkaa.

– Haluamme päivittää Salomielikuvan alueen oikeata, nykytilannetta vastaavalle tasolle. Tavoitteenamme on kerätä vahva

edelläkävijäyhteisö, tutustuttaa paikalliset osaajat toisiinsa ja auttaa heitä uusiin liiketoimintamahdollisuuksiin. Samalla Salon kärkihankkeet, paikallisten yritysten kehittämä teknologia ja tulevaisuuden visiot halutaan esitellä yleisölle, projektipäällikkö **Ville Vesala** Yrityssalosta selvittää.

Start upit ja jo pitkään toimineet yritykset voivat hankkeen myötä esitellä toimintaansa, uusia keksintöjään ja palvelujaan yhdessä paikassa. Kokeiluhankkeena toteutettava *Made in Salo* pyrkii luomaan esittelyalustan, johon tutustuva saa nopeasti kokonaiskuvan seudulta löytyvästä erikoisosaamisesta ja alueen tarjoamista mahdollisuuksista.

Toteutettavassa esittelyssä pyritään hyödyntämään uusinta teknologiaa. Sidosryhmiltä saadun palautteen huomioiminen ja kokeilullisuus ohjaavat hankkeen painopisteitä eli ajantasaisuutta, päivitettävyyttä, näytävyyttä ja liikuteltavuutta.

– Jos esittelymateriaali sijoittuu fyysisesti vain Saloon ilman siirrettäviä ja digitaalisia osia, se ei saavuta koko yleisöä, eikä täyttä hyötyä. Tavoitteena on tehostaa yritysten näytävyyttä ja tukea niiden verkostoitumismahdollisuuksia niin sijoittajien, sijoittumistaan Saloon pohtivien yritysten edustajien kuin paikallisten osaajienkin kanssa.

Salon seutu on yksi Suomen tiheimpiä yrityskeskittymiä. Ville Vesala uskoo, että osaamista ja yritysten toimintaa koskevan tiedon jakaminen tukee uudenlaisten verkostojen syntymistä.

– Useille eri toimialoille ja useisiin eri sijainteihin hauratuneet pienet yritykset kohtaavat haasteita yrittäessään kertoa omasta osaamisestaan laajalle, potentiaalisista yhteistyökumppaneista koostuvalle yleisölle. Toisiaan täydentävät tuottajat saattavat hankkeen avulla löytää toisensa ja varmistaa mahdollisuuksiensa entistä paremman hyödyntämisen.



Kiinnostuitko Made in Salo -projektista?

Ota yhteyttä ville.vesala@yrityssalo.fi



Gavonin Jukka Brandt (vas.) ja Yrityssalon Juha Metsänoja keskustelevalta ICT-alan rekrytointitarpeesta ja tukimuodoista.

Rekrytuet helpottavat lisäkäsien palkkaamista

Uuden työntekijän palkkaaminen on aina iso päätös ja merkittävä investointi. Kaikki työllistämiseen liittyvät toimenpiteet vievät myös paljon aikaa.

– Kasvuvaiheessa olevan yrityksen ei kannata jättää palkkaamatta lisätyövoimaa siinä luulossa, että se olisi hankalaa. Apua on saatavilla ja sitä kannattaa pyytää, palvelupäällikkö **Juha Metsänoja** Yrityssalosta muistuttaa.

Hänen mukaansa yrittäjän tukena toimiminen tarkoittaa usein käytännössä sitä, että joku ulkopuolinen pystyy asettumaan yrittäjän asemaan ja näkemään selvästi kipukohtat.

– Kiireessä saattaa helposti tuntua siltä, ettei ole aikaa ratkoa ongelmia ja ottaa selvää asioista. Yrityssalossa autetaan hommassa alkuun ja tullaan vaikka työpaikalle kertomaan tarjolla olevista vaihtoehdoista.

Työntekijän palkkaamiseen riittää tukimuotoja. Onnistuneista työntekijälöydöistäkin on vuosien varrella kertynyt kannustavia esimerkkejä.

Tilastot muokkaavat asenteita

Edelleensijoituspalvelu on Juha Metsänojan mukaan erittäin suosittu pitkäaikaistyöttömien työllistämiskeino. Kaupunki maksaa työntekijän palkan kahdeksalta kuukaudelta.

– Vain muutama hyväksi todettu ehdokas pääsee tapaamaan yrittäjää, joka tekee itse lopullisen valinnan. Yrittäjän ei välttämättä tarvitse haastatella kuin sitä ensimmäistä, hyväksi osoittautuvaa ehdokasta.

Työllistetyt työpanos voidaan tarvittaessa jakaa vaikka kahden yrityksen kesken, jos työntekijällä on osaamista, mutta töitä ei riitä yhdessä yrityksessä.

– Kaikki voittavat: motivoitunut pitkäaikaistyötön pääsee töihin, työnantaja saa kaivattua työvoimaa ja kaupunki välttyy työmarkkinatuen kunnat-

osuuden maksamiselta.

Juha Metsänojan mukaan moni työnantaja kavahtaa sanaa pitkäaikaistyötön. Tilastot saavat monen mielen muuttumaan.

– Yli 40 % työsuhteista on jatkunut sijoituksen jälkeen. Vain 5 % työsuhteista on purettu koeajalla erilaisista syistä. Emme halua vääristää kilpailua työmarkkinoilla, joten yritys voi saada vain kaksi sijoitettua peräkkäin, Metsänoja kertoo.

Kädet savessa yrittäjän tukena

Yrityssalon rekrytointi- ja työllisyyspalveluissa Juha Metsänojan arki on ”kädet savessa” tekemistä. Hän osaa kertoa työnantajille oikeat kanavat etsiä työntekijöitä ja tukia heidän palkkaamiseen.

