

HandsOn

#2 2014



STOP VITKUTTELULLE!

Asiakkaan maksukurin
löyhentyminen on monen
yrityksen riesa.

Markus Änäs

Alaston johtajuus

Olen saanut sähköpostia
– hirrrveen kiva!

Missä menee raja?



Rahoittajan näkökulma yritysrahoituksen pulmiin

Olemme saaneet lukea viime aikoina usein kommentteja elinkeinoelämän eri tahoilta miten Suomessa rahoituksen saaminen yrityksille on niin vaikeaa. En epäile, etteikö näille kommentteille olisi todellisuus-pohjaa, varsinkin pienten yritysten osalta.

Vähemmän on kuitenkin saatu lukea rahoittajan näkökulmaa, eli sitä, miksi se rahoittaminen on niin "hankalaa". Tai oikeammin: ei se rahoittaminen ole hankalaa vaan se, miten onnistutaan ennustamaan rahojen takaisinsaannin todennäköisyys. Kaiken rahoitustoiminnan tulisi tietenkin perustua siihen, että osataan riittävän hyvin arvioida asiakkaan taloudellinen tilanne ja maksukyky koko rahoitusajan kattavalle periodille. Tämä on mielestäni vaikein osa yritysrahoittamista. Yritysten tilanteeseen vaikuttaa hyvin moni seikka: muutokset toimintaympäristössä, yrityksen tuotteiden ja palveluiden kilpailukyky, henkilöstö ja henkilöstön motivaatio, johto ja johdon kyvykyys sekä monet muut tekijät.

Viime aikoina juuri muutosten hahmottaminen on ollut erityisen vaikeaa ja tämä näkyy rahoittajien varovaisuutena. Toinen

merkittävä seikka on rahoitustoiminnan pääomavaateiden muutokset, kun rahoittajan täytyy tulevaisuudessa kestää entistä paremmin luottotappiota ja

tätä varten rahoittajilla tulee olla riittävästi puskureita suojaamaan itseään ja asiakkaitaan. Nämä puskurit sitovat pääomaa ja niiden hankinta on haastavaa ja kallista.

En usko, etteikö yksikään yritysrahoitusta harjoittava taho haluaisi rahoittaa hyviä hankkeita, kyse on siitä, että on aina vain vaikeampaa hahmottaa ja arvioida mikä on hyvä hanke ja mikä ei. Useimmiten juuri tämä asia jää kommentoimatta kun todetaan, että rahoitusta on vaikea saada ja rahoittajat ovat haluttomia osallistumaan projekteihin.

On totta, että rahoittaja voi nostaa rahoituksen hintaa ja sitä kautta varautua mahdollisiin luottotappioihin, toisaalta korkea rahoituksen hinta voi olla este koko hankkeen kannattavuudelle ja hanke jää toteuttamatta. Itse uskon edelleen siihen, että rahoittajan rooli on tarjota rahoitusta kohtuuhinnalla suhteessa riskeihin ja tämä voi toteutua ainoastaan hyvällä ja tarkalla asiakkaan tilanteen ja tulevaisuuden arvioinnilla – vahvalla asiantuntijuudella. Jos tätä hyvää asiantuntija-arviota on mahdoton tehdä, niin rahoituksen myöntäminen ei ole kenenkään etu ja rahoituksen saaminen kylläkin on vaikeaa.

Mikäli kyse on sitten korkean riskin rahoittajista, niin usein niiden asema onkin lähempänä sijoittajaa ja niin kuin kaikki tiedämme, sijoittaa kannattaa vain sen verran kun on varaa menettää!

Tässä yhteydessä haluan käyttää tilaisuutta hyväkseni ja kiittää perintäyhtiömme Svea Perintä Oy:n toimitusjohtajaa Jouni Varpelaidetta pitkäaikaisesta työstä Svea konsernissa. Jouni siirtyy uusiin haasteisiin alkusyksystä ja perintäliiketoiminnasta vastaa tämän jälkeen liiketoimintajohtajana Nina Koskinen.

Rahoitusterveisin

Pasi Väre
maajohtaja, Svea Ekonomi
pasi.vare@svea.fi

Sisällysluettelo

2. Alaston johtajuus
Panu Luukka
3. Stop vitkuttelulle!
Markus Änas
7. Olen saanut sähköpostia – hirrveen kiva!
Jouni Varpelaide
8. Tehokkuustohtori:
Sampo Sammalisto
9. Let's get great...
10. Missä menee raja?
Markus Änas
11. Ei miksi vaan varför inte

HandsOn #2 2014

Julkaisija

Svea Ekonomi AB, Filial i Finland
Atomitie 2 C, 00370 Helsinki
www.svea.fi

Toimitus

Tanja Rytönen, päätoimittaja
tanja.rytonen@svea.fi

Pontus Widbom, toimitussihteeri
pontus.widbom@svea.fi

Ulkoasu ja taitto REPUTATION

Paino

Kopio Niini Oy

Kannen kuva: Jorma Ojama

Meiltä saat yrityksellesi palvelut mm. yritysrahoituksen, perinnän, verkkokaupan maksuratkaisujen ja ajoneuvorahoituksen tiimoilta.
myynti@svea.fi | 09 4242 3080



Kirjoittaja Panu Luukka rakentaa intohimoisesti parempaa ja kilpailukykyisempää työelämää. Hän on Suomen ensimmäisen ja ainoan yrityskulttuurimuotoiluun keskittyneen toimiston Naqu Oy:n perustaja.

