

Iittala Outlet Humppila



Koulussa oli yritysteemaviikko. Meidät jaettiin

ryhmiin, joissa pääsimme tutustumaan yritykseen. Menimme Humppilan lasitehtaalla



sijaitsevaan Iittalaan, koska se oli meidän mielestämme kiinnostava vaihtoehto ja halusimme saada yrityksestä lisätietoa. Ennen yrityksessä vierailua keksimme valmiiksi kysymyksiä, joita voisimme kysyä yrityksen työntekijöiltä. Kun saavuimme Iittalaan menimme ensimmäiseksi kiertelemään paikkoja ja kuvasimme eri tuotteita. Sen jälkeen haastattelimme Anita Tilaa ja Teemu Tekkalaa. Haastattelun jälkeen saimme paketoita tuotteita ja viedä pahvit pahvinkeräykseen. Meille tarjottiin kahvia ja suklaata. Työntekijät olivat todella mukavia ja ystävällisiä. Vietimme aikaa yrityksessä noin pari tuntia.

Yleistietoa

Kaikki Iittalan myymälät ovat Fiskarsin omistuksessa. Outlet-myymälöitä on Suomessa 23. Myymälöitä on ympäri Suomea, sekä myös Ruotsissa ja Hollannissa. Store-myymälöitä on vain Helsingin seudulla. Yritystä johtaa Pekka Salmi. Iittala tuli Humppilan lasitehtaalle vuonna 1990, jolloin se toimi tehtaanmyymälän yhteydessä. Humppilan lasitehdas valittiin Iittalan olinpaikaksi hyvän sijaintinsa takia.

Työntekijät ja työpäivät

Humppilan litalassa on viisi myyjää ja yksi myymäläpäällikkö. Päivittäin työpaikalla on kolme työntekijää. Viikolla työntekijät purkavat tavaroita ja keskittyvät asiakaspalveluun. Viikonloppuisin työntekijät keskittyvät enimmäkseen myymiseen.



Työpäivä kestää 7h ja myymäläpäälliköllä 7,5h. litalan myymälöissä myydään Arabian, litalan, sekä Fiskarsin tuotteita. Suurimmalla osalla työntekijöistä on kaupallinen koulutus, mutta ilman koulutustakin pääsee töihin, koska töitä tekemällä voi oppia työn. Työntekijöiltä vaaditaan sosiaalisuutta ja kielitaitoa. Kesätöihin ei pääse alle 18-vuotias, koska ainoastaan täysi-ikäinen voi käyttää kassaa. Kesätöissä olevilla on samat työtehtävät kuin työntekijöillä. Peruskoululainen voi päästä litalaan työelämään tutustumis-jaksoon.

Muuta yleistä

Humppilan litalassa käy päivittäin noin 250 asiakasta. Heistä suurin osa on suomalaisia, mutta välillä siellä käy myös ulkomaalaisia. Kiireisintä on perjantaisin, lauantaisin ja sunnuntaisin, sekä kesäisin ja jouluisin. Humppilan litalan myydyimmät tuotteet ovat tarjoustuotteet sekä Teema-sarja. Helsingissä hoidetaan myymälöiden mainostamista. litaloita mainostetaan televisioissa sekä sosiaalisissa medioissa. Store-myyvälöissä myydään 1-luokan tuotteita ja outlet-myyvälöissä 1- ja 2-luokan tuotteita. 2-luokan tuotteissa on pieni tuotevirhe.



Työntekijän kertomus

Anita Tila vaikuttaa sosiaaliselta ihmiseltä, ja hänen mielestään mukavinta töissä onkin asiakkaiden palvelu. Ikävintä taas on Excel-taulukoiden tekeminen yksin työhuoneessa. Tila kertoi saaneensa työpaikan työskenneltyään ensin jouluapulaisena. Työnteko sujui mukavasti, ja lopulta hän sai siitä vakituisen työpaikan. Tila on ollut litalassa töissä noin 30-vuotta, mutta Humppilan litalassa myymäläpäällikkönä vasta yhden vuoden. Tila sanoi lähes kaikkien yrityksen työntekijöiden olleen pitkäaikaisia. Tämä kertonee siitä, että työympäristössä viihdytään.



Tekijät: Laura Mäkimattila, Emmi Rikkonen, Leena Laurila, Vilma Kankare

Urpolan Kartano

Tilausravintola - Maaseutuhotelli Urpolan Kartano

Olimme koulun ja paikallisten yritysten yhdessä järjestämän yrityspäivän aikana tutustumassa Humppilassa sijaitsevaan Urpolan Kartanoon. 16.11.2016. Yritys valikoitui meille kiinnostuksemme mukaan. Ennestään meillä ei ollut juurikaan tietoa millaista työtä yrittäjyys vaatii. Lähdimme siis mielenkiinnolla tutustumaan Urpolan Kartanoon, heidän palveluihinsa sekä henkilökuntaan.

Odotimme vierailulta mielenkiintoisia vastauksia, ajatuksia paikkakunnan yrittäjyydestä sekä mielipiteitä yrittäjän silmin Humppilasta. Halusimme myös kuulla mitä hyviä sekä huonoja puolia Humppilan sijainnista on yrityksen toiminnalle. Mielenkiinnolla odotimme vastauksia myös Urpolan Kartanon historiasta ja perustamisesta.



Yritysvierailulle lähdimme keskiviikkoaamuna 16. marraskuuta 2016. Aamun pienistä ongelmista huolimatta pääsimme tapaamaan yrittäjäpariskunnan Mikko Kylämarkulaa. Yrittäjä otti meidät vastaan hymyllä sekä positiivisuudellaan. Esittelymme jälkeen pääsimme Urpolan Kartanon pihapiirissä sijaitsevaan Tilkkutexiin haastattelemaan Mikko Kylämarkulaa. Hän vastasi mielellään kysymyksiimme ja saimmekin hyvän vaikutelman niin yrittäjästä, yrittäjyydestä kuin heidän toiminnastaankin.

Aloitimme kysymykset kysymällä Kartanon, Viikinkisaunan sekä Tilkkutexin aukioloajoista. Kartano sekä saunat avoinna tilauksien mukaan esimerkiksi erilaisille ryhmille kuten yritysporukoille. Tilkkutex on avoinna tiistaista torstaihin kello 12-17. Jatkoimme kysymyksiä työstä ja työpäivästä, kuten kuinka pitkiä työpäivät ovat sekä millaisia työtehtäviä työpäivään sisältyy. Mikko Kylämarkula kertoi, etteivät työpäivät juuri koskaan jää alle kahdeksan tunnin vaan usein työpäivät kestävät 10-12 tuntia. Päivän työtehtäviin kuuluvat esimerkiksi nettikauppa Tilkkutexin sivujen päivittäminen, siivoaminen, kirjanpityt, tarjouksiin vastaaminen, puutarhanhoito varsinkin kevät-syksy aikana sekä tärkeimpänä asiakkaiden palveleminen.

Yrityksen alkuperästä saimme mielenkiintoista tietoa kuten miten Tilkkutex on saanut aikoinaan alkunsa. Mikko Kylämarkula kertoi, että Tilkkutexin idea oli lähtenyt liikkeelle aikoinaan Leena Kylämarkulan omasta käsityöharrastuksesta. Leena Kylämarkula huomasi ettei, Suomen markkinoilla ollut tarpeeksi tarvikkeita kysyntään nähden, joten hän päätti aloittaa liiketoiminnan käsityötarvikkeiden sekä kankaiden parissa.

Kartano ja sen ravintolapuoli on avattu asiakkaille jo vuonna 1984. Leena ja Mikko Kylämarkula ovat jatkaneet työtä vuodesta 2005 alkaen. Saunatoiminta, erityisesti Viikinkisaunan idea lähti pariskunnan omasta harrastuksesta

saunomiseen. Mikko Kylämarkula kertoi, että oli aikoinaan käynyt kurssilla, joka käsitteli luonnonmukaista rakentamista. Tästä innostuneena Urpolan Kartanon pihapiirissä seisoo nyt erityinen Viikinkisauna, joka on tehty savesta sekä puupölkkyistä. Viikinkisauna on varmasti sauna, joka jää mieleen vielä pitkäksikin aikaa. Viikinkisaunan ympärillä on myös laivasauna, joka on rakennettu oikean laivan sisälle. Laivasaunaan mahtuu kerralla 14 henkilöä. Kokonaisuudessa mukana on myös pikkusauna, joka on tarkoitettu kerralla 4-5 henkilölle. Alueella on myös kuumakylpyviikinkilaiva Helka. Helka on kuulemma mahtava paikka rentoutumiseen. Eniten asiakkaita käy keväällä, kesällä sekä syksyllä



Yrityksen kehittyminen oli aluksi haasteellista, koska ennen yrityksen perustamista tarvittiin lainaa, jolla yritystoiminta saataisiin alkuun. Töitä piti tehdä, mutta hyvin tehdyn työn jälkeen asiat ovat varmalla ja hyvällä pohjalla.

Työ yrittäjänä on hyvin vaihtelevaa. Kylämarkula kertoi, ettei kahta samanlaista päivää tule vastaan. Päivän töitä riittää, joten valitsemisenvaraa on. Työt on kuitenkin tehtävä ajallaan, huomauttaa Mikko Kylämarkula.

Oli mukavaa päästä tutustumaan Urpolan Kartanoon. Uskon myös, että tarkempien tietojen kuuleminen yrittäjyydestä herätti meissä kaikissa ajatuksia.

Osuuspankkivierailumme



Pankkirakennus ulkopuolelta

Olimme yritysteemapäivänä Humppilan Osuuspankissa vierailulla. Haastattelimme pankin henkilökuntaa; Tanja Leinosta, Jani Luomaa, Jari Salokangasta, Leena Kalliota, Tapio Peltomäkeä ja Arja Salokangasta. Lisäksi kiertelimme pankin huoneissa ja saimme työkse myös viedä suuret kasat vanhoja pankkipapereita holviin, jossa niitä pitää säilyttää pitkään. Meille tarjottiin myös ruuat Humppilan Lasitornissa, ja olemme siitä hyvin kiitollisia.

Aluksi odotimme Pankin aulan odotustilassa Tanjan opastusta.



Pankki on perustettu v.1920. Yrityksen omistaa asiakasomistajat ja osuuskunta. Tällä hetkellä pankilla on 1785 asiakasomistajaa ja heistä 45% asuu muualla kuin Humppilassa, hoitaen pankkiasiansa pääosin

verkon kautta. Asiakasomistajat saavat pankista etuja, OP-Bonuksia. Asiakasomistajat voivat osallistua keväisin järjestettäviin osuuskunnankokouksiin, joissa valitaan hallintoneuvostoon 20 jäsentä. Jokaisella asiakkaalla on vaaleissa yksi ääni. Hallintoneuvosto valvoo hallituksen, eli päätöstentekijän toimia. Hallitukseen kuuluu yhteensä kuusi jäsentä ja yksi heistä on pankin toimitusjohtaja, Jari Salokangas, joka toimeenpanee päätökset käytännössä.

Tanja Leinonen on pankin palvelupäällikkö ja lähiesimies. Hänen tehtäviinsä kuuluu henkilökunnan valmennus, facebook-sivujen päivitys, markkinointi ja hän vastaa asiakaspalautteesta. Tanja oli meistä pääosin vastuussa vierailun aikana.

Pankkityöntekijöiden työpäivä kestää 7h40min, johon kuuluu myös 20 minuutin ruokatauko ja kahvitauko. Työpäivä alkaa työlistojen katselulla, mutta varsinaiset työtehtävät vaihtelevat henkilöittäin. Työnteko pankissa on ajatustyötä vaativaa, välillä henkisesti raskasta ja usein itsenäistä, ellei vastaa asiakaspalvelusta. Työstä saatava palkka on kohtuullinen.

Pankin kahdeksan työntekijän koulutustaustat kohdistuvat pääosin markkinointi- ja liiketalouden sekä oikeustieteen opintoihin. Pankin rahoituspäällikön Tapio Peltomäen koulutustausta poikkeaa muista, sillä hän on koulutukseltaan agrologi ja opiskellut

Mustialassa. Tämän jälkeen hän työskenteli maatalouskaupan alalla, minkä jälkeen sai työpaikan Humppilan Osuuspankista. Peltomäki vastaa mm. pelto- ja metsäkaupoista pankissa.

Pankissa työntekijöiden vaatetuksen tulee olla muodollinen ja korrekti työasu, johon voi kuulua esimerkiksi jakku ja housut tai hame. Kesällä vaatetus voi olla kevyempi. Työasu uusitaan joka toinen vuosi. Työasuksi ei käy farkut tai paljastavat vaatteet.

Pankin vastaanotto on avoinna ma-pe 9-12, ja ajanvarauksella myös kahdentoista jälkeen, maanantaisin viiteen asti ja muina päivinä neljään. Viikonloppuisin pankki on suljettu.

Pankissa on tarkkaan valvotut ja hyvät turvajärjestelmät. Mm. valvontakameroita on joka puolella. Kaikkien ovien täytyy olla suljettuna kokoajan. Asiakkaiden sekä henkilökunnan turvallisuuteen panostetaan, ja henkilökunnalla on täysi salassapitovelvollisuus. He eivät esimerkiksi saa kertoa, kuka on käynyt pankissa ja millä asialla. Pankin toimitusjohtaja Jari Salokangas kertoi jatkuvasti uudistuvan riskienhallinnan olevan yksi vaativimmista asioista työssä.

Pankin sijoittuminen juuri Humppilaan juontaa juurensa menneisyyteen, siihen aikaan, kun Suomi halusi nousta taloudellisesti ja tarjota ihmisille töitä,

perustamalla osuuskuntia. OP-pankkeja perustettiin monille paikkakunnille juuri työväestön rahoitustarpeisiin, ja siksi nämä pankit ovatkin alun perin syntyneet kyliin, kuten tässä tapauksessa Humppilaan. Hyviä puolia Humppilassa sijaitsemisessa on Tanja Leinosen mukaan lyhyt matka suuriin kaupunkeihin (Helsinki, Pori, Turku, Tampere) ja se että juna ainakin toistaiseksi pysähtyy Humppilassa. Huonoksi puoleksi koituu kuitenkin se, että mitään suurta ei ole ihan lähellä vaan aina täytyy varata matkaan aikaa. Esimerkiksi Forssa ei ole kovinkaan suuri kaupunki.

Pankissa, kuten monissa muissakin asioissa nykyaikaistumisen mukanaan tuoma digitalisotuminen näkyy vahvasti. Pankissa on enää vain vähän konkreettista rahaa, ja suurempien rahasummien nosto käteiselle täytyy ilmoittaa muutamia päiviä etukäteen, jotta se olisi mahdollista. Lähes kaikki raha on nykyään sähköistä.



Kuvassa pankkirakennuksen kehitystä kuvaavat pienoismallit. Nykyisestä rakennuksesta ei vielä ole pienoismallia, vaan taulu.