– Minulle on vuosien myötä kertynyt melkoisesti verkostoja ja kokemusta. Niitä kannattaa hyödyntää! Suorat kontaktini muun muassa

Palkkauksen tuet

SALON KAUPUNGIN TUET YRITYKSILLE

Pitkäaikaistyöttömien edelleensijoituspalvelu

työntekijä 8 kk:ksi ilman palkanmaksua

Työllistämislisä

yli vuoden työttömänä ollut salolainen,
600 €/kk, enintään 8 kk

Rekrytointipalkkio

1 800 € kertakorvaus,
jos em. työsuhte jatkuu vuoden

Kesätyöllistämistuki nuorille

200 €/työllistettävä, alle 25-vuotias nuori

TE -toimiston palkkatuki

30–50 % palkkauskustannuksista

Oppisopimus

voi olla lyhytkestoinenkin,
voi yhdistää muita tukia

Työkokeilu

lyhytkestoinen jakso alaan ja
työhön tutustumiseen

Rekrytointikoulutus

uuden osaamisen kouluttamiseen

TE-toimiston palkkatukikielikköön
nopeuttavat asioiden etenemistä.

Metsänoja muistuttaa, että yrittäjä
voi pyytää myös niin sanottua hiljaista
hakua. Työllisyyspalveluissa on työ-
voimareserviä, josta voidaan poimia
ehdokkaista ilman julkista työpaikkail-
moitustakin.

– Yrittäjällä voi olla mielessä myös
oma ehdokas, jonka tukikelpoisuus
selvitetään yhdessä. Yrittäjän kannat-
taa käyttää minun aikaani ja säästää
omaansa. Sopiva työntekijä saattaa
löytyä yllättävän helposti, Metsänoja
vinkkaa.

Pendelöivä työvoimareservi suurennuslasin alla



Noin 6 000 ihmistä pendelöi eli kulkee päivittäin Sa-
lostalta muualle töihin. Suurin joukko suuntaa Turkuun
ja pääkaupunkiseudulle. Omalla autolla tai kimp-
pakytydillä, junalla tai linja-autolla työmatkaansa
kulkevat ovat toistaiseksi melko tuntematon ryhmä.
Heistä ja heidän motiiveistaan on vain aavistus.

Yrityssalo selvittää parhaillaan keitä pendelöijät
ovat, minne he kulkevat töihin ja miksi he ovat val-
miit matkustamaan useitakin tunteja vuorokaudes-
sa päästäkseen töihin.

– Tarkoituksena on kysellä, mitä pendelöijille
kuuluu eli ovatko he tyytyväisiä vai kaipaavatko he

muutosta ja voisiko heille siinä tapauksessa löytyä koulutusta ja kiinnostusta vas-
taavia töitä Salossa. Emme ole ryöstöretkellä, vaan pyrimme varmistamaan, että
Salossa asuvat eri alojen ammattilaiset voivat hyvin ja saavat tarvitsemansa tuen
pysäksensä kaupungissa, selvityksen vastuuhenkilö Juha Metsänoja Yrityssalosta
toteaa.

Kysely toteutetaan useissa eri kanavissa, kuten sosiaalisessa mediassa, Yritys-
salon ja Salon kaupungin nettisivuilla sekä rautatie- ja linja-autoasemalla. Ta-
voitteena on saada vastauksia vähintään 500 työmatkalaiselta ja kerätä samalla
yhteystiedot mahdollisimman monelta vastanneelta ja pendelöintiinsä muutosta
kaipaavalta.

– Yhteystietojen avulla pystymme tarjoamaan pendelöivälle työvoimalle pal-
veluja, jotka voivat tuoda toivotun muutoksen arkeen. Suunnitelmissa on muun
muassa selvittää salolaisten yritysten työvoiman tarve ja toisaalta halu työllistää
uusia työntekijöitä. Sen jälkeen voimme järjestää kohdennettuja rekrytointitilai-
suuksia, joissa pendelöijät pääsevät tapaamaan mahdollisia uusia työnantajia,
Metsänoja sanoo.

Hänen mukaansa myös pendelöijien nykyisiin työnantajiin otetaan tarvittaessa
yhteyttä ja selvitetään, voisiko yritys perustaa toimipisteen Saloon tai palkata li-
sää osaavaa työvoimaa – Salosta tietenkin.

– Pendelöintiselvitys on yksi tapa toteuttaa kaupungin strategiaa joka päivä pa-
remmasta Salosta.

Salosta avaimet uuteen työuraan

Selvityksen tuloksia odotellaan myös Salon kaupungin liikenne- ja kaupunkike-
hityspalveluissa. Kiinnostuksen kohteena on ensisijaisesti se, onko työmatkalais-
ten joukossa hyödynnettävissä olevaa työvoimareserviä.

– Haluamme avata ovia ja tutustuttaa pendelöijät elinvoimaiseen kaupunkiin-
me. Ihan jokainen työmatkalainen ei välttämättä jaksa matkustaa vuosikausia.
Ehkä joku löytää Salosta uuden mahdollisuuden ja toivomansa työuran, Juha
Metsänoja miettii.

Hän arvelee, että salolaisten yritysten mahdollinen osaamisvaje voisi korjaan-
tua lähivuosina, jos nykyinen muuttovirta kaupungista pois saadaan pysäytettyä
ja käännettyä.

– Tämän hetken suurin kysymysmerkki on se, kohtaako paikallinen työpaikka-
tarjonta pendelöivien työntekijöiden tarpeen. Onnistummeko löytämään toiveille
oikean toteuttajan? Selvityksen myötä moni asia saa vastauksen.

Kiinnostuitko rekryneuvonnasta tai pendelöintiselvityksestämme?

Ota yhteyttä Juha Metsänojaan | juha.metsanoja@yrityssalo.fi

Yritysten ääni kuuluville

1. Miten yrittäjyys on mielestäsi muuttunut Salossa (ja/tai Suomessa) 10 viime vuoden aikana?
2. Mistä kaikesta Salo tunnetaan kotimaassa ja/tai maailmalla 10 vuoden kuluttua?
3. Millaisia kokemuksia sinulla on Yrityssalosta?