Alaston johtajuus

Johtajan keskeisenä tehtävänä on synnyttää tahtoa. Tahto syntyy ja rakentuu aina luottamukselle. Toki johtajan tehtävänä on myös näyttää suuntaa ja antaa tukea, mutta ilman luottamusta organisaatiolla ei ole mitään ja ilman tahtoa ei suunnalla ole väliä. Onnistuakseen edellä mainituissa primääritehtävissään, tulee johtajalla olla halu ja kyky kytkeytyä tunnetasolla organisaationsa ihmisiin. Parhaiten ja helpoiten johtaja kytkeytyy organisaationsa ihmisiin olemalla aito, alaston oma itsensä.

Me ihmiset olemme siitä hassuja otuksia, että me haluamme sitoutua toisiin ihmisiin. Me emme kykene rakentamaan emotionaalista sidettä titteleihin, käyntikortteihin, organisaatiolaatikoihin emmekä merkkipukuihin. Matteihin ja Maijoihin sen sijaan pystymme, etenkin jos koemme voivamme luottaa heihin.

Jostain syystä suomalaisen johtajan on kovin vaikeaa olla joukkojensa edessä oma itsensä. Osasyynä tähän voi olla se, että lähes kaikki johtajuuden roolimallit ovat kertaluokkaa meitä suurempia. Hyvä tietenkään niin, että haastetta ja kehitettävää riittää, mutta valitettavan usein johtajamme eivät kuitenkaan käyttäydy niin kuin olisivat kehityspolulla, vaan aivan kuin olisivat jo valmiita. Sori vaan, mutta sinä et ole Jack Welch, Steve Jobs tai Gandhi, joten

et voi myöskään toimia samoilla toimintamalleilla tai vapauksilla kuin he. Johtajana kukaan ei ole koskaan valmis. Jatkuvan keskeneräisyyden tunnustaminen onkin keskeisiä johtajaksi kasvamisen oivalluksia.

Väitän, että johtajalle on vähintään yhtä tärkeää näyttää omat heikkoutensa kuin kyvykkyytensä. Ylivertaiset ja virheettömät supersankarit menestyvät sarjakuvissa ja Hollywood-tuotannoissa, mutta meidän ihan tavallisten ihmisten on äärimmäisen vaikeaa luoda toimivaa ja tasaveroista suhdetta virheettömään kiiltokuvaan. Johtajan tulee uskaltaa olla aito, tunteva ja virheitä tekevä ihminen. Autenttinen johtaja kohtaa ihmiset avoimesti, omana itsenään. Hän avaa elämänsä, ajatuksiaan ja tunteitaan organisaationsa kaikille jäsenille niin

kahdenkeskisissä kohtaamisissa kuin yhteisissä viesteissään. Autenttinen johtaja osoittaa työntekijöilleen olevansa töissä ja välittävänsä koko persoonallaan.

Tutustu itseesi ja uskalla olla sellainen kuin oikeasti olet, tilanteessa kuin tilanteessa. Johtajuus ei ole rooli, se on ajattelutapa. Älä siis esitä johtajaa vaan ole johtaja. Esittäminen näkyy aina päällepäin ja on sinulle raskasta. Myös lopputulos kärsii roolipelleilystä: vapautumalla johtajaroolin esittämisestä johtamistilanteessa, jää kaikki energiasi käytettäväksi tilanteeseen itseensä.

Panu Luukka
perustaja, Naqu Oy

DEN GLIDER IN.

PENGAR NIMITTÄIN.

Stop vitkuttelulle!

Asiakkaan maksukurin löyhentyminen on monen yrityksen riesa.

Suomessa on perinteisesti yritysten välisessä laskutuksessa noudatettu hyvää tapaa ja laskut on maksettu ajallaan. Pitkittyvä talouden epävarmuus on tuonut mukanaan useita erilaisia lieveilmiöitä, joista yksi on maksukurin höltyminen.

Pienet ja keskisuuret yritykset ovat huolestuneet ilmiöstä, jossa tehdystä työstä sovittu korvauksen saaminen viivästyy nykyisin yhä useammin.

Pahinta on, että maksuajoilla keinottelu on leviämässä yhä isompiin yrityksiin. Enää kolme nollaa liikevaihdon miljoonasarakkeessa ei ole tae siitä, että yrityksen tilaama alihankinta maksettaisiin laskussa olevaan eräpäivään mennessä.

”Pienet yritykset vitkuttelevat maksujen kanssa rahattomuuttaan, isommat koska ne voivat tehdä niin.”

”Vaikea yleinen taloustilanne näkyy isommissa yrityksissä siinä missä pienemmissäkin. Perusperiaate on se, että pienet yritykset vitkuttelevat maksujen kanssa rahattomuuttaan, isommat koska ne voivat tehdä niin”, sanoo Suomen Asiakastiedon johtaja Heikki Koivula.