Pankki tarjoaa päivittäisiä palveluita, kuten rahan nostot ja talletukset, sekä pankkikortit. Lisäksi pankista saa säästämisen- ja lainapalveluita. Myös lainopilliset palvelut kuten testamentit ja kauppakirjat, sekä vakuutuspalvelut ovat saatavilla pankista.

Pankin tulevaisuus näyttää haastavalta nykyisen markkinatilanteen takia, mutta pankkialalla tulee todennäköisesti silti riittämään hyvin töitä jatkossakin. Humppilan osuuspankki ottaa kesätyötä hakevia vastaan, mikäli niitä tarvitaan. Kesätyöntekijöiden avulla saadaan tarvittaessa vakituisen henkilökunnan lomat järjestettyä. Loma-asioissa henkilökunnan toiveita

vastaanotetaan, mutta loma-ajankohtia vaihdellaan vuosittain, jotta ne olisivat tasapuolisia kaikille.

Mielenkiintoisimmaksi asiaksi työssä ilmeni haastattelujen perusteella asiakaspalvelu, ratkaisujen etsiminen ja ihmisten avustaminen raha-asioissa, monipuoliset ja vaihtelevat työtehtävät sekä mukavat työkaverit!

Haastavimmaksi asiaksi puolestaan on koitunut sopivien ratkaisujen löytäminen eri ihmisille, ajankäytön järkevä hallinta, sekä asioiden jatkuva modernisoituminen ja muuttuminen sekä ylemmän tahon vaatimusten kasvaminen.

Pankin henkilökunta kuvassa vasemmalta alkaen; Tanja Leinonen (palvelupäällikkö), Tiina Saurio (yritysneuvoja), Leena Kallio (rahoitusneuvottelija), Jani Luoma (rahoitusneuvoja), Arja Salokangas (sijoitusneuvoja, yhteyshenkilö), Jari Salokangas (toimitusjohtaja), Tapio Peltomäki (rahoituspäällikkö)



Yritysteemapäivä 16.11.16

Ryhmä: Essi Hirvioja 9B, Iida Virta 8A ja Nella Sulonen 7A

Yritys: **Kyläpelimanni**

Vierailu

Vierailimme koulumme yritysteemapäivänä ruoka- ja kahvila-alan yrityksessä nimeltä Kyläpelimanni. Päivän aikana tutustuimme yritykseen ja sen toimintaan sekä seurasimme työskentelyä. Päivä oli varmasti avartava ja rikastuttava kokemus jokaiselle kolmikkomme jäsenelle.



Ennen kuin meidät jaettiin ryhmiin, jokainen sai valita itseään kiinnostavia aloja. Ryhmät koottiin oppilaista, jotka olivat kiinnostuneet samoista asioista. Tämä oli hyvä juttu, sillä kaikki pääsivät tutustumaan itseään kiinnostavaan yritykseen.

Kun saimme tietää ryhmämme, tarkoituksena oli soittaa yritykseen ja kysyä, onko yritysvierailu mahdollista. Ensimmäiseksi yritysehdotukseksi kerrottiin Kyläpelimanni, ja tartuimme tuumasta toimeen. Soitimme yritykseen ja sovimme vierailusta. Otimme selville tarvittavat asiat, kuten sen, miten pitää pukeutua.



Ennen vierailua olimme käyttäneet muutaman oppitunnin koulupäivistämme vierailun suunnitteluun ja siihen valmistautumiseen. Teimme esimerkiksi haastattelukysymyksiä, joiden avulla saisimme tietoa työstä, yrityksestä ja yrittäjyydestä.

Vierailupäivänä tulimme kouluun normaaliin aikaan. Kellon soidessa kokoontuimme luokkiin, joissa olimme suunnitelleet yritysteemapäivän vierailua ennenkin. Varmistimme, että kaikilla oli tarvittavat paperit ja asiat mukana ja sitten menimme tekemään eväät, jotka söisimme päivän aikana.



Sen jälkeen menimme Kyläpelimanniin ja veimme ylimääräiset tavaramme, reput ja takit, takahuoneeseen. Otimme kuvia paikasta ja tutustuimme yritykseen. Haastattelimme työntekijöitä aiemmin tekemiemme kysymysten avulla ja saimme paljon hyödyllistä tietoa.

Kyläpelimannissa on ruuan lisäksi myynnissä myös pienoisautoja,



kahvimukeja, lasiesineitä ja paljon muuta mielenkiintoista.

Vierailumme kesti muutaman tunnin ja sen ajan rakennuksessa tuoksui koko ajan taivaalliselta, ja söimme vielä ennen lähtöämme pullat. Valinnanvaikeutta esiintyi, sillä kaikki leivonnaiset näyttivät todella hyviltä ja maistamisen arvoisilta. Kun olimme vihdoinkin saaneet valittua ja maistettua pulliamme, kaikki ryhmästäimme olivat sitä mieltä, että ne olivat todella hyvänmakuisia!



Tietoa yrityksestä haastattelun pohjalta

Kyläpelimanni sijaitsee Humppilassa, tarkempana osoitteena Porintie 753, 31640 Humppila. Sen aukioloajat ovat maanantaista torstaihin 6.30-18.00, perjantaina 6.30-17.00, lauantaina 8.00-16.00 ja sunnuntaina 9.00-18.00.

Vilkkainta aikaa päivästä on aikainen aamu sekä lounasaika. Vierailupäivänäkin lounasaikaan Kyläpelimanniin saapui paljon asiakkaita syömään lounasta, joka näytti todella herkulliselta.



Kyläpelimanni tarjoaa hyvää, iloista ja ystävällistä kahvila-, ravintola-, leipomopalvelua, sekä myös jonkin verran pitopalvelua.

Työtehtäviä Kyläpelimannissa ovat esimerkiksi kassatyöt,



ruuanlaitto, siivoilu, tiskaaminen ja leipurilla tietenkin leipominen. Yritys erottuu muista saman alan yrityksistä juuri leivonnan avulla.

Työntekijät kertoivat, että työ on helppoa, kun asioista pääsee perille, vaikka haastaviakin tilanteita on. Työ on helppoa, yrittäjyys ei!

Yrittäjänä työtä tehdään myös työpaikan ulkopuolella, eli myös kotona. Paperihommia on paljon, ja ruoka-alan yrityksen pitää tehdä myös omavalvontasuunnitelmaa, esimerkiksi keittojen lämpötilasta, sekä ottaa ruuista näytteitä.

Työ on työntekijöiden mielestä hienoa ja työn ohella saa tutustua



ihmisiin sekä työskennellä ihmisten parissa. Huonoja puoliakin työssä on, kuten painavien esineiden ja asioiden kantaminen, josta selkä ja ranteet voivat mennä kipeäksi, sekä palovammariski ja työn paljous.

Jokaisella työntekijällä täytyy olla hygieniapassi, koska työssä ollaan tekemisissä ruuan kanssa. Koulutuksia on monenlaisia. Jotkut ovat kouluttautuneet kokeiksi, jotkut ovat käyneet keittiöpuolen. Teitä työhön on monia, ja kokemus on parasta koulutusta.



Kyläpelimannissa on yhteensä seitsemän työntekijää, kaksi osa-aikaista, kolme vakituista ja kaksi työnantajaa. Työtunteja kertyy päivässä 6-8 tuntia. Lomaa on vuodessa neljän viikon kesäloma sekä viikon talviloma. Lomia pidetään viikon tai kahden pätkissä. Jos joku työntekijöistä on kipeänä, häntä tuurataan.



Kiitämme Kyläpelimannin henkilökuntaa mahdollisuudesta tulla vierailulle ja tutustua yritykseenne!

Kylmäkeskus Sami



Aloitimme projektin soittamalla Kylmäkeskukselle ja sovimme Sema Samin kanssa, että tulisimme tutustumaan yritykseen 16.11.2016 kello kymmeneltä.

Saavuimme 16.11. kello 10 Kylmäkeskukselle. Siellä meitä vastassa oli yrityksen toimitusjohtaja Tufan Sami ja varatoimitusjohtaja Sema Sami. Aloimme haastattella heitä meidän keksimillä kysymyksillä. Tämän jälkeen meille esiteltiin yrityksen toimitiloja ja toimialaa. Toimitilojen esittelyjen jälkeen pääsimme saamaan pienen pintaraapaisun työstä.

Kylmäkeskus Sami Oy:n palveluihin kuuluvat mm. kylmäkonehuolto, kylmäkoneiden asennus ja myynti sekä jäähdytysjärjestelmien suunnittelupalvelut. Toimipaikastaan Humppilasta Kylmäkeskus palvelee mm. Forssaan, Huittisiin, Karkkilaan, Loimaalle, Turkuun, Somerolle ja Tampereelle ja tarvittaessa kauemmaskin. Kylmäkeskus Sami on luotettava perheyritys, jonka päätavoite on tyytyväinen asiakas.

Kylmäkeskus Sami tarjoaa jäähdytystekniikan palveluja mm. erilaisille myymälöille, laitoksille, kiinteistöille, toimisto- ja atk-tiloihin sekä teollisuudelle. Kylmäkeskus Sami huolehtii myös ympäristöstä ja kylmälaitteiden kierrätyksestä.



Työntekijöitä Kylmäkeskus Samilla on yhteensä seitsemän. Osakeyhtiö on perustettu vuonna 1984 ja kylmäala vuonna 2002.

Tärkeimpänä tavoitteena Kylmäkeskuksella on ottaa asiakkaiden toiveet huomioon ja toteuttaa ne parhaalla mahdollisella tavalla. Kylmäkeskus Sami kouluttaa työntekijöitään säännöllisesti ja näin se voi taata asiakkailleen luotettavaa, ajanmukaista tietämystä ja kylmälaiteosaamista.

Kylmäkeskuksen henkilökunta on mukavan oloinen, sijainti on hyvä. Emme löytäneet yrityksestä mitään moitittavaa.

Nettiosoite: www.kylmakeskussami.fi

Katuosoite: Ylikauppilantie 2, Humppila 31640

Päivystysnumero: 0400 741 214

Yritysteemapäivä



WWW.ASELIKERANTANEN.FI | ASELIIKE.RANTANEN@SURFFI.NET
KOIVISTONTIE 46 | 31640 HUMPPILA | PUH: 010 281 7550

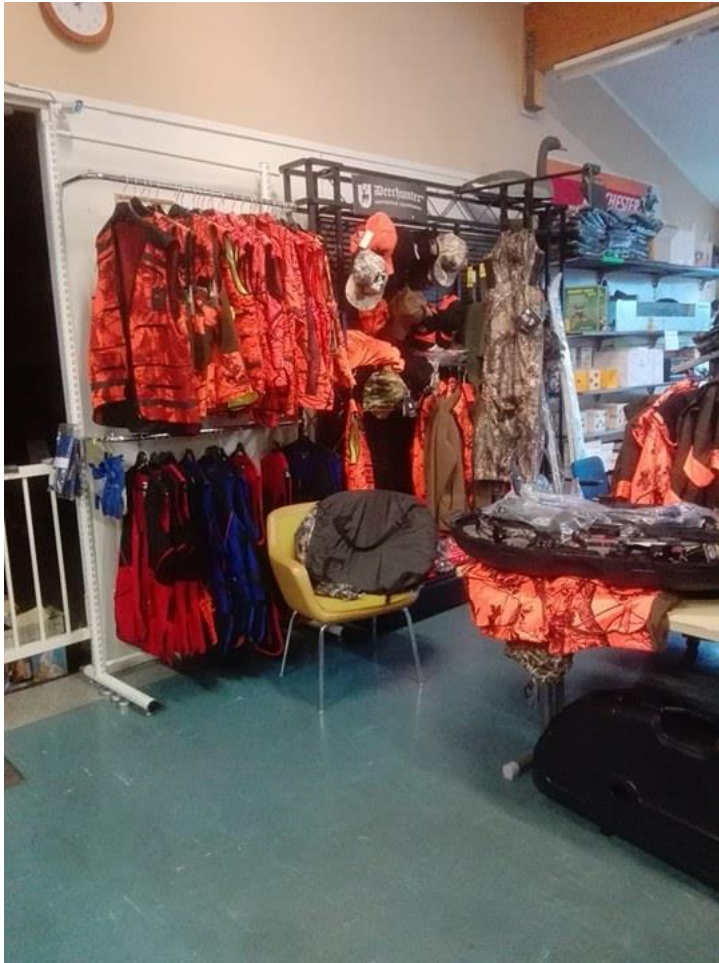
...JA OSUT HIRVEEN HYVIN!

Yritysteemapäivän suunnittelu

Me, Verner, Patrik, Aleks ja Aleks saimme tehtäväksemme yritysvierailun suunnittelun. Koska emme päässet ensimmäiseen sovittuun paikkaan päädyimme Rantasen aseliikkeeseen. Kohde oli meille mieluinen paikka. Verner soitti aseliikkeeseen ja sopi vierailusta Harri Koivulan kanssa. Samaan aikaan muut ryhmäläiset suunnittelivat haastattelukysymyksiä.

Tutustuminen aseliikkeeseen

Varsinaisen yritysvierailupäivän aamulla tulimme koululle valmistelemaan itsellemme eväitä vierailuamme varten. Tehtyämme eväät lähdimme matkalle kohti aseliikettä. Saapuessamme aseliikkeeseen ensimmäisenä tervehdimme Harria. Ensimmäisen tunnin aikana kiertelimme paikkoja ja tutustuimme siihen, mitä kaikkea aseliikkeestä löytyisi. Näimme erilaisia retkeily- ja metsästysvälineitä. Kyseessä ei siis ole pelkkä aseliike. Liikkeen hyllyillä oli esillä maalitauluja, houkuttimia kuten pöllö, sorsia, hanhia, kettuja. Liikkeessä myydään myös GPS-laitteita, kiikareita, suojalaseja, kuulosuojaimia, riistakameroita ja paristoja. Paristoja myydään paljon kiikareihin. Myynnissä on myös metsästysvaatteita ja vaelluskenkiä.



Työ aseliikessä

Jotta liikkeessä saa työskennellä tarvitsee aseenkantoluvan, mutta muuta varsinaista koulutusta ei tarvita. Työajat ovat vaihtelevia ja Koivula kuvasi työtä mukavaksi. Työpäivät ovat erilaisia. Työhön kuuluu asiakaspalvelua, nettikaupan tilausten hoitamista ja myytävien tavaroiden hinnoittamista sekä lajittelemista. Rantasella on töissä kaksi vakituista työntekijää ja yksi kiireapulainen. Yrityksen liikevaihto on vuodessa liki miljoona euroa. Niin kuin Suomen talous yleensäkin on aseala tällä hetkellä huonossa jamassa. Rantasen aseliikkeellä menee hyvin siihen nähden.

