



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013

Futuuri

Tulevaisuuden naisyrittäjä- ja johtaja

9 • 2010



Iloisia viestinnän opiskelijoita lisälnessä syyskuussa.



Sanna Rissanen/
Minnea Design Ky
Sivut 6-7.



Suitsisopin yrittäjä
Sanna Rautio.
Sivut 8-9.



Pari- ja seksuaaliterapeutti
Sisko Tiilikka.
Sivu 12.

KOMMUNIKOINTIA FUTUURISSA

Futuuri-projektin syksyn käynnisti mukava tieto projektin päärahoittajalta Pohjois-Savon ELY-keskukselta. Futuurin toimintaan oli myönnetty jatkoaikaa 31.7.2011 saakka. Meillä on siis vielä vuosi aikaa edistää ja vahvistaa naisten yritystoimintaa, johtamista ja verkostoitumista Pohjois-Savossa. Syksyn ja talven aikana keskitytään viestintään, innovointiin, yrityksen uudistamiseen ja kasvuun sekä työhyvinvointiin.

Kesätauon jälkeen ollaan jo hyvässä vauhdissa. Koulutusryhmät lisälnessä, Kuopiossa ja Varkaudessa käynnistyivät elokuussa. Futuurilaiset jatkavat innolla keväällä alkanutta **Taitoa ja tyyliä viestintään**-koulutusta ja uusia keinoja omien yritystensä viestinnän tehostamiseen mietitään kiivaasti. Itsekin olen osallistunut tähän koulutusmoduuliin todella kiinnostuneena.

Työurani aikana olen usein saanut karvaasti kokea, ettei viesti kovasta yrityksestä huolimatta mene perille tai sillä ei ole toivottua tulosta. Enkä ole ongelman kanssa yksin. Professori Osmo A Wiion jo 1970 luvulla kehittämä viestinnän ensimmäinen laki kuuluu seuraavasti: **Viestintä yleensä epäonnistuu, paitsi sattumalta.** Muuttuva maailma luo jatkuvasti uusia haasteita myös yritysviestinnälle. Internet ja sosiaalinen media mahdollistavat nykyään tiedon leviämisen aikaisempaa nopeammin ja laajemmalle alueelle. Myös väärän tiedon.



Kuva: Iisalmen Kuva-Studio

Viesti pitäisi kuitenkin saada perille toivotulla tavalla ja siksi viestinnässä on ymmärrettävä myös vuorovaikutuksen rooli.

Suomen kielen sanat viestintä tai tiedottaminen antavat mielestäni tiedon välittämisestä turhan yksipuolisen kuvan. Englannin **communication** luo juuri sellaisen kuvan vuorovaikutuksesta, jakamisesta ja osallistumisesta, jota tämän päivän yritysviestinnässä kaivataan. Vaikka viestintä onnistuisikin vain sattumalta, niin hyvin suunnittelu, toteutettu ja vastaanottajan tarpeet huomioiva viestintä voi olla avain menestykseen.

Wiio sanoo myös: **Mitä enemmän viestitään, sitä nopeammin väärinkäsitykset lisääntyvät.** Onpa siis syytä lopettaa tämäkin viesti lyhyeen ja toivottaa kaikille futuurilaisille ja yhteistyökumppaneille paljon onnistumisia viestinnän saralla!

Terhi Majamaa
projektipäällikkö

FUTUURI

Futuuri - Tulevaisuuden naisyrittäjä ja -johtaja projektiin voivat osallistua naisyrittäjien ja -johtajien lisäksi myös osallistuvien yritysten työntekijät ja yritysneuvojat ja -opettajat. Toiminta-alue on Pohjois-Savo ja toiminta-aika 1.3.2008 - 31.7.2011.

Projektin tavoitteena on:

- naisten yritystoiminnan ja johtajuuden edistäminen vauhdittamalla yritysten kasvua ja kansainvälistymistä
- tukea yritysten omia kehittämishankkeita
- naisyrittäjien ja -johtajien osaamisen ja itsetunnon kehittäminen

- yritys kohtaisten palvelu- ja tuoteinnovaatioiden kehittäminen toimialakohtaisissa ja monialaisissa ryhmissä sekä niiden kaupallistamiseen liittyvien prosessien hallinta
- verkostoissa lisääntyvän yhteistyön tukeminen.

Ftuurin toiminta koostuu koulutuksesta, henkilökohtaisesta valmennuksesta, yritysten omista kehittämishankkeista, toimiala- tai teemakohtaisesta kehittämisrengastyöskentelystä ja neuvonta- ja tukipalveluista.

ESR-osarahoitteista projektia rahoittavat Pohjois-Savon ELY-keskus, Pohjois-Savon liitto, Ylä-Savon Kehitys Oy sekä alueen kunnat ja yritykset. Toteutuksesta vastaa Ylä-Savon koulutuskuntayhtymä kumppaneinaan Itä-Suomen yliopisto ja Savonia ammattikorkeakoulu.

PERUSTIEDOT TYÖOIKEUDESTA AUTTAVAT YRITTÄJÄN ARKEA

Kirjallinen ja selkeästi laadittu työsopimus on hyvä lähtökohta onnistuneelle ja toimivalle työsuhteelle. Työsopimuksen ehtojen lisäksi useilla toimialoilla tulevat noudatettavaksi ilman eri sopimusehtoa myös alan yleissitovan työehtosopimuksen määräykset ja jotka voivat olla hyvinkin yksityiskohtaisia. Yrityksissä on enenevässä määrin on ilmennyt tarpeita ottaa ns. vähimmäisehtojen lisäksi työsopimukseen täsmälliset ehdot myös esim. salassapidosta, kilpailukiellosta sekä oikeuksien siirtämisestä (mm. tekijänoikeudelliset asiat).

Työsopimuksen päättämiseen liittyvät asiat askarruttavat ja kiinnostavat paljon yrittäjiä. Työsopimuslain mukaan työsopimus voidaan päättää joko irtisanomalla tai purkamalla se. Työntekijä voidaan irtisanoa joko henkilökohtaisesta syystä tai taloudellisilla ja tuotannollisilla syillä. Työsopimuslain säännösten lisäksi yksittäiseen työsuhteen päättämiseen saattavat tulla sovellettavaksi työehtosopimusten ja vähintään 20 henkeä työllistävissä yrityksissä lisäksi yhteistoiminnasta yrityksissä annetun lain (ns. YT-laki) säännökset.