Ilmiöllä on kauaskantoiset seuraukset, sillä osa yrityksistä kierrättää pakon edessä vahinkoa eteenpäin. Talousvaikeuksia on kuitenkin aina. Suuremmaksi ongelma nousee, jos yrityksissä tätä tehdään pakottamatta, suivaantuneena – moraalikato on yksi yritysten välisen kanssakäymisen suurimpia ongelmia.

Vastaisku liialliselle optimoinnille
Helsingissä aloitettiin 1990-luvulla laajamittainen Stop töhryille -kampanja, jossa kaupunkikuvaa rappeuttavaa sotkemista poistettiin kovin ottein. Maksuajoilla vitkutteluun ei ole löydettävissä yhtä yksioikoista lääketta – jos kyse ei ole rikollisesta

”Yritysten laskunmaksu myöhästyy Suomen asiakastiedon kokoaman tilaston mukaan eräpäivästä keskimäärin 12 päivää.”

toiminnasta tai pysyvistä maksukyvyttömyydestä, viranomaiskoneisto ei auta. Muutos kulttuurin kehityksen negatiiviseen suuntaan pitääkin lähteä liike-elämän sisältä, yrityksistä itsestään: Stop vitkuttelulle!

”Käyttöpääoman optimointia harrastavat kaikki. Isot yritykset voivat neuvotella alihankintayritystensä kanssa huomattavan pitkiä maksuajkoja ja hyviä maksuehtoja, koska yhä useammin pienillä yrityksillä on suoranainen riippuvuusuhde yhdestä tai kahdesta tilaajasta”, Koivula näkee. Houkutus väärinkäyttöihin kasvaa, kun alihankkija ei pääse kilpailuttamaan omia palveluitaan useammalla ostajalla. ”Esimerkiksi LVI- ja rakennusalalla neuvotellaan nykyisin huomattavan pitkiä maksuajkoja. Silti niistäkin vielä myöhästellään”, Koivula näkee.

Optimoinnissa pitäisikin muistaa kohtuus, sillä alihankkijaa ei saisi kurittaa liikaa – tai kohta ei ole alihankkijaa.



Suomen Asiakastiedon johtaja Heikki Koivula näkee, että rakennusala on yksi suurimmista liiketoiminnan aloista, jolla maksujen kanssa vitkuttelua esiintyy.



Talouden nosturi ei ole vielä päässyt Suomessa vauhtiin – vitkuttelu maksuajoilla on laajentunut koskemaan yhä laajempaa osaa yrityksistä. Nyt syntiin haksaita kaikenkokoisia yrityksiä pienistä keskisuuriin, keskisuurista isoihin, ja kun talous ei ota kohentuaakseen, ilmiö tuskin on vähenemään päin.

12 päivää lainaa

Yritysten laskunmaksu myöhästyy Suomen asiakastiedon kokoaman tilaston mukaan eräpäivästä keskimäärin 12 päivää. Otanta on 140 000 yritystä.

Tyypillisiä panttaajia ovat LVI- ja rakennusteollisuuden yritysten ohella parturit ja kauneushoitolat. ”Ne näyttävät elävän kädessä suuhun, eli kassassa rahat riittävät vain juuri ja juuri toiminnan pyörittämiseen”, Koivula kertoo.

Ostettuja tavaroita maksetaan näillä aloilla jopa puolitoista kuukautta myöhässä – ja monen lähetetyn laskun jälkeen.

Koska yritykset ovat joutuneet tehostamaan toimintaansa jo tuotannon tasolla, ei ole järkevää sitoa resursseja myöskään tukitoimintoihin. Yhä useampi yritys onkin ulkoistanut laskutuksensa ja myynyt saatavansa hyvissä ajoin, jo heti niiden muodostumisen yhteydessä. Näin heidän ei tarvitse ”lainoittaa” toista yritystä pantissa olevilla suorituksilla.

Maksuajoilla keinotteluun kyllästyneet, rahoitusyhtiöiden palveluista ratkaisua hakeneet yritykset ovat nykyisin myös kooltaan isompia.

Useat valtakunnalliset vähittäiskaupan liikkeet ovat päättäneet keskittää henkilökuntansa varsinaisen liiketoiminnan hoitamiseen. Laskut on annettu niiden perintään erikoistuneille yrityksille. Kun isot toimijat turvautuvat yritysrahoitukseen, muidenkin on helppo seurata perässä – koko liike-elämän kulttuuri on muuttumassa.

Tosin muutenkaan ei pitäisi olla heikkouden merkki, jos haluaa korvauksen palveluiden tai tuotteiden myymisestä sovituksessa ajassa itselleen. Heikkouden merkki on sen sijaan se, että ei maksa laskujaan ajallaan.

Maksuehdot keskimäärin jo 28 päivässä

Myös Elinkeinoelämän keskusliiton tutkimusten mukaan maksuajat ovat pidentyneet. Yritysten keskimääräinen maksuaika on pysynyt EK:n kyselyn perusteella alle kuukauden mittaisena, 28 päivässä. Taustalla on kuitenkin muhimmassa iso ongelma, sillä vaikka keskimääräiset maksuajat eivät olekaan dramaattisesti kasvaneet, ääripitkiksi neuvotellut, yli 30 päivän maksuajat ovat riesana jo peräti kolmanneksella yrityksistä.