Aseet

Yritys hankkii vuodessa noin 200 asetta. Kaikki aseet tulevat liikkeeseen maahantuojilta. Aseliikkeen suurin käsiase on revolveri, joka on kaliiperiltaan 500. Liikkeeseen voi tuoda myyntiin vanhan aseensa jos into tai ikä iskee päälle tai

metsästys ei innosta enää. Rantasen Aseliikkeeseen voi myös tuoda yksinkertaisen aseiden huollettavaksi. Aseen saa ostaa aikaisintaan 15-vuotiaana, jolloin se on mahdollista ns. rinnakaisluvalla huoltajan suostumuksella. Aseiden myynti on tarkkaan valvottua ja säädettyä, siksi aseliikkeessä käy poliisi vierailemassa vuoden välein.



Ampumarata

Aseliikkeen yhteydessä on oma ampumarata. Asiakkaat pääsevät radalla kokeilemaan, onko ase sopiva. Koeammunnan perusteella aseiden säätöjä voi muokata itselle sopivaksi. Radalla pääsee myös ampuilemaan harrastemielessä. Pääsimme koko ryhmän kanssa kokeilemaan aseella ampumista. Ensin Koivula opetti meille tärkeimmät asiat ilma-aseiden käytöstä ja myös ampuma-asennon. Sitten saimme aloittaa itse harjoittelun. Meni hetki ennen kuin osuimme edes tauluun.

Asekauppa

Ampumisen jälkeen menimme kahville juttelemaan ja esitimme Koivulalle kysymyksemme. Hän kertoi, että jos aseliikkeeseen tulee kesken päivän aseistautunut henkilö ryöstö mielessä, hänelle annetaan kaikki mitä hän haluaa. Mikäli hälytys laukeaa yöllä Harri ei itse mene paikalle vaan pysyy kauempana. Ei kannata vaarantaa omaa henkeään koska kyseessä on kuitenkin asekauppa.

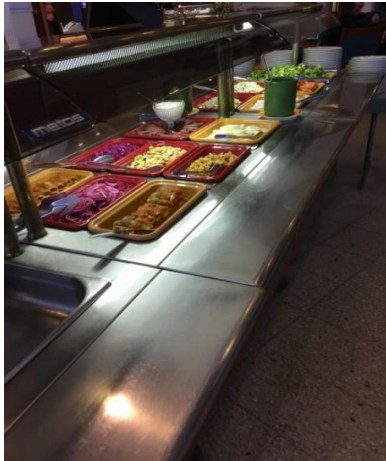
Paluu koululle

Kun kahvit oli juotu ja kysymykset esitetty lähdimme takaisin koululle. Vierailusta opimme että kannattaisi opetella juomaan kahvinsa mustana. Opimme myös paljon aseista ja yrittäjänä toimimisesta. Jos haluaa ostaa aseensa täytyy käydä läpi monta vaihetta. Aseliikkeestä päästyämme työ vasta alkoi. Työtä oli paljon, mutta lopputulos on mielestämme sen arvoinen. Kaiken kaikkiaan hommat voittivat tavallisen koulupäivän.

Humppilan Lasitorni Oy

Olimme yrityspäivävierailulla Humppilan Lasitornissa.

Ravintola



Kun astuimme Lasitornin ravintolaan, yrityksen omistaja Eija Linnala esitteli itsensä ja menimme haastattelemaan häntä. Hän kertoi yrityksen toiminnasta ja sen historiasta. Yritys

järjestää muisto- ja juhlatilaisuuksia sekä kokouksia tilauksesta. Linnala oli laittanut melkein koko

omaisuutensa aviomiehensä kanssa yrityksen perustamiseen. Lasitorni oli menossa konkurssiin, eikä sitä saatu millään myytyä, kunnes Linnala tuli ja osti yrityksen kahden viikon harkinta-ajalla. Lainan otossa kertyivät suuret velat, mutta onneksi Linnala on saanut ne maksettua miehensä kanssa. Hän kertoi myös muita asioita yrityksen johtamisesta, kuten kirjanpidosta ja palkkojen maksamisesta. Hän kertoi, että työntekijän palkka on 12€/h ja että heillä on kirjanpitäjä. Työntekijällä on joka viides viikonloppu lomaa.



Lahjatorni

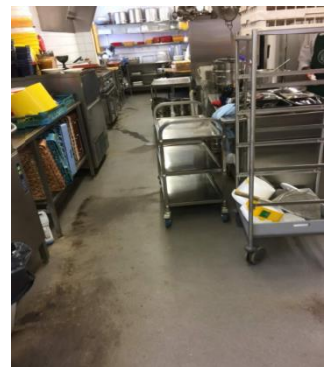


Seuraavaksi vierailimme Lahjatornissa, jossa myytiin paljon karkkia ja erilaisia lahjatuotteita. Myyjä nimeltä Päivi Laakso kertoi, mistä kaupan makeiset ja lahjat on hankittu ja miten ne toimitetaan liikkeeseen. Lahjatornin lahjapuolen tuotteita tulee esimerkiksi Viassisustukselta, Finnmarilta,

puutuotteita Pinetalta, kivituotteita Hukalta, nalleja Bukowskilta, tauluja Johanna Oralta ja tekstiilejä Maikolta. Makeisia tulee Blumbergiltä, Halvalta, Sorinilta ja Lähipuodin herkulta. Lasiset esineet on paketoitu niin, että lasi menee todella harvoin rikki. Päivi kertoi myös, mitä hänen työtehtäviinsä kuuluu: hinnoitella ja purkaa kuorma, auttaa asiakkaita tai paketoida ostos, jos asiakas pyytää. Hän kertoi myös, että Lahjatornin omistaa johtokunta. Hän ei kyllä tiennyt paljoa, koska oli ollut siellä vain noin kuukauden töissä.

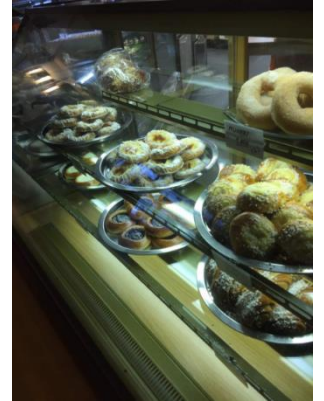
Ravintolan kokki

Tämän jälkeen menimme haastattelemaan Lasitornin kokkia nimeltä Oshalvo Oernanvez, joka on toiminut yrityksessä siitä saakka, kun yritys perustettiin. Oshalvo kertoi olevansa kotoisin Karibialta ja että hän valmistaa ruuan ilman ohjeita oman maun mukaan.



Leipomo

Viimeisenä menimme haastattelemaan Leipomotuote Katriina Oy:n toista omistajaa Anne Halmesaarta. Hän kertoi omistavansa leipomon miehensä Mauri Halmesaaren kanssa. Työpäivät ovat sellaisia, että yöllä kolmelta hänen miehensä menee leipomaan ja sitten aamulla, kun hän itse menee töihin, hänen miehensä lähtee kotiin nukkumaan. Päivällä hän lähtee kotiin, minkä jälkeen leivosten myyjänä toimivat Lasitornin työntekijät. Hän ei itse osannut kertoa raha-asioista muuta kuin, että he eivät saa paljoa palkkaa. Leipomossa ei ole muita työntekijöitä. Heillä ei ole minkäänlaista koulutusta ravintola-alalle. Lasitornin ravintola ja leipomo tekevät paljon yhteistyötä.



7. Ik Eveliina Nurminen ja Ilene Mattila

8. Ik Eemeli Nieminen

9. Ik Ville Tuki

Yritysteemapäivä 16.11.2016

Kukkakauppa Outi-Liina

Vierailimme Outi Vedenpään Kukkakauppa Outi-Liinassa, joka sijaitsee Humppilassa, kakkostien varrella. Meidän ryhmämme valikoitui vierailemaan kukkakaupassa, sillä me valitsimme opettajien antamalta listalta kolme meitä eniten kiinnostavaa toimialaa ja yksi niistä oli kukkakauppa. Vierailulta odotimme yrittäjyyteen, sekä kukkakauppiaan arkeen tutustumista.

Valmistautuminen

Kun ryhmät oli jaettu kiinnostuksen mukaan, aloimme miettiä kysymyksiä yrittäjälle. Kysymysten oli tarkoitus olla mahdollisimman kattavia, jotta saisimme tietoa riittävästi tehdäksemme vaaditut työt. Yksi ryhmästämme soitti yritykseen ja kysyi, onko vierailu mahdollinen ja mihin aikaan olisi yrityksen kannalta parasta tulla vierailulle.





Vierailu

Saavuimme koululle normaaliin aikaan ja teimme eväät vierailua varten. Kukkakauppaan pääsimme puoli kymmeneksi. Aluksi tutustuimme ympäristöön ja kukkiin ja sen jälkeen aloimme haastatella. Kun olimme saaneet haastattelun tehtyä, Vedenpää antoi meille tehtäväksi laittaa myymälän ikkunoihin silkkikangaskoristeet, joissa oli jouluvalot. Tehtyämme tämän, laitoimme yhdelle ikkunalle roikkumaan kukkajulisteita. Lopuksi söimme eväät ja kiitimme Vedenpäästä ja lähdimme takaisin koululle. Vierailumme kesti puoli kahteentoista asti.



Haastattelu

Nina Sulkanen on perustanut yrityksen vuonna 2009. Vedenpää on jatkanut kukkakauppaa vuokralla vuodesta 2012. Aiemmin hän on ollut töissä vanhempiansa puutarhassa, sekä muuallakin puutarhoissa kesätoissa. Yhteensä Vedenpää on ollut puutarha-alalla 44 vuotta, mutta hän ei ole opiskellut alaa päivääkään. Peruskoulun jälkeen hän lähti opiskelemaan laborantiksi, mutta jätti opinnot kesken ja meni opiskelemaan Loimaalle artesaanilinjalle.

Talo, jossa Vedenpää työskentelee on Nina Sulkasen rakennuttama ja Vedenpää on siellä vuokralla. Tila olisi sopivampi kukkakaupaksi, jos se olisi avarampi. Tilan koko ei ole ongelma, kertoo Vedenpää.

Työpäivät koostuvat kukkien hoidosta, eli kastelusta, huonojen osien nyppimisestä ja kukkien laaduntarkastelusta. Vedenpää toimii yksin ja työskentelee 6 päivää viikossa, mutta tuuraajia tarpeen vaatiessa on saatavilla. Työ on raskasta ja ne seuraavat kotiin. Esimerkiksi veroasiat hoituvat usein kotona. Yksityisyrittäjyyden hyviä puolia on vapaus tehdä päätöksiä.

Nesteen kahvio

Nesteen kahvio on Maarit ja Kari-Pekka Saaren oma yritys. He olivat aluksi 12 vuotta Karkkilassa pitämässä grilliä. Siellä heille tarjottiin vuokrapaikkaa Nesteen omistamasta kiinteistöstä Humppilasta. Kiinteistö sijaitsee kakkostien varressa, mikä on suureksi eduksi kahviolle. Asiakkaita riittää, kun ohi ajavat töihin menevät tai töistä tulevat pysähtyvät kahville tai syömään. Erityisesti rekkakuskit ja metallialalla työskentelevät ovat suuria asiakasryhmiä. Maarit Saari kertoi, että suurin osa asiakkaista on miehiä. Hän sanoi, etteivät naiset paljoa baarissa istu. Kahvio on saanut hyviä arvosteluja ja jotkut ihmiset käyvät kahviossa usein, sillä työntekijöiden asenne työhön on todella positiivinen, siitä ihmiset pitävät.

Työpäivä

Maarit Saari tulee vähän yli neljä töihin, sillä kahvio aukeaa viideltä ja aamupala pitää saada tehtyä ennen sitä. Aamupalatarjoilun aikana tiskiä tulee paljon, tiskikoneen täyttö ja tyhjennys on tärkeää, etteivät astiat pääse loppumaan. Aamupalan jälkeen alkaa lounaan valmistus. Maarit Saaren mukaan kaikki ruoka, joka on mahdollista tehdä itse, tehdään itse. Tästä syystä lounasaika on kiireellisin aika päivästä. Tähän aikaan päivästä tiskiä tulee koko ajan, joten tiskikone ei lepää. Työpäivän loputtua Maarit Saari lähtee kotiin. Kotonaan hän tekee vielä paperitöitä ja saattaa leipoa pullaa, jos aikaa on. Maarit Saari on töissä seitsemän päivää viikossa.

Omistajan mietteitä työstä

Saaren mielestä haastavinta työssä on ajan riittämättömyys, oma jaksaminen ja stressi siitä, että on vastuussa omasta ja muiden työntekijöiden toimeentulosta. Päivien erilaisuus tekee työstä haastavaa mutta myös mielenkiintoista. Työ on Maarit Saaren mukaan välillä kaoottista ja stressaavaa, mutta loppujen lopuksi työ on mukavaa. Asiakkaat kuuluvat työn hyviin puoliin. "Tämä työ vaatii tietynlaisen luonteen", Maarit Saari kertoo. Työntekijälle on eduksi, jos hän on kotonaankin ruuanlaitosta ja ihmisten seurasta pitävä, myös kotiäitiydestä on hyötyä. Koska silloin on todennäköisesti ruuanlaitosta kokemusta.

Työ ei välttämättä vaadi erikoista koulutusta vaan apua on, jos on aikaisemmin tehnyt ruokaa ja viihtyy keittiössä. Maarit Saaren mukaan työn oppii parhaiten sitä tekemällä. Jos talo on pystyssä vielä kymmenenkin vuoden päästä, Maarit Saari näkee itsensä edelleen samaisessa paikassa töissä.

Kahvion tuotevalikoima ja aukioloajat

Kahviosta saa, kuten muistakin kahvioista, kahvia ja pullaa. Lisäksi sieltä pystyy ostamaan grilliruokaa ja siellä on noutopöytä. Kahvion yhteydessä on myös pieni kauppa, josta voi ostaa sekä makeisia että autoon liittyviä tarvikkeita, kuten jäähdytysnestettä.

Kahvio aukeaa arkipäivinä kello viideltä aamulla ja sulkeutuu seitsemältä illalla. Viikonloppuisin kahvio aukeaa kahdeksalta aamulla ja sulkeutuu kello neljä iltapäivällä. Kahviosta on mahdollista saada aamupalaa aamulla kello viidestä lähtien puoli kymmeneen saakka. Lounas puolestaan alkaa puoli yhdeltätoista ja päättyy kahdelta iltapäivällä.



Kokemuksemme yrityksessä

Noin 20 minuuttia yli yhdeksän aamulla saavuimme kahvioon ja pääsimme heti työntekoon. Työhömmme kuului niin vihannesten pilkkominen kuin astioiden peseminen. Yhdentoista aikoihin saimme vaihtaa roolejamme ja kahdeltatoista pääsimme syömään eväitämme ja kahvion noutopöydän antimia. Kahviossa vierailun pituus ei aivan vastannut odotuksiamme, mutta ei siinä valittamista ollut. Aika tuli silti käytettyä hyvin. Saimme oppia, mitä kahvion tiskin takana tehdään.

