

Life

MAGAZINE

SYKSY · TALVI · 2013

MANDATUM LIFE

Suomi takaisin iskuun

Miten Suomi säilyttää kilpailukykynsä? ¹⁸

Sijoittamisen taide ³⁶ Menestyjän tärkeimmät investoinnit ⁴⁴

Pekka Sivonen, merkitty mies ⁵⁴ Urheilu kasvattaa voitontahtoa ⁷⁴

Jos raha saisi valita

Rahalla ei ole koskaan ollut näin paljon mahdollisuuksia.

Sijoitusvalikoimamme on nyt entistäkin laajempi.

Hyppää markkinan kyytiin tai tavoittele kanssamme vakaampaa tuottoa pitkällä aikavälillä. Nauti eduista, joita vain suurimmat tarjoavat.

Jos raha saisi valita, se tulisi rahan luokse.

Tutustu rahan mahdollisuuksiin: www.mandatumlife.fi

 **MANDATUM LIFE**
RAHAT JA HENKI



STMB

SYKSY · TALVI · 2013

Tekstit: Iina Thieulon, Noora Lintukangas / *Kuvitus:* Santtu Mustonen / *Kuvat:* BlackRock, Bukowskis, Wonder Helsinki, Vesa Nuotio, Stefan Bremer [Teos]

”Working at a large company and getting a job for life – that option doesn’t exist anymore. People like Jeff Bezos of Amazon.com are the new rock stars of this generation. People like him are the ones changing the world.”

The Boston Globe 12.8. klo 21:10

Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship -yksikön johtaja
Bill Aulet uskoo, että kuka tahansa voi ryhtyä yrittäjäksi.

”Ideat pitää toteuttaa heti pohtimatta, ovatko ne hyviä vai huonoja. Muuten joku keksii saman idean ja toteuttaa sen ensin. [...] Twiittaus on loistava tapa munata itsensä ajatusta nopeammin.”

HS Kuukausiliite 3.8. klo 10:54

Seija Sarti kirjoitti Kuukausiliitteessä, että ajatushautomoista uhkaa tulla tämän ajan suorituskeskeisyydessä vanhanaikaisia. ”Kuka enää ehtii hautoa ajatuksia, kun hädin tuskin ehtii ajatellakaan.”

”In the beginning I was the only designer, which was funny because everything was red, black and white and people thought it was really chic and minimal. They didn’t know it was because I’m color blind and those are the only colors I can really see.”

Bloomberg 12.8. klo 7:01

Paperless Postin toimitusjohtaja ja taiteellinen johtaja **James Hirschfield** perusti startup-yrityksen siskonsa kanssa vuonna 2009. Sähköisiä kortteja suunnitteleva ja välittävä Paperless Post teki Harvard-opiskelijasta parissa vuodessa multimiljonääriin.



”So if I’m speaking to those who are, let’s say, 45 and older, I would say if you don’t start thinking about how longevity is going to change your future, you most probably will have to work much longer than you ever dreamed of doing. Or you’d better start becoming very nice and very good to your children, because most probably you’ll be living with them.”

Bloomberg Businessweek 8.8. klo 18:21

BlackRockin toimitusjohtaja **Larry Fink** kertoi, miten hän yrittäisi saada amerikkalaiset ymmärtämään väestön ikääntymisen vaikutukset valtiontalouteen.

”Työn ja vapaa-ajan erottaminen on uusi, huono keksintö. Ihminen saa syntyessään vain yhden elämän, ei erillistä työelämää ja erillistä vapaaelämää.”

Helsingin Sanomat 19.8. klo 16:51

Kolumnisti **Pekka Seppänen** kertoi itkevänsä aina, kun työhyvinvoinnin asiantuntijat kehottavat tekemään selvän eron työn vapaa-ajan välille. Seppäsen mukaan neuvo perustuu käsitukseen, että työ on ikävää ja iljettävää, eikä sitä saa päästää saastuttamaan oikeaa elämää.

”Meillä on tosi monipuolinen ja hyvä teollinen perintö, josta meidän on syytä olla ylpeitä. [...] Nyt tämän teollisuuden investoinnit ovat katastrofaalisen matalalla tasolla. Samalla puolet kaikista Suomen verotuloista tulee vientiteollisuudelta. Jos tämä teollisuus ei investoi Suomeen, koko yhteiskuntamme rahoituspohja tulee murenemaan.”

Huomenta Suomi 23.8. klo 7:50

Teknolgiateollisuuden puheenjohtaja ja Konecranesin toimitusjohtaja **Pekka Lundmark** vieraili Torstaikabinetin erikoishaastattelussa.

Henrik Kihlmanin haastattelu
18.9. klo 11:08

Nuiji tavarat rahaksi

Bukowskis

195 000 SEK
21 063 EUR
28 441 USD

Bukowskis

*Perinteikkään Bukowskis-
huutokaupan intendentti
Henrik Kihlman kokosi vinkit
arvoesineiden myyjälle.*

01

Realisoi perintö huutokaupassa tai pilko se osiin.

Eliniän pidentymisen ja kulutustottumusten muuttumisen myötä kuolinpesän tavaroille ei löydy uutta osoitetta yhtä helposti kuin ennen. Huutokauppa on usein varastointia parempi ratkaisu. Arvokasta perintötaulua ei voi myöskään jakaa osiin, mutta siitä saaduilla tuloilla voi olla jälkipolville tarpeellista käyttöä.

02

Anna käyttämättömille sukukalleudelle uusi elämä.

Arvokello tai kaunis koru ei ilahduta keitään laatikossa tai pankkiholvissa, väärin säilytettynä se voi jopa vaurioitua. Silloin on hyvä miettiä, haluaako antaa sukukalleudelle uuden elämän – ja ansaita samalla rahaa.

03

Pyydä rohkeasti ennakoarvio asiantuntijalta.

Jos epäilet omistavasi arvoesineen, asiantuntija näkee jo kuvan perusteella, soveltuuko esine huutokauppaan ja kannattaako siihen tutustua lähemmin.

04

Käytä ammattilaisen apua lajitte-

lussa. Asiantuntija löytää myytävien tavaroiden joukosta ne, joilla on todellista arvoa. Vaikka esinettä olisi pidetty perheen sisällä isossa arvossa, sillä ei ole välttämättä enää kysyntää. Sen sijaan kaukaiselta sukulaiselta saatu lasikippo voi osoitautua mittaamattoman arvokkaaksi.



05

Kaiva esille myyntikohdetta koskevat asiakirjat.

Kaikki esineen historiaa valaisevat dokumentit ovat avuksi hinta-arviota tehdessä.

06

Vie tavara huutokauppahuoneen arvioitavaksi.

Kun pohjahinnasta ja lähtöhintahaarukasta päästään sopuun, välityssopimus voidaan alikirjoittaa heti. Joissain tapauksissa huutokauppahuone pitää esineen tutkittavana ennen lopullisen arvon määrittämistä. Arviointi on maksuton eikä velvoita myyjää, välityssopimus tehdään vasta kun osapuolet ovat yksimielisiä hinnoista. Tutkimisen ajan esine on huutokauppahuoneen vastuulla ja vakuutuksessa.

07

Hinnoittele myytävä esine järkevästi.

Huutokaupassa hinnat määräytyvät kysynnän ja trendien mukaan. Tunnearvo ei siirry seuraavalle ostajalle. Asiantuntija tietää, millä hinnalla tavara kulloinkin liikkuu ja osaa arvioida sopivan hintahaarukan luetteloon painettavaksi. Lopullisen hintalapun kirjoittaa kuitenkin ostaja. Aseta hintatavoitteesi järkevästi, sillä markkinoille tuodun ja myymättä jääneen kohteen uutuusarvo kärsii.

08

Aseta kohteelle halutessasi pohjahinta.

Jos kukaan ei huuda kohdettasi lähtöhintaan, meklari voi tarvittaessa aloittaa huutamisen alemmalta tasolta. Myyjänä voit kuitenkin asettaa tavaralle luottamuksellisen pohjahinnan, jos et halua luopua siitä hinnalla millä hyvänsä. Silloin huutokauppahuone toimii edunvalvojanasi ja huolehtii siitä, ettei kauppa synny alle sovitun kipurajan.

09

Noudata huutokauppaetikettiä. Huutokauppahuoneet eivät hyväksy omien kohteiden huutamista.

10

Käytä välittäjänä arvostettua huutokauppa-

huonetta. Ison ja kansainvälisen huutokauppahuoneen laajasta asiakaskunnasta kohteellesi löytyy todennäköisimmin monta ostajaehdokasta, jotka ovat halukkaita maksamaan tavarasta hyvän hinnan. Ostajakin tuntee olonsa turvallisiksi tehdessään löytönsä tunnetulta brändiltä.

Tutustu myös huutajan etikettiin osoitteessa www.bukowskis.com/news

4 × hysss

Löydä keskittymiskykyä kasvattava, mieltä stimuloiva barrastus. Pysäbdy, tybjennä ajatukset, keskity uuden oppimiseen. Hengitä biljaisuutta.



Hallitse keho ja mieli

Hitaassa koreografiassa jokaisella askeleella on tarkoituksensa, elegantit ja pehmeät liikkeet näyttävät liikkuvulta meditaatiolta. Lopulta kuydokan kädet tekevät laajan kaaren ja pingottavat kaksimetrisen jousen auki. Kuydo eli japanilainen jousiammunta on budolaji, jossa keho ja mieli sulavat jousessa yhdeksi. Siinä kehon hallinta, mielen puhdistaminen ja arvokkuus ovat tärkeämpiä kuin maaliin osuminen.

Kuydon lajesittely Helsingissä
16.9. klo 18:30

Lisätiedot:
hikari.fi/kyudo/kurssi2013.html



Hahmota jaettua kehollisuutta

Alastonmalli vaihtaa asentoa. Käsi piirtää toisen vartaloa, mutta liikkeen tuntu haetaan omasta kehosta. Katse kiinnittyy paperin sijaan malliin, viiva on laajaa, yksityiskohtien pohdiskeluun ei ole tarvetta. Nopea luonnos- eli croquis-piirustus tehdään muutamassa minuutissa. Malli on piirtäjälle avain omasta kehosta ulos pääsemiseksi. Kyse ei ole dokumentaatiosta vaan käännöksestä, oman silmän ja välineen kautta.

Keskustelu taiteilija Ilona Valkosen kanssa
6.9. klo 17:10

Piirustuskursseja järjestetään muun muassa kansalaisopistoissa.

Kirjoita muistot sanoiksi

Omasta elämästä kirjoittaminen auttaa hahmottamaan menneisyyttä ja ajattelemaan syvemmin nykyisyyttä, ymmärtämään keitä olemme. **Merete Mazzarellan** mukaan ”kirjoittaminen ei ole vain sen kirjoittamista, minkä jo tietää, se on myös uuden ajattelemista. Omasta elämästä kirjoittaminen ja sen eläminen liittyvät yhteen.” Kirjoittajakursseilla ja elämänkaarikirjoituksessa kudotaan lankoja eletyn elämän ympärille.

Inspiraatiolukemisena Merete Mazzarellan kirja Elämä sanoiksi (Tammi 2013)
3.9. klo 19:50

Lisätiedot: tammi.fi



Ota lintuperspektiivi

Ohjaamoon kuuluvat vain ilmavirtausten äänet. Purjelentäjä hyödyntää luonnonvoimia. Kun kenttä jää taakse, lentäjä on analyttisyytensä, lentotaitonsa, koneen suorituskyvyn ja säiden varassa. Joskus pelkkä ilmassa pysyminen tuottaa vaikeuksia, saati reitillä lentäminen. Purjelentoa voi verrata purjehtimiseen veneellä, joka uppoaa heti, jos vauhti hidastuu liikaa. Se antaa vaikeasti kuvattavan vapauden tunteen.

Keskustelu purjelentäjä Sami Ruotsalaisen kanssa 9.9. klo 9:15

Lisätiedot:
ilmailuliitto.fi/fi/lajit/purjelento/esittely



Mikko Rimmisen haastattelu
17.9. klo 19:10



Otava 2013

”Suokaa nyt anteeksi, mutta minä en vielääkään ymmärrä.”

Pyysimme Finlandia-palkittua **Mikko Rimmistä** etsimään tänä vuonna ilmestyneestä kotimaisesta romaanista virkkeen, joka on tehnyt häneen vaikutuksen. Lausahdus löytyi **Kjell Westön** kirjasta *Kangastus 38*, jonka on suomentanut **Liisa Ryömä**.

Asiayhteydestään irrotettuna lainaus jättää paljon arvailun varaan. Suokaa nyt anteeksi, mutta miksi se puhuttelee kirjailija Rimmistä?

”Luin kirjaa äskettäin, ja se kolahti minuun jo nimestä alkaen. Olen 38-vuotias ja viimeistelen hirveässä hädässä uusinta kirjaani. Mahtava virke kuvastaa kaikessa kieltämyksessään omaa elämäntilannettani ja maailmankuvaani”, Rimminen perustelee.

Hän arvostaa ylipäätään Westön taitoa rakentaa tietynlainen maailma ja tunnelma kirjoihinsa.

”Viihdyttävän kirjallisuuden laatiminen on erittäin vaikeaa, mutta Westöllä on upea taito kirjoittaa sekä vetävästi että taiteellisessa mielessä uskottavasti. Siihen minäkin pyrin, mutta epäonnistun kerta toisensa jälkeen.”

Parhaillaan Rimminen työittää syyskuussa ilmestyvää *Hippaa*, joka on kirjailijan romaaneista toiminnallisin. Se kertoo ”veljesrakkaudesta, autoilusta ja asioista, joista ei kerrota”.

Rimmisen *Nenäpäivä* voitti Finlandia-palkinnon vuonna 2010, Westö on saanut palkinnon vuonna 2006 romaanistaan *Missä kuljimme kerran*. Tänä syksynä Finlandia-palkinto jaetaan 30. kerran.



Mikko Rimminen (s. 1975) on helsinkiläinen kirjailija, jonka vuonna 2004 ilmestynyt esikoisromaanin, Pussikaljaromaani, sai Kalevi Jäntti-palkinnon ja oli Finlandia-palkintoehdokkaana. Kirjaa on käännetty useille kielille ja sen pohjalta on tehty elokuva. Vuonna 2006 ilmestynyt Pölkky oli niin ikään arvostelunestys. Vuoden 2010 Finlandia-voittaja Nenäpäivä on käännetty yli kymmenelle kielelle ja sovitettu myös teatterilavalle. Tämän vuoden syyskuussa ilmestyi kirjailijan neljäs romaanin, Hippa.