”Ongelma tunnistetaan ja se on olemassa”, sanoo Elinkeinoelämän Keskusliiton yhteyspäällikkö Kari Jääskeläinen.

”Tilanne on haasteellinen erityisesti teollisuudessa, jossa selvä enem-

”Varsinkin teollisuudessa, joissa toimitus saattaa kestää pitkään ja yritykseltä tarvitaan toimituksien toteuttamiseen paljon pääomaa, saatavien myynti rahoitusyhtiöille on varmasti hyvä vaihtoehto.”

mistö yrityksistä joutuu odottamaan maksusuorituksia asiakkailtaan keskimäärin yli kuukauden”, kerrotaan EK:n raportissa.

Ei siis ihme, että yhä useammat yritykset myyvät joko osan laskuista tai koko laskutuksen toiselle yritykselle.

”Varsinkin teollisuudessa, joissa toimitus saattaa kestää pitkään ja yritykseltä tarvitaan toimituksien toteuttamiseen paljon pääomaa, saatavien myynti rahoitusyhtiöille on varmasti hyvä vaihtoehto”, Jääskeläinen sanoo.

Myös pitkiksi neuvotellut maksuehdot saavat yritykset kääntymään rahoitusyhtiöiden puoleen. EK:n mukaan yhä suuremmat yritykset joutuvat hyväksymään kestävämpiä

maksuehtoja, mikä heijastuu niiden omaan maksuvalmiuteen: erityisesti keskisuuret yritykset joutuvat nyt odottamaan maksusuorituksia yritysasiakkailtaan.

”Tämän seurauksena monet pienemmän taloudellisen puskurin mikro-yritykset kohtaavat nopeasti kassavirtaongelmia ja raportoivat muita yleisemmin omista maksuvaikeuksista”, raportti tiivistää.

”Yrityskulttuurin rapautuminen on Suomessa uhka, mutta onneksi vain uhka”, näkee Jääskeläinen. ”Meillä on Suomessa vielä toistaiseksi saatu tämä ongelma pidettyä aisoissa, mutta jos katsotaan eurooppalaisia tilastoja, tilanne on huomattavasti pahempi.”

Laki vai itsesääntely?

Suomen yrittäjät ovat lobanneet voimakkaasti lakia, joka säätäisi maksuajan maksimipituudeksi 30 päivää. Lakialoite on saanut eduskunnassa laajan kannatuksen ja edennyt näin virkakoneistossa varmasti, mutta hitaasti.

Liike-elämässä mahdollinen uusi laki ei saa täysin varauksetonta kantaa. Suomen yrittäjien näkemyksestä poiketen EK linjaa, että yritykset saisivat hoidettua ongelman nimenomaan kulttuurin suoraselkäisyydellä. ”Näkemyksemme mukaan maksuaikoja sääteleviä jäykkiä lakeja ei tarvita, sillä ala pystyisi huolehtimaan tämän ongelman keskuudessaan itsesääntelyllä”, Jääskeläinen sanoo.

”Maksuviiveet kasvattavat perinnässä olevia saatavia, maksuhäiriömerkintöjä ja luottotappioita”

Oikeusministeri Anna-Maja Henriksen on huolestunut maksuaikojen pidentymisestä, mutta ei pidä tilannetta yleisesti vielä kovin pahana: ”Pitkittymiskehitys näyttää koskevan enemmänkin joitakin yrityksiä ja toimialoja kuin Suomen taloutta kokonaisuutena.”

Miten suurena uhkana yritys-elämän yleiselle moraalille pitkittyviä maksuaikoja voidaan pitää?

”Kyselyt osoittavat, että maksuajat vaihtelevat suuresti eri toimialojen ja erilaisten yritysten kohdalla. Yritysten välillä sovitussa maksuajoissa on tapahtunut pidentymistä ainakin joidenkin yritysten osalta. Tutkimusten mukaan yritysten väliset keskimääräiset maksuajat ovat Suomessa kuitenkin yhä Euroopan lyhimpiä. Joillain aloilla esiintyvä maksuaikojen pidentyminen johtuu todennäköisemmin vaikeasta taloustilanteesta. Kaiken kaikkiaan ei näytä siltä, että liike-elämän moraalitilanne olisi tässä suhteessa heikentymässä.”

Eduskunnassa on vireillä lakialoite, jossa lakiin perustuvaksi maksuajaksi määrättäisiin 30 päivää

– missä vaiheessa aloite etenee nyt?

”Oikeusministeriö on minun aloitteestani selvittänyt yritysten maksuaikakäytäntöä ja sen kehitystä yhdessä elinkeinoelämän järjestöjen kanssa. Samalla on keskusteltu lakialoitteesta ja muista sääntelyvaihtoehdoista. Selvitys on parhaillaan laajalla lausuntokierroksella, jonka jälkeen arvioidaan, millaisiin toimiin tilanne antaa aihetta.”

Kuinka suuren ongelman pitkittyvät maksuajat muodostavat kokonaisuudessaan Suomen taloudelle?