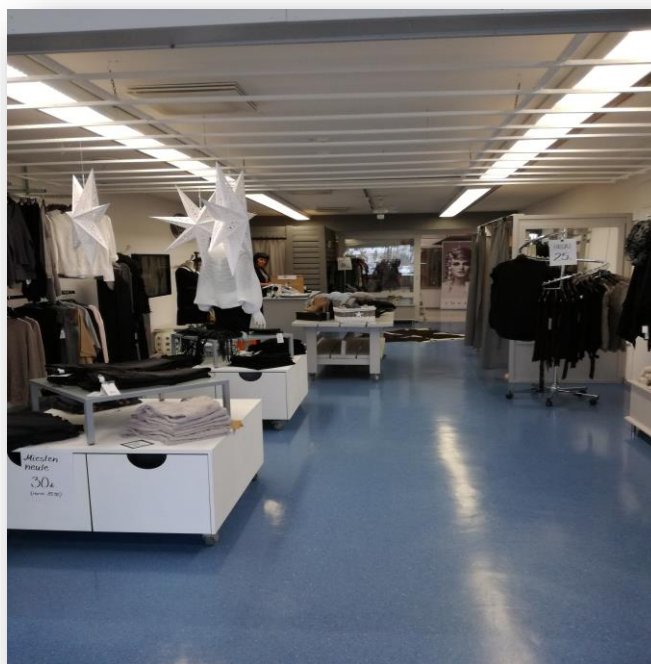
Yrityksessä vierailu oli loppujen lopuksi mukavaa ja todella opettavaista. Työntekijät vaikuttivat erittäin mukavilta ja vaikuttivat pitävänsä työstään todella paljon.

Pinja Sipinen, Elena Mattila, Alinda Oksanen ja Sofia Syrjälä

Sari's shop

Vierailupäivämme alkoi, kun tulimme klo 8.55 koululle. Koululla kokoonnuimme aluksi ryhmittäin eri luokkiin. Luokissa saimme lisäinfoa päivään. Seuraavaksi lähdimme ruokalaan tekemään eväitä. Eväiden teon jälkeen menimme ATK- luokkaan etsimään taustatietoa meidän valitsemastamme yrityksestä nimeltä Sari's shop. Emme tienneet yrityksestä yhtään mitään, joten odotimme innolla vierailua.

Suurin osa ryhmistä lähti heti eväiden teon jälkeen tutustumaan yrityksiin, sillä heillä oli sovittu tapaaminen aamulla jo klo 10.00. Meidän sopimamme tapaamisaika oli klo 11.00. Kello 10.30 lähdimme yläasteelta kävelemään kohti Humppilan Lasitehdasta. Perillä olimme klo 10.40. Aikaa jäi vielä ennen haastattelua 20 minuuttia. Odotimme yrityksen aukeamista ja juttelimme odotellessa toisen ryhmän kanssa. Heidän tapaamisensa oli jo päättynyt. Kaupan auettua yrittäjä päästi meidät sisään ja toivotti meidät iloisesti tervetulleiksi.



Vierailumme yrityksessä

Ensimmäisenä me veimme takkimme ja huivimme ym. takahuoneeseen. Sen jälkeen yrittäjä antoi meille tuolit, joihin istuimme. Tämän jälkeen kysyimme kysymyksiä kuten onko yrityksiä muualla tai minkälainen koulutus työhön tarvitaan. Työhön tarvitaan artesaanikoulutus. Sari Peltomäki työskentelee yrityksessä tällä hetkellä yksin. Hän vastasi kysymyksiin iloisesti ja asiallisesti. Asiaa hänellä riitti, eikä meillä tullutkaan hiljaisia hetkiä yhtään, sillä hän oli puhelias ihminen. Kysymysten kyselyn jälkeen hän antoi meidän luvan katsoa ja kierrellä kaupassa sekä ottaa kuvia. Mielestämme vaatteet olivat hyvälaatuisia ja aikuisille suunnattuja. Kiertelyn ja kuvien ottamisen jälkeen yrittäjä pyysi meidät ostoskassalle ja antoi meille luvan valita isosta vadista korvakorut. Korvakorut olivat kauniita, joten valinta oli meille erittäin haastava. Vaikean valinnan jälkeen valitsimme mieluisat korvakorut ja haimme tavaramme takahuoneesta. Sen jälkeen kiitimme mukavasta vierailusta ja lähdimme kohti koulua ja aloimme työstää raporttia. Vierailumme kesti noin 30 minuuttia.



Ajatuksiamme Sari´s shopista

Odotimme innolla yritykseen tutustumista, sillä meistä kukaan ei aiemmin ollut käynyt liikkeessä, vaikka olemme useasti käyneet Humpilan Lasissa. Pidimme liikkeestä erittäin paljon, sillä siellä oli kauniita vaatteita ja liike oli erittäin siisti. Sijainti oli sekä yrittäjän että meidän mielestä hyvä, koska se sijaitsee valtatievarrella. Voisimme hyvin mennä liikkeeseen kesätöihin tai TET-jaksolle.



Sari´s shopin aukioloajat:

Ma: SULJETTU

Ti – Pe: 11.00 - 17.00

La: 10.00 - 14.00

Su: 12.00 - 16.00

Osoite: Lasitehtaantie 5, Humpila

Krista Sunell 7B

Inka Saarinen 8B

Hilma Mäkinen 9A

Lähipuoti Remes

Tarkoituksemme oli vieraillla Lähipuoti Remeksellä 16.11.2016. Ennen vierailua suunnittelimme mitä kysyisimme ja tutustuimme yrityksen nettisivuihin. Soitimme tuolloin myös Remekselle ja sovimme tulostamme.



Vierailun kesto oli n.tunnin ja tuona aikana näimme yrityksen varastotilat sekä kuulimme mielenkiintoisia asioita mm. Lähipuoti Remeksen alkuvaiheista sekä tulevaisuuden suunnitelmista ja tutustuimme yrityksen johtajaan Kimmo Remekseen.

Mitä sana lähiruoka merkitsee Remekselle?

Remeksen mukaan lähiruokaan pitää olla tuoretta, helposti saatavilla, laadukasta sekä tietenkin kotimaista. Näistä asioista Lähipuoti Remes on tehty ja näin ollen Lähipuoti tekee paljon työtä kotimaisuuden arvostettavuuden nostamiseksi.

Yrityksen tarina

Idea sai alkunsa jo monta vuotta ennen yrityksen varsinaista perustamista. Yrityksen johtaja, Kimmo Remes päätti tehdä

elämäntaparemontin. Aluksi hän huomasi, ettei terveellisten ja tuoreiden tuotteiden löytäminen kaupasta olekaan niin helppoa. Tuolloin häntä pisti mietityttämään eikö tuoretta ruokaa voisi saada helpomminkin ja näin tästä lähtikin idea oman yrityksen toteuttamiseen.

Vuonna 2012 Remes päätti toteuttaa lopullisesti ideansa ja aloitti Lähipuoti-toimintansa. Heti perustamansa yrityksen jälkeen Remes sai tiedon, että alueen suurimpiin ravintoloihin ja lähiruoan käyttäjiin kuuluva yritys lähtisi mukaan yrityksen osakkaaksi ja näin homma pääsi käyntiin.

Remeksen ajatuksia työstä

Remeksen mielestä työ on kehittävää. Hän pitää siitä, että hänellä on mahdollisuus vaikuttaa moniin asioihin ja, että hän voi kertoa omista ajatuksistaan myös muille saman alan toimijoille. Tämä kaikki kuitenkin vaatii paljon työtä ja pitkiä päiviä.

Haasteellisinta työssä on se, että hän kuitenkin toimii pienenä toimijana isoilla markkinoilla ja alussa varsinkin uutena yrittäjä saattoi olla vaikeaa. Isoilla ketjuilla ei myöskään ole välttämättä arvostusta siihen, mistä ruoka on peräisin vaan raha merkitsee heille enemmän, kun taas Remeksen mielestä kotimainen, tuore ruoka on tärkeintä.

Perustietoa yrityksestä

Työpäivien pituus vaihtelee paljon yrittäjänä, mutta yleisesti ottaen päivät koostuvat n.10-12 työtunnista. Palkat Remeksen mukaan ovat hyvinkin normaalia tasoa. Työnkuvia yrityksessä on mm. autonkuljettaja sekä varastonhoitaja. Itse Remes huolehtii mm. tavaroiden hankkimisesta, niiden hinnoittelusta sekä asiakas- ja tuottajakäynneistä.

Lähipuoti myy tuotteitaan ammattikeittiöihin mm. Urjalaan, Tammelaan, Punkalaitumella, Humppilaan sekä Eerikkilän urheiluopistolle. Yrityksen toimialueisiin kuuluu Kanta-Häme ja Pirkanmaa.

Loogisesti Humppila valikoitui yrityksen toimipaikaksi, sillä Humppila on myös Remeksen oma asuinpaikka. Humppilan lähellä myös kulkee isoja teitä, jotka tuovat uusia asiakkaita. Humppilassa toimimisella plussia löytyy mm. sijainnista sekä lyhyistä välimatkoista muihin toimipaikkoihin. Remeksen mukaan kuitenkin voisi olla isompia kaupunkeja vieläkin lähempänä.

Tulevaisuuden suunnitelmia

Lähipuoti Remes elää jatkuvaa kasvun aikaa. Kasvua lisätään mm. verkkokaupoilla sekä uusilla aluetukuilla, joita on tarkoitus tulla n. 10 uutta vuoteen 2020 mennessä. Näin voimmekin sanoa, että Lähipuoti Remeksen tulevaisuus näyttää todella valoisalta. Onnea Kimmolle!



Ensimmäisessä kuvassa on Lähipuodin kuivat tuotteita ja oikealla puolella kuvaa näkyikin uusi myyntihylly. Oikealla puolella olevassa kuvassa on taas tuotteiden säilytystilaa. Varastotilassa, elintarvikkeiden säilytyspaikalla on vähän tuotteita, sillä ruoat halutaan viedä tuoreina kuluttajille ja ammattikeittäöihin. Niinpä ollen varastotilassa säilytetään vain kuivat tuotteita.

Anna-Maria (9lk.), Juuso (8lk.), Jonna (8lk.), Sebastian (7lk.)



Parturi-Kampaamo TukkaPölly

Saimme koulussa tehtäväksi valita eri aloista kolme mieleisintä tulevaa yritysvierailua varten. Kaikki ryhmäni jäsenet valitsivat henkilökohtaiset palvelut, ja näin pääsimme suunnittelemaan vierailua parturi-kampaamo TukkaPöllyyn. Ensimmäiseksi meidän piti soittaa yritykseen ja kysyä, pääsemmekö sinne tutustumaan. Lisäksi selvitimme, kuinka kauan vierailumme saisi kestää. Tämän jälkeen tehtävänäimme oli keksiä haastattelukysymyksiä.

Olimme 16.11 vierailemassa Lasitehtaalla TukkaPöllyssä. Olimme kampaamossa alle tunnin ja aluksi katselimme paikkoja, kuten kassaa ja työtiloja. Kampaamo oli aika pieni ja rauhallinen. Sisällä oli yksi sohva, jossa istuimme odottamassa. Me luimme Pinni-lehtiä ja seurasimme työntekijöiden työskentelyä kahden asiakkaan parissa. Sitten haastattelimme omistaja Reetta Koskista. Kysyimme asioita niin yrityksestä kuin itse työstäkin, kuten miten ja milloin yritys perustettiin sekä työn hyviä ja huonoja puolia. Myös leikattujen hiusten kohtalo kiinnosti.

Yrityksestä

Kampaamo TukkaPölly on perustettu 1997 Espoossa. Vuonna 1999 Koskinen osti yrityksen itselleen ja 2003 yritys muutti Humpppilaan. TukkaPölly on auki jokaisena viikonpäivänä, paitsi pyhäpäivinä. Yritys tarjoaa hiusten leikkuita ja värjäyksiä, kampauksien tekoa, korvien rei'ityksiä, ripsien ja kulmien värjäyksiä, permanentteja, parran muotoiluja ja myy erilaisia kampaamotuotteita. Liikkeessä myytäviä tuotemerkkejä ovat muun muassa Crestol, Goldwell, Goldwell Elumen, Greenwhale ja Sim.

Kysyimme, onko alalla kilpailua ja vaikuttaako mahdollinen kilpailutilanne hinnoitteluun. Saimme vastaukseksi, että kilpailu ei varsinaisesti vaikuta hinnoitteluun, vaan kampaamotuotteet ja palvelut halutaan pitää kohtuuhinnoissa. Työntekijät ovat tyytyväisiä yritykseen. Koskinen kuitenkin kertoi, että jos saisi perustaa yrityksen uudelleen, hän hankkisi isomman liiketilan.



Reetta Koskinen

Työntekijöistä ja asiakkaista

TukkaPölyssä työskentelee tällä hetkellä kaksi työntekijää ja yksi harjoittelija. Palkka vaihtelee, mutta esimerkiksi harjoittelija saa tunnissa 9.19 euroa ja kauemmin työskennellyt 10 euroa tunnissa. Työn ainoita huonoja puolia ovat sen yrittäjälle koituvat materiaalikulut. Työn parhaita puolia on sen mielenkiintoisuus ja se, että joka päivä on erilainen. Asiakkaiden kanssa jutustelu on mukavaa.



Asiakkaiden keski-ikä on arviolta 40 vuotta, mutta kaiken ikäisiä asiakkaita käy kampaamossa. Päivässä asiakkaita käy noin 15. Määrä kuitenkin vaihtelee päivittäin, joskus enemmän ja joskus vähemmän. Asiakkaina ei ole pelkästään humpilalaisia, vaan ohikulkijat muodostavat suuren osan asiakaskunnasta.



Tämän taulun TukkaPöly sai 10-vuotis lahjakseen taiteilija Heljä Liukko-Sundströmiltä.

Hiukset

Kysyimme Koskiselta myös, mihin leikatut hiukset menevät. Ne ovat sekajätteeseen kuuluvaa ja yleensä päätyvät roskiin. Niitä voi kuitenkin käyttää omenapuiden alle, jotta myyrät ja jänikset jättävät puut rauhaan ihmisen hajun vuoksi. Hän toivoi hiuksille keksittävän parempaa käyttötarkoitusta, kuin vain roskiin heittäminen



Voit käydä itse tutustuma TukkaPölyyn www.tukkapolly.fi.

Nea Hiukkamäki, Neea Syrjälä, Vera Virtanen ja Emmi Rantanen

Hotelli-Ravintola Otsolan Hovi

Tutustumispäivänä 16.11. saavuimme Otsolan Hoviin aamu yhdeksältä. Meidät otti vastaan yrityksen johtaja Armi Liuhala. Sen jälkeen kiertelimme paikkoja ja otimme kuvia. Ruokailun jälkeen haastattelimme ensin Armi Liuhalaa ja juuri ennen lähtöämme Marjatta Kultosta.