Nina Nummentalo, toimitusjohtaja, Karl Forsström Ab, Särkisalo

- 1 Minulla ei ole kokemusta Salon muutoksista niin pitkältä ajanjaksolta. On kuitenkin hienoa, että Salossa on nostettu rima korkealle yrittäjyyden tukemiseksi.
- 2 Toivottavasti Salo tunnetaan silloinkin elävästä maaseudusta, matkailusta, menestyvistä yrityksistä ja insinööriosaisamisesta.
- 3 Olen osallistunut useisiin Yrityssalon järjestämiin koulutuksiin, jotka on toteutettu ammattimaisesti. Jatkuva uuden oppiminen on ehdottoman tärkeää. Koulutustilaisuuksissa on myös ollut hyvä mahdollisuus verkostoitua. Voisin olla kiinnostunut kurssista tai työpajasta, jossa käytäisiin läpi uusien teknologioiden hyödyntämistä yrityksissä.

Simo Larmo, yrittäjä, Birkkalan tila, Suomensjärvi

- 1 Yrittäjyys on sähköistynyt: asiakkaat saa kiinni sosiaalisen median avulla ja kaupankäynti on helpottunut nettikauppojen lisääntymisen myötä. Salossa on mukavaa yrittäjöpöhinää!
- 2 Salo tunnetaan toivon mukaan ruoka-alalla toimivista pienyrittäjistä, jotka ponnistavat maailmalle. Perusmaatalous on pitkään ollut Salon tukipilari, mutta jatkossa kaivataan erikoistumista ja raaka-aineiden nykyistä korkeampaa jalostusastetta. Uusia brändejä syntyy jo lähivuosina.
- 3 Olen aina saanut Yrityssalosta neuvoja ja vastauksia, kun minulla on ollut jotain kysyttävää. Jatkossa toivon kansainvälistymisen tueksi apua ja kontakteja.



Kimmo Kunnia, yrittäjä, Kimmon Vihannes, Kuusjoki

- 1 Perusyrittäjyys pysyy samanlaisena, mutta digitalisoituminen ja sosiaalisen median voimakas tuleminen ovat muuttaneet kaupankäyntiä. Perinteisen palveluyrityksenkin on pysyttävä mukana muutoksessa. Nettikauppa, some ja sähköinen varasto tekevät meistä nykyaikaisen maalaistukun.
- 2 Salo tunnetaan Suomessa vahvana maatalouspitäjänä. Perheyrietykset, kuten Finnfoam, voivat hyvin ja menestyvät. Salossa on monipuolista osaamista, eikä millään alalla olla yhden kortin varassa.
- 3 Toivoisin Yrityssalon asiantuntijoilta herkempeä korvaa perussalolaisten ja kivijalkaliikkeiden yrittäjien kuunteluun. Salolaisilla toimijoilla on omat vahvat arvonsa, joilla kyllä pärjää kilpailussa. Kaikki huomio ei voi pyöriä tulevaisuuden teknologioissa ja visioissa.



Vesa Harilo, toimitusjohtaja ja yrittäjä, Punta Oy, Kisko

- 1 Isot muutokset ovat muuttaneet Salon elinkeinoelämää ja nykyään se nojautuu entistä enemmän pk-yrityksiin, joita onneksi Salossa riittää. Uusi IOT Campus on hyvä keihäänkärki Salon brändille, mutta päättäjien on hyvä muistaa, että Salon elinkeinoelämän perusta ja hyvinvointi tulee kuitenkin aivan muualta.
- 2 Toivon, että Salo nousee vielä vahvemmin esiin houkuttelevana kaupunkina, jossa ihmisten on hyvä asua ja elää sekä yrittäjien yrittää. Tämä edellyttää paljon yhdessä tekemistä, konkreettisia toimenpiteitä ja muutosta. Kukaan muu ei ajattele, ei tee, eikä vie Saloa eteenpäin kuin salolaiset!
- 3 Yrityssalolla on oma merkittävä roolinsa kaupungin elinkeino-yhtiönä, joka toivottavasti löytää lisää konkreettisia toimenpiteitä ja tuloksia elinkeinoelämän edistämiseksi Salossa.





Antti Virtanen, ”Kiikalan Naurisäijä”, Seulavihannes, Kiikala

- 1** Salon kohdalla törmäyksen rajuus tuotannon ja työpaikkojen siirtymisestä itämaihin on saanut päättäjät näkemään myös pienempien yritysten osuuden alueen työpaikkojen ylläpitäjänä. Viime vuosina kaupunki on ollut näkyvästi mukana Yrityssalon toiminnassa auttamassa alkuun uusia yrityksiä. Se on toiminut myös jo toimivien työllistäjien kehittämisen ja kontaktien puolestapuhujana.
- 2** Mikäli Salo pystyy pitämään uusien tuotteiden kehitystyön alueellaan, joillakin yrityksillä on mahdollisuus tulouttaa osaamisensa maailmalta. Peliyhtiöiden myynnit ovat osoittaneet, että löysä raha maailmalla etsii kohteita. Mihinkään menneiden vuosikymmenten massatuotantoon en usko Salossa tai Suomessa. Salosta opiskelun tai työpaikkojen takia muuttava nuorempi polvi on selvä menetys kaupungille. Opiskelu on hyvä asia, mutta monet nuoret asettuvat elämään opiskelupaikkakunnilleen. Mikä houkuttaisi heitä takaisin? Palvelutyön tarvetta tulee lisäämään hyvätuloisten eläkeläisten lisääntyvä muuttoliike pääkaupunkiseudulta Saloon.

- 3** Yrityssalon tehtäviksi näkisin edelleen alkavien yritysten opastamisen niin velvoitteiden hoitamisessa kuin myös yhteiskunnan antamien mahdollisuuksien tarjoamiseen. Kontaktien luomisen jo toimivien, kenties toisiaan tukevien, alojen yhteistyön kartoittajana on myös osa Yrityssalon tehtäväkuvaa.

Sauli Litsilä, toimitusjohtaja, Wipro Infrastructure Engineering Oy, Perniö

- 1** Yleisesti voidaan sanoa, että kansainvälinen kilpailu maailmalla on kiristynyt ja kustannustehokkuuden merkitys on kasvanut entisestään. Kansainvälisessä kilpailussa pärjääminen edellyttää tänä päivänä tehokasta ja kehittyvää toimittajaverkostoa, omien prosessien tehokkuutta, joustavuutta ja oman organisaation voimakasta asiakkaiden palveluvalmiutta vaihtelevissa kasvu- ja kysyntätilanteissa.
- 2** Toivottavasti Salo tunnetaan monipuolisesta ja kehittyvästä elinkeinoelämästä, kansainvälisestä kaupasta, laaja-alaisesta koulutustarjonnasta, hyvistä liikenneyhteyksistä ja paremmista yhteiskunnan peruspalveluista koko kaupungin alueella.
- 3** Yhteistyö on toiminut hyvin Yrityssalon kanssa. Toivon Yrityssalon huolehtivan myös tulevaisuudessa työllistävien yritysten tarpeista muuttuvassa maailmassa.