Teos 2013

ST13



VIISAAN KAUPPAA

Kumaré-dokumentti Ylellä
28.8. klo 22:25

Hyvinvointia ja idän viisauksia on tuotteistettu länsimaissa urakalla, niiden ympärillä pyörii miljoonabisnes. Zen voidaan yhdistää niin moottoripyörän kunnossapitoon kuin golfiin tai yritysjohtamiseen.

Jopa hiljaisuutta voi myydä.

Monet itämaiset filosofiat, kamppailulajit ja jooga ovat jo kiinteä osa länsimaista kulttuuria. Niistä on tullut arjen rutineja, joilla parannetaan työssä jaksamista, opitaan nöyryyttä, löydetään yhteys omaan itseen, kasvetaan paremmiksi johtajiksi. Taijissa ja meditaatiossa tavoite on sama kuin juoksulenkillä: mielen hiljentäminen ja keskittäminen.

Ärsykkeiden ylitulvassa on tärkeää keskittyä oleelliseen. Työelämässä fokusointia vaaditaan niin menestyvältä yrittäjältä kuin yksittäiseltä palkkatyöntekijältä, ja päätösten tekeminen jatkuu vapaa-ajalla. Länsimaaisessa hyvinvointivaltiossa syntynyt ihminen voi saada lähes kaiken. Elämä on täynnä valintoja.

Päätöksentekoa helpottaa, kun asettaa itselleen selkeitä tavoitteita. Urheilijan tai yrittäjän tavoitteet eivät lopulta poikkea paljonkaan joogin vastaavista: keskittyminen, sitoutuminen ja päämäärät ovat hyödyksi suomalaiselle yritysjohtajallekin. Myös varhaiskristilliseen perinteeseen kuuluu meditatiivinen mietiskely ja laulu, kontemplaatio. Ehkä emme olekaan niin kaukana juuristamme?

Kun idän viisaudet leviävät länessä, tavoittelee itä länsimaisuutta. Idässä länsimaistuminen tuo mukanaan vaurauden lisäksi muun muassa ylipaino-ongelmia ja masennusta – niitä samoja, joihin länsimaissa tarjotaan parannuskeinoksi esimerkiksi qigongia ja tiibetiläistä uni-joogaa.

Milloin länsimaalaiset kaupallistavat itämaiset filosofiat siellä, mistä ne ovat alunperin lähtöisin?

SISÄLLYSLUETTELO

18

SUOMI NOUSUUN!

”Iso kysymys on se, miten yritykset saadaan aloittamisensa jälkeen kasvamaan.”

Petri Niemisvirta



Petri Niemisvirta keskustelelee Suomen tulevaisuudesta Helsingin Sanomien, Talouselämän ja Kauppalehden päätoimittajien kanssa.

30

YHÄ YLÖSPÄIN

”ETF-rabastojen on sanottu ’demokratisoivan varainhoitoa’, sillä sekä suurilla institutionaalisilla sijoittajilla että tavallisilla kaduntallaajilla on pääsy niihin samoilla ehdoilla. Lisäksi ne sopivat melko hyvin skandinaaviseen mentaliteettiin.”

Geir Espeskog

36

SIJOITTAMISEN TAIDE

”Sijoituksen arvo realisoituu vasta kun siitä luopuu. Yksi sijoittamisen kultaisista säännöistä kieltää rakastumisen sijoituskolteeseen.”

Jukka Pirskanen



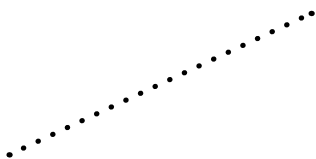
Galleristi **Kaj Forsblom** ja varainhoidon johtaja **Jukka Pirskanen** vertailevat arvopapereihin ja taiteeseen sijoittamista.



MENESTYKSEN TEKIJÄT

”Isoilla yrityksillä on birveästi resursseja. Pienyritykset taas voivat kebittää nopeasti uutta teknologiaa. Voimat ykdistämällä molemmat lyötyisivät.”

Ville Miettinen



MERKITTYY MIES

”Tiedän paljon yrittäjiä, jotka kertovat avoimesti, missä ovat olleet mukana ja mikä on mennyt pieleen. Sota-arvet parantavat uskottavuutta. Ne kertovat, että etulinjassa käytiin, mutta vielä ollaan kuosissa.”

Pekka Sivonen

68

TÄHTIIN PIIRRETTY

”Olen omien töideni subteen kontrollifriikki. Haluan ottaa vain sen verran ja vain sellaisia toimeksiantoja, jotka pystyn tekemään tarpeeksi hyvin.”

Jessica Hische



Tekstaaaja-kuvittaja **Jessica Hische** kertoo kymmenvuotisesta matkastaan oman alansa huipulle.



71

TYÖELÄMÄNSÄ KUNNOSSA

”Minun on pakko urbeilla, että jaksan. Kun urbeilen säännöllisesti, mieli pysyy virkeänä ja vauhti yllä koko työpäivän. Kun keho väsyä, mieli piristyy.”

Veronica Lindholm

SISÄLLYSLUETTELO

4

Syksy Talvi 2013

Ajan hengessä: hiljainen harrastus, Finlandia-voittajan poiminta, viisaan kauppa. Mitä juuri nyt tapahtuu?

17

Pääkirjoitus

Sanna Rajaniemi kirjoittaa, että asiakkaalle annettu lupaus on aina koko yrityksen lupaus. Jokaisen työntekijän tärkein tavoite on hyvän asiakaskokeman varmistaminen.

18

Suomi nousuun!

Mandatum Lifen toimitusjohtaja kutsui Kauppalehden, Talouselämän ja Helsingin Sanomien päätoimittajat keskustelemaan Suomen kilpailukyyn turvaamisesta ja taloudellisten uhkien välttämisestä. Nyt ovat hyvät ideat kullannarvoisia.

28

Rohkea löytää mahdollisuudet

Kolumnisti Carolus Reincken mukaan investoinnit ennakoivat parhaiten tulevaa talouskasvua. Rohkeilla investoinneilla luodaan edellytykset yritysten kilpailukyvyille ja elintason säilyttämiselle.

30

Yhä ylöspäin

Alun perin instituutiosijoittajille kehitetyt, pörssinoteeratut ETP-tuotteet ovat nyt piensijoittajankin ulottuvilla. Tuotteiden suosiota avaa BlackRock iSharesin Pohjoismaiden johtaja Geir Espeskog.

34

Kohti syyspuhureita

Salkunhoidon johtaja Juhani Lehtonen teki poimintoja Mandatum Lifen Korkosalkun lokikirjasta kevään ja kesän 2013 ajalta.

36

Sijoittamisen taide

Varallisuutta voi säilöä esimerkiksi osakkeisiin tai taiteeseen. Galleristi Kaj Forsblom ja varainhoidon johtaja Jukka Pirskanen keskustelevat sijoittamisen taiteesta.

40

Rahasta ja Hengestä

Suora lähetys salkunhoidon konehuoneesta, Porschen vauhdikas hyväntekeväisyyspaus, Roope Kakon vinkit ja muuta ajankohtaista.

44

Menestyksen tekijät

Yksikään yritys ei kasva ja kehity investoimatta. Muuttuvilla markkinoilla tulevaisuuden menestyjät panostavat älykkääseen kaupallistamiseen, henkilöstöön ja hyvinvointiin.

52

12 vinkkiä ansojen kiertämiseen

Yrittäjyydessä on aina omat riskinsä, mutta turhia riskejä kannattaa välttää. Sarjayrittäjä Mika Mäkeläinen antaa taipaleensa alussa oleville yrittäjille ja startupeille tusinan hyödyllisiä neuvoja.

54

Merkitty mies

Pekka Sivosen saaga huikkeine nousuineen ja syvine kuoppineen on osa suomalaista taloushistoriaa. Matkan varrella päin näköä on lentänyt yhtä sun toista. Kanveesikin on tullut tutuksi.

60

Yksi kolmesta

Vakava sairaus tulee aina yllätyksenä. Mainostoimistoyrittäjä Krista Jännärin elämä pysähtyi viime marraskuussa rintasyöpädiagnoosiin.

64

Valoa kohti

Kun talousnäkömät heittelevät, yrittäjän usko tulevaan on entistä enemmän koetuksella. Etsimme eri puolilta Suomea kolme rohkeaa ja positiivisesti ajattelevaa toimitusjohtajaa.

68

Tähtiin piirretty

Tekstaaaja-kuvittaja Jessica Hische on malliesimerkki amerikkalaisesta menestystarinasta. Tie rahattomasta opiskelijasta alansa arvostetuimmaksi ammattilaiseksi vei kymmenen vuotta.

74

Työelämänsä kunnossa

Monet yritysjohtajat tietävät, että itsensä voittaminen on terveellistä ja palkitsevaa. Tavoitteellisuus urheilussa tuo parempaa keskittymistä, itsekuria ja jaksamista myös työelämään.

80

Pahoja poliiseja tarvitaan

Kolumnisti Eeva Ahdekiven mielestä hallitustyö on hienoa, mutta mukavaa sen ei pidä olla. Hallituksen pahan poliisin työhön kuuluu vaikeiden asioiden jankkaaminen.

82

100 sanaa tulevaisuudesta

Se, joka pystyy työssä keskittymään yhden asian tekemiseen kerrallaan, saa nopeammin valmista. Keskittyminen vaatii päättäväisyyttä, kirjoittaa toimituspäällikkö Laura Helaniemi.

LIFE MAGAZINE

Syksy Talvi 2013

Mandatum Life, Bulevardi 56, 00120 Helsinki.
Puh. 010 515 225, www.mandatumlife.fi

Päätoimittaja
Niina Riihelä

Toimituspäällikkö
Laura Helaniemi

laura.helaniemi@mandatumlife.fi, Puh. 010 516 7447

Toimitus
Linnuntie

Punavuorenkatu 4 A 8, 00120 Helsinki.
Noora Lintukangas, noora.lintukangas@linnuntie.fi, Puh. 040 535 0004
Iina Thieulon, iina.thieulon@linnuntie.fi, Puh. 050 593 1640

Taitto

Wonder Helsinki

Kanavaranta 7 C 6, 00160 Helsinki.
Hugo d'Alte, hugo.alte@wonder.fi, Puh. 040 012 7133
Harry Elonen, harry.elonen@wonder.fi, Puh. 040 128 2020
Thierry François, thierry.francois@wonder.fi, Puh. 046 542 1932

Ilmoitusmyynti

Media Duo Oy

Ilkka Hellman, ilkka.hellman@mediaduo.fi, Puh. 050 517 9079
Eeva Kärki, eva.karki@mediaduo.fi, Puh. 040 719 2467

Paino

Forsan Kirjapaino Oy

Paperi

Kansi: *Galerie Art Gloss* 250 gm2 / Sisus: *UPM Star Matta* 90 gm2

ISSN-L 1798-4408 / ISSN 1798-4408

Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiö

Käyntiosoite: Bulevardi 56, 00100 Helsinki. Postiosoite: PL 627, 00101 Helsinki.
Puh. 010 515 225, Y-tunnus 0641130-2.

Asiakaspalvelu

0200 31100 (pvm/mpm), ma-to 8-18, pe 8-17

Varainhoitopalvelut ja sijoitusratkaisut:

0200 31100 (pvm/mpm), arkisin klo 9-17, varainhoito@mandatumlife.fi



Kannen kuva: N2Albiino

RAHAT & HENKI

KUKA SÄÄSTÄÄ

seuraavaksi

KOTTIKÄRRYLLISEN RAHAA?

ÄLÄ MAKSA LIIKAA PALKKIOTA ASUNNONVÄLITTÄJÄLLE.

Myyntiturva välittää asuntoja kiinteillä välityspalkkioilla, jotka ovat tuhansia euroja muiden välittäjien palkkioita pienempiä. Katso, paljonko sinä voit säästää välityspalkkiossa, kuinka säästö syntyy ja miten asiakkaamme arvioivat meitä: myyntiturva.fi.

MYYNTITURVAN VÄLITYSPALKKIOT

YKSIÖT	1 500 € + alv	1 860 €
KAKSIÖT	3 000 € + alv	3 720 €
KOLMIÖT	4 000 € + alv	4 960 €
SUUREMMAT	8 000 € + alv	9 920 €



PALAUTETTA ASIAKKAILTAMME

”Välittäjäamme oli aivan ihana! Ei mitään muuta kuin hyvää sanottavaa hänestä.”

TIINA TUUPURAINEN, HELSINKI

”Tämä oli kolmas avullanne myyty asunto, tuskin viimeinen, joten yhteistyö on sujunut hyvin.”

OLLI PUTTONEN, HELSINKI

”Asuntoni myytiin ennätysvauhdilla ja ammattitaidolla! Ei mitään valittamista, hyvin meni asiat :)”

JOHANNA KUURAMAA, HELSINKI

”Välitystyö sujui erittäin hyvin, täydet 10 pistettä. Uusi politiikka välityshinnoissa on selkeydessään enemmän kuin tervetullut!”

PETRI PATJAS, ESPOO

”Kiitos kaikesta avustanne, voin lämpimästi suositella palvelujanne muillekin.”

RIITTA LEMBERG, KIRKKONUMMI

”Edustajanne oli loistava kiinteistövälittäjäammattilainen, joka myi omistamani huoneiston ensimmäisellä näytöllä! Vieläpä täyteen hintaan.”

NILS SALOMAA, PORVOO

Soita ja kysy, kuinka voimme palvella sinua: **09 3540 1400**

MYYNTITURVA  VUOKRATURVA

Myyntiturva on asuntosiirtopalveluiden markkinojohtajan Vuokratuuran myyntivälitykseen erikoistunut osa.

Rajansa kaikella – paitsi asiakas- kokemalla



Asiakasrajapinnassa useimmat rajat ovat keinotekoisia. Kuka lopulta on tärkeä asiakas?

Pieni asiakkaasi saattaa saada elämänsä liike-idean huomenna, pistää pystyyn startupin ja olla äkkiä suurmenestys. Pettynyt nuori yrittäjä voi tehdä yrityksesi maineelle enemmän hallaa kuin kilpailijan katalin loanheittoyritys, jos kohdalle osuu verkottunut sosiaalisen median vaikuttaja. Entä se päivän viimeinen asiakas, joka ei saanut ihan niin hyvää kohtelua? Hän saattoi olla juuri sen alan erityisosaaja, jota yrityksesi haki näyttävällä työpaikkailmoituksella sunnuntain lehdessä. Mahtaako hakea paikkaa?

Asiakkaiden tiukka luokittelu on riskialtis laji. Yhtäkään asiakasryhmää ei pidä rajata hyvän palvelun piiristä, oivallinen palvelu tulee taata kaikille. Toinen sudenkuoppa on asiakaspalveluvastuun rajaaminen vain tietyille työntekijöille.

