

MIKROYRITYKSET MATKALLA MENESTYKSEEN

Ajatuksia Mikroyritykset-projektista 2006–2007



**C: CENTRIA tutkimus ja kehitys -
CENTRIA forskning och utveckling**

MIKROYRITYKSET MATKALLA MENESTYKSEEN
Ajatuksia Mikroyritykset-projektista 2006-2007

Julkaisija:

Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu – Mellersta Österbottens yrkeshögskola
Talonspojankatu 2, 67100 Kokkola

Tilaukset:

Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun julkaisumyynti
<http://www.cou.fi/kirjastosivut/julkaisumyynti/>

Kirjoittajat:

Dan Ahllund, Anna Hintsala, Tuula Huhta, Lasse Jansson, Pekka Nokso-Koivisto,
Marke Paavola, Jorma Saloniemi, Paula Salonen, Jussi Wiirilinna

Toimittaja:

Paula Salonen

Taitto ja kansi:

Paula Salonen

Kuvat:

TH – Tomi Hirvinen, HT – Henri Tokola, EH – Eeva Huotari, PS – Paula Salonen,
MP – Marke Paavola, AH – Anna Hintsala, HH – Heikki Hemmilä, KPAMK – Keski-Pohjanmaan
ammattikorkeakoulun arkisto, MC – Microsoft Clipart, KK – Kannuksen Kaukolämpö

Julkaisusarja:

C: CENTRIA tutkimus ja kehitys – CENTRIA forskning och utveckling

Painopaikka:

Waasa Graphics Oy, Vaasa

ISBN 978-952-5107-73-9 (nid.)

ISBN 978-952-5107-74-6 (PDF)

ISSN 1459-8949

SISÄLLYS

1. Johdanto	4
2. Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun rooli alueen kehittäjänä	6
3. CENTRIA tutkimus ja kehitys	7
3.1 Tutkimustyö	8
3.2 Kehitystyö	8
3.3 Vakiotuotepalvelut	11
3.4 Koulutuspalvelut	11
4. Mikroyritykset-hanke	12
4.1 Projektissa tehtyä: Kokkola	14
4.2 Projektissa tehtyä: Pietarsaari	22
5. Ammattikorkeakoulun välineitä ja hyviä kätäniteitä yhteistyöhön mikroyritysten kanssa	24
5.1 Opinnäytetyöt	24
5.2 Harjoittelu	27
5.3 Projektityöt	29
5.4 Työvoiman tarjonta	31
5.5 Verkostoitumisillat	31
5.6 Yrityssenssit	34
5.7 Teemaseminaarit	35
5.8 Muu yhteistoiminta	38
6. Tuntemuksia ja toiveita	42
6.1 Ensikosketus mikroyrityksiin – kokemuksia ammattikorkeakoulusta	42
6.2 Ensikosketus ammattikorkeakouluun – toiveita mikroyrityksiltä	45
7. Miten tästä eteenpäin?	48
7.1 Jatkuvaa molemminpuolista yhteydenpitoa	48
7.2 Verkostoitumisillat	49
7.3 Jatkohankkeet	50
8. Mikroyritysten esittelyt	52

1. Johdanto

Keski-Pohjanmaalla toimii noin 6000 pk-yritystä. Niistä 93 prosenttia on mikroyrityksiä, eli alle 10 henkilöä työllistäviä. Näissä noin 5500 mikroyrityksessä on potentiaalia kasvaa ja kehittyä huomispäivän pk-yrityksiksi.

Mikroyrityksillä on tunnetusti pulaa ajasta, henkilöistä sekä ehkä myös osaamisesta ja rahasta.

Kasvun haasteena on mikroyritysten suuri lukumäärä. Miten löytää ja tunnistaa ne yritykset, joilla on todellista kehittämis- ja kasvuhallua? Ja millaisia toimenpiteitä ja palveluita mikroyrityksille tulisi kehittää?

Elinkeinoelämän julkiset alueelliset ja kansalliset julkiset elinkeinoelämän aktivointi- ja kehittämistoimet ovat perinteisesti kohdistuneet pk-yrityksiin. Käytännössä eri ohjelmiin ja projekteihin ovat osallistuneet lähinnä keskisuuret yritykset, eivät mikroyritykset. Keskisuurilla yrityksillä on ollut riittävät aineelliset ja henkiset resurssit osallistua kehittämistyöhön.

Näissä yrityksissä on kuitenkin viime aikoina ollut havaittavissa selvää väsymistä lähteä mukaan uusiin kehittämishjelmiin. Tästä huolimatta

näitä verrattain harvalukuisia keskisuuria yrityksiä houkutellessaan toistuvasti mukaan eri kehittämisorganisaatioiden alulle laittamiin uusiin hankkeisiin.

Kyseiset kehittämistoimet eivät yleensä ole tavoittaneet suurta massaa eli mikroyrityksiä. Tämä on hyvin ymmärrettävää, koska kohderyhmänä mikroyritykset ovat työlläitä tavoitettavia.

Minkään yksittäisen kehittämisorganisaation resurssit eivät riitä palvelemaan tätä joukkoa. Toisaalta tässä joukossa piilee potentiaalia tulevaisuuden kasvuyrityksiksi. Mikroyrityksillä on tunnetusti pulaa ajasta, henkilöistä sekä myös osaamisesta ja rahasta.



Haasteena on löytää ja tunnistaa ne mikroyritykset, joilla on todellista kehittämis- ja kasvuhallua. (kuva: MC)



Mikroyritysten verkostoitumisilta 4.12.2007 Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulussa. (kuva: KPAMK)

Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu on tarttunut tähän haasteeseen Mikroyritykset-hankkeella, jota

Hankkeen tavoitteena on ollut tunnistaa ammattikorkeakoulun toimialueen mikroyritykset, kartoittaa niiden erilaisia tarpeita sekä luoda malli, jolla ammattikorkeakoulun ja mikroyritysten välinen yhteistyö toimisi jatkuvalla periaatteella molempien osapuolia mahdollisimman tehokkaasti hyödyttäen. Yhteistyö rakentuu molempien osapuolien tarpeelle ja kyvyille antaa ja saada toisiltaan jotakin.

Ammattikorkeakoulun haasteena on ollut myös lisätä opiskelijoiden kiinnostusta mikroyrityksiä kohtaan,

sillä opiskelijat tuntevat huonosti mikroyritykset. Suuret organisaatiot ovat heille tutumpia niin tiedotusvälineiden kuin opiskelun kautta.

Opintoihin kuuluvat harjoittelut, opintoretket ja opinnäytetyöt tehdään pääsääntöisesti suuriin yrityksiin ja yhteisöihin. Näin tulee olemaan jatkossakin, mutta silti ei saada unohtaa mikroyrityksiä.

Yhteistyö rakentuu molempien osapuolten tarpeille ja kyvyille antaa ja saada jotakin toisiltaan.

Ammattikorkeakoulun henkilöstö ja opiskelijat muodostavatkin riittävän suuren resurssin kyetäkseen lähestymään alueen suurta mikroyritysmassaa. Tällä resurssilla voidaan kehittää yritysten perusasioita ja vaativimmissa tapauksissa kytkeä mukaan muut julkiset ja yksityiset yrityspalveluorganisaatiot.

2. Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun rooli alueen kehittäjänä

Kaksikielisen ja monialaisen Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun toiminta keskittyy Kokkolaan, Pietarsaareen ja Ylivieskaan.

Koulutusaloja ovat tekniikka ja liikenne, yhteiskuntatieteet, liiketalous ja hallinto, sosiaali-, terveys- ja liikunta-ala, matkailu-, ravitsemis- ja talousala, luonnontieteiden ala, humanistinen ja kasvatustieteiden ala sekä kulttuuriala. Opiskelijoita on noin 3300.

Korkeakoululla on kolme tehtävää: opetus, tutkimus ja kehitys sekä aluekehitys. Tutkimus- ja kehitystyötä toteuttaa CENTRIA tutkimus ja kehitys.

Aluekehitystä toteutetaan pääosin kahdella eri tavalla. Epäsuora tapa on kouluttaa nuoria ja aikuisia alueen työelämän palvelukseen. Mitä suurempi määrä valmistuneista sijoittuu maakunnan yrityksiin ja työyhteisöihin sitä suurempi aluekehitysvaikutus korkeakoululla on.

Ammattikorkeakoulun tekemä tutkimus- ja kehitystyö kohdistuu ja vaikuttaa suoraan työyhteisöjen kehittämiseen. Mitä laajempaa ammattikorkeakoulun tutkimus- ja kehitystyö on, sitä suurempaa aluevaikutus on.

Ammattikorkeakoulu on saanut opetusministeriöltä tunnustusta tekemästään työstään. Vuosina 2001 ja 2006 Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu nimettiin aluekehitysvaikutuksen huippuyksiköksi.



Ammattikorkeakoulun kampus sijaitsee Kokkolassa Torkinmäellä. (kuva: PS)

3. CENTRIA tutkimus ja kehitys

CENTRIA tutkimus ja kehitys on Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun tutkimus-, kehitys- ja täydennyskoulutusyksikkö. CENTRIA toimii osana ammattikorkeakoulun koulutusyksikköjä ja lähellä alueen yrityksiä siirtäen näin ammattikorkeakoulun osaamista alueelle elinkeino- ja työelämän käyttöön sekä ammattikorkeakoulun omaan opetukseen.

CENTRIAn tavoitteena on luoda edellytyksiä ammattikorkeakoulun kehittämislle ja alueelliselle vaikuttamislle sekä opetuksen ja oppimisen ajan tasalla pitämislle.

Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun tutkimus- ja kehitystyö palvelee toiminta-alueensa elinkeino- ja työelämää parantamalla yritysten ja erilaisten organisaatioiden toimintaedellytyksiä sekä kilpailukykyä.

**Lähtökohtana
ammattikorkeakoulun
tutkimus- ja
kehitystyölle ovat
yritysten tarpeet ja
kehittämiskohteet.**

Yritysten ja organisaatioiden menestyminen kovassa kilpailussa lisää omalta osaltaan alueen houkuttelevuutta ja tunnettuutta. Läh-



CENTRIAn palvelupalettiin kuuluvat esimerkiksi koulutuspalvelut. (kuva: EH)

tökohtana tutkimus- ja kehitystyölle ovat alueen yritysten ja työelämän tarpeet ja kehittämiskohteet, joiden pohjalta palvelu- ja hankekokonaisuudet suunnitellaan ja toteutetaan.

CENTRIAn työkalut kilpailussa pärjäämisessä ovat hanketoiminta, soveltava tutkimus, palvelutoiminta ja koulutuspalvelut. CENTRIA tekee tiivistä yhteistyötä alueen muiden toimijoiden kanssa.

CENTRIA tarjoaa myös muuta palvelutoimintaa, kuten koulutuspalveluita (avoin ammattikorkeakoulu- ja täydennyskoulutus) ja vakiotuotepalveluita (mittaus- ja testauspalvelut sekä tilaustyöt), jotka omalta osaltaan myös vahvistavat alueen osaamista ja innovaatio toimintaa.

2.1 Tutkimustyö

Ammattikorkeakoulun tutkimustyö on työelämän tarpeista lähtevää soveltavaa tutkimustyötä. Sen tavoitteena on aikaansaada uuden tiedon avulla toteutettavia käytännön sovelluksia, jotka luovat uusia innovatiivisia menetelmiä ja keinoja ratkaisemaan ongelmia. Soveltava tutkimus vahvistaa erityisesti alueellista innovaatiotoimintaa ja alueellista kehittymistä.

Tutkimustyön keskeisimmät tavoitteet ovat:

- Tuottaa uutta tietoa alueen yritysten ja opetuksen käyttöön. Tiedon tehokas hyödyntäminen varmistaa opetuksen uudistuvuuden, kehittymisen ja ajantasaisuuden.

Painopistealueina ovat verkko-opintojen sekä yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen soveltuva tutkimustyö.

- Tukea alueen yritysten kilpailukykyä, erityisesti pk-sektorin kehittymistä. Tutkimustyötä keskitetään alueen strategisesti merkittävälle osaamisalueille.
- Tutkimustyötä kansainvälistetään luomalla kansainvälisiä kontakteja ja verkostoja ja toteuttamalla postdoctoral-tutkimusta
- Kehittää teknologiansiirtoa alueen yrityksiin.

2.2 Kehitystyö

Kehitystyöllä tarkoitetaan tutkimuksen tuloksena ja/tai käytännön kokemuksen kautta saadun tiedon käyttämistä uusien tuotteiden, palvelujen, tuotantoprosessien tai menetelmien ja järjestelmien aikaansaamiseen tai jo olemassa olevien olennaiseen parantamiseen.

Tutkimus- ja kehitystyöllä tuetaan alueellista yrittäjyyttä edistämällä jo olemassa olevien yritysten osaamista ja palveluntarjontaa sekä tuetaan uusyritystoimintaa kehittämällä ammattikorkeakoulun esihautomo- sekä yrityshautomotoimintaa.

Ammattikorkeakoulun roolia lisätään aluekehityssuunnittelussa niin, että ammattikorkeakoulun edustus on mukana kaikissa merkittävässä aluekehityselimissä.

Kehitystyön keskeiset tavoitteet ovat:

- Alueen pk-yritysten käytännön toiminnan kehittämisen ja liiketoimintaosaamisen kasvattaminen.
- Opiskelijoiden valmentaminen työelämään työelämäprojektien avulla.
- Jatkotutkinto-opiskelijoiden ammatissa kasvun varmistaminen.
- Ammattikorkeakoulun henkilöstön ammatillisen osaamisen kehittäminen.



kuva: HT



kuva: HT

2.3 Vakiotuotepalvelut

Vakiotuotepalvelut ovat ammattikorkeakoulun osaamiseen ja infrastruktuuriin perustuvia asiakaslähtöisiä työ- ja palvelusuoritteita, kuten mittaus- ja testauspalveluita tai tilaustutkimuksia.