Kalle Ketonummi, yrittäjä, Halikon Kumipalvelu, Halikko

- 1** Yritykseni osalta Nokian ja sen alihankkijoiden toiminnan päättyminen ei ole vaikuttanut, mutta monelle yritykselle se ja sen aiheuttama muuttotappio on varmasti ollut toiminnan kannalta haastavaa. Valtakunnan tasolla yritysilmapiiri ja kansalaisten suhtautuminen yrittäjyyteen on varmasti jonkin verran kohentunut. Toki tässä asiassa riittää vielä paljon parannettavaa.
- 2** Oma asiakaskuntamme on ympäri Suomea ja osin myös muualla Euroopassa. Valitettavasti Saloa ei tällä hetkellä tunneta - päivittäin tulee kysymyksiä siitä, missä päin Suomea olemme. Toivottavasti tulevaisuudessa Saloon rakennetaan muutakin kuin ohikulkuteitä ja asioita, joista Salo voisi tulla tunnetuksi tai että joku ulkopuolinen edes vahingossa eksyisi tänne, ehkä jopa muuttaisi asumaan.
- 3** Yrityssalosta minulla on pelkästään hyviä kokemuksia. Apua on saanut aina, kun sitä on pyydetty ja välillä sitä on saatu, vaikkei olla pyydettykään. Mikään tai kukaan ei ole täydellinen, joten varmasti kehitettävääkin löytyy. Uskon, että Yrityssalon asiantuntijat yrittävät ihan tosissaan parantaa Saloa ja salolaisten yrittäjien toimintaedellytyksiä



Martti Heinonen, hallituksen pj., Masamuovi, Pertteli

- 1** Peilaan menneitä 46 vuoden yrittäjäkokemuksellani. Alkuaikoina yrittäjää pidettiin ros-vona, joka pelasi omaan pussiin. Nykyään yrittäjä tekee yhdessä työntekijöiden kanssa tulosta. Muutos on ollut iso. Monessa yrityksessä työntekijät tekevät työnsä kuin olisivat itsekin yrittäjiä.
- 2** Salo oli Nokian pääkaupunki. Tulevaisuudessa menestyksen tuo pääasiassa ledituotanto. Täällä on kyllä mahdollisuuksia monialaiseenkin menestykseen.
- 3** Näkisin Yrityssalon lähinnä pitämässä Salon elinkeinotoimintaa valtakunnallisesti esillä. Salonseutulaisten yritysten yhteisosasto vuotuisilla Alihankinta-messuilla Tampereella voisi olla nykyistä selkeämmin eriytetty, laajempi ja näyttävämpi.





Tina Kesälä on opetellut palvelujen tuotteistamista ja markkinointia. Matkailuyrittäjä tarttuu tarvittaessa myös arkisempiin hommiin.

Matkailun kasvu vaatii digitalisaatiota

Hotel Fjalar rakensi liiketoimintansa Nokian liikematkailun varaan 1990–2000-lukujen taitevuodet. Ajatuksena oli tarjota paljon matkustajalle bisnesväelle kodikasta majoittumista. Sana kiiri, puskaradio tykitti ja hotelli täyttyi sunnuntai-illasta perjantaihin.

Joka viikko sama rumba toistui, kun ulkomaalaiset vieraat löysivät hotellin. 90 prosenttia asiakkaista liikkui seudulla työasioissa. Viikonloppuisin hotellin henkilökunta veti henkeä ja keräsi voimia. Heinäkuussa hotellin käytävillä hiljjeni ja yrittäjä **Tina Kesälä** sulki ovet koko kuukaudeksi.

– Toiminnan painopiste on kymmenen viime vuoden aikana muuttunut täysin. Työmatkalaisia on nykyään vain noin 40 prosenttia kaikista asiakkaista, Kesälä kertoo.

Kädet eivät yhtäkkiä olleetkaan täynnä töitä. Uuden tilanteen edessä piti opetella myyntiä, markkinointia ja palvelujen tuotteistamista. Myös

yhteistyötä muiden alueen yrittäjien kanssa täytyi herätellä – siihen ei ollut aikaisemmin mitään syytä.

Tina Kesälä pitää kotikasvatuksensa ansiona sitä, että hihat tulee herkästi käärittyä ja tartuttua kaikkiin tarjolla oleviin töihin. Se on helpottanut muutoksessa, mutta kaikkea ei silti ehdi tehdä itse.

– Teen pieniä mainoksia Facebookiin ja Instagramiin, mutta olen ulkoistanut muun muassa nettisivujen ja markkinointimateriaalien suunnittelun. Verkostoitumista muiden matkailutoimijoiden kanssa ei voi ulkoistaa.

Salon palvelutarjonta helposti ostettavaksi

Matkailualan murros vaatii seudun yrittäjiltä yhteen hiileen puhaltamista. Yhteistyön välttämättömyyteen heränneet matkailutoimijat tapaavat ahkerasti. Yrityssalon hankkeissa ja työpajoissa luodaan jatkuvasti uutta.

Harva matkailija saapuu seudul-

le yksittäisen toimijan takia. Yhteisiä tuotepaketteja ja myyntikanavia hiotaan vielä. Tarjolla olevan kokonaisuuden on oltava kiehtova, elämyksellinen ja myyvä.

– Salossa on melkein kaikki, mitä matkailija kaipaa! Täältä löytyy tekemistä, nähtävää ja koettavaa kaikkein kaikille. Elämykset täytyisi nostaa tapahtumien, teattereiden ja konserttien lisäksi näkyville ja paketoita helposti netissä ostettaviksi tuotteiksi, Tina Kesälä muistuttaa.