Liuhalan haastattelu:

Armi Liuhala omistaa yrityksen ja hän toimii myös sen ravintolapäällikkönä. Jos kokki ei ole paikalla, tekee Liuhala myös tämän töitä. Hän on koulutukseltaan keittiöalan työntekijä. Liuhala kertoo, että hän valitsi alan nuorena vähän hätiköiden. Hän meni kavereidensa kanssa kokkipuolelle, vaikka kampaamoala olisikin kiinnostanut enemmän.

Otsolan Hovi on ollut Liuhalan omistuksessa 12 vuotta. Hänen alkuperäinen tarkoituksensa ei ollut alkaa itse pitää ravintolaa vaan hän antoi sen vuokralle puoleksi vuodeksi. Ravintolan pitäjä ei kuitenkaan pärjännyt työssä, joten hän päätti ruveta itse pyörittämään yritystä. Otsolan Hovissa on kolme vakituista työntekijää ja kaksi tuuraavaa henkilöä.

Otsolan Hovissa työpäivien pituus vaihtelee paljon. Vaihteluun vaikuttaa lounas, jota on tarjolla keskiviikkoisin, perjantaisin ja sunnuntaisin. Noina päivinä päivät ovat kahdeksan - yhdeksän tunnin mittaisia. Kun ravintola ei ole auki

(-Olen Armi Liuhala ja olen ammatiltani ravintolapäällikkö. Omistan tämän yrityksen ja täällä teen ravintolapäällikön töitä. Kun kokki ei ole paikalla, teen kokinkin töitä ja näiden lisäksi muitakin töitä. Olen koulutukseltani keittiöalan työntekijä. Nuorempana tuli valittua ala vähän hätiköiden, kun kaveritkin menivät ammattikouluun kokkipuolelle. Itse olisin mieluummin mennyt kampaamoalalle.

-Otsolahan on siis ollut meillä 12 vuotta. Kun se tuli myyntiin, meidän ei pitänyt aluksi ruveta pitämään itse tätä ravintolaa. Me annoimme ravintolan vuokralle puoleksi vuodeksi. Kun ravintolan pitäjä ei sitten oikein pärjännytään tässä työssä, niin me rupesimme itse pyörittämään tätä yritystä. Henkilökuntana on kolme vakituista työntekijää ja kaksi tuuraavaa henkilöä.)

-Työpäivien pituus vaihtelee paljon, koska meillä on lounaat vain keskiviikkoisin, perjantaisin ja sunnuntaisin. Silloin työpäivät venyvät kahdeksaan - yhdeksään tuntiin. Niinä päivinä taas, kun ravintola ei ole auki, minulla on paljon juoksevia asioita. Työpäivät ovat aika kiireisiä silloin, kun käy paljon asiakkaita. Nyt näyttää rauhalliselta, mutta välillä meillä on täällä yhdeksänkymmentäkin henkilöä salin puolella, jolloin on aika kiireistä. Tavallisesti työpäivään sisältyy ruuanlaittoa, tarjoilua, siivoamista ja toimistotyötä. Hyviä puolia tässä työssä on monipuolisuus, ja että pääsee ihmisten kanssa tekemisiin. Yrityksellämme menee nyt aina vaan paremmin.

-Otsolan ravintola on perustettu vuonna 1967, joten ensivuonna on 50-vuotisjuhlat. Otsolassa käy paljon erilaisia asiakkaita, eläkeläisiä, työhimiä, ym. ja he myös järjestävät tilauspohjaisia juhlia, sukutapaamisia ja kokouksia.

Kultosen haastattelu:

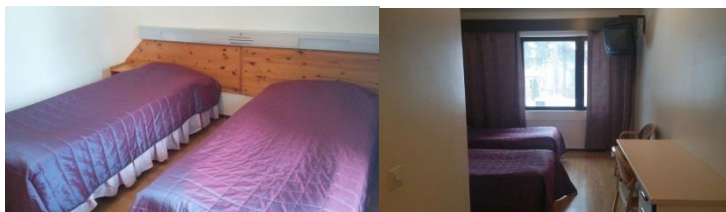
-Olen Marjatta Kultonen ja olen keittiötöissä, mutta työskentelen myös tarjoilijana ja baarissa. Tulin tänne Otsolaan, kun Armi pyysi minua työskentelemään. Tulin harjoitteluun kahdeksi kuukaudeksi ja olen ollut täällä nyt yhdeksän vuotta. Tämä on mukavaa ja vaihtelevaa työtä.

-Työpäiväni ovat yleensä aika pitkiä, kahdeksasta yhdeksään tuntiin. Ovathan ne aika kiireisiä, ainakaan ei jää aikaa istuskelulle. Nyt työpäiviin sisältyy salaattien tekemistä, asiakkaiden rahastusta, lautasten keräämistä ja loppusiivousta. Järjestämme myös karaokeiltoja, joskus tansseja, jokavuotiset olutfestivaalit ja kaikille avoimet pikkujoulut.

-Tässä työssä hyvää on se, että näkee ihmisiä ja työ on vaihtelevaa. Ainoa huono puoli on ehkä, että joutuu olemaan jalkojen päällä aika paljon. Mielestäni meillä menee aika hyvin, ainakin lounaalla riittää asiakkaita. Tietenkin jossain muualla voi mennä paremmin, mutta ihan hyvin meilläkin. Lounastamme on ainakin kehuttu paljon. Asiakkaat sanovat tulevansa uudestaan ja suosittlevansa ravintolaamme muillekin.

-Itselläni ei ole muuta kuin keittiöpuolen koulutus, mutta ihan hyvä olisi kokin tai tarjoilijan koulutuskin tässä työssä. Tähän vaaditaan hygieniapassi, ja jos alkoholia tarjoilee myös alkoholipassi. Tämän työn voi oppia myös käytännössä, ilman koulutusta.

Majoitus



Majoitustiloissa on hotellihuoneita yhteensä 10, joista kuusi on kahden hengen huoneita ja neljä yhden hengen huoneita. Maksua vastaan on mahdollista saada lisävuode. Kaikki huoneet sisältävät television, suihkun ja vessan. Lisämaksusta saa toisen saunan omaan käyttöönsä. Uimaranta sijaitsee 1,5 km päässä, mutta hotellissa on myös uima-allas. Hotellilta voit varata hirsimajan, joita on kymmenen kappaletta. Hirsimajat ovat kahden, kolmen tai neljän hengen majoja. Suihkutilat ovat käytettävissä päärakennuksessa. Hotellin aulassa on miesten ja naisten vessat.

Vapaa-ajalla on käytettävissä noin kuuden hehtaarin kokoinen puistoalue, jossa on mahdollisuus pelata frisbeegolfia, petanqueta, tikkaa, ja sulkapalloa. Ravintolan alakerrassa on myös biljardipöytä.

Ravintola



Ravintolasta saat aamiaiset, lounaat, päivälliset ja illalliset A-oikeuksien kera. Baari sijaitsee ennen ruokailutiloja, koska baarissa veloitetaan noutopöydän tai alkoholipitoisten juomien maksu. Ruokailutiloissa on yhteensä 120 asiakaspaikkaa. Kesäisin ulkoterassilla on 60 asiakkaalle paikka.

Arkilounas on keskiviikkoisin ja perjantaisin. Arkilounaaseen kuuluu viisi eri salaattia, perunoita, kalaa, lihapullia, lihaa, juustoa ja leipää. Sunnuntailounas tarjoillaan klo:12-15.

Ravintola tarjoaa myös pitopalvelun, josta voit tilata ruokaa esimerkiksi häihin, perhejuhliin, syntymäpäiville jne. Sinulla on myös mahdollisuus varata ruokailutilat itsellesi ja suunnitella sinne juhlat. Palvelu auttaa ohjeidesi mukaan muun muassa koristelussa, kattauksessa ja astioissa.

Yritysvierailumme Kenkämaailmassa

Miksi menimme Kenkämaailmaan?

Yrityksemme valikoitui omien kiinnostuksen kohteiden perusteella. Meille annettiin Kenkämaailman yhteystiedot. Suunnittelimme puhelun kulun ja soitimme heille. Meidät suostuttiin ottamaan yritykseen vastaan. Siispä valmistauduimme yritysvierailuun kirjoittamalla kysymyksiä ja sopimalla työnjaon.



Vierailu jännitti aluksi hieman, sillä emme tienneet millaisia ihmisiä olisi vastassa. Oletimme päivän olevan paljon virallisempi, mutta yllätyimme positiivisesti. Meitä vastassa olleet työntekijät olivat rentoja ja huumorintajuisia eikä päiväkkään ollut turhan vakava.

Päivämme Kenkämaailmassa

Aamulla menimme n. klo 9.35 Kenkämaailmaan. Tutustuimme aluksi kahteen myyjään; Ronjaan joka on työharjoittelussa ja kokeneempaan Leeaan. Ronja esitteli meille Kenkämaailman ja sen kenkäosastot sekä kertoi missä sijaitsee mikäkin merkki ja tyyli. Hän kertoi, mitkä merkit ovat suosittuja ja saimme kuulla erinäisistä työtehtävistä. Kirjoitimme muistiinpanoja kuulemastamme ja näkemästämme. Tutustuimme myös Nahkaliiteriin ja Ullaan, joka työskentelee siellä kahtena päivänä viikossa kun toinen työntekijä on vapaalla.



Otimme paljon kuvia, kunnes omistajat, Erja Sinivuori ja hänen tyttärensä Susanna Äimälä saapuivat paikalle. Haastattelimme heitä vajaa puolitoistatuntia. Kävimme kaikki kysymykset läpi ja saimme



myös lisätietoja, kuten yrittäjän elämästä. Erja Sinivuori kertoi, ettei katunut kenkäkaupan perustamista. Hän ja Susanna Äimälä nauttivat työstään ja antavat yritykselleen kaikkensa. Haastattelun jälkeen söimme, n. klo 12.50, ja samalla kävimme päivästä oppimiamme asioita ja tapahtumia läpi. Seurasimme käytännönläheisesti miten sesongin mukainen hylly järjesteltiin uudelleen ja otimme siitä kuvia vaihteittain. Kiertelimme ympäriinsä etsien mahdollisesti tarvittavaa

lisämateriaalia. Työt tehtyämme kiitimme sekä hyvästelimme työntekijät ja omistajat ja lähdimme takaisin koululle n. klo.14.05.

Käsityksemme Kenkämaailmasta yrityksenä

Vierailu muutti käsityksemme myyjän työstä ja yritystoiminnasta. Oli mukavaa päästä seuraamaan asiakaspalvelutyötä kulissien taakse. On erilaista olla asiakkaana yrityksessä kuin päästä näkemään ja keskustelemaan syvemmin yrityksestä ja sen toiminnasta. Oli myös mielenkiintoista kuulla myyjien näkemyksiä ja kokemuksia. Myyjistä huomasi, että he viihtyvät työssään.



Yrittäjyys ei ole aina niin raskasta kuin voisi kuvitella. Jos työstään pitää ja panostaa yritykseen ja työntekijöiden mukavuuteen, niin yritys tulee menestymään. Yrittäjän työt kulkevat aina mukana joko omassa mielessä tai papereina ja kansioina.

Saimme myös kuulla kuinka suuri työ kenkien teossa käsin on. Se avasi sitä, miksi kengilläkin on hintaa. Monet valittavat kenkien hinnasta, mutta sen takana ovat kova työ ja hyvä laatu.

Myyjätkin tekevät parhaansa saadakseen Kenkämaailman näyttämään mahdollisimman siistiltä, jossa he myös mielestämme onnistuvatkin. Myyjät sitovat kengännauhoja, putsaavat kenkiä pölystä ja järjestelivät hyllyt visuaalista silmää käyttäen. Asiakaspalvelu ja kuluttajien tyytyväisyys on tärkeä asia Kenkämaailmalle. Myös kenkävalikoima on monipuolinen kuluttajien toiveet huomioon ottaen.

Siiri, Viivi ja Wera

HUMPPILAN TEKNINEN TOIMI

Tekninen toimi vastaa kunnan omasta rakentamisesta, rakennuttamisesta sekä kunnossapidosta niin kunnallistekniikan kuin kiinteistöjen osalta. Tällä toimella turvataan edellytykset monimuotoiselle asuntotuotannolle sekä rakennetun ympäristön viihtyvyydelle ja turvallisuudelle.

Teknisen toimen osa-alueita ovat:

- vesi- ja viemärilaitos
- kaavatiet
- puistot ja leikkikentät
- muut kunnan omistamat yleiset alueet ja rakennukset
- metsätilat
- puhtaus- ja ruokapalvelut

Henkilökunta:

- tekninen johtaja Juha Kopra
- rakennustarkastaja Mari Honkonen
- rakennusmestari Kirsi Halkola
- urheilulaitosten hoitaja Matti Kankkunen

Työskentely teknisessä toimessa

Humppilassa työskentely on hyvin monipuolista, koska tekemistä riittää. Jokainen työpäivä on erilainen, välillä ollaan toimistossa ja välillä saatetaan olla maastossa tai jossain muualla.

Teknisellä toimella on käytössään noin 800 000 euroa joka vuosi.

Työn helpoin puoli on tavalliset päivittäiset rutiinit ja vaikein puoli on investoinnit.

Teknisen toimen henkilöiden palkka määräytyy kunnallisen työehtosopimuksen mukaan.

Ensi kesänä Humppilan tekninen toimi suunnittelee rakentavansa urheilukentästä suuremman ja uusi päiväkotikin on suunnitteilla. Vierailun aikana juttelimme teknisen toimen henkilöiden kanssa. Vierailimme yrityksessä puoli tuntia. Me näimme uuden päiväkodin ja urheilukentän suunnitelmat.

Urheilukenttä



Uuden päiväkodin alue





HUMPPILAN KAUKOLÄMPÖ OY

Toiminta on aloitettu 90-luvulla.

Laitos on aina saanut käyttövoimansa bioenergiasta, lähinnä kierrätyspuusta, hakkeesta ja kuoresta. Se saa jämäpuuta erilaisilta yrityksiltä.

Päivystys toimii työvuorolistan mukaan.

Lämpölaitoksella on normaalit työajat paitsi, jos jokin ongelma ilmenee, silloin voi korjauksia joutua tekemään vaikka keskellä yötä.

Asuntojen ohella lämpölaitos tuottaa lämpöä myös alueen liikekiinteistöjen ja teollisuuslaitosten tarpeisiin.

Humppilan kaukolämpö OY toimii osoitteessa Humppilantie 39, 31640 Humppila. Lämpölaitoksen toiminnasta vastaa Ilpo Laakso.