Työsopimus voidaan irtisanoa työntekijästä johtuvasta syystä vain asiallisesta ja painavasta syystä. Työsopimuslain mukaan tällaisena perusteena voidaan pitää työsopimuksesta tai laista johtuvien työsuhteen olennaisesti vaikuttavien velvoitteiden vakavaa rikkomista tai laiminlyöntiä sekä sellaisten työntekijän henkilöön liittyvien työntekehdelytysten olennaista muuttumista, joiden vuoksi työntekijä ei enää kykene selviytymään työtehtävistään. Esimerkiksi työntekijän sairaus sinällään tai työntekijän osallistuminen ammattiyhdistystoimintaan ei ole tällainen peruste. Pääsääntönä ennen työsopimuksen irtisanomista työntekijästä johtuvasta syystä on, että työntekijää on aikaisemmin varoitettu työntekijän moitittavaksi katsomasta menettelystä tai laiminlyönnistä ja joka on nyt toistunut.

Ennen kuin työntekijä irtisanotaan taloudellisin ja tuotannollisin perustein on syytä varmistaa, että taloudellinen ja tuotannollinen irtisanomisperuste on olemassa. Työsopimuslain mukaan työnantaja saa irtisanoa työsopimuksen, kun tarjolla oleva työ on taloudellisista, tuotannollisista tai työnantajan toiminnan uudelleenjärjestelyistä johtuvista syistä vähentynyt olennaisesti ja pysyvästi. Työsopimusta ei kuitenkaan saa irtisanoa, jos työntekijä voidaan sijoittaa tai kouluttaa toisiin tehtäviin. Irtisanomisen vaihtoehtona on lomautusmenettelyn käyttäminen. Irtisanomisaikana työsuhteen ehdot ovat normaalisti voimassa puolin ja toisin: työntekijällä työntekevelvollisuus ja työnantajalla palkanmaksuvelvollisuus.

Työsopimuksen purkaminen on poikkeuksellinen ja viimesijaiseksi tarkoitettu työsopimuksen päättämistapa. Työsopimuslain mukaan purkaminen voi tapahtua joko työsopimukseen otetun koeaikapurkuehdon perusteella, erittäin painavasta syystä sekä työntekijän luvattoman yli 7 päivää kestäneen poissaolon perusteella.

Lakiasioissa kaikkea ei tarvitse eikä kannata selvittää juurta jaksaaen itse ja yksin: tietoa ja asiantuntija-apua on saatavissa. Erityisesti ongelmatilanteissa yrittäjän ei kannata jäädä yksin, vaan ottaa selvää, miten pitää ja kannattaa toimia. Valtakunnallisen yrittäjäjärjestön sekä useimpien alueellisten ja paikallisten yrittäjyhdistyksen jäsenetuihin kuuluu maksuton oikeudellinen alkuneuvonta ja ohjaus. Kannattaa myös selvittää, onko oman paikkakunnan elinkeino- tai kehitysyrityksen kautta saatavissa käyttöön oikeudellista alkuneuvontaa ja asiantuntemusta. Eri paikkakuntien yritysasioita hoitavat asianajajat ja asianajotoimistot löytyvät esim. Suomen Asianajajaliiton kotisivuilta: www.asianajajat.fi. Useat asianajotoimistot tarjoavat yritysasiakkailleen maksuttoman alkuneuvottelun. Vakuutusyhtiöistä saa lisätietoja yrityksen oikeusturvavakuutuksesta sekä millaisiin tilanteisiin ja palveluihin se on käytettävissä.



*Harri Skopa, asianajaja, varatuomari, osakas Asianajotoimisto Lindblad & Co Oy
Kirjoittaja toimi kouluttajana maaliskuussa 2010 järjestetyssä Futuuri-projektin sopimus- ja työoikeutta koskevissa koulutustilaisuuksissa Varkaudessa, Iisalmessa, Kuopiossa sekä pienryhmäviikonlopussa Nurmeksessa. Skopa työskentelee ja on osakkaana liikejuridiikkaan, vahingonkorvausoikeuteen ja työoikeuteen erikoistuneessa asianajotoimistossa.*

PIA HAIKARAINEN NAUTTI OPISKELUSTA JA YRITTÄJYYDESTÄ



Iisalmen Hammaspaikka on kasvanut viimeisten vuosien aikana sekä tiloiltaan että henkilöstöltään. Yrittäjä, hammaslääkäri Pia Haikarainen kokee yrityksensä kehittämisen innostavana haasteena. - Paras palaute ovat vakaat asiakassuhteet ja viihtyvä työyhteisö.

Iisalmen Hammaspaikan yrittäjä **Pia Haikarainen** pitää opiskelusta. Lähes aina hänellä on menossa jokin kurssi tai koulutus. Haikarainen on ollut mukana kaikissa viidessä yläsavolaisessa naisyrittäjyysprojektissa. Viimeisin niistä on Futuuri-projekti. Ne ovat olleet kehittäviä, tuntuneet omimmilta ja lisäksi tuoneet naisyrittäjättäviä.

- Jos en olisi lähtenyt niihin mukaan, olisin jämähtänyt paikalleni, eikä yritykseni olisi tällainen kuin se nyt on, hän aprikoii.

Tytär seurasi isänsä jalanjalkia

Yritystään Haikarainen on kehittänyt aktiivisesti. Keväällä Riistakadun tilat tuplaantuivat, kun Hammaspaikka osti rappukäytävän toiselta puolen vapautuneen asunnon.

- Isältäni, taustoittaa Haikarainen. - Niin kuin yrityksenikin.

Haikaraisen isä on iisalmelaisten hyvin tuntema, pitkän uran tehnyt hammaslääkäri **Lassi Kokkonen**. Kun tytärikin valmistui hammaslääkäriksi vuonna 1992, tuli hän töihin isänsä yritykseen ammatinharjoittajaksi vuokratuolipaikalle.

- Hammaslääkäreitä oli silloin liikaa ja työtä ei saanut. Ammatinharjoittajana aloittaminen isän vastaanotolla oli kelpo vaihtoehto, joskin ainoa.

Yrittäjäksi sukupolvenvaihdoksen kautta

- Isän kanssa teimme töitä yhdessä ja vähitellen hän ikäännyttyään alkoi luovuttaa praktiikkaa enenevästi minun käsiini. Sukupolvenvaihdos tehtiin vuonna 1999. Vuonna 2006 muutin toiminimeni osakeyhtiöksi.

- En halunnut jatkaa yksinomaan isän mallilla, vaan tehdä Iisalmen Hammaspaikasta omanlaisensa yrityksen, Haikarainen kertoo.