Hänen mukaansa matkailun digitalisoitumiseen täytyy lähteä mukaan – muuta vaihtoehtoa ei ole.

– Matkailijan täytyy saada kaikki tarvitsemansa tieto yhdestä ja samasta kanavasta. Salolla olisi hyvä olla oma, houkutteleva matkailusivusto, jossa alueen koko tarjonta olisi kattavasti esillä ja ostettavissa. Kaikkien yritysten pitää myös panostaa omien tuotteidensa ja palvelujensa selkeään esillepanoon.



Salon matkailuvalttina elämykset



Lounais-Suomen rannikkoalueen yhteinen matkailun kehittämishanke, **Coastal Bootcamp**, tavoittelee matkailuyritysten kasvua. Tavoitteena on myös yritys yhteistyön tiivistäminen yrityskumppanuudeksi. Salon kilpailuvalttiksi kaavaillaan eri vuodenaikojen elämyksiä.

– Ympäri Saloa on jo olemassa erilaisia ryhmäretkiä ja täsmäkohteita. Pyrimme teemoittamaan eri reittejä yhdessä Metsähallituksen sekä Kemiönsaaren ja Paraisten matkailutoimijoiden kanssa, projektipäällikkö **Kaisa Lappalainen** Yrityssalosta sanoo.

Hänen mukaansa koko Suomen saama huomio matkailukohteena on osattava hyödyntää Salossakin.

– Meidän täytyy saada oma osamme matkailun kasvusta. Pyrimme pidentämään sesonkia tarjoamalla entistä enemmän ja entistä houkuttelevampia ohjelmakokonaisuuksia. Suuren yhtenäisen alueen yhteiset tuotteet ja ohjelmapaketit voivat pidentää matkailijoiden viipymää. Eikö olisikin kiehtovaa aloittaa lomamatka melomalla Paraisilla, jatkaa pyöräilemällä vuokrapyörillä Kemiönsaarelle ja edetä sieltä tutustumaan kulttuurikohteisiin Saloon?

Matkailijat vievät toimijat verkkoon

Yhteiset tuotteet vaativat matkailuyrityksiltä tiivistä yhteistyötä. Pienten toimijoiden yksittäiset ponnistelut tuottavat Kaisa Lappalaisen mukaan parhaan tuloksen, jos ne paketoitaa suuremmiksi kokonaisuuksiksi.

– Yhdessä tekemisessä on voimaa! Muiden matkailutoimijoiden kohtaaminen voi avata uusia näkökulmia. Järjestämme opintomatkoja ja työpajoja, joissa tarjoamme uutta tietoa ja uusia näkökulmia, joiden avulla yritykset voivat kehittää omaa liiketoimintaansa.

Jatkuvasti uudistuva ja digitalisoituva matkailuala on jo vienyt matkailijat verkkoon. Nyt myös matkailualan yritysten on tarjottava palveluitaan netissä.

– Digitalisaation hyödyntäminen vaatii yhteen hiileen puhaltamista. Alueen palvelut pitää saada samaan, kattavaan ja helpokäyttöiseen varausalustaan.

Kehitys- ja kasvuhallitukset matkailualan yritykset ovat hankkeen kohderyhmää. Hallittuun kasvuun kuuluu kestävän matkailun tasapainoinen kehittäminen.

– Luonto ja kulttuuriympäristöt eivät kestä matkailun hallitsematonta kasvua. Esimerkiksi kansallispuistojen lisääntyneet kävijämäärät näkyvät jo luonnossa. Matkailuyrittäjien on mietittävä, miten he huomioivat omissa toiminnoissaan kestävän matkailun – ja mitä se ylipäänsä heille tarkoittaa, Kaisa Lappalainen herättelee.

Kiinnostuitko matkailun kehittämisestä?

Ota yhteyttä Maija Pirvolaan | maija.pirvola@yrityssalo.fi
Kaisa Lappalaiseen | kaisa.lappalainen@yrityssalo.fi

Fjalarin valikoimasta löytyy muun muassa valmiita golf-, kokous-, ratsastus- ja hääpaketteja. Niitä täydentävät kaupunkiin väkeä keräävien liikuntatapahtumien, kuten leirien, turnausten ja arvokisojen, ympärille rakentuvat, joukkueille suunnatut majoituspaketit.

Kongressi- ja koulutuskeskuksena kaupungilla olisi Kesälän mielestä paljon nykyistä enemmän annettavaa.

– Toivoisin tulevaisuudessa Salon kohottavan profiiliaan liikemaailman toimijoiden silmissä.

Kesälän mukaan asiakkaat ovat opineet arvostamaan isoista hotelliketjuista poikkeavaa majoittajaa.

– Fjalarissa talon historia ja kodikas tunnelma saavat jatkuvasti kiitosta. Pienikin hotelli voi synnyttää ikimuistoisia elämyksiä. Tunnuslauseemme ”Ole kuin kotonasi!” on alkanut pikkuhiljaa elää omaa elämäänsä asiakkaiden antaman palautteen myötä.

Coastal Bootcamp

Matkailun yhteistyön kehittämishanke Lounais-Suomen rannikkoalueella 2018–2021

Rahoituslähde

Varsinais-Suomen ELY-keskuksen myöntämä ja Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahaston rahoittama (80%) yhteistyöhanke

Toteutusaika

1.10.2018–30.8.2021

Kohderyhmä

matkailuun liittyvien toimialojen pienyritykset

Tavoite

tukea matkailualan yritysten kasvua, tehdä ympärivuotisista elämyksistä alueen kilpailuvaltti, edistää matkailualan kestävää kehitystä sekä myötävaikuttaa siihen, että yritykset hyödyntävät digitalisaation, älykkään matkailun sekä jakamis- ja alustatalouden uusia mahdollisuuksia



Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Öisin sinivalolla desinfioitava Salofan puhdastila ostettiin käytettynä ja purettuna. Jarmo Nykänen kertoo tilan mahdollistavan valmistettavien tuotteiden kontrolloidun puhtauden.