”Pitkittymiskehitys näyttää koskevan enemmänkin joitakin yrityksiä ja toimialoja kuin Suomen taloutta kokonaisuutena. Valtaosassa yritysten laskutuskantaa maksuajat ovat edelleen Suomessa lyhyet. Maksuviiveet kasvattavat kuitenkin perinnässä olevia saatavia, maksuhäiriömerkintöjä ja luottotappioita. Koska pienet ja keskisuuret yritykset ovat avainasemassa maamme talouden ja työllisyyden kannalta, on niiden viesteihin suhtauduttava vakavasti.”

Teksti: Markus Änäs
Kuvat: Aleksii Poutanen



Maksuviiveet kasvattavat kuitenkin perinnässä olevia saatavia, maksuhäiriömerkintöjä ja luottotappioita”, näkee Oikeusministeri Ulla-Maja Henriksson.

Olen saanut sähköpostia – hirrrveen kiva!

Lyhyin väliajoin piippaavat notifikaa-tiot kertovat, että sähköpostilaatikon kansi viuhuu kuin piripäinen kolibri, ja tunnet vastustamatonta halua vastata kaikkiin viesteihin heti. Et tunne? En minäkään.

Kuinka moni meistä kokee sähköpos-tin määrän liialliseksi? Aika moni.

Kun 10-vuotias älypuhelimien Usain Bolt kysyy vanhemmiltaan “Mikä on sähköposti, mihin sitä käytetään?” oikea vastaus ei välttämättä ole “ymmärrät kultaseni sitten kun olet aikuinen.”

Oikeaa vastausta ei välttämättä ole. Sähköposti on vireä keski-ikäinen – sähköpostien määrä on edelleen vahvassa kasvussa, mikä tosin tulee pääasiassa mainospostista. Monissa organisaatioissa sähköpostin käyttö on johtanut kommunikaatiohäkyn ja hakkaavaan hikkaan.

Mikä sitten on uusi musta ja tarvitaanko sellaista?

Vaihtoehtoja on kosolti ja niitä voi hyvin käyttää sähköpostin ohella. Kun keskustelee nuorten kanssa siitä, miten he kommunikoivat, saa hyviä vinkkejä. Kokoonnuttaessa pelaamaan, baariin tai kaverille, viestintä ei viuhu sähköpostissa. Tekstarit ehkä (niin 2000-lukua?), postaus Facebook-ryhmässä tai avoin FB-postaus, ja erityisesti WhatsApp plingaavat.

Verkosta löytyy runsaasti maksutto-mia ja helppokäyttöisiä sovelluksia. Voin hetkessä katsoa, onko tulossa riittävästi pelaajia sähkötreeneihin. Vaihtoehtona voisi olla parikymmen-tä sähköpostiviestiä jollekin, joka tekee yhteenvetdon – tai pahimmil-laan kaikkienvälinen sähköpostika-ruselli- Harva käyttää sähköpostia vapaa-aikana yhteydenpitoon, ellei ole pakko.

Onko sähköposti sitten tullut tiensä päähän? Tämä usein esitetty kysymys on liian mustavalkoinen.

On syytä pohtia, mihin sähköpostia haluaa käyttää. Se on kömpelö pikaviestintäväline ja työläs eri näkökantojen pohdintaa vaativissa keskusteluissa, erityisesti jos osallisia on monta. Yksisuuntaiseen tiedotta-miseen tai kahdenväliseen viestintään ja markkinointiin sovellus on kelvollinen.

Monet yritykset ovat ottaneet käyt-töön Facebookin suljetun ryhmän, Podion, Yammerin tai Slackin kom-munikaatio- ja viestintään. Miksi? Siksi, että ne toimivat: ne mahdollis-tavat kommentoinnin ja keskustelun, jonka voi keskittää aiheittain ja se antaa kaikille halukkaille mahdolli-suuden osallistua tavalla, jossa saa itse valita kuormittumisensa.

Tietoturva huolestuttaa, mutta niin kauan kuin käytämme suojaamatonta sähköpostia, postikorttiin verrattavaa viestiä, tietoturva ei voi olla ylittämä-tön este.

Vaikutusmahdollisuutemme siihen, minkälaisia sovelluksia keksitään ja otetaan käyttöön, ovat rajalliset. Voimme kuitenkin päättää, mitä sovelluksia käytämme ja miten.

Joskus myös askel taaksepäin toimii: perinteinen kirjeposti erottuu edukseen esimerkiksi vastaanottajan nimellä osoitetuissa kutsuissa.

Sain äskettäin nimelläni osoitetun kutsun yhtiömme juhliin. Se tuntui aidosti henkilökohtaiselta, erityisesti koska olen kohta entinen svealainen – tätä kirjoittaessani lähellä hetkeä, jossa siirryn pois Svealta muihin haasteisiin. Tämä tapahtuu omas-ta päätöksestäni (no niin ne aina sanoo...) ja tuntuu, niin... se tuntuu oudolta.



Svea-matka on kestänyt 12 vuotta ja se on ollut huikea opintoretkei: mah-tavat työkaverit, pomot ja asiakkaat. Jään kaipaamaan sitä tunnetta, jonka vain Svea-niminen yhteisö asiakkai-neen voi tuottaa. Onneksi pitkän yhteisen taipaaleen päättymisen jäl-keen on mahdollisuus pitää edelleen yhteyttä ihmisiin, somessa, sähköpos-tilla ja jopa IRL.