Yrityspäivä Eerikäisten tilalla

Ryhmäämme, joka meni Eerikäisten tilalle kuuluivat Roope, Ernesti, Senni ja Tiia-Maria. Valitsimme Eerikäisten tilan vierailukohteeksi erinäisistä syistä. Osan ryhmämme jäsenien mielestä maatalousalan yritys oli ainut mielenkiintoinen aihe valittavista yrityksistä. Osan mielestä ala oli mieleinen ja halusi tietää alasta enemmän. Ryhmämme odotti vierailulta kysymyksiimme vastauksia ja millaisia töitä joutuisimme tekemään.

Tietoa yrityksestä ennen ja nykyään

Yritys on perustettu sodan jälkeen nykyisessä muodossaan. Tilan on perustanut nykyisen omistajan Osmo Eerikäisen isoisa perheineen. Nykyinen isäntä Osmo oli ostanut sen isältään. Peltihehtaareja tilalla on yhteensä 95,5 joista omaa yli 50 hehtaaria ja loput ovat vuokralla sekä metsää 14 hehtaaria. Työtehtäviä tilalla on navetta-, pelto- ja paperityöt sekä kirjanpitoa. Tilan tuotteista maito haetaan joka toinen päivä ja se menee pääosin Riihimäelle, vilja menee omaksi rehuksi, mutta hyvinä vuosina jos viljaa jää yli, myydään se mm. ulkomaille tai siitä tehdään suurimokauraa. Tilalta tuleva naudat ja sonnit Paimion teurastamoon ja sonnivasikat viedään sonnikasvattamoihin.



Vasemman puolisessa kuvassa on vasikoita ja oikean puolisessa kuvassa on jauhokaukalo.

Omistajien päätöksiä ja seurauksia

Isäntä Osmo Eerikäinen päätyi alalle, koska jo pienenä poikana hän oli päättänyt ryhtyä maitotilan isännäksi. Emäntä Anna Eerikäinen oli päättänyt että hänestä ei koskaan tulisi maatalousyrittäjän vaimoa, mutta muutti mielipidettään myöhemmin aikuisiässä. Ala vaatii maatalousalan tutkinnon vähintään yhdellä tilan työntekijöistä. Kyseisen alan opinnot kestävät vuoden, jos on käynyt lukio tai ammattikoulun. Yrityksen työt sopivat työtäpelkäämättömille, koska työ on sekä psyykkisesti sekä fyysisesti raskasta. Työ on helpottunut huomattavasti kun koneet ovat yleistyneet alalla. Työssä lomat hoidetaan lomituspalvelulla tai lomittajalla ja sairastumiset sijaisavulla, jota saa vaihtelevasti. Työpäivät alalla alkavat aamulla noin kello kuusi ja

loppuvat noin puoli seitsemältä illalla. Sesonkiaikaan työt saattavat alkaa aikaisemmin ja loppua myöhemmin.



Kuvissa

on lehmien ruokapöytä ja navettarakennus



Omistajien mielipiteitä työstä

Emännän ja isännän mielestä maatalousyrittämisessä on hyvät ja huonot puolensa. Heidän mielestään työn vaihtelevuus tuo työhön mielenkiintoa. Maidon tuotannon lisäksi tuloja saadaan anomalla tukia. Kyseinen tila saa noin 75 tuhatta euroa tukea vuodessa. Tuilla tuetaan tuotantoa ja sitä, että tila olisi kannattavaa yrittäjille. Tilan omistajat näkevät tämänhetkiset EU-asiat siten, että asioista päättävät henkilöt määräävät joitain asioita, joita ei välttämättä tarvitsisi toteuttaa Suomessa. Kuitenkin Suomessa toimitaan määrättyjen sääntöjen mukaisesti lähes aina. Isäntä ja emäntä sanovat tuottavansa maitoa, viljelevänsä viljaa ja hankkivansa lisää eläimiä, sekä robottikoneen korvaamaan lypsytyöt. Noin kymmenen vuoden päästä. Tilan lypsäville lehmille utaretulehduksia tulee vuodessa noin 6-8, märkinä vuosina enemmän.



Vasemman puoleisessa kuvassa Senni ajaa Avantilla ja oikeanpuoleisessa kuvassa on lannanlevityskone.

Eerikäisten tilaan tutustumisesta

Saavuimme Eerikäisten tilalle noin kello yhdeksän kolmekymmentä ja aloitimme päivän kysymyksillämme. Kysymyksen jälkeen Osmo ja Anna Eerikäinen esittelivät tilaansa meille. Näimme navetan, viljasiilon sekä varastotilat. Tämän jälkeen aloitimme työt joihin kuului vasikan siirtäminen ja kuivikkeen levittäminen lehmille. Vietimme tilalla koko koulupäivän. Saimme myös kokeilla Avantin (Avant on eräänlainen pieni monitoimikone) käyttöä tilalla vieraillessamme.

Tehnyt Roope ,Senni, Tiia-Maria ja Ernesti.

Suomen Telakone Oy

Aloitimme projektin soittamalla Telakone Oy:n julkiseen numeroon, josta vastasi konttorin työntekijä. Puhelu sujui hyvin ja sovimme päivän, jolloin menemme tutustumaan yritykseen (16.11).

Saavuimme firmaan kello 9.30. Vastassamme meillä oli Matti Rautionmaa, joka joutui kuitenkin lähtemään Poriin tapaamiseen. Matin poika Topias otti homman haltuun ja aloitti paikkojen esittelyn.

Ensin saimme nähdä toimistotiloja, jotka olivat todella siistit ja mukavan näköiset. Sieltä menimme

korjaamolle, jossa työntekijät korjasivat koneita ja asensivat uusia laitteita kaivinkoneisiin. Korjaamolta jatkoimme pesuhalliin.

Pesuhallissa oli oletettavasti likaisia koneita, jotka odottivat pesua. Sieltä lähdimme pihalle. Pihalla oli paljon koneita, isoja ja pieniä.

Pihalla oli myös

varaosavarastoja, joissa oli ulkona säilyviä osia. Pihalla oli myös erillinen halli, jossa maalattiin koneita ja koneiden osia joiden maalipintaan oli tullut vaurioita. Kiersimme lähes koko Telakoneen alueen läpi. Kierroksen jälkeen menimme Topias Rautionmaan toimistoon, jossa kysyimme yrityksestä.

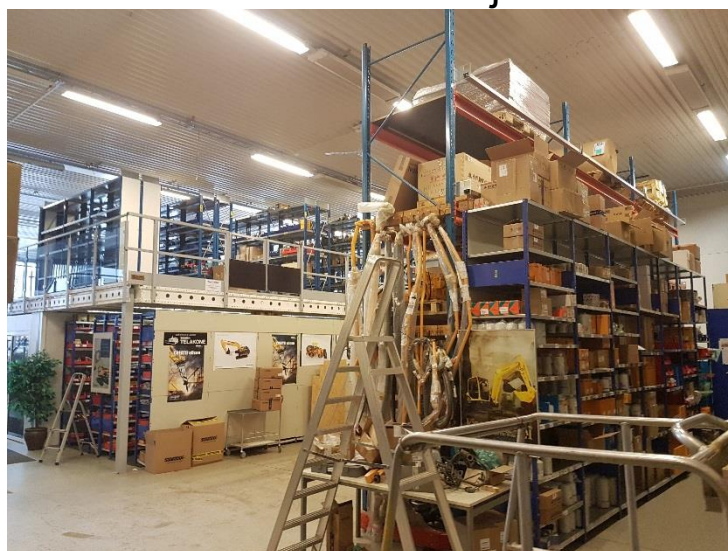


Yritys

Telakone myy ja vuokraa koneita. He myyvät myös koneiden varaosia. Tavaraa myydään koko Suomeen, mutta myös ulkomaille, kuten Venäjälle. Yrityksen myymät uudet koneet ovat pääosin Hyundain koneita, mutta myös Airmanin pienkaivinkoneita. Yritys myös ostaa ja myy käytettyjä työkoneita. Käytetyillä koneilla ei ole mitään tiettyä merkkikriteeriä. Yritys myy myös Daemon lisävarusteita koneisiin.

Uudet varaosat ja koneet tulevat ulkomailta. Osia ja koneita hankitaan Kiinasta, Koreasta, Englannista ja Belgiasta. Hyundain keskusvarasto sijaitsee Belgiassa. Varaosien ja koneiden toimitus kestää keskimäärin 1-2 päivää. Varaosat tulevat lentämällä ja koneet laivalla. Telakone

käyttää toimituksissaan TNT- ja DHL-posteja, jotka ovat saman hintaisia, kuin Suomen posti, mutta ne ovat nopeampia. Nopeat toimitukset takaavat nopeat korjaukset, koneiden toimitukset ja asiakkaan tyytyväisyyden. Varaosien myynti on noin 2 miljoonaa euroa vuodessa, ilman arvonlisäveroa.



Historia

Yritys on toiminut Humppilassa jo 27 vuotta ja sen viimevuotinen liikevaihto oli n.24 miljoonaa.

Yrityksen perustajat ovat Matti, Markku ja Mikko Rautionmaa. Matti Rautionmaa on yrityksen toimitusjohtaja. Myös Mikko ja Markku Rautionmaa ovat mukana jossain määrin. Humppilassa on 25 työntekijää ja lisäksi 10 myyntimiestä Suomen alueella.

Yrityksen sijainti ja tulevaisuus

Telakoneen sijainti perustuu teihin jotka ovat lähellä yritystä. Teitä pitkin pääsee hyvin isoihin kaupunkeihin, koska 9- ja 2-tie risteävät Humppilan kohdalla. Humppilassa yrityksen on myös helpompi olla yhteistyössä kunnan kanssa, kuin esimerkiksi isoissa kaupungeissa.

Tulevaisuudessa Telakoneelle suurimpana mahdollisena uhkana on lama, koska silloin rakennustyöt vähenevät radikaalisti, eikä työkoneita mene niin hyvin kaupaksi.



Työskentely Telakoneella

Korjaamolla työt alkavat puoli kahdeksalta ja loppuvat neljältä. Myyntimiehillä työt alkavat yhdeksältä ja ne loppuvat viideltä. Varaosapuolella ja toimistopuolella työt alkavat kahdeksalta ja loppuvat puoli viideltä.

Suurimalla osalla Telakoneen korjaamopuolen työntekijöillä on jokin koulutus, joka antaa hyvän pohjan työlle Telakoneella. Varsinaiset työt opitaan tekemällä ja oppimalla muilta.

Telakonepäivät

Telakone järjestää joka vuosi suositut Telakonepäivät, joilla on kävijöitä monia tuhansia.

Telakonepäiville saapuu noin 50 Telakoneen yhteistyökumppania esittelemään tuotteitaan ja palveluitaan. Telakonepäivät

eivät ole vain Humppilalaisten tapahtuma, vaan sinne saapuu ihmisiä monista eripaikoista

Suomea. Telakonepäivillä on tarjolla ruokaa ja laaja konetarjonta.



Tekijät: Juho Anttila 8A, Santeri Rantala 7A, Antti Ylitalo 9A ja Leo Lehmijoki 9B

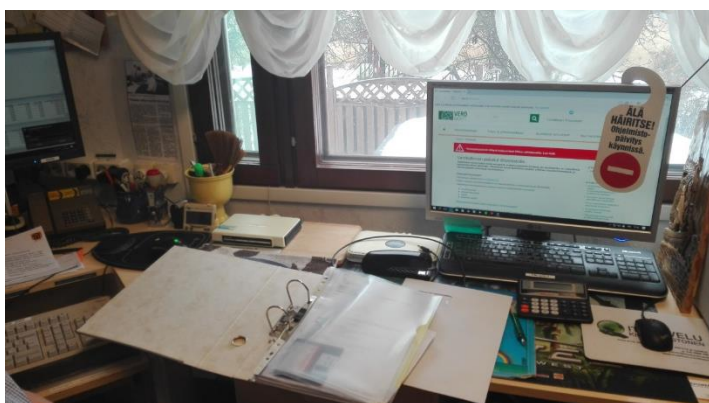
Maataloustilitoimisto Hannu Mustonen

Miksi kyseinen kohde valikoitui vierailumme kohteeksi?

Vierailumme kohde valikoitui niin, että ensin valitsimme koulussa itseämme kiinnostavia yritysaloja, jonka jälkeen opettajat muodostivat ryhmät kiinnostuksemme mukaan ja antoivat meille vierailumme kohteen. Yksi valinnoistamme oli kirjanpito, joten kohteeksemme valikoitui Maataloustilitoimisto Hannu Mustonen. Odotimme vierailun olevan hyvin opettavainen kirjanpidon suhteen, ja odotuksemme kyllä osuivat oikeaan.

Mitä teimme vierailumme aikana?

Yritysvierailumme kesti noin kolme ja puoli tuntia. Vierailumme aikana haastattelimme yrityksen omistajaa ja hän kertoi meille toiminnasta. Kirjanpito ja ylipäättään yrittäminen tuli hyvinkin tutuiksi. Kävimme katsomassa itse toimistoa sekä keskustelimme ruokapöydän ääressä.



Kuvia toimistosta

Mitä halusimme tietää yrityksestä?

Kyselimme erityisesti yrityksen tulevaisuudesta, siitä miten se on saanut alkunsa ja mitä työtehtäviä kirjanpitoon kuuluu. Saimme hyvin laajat vastaukset kaikkiin

kysymyksiimme sekä paljon muutakin tärkeää tietoa ja jopa neuvoja, joista on hyötyä omassa tulevaisuudessammekin. Esimerkiksi ettei ikinä kannata luovuttaa ja positiivinen asenne kaikkea kohtaan on tärkeää.

Mitä saimme tietää ja mitä opimme?

Saimme todella laajan ja kattavan kuvan yrityksen toiminnasta, itse yrittäjästä ja hänen taustastaan sekä yrittämisestä. Yritys on perustettu 24. toukokuuta 1988. Yli puolet yrityksen



asiakkaista on maataloja, mutta asiakkaisiin kuuluu myös erilaisia yrityksiä ja yhdistyksiä. Asiakkaita on Paimion, Sauvon, Humppilan, Jokioisten ja jopa Lappeenrannan alueelta. Työtehtäviin kuuluu muun muassa kuittien järjestely, veroilmoitusten teko, ajopäiväkirjat ja Venäjän viisumien tekeminen. Kirjanpidossa työntekijät ovat vaihtelevia ja kiireen aikaan työtä saatetaan tehdä aamusta iltaan.

Yrityksen sijainniksi valikoitui juuri Humppila, sillä se on yrityksen omistajan syntymäpaikka ja Humppilan sijainti on siinä suhteessa hyvä, että se on keskellä ruuhka-Suomea ja melkein joka paikasta on tänne kohtuullinen matka. Humppilan kunta on myös yrittäjälle hyvin tärkeä.

Yritys perustettiin, sillä yrittäjän täytyi ansaita perheellensä elanto. Kotoa käsin tehtävä työ oli hyvä ja helppo ratkaisu, sillä perheessä oli lapsia. Maatalousopistossa myös ehdotettiin kyseistä työtä.