Tällainen pk-yritysten toimintaa ja/ tai tuotekehitystä edistävä selvitystyö tuottaa niille merkittävää uutta tietoa ja vahvistaa yritysten kilpailukykyä.

Vakiotuotepalveluilla halutaan saavuttaa seuraavia tavoitteita:

- Alueen pk-yritysten palvelutarpeiden tyydyttäminen ja tarpeiden ennakointi jatkuvan vuoropuhelun kautta.
- Uusien innovatiivisten oppimisympäristöjen luonti.
- Investointien käyttöasteen nosto.

2.4 Koulutuspalvelut

Koulutuspalveluiden tavoitteena on parantaa yksilön tietoja ja taitoja, osaamista ja ammattitaitoa sekä edistää henkilökohtaista kehittymistä ja työllistymistä.

Koulutuspalveluita toteutetaan sekä avoimen ammattikorkeakoulun opintoina että täydennyskoulutuksena.

Avoimen ammattikorkeakoulun opetuksessa noudatetaan voimassa olevia ammattikorkeakoulun opetussuunnitelmia ja tutkintovaatimuksia.

Koulutuspalvelut tähtäävät yksilön tietojen ja taitojen parantamiseen.

Täydennyskoulutus puolestaan on joko omaehtoista opiskelua tai yritys yhteistyössä toteutettavaa henkilöstökoulutusta. Yritys yhteistyössä toteutettavat opinnot suunnitellaan ja rakennetaan yhdessä asiakkaan kanssa, jolloin varmistetaan koulutuksen osuvuus.

Koulutuspalveluiden tavoitteina ovat:

- Täydennyskoulutuksen tarjoaminen ammattikorkeakoulun toiminta-alueen pk-yritysten, yhteisöjen ja organisaatioiden henkilöstön kehittämiseksi. Täydennyskoulutuksen uudistuminen ja koulutustarpeen ennakoiminen.
- Avoimen ammattikorkeakouluopetuksen kehittäminen erityisesti virtuaaliopintoina.
- Alueen pk-yritysten ammatillisen osaamisen ja uudistamisen tukeminen.

4. Mikroyritykset-hanke

Mikroyritykset-hankkeen tavoitteena oli tunnistaa Keski-Pohjanmaan b W j ccVc b ^ gng'in hZZa^&A&% henkilöä työllistävät yritykset, ja kartoittaa niiden tarpeita sekä luoda malli, jolla ammattikorkeakoulun ja alueen mikroyritysten välinen yhteistyö toimisi pysyväisluonteisesti molempia osapuolia mahdollisimman tehokkaasti hyödyttäen.

Mikroyritykset-hanketta edelsi pilottilahanke. Se toteutettiin 1.1.2005–30.3.2006 välisenä aikana ja sitä rahoittivat Euroopan unioni, Keski-Pohjanmaan liitto ja Kokkolan seudun kehitys KOSEK Oy. Hankkeen kokonaisbudjetti oli 29 000 euroa.

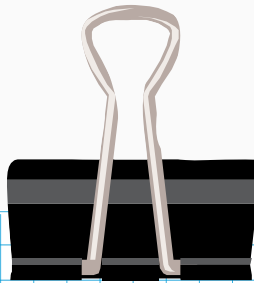
Varsinainen Mikroyritykset-hanke toteutettiin vuosina 2006–2007 ja sitä rahoittivat opetusministeriö ja Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu. Hankkeen kokonaisbudjetti oli 167 000 euroa, josta opetusministeriön rahoitusosuus oli 60 prosenttia ja Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun osuus 40 prosenttia.

Mikroyritykset-hankkeen tavoitteena oli kartoittaa ja luetteloida ammattikorkeakoulun toiminta-alueen mikroyrityksiä ja niiden yhteistyötoiveita.

Tämä tehtiin toimialoittain: Kokkolassa tekniikan, liiketalouden sekä sosiaali- ja terveystalouden osalta; Pietarsaarella liiketalouden osalta.



Mikroyritykset-hankkeen ”ydinjoukko” Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulusta. Takaa vasemmalla: Lasse Jansson, Jorma Saloniemi, Dan Ahllund, Hannele Teir, Pekka Nokso-Koivisto. Edessä vasemmalla: Anna Hintsala, Marke Paavola ja Tuula Huhta. (kuva: TH)



Ammattikorkeakoulun palvelut mikroyrityksille:

- *Välitämme uusia osaamista ja osaamis-pääomaa valmistuneiden opiskelijoiden kautta ja siten parannamme yritysten mahdollisuuksia toteuttaa omaa liikeideaansa*
- *Tuemme yrittäjien jakamista tarjoamalla uusia verkkeitä ja ideoita, joita kehitämme yhdessä*
- *Tarjoamme verkostoitumis-yhteistyötä ammattikorkeakoulun ja mikroyritysten välillä*
- *Tarjoamme mikroyritysten väliseen yhteistyöhön organisointi- ja järjestelyapua*
- *Autamme yritystoiminnan kehittämisessä ja kasvussa*
- *Lisäämme alueen tunnettautta yhteistyössä mikroyritysten kanssa, jolloin myös yritysten kasvumahdollisuudet laajenevat koko Suomeen ja jopa Suomen rajojen ulkopuolelle*
- *Kehitämme mikroyritysten liiketoimintakonsepteja niin, että tuloksellisuus varmistuu myös tulevaisuudessa*
- *Vahvistamme ja kehitämme yrittäjyyttä esimerkiksi luomalla yrittäjyysympönteistä ilmapiiriä, jalostamalla yritysideoita ja liiketoimintasuunnitelmia sekä korostamalla sisäisen yrittäjyyden periaatteita yritystoiminnan kaikilla tasoilla*
- *Kehitämme mikroyrityksien ajankäyttöä, jotta oman toiminnan suunnittelu mahdollistuu ja jää aikaa myös yhteistyöhön eri sidosryhmien kanssa*

Mikroyritykset tarjoavat ammattikorkeakoululle:

- *Yritysyhteistyöverkoston*
- *Kokemusta työelämästä*
- *Tietoa välitettäväksi opiskelijoille yrittämisestä, yritystoiminnasta ja työelämästä*
- *Esimerkkejä opetukseen*
- *Mahdollisuuksia yritysvierailuihin*
- *Todellisia esimerkkejä opinnäytteisiin, harjoitteluun, erilaisiin projekteihin jne.*

4.1 Projektissa tehtyä: Kokkola

Tekniikka

Mikroyritykset-projektin aivan alkuhetket ajoittuvat vuodelle 2001, jolloin ensimmäisen kerran suunniteltiin ja toteutettiin mikroyritysten verkostoitumisilta. Marraskuun 14. päivä vuonna 2001 järjestettiin Verkostoituminen mahdollisuutena pk-yrityksille -ilta, johon osallistui noin 25 henkilöä.

Seuraavaksi tunnistettiin tilasto- ja yritysrekisteritietojen avulla Kokkolan seudulla toimivat metalli- ja konepajayritykset. Tämän jälkeen valmisteltiin lista asioista, jotka halutaan selvittää yrityskäynneillä. Tuloksena syntyi kyselyrunko yrityskäyntejä varten.

Vuonna 2002 verkostoitumisillan kohdeyrityksinä oli automaatio- ja tietotekniikkayritykset. Pääpuhujana oli toimitusjohtaja Hannu Jyrkkä Bothnia Hightech Oy:stä, joka kertoi strategisesta yhteistyöstä tietotekniikan alalla Keski-Pohjanmaalla.





Yrittäjät tutustumassa ammattikorkeakoulun bodyskanneriin keväällä 2007. Laite mittaa ihmisen päästä varpasiin kameroiden ja heikon lasersäteen avulla 15 sekunnissa ja luo hänestä virtuaalisen kopion. (kuva: KPAMK)

Kj dhcV ' %%Ä' %% ~ Vä d~ id'b ^vä/
kohtainen mikroyritysten kartoitus
puhelinhaastatteluna. Myös yritys-
käyntejä toteutettiin.

Vuonna 2005
mikroyrityksillä
kohdeyrityksi-
nä olivat kone-
ja metallialan
mikroyritykset.
Mikroyrityksillä
pääpuhujana oli
Japrotek Oy:n toi-
mitusjohtaja Esa
Rintala. Jaakko
Tokola KETEKistä
oli useammassa
verkostoitumisillassa kertomassa
yritysten verkostoitumisen tuomista
mahdollisuuksista pk-yrityksille.



Vuoden 2007 mikroyrityksillä
pääpuhujana oli Olli Mäkipelto. (kuva:
KPAMK)

Vuoden 2006 keväällä tilaisuus oli
teemalla ”Yhteistyöllä menestyk-
seen”. Tilaisuuteen oli kutsuttu tie-
totekniikka- ja automaatioalan sekä

kemian ja proses-
sitekniikan mik-
royrityksiä. Pää-
puhujina olivat
myyntijohtaja Ari
Takkunen SES-
CA Innovations
Oy:stä ja myynti-
johtaja Veli-Matti
Korpisalo Kokko-
lan LCC Oy:stä.

Vuoden 2007 ke-
väällä pääpuhujana
oli Sesca Oy:n perustaja, toimitus-
johtaja Olli Mäkipelto Noyra Oy:stä.

Liiketalous

Yhteistyömme alueemme yritysten kanssa on vilkasta. Suurin osa toiminnasta kohdistuu kuitenkin erilaisiin isohkoihin yrityksiin ja yhteisöihin. Siinä mielessä yhteydenotot eri toimialoja edustaviin mikroyrityksiin ovat selkeä lisämahdollisuus laajentuvaan yhteistyöhön.

Jatkossa Mikroyritykset-projektin avulla syntynyt mikroyritysrekisteri on hyödynnettävissä yhteydenottojen avulla säännölliseksi yhteistyön muodoksi.

Hyvät käytänteet ovat yhteistyön selkärankana

Eniten lisääntyvä kanssakäyminen näkyy opiskelijoiden mahdollisuuksissa toteuttaa erilaisia projekteja ja toimeksiantoja sekä opintoihin liittyviä harjoittelujaksoja.

Myös opinnäytetöitä voidaan toteuttaa mikroyritysten kanssa

hyödyttäen näin molempia osapuolia: yritys saa uusia näkemyksiä ja tietoa tutkimus- tai kehityskohteestaan ja opiskelija vastavuoroisesti konkreettisesti yritysmaailmasta ja yrittäjyydestä.

Opiskelijat ovat jo tehneet erilaisia opinnäytetöitä mikroyrityksiin, mutta todennäköisesti niiden määrä tulee kasvamaan, kun yhteistyö syvenee.

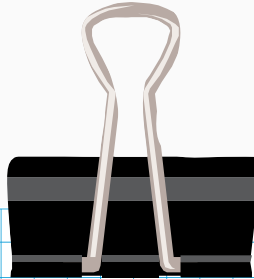
Erityisesti säännönmukaisen yhteydenottojen yhteydessä on helppoa ottaa esille aiheita, jotka yrittäjää kiinnostavat tai joita toteuttamalla on mahdollista laajentaa ja syventää liiketoimintaa. Opinnäy-



kuva: MC

tetöiden avulla monesti peilataan myös tulevaisuuteen, ja siksi ne ovat hyviä suunnittelun välineitä.

Mikroyrityksille olemme toteuttaneet esimerkiksi seuraavanlaisen opinnähtyön:



Keski-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Firmsi

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää toimiksiantajan laadullista hyvyyttä.

- Mitä mieltä ohjattavat yrittäjät olivat Firmsin toiminnasta ja mitä kehitettävää siinä olisi?*
- Toisaalta selvittää yhteistyötä Kokkolansuodun Kehitys Oy:n (KOSEK) kanssa. Firmsi vastaa uuden yrityksen perustamisen ohjaamisesta ja jälkiseuranta ja kehitys jää KOSEKin vastuulle. Tätä kautta halutaan selvittää, mitä KOSEK haluaa Firmsin ottavan enemmän huomioon uusien yritysten ohjaamisessa. Ja toisaalta mitä uudet yrittäjät haluavat lisää Firmsilta, jotta heidän tuleva yhteistyö KOSEKin kanssa olisi laajempaa ja suvempää.*
- Tutkimus valmistuu keväällä 2008.*
- Työ tehdään parityönä ja työ vahvistaa edelleen yhteistyötä ammattikorkeakoulun ja erityisesti mikroyrityksiä ohjaavan Firmsin välillä.*

Myös erilaisia asiakastytyväisyystutkimuksia on tehty muun muassa kodinkonetekniikkaa myyvälle Expert Haara Oy:lle, autokatsastustoimintaa harjoittavalle A-Katsastus Oy:n Kokkolan toimipisteelle sekä ravintolatoimintaa harjoittavalle Pedri nas Tex-Mex Restaurant, Kokkolan pisteelle.

Opinnähtetyöt lisäävät tietoa ja vahvistavat yhteistyötä

Tutkimuksilla on selvitetty olemassa olevien ja potentiaalisten asiakkaiden näkemyksiä ja luuloja tutkittavista yrityksistä, jotta he voisivat suunnitella erilaisia ohjelmia ja kampanjoita juuri oikeille kohderyhmille. Toteutetut työt ovat saaneet hyvää palautetta ja vahvistavat yhteistyötämme mikroyrityskentän kanssa.

Projektit ovat luonteeltaan asiantuntijuutta, perehtymistä ja aikaa vaativia toimeksiantoja. Niiden avulla yrittäjä usein selvittää tulevaisuuden mahdollisuuksia kehittää toimintaansa tai pohtiessaan sen hetkisiä pullonkauloja yrittäjätoiminnassaan.

Usein yrittäjällä on selkeä näkemys siitä, mitä hän tutkimukselta odottaa, mutta tuloksissa voi olla myös yllätyksiä, jotka kannattaa toiminnassa huomioida.

Tavanomaisia projektitoimeksiantoja voivat olla esimerkiksi erilaiset kyselyt asiakkaille tai henkilökunnalle, nettisivujen laadinta ja koulutus.