Kiitos!

Someksi: Kasi, viiva ja kaarisulje, ja miksei rohkeasti jopa pienempi kuin ja kolmonen!

Jouni Varpelaide

Old Bot, NoBot Oy
jouni.varpelaide@nobot.fi



Tietokirjailija ja yritysvalmentaja, filosofian tohtori Sampo Sammaliston tavoitteena on auttaa ihmisiä parantamaan työ- ja vapaa-ajan tapojaan ja siten elämäänsä.

Tehokkuus- tohtori:

Aloitatko sinäkin työpäiväsi väärällä jalalla?

Mikä on ensimmäinen asia, jonka teet kun aloitat työpäiväsi? Jos olet kuten 90% suomalaisista, syöksyt ensimmäisenä lukemaan saapuneita sähköpostejasi. Jos haluat olla tehokkaampi ja onnellisempi, kannattaa tästä opetella kuitenkin pois.

Tiedät varmaan sanonnan ”aloittaa päivä väärällä jalalla”? Työpäivän aloittaminen sähköpostilla on juuri tätä, sillä se virittää aivosi reaktiiviseen mielentilaan - vastaat sinulle esitettyihin pyyntöihin, kysymyksiin ja vaatimuksiin sen sijaan, että itse päättäisit mitkä ovat sinun kannaltasi päivän tärkeimmät työtehtävät. Tämä tuntuu usein siltä, että vietät päiväsi sammutellen tulipaloja ilman, että sinulla on sanavaltaa siihen, kuinka työpäiväsi käytät.

Kokeile sen sijaan aloittaa jokainen työpäiväsi viiden minuutin suunnittelulla: katso kalenteriasi ja tehtävälistaasi ja mieti mitä haluat tehdä tänään, missä sinun pitää olla, ketä pitää tavata ja mitä olet luvannut hoitaa. Tämä yksinkertainen tapa

virittää aivosi proaktiiviseen mielentilaan, jossa itse päätät mikä on tärkeää ja miten käytät aikasi. Proaktiivinen mielentila auttaa sinua keskittymään olennaiseen sekä lisää työtyytyväisyyttäsi merkittävästi, koska se lisää oman ajanhallintasi ja itsemääräämisoikeuden tunnetta.

Uusien tapojen iskostaminen on kuitenkin helpommin sanottu kuin tehty ja tutkimusten mukaan uutta tapaa pitää toistaa keskimäärin 66 päivää ennen kuin se juurtuu arkeesi. Tämä on haastava urakka, mikäli pyrit nojaamaan ainoastaan tahdonvoimaasi. Usein myös lipsut uuden toivottavan tavan toistamisesta, koska et vaan yksinkertaisesti muista toistaa sitä.

Tämän vuoksi onkin suositeltavaa ottaa avuksi toistuvat kalenterimerkinnot. Jos aloitat työpäiväsi joka arkipäivä esimerkiksi kello 8, ajasta Outlook-kalenteriisi joka arkipäivälle toistuva merkintä ”Suunnittele päiväsi” kello 7:30. Näin se on ensimmäinen asia, jonka näet kun avaat työkoneesi joka aamu.

Tapa jolla aloitat päiväsi, voi kuulostaa pieneltä yksityiskohdalta, mutta tosiasiaa tällä on suuri merkitys. Se miten aloitat päiväsi, nimittäin määrittää pitkälti kummassa mielentilassa, reaktiivisessa vai proaktiivisessa, tulet viettämään valtaosan kyseisestä päivästä. Kokeile itse ja aloita päiväsi oikealla jalalla heti huomista lähtien!

Svea järjesti viime toukokuussa sidosryhmilleen mahdollisuuden osallistua Sampon tehokkuusvalmennukseen ja saada siten vinkkejä arkeen. Lisää tehokkuusvinkkejä löydät Sampon blogista viisaampaatyota.com sekä hänen kirjastaan ”Viisas pääsee vähemmällä – 52 vinkkiä tehokkaampaan ja onnellisempaan elämään” (Kauppakamari 2014).

ME HUOLEHDIMME, ETTÄ

PAPPA BETALAR.

Let's get great...

HandsOn-lehden edellisessä numerossa kerroimme Svean sijoittumisesta Suomen parhaiden työpaikkojen listalle Great Place to Work® -insituutin tutkimuksessa, sekä siitä miten GPtW-taipaleemme alkoi ja mitä se on meille antanut yleisellä tasolla. Nyt jännitämme orastavaa vuoden kyselyä, joka käytännössä ratkaisee olemmeko me myös 2015 yksi Suomen parhaista työnantajista.

...why?

Miksi olla hyvä työpaikka? Ilmeistä on toki, että työpaikalla ihminen viettää melko suuren osan aikaansa ja siten hyvä työpaikka ja viihtyminen töissä ovat itseisarvoja. On kuitenkin hyvä huomata, että tyytyväinen henkilöstö sitoutuu niin työnantajaan kuin asiakasiinkin, eikä työpaikan mielekkyyden tuntua voi vähätellä työurien pidentämisenkään vinkkelistä. Hyvä työpaikka on yhteiskuntavastuuta.