Iisalmen Hammaspaikka pysyttäytyy mukana alan uusimmassa trendeissä. Haikarainen hankki tietokonepohjaisen Cerec-laitteen, jolla muun muassa vanhojen amalgaami- ja kultapaikkojen tilalle voidaan sorvata

uusi valkoinen keraaminen paikka tai pinta vain yhdellä käyntikerralla, ilman väliaikaispaikkoja. Hampaiden valkaisu lisäntyvät myös koko ajan, ja Hammaspaikalla onkin käytössä patentoitu Zoom-hampaidenvalkaisujärjestelmä.

Lomista on pidettävä kiinni

Myös työntekijämäärä on kasvanut. Vastaanotolla työskentelee nyt Haikaraisen lisäksi yrittäjinä kolme hammaslääkärinä ja yksi suukirurgi, ja yrityksen palkkalistoilla kaksi suuhygienistiä ja kaksi hammashoitajaa.

- Henkilöstön kasvusta aiheutuu haasteita. Siksi olenkin menossa Hammaslääkäriliiton koulutukseen *Johda praktiikkaa käytännössä*. Tiedon hankkiminen opiskelujen avulla on välttämätöntä, hän kiteyttää.

Henkilöstön riittävä määrä mahdollistaa sijaisjärjestelyt. Sen ansiosta Haikarainen voi pitää yhtäläiset lomat firman muiden työntekijöiden kanssa ja pysyttää työpäivänsä kohtuullisen mittaisina. Siinä hän poikkeaa useista muista yrittäjistä.

Futuurin alussa tehdyt visiot toteutuneet

Haikaraiselle yrittäjyys on innostuksen lähde, eikä raskas, kuluttava tapa elää. Futuurissa häntä kiinnostivat erityisesti taloushallinto, johtaminen ja esimiestaidot.

- Palkkatyö olisi ollut minulle puuduttavaa, koska haluan toteuttaa visioitani. Kirjasin ne muuten Futuurin alussa, ja ne ovat kaikki toteutuneet!, hän huomaa itsekin yllättyen.

Nyt kun praktiikka pyörii omalla painollaan, on Haikarainen voinut jakaa osan tarkasta, voimia kysyvistä kliinisestä työstään muille. Työksi ei Haikarainen tunnu laskevan yrityksen pyörittämiseen kulunutta aikaa, hän kokee sen erikoistumiseksi tiettyyn osaamisalueeseen, eli yrityksen kehittämiseen.

- Tietty huolella mietitty näkyvyys on tärkeää. Olen itse yritykseni käyntikortti, hän summaa.

www.iisalmenhammaspaikka.fi

SISUSTAMISEN AMMATTILAINEN STAILAA KODIT JA YRITYKSET



Tiina Hirvosen kodista näkee hänen ammatinsa. Koti on tyyllillä sisustettu, entinen parantola.

Tiina Hirvonen perusti Stailaamon kolme vuotta sitten, muutettuaan vuotta aiemmin Helsingistä Siilinjärvelle perheineen.

Stailaus on tilojen sisustamista, kalustusta ja tarpeistamista viihtyisämmän ja tehokkaamman tilan luomiseksi. Hirvonen stailaa koteja, liike- ja toimistotiloja sekä lomahuoneistoja, tekee sisustussuunnitelmia, antaa sisustusneuvontaa, tekee ja suunnittelee tekstiilejä, sekä järjestää sisustuskurseja.

Pääkaupungissa Hirvosella oli kuusi vuotta sisustus- ja ompelualan liike, ja hän teki muun muassa tv- ja lehti-mainoksien stailauksia.

Stailaus kiihdyttää myyntiä

Stailausta voi hyödyntää monin tavoin. Hirvonen on sisustanut vanhasta navetasta asuntoja ja tehnyt koteihin sisustussuunnitelmia. Rakennusliike YIT stailauttaa hänellä asuntoja vastavalmistuneihin taloihinsa myynninedistämiseksi. Näin ostajat voivat konkreettisesti nähdä, miten viihtyisään kotiin he ovat rahansa sijoittamassa, ja miten asunnon voi kalustaa toimivasti.

Liike- ja toimistohuoneistojen stailauksella voi yritys saada myynnin kasvamaan. Asiakkaan tarpeet huomioiva tuotteiden esillepano ja miellyttävä sisustus houkuttaa kauppiaan. Omaa imagoa tukeva, hillitty ja tyylikäs toimisto- tai liiketilasisustus lisää asiakkaan luottamusta.

Hirvonen tekee yhteistyötä iisalmelaisen Vahtituvan Puusepäneriön kanssa.

Uutena kasvavana tuotteena Hirvosella on työsuhde-asuntojen kalustaminen.

- Paljon työkseen matkustava viihtyy kodinomaisessa huoneistossa paremmin kuin perushotellihuoneessa. Tietenkin huoneistossa pitää olla ajanmukainen tekniikka ja yhteydet.

Markkinointi yksinyrittäjän ongelma

Tiina Hirvonen on peruskoulutukseltaan vaatetusalan artonomi. Nyt hän on valmistumassa sisustussuunnittelu- ja muotoilijaksi ammattikorkeakoulusta. Futuuri-projektiin hän lähti mukaan, koska halusi uutena yrittäjänä verkostoitua muihin yrittäjänaisiin. Hän kokee opiskelun innostavaksi. Opiskelu pistää miettimään ja saa rattaat liikkeelle.

- Eniten olen saanut tietoa Futuurin sähköistä markkinointia koskevasta osiosta, hän summaa.

Yrittäjäksi on helppo ryhtyä, mutta asiakkaita on vaikea saada.

- Markkinointia pitäisi tehdä enemmän, mutta se on pois luovalta työltäni ja perheeltäni, puntaroi Hirvonen perheen ja yrittäjyyden yhteensovittamisen ongelmia.

Hänellä on kaksi alakouluikäistä tytärtä ja Stailaamon toimitilat ovat kotona, kauniissa harjumaisemassa Tarinaharjussa, Pikku-Tarinana tunnetussa 1900-luvun alun parantolassa. Perhe on muutostaan lähtien restauroinut upeaa kiinteistöä sen vanhoja arvoja kunnioittaen. Työtä isossa talossa vielä riittää, mutta jo nyt Pikku-Tarina on yksi näyte Hirvosen horjumattomasta tyyლისilmästä.

Toinen näkee puutteet paremmin

Yrittäminen Itä-Suomessa on erilaista kuin pääkaupungissa.