Projektitoimeksiantoilla eteenpäin

Luonteeltaan projektit ovat yleensä suppeampia kuin opinnäytetyöt, sekä selkeästi käytännönläheisiä.

Mikroyritykset-projektin aikana on toteutettu muun muassa seuraavat projektit:



kuva: MC

- Kokkolan Työkaluässä Ay:lle toteutettiin asiakastytyväisyyskysely lähettämällä viidellekymmenelle yritykselle kyselyt ja tulkitsemalla ne.
- BR-Lelut, Kokkola:lle suunniteltiin ja toteutettiin lasten ohjelmaa, jotta ko. yrityksen tunnettuus kasvaisi.
- Aaltopuu Oy:n kanssa aloitettiin mittava markkinointisuunnitelman teko osana liiketoimintasuunnitelmaa, mutta projekti on toistaiseksi vielä suunnitteluvaiheessa.

Harjoittelu on opintoihin kuuluva osa opiskelua ja jokainen opiskelija suorittaa itselleen sopivaa harjoittelua liiketalouden koulutusohjelmis- sa noin 20 työviikon verran.

Harjoittelemalla osaajaksi

Eli näin laajasti ammattikorkeakoulu tarjoaa työvoimaa yrityksille sellaisiin tehtäviin, jotka ovat yrityksille tarpeellisia ja opiskelijoille tuiki hyödyllisiä. Työtähän oppii tekemään vain tekemällä ja lähes jokainen aloittaa työuransa harjoittelijana paneutumalla kunkin työpaikan tehtävien yksityiskohtiin huolella ja tarkkuudella.

Viimeaikoina yhä useampi mikroyritys on myös huomannut tämän voimavaran ja myös opiskelijoiden silmät ovat avautuneet huomamaan ympärillään suuren määrän mikroyrityksiä isona potentiaalisena harjoittekohteenaan.

Seuraavassa on esitetty luettelo muutamista harjoittelupaikoista, jotka ovat hyödyntäneet opiskelijoidemme taitoja ja siten edesauttaneet opiskelijoidemme valmistumista suunnitelmiensa mukaisesti

- Koru-Quartz/Tähti Optiikka
- Asuste Apunen
- Keski-Pohjanmaan rahasto
- Intersport, Kokkola
- Täyskäsi Teippaa Oy
- Mäntysaaren Kirjakauppa
- Jysk Oy, Kokkola
- Kyrönmaan Osuuspankki, Prisma
- Toholammin Osuuspankki
- Tradecop Oy
- Tmi Eivor Cygnel
- Tapiola, Kokkolan konttori

Kiitämme kaikkia osapuolia hyvästä yhteistyöstä ja tulemme panostamaan osaltamme keskinäisen kanssakäymisen laajenemiseen ja syventymiseen.

Sosiaali- ja terveysala

Sosiaali- ja terveysalan kokonaisuus keskittyi mikroryttäjiin kansanparannuksen ja täydentävien hoitomuotojen kentässä. Etenkin kansanparannukseen Kokkolan ja Kaustisen seutukunnissa on vahvat perinteet, mutta myös täydentävien hoitomuotojen toteuttajien joukko kasvaa jatkuvasti. Myös näiden hoitomuotojen käyttäjien määrä on kasvussa, koska terveys, elämänlaatu ja kokonaisvaltainen hyvinvointi ovat yhä useammalle keskeisiä elämänarvoja.

Tässä hankkeessa haluttiin perehtyä nimenomaan tämän alan mikroryttäjiin kartoittamiseen ja yhteistyöhön. Taustalla vaikutti myös useamman vuoden yhteistyö opinäytetöiden muodossa Kaustisen Kansanlääkintäkeskuksen kanssa sekä muutamat toteutetut opinäytetyöt täydentävistä hoitomuodoista. Hankkeessa oli tavoitteena:

- Löytää ja kartoittaa kansanparannuksen ja täydentävien hoitomuotojen toteuttajat Kokkolan ja Kaustisen seutukunnissa 12 kunnan alueelta.
- Nostaa esille heidän osaamisensa ja kehittämistarpeensa.
- Luoda perusrekisteri taitajista ja edistää heidän osaamistaan alueen yrityskentässä sekä sosiaali- ja terveysalan yhteistyökentässä.

Tavoitteita lähdettiin ensisijaisesti kartoittamaan ja toteuttamaan opinäytetyön kautta. Opinäytetyön toteuttivat neljä opiskelijaa. Tutkimuksen kohderyhmään kuuluivat hierojat, jäsenkorjaajat, kupparit, akupunktioterapeutit, vyöhyketerapeutit, hermoratahierojat, naprapaattit, kiropraktikot, osteopaattit, henkiparantajat, bioenergiaterapeutit, homeopaattit, shiatsuterapeutit ja yrttihoitajat.

Kansanparannukseen on vahvat perinteet Kokkolan ja Kaustisen seutukunnissa.

Eri tietolähteitä hyväksi käyttäen löydettiin 122 osajaa, joihin oltiin puhelimitse yhteydessä ja kerrottiin projektista sekä opinäytetyöstä. Yrittäjät olivat kiinnostuneita yhteydenotosta ja pitivät opinäytetyön toteuttamista tervetulleena. Heidän mielestään oli tärkeää, että alan yrittäjyys on esillä ja sitä kartoitetaan ja tutkitaan. Tutkimukseen lupautui 108 henkilöä.

Tutkimuksessa kartoitettiin yrittäjien koulutustaustaa, hoitomenetelmiä, hoitoon hakeutumisen syitä ja vaivoja, sairauksia, joita hoidetaan sekä avun saantia ja hoitotuloksia. Lisäksi pyydettiin nostamaan esille kehittämis- ja yhteistyötarpeita. Tutkimukseen vastasi 65 yrittäjää. Teoriaosan antia oli muun muassa



Kuvassa jäsenkorjaaja Matti Liedeksen käsittelyssä unkarilainen kansanparantaja Tamásh Váradi. (kuva: HH)

se, että siinä kerrottiin 14 eri hoitomenetelmän lähtökohdat ja käyttötarkoitukset.

Opinnäytetyön myötä saatiin tehtyä peruskartoitus, ja näitä tietoja voidaan hyödyntää jatkohankesuunnittelussa sekä erilaisissa koulutuspalveluissa ja yhteistyöprojekteissa. Lisäksi opinnäytetyö antoi hyvät perustiedot alan hoitomuodoista yksissä kansissa.

Hankkeessa järjestettiin myös teema-iltoja, jotka lähtivät yrittäjien tarpeesta. Niissä eri alojen yrittäjät esittelivät osaamistaan, mikä on lisännyt tietoa ja edistänyt yhteistyötä.

Myös järjestetty seminaaripäivä kiinnosti laajasti julkista sektoria ja yrit-

täjiä sekä opiskelijoita ja opettajia. Täydentävien hoitomuotojen suhteen riittää haasteita niin alan kirjavuuteen, koulutussisältöön ja pituuteen ja jatkohaasteisiin nähden, joten varmasti seminaaripäiviä on tulossa jatkossa. Lisäksi pohjoismainen, Euroopan laajuinen ja kansainvälinen yhteistyö kiinnostaa varsinkin, kun siellä ollaan lainsäädännöllisesti ja tiedollisesti sekä asenteellisesti pitemmällä kuin Suomessa.

Opiskelijat ovat täydentäneet osaamistaan alueella, joka lähitulevaisuudessa saavuttaa yhä useampia hoidettavia yhteistyössä muiden toimijoiden kanssa. Toivottavasti myös opetussuunnitelmakokonaisuudet antavat riittävästi mahdollisuuksia olla projekteissa mukana ja siten edistää tietoa ja yrittäjyyttä.

4.2 Projektissa tehtyä: Pietarsaari

Pietarsaaressa hanketta lähdettiin toteuttamaan molemminpuolisen tunnettuuden lisäämisen kautta. Aikaisemmin oli huomattu, että seudulla toimii suuri määrä mikroyrityksiä, joiden kanssa voisi löytyä kiinnostavia yhteistyömuotoja, jos vain tieto mahdollisuuksista kulkisi molempiin suuntiin.

Ongelmana on kuitenkin ollut se, että ammattikorkeakoulussa ei ole ollut tarkempia tietoja siitä, mitä mikroyritykset tarvitsevat eivätkä mikroyrityksetkään tunne ammattikorkeakoulun toimintaa niin, että osaisivat tarvittaessa ottaa yhteyttä.

Ongelmaa lähdettiin korjaamaan ottamalla henkilökohtaisesti yhteyttä alueen mikroyrityksiin. Mikroyritykset-projektin kautta:

- Pietarsaaren seudun mikroyrityksille tarjottiin räätälöityä konsultointia subventoituun hintaan hankkeen aikana.
- Kartoitettiin alueen mikroyritysten kiinnostusta teemailtoihin/-iltapäiviin.
- Kartoitettiin alueen mikroyritysten kiinnostusta opiskelijayhteistyöhön (harjoittelu, opinnäytetyöt ja projektit yhteistyössä tradenomi- tai restonomiopiskelijoiden kanssa).

Syksyn 2006 aikana koottiin opiskelijaryhmä tekemään yhteydenottoja mikroyrityksiin, jotka toimivat majoitus- ja ravitsemistoiminnan sekä kuljetuksen, varastoinnin ja tietoliikenteen toimialoilla. Yhteensä näillä toimialoilla oli 333 yritystä, joista tavoitettiin puhelimitse 15 %.

**Mikroyritykset
eivät tunne
ammattikorkeakoulun
toimintaa niin, että
osaisivat tarvittaessa
ottaa yhteyttä.**

Puheluiden avulla pyrittiin kartoittamaan mikroyrityksille keskeisiä kehittämisalueita. Tässä vaiheessa alustavasti kiinnostuneita yrityksiä löytyi kymmenkunta, mutta osangelmana oli tarpeen määrittelemättömyys. Yrityksissä tunnistettiin, että toiminnan kehittämiselle on tarvetta, mutta konkreettisen kehittämisalueen yksilöiminen oli vaikeampaa.

Alkuvuodesta 2007 ryhdyttiin tekemään yhteistyötä Tervapaja Oy:n kanssa. Tämän osaprojektin ympärille koottiin projektityöryhmä, johon kuului edustajat Tervapaja Oy:stä sekä ammattikorkeakoulun henkilöstöstä ja opiskelijoista.

Työryhmä suunnitteli Tervapaja Oy:n viimeisen tyhjän liiketilan käyttömuotoa sekä mahdollista konsept-



Tervapaja Oy:n kiinteistössä Pietarsaaren Perämiehenkadulla käynnistyi kahvilatoiminta vuonna 2007. (Keskipojanmaa 12.12.2007)

tin laajentamista toiselle paikkakunnalle. Alkuvaiheessa työryhmässä pohdittiin erilaisia toimintamalleja erityisesti kahvilatoiminnalle. Työryhmässä laadittiin myös alustava pohjapiirros kahvilaa varten, joka esiteltiin rakennustarkastajalle. Tällä hetkellä kahvila on perustettu.

Elokuussa 2007 mikroyrityshankkeen ympärille rakennettiin ammattikorkeakoulun henkilökunnasta koostuva tiimi, jonka vastuulla oli yrityskontaktien luominen seudun mikroyrityksiin. Pyrkimyksenä oli tunnistaa henkilökunnan osaamisalueista sellaisia erityisalueita, joista uskottiin erityisesti mikroyritysten tarvitsevan.

Informaatiomateriaali Mikroyritykset-hankkeesta lähetettiin kaikkiaan 264 Pietarsaaren seutukunnan teollisuusalan mikroyritykseen. Toiveena oli, että tämän toimialan yritysten joukosta löytyisi kansainvälisesti suuntautuneita ja kasvuhalukkaita yrityksiä, joita kiinnostaisi yhteistyö

ammattikorkeakoulun kanssa joko välittömästi tai lähivuosien aikana.

Näihin kaikkiin yrityksiin yritettiin luoda kontakti soittamalla. Tavoitettujen yritysten kanssa ei heti ole syntynyt kovinkaan paljon yhteistyötä, vaan innostus on ollut melko laimeata alkuun. On käynyt ilmi, että toimialan mikroyritykset tarvitsisivat useammin tuotannolliseen työhön apua ja tukea, ja ulkomaankauppaa harjoittaa pienehkö osuus haastatelluista yrityksistä. Kansainvälisen kaupan tradenomeille ei kovin helposti löydy työtehtäviä näistä yrityksistä.

Yritysten vastauksista on koottu tietokanta. Näin pystytään hyödyntämään kerättyä tietoa ja materiaalia jossain määrin hankkeen loputtuaakin. Koulutusohjelmajohtajille pystytään tuottamaan listoja esimerkiksi harjoittelusta tai opinnäytetyön toimeksiannosta kiinnostuneista yrityksistä.

5. Ammattikorkeakoulun välineitä ja hyviä käytänteitä yhteistyöhön mikroyritysten kanssa

5.1 Opinnäytetyöt

Opinnäytetyö on haasteellinen, itsenäisesti toteutettava projekti. Se edistää oppijan ammatillisista kasvua ja siinä opiskelija osoittaa perehtyneisyyttä koulutusalaansa keskeiseen aiheeseen. Opinnäytetyö voidaan tehdä yksin, pareittain tai ryhmässä, ja se voi olla myös osa jotain suurempaa projektia.