Niin johtajan, huoltoteknikon kuin taloushallinnon työntekijän tärkein päämäärä on hyvän asiakaskokeman varmistaminen. Se on syy siihen, miksi aamulla tullaan töihin. Tyytyväisistä asiakkaista riippuvat muun muassa palkkojen suuruus, yrityksen tulevaisuus ja rekrytointien määrä.

On tärkeää, että asiakkaan ääni kuuluu organisaatiossa kaikille, ei vain niille, jotka ovat luontaisesti tekemisissä asiakkaiden kanssa. Siinä missä soljuva, saumaton yhteistyö yrityksen eri

”On tärkeää, että asiakkaan ääni kuuluu organisaatiossa kaikille, ei vain niille, jotka ovat luontaisesti tekemisissä asiakkaiden kanssa.”

toimintojen välillä on avain onnistuneeseen asiakassuhteeseen, voi pullonkaula kaukaisessakin tukitoiminnoissa heijastua asiakkaan kokemaan. Siksi asiakkaalle annettu lupaus on aina koko yrityksen lupaus.

Asiakaskokemaan ei kannata vetää sellaisia rajoja, joita asiakas ei voi halutessaan ylittää. Se tulee pitää mielessä myös uusia palvelukanavia luodessa. Tulevaisuuden asiakaspalvelu on yhä useammassa kanavassa, sosiaalisesta mediasta mobiilipalveluihin. Se on hyvä asia. Uudet kanavat tuovat palveluun monipuolisuutta, kunhan muistaa, että harva uutuus tekee vanhoista keinoista turhia.

Ihmisillä on inhimillisiä tarpeita, eikä yksikään kone tai uusi kanava vie koskaan ihmisen paikkaa asiakaspalvelussa. Ilman ihmisiä palvelun inhimillisuus häviää. Ja juuri se on korvaamattoman tärkeä osa asiakaskokemaa.

Sanna Rajaniemi

Johtaja, henkilöasiakkaat

MANDATUM LIFE

Suomi *2025!!!*!



Helsingin Sanomien, Kauppalehden ja Talouselämän päätoimittajat sekä Mandatum Lifen toimitusjohtaja kokoontuivat keskustelemaan siitä, miten turvataan Suomen kilpailukyky ja vältetään pahimmat taloudelliset uhat. Nyt ovat hyvät ideat kullanarvoisia.

Teksti: Mikko Numminen / Kuvat: Jonas Lundqvist





Helsinki herää uuteen aamuun. Kaikesta huolimatta syyskuisesta päivästä näyttää tulevan kaunis.

Edellisenä päivänä Nokian kännykät on myyty Microsoftille. Vajaata viikkoa aikaisemmin hallitus on päässyt sopuun rakenneuudistuksesta, jonka tavoitteena on katkaista valtion

velkaantumisen. Tulosta kiiteltiin, vaikka se on suurelta osin pelkkä toivelista.

Päivän sana on kriisitietoisuus. Termi on kulunut puhki poliitikkojen suussa. Nyt pitäisi edetä seuraavaan vaiheeseen, sanoista tekoihin.

Mandatum Lifen toimitusjohtaja **Petri Niemisvirta (PN)** on kutsunut kolme päätoimittajaa keskustelemaan suomalaisen talouden ja hyvinvoinnin tulevaisuudesta. Niemisvirran lisäksi aamiaispöytään istuvat Helsingin Sanomien **Riikka Venäläinen (RV)**, Kauppalehden **Arno Aho** ja Talouselämän **Reijo Ruokanen (RR)**.

Tarjoaako tulevaisuus myös mahdollisuuksia, jos ne vain osaa nähdä?

”Jokainen vuosi, joka siirtää eläköitymistä, on kansakunnan kestävyyskannalta valtava voitto”, sanoo Petri Niemisvirta.



”Työmarkkinoilla tarjonta luo aina myös kysyntää ja korjaa hintatasoa.”

Arno Ahosniemi



Suomi tarvitsee lisää työtä. Konsulttiyritys McKinseyn raportissa Työtä, tekijöitä, tuottavuutta (2010) lasketaan, että ensi vuosikymmenellä Suomeen tarvitaan 150 000 - 200 000 uutta yksityisrahoitteista työpaikkaa, jos nykymuotoinen hyvinvointiyhteiskunta halutaan säilyttää. Viime vuosien irtisanomisten seurauksena uusien työpaikkojen tarve on kasvanut yksityisellä sektorilla kymmenillä-tuhansilla, jopa sadallatuhannella työpaikalla McKinseyn arviosta.

Yksityisen sektorin työpaikat ovat olennaisia, koska niistä saaduilla verotuloilla turvataan hyvinvointipalvelut. Julkisen sektorin työpaikkojen määrän kasvua pitäisi taas välttää, koska ne kuormittavat kantosuhdetta ja vievät samalla yksityisen puolen tarvitsemää työvoimaa.

Kantosuhteessa julkiseen sektoriin luetaan mukaan myös julkisrahoitteiset yksityiset palvelut.

Huoli kantosuhteesta nousee esiin työ- ja elinkeinoministeriön keväisessä linjauksessa. Eikä ihme, yksityisen sektorin työpaikkoja on yhä vähemmän kuin ennen 90-luvun lamaa, mutta suomalaisia on 400 000 enemmän.

Tämän vuoden tammi-heinäkuussa 50 000 suomalaista oli YT-neuvottelujen piirissä, 6 800 irtisanottiin. Mistä ihmeestä uudet työpaikat syntyvät, kun vanhoistakin on vaikea pitää kiinni?

”Kattamaton eläkevastuu kasvaa nyt joka vuosi 20 miljardilla eurolla, se on kaksinkertainen summa verrattuna valtion velkaantumiseen.”

Petri Niemisvirta

RV: En usko, että työpaikkoja pystytään luomaan pelkästään palvelusektorin varaan. Pitää olla myös teollista toimintaa ja innovaatioita. Uskon, että esimerkiksi cleantech voi tarjota tulevaisuudessa työpaikkoja, samoin teollinen internet, josta Konecranesin toimitusjohtaja **Pekka Lundmark** on puhunut.

AA: Teollista valmistusta pitää pystyä tekemään täällä jatkossakin, koska sen tuottavuus ja arvonnäkö on niin iso verrattuna palvelusektoriin. **Tauno Matomäkeä** siteeraten: toistemme paitoja pesemällä emme pärjää.

RR: Kyse on myös siitä, miten uudet työpaikat lasketaan: päälukuna vai työsuoritteina. Meidän pitäisi puhua siitä, mistä me saamme lisää työsuoritteita. Niitä syntyy jo siitä, että työssä olevia ihmisiä ei pelkästään kannusteta pysymään työelämässä, vaan heitä ei päästetä työvoiman ulkopuolelle.

PN: Jokainen vuosi, joka siirtää eläköitymistä, on kansakunnan kestävyyskannalta valtava voitto. Kattamaton eläkevastuu kasvaa nyt joka vuosi 20 miljardilla eurolla, se on kaksinkertainen summa verrattuna valtion velkaantumiseen, ja nämä velat pitää maksaa takaisin. Summa taittuu laskuun heti kun sanomme, että lakisäätöinen eläkeikä on 65 vuotta.

RR: Laskekaapa paljonko työnteko lisääntyisi, jos lakkaisimme juhlimasta loppiaista arkipäivänä? Tai jos kuudesta pekkaspäivästä poistettaisiin yksi? Kukaan ei joutuisi antamaan rahaa pois, mutta työsuorite kasvaisi roimasti.

.....

Kuva: Tuukka Koski



ONKO PAHIN NÄHTY?

”Riippuu poliittisista päätöksistä.”

Juhana Vartiainen, ylijohdaja

VALTION TALOUDELLINEN TUTKIMUSKESKUS
(VATT)





Mandatum Lifen toimitusjohtaja Petri Niemisvirta pitää selvänä, ettei työpaikkoja synny riittävästi. Se johtaa tilanteeseen, jossa on arvioitava uudestaan, mitkä palvelut ovat välttämättömiä kansalaisten hyvinvoinnille.

Rakennetaanko julkisin varoin lastensairaala vai keskustakirjasto? Mistä leikataan, kun on pakko, ja mistä ei missään nimessä leikata?

Niemisvirta muistuttaa, että vaikkei hyvinvointiyhteiskunnan tärkeyslistaa ole laadittu, priorisointeja tehdään koko ajan. Mutta päätökset tehdään nyt työntekijätasolla, kiireessä ja pakon sanelemina, ilman yhteiskunnallista keskustelua.

Mistä saavutetuista eduista voitaisiin luopua?

RR: Saavutettu etu on kiinnostava termi. Sillä jo määritellään valmiiksi, että olisi hyvä, jos me pystyisimme kaiken tämän saavutetun pitämään. Miksei puhuta saavutetuista haitoista? Tiedättekö koska Suomeen tuli oikeus subjektiiviseen päivähoitoon? Vuonna 1985, ja asteittain niin, että se saatiin Espooseen paljon myöhemmin. Ansiosidonnainen työttömyyskorvaus? Vuonna 1985. Työeläkejärjestelmä? Vuonna 1962. Nämä ovat hirveän tuoreita asioita. Mutta menkää ja kysykää ihmisiltä. Ne ovat sitä mieltä, että ansiosidonnainen on tullut vähän ennen itsenäisyyttä ja se on saavutettu etu.

AA: Kaikki laskelmat osoittavat, että julkisen sektorin rooli on liian iso. Meidän tulisi pyrkiä siihen, että terveet yhteiskunnan rahalla koulutetut ihmiset tekisivät töitä, eivätkä olisi tuen varassa kotona, koska ovat itse niin valinneet tai kun lapsia pitää hoitaa. Yhteiskunnan näkökulmasta downshiftaaminen on vaikea ja vaarallinenkin juttu.

RV: Downshiftaus on kummallisen ihannoitua. Mediahan on tätä kuvaa luonut, ja tässä me voimme syyttää itseämme. Ihmiset haaveilevat siitä, ja sen takia työnteko tuntuu ikävältä. Minusta on erittäin hyvä, että hallitus sai laadittua nyt jonkinlaisen tehtävälisan ja otti mukaan kotihoidontuen tasaisemman jakamisen. Tähän asti kotihoidontuki on ollut ihan käsittämätön juttu: koulutettujen naisten uraloukku ja ehkä vielä pahempi köyhyyshoukku kouluttamattomille naisille. On tosi iso asia, että naisia saadaan töihin.



”Saavutettu etu on kiinnostava termi. Sillä jo määritellään valmiiksi, että olisi hyvä, jos me pystyisimme kaiken tämän saavutetun pitämään. Miksei puhuta saavutetuista haitoista?” kysyy Reijo Ruokanen.

”Kapitalismi on siitä mahtava järjestelmä, että tilinpäätöksestä löytyy aika nopeasti, miten puotia on johdettu.”

Reijo Ruokanen



”Vielä 90-luvulla, laman kauheuksien jälkeen ei olisi tullut kuuloonkaan, että 1500 ihmistä kokoontuisi Finlandia-talolle ylistämään sitä, kuinka makeeta yrittäminen on”, mieltii Arno Aho.



"Downshiftaus on kummallisen ihannoitua. Mediahan on tätä kuvaa luonut, ja tässä me voimme syyttää itseämme", sanoo Riikka Venäläinen.

Kuva: Valtiovarainministeriö



OVATKO NYT KADONNEET TEOLLISET TYÖPAIKAT LOPULLISESTI MENETETTY?

"On varauduttava siihen, että suuri osa näistä työpaikoista on menetetty. Mutta osa teollisuuden työllisyyden heikkenemisestä on suhdanneluonteista ja voi korjautua. Meillä on myös teollisuudenaloja, joiden pitkän ajan kasvunäkymät ovat hyvät."

Jukka Pekkarinen, ylijohdaja
VALTIOVARAINMINISTERIÖ (VM)

Hallituksen rakennepaketti pyrkii kannustamaan monella keinoin työn tekemiseen. Siinä puretaan kannustinloukkuja: työtön voisi tienata 300 euroa ilman pelkoa etuisuuksien menetyksestä. Toisaalta hallitus haluaa myös laajentaa velvollisuutta ottaa vastaan tarjottua työtä. Matka julkisella kulkuneuvolla kokopäiväiseen työhön voisi kestää puolitoista tuntia.

PN: Kun oma isäni täytti 70, kävimme Minnesotassa katsomassa sukulaisia, joiden esivanhemmat olivat lähteneet 1890-luvulla laivalla Pohjanmaalta ensin Ruotsiin, Ruotsista Englantiin ja sieltä Amerikkaan kaivamaan maata, maailman kylmimpään paikkaan Kanadan rajalle. Hallituksen muutokset ovat pientä verrattuna siihen, miten pitkälle ihmiset ovat joutuneet aiemmin työn perässä matkustamaan. 60-luvulla monet suomalaiset lähtivät Ruotsiin.

RV: Nyt tänne tullaan Virosta tekemään töitä. Tai Filippiineiltä, kodinhoitajaksi. Työperäinen maahanmuutto on erittäin kannatettavaa. Poliittinen ilmapiiri on vain tehnyt keskustelusta vaikeaa, emmekä ole päässeet asian ytimeen – työhön.

AA: Se keskustelu on vielä käymättä. Työmarkkinoilla tarjonta luo aina myös kysyntää ja korjaa hintatasoa, vaikka pysyttäisiin suomalaisissa tesseissä.

RR: Siltämäen uimahallihan on Suomen johtavia liberaaleja keskustelupaikkoja. Siellä lauteilla puhutaan, että kun Soini voittaa vaalit, nuo lähtevät täältä. Minä sitten mietin, oletteko koskaan ajatelleet, että kun menette kauppaan tai bussiin, minne tahansa, niin nuo ajavat sitä bussia.

AA: Mitä luulette, riittääkö 300 euroa kannustamaan työtöntä? Itse lähtisin purkamaan sitä etuuksien puolelta. Että on pakko tehdä sen verran, että pääsisi nykyiseen elintasoon.

RR: Riittää se. Ja tässä tullaan meidän perusarvoihin. Tuskin sinäkään menisit sanomaan, että kun et kerran suostu menemään helmikuussa puolukkaan, niin kuole. Olen itse kansalaispalkkakäännynnäinen, koska olen ymmärtänyt, etten pysty aktiivoimaan ketään huutamalla kurkku suorana "töihin siitäh!". Kun se ei auta, niin ollaan realisteja ja karsitaan byrokratiaa.



MIKÄ ON SOPIVA ELÄKEIKÄ?