Yrittäjä itse nauttii työstään kovasti ja pitää siitä, että työt voi tehdä kotona. Hän sanoo, että aluksi haastavin asia työssä oli tietokoneenkäytön opettelu. Ennen nykyistä työtään hän on työskennellyt keittiökalustetehtaalla, Humppilan nuorisohjauksessa ja raittiussihteerinä sekä viljellyt maata ja tuottanut kananmunia. Tällä hetkellä hän myös ylläpitää vaimonsa kanssa kirpputoria. Hän sanoo, että kirjanpitäjän työ vaatii työntekijältä tarkkuutta, vireänä pysymistä, taitoa osata neuvoa ja ohjeistaa asiakkaitaan, sopeutuvaisuutta, ajanhengessä pysymistä, avoimuutta ja ennen kaikkea positiivisuutta.

Yrityksellä on edessään tulevaisuudessa sukupolvenvaihdos eli etsiä työlle jatkaja.

Yrittäjä itse toivoo seuraajansa olevan Humppilasta.

Suurimpana saavutuksenaan Mustonen pitää sitä, kun hän sai olla ministerin kirjanpitäjänä ja apua hän saa tarvittaessa vaimoltaan, mutta muuten hän tekee työtään yksin.



Kunniakirjoja muun muassa tasavallan presidentiltä



Työskentely mikrotietokoneella käy joutuisasti ja vähin välinin.

Hannun mikro myllyttää tilejä

□ Tositteet, tilit, kannattavuudet riistelevät humpililaisen maanviljelijä-kannahoitaja Hannu Mustosen mikrotietokoneen näyttöruudulla. Kodin peräkamari on muuttunut toimistoksi mappi- ja käsikirjariveineen. Kaiken keskuksena on kuitenkin Mikromikko, investointi uuteen elinkeinoon.

Toiminimi Hannu Mustonen on perustettu — tarkoituksena tarjota tilipalveluja maatalouksille. Tilienpito ei ole enää vain kiintoisa harrastus, vaan lisäelinkeino kanalan ja viljan viljelyn ohheen.

Hannu Mustonen kertoo juurtuneensa tilien maailmaan ensin oman tilan kannattavuutta seurataksaan, sitten tilinpitäjän rooli alkoi koitua hänen osakseen myös yhdistystoiminnassa.

Likikään pelkän harjoituksen varassa ovat kirjantäijän taidot ole kasvaneet: takana ovat maatalousoppilaitoksesta ammennetut pohjat, joita on kymmenen vuoden kuluessa kartutettu useilla kursseilla.

—Erittäin paljon on kyse myös omasta aktiivisuudesta. Tietoa löytyy, kun sitä vain etsii ja kysyy, sanoo Hannu Mustonen.

Koska nimenomaan maatalouden kirjapidot ovat Hannu Mustosen erityisala ajankohtaisia

nen osuutta ja kehitystä tuloksen muodostajana. — Oikealla tavalla ajoitetut ratkaisut voivat olla kannattavuuden osalta hyvin merkittäviä.

Rauhallinen aiku

— Enhän minä mitään ihmeellisiä markkinaosuuksia tavoittele ja tämän ensimmäisen vuoden olen ajatellut ottaa vallan rauhallisesti. — Hannu Mustonen kertoo, että kuluvalla syksyllä mahtuu parikymmentä tiliasakasta. Ensi vuosi on sitten asia erikseen.

Samalla toiminimi tarjoaa kopiointipalvelua A4-kokoa oleville arkkeille.

— Nyt on tärkeintä pysyä aikatauluissa, myöhästelijän mainetta en halua yrityskumpumiksi.

Humpililaisten tilojen lisäksi asiakassuhteita syntyy naapurikuntiin Urjalaa myöten.

Hinnat vaihtelevat tilien laajuuden mukaan, mutta eivät ne Hannun mukaan mitenkään taivaita tavoittele.

— Tuollainen parikymmenen hehtaarin viljattilan kirjantäijä maksaa muutaman satosen.

— Hintaa kannattaa kysäistä, sanoo Hannu Mustonen.

Mielipiteitämme vierailusta

Mielestämme vierailu oli oikein onnistunut, ja saimme kaiken tarvitsevamme tiedon ja hieman enemmänkin. Vierailu oli mukavaa vaihtelua tavallisiin koulupäiviin ja siitä oli myös paljon hyötyä.

Yritysvierailupäivä 16.11.2016

Olimme yritysvierailulla Janne Kankareen Pyörä- ja konehuollossa.

Muutama viikko sitten perjantaina soitimme yritykseen ja kysyimme, voimmeko tulla yritysvierailulle. Koululla laadimme etukäteen yritysvierailua varten kysymyksiä, sekä haimme ennakkotietoa yrityksestä. Pääsimme itse valitsemaan yrityksen monista yritysvalintoista. Yritys sijaitsee Humppilassa kakkostien varrella. Sinne matkasimme polkupyörillä.

Yritysvierailulta odotimme värikästä keskustelua yrityksen omistajan kanssa käytetyistä ja korjattavana olevista pienkoneista sekä niiden jälleenmyynnistä.

Janne Kankareen haastattelu

Haastattelimme toimitusjohtaja Janne Kankareta jolta kysyimme kysymyksiä. Kysymykset oli laadittu ennen vierailua koulussa ja niitä oli kaiken kaikkiaan 17. (Halusimme ensin selvittää, milloin yritys oli perustettu.) Toimitusjohtaja Kankare kertoi, että yritys oli perustettu vuonna 2003. Yritys sijaitsee Humppilassa, sillä kaikki sopimukset ovat kiinnitetty Humppilaan. Yrityksen sijainti Humppilassa tuo etuna sen, että toimitilojen hinnat ovat alhaiset. Kolikon käänköpuolena on se, että Humppilan pieni väkiluku näkyy asiakkaiden määrässä.

Yritys on vuosien varrella muuttunut paljon: toiminta aloitettiin huollolla ja varaosamyynnillä. Toiminta on vuosien varrella laajentunut. Jannen pyörä- ja konehuollossa on monia työtehtäviä: pienkonehuoltoa, myyntiä ja kiinteistön huoltoa. Työntekijöillä on yleensä ammattikoulun autopuolen koulutus mutta maahantuoijatkin kouluttavat. Toimitusjohtajan koulutus on samanlainen kuin työntekijöillä. Tällä hetkellä Kankare tekee yksin töitä, mutta henkilöstömäärä vaihtelee yhdestä neljään. Töitä tehdään noin yhdeksän tuntia päivässä. Aika kuitenkin vaihtelee. Ensi kesänä voidaan Kankareen mukaan ottaa kesätyöntekijöitä. Asiakkaita tulee noin sadan kilometrin säteellä, mutta vakiasiakkaat tulevat lähempää. Toimitusjohtajan mukaan töitä riittää ympäri vuoden, mutta työn määrä ja sen vaihtelevuus määräytyy vuodenajan mukaan. Kuitenkin yleisin työ on kaksipyöräisten ja puutarhakoneiden huoltoa. Kankare odottaa tulevaisuudelta yrityksen kasvua ja eläkepäiviä.

Jannen pyörä- ja konehuollolla on kaikkien pienkonemerkkien edustus. Edustus tarkoittaa, että omatahtoisen toimijan eli edustaja toimii toisen henkilön eli päämiehen nimissä tämän lukuun. Tärkeimpänä Husqvarna. Tämän jälkeen Honda, Derbi, Aprilia, Stiga, ECHO, Jonsered ja McCulloch. Toimitusjohtaja näkee robottileikkurit mahdollisuutena. Uhkana hän näkee nettisivut, jotka myyvät samoja tuotteita halvemmalla.



Vierailun päätteeksi

Päivään sisältyi sekä haastatteluja että pieniä työtehtäviä. Kokosimme mahdollisimman paljon tietoa ja valokuvia. Halusimme tietää myös yrityksen logon, joka selvisi yrityksessä meille. Päivä oli loppujen lopuksi mukava, koska pääsimme huoltamaan pienkonetta. Me aloitimme parilla ulkotyöllä ja sitten me siirryimme sisälle ja vaihdoimme öljyt ruohonleikkuriin ja putsasimme ruohonleikkurin muoviosia.

Parasta päivässä oli käytännön asioiden teko ja apuna oleminen.

Tekijät: Elias Rosenberg 9a,
William Virtanen 9a,
Juhani Nieminen 8b
ja Matias Lähti 7b

HUONEKALULIIKE PEKKA AHONEN

KÄVIMME VIERAILULLA HUONEKALULIIKE PEKKA AHOSESSA. SIELLÄ MEITÄ VASTASSA OLII AULI AHONEN-BERNARDI.

AULI AHONEN-BERNARDI

AULI AHONEN-BERNARDI ON 52- VUOTIAS HUMPPILALAISEN HUONEKALULIIKKEEN PEKKA AHOSEN MYYMÄLÄPÄÄLLIKKÖ. HÄN ON SUORITTANUT VUONNA 1984 YLIOPILASTUTKINNON JA SEN JÄLKEEN OPISKELLUT MARKKINOINTI-INSTITUUTISSA. AHONEN-BERNARDI ON TOIMINUT KOKO TYÖURANSAN AJAN ISÄNSÄ PERUSTAMASSA HUONEKALULIIKKEESSÄ, VAIKKA HÄN NUORENA HAAVEILIKIN LASTENTARHANOPETTAJAN TYÖSTÄ. AHONEN-BERNARDIN MIES ON ITALIALAINEN. HÄN ON ASUNUT ITALIASSA KAKSI VUOTTA, MINKÄ JÄLKEEN HÄN MUUTTI KUUDEKSI VUODEKSI HUMPPILAAN. NYT HÄN ASUU FORSSASSA KAKSOSTENSA SEKÄ MIEHENSÄ KANSSA.



MITÄ TEIMME JA NÄIMME?

KOULULLA JAETTIIN ETUKÄTEEN OPPILAAT RYHMIIN, JOIHIN OLII PYRITY SIOITTAMAAN OPPILAITA JOKAISelta LUOKKA-ASTEELTA. NÄIN HALUTTIIN LISÄTÄ ERI-ikäisten välistä yhteistyötä ja parantaa ryhmytötaitoja. Koulusta soitimme Ahoselle ja kysimme, saammeko mennä tutustumaan hänen yritykseensä. Se sovi, joten aloimme suunnitella haastattelukysymyksiä. Menimme 16.11.2016 tapaamaan Auli Ahonen-Bernardia Huonekaluliike Pekka Ahoselle.

Me istuimme pyöreän valkoisen pöydän ääressä kaikki neljä ja kuuntelimme, kun Ahonen-Bernardi kertoi meille huonekaluliikkeen historiasta, nykyajasta ja tulevaisuuden näkymistä. Myymäläpäällikkö kertoi meille, miten huonekaluliike on perustettu ja mitä ennen huonekaluliikettä oli ollut. Kiertelimme yrityksessä ja tutustuimme liikkeen tarjontaan. Olimme tutustumassa yritykseen ja yrittäjyyteen reilut kaksi tuntia.



HUONEKALULIIKKEEN HISTORIAA

HUONEKALULIIKE PEKKA AHONEN ON PERUSTETTU VUONNA 1954. PEKKA AHONEN PERUSTI ENSIN SODAN JÄLKEEN VERHOILULIIKKEEN TYRVÄÄLLE, JONNE AVATTIIN MYÖS OMA HUONEKALULIIKE VUONNA 1962. PEKKA AHOSELLA OLI VISIONA PERUSTAA HUMPPILAAN HUONEKALULIIKE ENTISEN TAVARATALON PAIKALLE. 1960-LUVUN ALUSSA PEKKA AHONEN JA HÄNEN VAIMONSA KÄVIVÄT PITÄMÄSSÄ HUONEKALUNÄYTTELYITÄ. VUONNA 1980 LIIKE LAAJENSI VAMMALAAN. VUONNA 1984 HUONEKALULIIKE PEKKA AHONEN PERUSTETTIIN MYÖS KANKAANPÄÄHÄN.

HUMPPILAAN HUONEKALULIIKE AHONEN TULI VUONNA 1986, JOSSA SEN TOIMINTA ON JATKUNUT JO 30 VUOTTA. OMANA RAKENNUKSENA LIIKE ON OLLUT NYT 10 VUOTTA. ENNEN NYKYISIÄ HUONEKALUHALLEJA LIIKE ON TOIMINUT VIEREISESSÄ PUNAISESSA RAKENNUKSESSA, SIIS ENTISESSÄ TAVARATALOSSA. PIENEMPI RAKENNUS, JOSSA EI NYKYÄÄN TARVITA HENKILÖKUNTAA, ON OLLUT JOSKUS KAKSI VUOTTA AUTOLIIKETOIMINNASSA. SE EI KUITENKAAN KANNATTANUT, JOTEN TILALLE TULI HUONEKALULIIKE. LIIKE ON NYT OLLUT MELKEIN 25 VUOTTA ISOISSA HALLEISSA. AIKAISEMPINA VUOSINA HUONEKALULIIKE OLI JOKA PÄIVÄ AVOINNA AAMU KYMMENESTÄ ILTA SEITSEMÄÄN.



TYÖNTEKIJÄT JA TOIMENKUVAT

HUONEKALULIIKE PEKKA AHOSSA ON HUMPPILASSA KOLME TYÖNTEKIJÄÄ. TOIMITUSJOHTAJANA TOIMII MARKKU AHONEN. LISÄTYÖVOIMAKIN OLISI MYYMÄLÄPÄÄLLIKKÖ AHONEN-BERNARDIN MUKAAN MONESTI TARPEEN, MUTTA VALITETTAVASTI TYÖNTEKIJÖIDEN PALKKAAMINEN ON KOVIN KALLISTA.

TYÖ HUONEKALULIIKKEESSÄ ON MONIPUOLISTA. SIIHEN KUULUU MM. ASIAKASPALVELUA, JOSSA TÄYTYY OSATA ASETTUA ASIAKKAAN ASEMAAN JA YMMÄRTÄÄ ASIAKKAAN TOIVEITA JA TARPEITA, LIIKETILAN YLLÄPITOJA KUTEN TUOTTEIDEN HINNOITTELUA JA ESILLEPANOJA SEKÄ MYYMÄLÄN SIISTEYDESTÄ HUOLEHTIMISTA. LISÄKSI TYÖTEHTÄVIIN KUULUU KASSANHOITOJA SEKÄ KIRJANPITOTÖITÄ JA JOSKUS MYÖS SISUSTUSSUUNNITTELUA, JOLLOIN OSA TYÖSTÄ TEHDÄÄN ASIAKKAAN KOTONA. YRITYKSEN LIIKEVAIHTO ON 800 000€ - 1 000 000 € VUODESSA.

