TALOUS

Toyota kutsuu tarkastettaviksi 870 000 Sienna-tila-autoa Yhdysvalloissa ja Kanadassa.
Toyota

Toimitus:
Vesa Kärkkäinen (esimies)
Aki Jörgensen
Anna Laukkanen
Kari Manninen
Matti Pietiläinen
Juha Kaihlanen (Helsinki)
Puh: (017) 303 111, (09) 415 22754,
Sähköposti:
talous@savonsanomat.fi
etunimi.sukunimi@savonsanomat.fi

LUKKOVALMISTAJA

Abloy lopettaa Tampereen-tehtaansa

Lukkovalmistaja Abloy sulkee Tampereen-tehtaansa. Tuotanto- ja henkilöstöjohtaja **Antti Piitulaisen** mukaan tehdas lopetetaan vuoden 2012 loppuun mennessä.

Tampereella valmistetaan rakennusheloja eli muun muassa ovenkahvoja hieman alle 120 työntekijän voimin. Alustavan arvion mukaan noin 45:lle heistä pystytään tarjoamaan töitä Joensuusta. Siellä Abloylla on suurin tehtaansa Suomessa, noin 700 työntekijää.

Piitulaisen mukaan tavoitteena on keskittää tuotanto Suomessa yhteen paikkaan. Yt-neuvotteluja on ollut Abloyn Björkbodan tehtaallakin Kemiönsaaressa.

ARKISTOKUVA: ANU MATTILA

AUTOKAUPPA

Toipumisen tiellä kuoppia

Euroopan automarkkinat ovat piristyneet viime vuoden kuopista, mutta alueellisesti tahdissa on eroja. Autovalmistajien liiton ACEA:n mukaan uusien autojen rekisteröinti kasvoi maaliskuussa lähes 11 prosenttia vuoden takaisesta.

Autokaupan pelätään kuitenkin taantuvan, kun valtioiden tukiohjelmia vähitellen puretaan. Monet maat ovat tukeneet autokauppaa esimerkiksi antamalla vanhan auton vaihtajille hyvitystä. Autoteollisuudelle on luotu näin kysyntää, ja autonomistajia on kannustettu vaihtamaan vähäpäästöisempiin malleihin.

Esimerkiksi Saksassa ohjelma päättyi syksyllä, mikä näkyy rekisteröintien vähentymisenä. Saksan markkinoiden laskua kompensoi maaliskuussa useiden muiden maiden automarkkinoiden piristyminen. Viime vuotta enemmän autoja rekisteröitiin esimerkiksi Italiassa, Ranskassa ja Espanjassa.

Autoalan tiedotuskeskus kertoi huhtikuun alussa, että kotimaassa ensirekisteröitiin maaliskuussa 15 prosenttia vähemmän henkilöautoja kuin viime vuonna. Ensirekisteröintitahtia jarrutti satamalakko.

TYÖLLISTYMINEN

Puhdas halu tehdä paremmin

Jyrki Tauriainen päätti ryhtyä siivoojaksi, jos voi siten elättää perheensä yrittäjänä.

KUOPIO
Aki Jörgensen

Siivooja **Jyrki Tauriainen** tietää, mitä tekee.

– Ennen vanhaan lakaistiin. Nykyään moni mieltää, että märällä lankamopilla vedellään. Minä teen kaiken mikroliinoilla, Tauriainen sanoo ja näyttää.

Olemme kuopiolaisen kerrostalon rappukäytävässä. Tilassa, josta vain kävellään läpi, mutta jonka siisteydestä Tauriainen pitää huolen viitenä päivänä viikossa.

– Tässä taloyhtiössä on määritelty, että lattiapinnat pyyhitään

> **Jo muutaman tunnin kuluttua minun myymäni tuote on käytetty.**

neljä kertaa viikossa ja alakerran matot imuroidaan kerran viikossa. Mutta joudun tekemään imuroinnin joka toinen päivä. Ei tarvitsisi, mutta asiakastyytyväisyyden takia teen sen.

Toisessa kuopiolaisessa taloyhtiössä Tauriainen päivittelee lattiassa käytettyä lakkaa. Kyseiseen tilaan ei kuulemma ollenkaan kuulu kiiltävä lakka, joka on sitä paitsi vedetty vanhan lian päälle.

– Minä pistän sen nyt kuntoon vähitellen.

Mistään ei voisi päätellä, että tämä mies on toiminut ammatissaan vasta puoli vuotta.

Moni saattaisi lisätä, että ammattiylpeydestä ja innostuneisuudesta ei voisi päätellä, että se ammatti on siivous.