"Kansantalouden kestävyys kannalta on tärkeää, että työeläkkeen alaikäraja nostetaan 65 vuoteen. Periaatteena pitää olla, että mitä kauemmin jatkaa töissä, sitä suuremman työeläkkeen saa. Tarkemmista määrityksistä päättävät työmarkkinajärjestöt."

Piia-Noora Kauppi, toimitusjohtaja
FINANSSIALAN KESKUSLIITTO (FK)

Tähän asti keskustelu on ollut varsin samanmielistä, eikä ihme, edustavathan osantottajat kaikki työnantajia. *Kauppalehden* vastaava päätoimittaja Arno Ahosniemi kääntää keskustelun esimiehiin, ja laajemmin työn organisointiin.

Yksi osa sitä on työurien johtaminen. Ruotsalaiset 55–64-vuotiaat ovat Euroopan aktiivisimpia työntekijöitä. Tähän on päästy muun muassa tarjoamalla joustavampaa työtä 65 ikävuoden jälkeen sekä rakentamalla rahallisia kannustimia, jotka rohkaisevat pysymään työssä pidempään.

AA: Ehdottoman tärkeää on se, kuinka työtä johdetaan. Että prosessit ovat kunnossa ja että tehdään oikeita asioita.

RR: Kapitalismi on siitä mahtava järjestelmä, että tilinpäätöksestä löytyy aika nopeasti, miten puotia on johdettu. Haemme kaikkialta tekosyytä olla tekemättä töitä, myös johtamisesta.

AA: Joo, mutta en pidä sitä pelkkänä tekosyynä. Olemme nähneet niin paljon huonoja organisaatioita, joissa hyvinä aikoina voidaan pöhöttyä.

RV: Firmojen pitäisi tehdä enemmän työurien johtamisen eteen. Nyt ne ovat järjestäen vähentäneet ihmisiä kokoneemmas-ta päästä. Meidänkin firma on laittanut erilaisten eläkeputkien kautta ihmisiä pihalle, ja tuolla he nyt perustelevat omia firmoja. Suomessa ei ehkä ole riittävästi osaamista työurien johtamiseen.

RV: Kyllä palkkajoustoista pitäisi puhua enemmän.

PN: Niin. Jos siihen pystyttäisiin. Me ehdotamme yhdeksi ratkaisuksi 80-prosenttista palkkaa ja 80-prosenttista työviikkoa, mikä mahdollistaa pitkät viikonloput. Sen pitäisi merkittävästi lisätä osa-aikatyötä.

Suomalaiset pitävät itseään työteliäänä kansana, verrattuna nyt vaikka kreikkalaisiin. Mutta onko kyseessä vain myytti? *Talouselämän* päätoimittaja Reijo Ruokanen esittää kuvaavan esimerkin. Hän itse on kasvanut suvussa, jossa työn ääreen kuolemista on pidetty saavutuksena. Nykyisin asia tuntuu kääntyneen päällelleen. Hoetaan, että harva kuolinvuoteellaan toivoo, että olisi tehnyt enemmän töitä.

RV: Me kaikki varmaankin olemme kasvaneet perheissä, joissa työ on ollut arvossaan. Meidän isä tuli töistä keskiyöllä, ja toistan samaa mallia nyt itse. Mutta sitten on iso joukko, joka on nähnyt itsestään riippumattomista syistä ihan toisenlaisen mallin, ja tämän joukon innostumista työhön täytyisi päästä rakentamaan. Kouluissa työelämään tutustutaan kaksi viikkoa ysiluokalla. Se on todella vähän.

AA: Tässä medialla on kansanvalituksellinen tehtävä. Jos **Sauli Niinistö** ei olisi käyttänyt työväen presidentti -ajatusta, niin kyllä Kauppalehti voisi ilman muuta julistautua työväenlehdeksi. Työ on meille niin tärkeä arvo.

RV: Sijoittaminen on asia, josta emme ole kirjoittaneet riittävästi. Tutkimukset osoittavat, että naiset pelkäävät rahasta puhumista ja sijoittamista. Ja asenteet välittyvät, koska keskimäärin naiset kasvattavat lapsia enemmän kuin miehet. Se ei ole ideaali, se nyt vain on niin. Meidän pitäisi saada nostettua Suomen naisten taloudellista itsetuntoa: ottakaa selvää sijoittamisesta, hankikaa tietoa, sijoittakaa edes ihan pieniä summia ja katsokaa miten käy. Hyvinvointiyhteiskunta ja naisille dedikoidut hoitovapaat syrjäyttävät naiset myös taloudellisesta päätöksenteosta.

AA: Meillä ei ole varaa hukata sitä resurssia, vaan se on saatava duuniin.

RV: Nimenomaan. Duuniin, ajattelemaan ja tekemään rahaa koskevia päätöksiä.





Suomalaisten asenteet ovat murroksessa. Pääministeri **Jyrki Katainen** summasi arvomuutoksen puheessaan elokuussa. Auktoriteettiuskovaisuus on Kataisen mukaan tehnyt tilaa yksilökeskeisyydelle.

Kommenteissa yksilökeskeisyys rinnastettiin itsekkyyteen ja minä-minä-ajatteluun. Suomessa yhteiskunnalliset ongelmat on tavattu ratkaista konsensuksen kautta. Vielä 90-luvun lama talttui yksissä tuumin. Nokiasta kasvoi kansallinen projekti.

Nyt yhteiskunta on erilainen. Uudet työpaikat syntyvät todennäköisimmin pieniin ja keskisuuriin kasvuyrityksiin kansainvälisten jättien sijaan. Yhteisesti päätetyt tupot ja raamisopimukset ovat edelleen tärkeitä, mutta niiden rinnalle tarvitaan yksilökeskeisyydestä lähteviä ratkaisuja: ennen kaikkea yrittäjyyttä.

Saako Suomi muutoksen aikaan?

RV: Saa. Totta kai saa. Kyse on yhteisestä tahdosta ja siitä, että riittää rohkeutta viedä asiat loppuun asti.

AA: Rovio ja monet startupit ovat tuoneet mukanaan hyvän pössiksen. Vielä 80-luvulla ajateltiin, että yrittämisen valitsivat tyypit, jotka eivät sopineet tai kenneet olemaan kenenkään palveluksessa. Jokunen aika sitten tapasin **Risto Siilasmaan**, joka hehkutti asennemuutosta. Vielä 90-luvulla, laman kauheuksien jälkeen ei olisi tullut kuuloonkaan, että 1 500 ihmistä kokoontuisi Finlandia-talolle ylistämään sitä, kuinka makeeta yrittäminen on. Minusta se on hieno juttu. Suomalaisille on tullut riskinotto-kykyä.

RR: Suomessa toiveammatteja on ollut kunnalla tai pankissa työskentely, se että pääsisi johonkin isoon turvalliseen firmaan. Olemme tehneet Talentumissa vuosikaudet työelämän mainetutkimuksia, ja nyt yhtäkkiä se firma ei olekaan enää keskeisin asia. Monet nuoret ovat sitä mieltä, että voisi tässä hengen pitimiksi jotain palkkatyötä tehdä, jotta saisi oman bisneksen liikkeelle. Eivätkä nämä ole ammattikoulussa luokalle jääviä, vaan yliopistossa pikku hiljaa valmistuvia ihmisiä, joiden mielestä yrittäjyys on aivan älyttömän hieno juttu. Ja tämä on muutos, jollaista Suomessa ei ole nähty ikinä.

PN: Iso kysymys on se, miten yritykset saadaan aloittamisensa jälkeen kasvamaan. Suomalaisten kulttuurisidonnainen protestanttinen vaatimattomuus johtaa siihen, että kun saat leivän yrittäjyydestä, *that's enough*. Seuraavaksi tarvitsemme yrittäjiä, jotka sanovat, että me tähtäämme siihen, että meitä on sata. Ja että toimimme globaalisti.

”Kyse on yhteisestä tahdosta ja siitä, että riittää rohkeutta viedä asiat loppuun asti.”

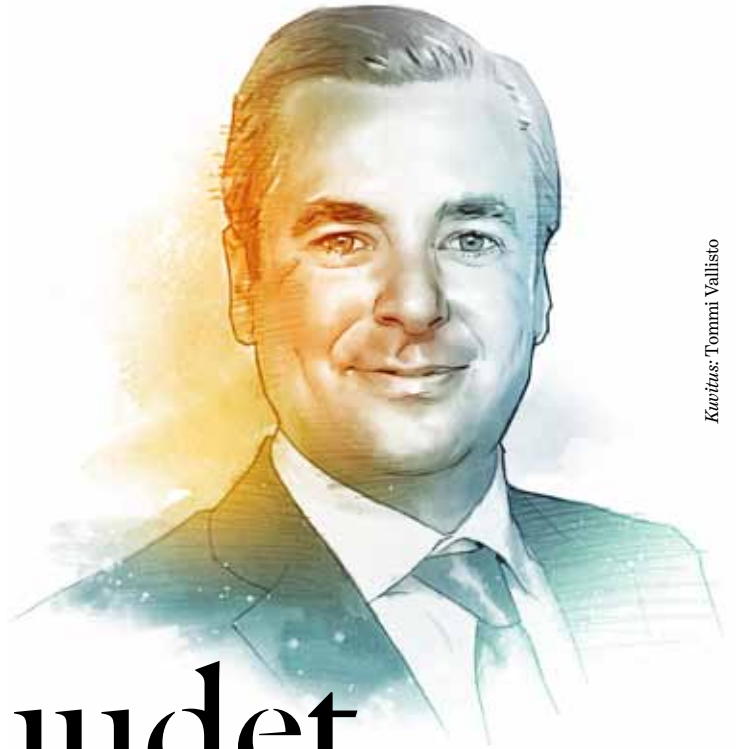
Riikka Venäläinen



Kolumni

”Kasvavan investointiaktiiviteetin kautta voidaan luoda edellytykset yritysten menestykselle, talouskasvulle ja elintason säilyttämiselle.”

Rohkea löytää mahdollisuudet



Kuva: Tommi Vallisto

Tuottoisat investoinnit ovat tulevan kasvun veturi. Investoinnit infrastruktuuriin, teollisuuteen ja teknologiaan mahdollistavat tuotannon kasvun, ja investoinnit työvoimaan edistävät tuotannon potentiaalista kysyntää tulojen noustessa. Bruttokansantuotteen osatekijöistä – kulutuksesta, julkisista menoista, investoinneista ja nettoviennistä – kuvaavat investoinnit parhaiten kansantalouden kasvupotentiaalia.

Investointeja ohjaavat toisaalta tuotto-mahdollisuuksien määrä, toisaalta pääoman hinta. Talouskriisin jälkeen rahan määrä maailmantaloudessa on lisääntynyt tuntuvasti. Äärimmäisen matala korkotaso sekä keskuspankkien elvytystoimenpiteet ovat lisänneet rahan saatavuutta ja luoneet yrityksille suotuisan ympäristön investoimiseksi. Vaikka Yhdysvalloissa yritysten voitot ovat nousseet kaikkien aikojen korkeimmalle tasolle, investointien osuus suhteessa bruttokansantuotteeseen on laskenut.

Investointiaktiiviteetin matalaan tasoon on ilmeisiä syitä, mutta ilmassa on myös kysymysmerkkejä liittyen yritysten odotuksiin tulevaisuuden kasvupotentiaalista. Yli-investointien ennen talouskriisiä loivat ylikapasiteettia etenkin niille teollisuudenaloille, joilla oli kytköksiä Kiinan infrastruktuuriin ja Yhdysval-

tojen kiinteistömarkkinoiden kasvuun. Tästä johtuva *rakenteellinen muutos* on ohjannut investointeja pois näiltä toimialoilta, eikä maailmantalouden hidastuminen ole vielä näkynyt kompensoivana investointiaktiivisuutena.

Yksi syy investointiaktiiviteetin matalaan tasoon voi löytyä *uuden teknologian käyttöönotosta*, joka on parantanut tehokkuutta ja laskenut kustannuksia. Samalla se on kuitenkin pienentänyt niin sanottujen perinteisten investointien tarvetta. Myös yritysten entistä suuremmat panostukset *aineettomiin investointeihin* voivat selittää ilmiötä. Esimerkiksi tavaramerkin tunnettuuteen tehdyt investoinnit eivät näy perinteisillä investointiaktiivisuutta seuraavilla mittareilla. Viime kesänä Yhdysvalloissa toteutettu muutos bruttokansantuotteen laskentatavassa on suunniteltu huomioimaan paremmin aineettomien investointien vaikutusta kokonaistuotantoon.

Mielenkiintoista on myös se, että viimeaikaisten yhdysvaltalaisstudiot mukaan pörssiyritykset investoivat lähes puolet vähemmän kuin listaamattomat yritykset, kun verrataan investointien suhdetta liikevaihtoon. *Pörssiyrityksien johdon riskinkarttamisen* on esitetty johtuvan paitsi kasvaneista läpinäkyvyyssvaatimuksista myös sijoittamispaikasta, joka kohdistuu riskipitoisten investointi-

päätösten sijaan kustannusten leikkämiseen ja tehokkuuden lisäämiseen. Syyttävää sormea on heristely myös lyhytnäköisinä pidettyjä, osakekurssikehitykseen sidoksissa olevia johdon kannustinjärjestelmiä kohtaan.

Esimerkkejä riittää Atlantin toiselta puolelta, mutta samojen haasteiden parissa painitaan Suomessakin. Yksityinen sektori on kokenut dis-investointeja teollisuussektorin purkaessa ylikapasiteettiaan, informaatioteknologiasektorin järjestäytyessä kokonaan uudelleen.

Julkisen sektorin haasteena on sen sijaan löytää tasapaino investoinneissa, jotka turvaavat tulevaisuudessa sekä ikääntyvien hyvinvoinnin että nuorempien sukupolvien koulutustason ja valinnanvapauden säilymisen.

Rohkea löytää mahdollisuudet. Rohkeutta tarvitaan, jotta kasvaneen investointiaktiiviteetin kautta voidaan luoda edellytykset yritysten menestykselle, talouskasvulle ja elintason säilyttämiselle. On toimittava niin kauan kuin pääoman kustannus säilyy matalana.

Carolus Reincke
Salkunhoitaja
MANDATUM LIFE

ELÄMÄ.

TASAPAINOSSA.

Oletko intohimoinen shoppaaja vai vietätkö viikonloppusi mökillä kalassa? Mikä ikinä intohimosi onkaan, uudessa Jaguar XF Sportbrakessa suuri tavaratila ja auton silmiä hivelevä kauneus ovat täydellisessä tasapainossa. Suuntasitpa siis mökille tai toimistoon Jaguar XF Sportbrake on yhtä elossa kuin sinäkin.