- Tällä asiakas harkitsee pitkään ennen kuin sijoittaa stailaukseen. Rahaa käytetään eri tavalla, tietää Hirvonen yrittäjän alkutaipaleen koefinkivet.

- Stailaus kannattaa, toinen näkee paremmin tarpeet ja kehittämiskohteet kuin itse. Jos aina kulkee takaovesta, ei tule ajatelleeksi, miltä tila etuovesta tulevan asiakkaan silmin näyttää, hän havainnollistaa.

www.stailaamo.fi

HAUTAMUISTOMERKKIEN VA



Sanna Rissanen työpajallaan, jossa syntyvät upeat hautamuistomerkit.

Sanna Rissanen yritys on ainoa laatuaan Suomessa: Minnea Design Ky suunnittelee ja valmistaa muottiin valamalla lasisia, suurehkoja hautamuistomerkkejä asiakkaiden toiveiden mukaan.

Kiveen yhdistetyn lasisen enkelin, ristin tai luontoaiheen läpi suodattuva lämmin kynttilän- tai luonnonvalo antaa surulle uudet herkkä kasvat.

Jo nyt muistomerkit pysäyttävät hautausmailla kulkijat hämmästelemään niiden kauneutta ja tiedustelemaan tekijää.

ALMISTUS ON TUNNEHERKKÄÄ

Surulle erilainen ilmentymä

Muotoilijaksi ja kivisepäksi kouluttautunut nuori nainen perusti yrityksensä runsas vuosi sitten Maaningalle. Työpaja lasinyöstövälineineen ja polttouuneineen on appivanhempien navetassa kodin vieressä.

Idea sai alkunsa pikkuhiljaa. Rissanen työskenteli kuopiolaisella hautakiviveistämöllä, mutta maailmalla matkatessaan näki suomalaisista hautausmaista tyystin poikkeavia kalmistoja veistoksineen ja isoine vaaleine hautamuistomerkkeineen.

- Koin, että suomalaisen surun voi ilmaista muillakin tavoin kuin mihin olemme tottuneet, hän toteaa.

Herkkyys on luovuuden lähde

Rissanen valitsema yrittäjyyden ala vaatii erityisiä ominaisuuksia, herkkyyttä ja uskallusta mennä lähelle ihmistä ja hänen suruaan.

- Se on ollut raskainta muutoin niin täyden tyydytyksen antavassa työssäni, hän kertoo.

Lapsensa menettäneiden vanhempien suru koskettaa erityisesti nyt, kun hän odottaa kolmatta lastaan, pojat **Roni** ja **Miko** ovat 9- ja 7-vuotiaat. Kukapa äiti ei ymmärtäisi äidin tuskaa.

Miksi hän valitsi näin tunteita kysyvän tuotteen yrittäjyydelleen? Miksi ei esimerkiksi koruja tai kalusteita?

- Suunnittelen minä sisustustuotteitakin, Rissanen nauhahtaa ja esittelee upean vanhoista heinäseipäistä, puusta ja lasista tekemänsä sivupöydän. Hän tekee myös lasialtaita ja erilaisia lasielementtejä.

Sitten hän vakavoituu ja kertoo kokeneensa ystävän menetyksen teini-ikäisenä. Se sai ajattelemaan.

Voisiko hän ehkä näin auttaa ihmisiä surutyössään? Onnistuminen tilaajan toivomalla tavalla tekee nöyräksi.

- Jos herkkyys häviää, häviää myös se tietty juttu työstäni.

Äitiys yhdistettynä yrittäjyyteen

Minnea Design on otettu hyvin vastaan, selkeä tilaus tällaiselle osaamiselle on ollut olemassa. Sanna Rissanen markkinoi töitään muutamien hautaustoimistojen kautta ja Kaavin Kiven kanssa hän on lanseeraamassa ensimmäistä mallistoaan Hautausalan liittokokouksessa syksyllä. Sitä kautta hän pyrkii saamaan lisää kontakteja jälleenmyyjiin ja ehkä ulottamaan myöhemmin markkinoinnin myös ulkomaille.

Laskettu aika on tosin juuri liittokokouksen aikoihin.

- Koetan kuitenkin tikistää, hän hymyilee ja lisää, että sijainen on jo varattuna, ellei hän itse sattuneesta syystä pääsisi mukaan.

Kolmen lapsen äitiyden ja yrittäjyyden yhteensovittamisesta hän kiittää läheisiään. Sukulaiset ja ystävät asuvat lähellä ja osallistuvat tarvittaessa lasten hoitoon, myös vauvan synnyttyä, koska puolisoikin on pitkää päivää tekevä yrittäjä.

Futuurista hän sai kokeneiden yrittäjien vinkkejä koulutusten lisäksi, mukavalta rempseältä porukalta, kuten hän ilmaisee.

- Työni on yksinäistä puurtamista pajalla, siksi kontaktit muihin ovat tärkeitä.

www.minneadesign.fi



Yksi koskettava hautamuistomerkkien elementti on enkeli.



Luonto on yksi muistomerkkien aihe.

ERIKOISKAUPALLA ON OMA ASIAKASPIIRINSÄ



Suitsis

- Yrittäjydelleni on varmasti etua siitä, että harrastan itse ratsastusta, sanoo Suitsisopin yrittäjä **Sanna Rautio**.

Sen huomaa. Puodin ovi käy vilkkaasti ja asiakkaat moikkailevat tuttavallisesti Rautiota, joka tuntuu tietävän asiakkaidensa hevosasiat tarkkaan. Keskustelut polveilevat varsinaisten ostosten lisäksi myös hevosten terveydessä ja suorituksissa.

Kun takana on 30 vuotta ratsastusharrastusta, pystyy Rautio ottamaan kantaa välittävällä ja asiantuntevalla oteella.

- Joskus olen kehottanut asiakasta kääntymään jo eläinlääkärin puoleen, en minä sitä sentään ole, hän nauraa.

Halpamyymälät suurin uhka

Rautio perusti Suitsisopin vuonna 2000 Puijonkadulle Kuopioon, oltuaan ensin opiskeluaikana tavaratalossa myymässä ratsastustarvikkeita ja sen jälkeen ravi- ja ratsastusliikkeessä kokopäiväisenä.

- Yrittäjyys alkoi viehättää, saada päättää itse kaikesta. Sanoin kaikkien hämmästykseksi itseni irti vakityöstäni, enkä ole katunut.