Terveysteknologian tulevaisuutta tehdään Salossa

Terveysteknologian maailmanlaajuiset markkinat ovat salolaisen Salofan ulottuvilla. Yrityksen valmistamat ammattilais- ja viranomaiskäyttöön suunnitellut pikatestit paljastavat muun muassa huumeet ja paksusuolen syövän. Suoraan kuluttajille suunnatun, kymmenessä minuutissa tulokset kertovan sinilevätestin markkinat kasvavat nopeasti.

– Viime kesänä markkinoille saatua sinilevätestimme on täysin kotimainen. Erityisesti mökkiläiset, veneilijät ja retkeilijät ovat löytäneet testipaketit jälleenmyyjien kautta. Myös koiranomistajat varmistavat mielellään lemmikkinsä turvallisuuden veden äärellä, **Jarmo Nykänen** Salofasta kertoo.

Huumeiden pikatestit ovat hänen mukaansa kehittyneet huimaa vauhtia. Nykyään ne pystyvät tunnistamaan virtsasta peräti 16 eri huumetta. Asiakkaan tarpeiden mukaan räätälöi-

tävästä testistä voidaan esimerkiksi jättää pois tietyiltä alueilta puuttuvat huumeet.

Muun muassa päihde- ja ensiapuklinikat sekä koulukodit käyttävät pikatestejä jatkuvasti.

– Pikatesteihin ei vielä täysin luoteta, eivätkä ne ole juridisesti päteviä. Pikatesti pitäisi nähdä seulontatyökaluna, joka ohjaa jatkotutkimuksiin. Jokaista työntekijää ei kannata testata kalliilla testillä laboratoriossa, vaan vasta seulonnan niin osoittaessa.

Tuotekehityksen tuloksena syntynyt, lähinnä urheiluseuroille tarkoitettu huumesarja pyritään saamaan markkinoille vielä tänä vuonna. Tuote mittaa virtsasta huumeiden lisäksi tupakan ja nikotiinin.

– Nuorison lisääntynyt nuuskan käyttö alkaa olla urheiluseuroissa ongelma. Tuotanto, myynti ja markkinointi alkavat heti, kun saamme viranomaisasiat kuntoon.

Uusia kumppaneita yhdessä toimimalla

Vuonna 2013 perustetun Salofan tuotteet tilattiin alkuun pääasiassa Kiinasta. Oma tuotanto aloitettiin Salossa vuoden 2015 lopulla. Yrityksen Saloon sijoittumisen sinetöi muun muassa sopivien tilaratkaisujen löytyminen.

– Tuotannon kokonaiskustannukset ratkaisivat. Muoviosien valmistus on yhtä edullista Suomessa kuin Kiinassa. Tarjouskilpailu on kovaa, eikä suomalaisuudesta, laadusta tai edes toimitusvarmuudesta saa lisäpisteitä. Hinta on määräävin tekijä, Jarmo Nykänen toteaa.

Salofa valmistaa terveydenhuollon käyttöön tuotteita, kuten infuusioletkuja, joiden laatu voi vaarantua tuotantotiloissa olevien mikrobien takia. Käytettynä ja purettuna ostettu puhdastila mahdollistaa valmistettavien tuotteiden kontrolloidun puhtauden.



Puhdastilat desinfioidaan fotonidesinfiointivalaisimilla eli sinivalolla täysin automaattisesti öisin, kun tiloissa ei työskennellä. LED Tailorin valaisimet ovat olleet käytössä pari vuotta.

Salofan tavoitteena on tuplata ensimmäisen toimintavuoden liikevaihto kahteen miljoonaan euroon. Se onnistuu Nykäsen mukaan pikkuhiljaa yrityksen tukipilareita lisäämällä eli uusia tuotteita kehittämällä.

– Uskon meidän erottuvan markkinoilla. Käyttökoulutus ja päivystävä neuvonta kuuluvat aina hintaan. Nopea ja ketterä palvelu nousevat kilpailuvalteiksi, Nykänen toteaa.

– Salossa on useita terveysteknologian yrityksiä. Ne kaikki voisi koota samojen siipien alle Yrityssaloon. Yhdessä tekemällä ja esittäytymällä voisi löytyä uusia markkinoita ja yhteistyökumppaneita maailmalta. Myös osake-myyntiin olisi hyvä saada asiantuntijatukea, Nykänen toivoo.

Tie on auki Saloon sijoittuville yrityksille



Elinkeinoelämältään vireä Salo sijaitsee keskellä kaikkea: pääkaupunkiseudulle matka kestää tunnin, Turkuun puolisen tuntia. Salosta löytyy myös vapaita toimitiloja, yritystontteja ja houkuttelevia liikepaikkoja. Yrityssalon asiantuntija neuvoo alueelle sijoittumisesta kiinnostuneita yrityksiä ja etsii vastauksia kysymyksiin.

– Etsin, esittelen ja tarvittaessa neuvottelen valmiiksi yritykselle sopivat toimitilat. Selvitän työvoiman, tontit, luvat ja kaavat. Tänne saapuvan ei tarvitse tietää Salosta mitään etukäteen. Olen mahdollistaja ja verkostojen mies, yritysasiainmies **Jouko**

Urmas Yrityssalosta toteaa.

Hänen mukaansa Salon vahvuuksia ovat myös yritysten toimivat yhteistyöverkostot, yrittäjäystävällinen ilmapiiri ja voimakkaasti kehittyvien toimialojen monipuolisuus. Ammattitaitoista työvoimaa ja huippuosaajia löytyy monilta eri aloilta.

– Erityisesti tieto- ja viestintätekniikan alalla on koulutettua, kielitaitoista ja kansainvälistä kokemusta hankkinutta työvoimaa. Jatkuva koulutus tukee osaamista ja kannustaa lisäopintoihin.

Neuvontaa yhden luukun periaatteella

Yrityssalon tavoitteena on vahvistaa kaupungin elinvoimaista kasvukeskusta ja löytää uutta yritystoimintaa. Alueella jo toimivat yritykset voivat tulevaisuudessa olla saapuvan yrityksen asiakkaita, yhteistyökumppaneita tai alihankkijoita.