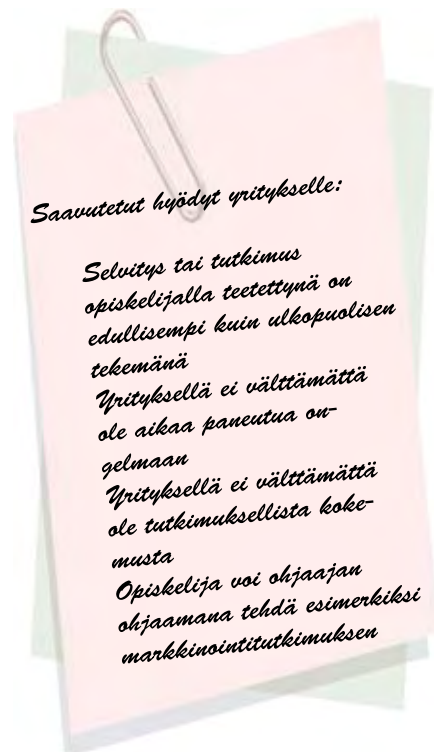
Tavoitteena on se, että opinnäytetyö olisi työelämän tarpeita palveleva tilaustyö; suurin osa opinnäytetöistä tehdäänkin yrityksille ja yhteisöille.

Opinnäytetyö voi olla esimerkiksi suunnittelutehtävä, tuote- tai kehitysprojekti tai tutkimustyö. Yritykselle tai yhteisölle toteutettava työ voidaan pitää yritystä koskevilta osiltaan salaisena, jolloin esimerkiksi liikesalaisuudet pysyvät oikeissa käsissä.

Opinnäytetyön laatu varmistetaan ohjauksella. Tämä tarkoittaa sitä, että opinnäytetyöprojektissa on aina mukana ammattikorkeakoulun puolesta vähintään yksi ohjaava opettaja. Tämä varmistaa sen, että käytettävä tieto on uutta ja oleellista, ja että tuotos on sisällöltään laadukas.

Yritykselle tai yhteisölle toteutettavassa työssä niin ohjaava opettaja kuin opiskelija tyypillisesti haastattelevat ja neuvottelevat työn tavoitteista, aikatauluista ja sisällöistä yrittäjän kanssa. Näin varmistetaan, että tekijä ja yrittäjä puhuvat samasta asiasta ja opinnäytetyölle asetetut tavoitteet saavutetaan.

Yritys voi tarjota opiskelijoille opinnäytetyöaiheita ammattikorkeakoulujen maksuttoman työnvälityspalvelun, Jobstep.netin kautta (www.jobstep.net) tai ottamalla yhteyttä suoraan opinnäytetyön alaan liittyvään koulutusohjelmajohtajaan tai muuhun opetushenkilöstöön ammattikorkeakoulussa.





Lauri Koskimaalla Seimec Oy:stä on kokemusta opinnäytetyöyhteistyöstä ammattikorkeakoulun kanssa. (kuva: TH)

Case Seimec Oy

Seimec Oy:llä on kokemusta yhteistyöstä ammattikorkeakoulun kanssa tekeillä olevan opinnäytetyön kautta.

Opinnäytetyön aihe liittyy voima- ja lämpölaitosten markkinatutkimukseen, jossa selvitetään sitä, millä kalaisilla investointeja laitoksiin on tulossa, millainen niiden tilanne on kunnossapidon kannalta ja onko niillä kiinnostusta ulkoistaa kunnossapitoa.

Lauri Koskimaan mukaan idea opinnäytetyöhön tuli siitä, kun hän itse valmistui ammattikorkeakoulusta vastikään ja tiesi mitä palveluita ammattikorkeakoululla on tarjottavana.

Pienelle yritykselle yhteys- ja muiden tietojen saaminen 140 voima- ja lämpölaitoksesta olisikin ollut mahdollon tehtävä.

- Tekeillä olevan opinnäytetyön ansiosta nyt meidän ei itse tarvitse keskittyä tiedon kaiveluun, iloitsee Koskimaa.

- Tietoja kerättiin kyselyn avulla, jonka vastausprosentti oli peräti 80. Saamme siitä todella hyödyllistä tietoa, jonka voimme valjastaa yrityksen markkinointiin ja muuhun toimintaan, Koskimaa jatkaa.



Olle Siren Keliber Resources Ltd Oy:stä on tyytyväinen ammattikorkeakoulussa tehtyihin opinnäytetöihin. (kuva: TH)

Case Keliber Resources Ltd Oy

Tähän mennessä Keliber Resources Ltd Oy on teettänyt Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun kahdelta opiskelijalta heidän opinnäytetyönsä.

- Ne ovat olleet hyödyllisiä ja siksi meillä on parhaillaan työn alla kaksi muuta. Uskon saman hyväksi havai-

Tuotantoprosessin ideoisessa, tutkimisessa ja optimoimisessa riittää yhteisiä haasteita tulevaisuudessa.

tun käytännön jatkuvan, yrityksen toimitusjohtaja Olle Siren sanoo.

Sirenin mukaan rakennus- ja tuotantotoiminnan käynnistyessä esimerkiksi tuotantohenkilöstön kėsälomatuuraukset ovat realistinen mahdollisuusammattikorkeakoulun opiskelijoille harjoittelumielessä.

- CENTRIAn tutkimus- ja kehitysprojektit ovat toinen potentiaalinen yhteistyön kehittämiskohde Keliberin ja Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun välillä. Tuotantoprosessin ideoisessa, tutkimisessa ja optimoimisessa riittää yhteisiä haasteita tulevaisuudessa, Siren tiivistää.

5.2 Harjoittelu

Harjoittelu on pakollinen osa ammattikorkeakouluopintoja, jonka tavoitteena on antaa opiskelijoille mahdollisuus soveltaa teoriassa opittuja tietoja käytäntöön sekä kehittää valmiuksia itsenäiseen työskentelyyn.

Yritykselle harjoittelu on rekrytointitapa, jonka aikana ehtii tutustua opiskelijaan — mahdolliseen uuteen työntekijään. Harjoittelujaksoilla opiskelija kehittää ammattitaitoaan, tutustuu organisaatioon ja sen toimintatapoihin; oppii talon tavoille. Harjoittelija voi tuoda uusia ideoita ja tuoreita näkemyksiä. Kun uuden työvoiman tarve tulee, yrityksellä on mahdollisuus rekrytoida turvallisesti jo entuudestaan tuttu henkilö.

Harjoittelu syventää opiskelijan taitoja, valmentaa alan työtehtäviin sekä tukee ja täydentää koulutusohjelman mukaista opiskelua. Harjoittelu voidaan toteuttaa useissa eripituisissa jaksoissa.



Harjoittelu hyödyttää sekä yritystä että opiskelijaa: opiskelijalle se on keino saada jalka oven väliin mahdolliseen tulevaan työpaikkaansa. (kuva: MC)

Harjoittelujaksot muodostavat myös ammatillista kasvua kehittävän polun; harjoittelun olisi oltava riittävän monipuolista ja sen tulisi muuttua ajan ja opiskelijan kehityksen myötä haasteellisemmaksi ja vaativammaksi.

Opinnäytetyö on usein luonnollinen jatke harjoittelulle, ja siksi sekä harjoittelijan että työyhteisön kannattaa tarkkailla yhteistyötä jo harjoittelun aikana ja pohtia mahdollisuuksia liittää opinnäytetyö harjoittelupaikan kehittämistarpeisiin.

Harjoittelussa työaika määräytyy työaikalain ja työehtosopimusten perusteella ja on yleensä 37,5 – 40 tuntia viikossa.

Harjoittelun pituus vaihtelee koulutusohjelmasta riippuen siten, että sosiaali- ja terveystieteiden lukuunottamatta harjoittelu kestää 30 työviikkoa. Sosiaali- ja terveystieteiden kesto on 30–85 viikkoa.

jobstep.net

AMMATTIKORKEAKOULUJEN URA- JA REKRYTOINTIPALVELU

Työnantajat voivat ilmoittaa avoimista harjoittelupaikoista tai etsiä harjoittelijoita, opinnäytetyöntekijöitä tai vaikkapa kesätyöntekijöitä ammattikorkeakoulujen maksuttoman työnvälityspalvelun Jobstep.netin kautta (www.jobstep.net).

Työnantajat voivat aina ottaa myös yhteyttä suoraan harjoittelun alaan liittyvään koulutusohjelmajohtajaan tai muuhun opetushenkilöstöön ammattikorkeakoulussa.



Aila Isokangas Mitta-Mekosta on saanut apua yritykseensä ammattikorkeakoulun harjoittelijoista. (kuva: TH)

Case Mitta-Mekko

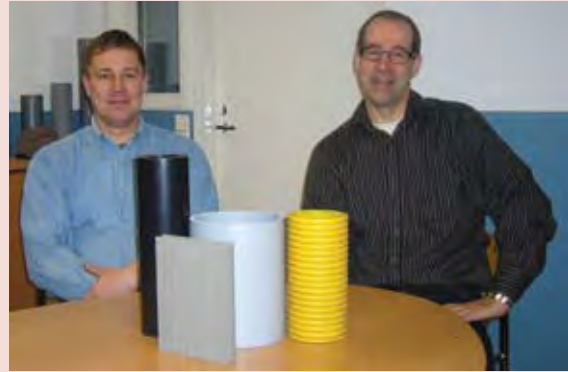
Mitta-Mekko on tarjonnut harjoittelupaikkoja Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun opiskelijoille jo toistakymmentä vuotta. Aila Isokangas kokee yhteistyön hyödyttävän molempia osapuolia:

- Pääsen opettamaan harjoittelijatyttöjä ja he ovat puolestaan minulle suurena apuna tietotekniikassa ja kielissä.

Case FL Pipe

FL Pipella on ollut harjoittelijoita ammattikorkeakoulusta ja molemmat yrittäjät, Lars-Erik Furu sekä Anders Ljungberg, ovat tyytyväisiä siihen, että vielä löytyy opiskelijoita, joita kiinnostaa muoviteollisuus.

– Harjoittelijat koetaan yrityksessämme tulevana työvoimana, kunhan ensin oppivat talon tavoille, kerroilee Furu.



Lars-Erik Furulla ja Anders Ljungbergillä FL Pipestä on kokemuksia ammattikorkeakoulun harjoittelijoista. (kuva: MP)

Ljungbergin mielestä opiskelijat ovat tuoneet tullessaan myös uusinta tietämystä yritykseen, mikä on koettu positiivisena.

5.3 Projektityöt

Yritysten ja ammattikorkeakoulun yhteistyölle voi olla selkeä tilaus, jota kannattaa ryhtyä työstämään projektilla.

Yhteistyö tuottaa yrityksille uudenlaista osaamista ja toimintaa kehittäviä tuloksia ja opiskelijoille käytännönläheisiä projektiopintoja erilaisten itsenäisesti toteutettavien toimeksiantojen avulla.

Käytännön yhteistyön aikaansaaminen vaatii yhteydenottoja puolin ja toisin.

Mikroyritykset-hankkeessa luotu mikroyrityksrekisteri helpottaa tällaisia yhteydenottoja ammattikorkeakoulusta.



Yhteisprojektia kannattaa miettiä esimerkiksi silloin, kun:

- yrityksellä on tarve luoda, kehittää tai parantaa esimerkiksi nettisivujaan, markkinointimateriaaliaan tms.
- yrityksellä on tarve selvittää esimerkiksi asiakaskyselyllä asiakkaiden mielipiteitä, mitata asiakastytyväisyyttä tms.
- yrityksellä on tarve miettiä henkilökuntansa asenteita ja käsityksiä työpaikastaan, laatia uudistettu perehdyttämishjelma tms.
- yrityksellä on tarve laatia käyttöohje usealla kielellä kehittämäänsä tuotteeseen tai laitteeseen tms.
- yrityksellä on tarve kehittää tietojärjestelmien käyttöä, saada koulutusta ja opastusta tietokoneen käytössä tms.
- ammattikorkeakoulussa opiskelijat ja opettajat kaipaavat todellista aktiivista tekemistä käytännön tasolla päästäkseen soveltamaan tietoja ja taitoja erilaisten projektien, tehtävien yms. toteuttamiseen.
- ammattikorkeakoulussa voi olla vireillä erilaisia EU-projekteja tms., joihin tarvitaan käytännön toteutuksia.

Case Kannuksen Kaukolämpö Oy

Kannuksen Kaukolämpö Oy:llä on aikaisempaa kokemusta yhteistyöstä Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun kanssa.



Kannuksen Kaukolämmön toimitusjohtaja Lasse Lahti on teettänyt asiakastytyväisyyskyselyn ammattikorkeakoululla. (kuva: MP)

Yritykselle tehtiin syksyllä 2006 asiakastytyväisyyskysely kolmannen vuosikurssin opiskelijoiden toimesta. Projekti oli osa opiskelijoiden markkinointitutkimuksen opintoja. Kaukolämmön toimitusjohtaja Lasse Lahti oli positiivisesti yllätynyt yhteistyöstä. Yhteistyö sujui mutkattomasti ja tulokset olivat erittäin hyviä yrityksen kannalta nähtynä.

Asiakastytyväisyyskyselyn tulokset vietiin aina yrityksen hallitukseen saakka nähtäviksi ja kyselyn tekemisestä aiotaankin tehdä säännöllinen käytänte yrityselle.

5.4 Työvoiman tarjonta

Ammattikorkeakoulu kouluttaa ja tarjoaa jatkuvasti osaavaa henkilökuntaa ympäröivän yritysmaailman tarpeisiin.

Käytännönläheiset opetussisällöt pyrkivät varmistamaan, että valmistuttuaan opiskelijoilla on monenlaisia valmiuksia siirtyä työelämän palvelijiksi mikroyrityksiin.

Erityisesti opintojen loppuvaiheissa olevia opiskelijoita on turvallista käyttää myös erilaisissa lyhytaikaisissa tilanteissa, kuten messuilla. Opiskelijat ovat osaavia ja esiintymistaitoisia, ja he ottavat mielellään erilaisia haasteita vastaan, mutta tarvitsevat luonnollisesti myös ohjausta.

Opiskelijat ovat osaavia ja esiintymistaitoisia, ja he ottavat mielellään erilaisia haasteita vastaan.

Varsinaista työvoimaa on tarjolla muun muassa opiskelijayritys Tradecop Oy:n ja ammattikorkeakoulujen työnvälityspalvelun Jobstep.netin kautta. Myös opettajat auttavat yritysten tarpeisiin sopivan työvoiman löytämisessä.