Tallimaisesti sisustettu viihtyisä myymälä on keskeisellä paikalla. Suitsisoppi myy kaikkea ratsastukseen liittyvää sekä hevoselle että ratsastajalle.

Samalla alalla kaupungissa kilpailee toinen ratsastuksen erikoisliike sekä yksi ravipuolelle erikoistunut liike. Suurimpia uhkia ovat halpamyymälät, joiden valikoimiin alkoi muutama vuosi sitten ilmestyä jos jotakin ratsastukseen liittyvää. Lisäksi maatalousalan liikkeet ja postimyynti ovat ottaneet tuotteet valikoimiinsa.

Onneksi lajin harrastajat arvostavat palvelua, erityisosaamista ja tuotteiden korkeaa laatua, joita Suitsisoppi tarjoaa.

- Ei tämä mikään kultakaivos ole. Myymäläni saisi olla suurempi, mutta alueemme asiakaspohjalla ei laajentaminen ole kannattavaa, Rautio kertoo.

Ratsastus on kuitenkin suosionsa säilyttävä harrastus, ja asiakkuudet ovat pitkäikäisiä ja pysyviä.

Verkkokauppa ja blogi ovat asiakaspalvelua

Suitsisopilla on verkkokauppa, jonka Rautio perusti Futuuri-projektissa saaduilla opeilla. Verkkokauppaa hän pitää liiketoimintaansa tukevana, vaikkei sen osuus myynnissä ole vielä merkittävä. Sivujen päivityksen ja pienenkin tuotteen postituksen vaiva on hänen mielestään hyötyyn nähden kannattavaa tulevaisuutta ajatellen, vaikka verkkokaupan ylläpito pidentää hänen ennestäänkin pitkiä työpäiviään.

- Verkkokaupan avulla pidän yllä reaaliaikaista "varastoluetteloa", josta asiakkaani näkevät, mitä Suitsisopilla on tarjolla. Pidän sivuilla myös blogiani.

Rautiolle verkkokauppa on tuonut uusia asiakkaita, entisten lisäksi.

Futuurista uusia ajatuksia yrittäjyyteen

Sanna Rautio on firmansa ainoa työntekijä. Vain tunti-työntekijä on lauantaisin apuna ja tuuraa häntä satunnaisissa pakollisissa poissaoloissa, kuten niissä muutamman päivän lomissa, jotka hän vuosittain pitää. Työn sitovuus ei silti tunnu olevan energiselle naiselle rasite, yksinyrittäjyys sopii hänelle.



Sanna Rautio pitää opiskelua aina tarpeellisena. Saa uusia ajatuksia ja ideoita, hän sanoo.

- Mukavat asiakkaat tekevät työstäni niin antoisaa. Futuurista hän koki saaneensa yrittäjyyteensä uutta pontta, jotteivät omat ympyrät kävisi liian pieniksi. Yrittäjyysopinnot antoivat uusia ajatuksia.
- Totesin, että samantyyppisten asioiden kanssa painiskelevat muutkin yrittäjät. On ollut kiva jakaa kokemuksia ja ajatuksia.

Tulevaisuudessa hän toivoo pystyvänsä laajentamaan yritystään niin, että pystyy palkkaamaan työntekijän ja sen ansiosta lyhentämään työpäiväänsä ja opiskelemaan lisää. Toistaiseksi ei haaveissa ole omaa hevosta, kaverin ratsutettava saa riittää.

www.suitsisoppi.fi ja Facebook/Suitsisoppi.

SINIKKA SARPANEN HOITAA MUSTIT JA MIRRIT



Kuopiolaisen terveysaseman odotushuoneen potilaat ovat harvinaisen vähäpuheisia ja tyytyväisiä. Kyseessä on Kuopion Eläinlääkärikeskus, joka hoitaa pieneläimiä. 70 prosenttia on koiria, loput esimerkiksi kissoja, frettejä, lintuja ja käärmeitä.

- Hoidamme kaikkia lemmikkieläimiä, mutta emme maatalojen tuotantoeläimiä, kertoo eläinlääkäri **Sinikka Sarpanen**, joka vaalii potilaitaan suurella sydämellä, kelloon katsomatta.

Vaativiin leikkauksiin kaikkialta Suomesta

Sarpanen löytää potilaalle aina aikaa, muut velvoitteet voivat jäädä hetkeksi syrjään.

Haastattelun alkaessa kissapotilas odottaa leikkaukspöydällä nukutusaineen vaikutusta. Haastattelu keskeytyy, kun Sarpanen lähtee tekemään kissalle toisen takajalan amputaation.

- Tällaiset leikkaukset ovat hyvin harvinaisia. Useimmitenhan murtunut jalka on kirurgisesti korjattavissa, mutta juuri tämän kissan jalka oli vaurioitunut tapaturmaisesti niin vakavasti, ettei siitä olisi millään hoidolla saanut kivutonta ja toimivaa jalkaa, kirurgiaorientuneeksi itseään luonnehtiva Sarpanen huolella kertoo.

Vajaan tunnin päästä leikkaus on ohi ja eläintenhoitajat siirtävät potilaan heräämööseen. Kissalle amputaatio ei ole katastrofi, sillä se oppii hyvin kulkemaan kolmella jalalla tasapainoisesti. Huolestunut pariskunta odottaa kissansa heräilemistä ja Sarpanen antaa heille tarkat hoito-ohjeet ennen kisun kotiutusta.

Vaativat leikkaukset ovat Sarpanen erityisosaamista, jota tullaan hakemaan kaukaakin ympäri Suomea.

Psykologista silmää tarvitaan

- Tämä on kuin lastenlääkärinä olemista, asiakas puhuu potilaan puolesta. Ja potilaalle on puhuttava rauhoittavasti, lempeästi, Sarpanen luonnehtii työtään.

Eläinlääkäriys voi vaatia myös arkipäivän psykologiaa.

- Tämä on viimeiseen asti asiakaspalveluammatti, joka vaatii herkkyyttä ja kuuntelutaitoa. Lemmikki on perheenjäsen, jonka sairastuminen voi syöstä omistajan raiteilta.

- Myös eläimellä on oikeus elämänarvoiseen elämään, vanhuuteen ja sairauteen. Terminaalihoidon avulla lemmikki voi kärsimysten käydessä liian suuriksi hiljaa ja kivutta hiipua pois.