Neljäs ammatti

Jyrki Tauriaisesta, 36, tuli siivooja puolivahingossa. Hän oli hankkinut jo kolme ammattia tutkintoineen, mutta sitä omaa, pysyvää työpaikkaa ei löytynyt. Ei puuseppänä, ei talonrakentajana eikä myyjänä.

– Päätin viime vuonna, että ryhdyn vaikka siivoojaksi, jos pystyn elättämään itseni ja perheeni yrittäjänä, Tauriainen sanoo.

Kävi ilmi, että moinen on mahdollista. Suomen Laatutakuu Palvelut Oy:n franchisingyrittäjänä Tauriainen pääsi aloittamaan työt vain muutama kuukausi päätöksen jälkeen.

– Sen takia ryhdyinkin juuri fränkkäri-yrittäjäksi. Ostin Laatutakuulta valmiin kassavirran ja konseptin. Ei tarvinnut stressata, tuleeko rahaa heti.

Karttulassa asuvan Tauriaisen toiminimi Clean Image vastaa nyt kuudesta taloyhtiöstä ja kymmenestä toimistosta. Päivittäin se tarkoittaa noin 1 000 neliömetriä.

> **Vastuussa piilee työn mielekkyys.**

Urakka onnistuu normaalin työpäivän puitteissa tarkkaan mietittyjen työasentojen, toimenpiteiden järjestyksen ja oikeiden välineiden ansiosta.

– Työn jäljen näkee, vaikka se on katoavaista. Jo muutaman tunnin kuluttua minun myymäni tuote on käytetty.

Siivoojat esiin

Siivousalasta sanotaan usein, että kyseessä on työ, joka ei saisi näkyä, mutta jonka puuttuminen näkyy heti.

Tauriainen on samaa mieltä alan aliarvostuksesta, mutta eri mieltä näkymisestä. Hänestä siivooja saa näkyä.

Tauriainen itse haluaa tutuiksi hoitamiensa kiinteistöjen asukkaiden ja toimistoväen kanssa. Hän haluaa kuulla palautetta ja vinkkejä siitä, mitä pitäisi tehdä toisin.

– Siivooja on ammattilainen, joka voi ehdottaa kiinteistössä parannuksia.

ANU MATTILA

TYÖPAIKALLA **Siivousyrittäjä Jyrki Tauriainen vastaa yksinään kuuden taloyhtiön ja kymmenen toimiston siisteydestä, viitenä päivänä viikossa. Vahingossa alalle päätyneen ammattilaisen mielestä konseptin juju on sitoutumisessa, joka tuo työhön mielekkyyttä.**

Tauriainen kertoo miettivänsä taloa koko ajan asiakkaan näkökulmasta.

Puolen vuoden aikana hän on jo kehittänyt toimenkuvaansa esimerkiksi myymällä toimistoille saniteettipaperien toimituspalveluita.

Hänestä siivoojaa kannattaisi kuunnella myös sisustusta suunnitellessa.

– Samalla kun minä sitoudun kohteeseen, myös asiakas sitoutuu minuun. Pyrin olemaan yritykselle lisäarvo, en vain siivooja, Tauriainen linjaa liikeideansa.

– Liian usein siivooja ei halua ottaa vastuuta, että paikan viihtyvyys paranisi, eikä ainoastaan pysyisi samana. Vastuussa piilee työn mielekkyys.

Apua työvoimapulaan

Aki Jörgensen

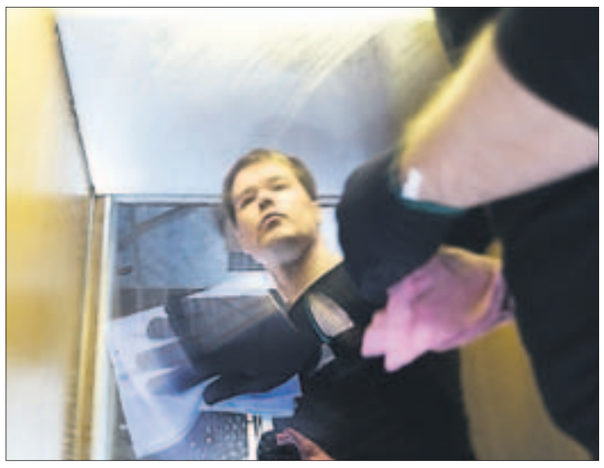
Suomen Laatutakuu Palvelut Oy on ISS Palvelut Oy:n tytäryhtiö, jonka ketjussa on yli 200 itsenäistä yrittäjää yli 50 paikkakunnalla. Suurin osa on siivoojia, mutta mukana on myös kiinteistönhuoltoyrittäjiä. Yritykset ovat pieniä: vain harvalla on ulkopuolisia työntekijöitä.