Varsinkin opintojen loppuvaiheissa olevat opiskelijat voivat olla yrityksille hyödyksi työvoimana. (kuva: MC)

5.5 Verkostoitumisillat

Yritysyhteistyön ja verkostoitumisen tehostamiseksi voidaan järjestää erilaisia yritysten välisiä kohtaamistilaisuuksia, joita voidaan kutsua esimerkiksi verkostoitumisilloiksi tai yrityssenseiksi.

Verkostoitumisillan tai yrityssensien jälkeen mahdollinen yritysten välinen yhteistyö jää yritysten väliseksi asiaksi ja järjestävä taho, tässä tapauksessa ammattikorkeakoulu,



Verkostoitusprosessille pitää antaa riittävästi aikaa, jotta yritysten välistä yhteistoimintaa ja sitoutumista voi tapahtua. (kuva: MC)

tai mahdollinen konsultti, osallistuu toimintaan vain yritysten niin halutessa.

Mikroyritykset-hankkeessa Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun opiskelijat kutsuivat toimialakohtaisesti alueen mikroyrityksiä verkostoitumisiltoihin. Iltojen kulku meni niin, että aluksi esiteltiin ammattikorkeakoulun ja CENTRIAn toimintaa sekä sitä, miten ammattikorkeakoulu voi olla edesauttamassa mikroyritysten toimintaedellytysten parantamista.

Tämän jälkeen oli vuorossa verkostoitumisesta kokemuksia olevat yrittäjän ja konsultin puheenvuorot, joissa kuvattiin verkostoitumista syntyviä mahdollisuuksia ja myös niitä uhkatekijöitä, joita tämän tyyppisen yhteistoiminnan tuloksena syntyy.

Verkostoituminen on mahdollista, jos hyödyt ovat suuremmat kuin mahdolliset haittatekijät. Verkostoitumisen synnytyksen prosessi on tunnetusti hidas, ja sille pitää antaa riittävästi aikaa, jotta yritysten välistä yhteistoimintaa ja sitoutumista voi tapahtua.

Yritysten välinen verkostoitumiskehitys voi toteutua kokemusperäisen oppimisen kautta sekä yrityksen ja erehdyksen menetelmää noudattaen.

Tällainen prosessi voi nopeasti muuttuvassa ympäristössä osoittautua kuitenkin liian hitaaksi, rasittavaksi ja kalliiksi.

Toimivien ja menestyksellisten yhteistyösuhteiden rakentaminen tarkoittaa Moss Kanteria mukaellen seuraavien edellytysten ja periaatteiden toteutumista:

- Kumppaneilla on jotakin arvokasta annettavaa liiketoiminnalliseen yhteistyöhön.
- Suhde on kumppaneille tärkeä pitemmän ajanjakson strategisten tavoitteiden saavuttamiseksi.

Yritysten verkostoitumisprosessi - kuin avioliitto

Yritysten väliset yhteistyösuhteet kehittyvät avioliiton tapaan vaiheittain:

Ensin etsitään paria ja kosiskellaan mahdollisia yhteistyökandidaatteja, jonka jälkeen tehdään yhteiset suunnitelmat ja niihin perustuva kihlasopimus.



Kolmannessa vaiheessa yhteistyökumppanit perustavat yhteisen talouden ja alkavat havaita kiusallisia eroja toimintatavoissaan. Neljänneksi osapuolet kehittävät tekniikoita tulla toimeen keskenään.



Lopuksi vanhan parin osapuolet huomaavat kumpikin muuttuneensa toisenlaisiksi yhteistyön johdosta.



kuva: MC



Kumppanuuden rakentaminen vaatii luottamusta. (kuva: MC)

- Kumppaneiden resurssit ja taidot täydentävät toisiaan siten, että ne ovat riippuvaisia toisistaan liiketoiminnan toteuttamisessa.
- Kumppanit investoivat resurssejaan yhteistoimintaan ja osoittavat halunsa pysyvään sitoutumiseen. Kumppanit viestivät keskenään suhteellisen avoimesti muun muassa tavoitteista, teknologisista kysymyksistä, konfliktin aiheista, ongelmakohdista ja tilanteiden muutoksista.

Kumppanit suhtautuvat toisiinsa molemminpuolista kunnioitusta ja luottamusta herättävällä tavalla.

- Kumppanit kehittävät keskinäistä yhteistyötä yhteisten

toimintatapojen ja monien ihmissuhteiden pohjalta.

- Liikekumppanuudelle pyritään luomaan virallinen status ja muoto selvine vastuusuhteineen ja päätöksentekotavoin siten, että tapa vakinaistuu yli henkilökohtaisten suhteiden.

- Kumppanit suhtautuvat toisiinsa molemminpuolista kunnioitusta ja luottamusta herättävällä tavalla, väärinkäyttämättä toisesta saamia tietoja ja huonontamatta toisen asemaa.

5.6 Yrityssenssit

Yrityssenssit on kontaktitapahtuma eri alojen erikokoisille yrityksille. Tapahtumapaikalla saa muista osallistujista tiedot: mitä yritys tekee, mitä se tarjoaa ja mitä etsii.

Tietojen perusteella löytyvät kiinnostavat osallistujat, liikutaan vaihdellen keskusteluseuraa ja valikoidaan ohjelmasta kiinnostavia tietoiskuja. Kontaktistasta saa hyvät perustiedot osallistujista ja löytää kiinnostavat kontaktit.

Senssimeklari auttaa kuulutuksilla osallistujia löytämään nopeasti toi-

sensa kaikkien osallistujien joukosta.

Senssimeklari auttaa kuulutuksilla osallistujia löytämään nopeasti toisensa kaikkien osallistujien joukosta.

Yrityssenssit on tehokas tapa löytää yhteistyökumppaneita ja uusia mahdollisuuksia. Tutustuminen on tehty vaivattomaksi.

Sensseillä on helppo puhua tuttu- ja tuntemattomien kanssa. Pelin henki on selvä: kaikki ovat tulleet etsimään kontakteja. Säännöt ovat selkeät ja helppo oppia.

kuva: MC

Yrityssenssit sopivat kaikentyypisille osallistujille: ujoille, rohkeille ja siltä väliltä.

5.7 Teemaseminaarit

Mikroyritykset-hankkeessa toteutettiin sosiaali- ja terveystalalla opinnäytetyö, jonka tarkoituksena oli tuoda esille kansanparantajien ja täydentävien hoitomuotojen toteuttajien osaaminen terveyspalvelujen tuottajina ja kehittäjinä Kokkolan ja Kaustisen seutukunnissa.

Opinnäytetyön tuloksena löydettiin kehittämistarpeita, joita nousivat selkeästi esille koulutuksen tarve, markkinointi, yhteistyö muiden alan toimijoiden ja julkisen sektorin kanssa ja asianmukaisen tiedon esilletuonti.

Näihin tarpeisiin vastattiin teemaseminaareilla, jotka suunnattiin alan yrittäjille sekä julkisen sektorin toimijoille.

Ensimmäinen teemaseminaari järjestettiin yhteistyössä työ-



terveyshuollon Työplus-terveysseminarin kanssa. Ilta oli onnistunut ja jatkoa kaivattiin.

Seuraava teemaseminaari toteutettiin yhteistyössä Medirex Oy:n kanssa ja kolmas yhteistyössä muiden Mikroyritykset-projektissa mukana olleiden alojen kanssa.

Teemaseminaareissa oli mukana noin 20 osallistujaa. Yhteistyökumppanit ja täydentävien hoitomuotojen osaajat toivat niissä esille omaa osaamistaan.

Koko päivän kestävä teemaseminaari toteutettiin syksyllä 2007. Seminaarin aiheena oli terveyden ylläpito ja sairauksien hoitaminen – tietoa, osaamista ja yhteistyötä lääketieteen, hoitotieteen sekä täydentävien hoitomuotojen näkökulmasta.

Seminaarissa oli yhdeksän asiantuntijaa kaikilta yllämainituilta sektoreilta ja yrittäjät esittelivät ja demonstroivat osaamistaan. Myös opiskelijat esittelivät opinnäytetyönsä tulokset projektissa. Seminaaripäivään osallistui 160 henkilöä.



Akupunktuurista puhuttiin täydentävien hoitomuotojen seminaarissa, joka toteutettiin osana Mikroyritykset-projektia. (kuva: MC)

Case Fysio-Keskus

Työfysioterapeutti Sami Kallio osallistui ”Täydentävät hoitomuodot” -teemaseminaariin. Hän oli kertomassa yleisölle, mitä akupunktuuri nykypäivänä on lääketieteellisessä mielessä ja millaista se on kivunhoidon menetelmänä.

Mukana teemapäivillä oli niin lääkärikuntaa, kuin myös jäsenkorjaajia ja luontaishoitajia.

Koululääketieteen edustajana Kallio kertoo, kuinka mielenkiintoista oli kuunnella perinteisten hoitomuotojen edustajia, kuten jäsenkorjaajia, kuppareita ja ”suonen iskijöitä”.

Vaikka kaikki, niin lääkäri, naprapaatti, fysioterapeutti kuin jäsenkorjaajakin hoitavat ihmistä eri tavalla, on kaikkien päämäärä kuitenkin sama: helpottaa mahdollisuuksien mukaan asiakkaan oloa.



Työfysioterapeutti Sami Kallio ”työmaallaan” Kokkolan Fysio-Keskuksessa. (kuva: MP)

5.8 Muu yhteistoiminta

Kaikki yhteistyö lisää tietoa puolin ja toisin. Erilaiset opettajien ja opiskelijoiden yrityskäynnit vievät uusinta tietoa mikroyrityksiin ja vastaavasti mikroyritykset voivat näyttää ja esittää hyviä käytäntöjä, miten yritystoimintaa hoidetaan.

Yhteistoiminta voisi syventyä myös erilaisin toimin tulevaisuudessa ammattikorkeakoulun opiskelijakunta COPSA ry:n kautta sekä jo ammattikorkeakoulusta valmistuneiden eli alumnien alumnitoiminnan välityksellä.

Myös ammattikorkeakoulun laaja julkaisu- ja yhteistoiminta on mikroyrittäjien käytettävissä, samoin kuin monipuoliset kontaktit erilaisiin yrittäjäjärjestöihin ja muihin yhteisöihin.

Yrityskäynnit voivat näyttää ja esittää hyviä käytäntöjä opiskelijoille siitä, miten yritystoimintaa hoidetaan.

Mikroyritysten on mahdollista hyödyntää yhteistyötä ammattikorkeakoulun kanssa myös erilaisten tapahtumien kautta kuten:



Ammattikorkeakoulun monipuoliset kontaktit erilaisiin yrittäjäjärjestöihin ja muihin yhteisöihin on mikroyritysten hyödynnettävissä. (kuva: MC)

- erilaiset seminaarit ja infotilaisuudet
- messut ja muut yhteistapahtumat
- verkostoitumistilaisuudet
- viihteelliset yhdessäolohetket

Edellä mainituilla välineillä ja toimintatavoilla ammattikorkeakoulu välittää uudenaikaisinta ja uusinta tietoa ja taitoa alueen mikroyritysten käyttöön, jotta yrityskehitys ja kasvun mahdollisuudet jaetaan ja alueen vaikuttavuutta.

Case Kansanlääkintä ja täydentävät hoitomuodot -hanke

Kansanlääkintä ja täydentävät hoitomuodot -hanke oli ammattikorkeakoulun sosiaali- ja terveystieteiden yksikön lehtori Tuula Huhdan vetämä osahanke Mikroyritykset-hankkeessa.

Tämä hanke on osaltaan ollut luomassa pysyvää toimintamallia kansanlääkinnän osaajien ja ammattikorkeakoulun välille edistämällä samalla julkisen terveydenhuollon ja kansanlääketaitajien välistä yhteistyötä.

Ammattikorkeakoulun sosiaali- ja terveystieteiden yksikkö on tehnyt jo usean vuoden ajan tiivistä yhteistyötä Kaustisen Kansanlääkintäkeskuk-

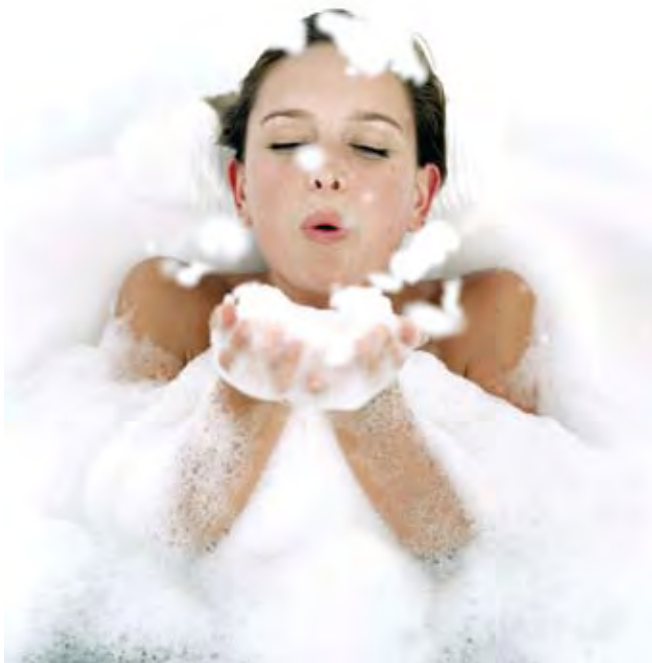
sen kanssa. Käytännössä yhteistyö on tarkoittanut yhteisiä tutkimushankkeita.

Yhteistyö on realisoitunut esimerkiksi ammattikorkeakoulun opiskelijoiden tekeminä useina opinnäytteinä. Sairaanhoidon opiskelijat ovat esimerkiksi kartoittaneet Kokkolan ja Kaustisen seutukuntien alueella toimivat kansanlääkintäpalvelujen tuottajat ja palvelutuotteet. Osana kehittämishanketta opiskelijat laativat osaajarekisterin alueen kansanparannuksen ja täydentävien hoitomuotojen taitajista.