Eläinlääkäriksi ilman yo-tutkintoa

Tarmonpesältä vaikuttava energinen nainen on Suomen ensimmäinen eläinlääkäri, jolla ei ole ylioppilastutkintoa. Sarpanen on alkujaan laboratoriohoitaja, mutta jatkoi opintojaan, ja valmistui eläinlääkäriksi vuonna 1994. Johonkin erikoisalaan pätevoityväksi "ihmislääkäriksi" hän ei halunnut. Hän halusi hoitaa koko potilasta kaikkine vaivoineen.

- Halusin myös ulkotöihin, maalaisjärkiseen, inhimilliseen työhön, en katsomaan samoja seinäpäivästä toiseen.

Liikkuvaa ulkoilmatyötä riittikin, kun Sarpanen työskenteli kaupungineläinlääkärinä vuosia ja hoidettavina olivat maatalojen lehmät ja muu karja.

Nyt potilaat tulevat eläinlääkärikeskukseen Kuopion Jynkkään.



Eläinlääkäri Sarpanen on omalla alallaan. Hän huolehtii siitä, että eläin saa elää elämisenarvoista elämää.

Yrityksen on oltava tuottava

Sinikka Sarpanen omistaa eläinlääkärikeskuksen yhdessä eläinlääkäri **Pekka Halosen** kanssa. Kymmenen työntekijän yritys laajensi keväällä viereiseen tyhjentyneeseen liiketilaan ja omaa nyt avarat ja laadukkaat tilat.

Yritys kasvaa vakaata viiden prosentin vuositahtia.

- Tämä on Firma, yritys. Sen on myös toimittava tuottavasti, Sarpanen korostaa.

Se on yksi syy, miksi hän lähti opiskelemaan Futuuriin. Yrityksen tuloksekas johtaminen vaatii taitoa. Erityisesti kirjanpitoa koskevia asioita piti hän itselleen hyödyllisinä.

Nyt Sarpanen on opiskelemassa Futuurin lisäksi myös yritysjohtamisen erikoisammattitutkintoa.

Kuopion Eläinlääkärikeskus Jynkän ostoskeskuksessa viettää kymmenvuotisjuhliiaan lokakuussa, täysin kympein 10.10.2010. Sitä seuraavalla viikolla yrityksessä on avoimien ovien päivät.

www.kek.fi

SISKO TIILIKKA ON YLÄ-SAVON AINOA SEKSUAALITERAPEUTTI



*Seksuaalisuus on
voimavara,
tietää
seksuaaliterapeutti
Sisko Tiilikka.*

Pari- ja seksuaaliterapia **Sisko Tiilikan** vastaanotto on Suomen Terveystalolla lisäsalissa maanantai-iltaisin. Tiilikka aloitti yksityisenä seksuaaliterapeuttina viime vuoden lopulla. Hän on ainoa alallaan Ylä-Savossa. Peruskoulutukseltaan Tiilikka on sairaanhoitaja.

Hän sai sysäyksen yksityisvastaanoton perustamiseen todettuaan seksuaaliterapian tarpeen päätyössään lisälmen terveyskeskuksen seksuaalineuvojana ja diabeteshoitajana.

Perusteelliset koulutukset aiheeseen lisäsivät kiinnostusta, muun muassa seksuaaliterapiaan erikoistuneen Metodi Teamin koulutusjakso.

Tiilikka kohdistaa palvelunsa kaikille terveille aikuisille.

Seksuaalisuus onnen avaimena?

Sisko Tiilikka kokee, että yhteiskuntamme on yliseksuaalistunut. Videot, elokuvat ja mainokset työntävät paljasta pintaa joka puolelta.

- Seksuaalisuuden pitäisi olla ihmiselle voimaa antavaa, kokonaisvaltaista tunnetta, mutta nykyisin se kuva on hämärtynyt, muuntunut muuksi, hän pahoittelee.

Seksuaaliterapia on paljon muutakin kuin genitaalialueen toimintojen pohdintaa. Seksuaalisuus antaa perusvireen elämään. Jos seksuaalisuutta on haavoitettu tai tukahdutettu lapsena, voi henkilö ilman terapiaa kantaa siitä ahdistusta ja traumoja loppuikänsä.

Epätasapainossa oleva seksuaalisuus näyttäytyy muun muassa ahdistuneisuutena ja jäykkyytenä tai haluna hallita muita ihmisiä.

- Aikuisena alkaa miettiä suhdetta elämään ja itseen. Se herättää halun tutustua myös omaan seksuaalisuuteen.

Ei vain seksiä, vaan myös tunnetta

Tavallisin terapiaan tulija on nuorehko pari, jolla on ulkoisesti kaikki hyvin. Myös ikääntyneet parit käyvät Tiilikan vastaanotolla.

- Käymme läpi parisuhdetta kokonaisuutena. Pohdimme, onko läheisyyttä ja intiimiyttä jäljellä, vai onko kenties ylitetty rajoja, joka on rikkonut halun läheisyyteen. Tiilikan missio on terve seksuaalisuus, joka ei alistu toista, vaan kunnioittaa ja kuuntelee. Seksuaalisuus kuuluu yhtä lailla sinkuille kuin pareillekin. Sitä ei voi sulkea elämästään pois, vaikka joillakin seksin tarvetta ei ole lainkaan. Sekin on yhtä lailla normaalia.

Yksinyrittäjälle koutsauksesta suuri apu

Toistaiseksi Tiilikka tekee työtänsä sivutoimisesti, eikä ole luopumassa päätyöstänsä.

- Toimintani on vielä pienimuotoista, koska aloitin vasta keväällä. Katson jonkin aikaa, miten vastaanottoni lähtee käyntiin ennen kuin teen päätöksiä.

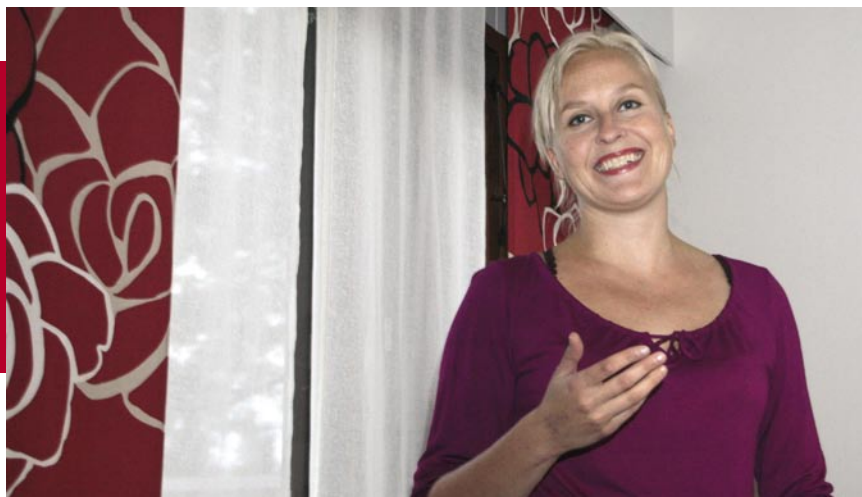
Futuuri-projektista on ollut hänelle erityistä apua, koska hän sai henkilökohtaisen coachin, **Jaana Piipon**, tukeen yrittäjän ensiaskeliin. Tavoitteellinen koutsaus on Tiilikasta ollut hyödyllistä, koska aiempaa yrittäjäkokeusta ei hänellä ole.