...how?

Ja miten se sitten onnistuu? Hyvä työpaikka on ihmisiä, mutta jotta ihmiset voisivat muodostaa hyvän työpaikan, täytyy organisaation tukea tätä – näyttää esimerkkiä ja tarjota edellytykset tehdä työ hyvin. Tätä on esimerkiksi tässä HandsOnin numerossa kolumnoivan Sampo Sammaliston luento henkilöstölle ja asiakkaille. Esimerkin näytämistä on myös työpaikan panostus hyväntekeväisyystapahtumaan, jonka järjestämiseen henkilöstö osallistuu. Hyvä työpaikka myös tuottaa yhteiskuntavastuuta.

...and stay there.

Mutta miten pysyä parhaiden joukossa? Se on vaikein rasti, sillä se vaatii uusiutumista – paikalleen jääminen on tässäkin pahempaa kuin hetken taantuminen, sillä ensin mainittu merkitsee staattisuuden tilaa, joka turruttaa mielen ja tekemisen. Hyvä työpaikka on liikkeessä, johdon ja henkilöstön summa: Yhteistä vastuuta.



Great Place to Work®

- Maailmanlaajuinen tutkimus- ja kehittämisorganisaatio, perustettu 1991
- Tutkimusten piiriin kuuluu noin 12 000 000 työntekijää 45 eri maassa
- 2014 tutkimuksessa mukana 138 organisaatiota ja yhteensä noin 45 400 työntekijää
- Tavoitteena rakentaa parempaa yhteiskuntaa auttamalla yrityksiä kehittymään paremmiksi työpaikoiksi
- Suomen parhaat työpaikat -tutkimus vuodesta 2002 lähtien
- Joulukuussa 2013 Great Place to Work® Institute Finland valittiin Työ- ja elinkeinoministeriön Työelämä 2020 -hankkeen työelämäkumppaniksi



Svealaiset Havaiji-tunnelmissa kevään KickOffissa.

Missä menee raja?

Laskujen panttaaja ei ole ainoa, joka voi pidätellä viimeiseen asti.



Teksti: Markus Änäs
Kuva: Aleksii Poutanen

Liikennevalot

Entä jos kaikki tekisivät samalla lailla kuin isot yritykset maksavat laskujaan? Eikä ainoastaan laskujen maksamisessa, vaan kaikessa? Ehkä ei olisi kivaa? Vai? Testataan!

Istun autossa Mannerheimintien ja Kaivokadun risteyksessä. Suunta olisi kohti maaseutua, pois kiireestä, Munkkiniemeen. Kohti suurta perjantai-iltapäivän ruuhkaa, helteellä. Kaikki Helsingin liikekeskustan finanssialan työläiset odottavat malttamattomana pääsyä kesäpaikalle – ahven jurmuttaa lähikarin tuntumassa, verkot pitäisi saada äkkiä viritettyä. Ja reitti on sama: Turun moottoritille!

Päätän tehdä testin. Viivästyän lähtöäni valoista aina parilla sekunnilla. Missä vaiheessa tulee ensimmäiset kiukkuiset torven tärahdykset, mihin asti voin vitkutella?

Ensimmäistä ei huomaa kukaan. Viive menee normaalin ”turvavälin jättämisen” piikkiin. Hesperian kohdalla jätän väliä vielä runsaammin, neljä sekuntia. Nytkään ei reaktiota! Luulevat että plaraan kännykästä perjantaiseuraa jalkapallomatsiin...

Reijolankadulla kuusi sekuntia, eikä mitään. Luulevatko ne että olen

teinihippi, joka harrastaa kansalais-tottelemattomuutta ja siksi suhtautuvat vähätellen, kuin oikuttelevaan lapseen?

Tullinpuomissa ollaankin jo enemmän ytimessä – onhan risteys nykyisin kaikkein pahin pullokoula.

Viivytän lähtöäni nyt uskaliaat 10 sekuntia. Katson pelistä, näen kuinka taakseni pysähtynyt mörkövankkuri ohjastava nainen nostaa kätensä tukalleen, haroo, tuska vääntää naamaa ruttuun, ja kyllä! Käsi lipuu kohti ratin keskiötä. Rannekorun jalometalli välkähtää peileissä, pieni hikipisara tipahtaa nenänpäästäni. Ja: nainen painaa. Kumea torvi törähtää! 10 sekuntia – raja on löytynyt.

Jäätelö

Istun talven jäljiltä kukkaansa puhjenneessa Turussa joen rannassa keskellä turisteja. Molemmissa käsissäni pitelen jäätelötötteröä. Kesäkahvila Paawon jäätelökioskin salmiakkijäätelö on takuulla tahraavaa sorttia. Ja niin mustaa, että edes lokit eivät uskalla sitä napata, vaikka

kuinka kauan viivyttelisin ensimmäistä lipaisua.

Olen jo ottaa kieleni esiin, mutta tyydyn vain nuuhkaisemaan. Pieni musta piste ilmestyy nenänkärkeeni – olin ollut varomaton ja työntänyt sieraimeni liian lähelle viileää ihanuutta.