Kaustisen Kansanlääkintäkeskuk-
sen vastaava lääkäri ja kansanlääkintätutkija, LL Heikki Hemmilä pitää hankkeiden myötä syntyneitä tutkimustietoja arvokkaana.



Päiviö Vertanen, Heikki Hemmilä ja Matti Liedes ovat asiantuntijoita kansanlääkinnässä ja vaihtoehtoisissa hoitomuodoissa. (kuva: TH)



Kaustisen Kansanlääkintäkeskus tarjoaa monenlaisia hierontoja ja kylpyjä. (kuva: MC)

Toisistaan riippumattomat tutkimukset ja niistä muodostuva tieteellinen näyttö parantavat hoitomuotojen virallistakin hyväksyttävyyttä ja antavat opetustyölle tarvittavaa selkänöjää.

Hemmilä kannattaa eri toimijoiden välistäkaikenmuotoista ja monenkeskistä verkostoitumista. Yhtenä tulevaisuuden kehittämisen kohteena Hemmilä näkee eri kouluttajien kokoamisen ja yhteisen koulutuksen järjestämisen.

Ympäristökonsultti Päiviö Vertanen Kannuksesta on toiminut kansanlääkintäperinnettä vaalivan Kansanlääkintäseura ry:n puheenjohtajana vuodesta 1997 lähtien. Kalevalainen jäsenkorjaushoito on perinteinen suomalainen tuki- ja liikuntaelinvaijvojen käsin tapahtuva mobilisaatiohoito.

Vertasen mukaan toimivan vuoropuhelun myötä mahdollistuu toisten tekemisen ymmärtäminen. Vertanen uskoo vuorovaikutuksen edelleen lisäävän terveydenhuollon ammattilaisten ja perinteisten hoitomuotojen taitajien välillä myönteisiä tuloksia.

Vertanen kannattaa kansanlääkintäperinteen elvyttämiseen tähtäävää

tutkimus- ja kehitystyötä, missä näkee ammattikorkeakoululla selkeän roolin sillanrakentajana. Vertasen mukaan tutkimuksen ja koulutuksen sekä erilaisten julkaisujen ja muun vastaavan materiaalin avulla yleinen tietoisuus on lisääntynyt.

Toimivan vuoropuhelun myötä mahdollistuu toisten tekemisen ymmärtäminen: terveydenhuollon ammattilaisten ja perinteisten hoitomuotojen taitajien välillä on myönteisiä tuloksia.

Matti Liedes on Kaustisella toimiva jäsenkorjauksen taitaja. Muita Liedeksen hoitumuotoja ovat akupunktio, NLP sekä hivenaine- ja mineraalialianalyysit. Itsenäisenä vaihtoehtoisten hoitomuotojen yrit-

täjänä Liedes on toiminut vajaat 20 vuotta ja asiakaskuntaa on kertynyt koko Suomen ohella ulkomaita myöten. Liedes on ollut pitkään myös kouluttajana.

Liedeksen mukaan oman osaamisen jatkuva kehittäminen on välttämätöntä. Kansanlääkintä ja täydentävät hoitomuodot -hankkeen osalta Liedes on kokenut erityisen hyödylliseksi järjestetyt täydentävien hoitomuotojen harjoittavien yhteistapaamiset, esimerkkinä ammattikorkeakoulun organisoimat seminaarit, jotka ovat edistäneet keskinäistä vuorovaikutusta, tietämystä ja tuntemusta. Liedeksen mukaan ilmassa on selviä merkkejä positiivisen yhteistyön energiasta.

6. Tuntemuksia ja toiveita

6.1 Ensikosketus mikroyrityksiin – kokemuksia ammattikorkeakoulusta

Ammattikorkeakoulun liiketalouden alalla Kasvu yrittäjyyteen -opintojaksolta yhteensä 23 opiskelijaa aloitti perehtymisen mikroyrittäjien maailmaan haastattelemalla heitä lokakuussa 2006 ennakolta laadituin kysymyksin.

Yritykset oli valittu mukaan huomioiden myös haastattelijoiden kiinnostukset. Loppujen lopuksi haastateltiin 47 yrityksen edustajaa ja vastaukset kysymyksiin olivat mielenkiintoisia ja jopa haastavia.

Hienoa oli se positiivinen suhtautuminen, jota opiskelijat saivat kokea. Tuloksista voidaan mainita muun muassa se, että:

- Neljä opinnäytetyöaihiota ilmaantui, joista kaksi on toteutunut tai toteutumassa.
- Neljä muutakin yritystä oli kiinnostunut opinnäytetöistä, mutta heillä ei ollut konkreettista aihetta.
- Erilaisille projektitoille oli myös tarvetta, mutta tämän opiskelijaryhmän aika ei riittänyt niiden eteenpäin viemiseen.

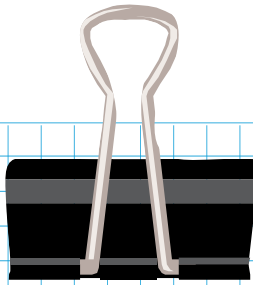
Sen sijaan haastattelulomakkeet annettiin Tradecop Oy:n alaisuudessa toimineelle ja tiimimäistä opiskelua pilotoineelle opiskelijaryhmälle jatkotoimenpiteitä varten.

He lähestyivät uudelleen 16 yritystä tavoitteena erilaiset maksulliset projektit, ja haastattelivat näistä neljää yrittäjää. Tässä vaiheessa toteutui kuitenkin vain yksi projekti. Useita tarjouksia kyllä tehtiin.

Opinnäytetyöaiheita käsiteltiin opettajien kanssa ja selkeitä potentiaalisia ehdokkaita löytyi ja toivottavasti niihin löytyy myös tekijöitä.

Mikroyrityskenttään haluttiin saada kuitenkin enemmän kosketuspintaa ja siksi palkattiin projektihenkilö, Anna Hintsala, hoitamaan yhteydenottoja. Myös tekniikan alalle palkattiin projektihenkilö, Marke Paavola. Tämän jälkeen toiminta muuttui selvästi systemaattisemmaksi ja voidaankin sanoa, että sen jälkeen alkoi muotoutua niin sanottu mikroyritysrekisteri projektin tavoitteiden mukaisesti.

Jatkossa on kiinnitettävä tarkasti huomiota siihen, että yhteydenotot mikroyrityksiin ovat säännöllisiä ja että ammattikorkeakoululla on resursseja ja kykyä vastata alueen mikroyrittäjien toiveisiin esimerkiksi toteuttamalla laadukkaasti erilaisia projekteja ja opinnäytetöitä.



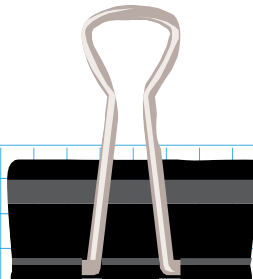
Projektin edistyessä kohti loppuaan olen ollut yhteydessä noin 250 mikroyritykseen Kokkolan ja Kaustisen seutukunnan alueella. Kaikilta tämän suuruusluokan yrityksiltä on löytynyt yksi yhteinen piirre ja sen on ollut ehdottomasti ikuinen kiire. Kiireellisimpien yrittäjien kanssa on asiat ja kiinnostuksen kohteet vaihdettu puhelimitse, mutta myös useita yritysvierailuja on tehty.

Pääasiassa yrittäjät ovat ottaneet projektimme erittäin hyvin vastaan. He ovat auliisti kertoneet tarvitsevansa apua yrityksen pyörittämiseen, mutta samalla on tullut ilmi se tosi asia, että heillä ei ole aikaa perehdyttää opiskelijoita tarvittaviin tehtäviin. Kiireidenkin keskellä on yrittäjien kanssa jutusteltu pitkiäkin puheluita ja aina ei ole pysytty ihan asiassakaan, on vain parannettu maailmaa yhteisymmärryksessä ja keskusteltu yrittäjän arkeen liittyvistä asioista, myös naurua on tapaamisiimme mahtunut runsaasti.

Yritysvierailuilla on kahvipannu ollut aina lämpimänä ja on ollut todella miellyttävää käydä tutustumassa hyvin erilaisiin yrityksiin ja niitä pyörittäviin persoonallisiin ihmisiin. Yrittäjistä on jäänyt minulle positiivinen kuva. He ovat ahkeria, puheliaita ja osa vähättelee turhaan omia tietojaan ja taitojaan. Mikroyrittäjillä on paljon annettavaa ammattikorkeakoulussa opiskeleville, kunhan vain yrittäjän ja opiskelijan tarpeet kohtaavat toisensa.

terveisin,

Marke Paavola, projektityöntekijä



Ensimmäisenä tehtävänäni oli etsiä sopivia yrityksiä kartoitukseen. Sellaisten löydyttyä niihin lähetettiin kirjeellä kysely, jossa kyseltiin yhteistyömahdollisuuksista ammattikorkeakoulun kanssa. Noin viikon kuluttua kirjeiden lähettämistä aloitin sitten yhteydenotot puhelimitse yrityksiin.

Yrittäjien suhtautuminen yhteistyömahdollisuuksia kartoittavaan projektiin oli vaihtelevaa. Osa yrittäjistä suhtautui projektiin myönteisesti ja he olivat odottaneet kirjeen saamisesta lähtien yhteydenottoa. Osa kuitenkin kieltäytyi vastauksesta kyselyyn heti puhelun alkumetreillä.

Yli puolella yrityksistä, jotka ilmaisivat kiinnostuksen yhteistyötä kohtaan, oli selkeä kuva siitä, millä tavalla he haluaisivat olla yhteistyössä ammattikorkeakoulun opiskelijoiden kanssa.

Suurin osa yrityksistä, jotka olivat kiinnostuneet tekemään yhteistyötä, olivat kiinnostuneet opinnäytetyön tai projektin teettämisestä opiskelijolla. Selvästikin mielenkiintoisimmat aiheet opinnäytetyölle tai projektille olivat markkinointisuunnittelu ja -tutkimus sekä IT:n hyödyntäminen yrityksen toiminnassa. Lisäksi he ehdottivat toivomuksia heille tehtävän työn tekijästä.

Esille nousi myös yrittäjien käsitys ammattikorkeakoulusta. Monella oli se käsitys, että kauppapilaitos on sama kuin ammattikorkeakoulu. Yleinen kommentti haastattelussa oli, että ”kyllä meillä sieltä kauppapilaitoksesta on ollut täällä opiskelijoita töissä”.

Jo muutamien yhteydenoton jälkeen selvisi suurin syy, miksi yritykset eivät pysty tekemään yhteistyötä ammattikorkeakoulun kanssa: resurssien puute. Yritys ei halua, että yhteistyö tuo heille valtavasti ylimääräistä ”paperisotaa” eivätkä resurssit riitä opiskelijatyön ohjaukseen oli sitten kyse opinnäytetyöstä, projektista tai harjoittelusta.

*terveisin,
Anna Hintsala, projektityöntekijä*

6.2 Ensikosketus ammattikorkeakouluun – toiveita mikroyrityksistä

Kuinka mikroyritykset kokevat yhteistyön ammattikorkeakoulun kanssa? Millaisia haasteita ne asettavat ja millaisia toiveita ja tarpeita heillä on?

Lisää tietoa palveluista

Lauri Koskimaa Seimec Oy:stä näkee, että yrityksillä on tiedonpuutetta siitä, mitä palveluita ammattikorkeakoulu voi tarjota yrityksille. Itse hän tuli asiasta tietoiseksi, koska on ammattikorkeakoulun kasvattaja.

- En usko, että Seimecillä olisi tehty opinnäytetyötä, jos en olisi itse valmistunut täältä, Koskimaa toteaa.

Toimitusjohtaja Tuomo Lahti Keski-Pohjanmaan Konttoripiste Oy:stä toivoisi myös ammattikorkeakoulun tuovan enemmän esille tarjoamiaan palveluita.

- CENTRIAn koulutuspaketit ovat tuttuja ja erittäin hyviä olemassa, Lahti kertoo.

Lahti toivoisi, että yritykseen otettaisiin yhteyttä 3-4 kertaa vuodessa opiskelijan toimesta.

Kaikilla mikroyrityksillä ei ole paljon kokemusta toiminnasta ammattikorkeakoulun kanssa. Jani Korkiakangas Arctosmediasta kertoo, että

hänen yrityksellään on hyvin vähän kokemusta työskentelystä ammattikorkeakoulun kanssa.

- Kiinnostusta kuitenkin olisi! Meillä on asiakkaita, jotka ovat lanseeraamassa uusia tuotteita. Heidän tarpeitaan palvelisivat esimerkiksi markkinatutkimukset, Korkiakangas mainitsee.

- Lisäksi aina aika ajoin tulee ideoita, jotka kaipaisivat analysointia, selvittämistä ja jatkojalostusta. Että onko niissä järkeä, naurahtaa Korkiakangas.

Korkiakangas toivoo, että ammattikorkeakoulu tarjoaisi palveluitaan perinteisesti postitse, jonka jälkeen toteutettaisiin soittokierros. Tärkeää on erityisesti se, miten viesti muotoillan; sen pitää olla tehokasta ja iskevää, jotta viesti menee perille välittömästi.

Apua verkostoitumiseen

Korkiakangas näkee ammattikorkeakoulun roolin yritysten välisen yhteistyön edistäjänä erityisen tärkeänä:

- Ammattikorkeakoulu voisi auttaa yrittäjiä verkostoitumaan. Tässä pitäisi löytää myös kontaktit niin valtakunnallisesti kuin yli maan rajojen. Kansainvälistymisen edistämiseksi näkisin, että ammattikorkeakoulu voisi auttaa vieraisissa kielissä. Sitä osaamista ei välttämättä yrittäjiltä löydy.



kuva: MC

Myös FL Pipessä koetaan, että ammattikorkeakoulu voisi olla apuna mikroyritysten verkostoitumisessa. Nyt yritys tekee massatuotteita valmiiksi saakka, mutta ei ole pois suljettua, että tulevaisuudessa tehtäisiin jonkin tietyn suuremman kokonaisuuden osa, joka sitten koottaisiin muualla, kuten esimerkiksi puu- ja veneteollisuudessa alueellamme tapahtuu. Näin voitaisiin päästä mukaan isimpiinkin projekteihin.