- Jaana on ohjannut minua hienosti. Hän tarttuu oleelliseen ja osaa kysyä oikeat kysymykset, hän hahmottaa. Internet on ollut hänen yrityksensä tehokkain markkinointikanava. Googlaamalla asiakkaat ovat Tiilikan pääosin löytäneet.

- Kynnys seksuaaliterapiaan tulolle madaltuu koko ajan, varsinkin nuorilla. Silti kuulen vieläkin kommentteja "tarvitseeko joku tällaista", ihmettelee Tiilikka.

<http://sites.google.com/site/siskotiilikka/>

LUONTEVA ESIINTYMINEN VAKUUTTA, SANOO VIESTINTÄKOULUTTAJA TIINA NAUMANEN



Tiina Naumanen uskoo, että elämyksellisyys ja luovuus ovat tulossa liiketalouteen. - Yrittäjän on oltava luova ja ongelmanratkaisukykyinen menestyäkseen. Taide ja bisnes lähestyvät tässä toisiaan ja saattavat tuottaa uusia innovaatioita.

- Naisyrittäjät ovat rohkeita, rentoja, oppimishaluisia ja itsevarmoja ihmisiä. Ei yrittäjänä muutoin voisikaan menestyä, kuvaa viestintäkouluuttaja **Tiina Naumanen**. Hän kouluttaa Futuuri-projektissa esiintymis- ja vuorovaikutustaitoja.

Esiintymistaitoa ja kykyä vakuuttaa puheella - itsensä myymistä - tarvitaan työelämässä kaikkialla, asiakastilanteissa, puhelinpalvelussa ja vaikkapa työhaastattelussa.

- Mieti millaiselta myyjältä itse ostaisit, Naumanen hahmottaa.

Ruumiinkieli monelle tiedostamaton

Vuorovaikutustaitoja tarvitaan esimerkiksi kohdatessa ujo tai arka asiakas. Miellyttävä ilmapiiri kohtaamishetkellä saa asiakkaan vapautumaan.

Myös esiintyminen on monelle mörkö, mutta esiintymisjännitystä voi harjoituksin oppia hallitsemaan.

- Tietty määrä jännitystä tarvitaankin, jotta energiataso on parhaimmillaan vaativassa tilanteessa, Naumanen kertoo.

Ihminen ei useinkaan itse ole tietoinen ruumiinkielestään. Hän saattaa antaa toisenlaisen viestin kuin haluaisi. Esimieskoulutuksissa Naumanen kouluttaa vuorovaikutuksen ymmärtämiseen ja oman ilmaisun kehittämiseen.

- Pysin siihen, että työpaikoilla olisi kannustava ja vapaa ilmapiiri, jossa uskalletaan avata suut.

Toiminnallisia harjoituksia

Myöskin tanssijana, laulajana ja näyttelijänä työskentelevä Naumanen rydyttää selkeää ja rikasta puheilmaisuaan käsillään ja avoimella hymyllään. Hän käyttää kursseillaan samoja draaman menetelmiä, joilla näyt-

telijät oppivat tuomaan esille aidon, oman persoonansa mukaisen ilmaisunsa. Kurssit eivät ole vain luentoja, vaan sisältävät toiminnallisia harjoituksia, joissa kurssilaiset laittavat oman persoonansa peliin.

Esiintymis- tai vuorovaikutustehtävä voidaan esimerkiksi videoida, josta muut kurssilaiset ja Naumanen antavat kehittämissuhteita.

- Kaikki tekevät, tarkkailijoita ei ole. Miehet seurailevat pidempään ennen kuin heittäytyvät mukaan, mutta lopputulos on yhtä hyvä kuin naisillakin.

Futuuriin aktiivisten naisyrittäjien kesken vallitsi mukava yhteishenki, eikä kouluttajan tarvinnut stressata ryhmäytymisestä, mikä joskus voi olla ongelmallista.

Koulutustarvetta riittää

Tiina Naumanen perusti yrityksensä Viestintäkoulutus Draivin Kuopioon kaksi vuotta sitten. Kouluttajan allakka on täytynyt ripeästi. Kysyntä on osoittanut, että esiintymis- ja vuorovaikutustaidot eivät näytä olevan vielä suomalaisten parasta osaamista.

Koulutuskeikat vievät Naumasta ympäri Suomea, mutta rajatusti, sillä aikaa pitää jäädä myös opetustyöhön.

Tiina Naumanen opettaa Savonia-ammattikorkeakoulussa suullista viestintää ja Kuopion kesäyliopistossa draamakasvatusta. Koulutukseltaan Naumanen on kasvatustieteen ja filosofian maisteri, erikoistumisaineinaan puheviestintä ja draamakasvatus.

TULEVAISUUDEN TUULIA HAISTELEMASSA FRANKFURTISSA



Matkanvetäjä Oili Kinnunen
ideoita etsimässä.

Iloisia Futuurin opintomatkalaisia Frankfurtissa helmikuussa 2010.

Anja Kontturi, Saksalais-suomalaisesta kauppakamarista, järjesti meille mielenkiintoisen ohjelman saksalaiseen naisyrittäjyyteen ja kulutustavaramessuille. Tapasimme suomalaissyntyisen Saksassa toimivan naisyrittäjän, kuulimme faktaa Suomen ja Saksan välisestä kaupasta, tutustuimme muutamiin saksalaisiin yrityksiin ja piipahdimme myös konsertissa kuuntelemassa ikimuistoisia musikaalisävelmiä. Ryhmämme oli suuri, naisyrittäjiä ja johtajia oli mukana 32, mutta aktiivisille, omatoimisille ja reippaille naisille tämä ei ollut ongelma. Oli hauska lukea loppuraportteja ja havaita miten paljon erilaisia havaintoja useat silmäparit ja raksuttavat aivot tavoittavat. Matkasta tehtiin matkaraportti, joka jaettiin kaikille osallistujille muistia virkistämään.