– Teemme yhteistyötä Suomeen sijoittumista miettivien, Saloon toimialaltaan ja toiminnoiltaan sopivien yritysten houkuttelemisessa muun muassa Business Finlandin kanssa. Pyrimme antamaan kaiken yritysten tarvitseman tiedon yhden luukun periaatteella, Jouko Urmas kertoo.

Jokaisella yrityksellä ja työntekijällä on omat syynsä sijoittua tietylle alueelle.

– Yritämme esimerkiksi houkutella oppilaitosyhteistyössä tutkintoon tähtääviä opiskelijoita Kiinasta Saloon. Haluamme myös säilyttää osaamisen Salossa. Teemmekin parhaamme edistääksemme täällä jo asuvan, pääkaupunkiseudulle pendelöivän ja tänne muuttavan työvoiman kotiutumista ja viihtymistä, Urmas vakuuttaa.

Kiinnostuitko sijoittumispalvelusta tai haluaisitko vinkata meille yrityksen, jonka voisimme kutsua Saloon tutustumaan sijoittautumismielessä?

Ota yhteyttä Jouko Urmakseen | jouko.urmas@yrityssalo.fi

Vauhdilla valoon – Salo nousukiidossa

Salo koki vuosina 2008–2017 poikkeuksellisen rajun ja pitkäkestoisen, Suomen koko teollisen aikakauden suurimman rakennemuutoksen. Kriisissä ollut maailmantalous tehosti paikallisia negatiivisia vaikutuksia.

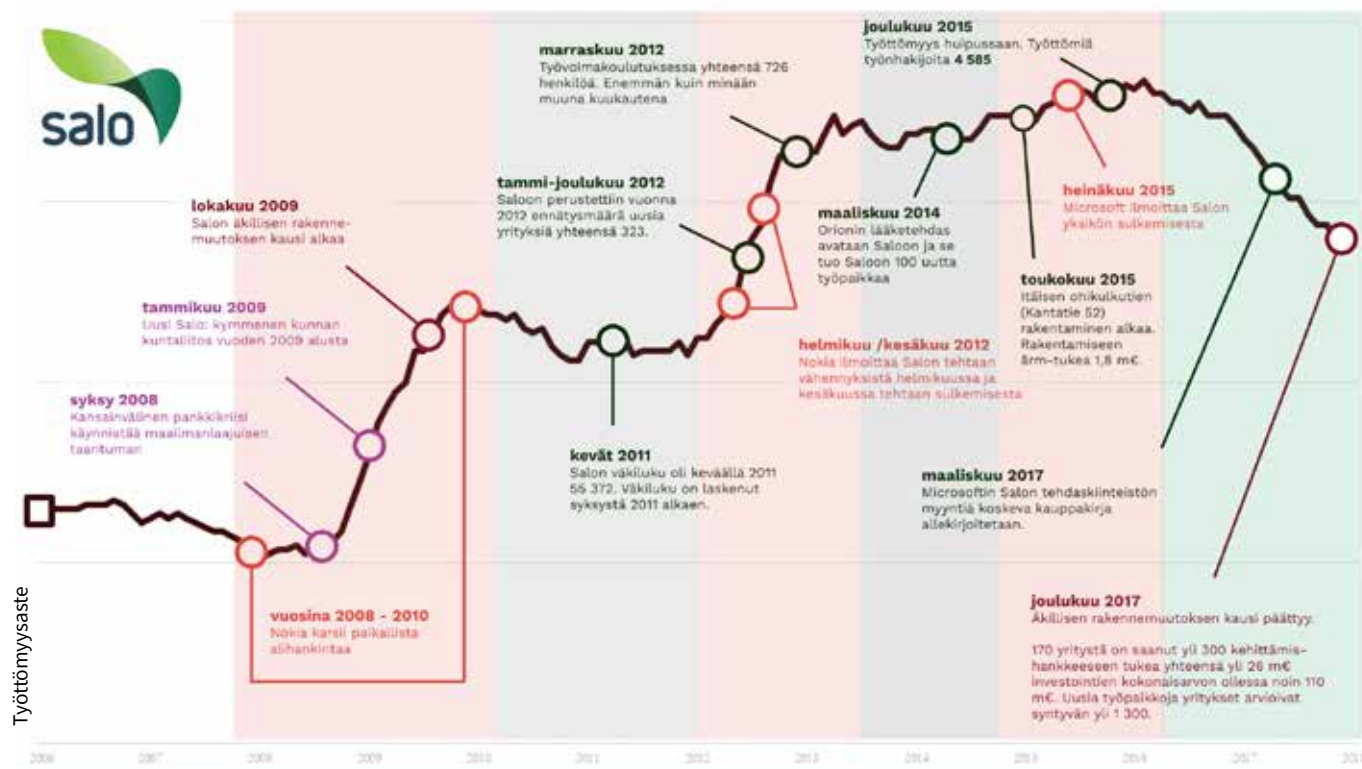
Kolmessa eri aallossa kaupunkiin iskenyt hurrikaani vei muutamassa vuodessa noin 7 000 työpaikkaa. Isku iskun perään Nokia-taika mureni. Ensinnä alihankinnat siirrettiin lähemmäs uusia tehtaita ja markkinoita. Sitten paikallinen tuotanto ajettiin alas. Viimeiseksi lakkautettiin tuotekehitys, jonka myötä teknologian huippuosaaminen uhkasi jäädä hyödyntämättä. Valtioneuvosto nimitti Salon äkillisen rakennemuutoksen (ÄRM) alueeksi vuoden 2009 lopussa. Saadun statuksen myötä salolaiset yritykset saivat mahdollisuuden panostaa tulevaisuuteen. Yhtäkkiä kaupungissa riitti kehittämistä, työvoimakoulutuksia ja teknisen infrastruktuurin tukitoimia. Yritysten tekemiin noin 110 miljoonan euron investointeihin löytyi reilun kahdeksan vuoden aikana tukea kaikkiaan 26 miljoonaa euroa.