Kannuksen Kaukolämmön toimitusjohtaja Lasse Lahti kertoo, että se riippuu paljon siitä, millaisesta verkostoitumisesta olisi kysymys. Itse hän näkee ammattikorkeakoulun keskuksena, missä jaetaan osaamista.

- Varsinkin pienille yrityksille olisi tärkeää perustaa eräänlainen ”osaamispankki”, minkä avulla yritykset saisivat tarvitsemaansa tietoa erilaisista yhteistyötahoista yms., kertoo Lahti.

Ammattikorkeakoulu voisi tässä olla apuna laajojen yhteistyökumppaniensa ja linkkiensä avulla.

Koulutusta henkilöstölle

Lasse Lahti näkee, että eräänlaiselle täsmäkoulutukselle esimerkiksi talouspuolelle olisi yrityksellä käyttöä.

Keski-Pohjanmaan Konttoripisteen toimitusjohtaja Tuomo Lahden mu-

kaan pienelle yritykselle on tärkeää, että koulutusta esimerkiksi markkinointiin ja henkilöstöhallintaan saa omalta paikkakunnalta.

- Pienelle yritykselle on suuri kynnyksen lähtö koulutukseen toiselle paikkakunnalle. Lähtemistä hankaloittaa resurssien puute sekä aika, kertoo Lahti.

Yrittäjällä ei ole koskaan liikaa aikaa hemmotella itseään. Hemmottelun ei tarvitse olla hieno kylpyläloma, vaan pelkkä hyvä luentokin riittää, jolloin on aikaa rentoutua ja tavata muita alan ihmisiä.

Vyöhyketerapeutti Irmeli Wennströmin mukaan yrittäjällä ei ole koskaan liikaa aikaa hemmotella itseään. Hemmottelun ei tarvitse olla hieno kylpyläloma, vaan pelkkä hyvä luentokin riittää, jolloin yrittäjällä on aikaa rentoutua ja tavata muita alan ihmisiä.

Yrittäjän arkeen ei ole helppoa sovittaa muiden ammattilaisten tapaamisia, mutta kun niistä informoidaan selkeästi hyvissä ajoin, paranevat mahdollisuudet osallistua huomattavasti, Wennström summaa.

7. Miten tästä eteenpäin?

7.1 Jatkuvaa molemminpuolista yhteydenpitoa

Mikroyritysprojektin tavoitteena oli löytää malleja, joilla ammattikorkeakoulun ja alueen mikroyritysten välistä toimintaa voitaisiin aktivoida.

Kokkolan tekniikan ja liiketalouden yksikön teettämän selvityksen mukaan eri toimialojen yrityksissä ollaan hyvin kiinnostuneita yhteistyöstä ammattikorkeakoulun kanssa.

Toimiala	Kiinnostuneet	Harjoittelu	Opinnäytetyö	Projektit
Kone ja metalli	42 (61)	15	17	6
Kemia ja prosessi	31 (39)	7	13	4
Tietotekniikka ja automaatio	38 (40)	12	13	1
Tekstiili ja vaatetus	49 (78)	7	9	8
Sähkö	23 (27)	8	3	2
Liiketalous	64 (161)	47	45	49

Tehdyn selvityksen mukaan esimerkiksi tekniikan ja liiketalouden toimialoilta löytyy paljon kiinnostuneita mikroyrityksiä yhteistyöhän ammattikorkeakoulun kanssa. Harjoitteluun ja opinnäytetöihin liittyvä yhteistyö olisi kaikkein mieluisinta yrityksille.

Opiskelijoille projektit yritysten kanssa ovat todella tärkeitä ammatillisen kasvun tiellä, ja tällaisista yhteistyöprojekteista hyötyvät varmasti molemmat osapuolet.

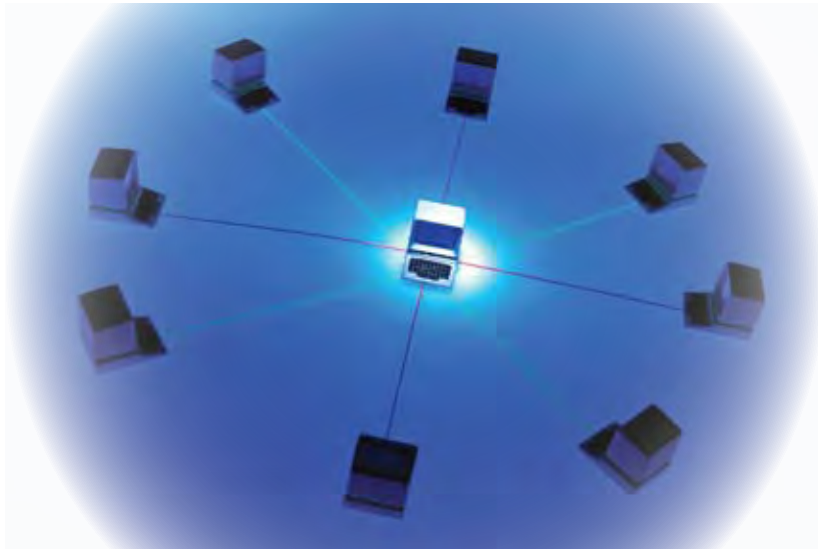
Aikaisempien mikroyritysten antaman kokemuksen mukaan mikroyrittäjien aika on kortilla. Siten erilaisiin kiinnostaviin tilaisuuksiin, koulutustapahtumiin jne. osallistu-

minen häiritsee normaalia liiketoiminnan tekoa.

Yhteistyömallin mikroyritysten ja ammattikorkeakoulun välillä olisi oltava sellainen, että mikroyrittäjä saisi tehokkaasti ja nopeasti informaatiota oman yritystoimintansa liiketoiminnan kehittämiseksi.



Mikroyrittäjien tavoittamista helpottavat tietotekniset ratkaisut. (kuva MC)



CRM-järjestelmä auttaisi jatkossa paremmin hallitsemaan asiakkuuksia. (kuva MC)

Nykyaikaisen tietotekniikan, sähköpostijärjestelmien ym. avustamina mikroyrittäjien tavoitettavuus lienee helppoa. Vaikeampaa sen sijaan on saada informaatiota, joka hyödyttäisi laajoja mikroyrittäjajoukkoja.

**Ammattikorkeakoulun
tavoitteena on ottaa
käyttöön vuoden
2008 aikana oma
CRM-järjestelmä.**

Kiinnostukset ovat yksilöllisiä, joten informaation pitäisi olla laaja-alaista, systemaattista ja säännöllistä, että muutamakin prosentti mikroyrittäjistä saisi informaation muutettua tehokkaammaksi liiketoiminnaksi omassa yrityksessään.

Edelläolevasta seuraa, että ammattikorkeakoululla tulisi olla mikroyrittäjäasiakasrekisteri, jonka avulla säännöllisesti muutaman kerran vuodessa sähköpostitse tiedusteltaisiin opinnäytetöiden, harjoittelun ja erilaisten projektitöiden tarpeista ja tarjonnasta.

Tarpeiden ja tarjonnan syvempi selvittämien edellyttäisi puhelinkontaktia, jonka vuoksi kontaktipisteenä voisi olla CENTRIA, josta kontaktit ohjattaisiin edelleen nimetyille asiassällöstä vastaaville henkilöille.

Asiakkuuksien hallinta

Asiakkuuksien tehokas hallinta edellyttää, että organisaatiolla on käytössään tarkoituksenmukaiset työkalut. Tämä korostuu erityisesti ammattikorkeakoulun ja mikroyritysten välisessä yhteistyössä, koska

toimintaan osallistuu lukuisa määrä sekä yrittäjiä, ammattikorkeakoulun henkilökuntaa että opiskelijoita.

Ammattikorkeakoulun ja CENTRIAn käytössä on jo muutaman vuoden ollut alueen eri toimijoiden yhteinen yritysrekisteri (www.keskipohjanmaa.net/yritysrekisteri).

Tämä rekisteri on ollut erittäin tarpeellinen, mutta se ei korvaa asiakkuudenhallintajärjestelmää, CRM-järjestelmää, johon kirjataan yrityksittäin yhteistyön koko historia.

Tästä syystä ammattikorkeakoulu ja CENTRIA ovat päättäneet että vuoden 2008 yksi keskeisimmistä tavoitteista on hankkia ja ottaa käyttöön oma CRM-järjestelmä.

Järjestelmän ansioista yhteydenpito mikroyrityksiin tulee olemaan vaivattomampaa ja systemaattisempaa. Järjestelmästä selviää, koska viimeksi on oltu yhteydessä kyseiseen yritykseen ja minkälaista yhteistyötä on aiemmin tehty.

7.2 Verkostoitumisillat

Ammattikorkeakoulun opiskelijat voivat vuosittain järjestää kiinnostavien aiheiden ja puhujien ympärille verkostoitumisillan, jonne kutsutaan mikroyritysprojektin asiakasrekisterissä olevia yrityksiä.

Tilaisuuden tavoitteena on jatkuva ammattikorkeakoulun ja mikroyri-

tysten välisien yhteistyömahdollisuuksien kehittäminen pienten askelten politiikalla.

Toisena tavoitteena on, että mikroyritykset verkostoituisivat keskenään ja löytäisivät yhdessä uutta liiketoimintaa tai ideoita oman liiketoimintansa parantamiseksi.

Yhteistyö yrityspalveluita tarjoavien organisaatioiden kanssa

Kokemus on osittanut, että mikroyrittäjän tunnistaminen, löytäminen ja tavoittaminen on ollut erittäin haasteellinen tehtävä.

Sen vuoksi olisi yhteistyötä lisäävä yrityspalveluita tarjoavien organisaatioiden kanssa, että tunnistettaisiin, löydettäisiin ja tavoitettaisiin kaikki mahdolliset potentiaaliset yhteistyön ja oman liiketoiminnan kehittymistä kiinnostuneet mikroyritykset.

”Suomi menestykseen menestyvillä mikroyrityksillä” voisi olla yhteinen teema, jolla autettaisiin mikroyrityksiä.

”Suomi menestykseen menestyvillä mikroyrityksillä” voisi olla yhteinen teema, jolla ammattikorkeakoulu yhtenä yrityspalveluita tuottavana organisaationa auttaisi mikroyrityksiä menestykseen.

7.3 Jatkohankkeet

Verkostoitumisillassa 4.12.2007 tuli yrittäjien taholta esitys, että tehtäisiin sähköinen mikroyritysten oma pieni laatukäsikirja. Tätä laatukäsikirjaa lähdettiin jatkojalostamaan omaksi hankkeeksi heti verkostoitumisilta seuraavana päivänä.



Mikroyritykset kaipaisivat laatukäsikirjaa toimintansa tueksi. (kuva: MC)

Sähköiseen ideointiin ja kehittelyyn tullaan kytkemään mikroyrittäjiä mukaan asiantuntijoiksi.

Sosiaali- ja terveysalan yksikkö on puolestaan saanut valmistelurahan Keski-Pohjanmaan liitolta jatkohanketta varten.

Hyvinvoiva Työikäinen -jatkohanke pyrkii edistämään työikäisten hyvinvointia yhteistyössä terveydenhuollon ja työterveyshuollon sekä kansanlääkinnän ja muiden täydentävien hoitomuotojen toteuttajien kanssa.

Keskeistä siinä tulee olemaan alueellisten vahvuuksien esiin nostaminen, vuoropuhelun edistäminen, tiedon taltiointi ja levittäminen, koulutus, seminaarit sekä tieto ja käden taidot.

Jatkohankeen ja yhteistyön näkökulmasta mielenkiintoa olisi myös yhteistyöhön pohjoismaiden ja kansainvälisten partnereiden kanssa, joissa monessa maassa täydentävillä hoitomuodoilla on pitemmät perinteet ja lainsäädännöllisesti asiat selkeämpiä.

8. Mikroyritysten esittelyt

Mikroyritykset-projektiin osallistui lukuisia yrityksiä. Seuraavilla sivuilla esitellään näitä yrityksiä yrityksen nimen mukaan aakkosjärjestyksessä.



kuvat: TH



Arctosmedia on kymmenen vuotta sitten perustettu mainos- ja graafisen alan toimisto Kaustisella.

Yrityksen toimintaan kuuluu niin graafinen suunnittelu kuin tuotanto. Tuotteita ovat esimerkiksi esitteet, käyntikortit ja tarrat.

Parin viime vuoden sisällä Arctosmedia on laajentunut suurtulosteisiin sekä messu- ja displaytuotteisiin.

Yrityksen tarjontaan kuuluu monipuolinen suunnittelupaletti, joka palvelee erityisesti pienyrityksiä.

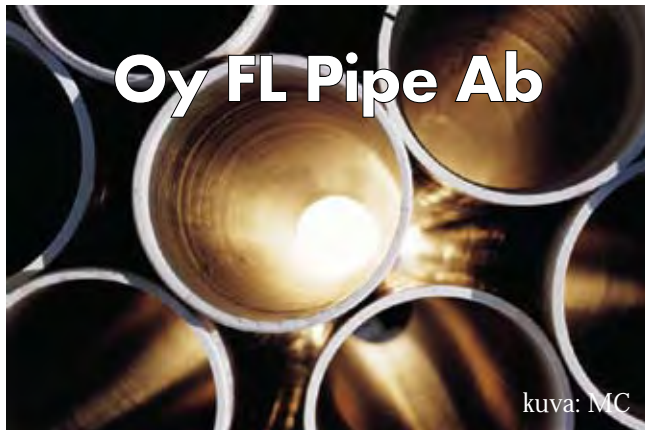
- Tuotelanseerauksessa lähdetään monesti liikkeelle ihan nolasta, Jani Korkiakangas kertoo.