Suljen silmäni ja lasken mielessäni sekunteja. Olen jo 35:ssä, aurinko paahtaa tumman, Roberto di Matteonkin tyyllivaatimukset täyttävän pukuni selkään, kunnes hiki liukastaa aurinkolasien ja nenän välin.

Tunnen miten pokat liukuvat, en voi tehdä mitään, ne valuvat, ovat aivan nenän kärjellä, yritän vääntelehtiä, mutta käteni ovat tötteröitä täynnä – ja irti on! Lasit leijuvat ilmassa, tippuvat, teen refleksimäisen liikkeen, tarraan kummallakin kädellä – mutta voi: suuri sotku. Pallot leviävät eteeni lasien kanssa. Raja on jälleen löytynyt: jäätelön lipomisessa 35 sekuntia.

Laskunmaksu

Tunnustus: olen saanut laskun, jota en ole maksanut. Ja mikä pahinta:



Postimies Pate toimitti karhut perille tällä kertaa helikopterilla. Yle Areenan televisiotähti on myös isompien katsojien suursuosikki ja nähtävissä nyt elokuvateattereissa Postimies Pate -elokuvassa.



olen tehnyt sen tahallani. Jokaisena päivänä eräpäivän jälkeen olen aukaissut tietokoneeni ja siellä verkkopankin, miettinyt hikipisaroiden helmeillessä kuumalla otsallani, joko nyt?

Olen pantannut. Etsin rajaa, johon asti voin olla maksamatta ilman että menee huomautusmaksuille.

Mutta tänään en mieti – unohdan miksi olen nettipankissa ja ostan liput käsipallomaajoukkueen otteluun! Elämä tuntuu hyvältä ja tukka hultua. Huolet ovat ohi – kunnes, maksamaton lasku iskee pääläen läpi! Päätän, että nyt en enää kärvistele huonossa omatunnossa. Olen tehnyt ratkaisun. Maksan kiukuttelematta.

Rapinaa ovelta... Mitä?! Joku yrittää hermeettiseen asuntooni! Ei kai vaan... Ja kyllä. Onko se Postimies Pate? Postiluukku kolahtaa, kuori leijailee lyijynraskaana lattialle. On se! Karhukirje perintätoimistolta...

Tunnen kuinka lähestyvä itku ravistelee ruumistani. Raju myöhästyminen, virhe. Juuri ennen ensimmäisen kyyneleen pusertumista ripselleni tajuan, että tätä olin hakenutkin. Rajaa. Ja se on löytynyt. 17 päivää.

Svea10:

Ei miksi vaan varför inte



Jo kolmas Svea10 lenkkeiltiin ja juhlistettiin lauantaina 6.9. Ellivuoren upeissa maisemissa Sastamalassa. Tapahtuman avulla kerätään varoja syöpään sairastuneiden lasten ja nuorten tukijärjestö Sylva ry:lle ja tänäkin vuonna tapahtuma keräsi suuren joukon ihmisiä liikkumaan hyvän asian puolesta.

Liikunnallisen iltapäivän jälkeen tapahtuma jatkui illallisen ja ysäribileiden merkeissä. Illan tähtiesiintyjä olivat Veeti Kallio, Aikakoneen Sani sekä Movetronin Päivi. Tapahtuman juonsi Radio Suomipopin Aamulypsyssä hauskuuttava Juha Perälä yhdessä myyntimies Jethro Rostedin kanssa.

Svea kiittää mukana olleita yhteistyökumppaneita sekä osanottajia!

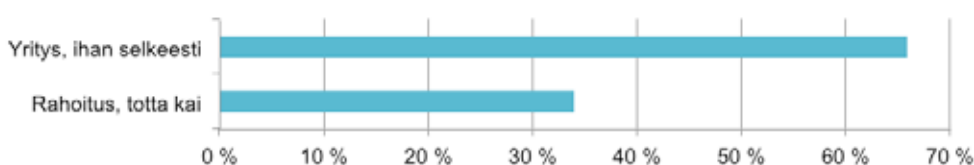
Teksti: Maria Matintalo
Kuvat: Jorma Ojama



Svean henkilöstögallup – taattua huttua

Kumpi oli ensin: muna vai kana, senhän kaikki tietää. Vaan entä Svea Ekonomin leipälaji yritysrahoitus – kumpi on tässä ensin: yritys vai rahoitus? Tätä kysyttäessä 67 % vastanneista svealaisista toteaa, että yrityshän se. Puolueellinen analyysimme osoittaa, että me Svealla elämme, sykimme ja teemme työtämme kaikkia niitä Suomen niemillä ja notkoilla toimivia aktiivisia yrityksiä varten, jotka kaipaavat laskurahoitusta. Olipa yritys iso tai pieni, meillä on aina rohkeasti asiantunteva ratkaisu tarjolla.

Kumpi oli ensin, yritys vai rahoitus?



Ja niin, entä sitten se muna ja kana?

Käy tsekkaamassa osoitteessa www.svea.fi/mk

**KOLME SANAA, JOTKA RATKAISEVAT
YRITYKSESI RAHOITUKSEN:**

**GEMIG
PENGAR.**

Svea Ekonomi on osa ruotsalaista
Svea-rahoituslaitosta, jonka rahat ovat
käytettävissä yrityksesi menestykseen.

SVEA
EKONOMI