JAGUAR XF SPORTBRAKE NYT SUOMESSA

HINNAT ALKAEN

53 842 €

Vakiona mm. 8-v automaattivaihteisto, Bi-Xenon etuvalot, puolinhakaverhoilu, etuistuinten sähkösäädöt, 7 " kosketusvärinäyttö ja takana ilmajousitus.



HOW ALIVE ARE YOU?



JAGUAR

YHÄ YLÖS- PÄIN

”Helpompi riskien hajauttaminen, läpinäkyvyys, halvempi hinta ja vaivattomampi pääsy markkinoille”, listaa BlackRock iSharesin Pohjoismaiden johtaja

Geir Espesko ETP-tuotteiden etuja.

Hän antaa esimerkin.

”Vastikään toimme markkinoille uusia Minimun Volatility -ETF-rahastoja, joiden strategiana on tarjota sijoittajalle markkinatuottoa pienemmällä volatiliiteetilla eli markkinaheilunnalla. Pienemmästä volatiliiteetista huolimatta sijoituksen tuotto on ollut esimerkiksi nousevilla markkinoilla 3,6 prosenttia korkeampi kuin perinteinen indeksi tänä vuonna.”

Geir Espeskoilla on kymmenen vuoden kokemus ETP-tuotteista. Hänen työnantajansa BlackRock on maailman suurin varainhoitotalo ja indeksisijoittamisen globaali markkinajohtaja, jonka hallinnoimat varat olivat viime vuoden lopulla liki 4 000 miljardia dollaria. iShares on osa BlackRockia, ja se laskee liikkeelle ETP-tuotteisiin kuuluvia pörssinoteerattuja indeksirahastoja eli ETF-rahastoja (*Exchange Traded Funds*).

ETP:t (*Exchange Traded Products*) ovat pörssilistattuja tuotteita, joiden tavoitteena on seurata määriteltä kohde-etuutta, kuten tiettyä indeksiä, valuuttaa tai raaka-ainetta. Ne ovat jatkuvan kaupankäynnin kohteena pörssin aukioloaikana.

”Alun perin ETP:t kehitettiin instituutioiden tarpeisiin, ammattisijoittajille”, Espesko kertoo.

Instituutiot ovat usein vaativia asiakkaita, joille toiminnan pitää olla läpinäkyvää. Sijoittajan on tiedettävä, missä hänen rahansa ovat.

”ETF-rahastojen on sanottu 'demokratisoivan varainhoitoa', sillä sekä suurilla institutionaalisilla sijoittajilla että tavallisilla kaduntallaajilla on pääsy niihin samoilla ehdoilla. Lisäksi ne sopivat melko hyvin skandinaaviseen mentaliteettiin”, Espesko kuvailee.

Suomalaiset säätiöt ovat perinteisesti

Alun perin instituutiosijoittajille kehitetyt, pörssinoteeratut ETP-tuotteet ovat nykyään piensijoittajankin ulottuvilla. Ne ovat yksinkertaisia mutta mahdollistavat usean sijoitusstrategian samanaikaisen käytön. Millaiseen salkkuun ETP:t sopivat ja miten niitä käytetään?

Teksti: Noora Lintukangas

Kuvat: Lars Bech

sijoituksissaan hyvin Suomi-keskeisiä, mutta viime aikoina monet suuret institutionaaliset sijoittajat ovat ilmoittaneet vähentävänsä kotimaisia sijoituksiaan. ETP-tuotteiden avulla sijoituksia on yksinkertaista hajauttaa maan rajojen ulkopuolelle. Tämä helpottaa ja tehostaa salkunmuodostusta ja tekee sijoitusstrategian valinnan, ja ylipäänsä sijoittamisen, joustavammaksi.

Vaikka ETP:t sopivat pitkän horisonin sijoittamiseen, on ETP-tuotteita erittäin helppo käyttää myös lyhytjänteiseen kaupankäyntiin.

ETP-tuotteisiin sijoittaminen on lisääntynyt jatkuvasti vuoden 2000 jälkeen. Tämänhetkinen korkojen nousu ja Euroopan tulovirtojen kasvu ovat nostaneet yleisimmän ETP-tuotteen eli ETF-rahastojen suosiota entisestään. Kasvu on Euroopassa vuosittain 30–40 prosenttia. Se näkyy myös Pohjoismaissa.

Suomessa ETF-rahastoihin on tällä hetkellä sijoitettu noin 6,9 miljardia dollaria. Suomalaiset instituutiot ovat jo omaksuneet ETF-rahastojen mahdollisuudet, hintatehokkuuden ja helppouden. Erityistä kiinnostusta ovat herättäneet korkeita osinkoja maksaviin yhtiöihin, yritysten velkakirjoihin ja kehittyville markkinoille sijoittavat ETF:t, mutta myös tavanomaisemmat indeksit, kuten S&P 500 ja Euro STOXX 50.

Vuoden 2008 jälkeen riskinhallinta on noussut monelle sijoittajalle ensiarvoisen tärkeäksi. ETP-tuotteiden avulla voi kerralla sijoittaa isoon joukkoon arvopapereita ja hajauttaa samalla riskiä eri markkinoille.

Läpinäkyvyyden ja riskien hajauttamisen lisäksi suosiota selittävät helppous ja kustannustehokkuus. ETP-tuotteiden yksinkertainen toiminta-ajatus tuo sijoittajalle kuin sijoittajalle laajat vapaudet, ennen kaikkea markkinoiden tavoitettavuuden ja tuotteiden likviditeetin vuoksi.

”Sijoittajat pääsevät nopeasti käsiksi valtavaan valikoimaan markkinoita, joita muuten olisi vaikea tavoittaa. Lisäksi pystymme palvelemaan lokaalisti, globaalilla taustatiedolla, oli sijoittajan varallisuus suuri tai pieni”, Espesko korostaa.

Kuten osakemarkkinoille, kenellä tahansa on pääsy ETP-markkinoille.

”Jos osaat käydä kauppaa Nokian tai UPM:n osakkeilla, osaat käydä sitä ETP-tuotteilla”, hän vakuuttaa.

ETF:t ovat tyypillisesti perinteisiä rahastoja edullisempia, koska niihin sijoittaessa ei tarvita välikäsiä tai aktiivista salkunhoitoa eli jatkuvaa sijoituskohteen valintaa.

Ammattimaiset sijoittajat käyttävät ETP-tuotteita yhä enemmän, ja salkunhoidossa niistä onkin tullut keskeistä rakennusainetta. Ne voivat esimerkiksi toimia puskurina allokatiopäätöksenteossa tai muodostaa salkun staattisen ytimen.

Aiemmin varainhoito oli riippuvaisempaa varainhoitoyhtiön strategiasta,

”Sijoittajat pääsevät nopeasti käsiksi valtavaan valikoimaan markkinoita, joita muuten olisi vaikea tavoittaa. Lisäksi pystymme palvelemaan lokaalisti, globaalilla taustatiedolla, oli sijoittajan varallisuus suuri tai pieni.”



”ETF on läpinäkyvä, yksinkertainen ja juuri sitä, mitä asiakkaamme haluavat. Mutta tuotteiden kirjo on suuri”, sanoo BlackRock iSharesin Pohjoismaiden johtaja Geir Espeskog.

ja jokaisella varainhoitajalla oli omansa: kuka kallistui kehittyvien markkinoiden, kuka korkojen tai ETF-rahastojen suuntaan.

Nopeasti muuttuvassa maailmassa sijoittajien on helppo toimia agnostisesti eli hyödyntää useampaa strategiaa yhtä aikaa. Tämä lisää joustavuutta, on sijoittajalle halvempaa ja auttaa muodostamaan salkkua likvidisti.

Salkunmuodostuksessa ETP-tuotteita voi käyttää kahdella tavalla. ETP:t ovat rakennuspalikoita, jotka sopivat niin salkun pitkäaikaiseksi, staattiseksi ytimeksi alhaisten kulujen ansiosta kuin lyhytaikaisiksi sijoituksiksi hyvän likviditeetin ansiosta.

Kohtalaisen staattisen perusytimen voi muodostaa ETP-tuotteista, omista tavoitteista ja riskinsietokyvystä riippuen. Ytimen ulkopuolelle kerätään esimerkiksi yksittäisiä osakkeita tai johdannaisia.

Toinen tapa on muodostaa sijoitussalkun perusta aktiivisista tuotteista, joita hallinnoi rahastonhoitaja. Nämä voivat olla esimerkiksi absoluuttisen tuoton tuotteita. Tällöin ETP-tuotteisiin liittyviä heilahteluita voi käyttää hyväksi ytimen ympärillä, salkun likvidimpänä osana.

Yhteistä molemmille salkunmuodostustavoille on käyttää hyväksi monenlaisia sijoitusstrategioita: absoluuttista tuottoa, osakepoimintaa ja ETP-tuotteita. Ne antavat lähes rajattoman määrän elementtejä salkun rakentamiseen.

Kiteytettynä voidaan sanoa, että yhdellä kaupalla sijoittaja voi olla mukana satojen yritysten menestyksessä, juuri sillä alueella tai sektorilla kuin haluaa.

”Nopeasti muuttuvassa maailmassa sijoittajien on helppo toimia agnostisesti eli hyödyntää useampaa strategiaa yhtä aikaa”

Verrattuna aktiivisesti hoidettuun sijoitusrahastoon, ETP-tuotteisiin ei liity salkunhoidollista aktiiviriskiä. Oikean tuotteen valinta ja sijoituksen ajoittaminen on kuitenkin ratkaisevaa.

Miten se onnistuu? Miten saada tietoa siitä, miten sijoitussalkku kannattaa ETP-tuotteilla muodostaa?

Rakennuspalikoiden runsaus voi joskus tuoda enemmän ahdistusta kuin helpotusta. Tähän auttaa Mandatum Lifen ja iSharesin yhdessä tuottama tieto.

BlackRock on yksi maailman suurimmista investointi-, neuvonta- ja riskienhallintaratkaisujen toimittajista.

iShares on maailmanlaajuisen pörssinoteerattuja osakerahastoja tarjoavan rahastoyhtiö BlackRockin osa, joka välittää ETF-rahastoja. Sillä on yli 600 osake-, korko- ja raaka-ainerahastoa ja se hallinnoi instituutioiden ja yksityisasiakkaiden yli 750 miljardin dollarin varallisuutta.

Mandatum Life on tehnyt yhteistyötä BlackRockin iSharesin kanssa helmikuusta lähtien ja tarjoaa kahdeksaa indeksikoria, jotka sijoittavat kohdemarkkinaa vastaavaan iShares-rahastoon. Mandatum Lifen varainhoidon asiakkaat voivat lisäksi sijoittaa suoraan iSharesin tarjoamiin ETF-rahastoihin.

ETP (Exchange Traded Product) on pörssilistattu tuote. Yleisimpiä ETP-tuotteita ovat ETF, ETC ja ETN. Näiden kaikkien tavoitteena on seurata määritettyä kohde-

etuutta (esim. arvopaperikori, valuutta, kohdemaata, kohdemarkkina tai raaka-aine) ja ne ovat jatkuvan kaupankäynnin kohteena pörssin aukioloaikana.

ETF (Exchange Traded Fund) on pörssinoteerattu rahasto, josta käytetään Suomessa nimitystä indeksiosuus- tai indeksirahasto. ETF on ETP-tuotteista yleisin.

ETC (Exchange Traded Commodity) on raaka-ainepörssiin sijoittava tuote, joka seuraa valitun raaka-aineen tai raaka-aineindeksin hinnankehitystä.

ETN (Exchange Traded Note) on pörssinoteerattu arvopaperi, johon liittyy markkinariskin lisäksi liikkeeseenlaskijariski, toisin kuin ETF-rahastoissa.

Lisätiedot: fi.ishares.com ja mandatumlife.fi

2 000 MILJARDIA DOLLARIA

ETP-tuotteet (*Exchange Traded Products*) tulivat markkinoille 90-luvulla, mutta alkuun ne olivat instituutiosijoittajille kehitetty, pienen ammattilaissijoittajapiirin erikoisuus. Viimeisen kymmenen vuoden aikana ne ovat raivanneet tiensä myös piensijoittajan salkkuihin.

Suurin harppaus ETP-suosiossa tapahtui vuoden 2008 jälkeen. Tänä vuonna globaaleilla ETP-markkinoilla ylitettiin 2 000 miljardin dollarin raja. Suosituimpia ETP-tuotteita ovat pörssinoteeratut indeksirahastot, ETF:t (*Exchange Traded Funds*).

ETF-rahastojen kohde-etuutena voi olla erilaisia sektori- ja teemaindeksejä tai ne voivat sijoittaa vaikka tiettyyn maahan tai raaka-aineeseen.

Pohjoismaissa tänä vuonna havaittavissa olevia trendejä on muun muassa kiinnostus Japaniin. Kehittyvät markkinat ja kulta taas kiinnostavat sijoittajia vähemmän.

”Sijoittajat hakevat jatkuvasti uusia ideoita, ja ETF:t tekevät niiden toteuttamisen hyvin helpoksi. Esimerkiksi iSharesin valikoimissa on yli 600 erilaista rahastoa”, sanoo Mandatum Lifen salkunhoitaja **Carolus Reincke**.



*”ETP-tuotteet tarjoavat
enemmän vaihtoehtoja ja
joustavuutta niin asiakkaille
kuin varainhoitajille.”*

Tuotteiden suuren määrän lisäksi juuri tietovirta on yhteistyön vahvuus. Mandatum Life ja iShares analysoivat ja mallintavat erilaisia yhdistelmiä sekä auttavat valitsemaan niistä parhaat. Valinnan jälkeen ne jatkavat seurainta ja suosittelivat tarvittaessa muutoksia.

”ETF on läpinäkyvä, yksinkertainen ja juuri sitä, mitä asiakkaamme haluavat. Mutta tuotteiden kirjo on suuri”, Espesko myöntää.

Hänen mukaansa iSharesilla on vastuu kasvattaa asiakkaidensa tietoisuutta. Yhtiön nettisivuilta löytyy valtava määrä koulutusmateriaalia, ja iSharesin emoyhtiö BlackRockin oma ajatushautomo, BlackRock Investment Institute, tutkii jatkuvasti paitsi ETF-rahastoja myös muita sijoitusmarkkinoilta löytyviä, kiinnostavia teemoja. Sijoituskatsauksia ilmestyy kuukausittain. Tarvittaessa myös Mandatum Lifin varainhoitaja saa iSharesin tuoteasiantuntijan saman tien langan päähän.