Elpymistahti on ollut yhtä rivakkaa kuin taantuminen. Maailman, Euroopan ja Suomen taloustilanteen kohentuminen vauhditti Saloa uuteen nousuun. Suorat vaikutukset työllisyyteen olivat nähtävissä nopeasti: vajaassa kolmessa vuodessa työttömyys laski 18,4 prosentista nykyiseen 10 prosenttiin. Ennätysellinen määrä uusia yrityksiä syntyi merkityksellisten tukitoimien ansiosta. Uuden työpolkunsa etsijät ovat saaneet sisällöltään ja määrältään ennennäkemättömän paljon neuvontaa, koulutusta ja rahoitusta.

Perinteinen, valmistava kone- ja metalliteollisuus on kannatellut seutua pitkään. Nyt muidenkin alojen salolaisissa yrityksissä on avautumassa uusia työmahdollisuuksia. Valovoimainen nousu jatkuu.

Tommi Virtanen

Salon polku läpi rakennemuutoksen



Työllisyys- ja yrittäjyyskatsaus

Salon toimintaympäristössä talouden ja työllisyyden näkymät ovat tällä hetkellä suhteellisen positiiviset. Suhdannekuva vaihtelee toimialojen kesken. Se on vahvin teollisuudessa.

Meriklusterin kasvu ja sen aluetaloudelliset vaikutukset ulottuvat osittain myös Saloon. Teollisuudessa on käynnissä useita merkittäviä investointi- ja laajennushankkeita. Myös merkittäviä rakennusinvestointeja on käynnistymässä, ja ne tuovat uusia liiketoimintamahdollisuuksia erityisesti koneurakointiin ja rakentamiseen.

Alueen asuntorakentaminen on ennallaan. Yritysten kansainvälinen liike- ja vientitoiminta ovat kasvusuunnassa. Matkailun hyvä kasvuvauhti tukee alueen positiivisen imagon luomista. Paikallisilla markkinoilla toimiva palveluala (erityisesti erikoiskauppa) on edelleen vaikeassa tilanteessa muun muassa muuttotappion, kuluttajien ostovoiman heikentymisen ja verkkokaupan voimakkaan kasvun takia.

Rekrytointivaikeudet ovat yleisiä useilla päätoimialoilla, kuten metalliteollisuudessa ja ICT-alalla. Kovin pula on metallialan osajista, CNC-koneistajista ja ohjelmistoalan osajista.



Työttömyys laski Salossa marraskuussa 20 prosenttia (620 työtöntä) vuoden takaiseen verrattuna. Salon työttömyys laski ripeimmin Varsinais-Suomessa.

Työttömiä on Salossa ollut marraskuussa vähemmän viimeksi vuonna 2008.

TE-toimistoon ilmoitettiin avoimeksi marraskuussa 199 uutta työpaikkaa, mikä on kolmanneksen vähemmän kuin vuotta aikaisemmin.



PERUSTETUT **242** +4



LAKANNEET **305** +38



Tässä tilastoinnissa on verrattu tuoreimpia tilastoja viime vuoden vastaavaan ajankohtaan.

Lähteet: Varsinais-Suomen ELY-keskuksen työllisyyskatsaus/Toimiala Online/Asiakastiedon Myyntioptimi/PRH:n Virre-palvelu

Me Yrityssalossa teemme joka päivä töitä yrittäjyyden eteen ja työskentelemme yritysten käytännön arjessa!

Salon elinkeinoyhtiö Yrityssalon tehtävänä on auttaa uusia yrityksiä syntymään sekä olemassa olevia yrityksiä uusiutumaan, kehittymään ja kasvamaan Salon alueella. Olemme Salon kaupungin omistama. Toimipisteemme sijaitsee Salo IoT Campuksella, mutta toiminta-alueemme on koko Salo. Yrityssalon toimintaa rahoittaa Salon kaupunki ja useat eri projektit. Teemme intohimolla työtä alueemme ja sen yritysten elinvoiman ja menestyksen eteen!

Kiinnostuitko toiminnastamme? Ota meihin rohkeasti yhteyttä!



**JYRKI
MOILANEN**

Toimitusjohtaja
p. 044 778 7712
jyrki.moilanen@yrityssalo.fi



**MAIJA
PIRVOLA**

Kehittämispäällikkö,
erityisosaaminen yritysverkostot
Toimialavastuu: matkailu
p. 044 5157 637
maija.pirvola@yrityssalo.fi



**ARMİ
METSÄNOJA**

Yritysneuvoja,
erityisosaaminen perustamisneuvonta
Toimialavastuu: logistiikka
p. 044 546 0039
armi.metsanoja@yrityssalo.fi



**JUKKA
HEINONEN**

Yritysneuvoja,
erityisosaaminen yritysrahoitus
Toimialavastuu: maaseutuyritykset
p. 044 546 0035
jukka.heinonen@yrityssalo.fi



**JOUKO
URMAS**

Yritysneuvoja, erityisosaaminen sijoittumis-
palvelut Saloon sijoittuville yrityksille
Toimialavastuu: meri- ja metalliteollisuus
p. 044 778 2115
jouko.urnas@yrityssalo.fi



**JUHA
METSÄNOJA**

Yritysneuvoja,
erityisosaaminen rekrytointineuvonta
Toimialavastuu: muu teollisuus
p. 044 546 0043
juha.metsanoja@yrityssalo.fi



**TOMMI
VIRTANEN**

Yritysneuvoja, erityisosaaminen
oppilaitosyhteistyö, ennakointi ja tilastot
Toimialavastuu: ICT ja palvelut
p. 044 547 7711
tommi.virtanen@yrityssalo.fi



**LEILA
ASIKAINEN**

Toimistopäällikkö
Taloushallinto
p. 040 754 1254
leila.asikainen@yrityssalo.fi



**MARKKU
OKSMAN**

Projektipäällikkö,
Innovaatioekosysteemit -hanke
p. 050 313 1042
markku.oksman@yrityssalo.fi



**VILLE
VESALA**

Projektipäällikkö,
Made in Salo -hanke
p. 050 3593 878
ville.vesala@yrityssalo.fi



**KAISA
LAPPALAINEN**

Projektipäällikkö,
Matkailun kehittämishanke
p. 044 778 8548
kaisa.lappalainen@yrityssalo.fi



**HILKKA
HALLA**

Projektipäällikkö,
Ruokaketjun kehittämishanke
p. 050 526 2081
hilkka.halla@yrityssalo.fi