TUOTTEIDEN TUONTIMAAT

1950- LUVULLA 90% TAVAROISTA OLII VIELÄ KOTIMAISIA. 1990- LUVULLA OLII ENÄÄ VAIN VÄHÄN KOTIMAISTA TAVARAA. NYKYÄÄN JOPA 80% ON TUONTITAVARAA JA VAIN 20% ON KOTIMAISTA. VUOSINA 1970- 2000 LAHDESSA OLII MAAN SUURIN HUONEKALUTEHDAS. AHOSET HAKEVAT ITSE TAVARANSA JA LAHTEN MENEMINEN ON VÄHENTYNYT. ENNEN TAVARAA HAETIIN KERRAN VIIKOSSA, MUTTA NYKYÄÄN VAIN KERRAN KUUKAUDESSA. POHJANMAALLA ON OLLUT ENNEN JA ON MYÖS NYKYÄÄN PALJON HUONEKALUTEHTAITA. POHJANMAALLA ON 10 ERI HUONEKALUVALMISTAJAA.

2000- LUVULLA ALKOI TULLA TYÖTTÖMYYYTTÄ EIKÄ IHMISSILLÄ OLLUT ENÄÄ MAHDOLLISUUTTA KÄYTTÄÄ RAHAA HUONEKALUIHIN ENTISEEN MALLIIN. TEHTAITA SULJETIIN, KOSKA NIILLE EI LÖYTYNYT ENÄÄ JATKAJIA.

VIRO, LATVIA, LIETTUA, PUOLA, ITALIA JA KIINA OVAT TUONTIMAITA, JOTKA TUOVAT HUONEKALUJA SUOMEEN. AULI AHONEN-BERNARDI HYVÄKSYY TUONTIMAAKSI VIELÄ VIRON, MUTTA KIINASSA VALMISTETTUIEN TUOTTEIDEN LAATUUN HÄN EI OIKEIN VAIKUTA LUOTTAVAN.



YRITYKSEN HYVÄT JA HUONOT PUELET HUMPPILASSA

HYVÄÄ YRITYKSESSÄ ON:

TOIMIPISTEEN SIJAINTI ON HYVÄ

ASIAKKAIDEN ON HELPPO TULLA LIIKKEESEEN

TAVARA TOIMITETAAN HELPOSTI

TAVARA MYydÄÄN PALJON OMAKOTITALOIHIN JA RIVITALOIHIN

ASIAKKAAT OVAT MUKAVIA

HAASTEELLISTA YRITYSTOIMINNASSA ON:

KILPAILU ON KOVAA

AHONEN HUONEKALULIIKKEET SIJAITSEVAT MUUTTOTAPPIOKUNNISSA

TUOTTEIDEN MAINOSTAMINEN

AHONEN-BERNARDIN MIELESTÄ MAINOSTEN TEKEMINEN ON IHAN OMA JUTTUNSA. HUONEKALULIIKE PEKKA AHOSTA ON MAINOSTETTU FORSSAN JA LOIMAAN LEHDESSÄ JO 30 VUOTTA, MUTTA AHONEN-BERNARDI ON SUUNNITTELLUT ALKAVANSA MAINOSTAA MYÖS TORI.FI : SSÄ. NOIN 15 VUODEN AJAN AHONEN-BERNARDI ON VASTANNUT KAIKKIEN KOLMEN MYYMÄLÄN MAINONNASTA JA MARKKINOINNISTA. ENNEN OLII ESITTEITÄ, MUTTA

NYKYÄÄN MELKEINPÄ KAIKKI ESITEMATERIAALI ON NETISSÄ. YRITYKSEN TÄYTYY KOKO AJAN KEHITTYÄ, JA MYYNTIÄ TÄYTYY OLLA.

RONJA (7LK), JESSICA (8LK), JA EMILIA (9LK)

HUMPPILAN AUTO JA RENGAS OY

Vierailu oli kiva ja opettavainen. Haastattelimme yrityksen toista omistajaa, Matti Vedenpää. Humppilan Auto ja Rengas Oy sijaitsee Humppilassa Matkuntie 36:ssa. Yrityksen ovat perustaneet Matti Vedenpää ja Tatu Kujala vuonna 2010. Sitä ennen korjaamontilat omisti Touko Metsämäki. Yrityksen toimipaikka on hyvä, sillä se sijaitsee Valtatie 2:n vieressä ja lähellä kaikkea. Humppilassa hyvin menestyvän yrityksen tulevaisuus näyttää hyvältä.

Humppilan Auto ja Rengas Oy:ssä työskentelee kolme työntekijää. Työ vaatii kolmen vuoden opinnot ammattikoulun autopuolella. Normaali työpäivä korjaamolla alkaa 8:00 aamulla ja loppuu 17:00 iltapäivällä eli kesto on noin yhdeksän tuntia. Korjaamolla tuntipalkka on yleensä 14 euroa. Matti Vedenpään mielestä haastavinta on tehdä kaikki oikein ja parasta on se, että saa tehdä niin kuin itse haluaa. Työhön kuuluu mm. autojen korjaamista ja kirjanpitoa.



Työn etuja on esim. halvat varaosat ja tilat missä laittaa omia autoja. Osat autoihin tulevat maahantuojalta Helsingistä.



Työ kiinnostaa kaikkia, jotka haluavat korjata autoja ja huoltaa niitä. Työntekijöillä on omia autoina esim. Smart, Volvo, Opel, Volkswagen. Opettajat valitsivat meille yrityksen, sen pohjalta, mikä ala kiinnostaa. Tutustuimme yritykseen kyselemällä kaikkea. Pääsimme itse kokeilemaan käytännössä korjaamon töitä. Vaihdoimme Honda CRV autoon etujarrulevyt ja irrotimme BMW:n venttiilikopan. Siivosimme myös korjaamoa. Olimme yrityksessä 9.00-14.00 eli noin 5 tuntia.

tekijät: Joose, Ville, Eetu, Valtteri

Yritysvierailupäivä 16.11.2016

Kävimme keskiviikkona 16.11. yritysvierailulla Café Lasikkelossa. Yritys sijaitsee Humppilassa 2-tien varrella noin 600 metriä koululta. Menimme yritysvierailulle kävellen. Saimme ennen vierailua koulussa toivoa millaiseen yritykseen haluaisimme mennä, ja meille valikoitui yritysvierailun kohteeksi Café Lasikello.



Soitimme yritykseen ennen vierailua kysyäksimme pääsemmekö yritykseen käymään. Saimme luvan mennä sinne. Tulimme keskiviikkoamuna ensiksi koululle, otimme haastattelu kysymykset mukaan, teimme eväät ja lähdimme matkaan. Yritykseen saavuimme noin 9.45. Meitä vastassa siellä oli yksi henkilökunnasta, joka haki toisen omistajista paikalle. Esittelimme itsemme ja aloitimme haastattelun.



Haastattelu

Yritys sijaitsee Lasitehtaalla, joka on perustettu noin 40 vuotta sitten. Café Lasikellolla on ollut monia eri omistajia ja nimi on vaihtunut monta kertaa. Yrityksen virallinen nimi on Delisis Oy. Yrityksen omistavat Anu Nokkala ja Anna-Maria Leikonen. He ovat omistaneet yrityksen neljä vuotta. Nokkala kertoi, että hän on työskennellyt aiemmin kauppaa-alalla, tavaratalon johtajana ja myyjänä, aiemmissa työtehtävissään.

Yrittäjyyden hyviä puolia Nokkalan mukaan on paljon. Yrittäjänä työskenteleminen on omavapaata, ja saa olla itsensä pomo. Työtehtävät vaihtelevat myös paljon, ja on monipuolista.

Haittapuolia on myös jonkin verran. Yrittäjänä on vastuussa kaikesta yrityksessä, esimerkiksi asiakastyytyväisyydestä. Työ saattaa olla stressaavaa, ja johtaja on vastuussa monesta Café Lasikellon työntekijöiden työpaikasta, ja riskit ovat aina suuret.

Työntekijöitä on tällä hetkellä yrityksessä noin 10. Työtehtäviä ovat kokki, kahvila-apulainen ja tarjoilija. Työntekijöillä on erilaisia koulutuksia, esimerkiksi kokinkoulutus. Joillakin työntekijöillä ei ole ollenkaan koulutusta, vaan he ovat oppineet työpaikallaan. Yritys ottaa joka vuosi yleensä 3—5 kesätyöntekijää. Yleensä joka kesä kesätyöntekijät ovat samat henkilöt, koska he osaavat jo perusasiat.

Asiakasmäärä vaihtelee niin vuodenajasta kuin myös viikonpäivästä. Viikonloppuisin asiakasmäärä on yleensä enimmillään. Kesäaika on yrityksen parasta sesonkia. Café Lasikello on auki joka päivä vuoden ympäri kello 8.00—21.00. Poikkeus on joulupäivänä 25.12. jolloin yritys on kiinni koko päivän. Suosituimmat ruoat ovat aamupäivisin buffetpöytä ja muuten pizzoja ja hampurilaisia ostetaan eniten.



Yrityksellä on tulevaisuudensuunnitelmia, mitään radikaaleja muutoksia ei ole tulossa, kuitenkin joitakin pieniä muutoksia. Esimerkiksi kahvilaympäristö tulee muuttumaan ja keittiö -ja salitarvikkeet uudistetaan. Aukioloajat luultavasti tulevat pysymään samana.

Café Lasikello tekee yhteistyötä muiden Lasitehtaalla olevien yritysten kanssa. Myös tukkujen ja tavaratoimitusten kanssa tehdään yhteistyötä.

Miksi Humppila?

Humppila on pieni paikkakunta, mutta yritys sijaitsee 2tien varrella, joten ohikulkijoita on paljon. Suurin osa asiakkaista on ohikulkijoita. Ilman ohikulkijoita yrityksellä ei olisi mitään mahdollisuuksia pärjätä Humppilassa. Humppilassa on myös korkeat verot ja ne nousevat koko ajan vähän.

Valtteri Syrjälä 8A

Sonja Leppäniemi 8A

Milla Mäkimattila 7B

Yritysvierailupäivä

Vierailimme Puusepänliike Tuulipuussa, jota johtavat Tuuli ja Teemu Autio. Tutustuimme yritykseen, mitä siellä tehtiin ja sen historiaan. Olimme siellä yli tunnin. Tutustuimme omistajiin ja kiertelimme tiloja läpi, jossa näimme koneita ja laitteita, joilla voi leikata puuta ja muokata sitä. Me näimme, kuinka puulattialankkuja ja puukulhoja tehdään. Kun tilojen ja laitteiden esittely oli ohi, menimme varastoon, jossa oli paljon puulattialankkuja ja aloitimme haastattelemaan Teemu Autiota.

Haastattelu

Yritys perustettiin vuonna 1997. Omistajat muuttivat Humppilaan, jossa oli juuri lopetettu koulu, joka sattui olemaan hyvä paikka heille jatkaa yritystä. Humppila oli myös lähellä vähän kaikkea, joten kuljetusmatkat olivat lyhyitä.

Yrityksen tavoitteena oli tehdä maailman parhaat puulattialankut ja uniikkipuutöitä. Työ on haastavaa ja raskasta, koska ainoat työntekijät ovat yrittäjät. Tulevaisuus

näyttää valoisalta, koska materiaali ei tule loppumaan ja työssä kehittyy koko ajan. Työ on hauskaa ja mukavaa, koska se on oma työ ja sitä ymmärtää hyvin. Työssä on tarkat aikataulut, joka aiheuttaa hieman stressiä. Yrityksen myydyin tuote on lattialankut.

Työtehtävät

Työtehtävät jakautuvat kahtia, eli Tuuli tekee kirjanpidon ja uniikki puutöitä sekä haastavia pikkutarkkoja puutöitä. Teemu sahaa puut ja höylää ne sekä kaiken hieman raskaamman työn. Työnhakijoita odotetaan jonkinlaista puutyökokemusta sekä ymmärrystä ja sitoutumista kyseisiin työtehtäviin.

Mitä opimme

Me opimme, miten puuta voidaan muokata monella eri tavalla esimerkiksi sorvaten, höyläten ja monilla muilla tavoilla. Opimme myös yrittäjän arjesta. Jos tulee iso tilaus, se pitää saada valmiiksi toimitukseen määrättyyn aikaan.

Samu Kosonen 8B

Rasmus Hintsanen 8B

Joonas Ahlqvist 7B

Veeti Aaltonen 9A

Yritysvierailu FiilisMarkettiin

Koulun uuden opetussuunnitelman mukaisesti meidät määrättiin suunnittelemaan yritysvierailun johonkin Humppilan yritykseen. Homma lähti käyntiin siten että jokaiselta kysyttiin minkä alan yritykseen hän haluaisi tehdä yritysvierailunsa. Sen jälkeen opettajat laittoivat samoista aloista kiinnostuneet samoihin ryhmiin ja antoivat ryhmälle yrityksen johon he soittaisivat ja kysyisivät asiasta.

Vierailu

Vierailumme aikana tutustuimme yrityksen tiloihin ja haastattelimme FiilisMarketin johtajaa Mika Vienosta. Haastattelimme myös FiilisMarketin työntekijää Minna Valomäkeä. Tämän lisäksi tutustuimme huolellisesti yrityksen kattavaan tuotevalikoimaan.



Haastattelut

Mika Vienonen on Humppilassa jo pitkään toiminut yrittäjä. Hän aloitti Humppilassa jo 1994.

Mikan haastattelussa kysyimme miksi yritys sijaitsee juuri

Humppilassa. Mika vastasi Humppilassa olevan myönteinen ilmapiiri yrittämiselle ja sijainti Kakkostien vieressä tuo satunnaisia ohikulkijoita käymään liikkeessä.



Kysyimme myös mistä nimi

(Seutu-Sanomat 31.10.2014)

FiilisMarket tulee. Mika sanoi sen tulevan kaupan halusta välittää ihmisille hyvää mieltä jo pelkällä nimellä ja tässä se on onnistunut. Kauppaan on mukava tulla ostamaan, sillä myyjät ovat avuliaita ja tuotteet löytyvät helposti.

Minna Valomäki, FiilisMarketin pitkäaikainen myyjä pitää työstään, sillä siinä tapaa paljon ihmisiä. Asiakkaat ovat pääosin mukavia ja yhteistyöhaluisia. Minnan mielestä on tärkeintä että, asiakas lähtee kaupasta tyytyväisenä saamaansa palveluun.



Tuotevalikoima

Haastattelujen jälkeen saimme vapaasti kierrellä kaupassa ja tutustuimmekin sen laajaan tuotetarjontaan, johon kuuluu kaikkea elektroniikasta, pienkoneista vaatteisiin ja astioihin. Yritimme keksiä jotakin tarpeellista tavaraa mitä FiilisMarketista ei löytyisi. Kaikki keksimämme tavarat löytyivät, joten kauppa on mielestämme onnistunut valitsemaan tuotteensa hyvin.

Vierailun jälkeen

Vierailun jälkeen palasimme takaisin koululle. Koululla aloimme tehdä vierailusta opettajien ohjeilla erilaisia töitä, kuten PowerPoint-esitys, yrityksen esittely, Prezi-pallo ja tämä kyseisen word-tiedoston.