Uusia mittareitakin kehitetään jatkuvasti. Elokuun uutuuksia, BlackRock Risk Sentiment Measure, auttaa ymmärtämään muutoksia sijoittajien tunnelmissa. Juuri nyt se näyttää sijoittajien jatkuvaa mieltymystä turvallisuuteen.

ETP-tuotteita tulee niin ikään jatkuvasti lisää.

”Jo nyt meillä on suuri määrä tuotteita, jotka kattavat ison osan asiakkaidemme tarpeista. Kuuntelemme silti asiakkaitamme ja työskentelemme jatkuvasti täyttääksemme tiettyjä aukkoja ja löytääksemme uusia, mielenkiintoisia teemoja”, Espesko kertoo innostuneena.

Vaikka valinnanvaraa on paljon, voi viestin tiivistää lyhyeen: ETP-tuotteet tarjoavat enemmän vaihtoehtoja ja joustavuutta niin asiakkaille kuin varainhoitajille.

”Asiakkaat alkoivat kysellä indekseihin sidottuja tuotteita niiden hinnan vuoksi. Suosio on valtava, kun tarjolla on nyt niin perinteisiä kuin ETP-tuotteita”, Espesko kiteyttää.

Kaikki mittarit näyttävät ETP-suosion kipuavan yhä ylöspäin.

Salkunhoidon johtaja Juhani Lehtonen teki poimintoja Mandatum Lifen Korkosalkun lokikirjasta kevään ja kesän 2013 ajalta. Kesäkellien jälkeinen syyspuhuri tempaisi korkotason nousuun ja erotteli jyvät akanoista.

Kohti syyspuhureita

Syyskuu
2013

Marraskuu
2008

Teksti: Juhani Lehtonen / Kuvat: Wonder Helsinki



TOUKOKUU

Kansainvälisillä korkomarkkinoilla kääntyy tärkeä lehti, kun Yhdysvaltojen keskuspankki FED ilmoittaa, että se ryhtyy todennäköisesti vähentämään talouden lisäelvytystä jo tänä vuonna.

Markkinoilla reaktiot ovat tylät. Yhdysvalloissa korot nytkähtävät nousuun saman tien, ja perässä tullaan pitkin länsimarkkinoita.

Suurin reaktio nähdään kuitenkin niin sanottujen kasvumarkkinoiden valuutta- ja korkomarkkinoilla. EM-valuuttoja (*emerging market*) myydään kuin viimeistä päivää, ja EM-korot nousevat nopeasti. Monen vaihtotasealijäämäisen kehittyvän maan pidemmän aikavälin korkotaso ampaisee nousuun. EMD-sijoittajalle (*emerging markets debts*) ajat ovat ankarat. Äyskärille on käyttöä.

KESÄKUU

Korkosalkkumme omistaa suurimmaksi osaksi pohjoismaalaisia yrityslainoja, joilla on mielestämme edelleen tuottopotentiaalia korkomarkkinoilla. Mutta alla olevien korkojen nousu tekee päivittäin arvostamamme Korkosalkun osuuden arvoon (*NAV, net asset value*) tappiota, jos emme ole hereillä suojauksissa.

FEDin starttipaukun jälkeen globaalit osakemarkkinat syöksyvät melkoiseen myyntipaineeseen EM-pörssien johdolla, ja luottoriskimarkkinat seuraavat perässä. Aallokon kasvaessa reivaamme Korkosalkun riskipositiota selvästi pienemmäksi korko- ja valuuttariskien suhteen. ”Kolmonen keulaan!”

HEINÄKUU

Suomen lomakuukausi näyttää aluksi synkältä. Talousmaailmassa viuhuu kalenterikuukausittain, ja viime vuosina on totuttu siihen, että heinä-elokuussa ukkospilvet ovat päällä kellontarkasti.

Heinäkuu osoittautuu kuitenkin huomattavasti pelättyä rauhallisemmaksi. FED taitaa itsekin yllättyä EM-markkinoiden voimakkaasta reaktiosta keskuspankin haukkamaisiin sanamuotoihin. Keli tyyntyy.

Nostamme myötätuulipurjeen. Spinnut nousevat monella muullakin sijoittajalla, muun muassa osakemarkkinoilla kerätään nopeasti takaisin kesäkuun tappiot. Myös yrityslainojen puolella tilanne rauhoittuu. Luottoriskipreemiot perforoivat jälleen.



Vain EM-vene jatkaa vuotamistaan, ja markkinoilla ryhdytään tarkastelemaan toden teolla kasvumarkkinamaiden rahoitusmalleja. Jos niin sanottu *portfolio-flow* eli sijoittajien rahavirta EM-maihin tyrehtyy Yhdysvaltojen vaihtoehtokustannuksen hinnan eli korkotason nousun myötä, mistä vaihtotasealijäämäiset EM-maat saavat rahoituksensa? Sijoittajat jatkavat EM-velan myyntiä. Monen vaihtotasealijäämäisen kehittyvän maan pidemmän aikavälin korkotaso tuplaantuu toukokuun alusta heinäkuun loppuun.

ELOKU

Pohjoismaiden lomakuun jäljiltä uus-emissioiden markkinat avautuvat jälleen, ja Korkosalkkumme osallistuu muutama mielenkiintoisiin emissioihin. Olemme pitäneet jonkin verran käteistä, ja kun Finnair ja Outotec tulevat ulos riittävän houkuttelevilla tasoilla riskiinsä nähden, käytämme pienen osan ruudista niihin.

"Tarkkana tutkalla, missä viedään!" Kesällä alkanut skandivaluuttojen (SEK, NOK) myyntipaine eskaloituu, ja päätämme avata hieman Norjan kruunu-riskiämme Korkosalkussa. Salkussamme on muutamia mielenkiintoisia norjalaisia high yield -lainoja, jotka ovat monesti vakuudellisia ja toisaalta vaihtuvakorkoisia (*floating rate*). Nämä flotarit ovat olleet hyviä korkoriskimielessä, kun korot ovat jatkaneet nousuaan. Toisaalta myös yrityslainojen dokumentaatioon on kiinnitetty edelleen paljon huomiota, sillä loppupeleissä se on ratkaisevaa. Hinta on vain yksi elementti. Millaiset rahoituksen saamisen ehdot lopulta ovat?

Elokuun lopussa EMD-indeksit ovat laskeneet vuoden alusta keskimäärin yli 10 prosenttia, niin paikallisvaluuttojen (*LC, local currency*) kuin länsivaluuttojenkin (*HC, hard currency*) korkomarkkinoilla.

Korkosalkku selviää kohtuullisen hyvin kesän turbulenssista. Korkoriskin määrää eli duraatiota on onnistuttu mataltamaan aktiivisin toimenpitein johdannaissuojausten avulla.

SYYSKUUN ALKU

Kun Saksan kymmenen vuoden korko nousi elokuun lopussa pitkästä ajasta lähelle 2 prosenttia, syyskuussa menään jo tämän tason yli. Salkussamme ei ole lainkaan valtionlainoja euroalueelta, mutta alla olevien valtionlainojen ja niin sanottujen swap-korkojen (koronvaihtosopimukset vaihtuvakorkoisen ja kiinteäkorkoisen välillä) nousu on välittynyt myös yrityslainojen arvostustasoihin.

Näyttää siltä, ettei korkojen nousu mene hetkessä ohi. FED ilmoittanee jo syyskuun kokouksessaan, että keskuspankin massiivinen valtion- ja asuntomarkkinalainojen osto-ohjelma (*QE, quantitative easing*) on tulossa reivauksen piiriin.

FEDin pääjohtaja **Ben Bernanke** on jäämässä tammikuussa 2014 pois ruorin takaa, ja uudeksi kippariksi on asetussa joko **Larry Summers** tai **Janet Yellen** FEDin nykyisestä johtokunnasta. Bernanke tuskin haluaa jäädä matrikkeliin pääjohtajana, joka läväytti kaikkien aikojen suurimman stimuluksen päälle ja jätti paatin tähän asentoon. Siksi stimuluksen alasajo tapahtunee tänä vuonna – varsinkin, jos Yhdysvaltojen talouden kunto sen mahdollistaa.

Keskimäärin tämä tarkoittaa korkojen nousupaineen jatkumista, kunnes tuottoikäyrän pidempi pää on tuottotasolla, joka pitää sisällään koko myöhemmin tapahtuvan ohjauskoron nostosyklin ja toisaalta riittävän inflaatiopreemion. Yhdysvaltojen 30-vuotinen valtionlaina on tätä kirjoittaessa 3,9 prosenttia. Tilaa on nousta 4 prosentin päälle.

Miehistömme on siis oltava erityisen hereillä koko syksyn ja talven sekä pyrittävä taklaamaan mahdollisimman hyvin nousevien korkojen ympäristö. Myös yrityslainojen nimivalinnan merkitys kasvaa, kun korkotason myötä jyvät alkavat erottua akanoista. Kaikki yhtiöt eivät saa enää järjestettyä rahoitustaan massiivisen halvalla *all in* -hinnalla.

Korkosalkkumme juokseva tuottotaso on syksyyn lähdeittäessä vuositasolla noin 4 prosenttia, ja purjeet valitaan syksyn keleihinkin aina tilanteen mukaan. "Kolmonen valmiiksi keulalle, alamerkki lähestyy – jiiptataan styrralle, otetaan siisäpaikka. Uusi kryssi alkaa."

Sijoittamisen taide

Varallisuutta voi säilöä esimerkiksi osakkeisiin tai taiteeseen.
Galleristi Kaj Forsblomin ja varainhoidon johtaja Jukka Pirskasen mielestä
hyvään elämään kuuluu sijoittaminen molempiin.

Teksti: Anna Väre / Kuvat: Jonas Lundqvist

Galerie Forsblomin pääsalissa kävijää katsovat **Chantal Joffen** sielukkaat naiset. Maalausten hahmot porautuvat psyykeen ja kertovat omaa, emotionaalisesti latautunutta tarinaansa naisena olemisesta. Pienemässä näyttelytilassa herkistävät **Nelli Palomäen** ajattomat valokuvat kymmenvuotiaista nuoruuden kynnyksellä. Mieli tarttuu muistoihin, kuljettaa lapsuuteen.

Taiteen aiheuttamaa tunnetta kutsutaan katharsikseksi. Antiikin Kreikan teatterissa syntynyt käsite tarkoittaa henkistä puhdistumista, äkillistä tunnetilaa, joka johtaa elämänhalun voimistumiseen. Kokemus on tuttu jokaiselle, joka on joskus huumautunut musiikista, kirjallisuudesta tai seisahnut vaikuttavan taideteoksen eteen.

Ihmiset tarvitsevat taidetta kestääkseen elämää. Mutta miksi yksi liikuttuu katsellessaan Joffen psykologisesti voimakkaita naisfigureja ja toinen Palomäen hetkessä tunnelmoivia otoksia?

Rahallisesta arvostaan huolimatta taide on aina subjektiivista.

”Yleensä neuvon ihmisiä tekemään rahansa pörssissä ja sijoittamaan voitot taiteeseen”, sanoo galleristi **Kaj Forsblom**, yksi Suomen arvostetuimmista taideasiantuntijoista.

Forsblom ja Mandatum Lifen Varainhoidon johtaja **Jukka Pirskanen** istuvat Forsblomin työhuoneessa ja keskustelelevat taide- ja arvopapereihin sijoittamisen eroista ja yhtäläisyyksistä. Molemmat miehet ovat enemmän tai vähemmän intohimoisia taiteen keräilijöitä ja sijoittajia myös rahan maailmassa.

Vuonna 1977 ensimmäisen galleriansa perustaneelle Forsblomille taide on rakkaus ja toimeentulo. Vaikka hän arvioi taidetta työkseen, hän käy näyttelyissä ilman ostoaikeita. Vaimon kanssa heillä on sopimus: jos molemmat huumautuvat samasta työstä toisistaan tietämättä, on teoksella paikka heidän kotonaan.

Forsblomista taide on yksi parhaista tavoista sitoa varallisuutta. Rahalla ei ole kotia.

”Raha ei jää mihinkään, joskus se katoaa ja muuttaa maata. Taiteessa ihminen nauttii estetiikasta ja sen tuomasta nautinnosta. Joskus järkevästä hankinnoista voi saada myös voittoa.”

Pirskanen viehättyy mieliteoksissaan taiteilijan tarinasta ja eletystä elämästä. Hyvässä seurassa taiteeseen liittyy keskustelu töiden nyansseista. Hän myöntää, että tunnepäissään töitä tulee joskus ostettua enemmän kuin oli tarkoitus.

”Esimerkiksi osakesijoittamiseen verrattuna taiteen ostaminen on sikäli riskitöntä, että taiteesta saa aina mielihyvää, vaikka sijoitus ei olisikaan taloudellisesti kannattava. Vertaisin taidetta viiniin. Jos siitä pitää, toisen on mahdotonta sanoa valintaa vääräksi”, Pirskanen toteaa.



Galleristi Kaj Forsblom kertoo, että vaimon kanssa heillä on sopimus: jos molemmat huumautuvat samasta työstä toisistaan tietämättä, on teoksella paikka heidän kotonaan.

”Huutokauppakamarit toimivat pitkälti pörssin tapaan. Niissä työskenteleville välittäjille on tärkeää saada kauppvoja aikaiseksi, kun taas sijoitusasiantuntijat hakevat aina asiakkaan kannalta optimaalista ratkaisua.”



Koko maailman taiteesta noin kaksi prosenttia on arvioitu sijoituskohteiksi. Arvosijoitusten seulominen taiteen tulvasta vaatii asiantuntemusta ja aidon kiinnostuksen. Samaa tarvitaan osakemarkkinoilla. Sijoittamiseen valmistautumista Forsblom ja Pirskanen pitävät varsin samanlaisena. On tutkittava taiteilijan tai yrityksen taustat ja tavoitteet ja oltava muutenkin perillä siitä, mitä toimialalla tapahtuu.

Forsblom ehdottaa aikalaistaiteen hankkimista yksityisnäyttelyistä, joissa taitelijat myyvät töitään markkinahinnalla. Niin museotkin tekevät.

”Laatu korvaa määrän. Jos ostaa yhden hyvän työn vuodessa, omistaa kymmenen vuoden päästä jo varsin merkittävän kokoelman”, Forsblom sanoo.

Taidemaailman huimimmat hinnannousut nähdään yleensä jälkimarkkinoilla, kuten taidehuutokaupoissa. Suomessa kalleimmat nykyaikaisen taiteen maalaukset ovat noin 50 000–60 000 euron arvoisia, veistokset ja videot kipuavat 250 000 euroon. Maailmalla liikkuvan taiteen hintoja voi tutkailla tunnettujen taidehuutokauppojen, kuten Sotheby’sin ja Christie’sin nettiluetteloa selailemalla.