Asiakaskunta koostuu pienistä yhden hengen yrityksistä pörssikypsiin yrityksiin. Bravuurina on elintarviketeollisuus.

- Pystymme suunnittelun lisäksi toteuttamaan myös esimerkiksi pieniä sarjoja muotoonleikattuja etikettejä koemarkkinointia varten erittäin kilpailukykyisellä hinnalla, mainitsee Korkiakangas.

Yhteystiedot

Arctosmedia
Kauppatie 1
Kaustinen
Puh. 040 501 7693
www.arctosmedia.fi



Kaustisella sijaitseva Oy FL Pipe Ab valmistaa muoviteollisuuteen polypropyleenistä muovihylsyjä, kaapelisuojuja ja sadevesiviemäreiden putkistoja.

Vuonna 1999 aloittaneen yrityksen asiakkaisiin kuuluvat käytännössä kaikki Suomen suurimmat muovikalvoa valmistavat yritykset.

Yritys on kasvanut vakaasti perustajien Lars-Erik Furun ja Anders Ljungbergin johdolla. Yrityksessä työskentelee tällä hetkellä 10 henkilöä.

Yhteystiedot

Oy FL Pipe Ab

Putkitie 3

Kaustinen

Puh. 020 710 9720, 020 710 9721

Fax. (06) 832 9495

www.flpipe.fi

Fysio-Keskus



kuva: MC

Fysikaalinen
hoitolaitos Fysio-Keskus
on vuonna 2002 perustettu ja Suo-
men fysioterapiayrittäjien FYSI ry:n
jäsenliike.

Fysio-Keskus palvelee asiakkaitaan
monipuolisesti ja laadukkaasti eri-
laisten sairauksien hoidossa.

Niko Kauppinen toimii keskukses-
sa jalkaterapeutina, Marjut Nyman
fysioterapeutina sekä osteopatiaan
erikoistuneena ja Sami Kallio työfy-
sioterapeutina.

Yhteystiedot

Fysio-Keskus
Mariankatu 21 A
Kokkola
Puh. (06) 8318 200
www.fysio-keskus.com



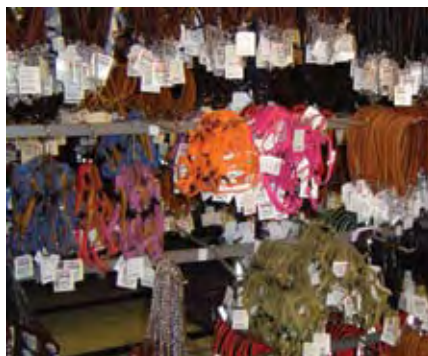
Jokke Pet Oy on vuonna 1922 perustettu Kälviällä toimiva yritys. Yritys työllistää tällä hetkellä Kälviällä 10 henkilöä ja Virossa 15 henkilöä.

Yritys valmistaa lemmikkieläintarvikkeita, kuten taluttimia, kaulapan-toja, valjaita ja heijastintuotteita. Sen asiakkaina ovat lemmikkieläintarvikekaupat, jotka toimivat sekä tarvikkeiden myyjinä että markkinoijina.

Yrityksellä on markkinoita kotimaassa ja lisäksi jo noin 40 prosenttia koiratarvikkeiden kokonaisymyynnistä menee vientimarkkinoille, pääasiassa EU-maihin.

Yhteystiedot

Jokke Pet Oy
Pajakuja 2
Kälviä
Puh (06) 868 0640
www.jokke.com



Jokke Petistä löytyy koiralle kaulapan-toja vaativaankin makuun. (kuva: AH)

KANNUKSEN KAUKOLÄMPÖ OY



kuva KK

Kannuksen Kaukolämpö Oy on kaukolämpöä tuottava, jakeleva ja myyvä yhtiö Keski-Pohjanmaalla.

Yritys tekee kaukolämpöenergiansa kotimaisella polttoaineella. Yhtiön kaukolämpöverkko kattaa Kannuksen kaupungin keskusta-alueen. Kaukolämpöä käyttäviä asiakkaita on noin 300.

Yhtiö investoi parhaillaan uuteen kattilalaitokseen.

Karkeasti asiakaskunta jakautuu seuraavasti:

- Omakotitalot 200 kpl
- Teollisuusasiakkaat 20 kpl
- Muut asiakkaat (kiinteistöyhtiöt yms.) 80 kpl

Yhteystiedot

Kannuksen Kaukolämpö Oy
PL 7

Kannus

Puh. (06) 874 3800

www.kannuksenkaukolampo.fi

Keliber Resources Ltd Oy

kuva MP



Keliber Resources Ltd Oy on vuonna 2001 perustettu suomalainen kaivos-yhtiö. Keliber nimenä muodostuu sanoista Keski-Pohjanmaan litium ja beryllium juontaen juurensa vuonna 2000 alkaneeseen samannimiseen projektiin. Keski-Pohjanmaalla on maailmanlaajuisesti ainutlaatuinen yli 500 km² litiumprovinssi.

Yhtiö on kehittänyt Keski-Pohjanmaan litium-esiintymille kilpailukykyisen tuotannon mahdollistavan räätälöidyn tuotantoprosessin, joka edustaa kehittyneintä ja tehokkainta käyttökelpoista BAT-tekniikkaa (Best Available Techniques) teknisesti, taloudellisesti ja ympäristöystävällisesti.

- Tarkoitus on aloittaa ensi vaiheessa maanrakennustyöt vuoden 2008 alkupuolella ja sen jälkeen kaivoksen rakentaminen Ullavaan ja tuotantolaitoksen Kaustiselle, toimitusjohtaja Olle Sirén kertoo ja jatkaa:

- Litiumin kaivostuotanto, päätuotteena litiumkarbonaatti, on suunniteltu alkavan syksyllä 2009.

Yhtiöllä on kolmen litiumesiintymän kaivosoikeudet. Vuoden 2007 syksyllä 25 henkilöä aloitti prosessikoulutuksen, joka tähtää työllistymiseen Ullavan Längän kaivoksen tuotantoprosessiin.

Globaalin ilmastonmuutoksen ja öljyn hinnan nousun myötä litiumin markkinat ovat kasvaneet.

Litium-akuilla varustetut hybridiautot ovat yksi tulevaisuuden teknologinen ratkaisu. Tällä hetkellä litium-akkuja käytetään esimerkiksi kännyköissä ja kannettavissa tietokoneissa.

Yhteystiedot

Keliber Resources Ltd Oy
Toholammintie 496
Kaustinen
Puh. (06) 823 9533
www.keliber.fi



Keski-Pohjanmaan Konttoripiste on yli 20 vuotta sitten perustettu yritys, jossa työskentelee tällä hetkellä kymmenkunta henkilöä. Yritys toimii kahdella paikkakunnalla, Kokkolassa ja Pietarsaassa.

Yritys tarjoaa asiakkailleen kokonaisvaltaista palvelua, johon kuuluvat toimistotarvikkeet, toimistotekniikan tuotteet, IT-puolen tuotteet mukaan lukien verkkosovellukset sekä toimistokoneiden huolto ja ylläpito. Asiakkaita yrityksellä on Kokkolan ja lähikuntien alueilla.

Yhteystiedot

Keski-Pohjanmaan Konttoripiste Oy
Heinolankaari 12
Kokkola
Puh (06) 832 5100
www.kp-konttoripiste.fi



Kokkolan Matka Team Oy on keväällä 1996 perustettu matkatoimisto. Yrityksessä työskentelee tällä hetkellä kolme henkilöä.

Matka Teamin asiakkaita ovat niin yksityiset kuin yritysasiakkaat.

Yritysasiakkaat ovat pk-yrityksiä, ja he käyttävät palveluja, kun tekevät liikematkoja. Asiakkaat voivat varata matkoja käymällä toimistossa, puhelimitse tai sähköpostilla.

Toimitusjohtaja Sari-Anne Rantalah ti painottaa, että matkatoimistossa on ammattitaitoa. Nykyään ihmiset käyttävät paljon aikaa selailemalla

eri sivustoja Internetissä, ja varailevat lentoja sekä hotelleja eri paikoista, mutta matkatoimistosta saa kaikki helposti yhdellä kertaa.

- Jos matkan varaa matkatoimiston kautta, ja matkalla sattuu jotain, vastuu tuolloin on matkatoimistolla, kertoo Rantalah ti.

Matkatoimiston toiminta on pitkän tähtäimen toimintaa. Esimerkiksi joulupyhien matkat yksityisasiakkaiden puolella myydään jo toukokuussa.

Yhteystiedot

Kokkolan Matka Team
Kauppatori 2
67101 Kokkola
Puh. (06) 824 0200
www.matkateam.fi





Mitta-Mekko

kuva: TH

Kokkolan Vuoden Yrittäjänaiseksi valittu Aila Isokangas on unelmien-
sa työssä.

- Jo pikkutyttönä tiesin haluavani
tällaisen liikkeen!

Mitta-Mekko myy ja vuokraa nais-
ten juhla- ja morsiuspukuja sekä
vuokraa miehille saketteja, frakkeja,
bonjour-pukuja sekä mustia pukuja.

Mitta-Mekko aloitti ompelimona
vuonna 1984, ja myöhemmin toimin-
ta laajeni myös pukuvuokraukseen.
Nykyisin ompelun osuus on pienentynyt
pukuvuokrauksen vallatessa
alaa. Asiakaskunta on varsin nuorta:
esimerkiksi vihkipareista valtaosa
on nuoria ihmisiä.

- Työssä saa olla tekemisissä muka-
vien asioiden kanssa; ihmiset ovat
iloisia ja onnellisia, Isokangas luon-
nehtii.

Yritys työllistää sesongista riippuen
1-3 työntekijää. Sesonki - ja samoin
työvoimatarve ajoittuu kesään.

Yhteystiedot

Mitta-Mekko
Torikatu 31
Kokkola
Puh. (06) 822 3559
www.mittamekko.com



kuva: MC

kuva: MC



Ravintola Cavaliere on kannuslainen ruokaravintola, joka tarjoaa pihvejä, meksikolaistyyppistä ruokaa sekä pizzoja. Yritys on aloittanut pienenä pizzeriana vuonna 1994 ja muuttanut nykyisiin, isompiin tiloihin vuonna 1999.

Ravintolan asiakkaita ovat arkipäivisin lounasasiakkaat ja iltaisin pienryhmät sekä yksittäiset henkilöt.

Omistaja Juha Perttulan ja hänen vaimonsa lisäksi ravintola työllistää tällä hetkellä kolme muuta henkilöä.



Yrittäjä Juha Perttula ottaa mielellään harjoittelijoita ravintolaansa. (kuva: AH)

Yhteystiedot

Ravintola
Cavaliere
Valtakatu 7
Kannus
Puh. (06) 873500
www.cavaliere.fi



Seimec Oy on kokkolalainen, vuonna 1985 perustettu yritys, jossa työskentelee tällä hetkellä kymmenkunta henkilöä. Aikaisemmin yritys on toiminut Seinäjoella, mutta vuonna 2004 tapahtuneen omistajanvaihdoksen jälkeen toimitilat sijaitsevat Jänismaan teollisuusalueella samassa pihassa Kokkolan terälevypalvelun Oy:n ja PSPH-maalauksen Oy:n kanssa.

Seimec Oy suunnittelee ja valmistaa kuljetinlaitteita ja sulkusyöttimiä pääasiassa lämpö- ja voimalaitosten sekä prosessiteollisuuden tarpeisiin.

Seimec Oy on erikoistunut kiinteän polttoaineen ja bulk-materiaalien syöttöön ja siirtoon. Laitevalmistuksen lisäksi Seimec tarjoaa syöttimien ja kuljettimien kunnostuksia.

Yrityksen markkina-alue on kotimaassa, mutta isompien asiakkaiden kautta tuotteita kulkee myös ulkomaille. Vuonna 2006 Seimecin tuotteita päätyi Aasiaan saakka.

Tällä hetkellä Seimec toimittaa yksittäisiä kuljetinlaitteita, mutta tulevaisuudessa on tarkoitus kasvattaa resursseja siten, että kokonaistoimitukset olisivat mahdollisia. Myös huolto- ja kunnossapidon tarjoaminen lämpö- ja voimalaitoksille tulee olemaan tärkeä osa Seimec Oy:n toimintaa.

Yhteystiedot

Seimec Oy
Turkistarhaajantie 16
Kokkola
Puh 0207 649 530
<http://www.seimec.fi>

Vyöhyketerapia Irmeli Wennström



kuva MP

Irmeli Wennström on toiminimellä toimiva dipl. vyöhyketerapeutti Kokkolasta. Hän suorittaa vyöhyketerapiaa jalkapohjien, -pöytien, säärien, käsien ja korvien heijaste-pisteiden käsittelyhoitoa apunaan käyttäen.

Vyöhyketerapialla voidaan vaikuttaa kehon häiriötiloihin, kuten esimerkiksi stressiin, migreeniin, unetomuuteen ja fibromyalgiaan.

Hoito on yksilöllistä, rentouttavaa, haastatteluun perustuvaa ja jokaisen omaan tilanteeseen suunniteltua. Hoidon esteenä ovat ainoastaan sydämen tahdistin ja aktiivinen syöpä.

Wennström tekee myös intialaista päinhierontaa sekä akupainantaa.

Yhteystiedot

Vyöhyketerapia Irmeli Wennström
Auringonkierros 11
Kokkola
Puh. 050 411 4966

C: CENTRIA tutkimus ja kehitys –
CENTRIA forskning och utveckling

ISBN 978-952-5107-73-9 (nid.)
ISBN 978-952-5107-74-6 (PDF)

ISSN 1459-8949