Kävelymaraton kulutusmessuilla

Päakohteenamme olivat Kulutustavaramessut (Ambiente 2010) Frankfurtin massiivisessa messukeskuksessa. Vuosittain helmikuussa Frankfurtiin kokoontuvat kulutustavara-kaupan ammattilaiset ympäri maailman. Meidän ryhmälle kaksi tehokasta messupäivää antoivat kokonaiskuvan kattauksen ja ruoanlaiton, lahjatavaroiden, taidekäsityön sekä sisustuksen uutuuksista ja trendeistä maailmalla. Naisten reitit messuilla olivat hyvin erilaiset, osa etsi kohdennetusti tiettyjä asioita. Osa teki heti ensimmäisenä päivänä 26 näyttelytason kävelymaratonin ja seuraavana päivänä yksityiskohtaisemman tarkastelun. Messuista on ilmestynyt loppuraportti, mistä ilmenee, että 2010 näytteilleasettajia oli 4503 ja 93 maata oli edustettuna messuilla. Raporttiin voi tutustua tarkem-

min netissä, esimerkiksi googlaamalla Ambiente 2010. Uusien messujen 2011 markkinointi on myös alkanut, joten näytteilleasettajien kannattaa olla tarkkaavaisina. Mielenkiintoinen yksityiskohta oli Magisso, kotimainen design-tuotantoyhtiö, jonka useat ehkä bongasivat Frankfurtissa, myi hittituotteitaan kakkulapiota ja keittiöliinatalineita Kuopion asuntomessuilla hyvällä menestyksellä.

Naisyrittäjyys Saksassa

Ekonomi Sari Trosien, suomalainen verokonsultti Saksassa, kertoi meille tilastoihin perustuvassa esityksessään, että noin joka kolmas yritys Saksassa perustetaan naisvoimin (4.080.000 yrittäjää, joista 1.288.000 naisyrittäjää). Noin 58% naisyrittäjistä toimii palvelualalla. Meillä Suomessa naisyrittäjien määrä on suurin piirtein samaa luokkaa, keskimäärin 33% yrittäjistä on naisia (Yritys-Suomi). Suomessa Naisyrittäjyyden nykytilanteesta ja tulevaisuudesta puhuttaessa niin ikään kiinnostus kohdistuu sosiaalisiin innovaatioihin ja "naisvaltaiseen toimialaan" eli palveluyrittäjyyteen ja erityisesti hoiva-alalle (KTM julkaisuja 11/2005). Hämmästyttä aiheutti tieto, että Saksassa ennen 2000-lukua oli lapsilla mahdollisuus vain puolipäivähoitoon, asenteet siitä, että koti on naisen valtakunta ja miehen tulee elättää perhe tuntuvat siirtyvän hitaasti historiaan. Tunsimme olevamme hyvin edistyksellisestä ja mahdollisuuksia tarjoavasta maasta, vaikka ainahan parannettavaa meiltäkin löytyy.

TULEVAA KOULUTUSTA FUTUURISSA

Koulutukset jatkuvat syksyn 2010 ja talven 2011 aikaan uusilla teemoilla. Loka-marraskuussa pölytetään palveluita ja tuotteita, imuroidaan uusia ideoita ja mopataan vanhoja tapoja uusiksi uuden vuoden kynnyksellä. Teemana Moduulissa 7 on

UUDISTUMALLA MYYNTI NOUSUUN, YRITYS KASVUUN

Koulutuksen tavoitteena on kasvattaa yritysten myyntiä ja toiminnan tuloksellisuutta uudistamalla näkemyksiä ja toimintatapoja. Koulutuksissa käsitellään mm. uusien ideoiden tuottamista, positiivisen energian hyödyntämistä liiketoiminnassa, brändäystä sekä markkinoinnin ja myynnin trendejä.

KOULUTUSAIKATAULU:

| | 1. ilta klo: 17 - 21 | 2. ilta klo: 17 - 21 | 3.ilta klo: 17 - 21 | 4.ilta klo: 17 - 21 |
|---------|-------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|
| Varkaus | 26.10 | 2.11 | 9.11 | 16.11 |
| Kuopio | 27.10 | 3.11 | 10.11 | 17.11 |
| Iisalmi | 28.10 | 4.11 | 11.11 | 18.11 |

Loppuseminaari **Kuopio 7.12.2010 klo 13-17**

Brändäys ja uudet palvelu- ja tuoteideat

Opintomatka **12.-13.11.2010. Tutustumiskohteena mm. Biolan.**

Koulutuspaikat: Kuopio: IT-talo, Mikroteknia II, Iisalmi: Luma-keskus Majakka, Varkaus: Navitas

Vuosi 2011 aloitetaan tammikuussa temalla

VIRITÄ ITSESI JA YRITYKSESI KOHTI TULEVAISUUDEN HAASTEITA

Moduulissa 8 keskitytään yrittäjään itseensä. Koulutusilloissa käsitellään mm. työssä jaksamista, työnohjausta, coachingia sekä yrittäjän hyvinvointia yrityksen menestymisen kannalta.

ALUSTAVA KOULUTUSAIKATAULU:

| | 1. ilta klo: 17 - 21 | 2. ilta klo: 17 - 21 | 3.ilta klo: 17 - 21 | 4.ilta klo: 17 - 21 |
|---------|-------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|
| Varkaus | 25.1. | 1.2. | 15.2. | 22.2. |
| Kuopio | 26.1. | 2.2. | 16.2. | 23.2. |
| Iisalmi | 27.1. | 3.2. | 17.2. | 24.2. |

Koulutuspaikat: Kuopio: IT-talo, Mikroteknia II, Iisalmi: Luma-keskus Majakka, Varkaus: Navitas

Ilmoittaudu 8.10.2010 mennessä Minnalle

sähköpostilla: minna.partanen@ysao.fi tai puh.**040 482 6672**

ILOISIIN TAPAAMISIIN FUTUURIN TILAISUUKSISSA!





Tulevaisuuden naisyrittäjä ja -johtaja

Futuuri -projekti



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Naistentalo, Pohjolankatu 9 B, 74100 Iisalmi
Terhi Majamaa 0400 793 149, terhi.majamaa@ysao.fi
Minna Partanen 040 482 6672, minna.partanen@ysao.fi
Oili Kinnunen 040 355 3701, oili.kinnunen@uef.fi

www.futuuri-projekti.fi