”Huutokauppakamarit toimivat pitkälti pörssin tapaan. Niissä työskenteleville välittäjille on tärkeää saada kauppvoja aikaiseksi, kun taas sijoitusasiantuntijat hakevat aina asiakkaan kannalta optimaalista ratkaisua”, Pirskanen sanoo.

Omaa tietämystä kannattaa täydentää kysymällä näkemystä muutamalta asiantuntijalta, jotka auttavat oman linjan tai tyylin löytämisessä.

”Sijoituksen arvo realisoituu vasta kun siitä luopuu. Yksi sijoittamisen kultaisista säännöistä kieltää rakastumisen sijoituskohteeseen.”

Sijoittamisessa järki ja tunne ovat kuin jin ja jang. Taidesijoittamisessa mennään tunne edellä, arvopapereihin suhtaudutaan ensisijassa strategisesti. Silti intuitiolla on aina osuutensa päätöksissä, ja usein pelissä on myös paljon sattumaa. Taiteilijan elämänvaiheet, yrityksessä vaihtuva toimitusjohtaja, innovaatiot tai markkinoiden romahdus vaikuttavat merkittävästi esimerkiksi osakkeen ja taiteen hintaan. Osakkeen hinta voi sahata vuoristorataa, mutta keskenään yrityksen osakkeet ovat aina samanhintaisia. Taiteilijan töiden hinnat taas voivat vaihdella rajusti valmistusvuoden ja aiheen mukaan. Hienointa on löytää työ taiteilijan kukoistavimmalta luomiskaudelta.

”Taiteilijan tulevan arvon voi nähdä elinkaaren edetessä. Menestyneen taiteilijan uralla on aina kohta, jossa hänen ymmärryksensä taiteesta muuttuu ja hän alkaa luoda jotain erilaista. Tämä näkyy yhtä lailla **Andy Warholin** kuin **Eija-Liisa Ahtilan** teoksissa. Ahtilan töiden juuret ovat Suomessa, mutta universaalien tarinoiden avulla hän on luonut oman muotokielensä”, Forsblom sanoo.

Pirskasen mukaan samaa voi nähdä joissakin yritysjohtajissa.

”On johtajia, joiden aikaisempi toiminta ja olemus luovat mainetta, josta voi jollakin tarkkuudella ennustaa yrityksen tulevaa kehitystä”, Pirskanen kertoo.



Suomessa on kymmeniätuhansia taiteen keräilijöitä, mutta vain harva hankkii töitä puhtaasti sijoitusmielessä. Vielä 80-luvulla taidetta hankkivat ahkerasti niin yksityiskeräilijät kuin yritykset. Taantumassa tilanne muuttui, vaikka kompastumisten syyt olivat muissa sijoituksissa kuin taiteessa.

”Yritykset lopettivat taiteen ostamisen, koska pelkäsivät sijoittajien paheksuntaa. Taidetta ei pidetty yritystoimintaan liittyvänä asiana. Luovuuden ja mielen kannalta taiteen kokemisella on kuitenkin valtava merkitys. Koska se vaikuttaa positiivisesti työntekijöiden hyvinvointiin, vaikuttaa se myös yrityksen tulokseen”, Forsblom toteaa.

Galleristi uskoo, että Suomen talous voi kasvaa taiteesta. Hänestä Suomeen tarvitaan kansainvälinen museo maamerkiksi ja turistien houkuttelemiseksi. Siihen eivät riitä Sibeliusmonumentti, Kiasma tai Ateneum. Tarvitaan brändi, jonka kaikki tuntevat.

”Espanjan Bilbao sijaitsee maantieteellisesti syrjässä, mutta silti se kerää Guggenheimillaan valtavia ihmisvirtoja. 10–15 vuoden päästä Helsinki tulee olemaan idän porttina toimiva Airport-Hub, jonka kautta kulkee satoja miljoonia ihmisiä. Meidän on keksittävä keinoja, joilla saamme heidät pysähtymään. Olisi suoraan hulluutta jättää tämä potentiaali hyödyntämättä”, Forsblom sanoo.

Muutos on välttämätöntä niin taiteilijoille kuin yrityksille. Jos pysähtyy keskelle tietä, muut painavat ohi ja pölyn laskeuduttua jäljellä on vain unohdus. Kyse on brändeistä. Taiteilijoista suurimmat ovat brändejä siinä missä yrityksetkin. Sisällön ja työn merkitysten lisäksi brändien hintalappu koostuu logosta tai signerauksesta, tuotteen tuomasta statusarvosta.



Mandatum Lifen Varainhoidon johtaja Jukka Pirskasen mieliteoksissa välittyvä taiteilijan tarina. Hyvässä seurassa taiteeseen liittyy keskustelu töiden nyansseista.

Kaj Forsblom

on Suomen tunnetuimpia galleristeja. Hän perusti ensimmäisen galleriansa Turkuun vuonna 1977. Vuonna 1983 hän avasi Helsingissä Galerie Forsblomin, joka on tällä hetkellä yksi Euroopan johtavia nykytaidegallerioita. Vuosittain galleria tarjoaa kymmenen näyttelyä kahdessa tilassa. Forsblom on kuratoinut laajoja retrospektiivejä ja näyttelyitä lukuisissa museoissa ympäri maailman.

Jukka Pirskanen

on Mandatum Lifen Varainhoidon johtaja. Pirskanen aloitti finanssialalla vuonna 1987 ja oli perustamassa silloisen Kansallispankin ensimmäisiä sijoitusrahastoja samana vuonna kuin sijoitusrahastolaki hyväksyttiin. Sittemmin Pirskanen on työskennellyt muun muassa Suomessa ja Luxemburgissa. Viimeiset viisitoista vuotta hän on toiminut varainhoidon johtotehtävissä.

Sanotaan, että vasta kuolema tekee taiteilijasta legendan. Kun taitelija kuolee, hänen työnsä päätyvät perikunnalle. Usein töitä tulee markkinoille niin runsaasti, että hintataso pysyy suhteellisen vakaana. Sijoittajan kannalta oston hetki on tuolloin otollinen. Siinä missä osakkeiden säilytysajaksi suositellaan 6–10 vuotta, taidetta kannattaa kypsyttää 13 vuotta. Vielä 80-luvulla Picasson öljymaalauksen saattoi ostaa 400 000 eurolla, nyt sama työ maksaa 10–15 miljoonaa.

”Sijoituksen arvo realisoituu vasta kun siitä luopuu. Yksi sijoittamisen kultaisista säännöistä kieltää rakastumisen sijoituskohteeseen. Suvun osakesalkussa pitkään olleet yritykset voivat muuttua ajan myötä niin rakkaiksi, että niiden myyminen on vaikeaa. Toisaalta lasten tai lastenlapsien suhde osakesalkussa

perittyihin yrityksiin voi olla hyvin erilainen kuin vanhempien. Myös osakkeisiin liittyy arvoa, jota on mahdotonta mitata rahassa”, Pirskanen sanoo.

Tuo arvo konkretisoitui vastikään suomalaisten suhtautumisessa Nokian myyntipäätökseen. Tappiollinen liiketoiminta muuttui yhdessä yössä 5,4 miljardin euron arvoiseksi, mutta monen mielestä kauppahinta oli liian alhainen. Myynnin mukana suomalaiset kokivat menettävänsä palan kansallista identiteettiä. Sen arvoa ei mitata rahassa.

RAHASTA & HENGESTÄ



*Tekstit: Noora Lintukangas, Iina Thieulon
Kuvat: Mandatum Life, Wonder Helsinki, Levi*

”Venäjä tarvitsee tuottavuutta parantavia investointeja. Se tarvitsee hyvin paljon juuri sellaista osaamista, jota Suomessa on paljon: energiasektorilla, metsäsektorilla, metalliteollisuudessa, elintarviketeollisuudessa.”

**Business Team for Russia -yhteistyöjärjestön puheenjohtaja Esko Ahon mukaan kaikenkokoisilla suomalaisyrityksillä olisi nyt paljon annettavaa Venäjän markkinoille.
Ylen A-studio 21.8.2013**

Suora lähetys salkunhoidon konehuoneesta

Kuukausittainen Markkinakatsaus Live on saanut uuden ilmeen ja lähetyspaikan. Katsojat voivat nyt osallistua reaaliajassa lähettämällä kysymyksiä lähetysten www-sivuilla tai Twitterissä.

Suorassa nettilähetyksessä salkunhoitajat perkaavat päivänpolttavia markkinatapahtumia kiinnostaviksi analyyseiksi. Lähetysten lisäksi kuukauden alussa julkaistaan Markkinakatsausraportti, ja salkunhoitajat kommentoivat markkinamuutoksia Twitterissä (@ML_Salkunhoito).

Markkinakatsaus Live lähetetään kahdesti kuussa, ensin suomeksi ja seuraavalla viikolla englanniksi osoitteessa mandatumlife.fi/markkinakatsaus. Tilaa muistutus Markkinakatsaus Live -lähetyksestä: mandatumlife@mailpv.net



Innovalle uusia asiakkaita

”Meillä Innovassa on ollut hyvä henki päällä yrityksen perustamisesta lähtien, kaikki työskentelevät sitoutuneesti asiakkaidemme eteen. Liiketoimintamme jatkuva kasvu ja viime aikoina kotiutetut isot asiakkuudet kertovat siitä, että osaamiseemme ja tekemisiimme luotetaan”, toteaa Innova Henkilöstörahasto- ja Eläkepalvelut Oy:n eläkesäätiö- ja eläkekassa-asiakkuuksista vastaava johtaja **Katriina Hyvönen**.

Keskon Eläkekassa siirsi hallintopalvelunsa Innovan hoitoon heinäkuussa. Palvelusopimus kattaa Keskon Eläkekassan A-osaston eläke- ja kirjanpito- ja vakuutusmatemaattiset palvelut sekä kassanjohtajapalvelun. Osasto hoitaa 2 100 eläkkeensaajan ja 550 työntekijän lisäeläketurvaa.

Orionin Eläkesäätiö siirtää eläkelaitospalvelunsa Innovan hoitoon vuoden 2014 alusta. Palvelusopimus kattaa eläkesäätiön lakisääteisen- ja lisäeläketurvan mukaiset vakuutusmatemaattiset palvelut, eläkepalvelut ja ansioilmoitusliikenne- ja palvelut. Säätiö hoitaa 1 100 eläkkeensaajan ja 2 350 työntekijän eläketurvaa.

Yhdessä Mandatum Lifen kanssa Innova pystyy tarjoamaan asiakkailleen markkinoiden monipuolisinta palvelua, asiakkaiden yksilölliset tarpeet huomioiden.

”Kehitämme koko ajan määrätietoisesti toimintaamme. Joustavuuden lisäksi vahvuksiamme ovat suunnitelmallisuus, uskottavuus ja aktiivisuus”, Hyvönen listaa.

Innova Henkilöstörahasto- ja Eläkepalvelut Oy on Mandatum Lifen tytäryhtiö, joka palvelee yrityksiä, julkishallintoa, henkilöstörahastoja sekä eläkesäätiöitä ja -kassoja.

Lisätiedot: innova.fi

Suoran puheen seminaari

Mitä? Levi Suksee 2014 on huippuseminaari, joka tarjoaa suoraa puhetta yrittäjyydestä, menestyksestä ja kasvusta. Tänä vuonna seminaarissa keskitytään ennen kaikkea asiakkaaseen sekä viennin ja kilpailukyvyyn kehittämiseen.

Miksi? Tapahtuma tarjoaa konkreettisten vinkkien lisäksi monipuolisia aktiviteetteja sekä erinomaisia mahdollisuuksia verkostoitua muiden yrittäjien ja pk-yritysten kanssa.

Kenelle? Seminaari on tarkoitettu aikaansa seuraaville yrittäjille, yritysjohtajille ja muille menestystä metsästäville.

Missä? Tapahtumapaikkana on Levi. Ohjelman ja kokoustarjoilujen lisäksi seminaaripakettiin voi liittää muun muassa majoituksen, gaalaillallisen ja hissilipun. Viikonloppuun on mahdollista ostaa myös lisävuorokausia.

Milloin? Seminaari järjestetään tammikuun lopulla, 30.-31.1.2014.

Lisätiedot: levi.fi



”EM-pörssit menneet syyskuussa toistaiseksi tosi hyvin: Venäjä +7,9%, Brasilia samat +7,9%, Hang Seng +5,3% ja Shanghai +6,8%. #reliefrally”

**Mandatum Lifen salkunhoito on nyt myös Twitterissä.
11.9.2013 Mandatum Life @ML_Salkunhoito**

5+1 lukua yrittäjyydestä

38%

yrittäjistä pitää hyviä ja osaavia ihmisiä omistajayrittäjyyden tärkeimpinä menestystekijöinä.

78%

yrittäjistä on täysin tai melko samaa mieltä siitä, että erittäin sitoutuneet työntekijät voivat parantaa yrityksen liiketulosta merkittävästi, jopa lähes kolmanneksella.

70%

yrittäjistä uskoo, että investoiminen avainhenkilöiden pysyvyyteen parantaa merkittävästi yrityksen toimintaedellytyksiä tulevaisuudessa.

50%

omistajayrittäjistä käyttää tulokseen tai muuhun suorituksen perustuvaa palkitsemisjärjestelmää.

62%

yrittäjistä on turvannut sekä itsensä että kriittiset avainhenkilöt vakavan sairauden varalta.

+

74%

suomalaisista yrittäjistä nauttii työstään enemmän kuin viime vuonna.

Lähteet: Mandatum Lifen ja Taloustutkimuksen kysely omistajayrittäjille 10.4.2013. Reguksen Work-Life-indeksikysely 27.8.2013.

RAHASTA & HENGESTÄ



Porschelta nopeaa apua HelsinkiMissiolle

Seinäjoen Vauhtiajot Race & Rock -taapahtuma järjestettiin tänä kesänä kymmenennen kerran. Heinäkuun viimeisenä viikonloppuna ajatut katuratakilpailut ja Suomen ykkösmuusikoiden tähdittämä rockfestivaali vetivät Seinäjoelle ennätyksyleisön, kaikkiaan 56 400 katsojaa.

Kapernaumin katuradalla kisattiin myös Porsche GT3 Cup Trophy -luokassa. Tällä kertaa yleisöllekin avautui mahdollisuus kokea vauhdin hurma 450-hevosvoimaisessa Porsche 911 GT3 Cup -kilpurissa, kun varikolla arvottiin vauhdikkaita, muutaman kierroksen kyydityksiä Seinäjoen katuradalla.