Itä-Suomessa toimii tällä hetkellä 30 Laatutakuu-yrittäjää, joista 10 Kuopiossa.

Suurin osa yrittäjistä aloittaa ostamalla Laatutakuulta ensimmäiset asiakassopimukset, kertoo Itä-Suomen aluepäällikkö **Arja Aarni**. Myöhemmin asiakkaita voi hankkia itse lisää.

– Pääasiassa kohteet tulevat ISS Palveluilta sitä mukaa, kuin he haluavat niistä luopua. Niistä rakennetaan maantieteellisesti, kellonajallisesti ja euromääräisesti yrittäjälle sopiva paketti, Aarni kertoo.

Aarnin mukaan yrittäjyys on yksi tapa helpottaa siivousalan työvoimapulaa. Vaikka siivous pysyy siivouksena, on yrittäjyys toisille palkkatyötä mielekkäämpi tapa työllistyä alalle. Aarni vahvistaa, että **Jyrki Tauriaisen** kaltaiset alanvaihtajat ovat kasvava joukko siivoojayrittäjiä.



Ilman oikeita siivousaineita ja -tekniikkaa töitä ei ehtisi tehdä tarvittavassa ajassa.

Karelia vaihtui hankintatöihin

Esko Ovaskainen jäi vuodenvaihteessa pois tuotantojohtajan työstä.

KUOPIO
Vesa Kärkkäinen

Karelia-Upofloorin entinen tuotantojohtaja diplomi-insinööri **Esko Ovaskainen** tekee töitä nyt Nikolai Sourcing Oy:lle.

Ovaskainen jätti laattiapäällysteyhtiön viime vuoden lopussa. Uraa ennätti kertyä parkettien parissa 14,5 vuotta.

– **Väänäsen Heikki** lupasi töitä viideksi vuodeksi, kun tulin töihin 1995, Ovaskainen muistelee kehitysinsinöörinä alkanutta uraansa Tuupovaaran tehtaalla, jonne hän tuli suoraan koulunpenkiltä Otaniemestä.

Pian Ovaskaisesta tuli tuotantopäällikkö ja sitten 1999 tehtaanjohtaja. Seuraavana vuonna hänet nimitettiin jo Karelia Parketin tuotantojohtajaksi, jolla oli vastuullaan sekä Tuupovaaran että Kuopion tehtaat. Parhaimmillaan alaisia oli 750.

Karelia kasvoi paitsi itse myös ostamalla Upofloorin, jonka mukana tuli parkettituotannon lisäksi muutakin lattianpäällystetuotantoa. Yritys laajensi toimintaansa mm. Venäjälle ja Romaniaan.

– Tein urani aikana varmasti valtavasti virheitä, mutta niistähän oppii, Ovaskainen toteaa ja toivoo voivansa auttaa uudessa työssään asiakkaitaan välttämään virheitä eli niitä, jotka ponnistavat ulkomaille hankkimaan tavaroita ja palveluja.

– Vaikka tuotteiden tai palveluiden hinnat vaikuttaisivatkin houkuttelevilta, totuus saattaa olla toisenlainen, Ovaskainen tietää kokemuksesta.

Nikolai Sourcingin toimitusjohtaja **Edvard Krogius** muistuttaa, ettei yhtiö ole mikään konsulttiyhtiö vaan tarjoaa asiakkailleen hankintapalvelumallia.

Nikolai Sourcing etsii asiakkailleen ulkomaiset toimittajat ja valvoo sekä työn laatua että paikallisten työntekijöiden oloja. Yritys keskittyy pk-yrityksiin, joiden vuotuinen liikevaihto on alle 100 miljoonaa euroa.

Tällä hetkellä Suomen valmistavan teollisuuden liikevaihdosta 70 prosenttia on hankintoja. Määrästä 20–30 prosenttia voidaan hakea muualta kuin Suomesta. Varsinkin teollisuuden pk-yritykset voisivat säästää lopputuotteidensa hinnassa, jos paljon käsityötä vaativat komponentit tulisivat lähialueen sijaan halvan työvoiman maista.

Tekes päätti äskettäin rahoittaa Nikolai Sourcing Oy:n liiketoimintamallin kehitysprojektia, jossa tavoitteena on edistää pk-yrityksien hankintoja alemman kustannustason maista.

ANU MATTILA

Esko Ovaskainen (oik.) edustaa Itä-Suomessa Nikolai Sourcing Oy:tä, joka on Edvard Krogiuksen perustama yritys.