”Kaikki kyyditettävät olivat haltioituneita siitä, miten nopeasti auto kiihtyy ja pysähtyy. Oman mausteensa kokemukseen tuo ajaminen aggressiivisella katuradalla, jossa ei paljon mittareita katsella. Jos ote herpaantuu, auto on heti betoniseinässä”, kuvailee Porsche-kuljettaja **Raimo Niemi**.

Porschen co-driver-vouchereiden arpamyyntistä kerätyt 6 000 euroa lahjoitettiin lyhentämättömänä HelsinkiMissiolle nuorten kriisityöhön. Myös seniorityön, lapsiperheiden ja erityisryhmien parissa toimiva järjestö haastaa kaikki suomalaiset toimimaan unohdet-

tujen puolesta, yksinäisyyttä vastaan.

”Me olemme kansanliike, jonka luonteeseen kuuluu toimia ja vastata hätään nopeasti. Siksi tarvitsemme varoja myös yksityisiltä lahjoittajilta. Porsche-tiimin keräämä potti käytetään elämää pelastavaan työhön, muun muassa masentuneiden nuorten auttamiseen”, kertoo HelsinkiMission toiminnanjohtaja **Olli Valtonen**.

Mandatum Life on sponsorina mukana Porsche GT3 Cup Trophy -luokan vauhdissa.



Raimo Niemi ajelutti kilpailun jälkeen yleisöä ja keräsi hyväntekeväisyyspottia nuorten kriisityöhön. Kilpurin vierellä HelsinkiMission Liisa Melin ja Porsche GT3 Cup Trophyn puheenjohtaja Ari Paronen.



Hetki lähdön jälkeen. Porsche GT3 Cup Trophy -luokassa paalulta starttasi Ari Laivola, toisena kaasuttaa Raimo Niemi ja kolmantena Johan Westergård.

”Asiakkaan kokema arvo on noussut keskeiseksi myynnin johtamisen ohjenuoraksi, mutta palkitsemisen perusteeksi asiakastyytyväisyys ei juurikaan kannu. Tuoreeseen kyselyyn vastanneista yrityksistä 54 prosenttia ei palkitse yksittäisiä myyjiä asiakastyytyväisyydestä koskaan. Myyntitiimeiltä tyytyväisyyspalkkiot jäivät kokonaan saamatta peräti 62 prosentissa yrityksistä.”

Yrittäjäsanomissa ihmeteltiin, miksi asiakastyytyväisyys nousee vain harvoin palkitsemisen perusteeksi. Yrittäjät.fi 16.9.2013

5 vinkkiä Roope Kakolta

Roope Kakko kiertää työkseen golfkenttiä ja maailmaa. Näillä viidellä vinkillä golfammattilainen pyrkii pitämään työ- ja perhe-elämän tasapainossa. ”Itse en aina osaa elää näin, mutta nämä ovat ihanteita, joiden avulla kotirauha säilyy”, hän kertoo hyväntuulisena.

1. Suunnitelmallisuus. Paljon reissaavan on pakko miettiä aikatauluja. Elämää on suunniteltava, jotta perheelle jää enemmän yhteistä aikaa.

2. Kunnioitus. Molempien työ on yhtä tärkeää, ja kumppanin on tärkeä tuntea itsensä arvostetuksi.

3. Yhteinen aika. On hyvä olla sellaisia yhteisiä juttuja, jotka rentouttavat, tuovat hymyn huulille ja sydämeen lämpöä.

4. Työt jäävät töihin. Kotona ollessa pitää laittaa itsensä likoon kotiasioissa, töitä tehdessä taas keskittyä sataprosenttisesti töihin.

5. Hyvä taloudenpito. Kun raha-asiat ovat hanskassa, vähenee stressi. Silloin voi keskittyä olennaiseen eli elämiseen.

Mandatum Life tukee Roope Kakkoa matkalla menestykseen.



*”Taas purjehdittiin auttamaan HTR:ssä:
Lahjoitus Tallinnan lastensairaalalle tänä
vuonna 9 800 euroa! #HTR2013”*

Suomen suurin avomeripurjehduskilpailu Mandatum Life Helsinki-Tallinna Race kisattiin 16.–18.8.2013 jo 21. kerran. Hyväntekeväisyyspottia kerättiin Tallinnan lastensairaalalle.

**Twitter 17.8.2013
HelsinkiTallinnaRace @HelTalRace**

Menestyksen tekijät

Yksikään yritys ei kasva ja kehity investoimatta. Muuttuvat markkinat pakottavat yrittäjän tarkastelemaan toimintaansa uudessa valossa. Tulevina vuosina yritykset tekevät tärkeimmät investointinsa älykkääseen kaupallistamiseen, henkilöstöön ja hyvinvointiin.

Teksti: Anna Väre / Kwat: Jonas Lundqvist

Helsinkiläisen Marketing Clinicin perustaja ja toimitusjohtaja **Catharina Stackelberg** palkittiin kesäkuussa bisnesnaisten Oscarina tunnetulla Veuve Clicquot Business Woman -palkinnolla. Perusteissa Stackelbergiä kiiteltiin rohkeaksi ja yritykseensä uskovaksi yrittäjäksi, joka on onnistunut niin kasvussa, kannattavuudessa kuin kansainvälistymisessä.

Stackelberg aloitti yrittäjänä vuonna 2004. Sittemmin liikejohdon konsultointiin keskittynyt Marketing Clinic on laajentanut toimintansa Ruotsiin, Norjaan ja Tanskaan ja kasvanut Pohjoismaiden johtavaksi kansainväliseksi markkinoinnin konsultointiyritykseksi.

”Moni yritys laajenee menestyneesti yritysostoilla, mutta me olemme valinneet hitaamman ja riskittömämmän tavan. Olemme kasvattaneet jokaisen tytäryhtiömme alusta saakka itse. Näin pystymme takaamaan saman laadun kaikille asiakkaillemme”, Stackelberg sanoo.

Tärkeimpänä investointinaan Stackelberg pitää oppivuosiaan isoissa yrityksissä, pikaruokabrändeihin keskittyneessä Sentrassa ja Coca-Colalla, ”maailman parhaassa markkinointikoulussa”, jossa hän työskenteli muun muassa Suomen ja Ruotsin toimitusjohtajana.

”Koulunpenkiltä on vaikea ryhtyä konsultiksi. On oltava uniikkia osaamista ja syvempää liiketoiminnan ymmärrystä,

jotta pystyy neuvomaan muita”, Stackelberg sanoo.

Stackelberg on ylpeä kansainvälisestä työyhteisöstään, jossa ideoiden sparraaminen on helppoa ja innostavaa. Hän uskoo työntekijöidensä sitoutuvan yritykseen juuri kunnianhimoisen ja haastavan työyhteisön vuoksi.

”Vahvan markkinointiosaamisen, luovuuden ja bisnesajattelun lisäksi arvostamme työntekijän asennetta ja sopeutumista työkuultuuriimme. Nautin siitä, että porukkamme viihtyy yhdessä työajan jälkeenkin.”

Luottoihmisten avulla Stackelberg on laajentanut yritystään menestyksekkäästi. Uusille markkinoille mentäessä hän on aina etsinyt yrityksen keulakuvaksi

”Ne yritykset, joilla on selkeä strategia ja jotka ovat tehostaneet toimintaansa järkevästi, menestyvät.”

Catharina Stackelberg



pätevän, alalla tunnetun toimitusjohtajan, jonka verkostot ovat avanneet tien neuvotteluihin. Sellainen on esimerkiksi Ruotsin ja Tanskan toimitusjohtaja **Morten Kjaer**, joka tunnetaan pitkästä urastaan suurten monikansallisten yritysten palveluksessa.

Tärkein kysymys on kuitenkin oman keihäänkärjen löytäminen. On päätettä-

vä, mitä osa-aluetta yrityksestä lähdetään kansainvälistämään ja millä osamisella se haluaa tulla tunnetuksi.

Stackelbergin mukaan suomalaiset ovat erinomaisia kehittämään uusia tuotteita, mutta niiden kaupallistaminen aloitetaan auttamattomasti myöhässä. Pitkällä Suomen edellä ovat esimerkiksi Yhdysvallat ja Ruotsi. Yhdysvalloissa

Rakennus- ja kaivoshankkeiden projektijohtoon erikoistuneen Ahma insinöörien perustaja, toimitusjohtaja **Antti Kuivalainen** odottaa teollisuuden rakennemuutoksen rokottavan Suomen taloutta ankarasti lähivuosina.

”Viiden vuoden päähän suunnitellut hankkeet ovat selvästi vähentyneet. Kun teollisuudesta leikataan, paikat eivät tule enää takaisin. Kiinasta tuotanto palaa Viroon ja naapurimaihin. Tulevaisuus tarkoittaa meille kaikille elintason laskua”, Kuivalainen ennustaa.

Pitkän linjan yrittäjänä Kuivalainen on tottunut nousuihin ja laskuihin ja pitää suhdannevaihteluja normaalina osana perheyriksen arkea.

”Raha on erittäin tärkeää vain velkaantuneelle yrittäjälle. Asiat on hyvä nähdä sellaisina kuin ne ovat, ei sen draamaattisemmin. Jos markkinat jäävät pysyvästi alemmalle tasolle, sitten eletään sen mukaan”, Kuivalainen toteaa.

Jalat maassa -asenne on ohjannut Kuivalaista tekemään järkeviä ratkaisuja. Vuonna 2002 Rovaniemelle perustettu konsulttiyritys on kasvanut orgaanisesti ja pienillä yritysostoilla. Kuusi vuotta sitten se osti ympäristölaboratoriotoimintaan keskittyneen yrityksen ja laajensi toiminnan valtakunnalliseksi. Samalla liiketoiminta 2,5-kertaistui.

Laboratoriotoiminta vaatii mittavia investointeja analyysilaitteisiin, mutta

tuotetta myydään täysillä jo ideointivaiheessa, ruotsalaiset taas ovat konseptoinnissa omaa luokkaansa. Esimerkiksi Ikean tarjousmainontaa tehdään aina brändi edellä.

”Moni yrittäjä rakastuu tuotteeseensa niin, että unohtaa asiakaskunnan. Kehittämisen ja kaupallistamisen pitäisi tapahtua rinnakkain, ja jos tuote ei toimi, siitä pitäisi pystyä luopumaan ja mennä eteenpäin. Markkinoinnissa kaikki lähtee asiakasymmärryksestä ja käyttäjäkokemuksista. Asiakastytyvyydestä huolehtiminen kuuluu yrityksessä kaikille”, Stackelberg muistuttaa.

Konsulttina Stackelbergillä on ainutlaatuinen näköalapaikka suomalaisiin yrityksiin. Tummista pilvistä huolimatta hän suhtautuu tulevaisuuteen luottavaisesti.

”Ne yritykset, joilla on selkeä strategia ja jotka ovat tehostaneet toimintaansa järkevästi, menestyvät. Perinteisistä firmoista esimerkiksi Nokian Renkaat teki juuri erinomaisen tuloksen, hyvin menee myös Wärtsilällä. Näitä yrityksiä johdetaan hyvin ja niissä on tehty oikeita valintoja.”

Stackelbergin omia yöunia markkinointi- ja media-alan myllerrys ei ole häirinnyt. Osaavan tiimin ja hyvän delegoinnin ansiosta hän ehtii yleensä kotiin samaan aikaan kun hänen kolme poikaansa palaavat harrastuksista. Laitettuaan lapset nukkumaan hän avaa läppärin ja valmistele seuraavan päivän tapaamiset.

”Pidän haasteista. Mitä vaikeampia caseja, sen kiinnostavampaa.”

Kuivalainen näkee ne pakollisena osana toiminnan jatkumista. Suomessa yrityksen tulevaisuus on ympäristöteknologiasa. Laitteiden lisäksi kustannuksia tulee osajien rekrytoinnista.

”Vaikka kaiken suunnittelisi hyvin, excel-taulukot eivät huomioi maailman muutosta. Välillä tulee yritysostoihin liittyviä tilaisuuksia, joihin on tartuttava. Välillä on maksettava velat pois. Koulutus ja analyysit ovat investointeja, joita teemme kaikissa markkinatilanteissa. Lähdemme siitä, että koulutus nostaa yrityksemme arvoa ja parantaa työntekijöidemme statusta ammattilaisina. Lisäksi käytämme vanhan ajan kisällimenetelmää, jossa kokeneemmat tekijät siirtävät osaamistaan nuoremmille”, Kuivalainen kertoo.

Valtaosa yrityksen insinööreistä elää jatkuvasti tien päällä. Työnjohtoa tarvitaan erityisesti Venäjällä ja Kazakstanissa, missä kaivos- ja rakennustyöt eivät Suomen tapaan osoita ehtymisen merkkejä. Uusilla alueilla lupien hankinta ja lakien hallitseminen vaativat paikallista osaamista, jonka rekrytoinnissa Kuivalainen luottaa headhuntereihin ja verkostoihin. Luottohenkilöiden sitouttaminen lähtee työn mielekkyydestä.

”Maksamme avainhenkilöille bonukset ja eläkkeet. En kuitenkaan usko, että pelkät porkkanat pitävät ketään yrityksessä. Kiinnostava työ koostuu monesta asiasta, kuten osaamisesta, työkavereista ja perhe-elämän yhteen sovittamisesta. Ihmisiä pitää kuunnella ja toiveita ottaa huomioon, mutta silti betoni valetaan kun se valetaan. Tämä työ vaatii tietynlaista ihmistä.”

*”Raha on erittäin tärkeää vain velkaantuneelle yrittäjälle.
Asiat on hyvä nähdä sellaisina kuin ne ovat, ei sen
dramaattisemmin.”*

Antti Kuivalainen



Työn kansainvälisyys ja sopimukset uusilla toimialueilla lisäävät myös Kuivalaisen matkapäiviä. Iän myötä yrittäjä on alkanut miettiä haasteiden keskellä omaa jaksamistaan.

”Nuorena ajattelin, että ihminen kestää mitä tahansa. Nyt ymmärrän, että on

tärkeää pitää itsensä kunnossa ja elämä muutenkin järkevissä rajoissa. Työn ulkopuolella urheilen ja elän varsin rauhallisesti. Ehkä erilaisissa tilaisuuksissa pitäisi juosta enemmänkin, mutta jotenkin se ei koskaan ole tuntunut omalta”, Kuivalainen pohtii.

”Piilaaksossa yksi tyyppi on myynyt viisi viimeistä yritystään Googlelle. Nokia sen sijaan on ostanut kaikkiaan yhden kasvuyrityksen. Silmien pitäisi olla paremmin auki.”

Ville Miettinen



Yhdysvaltojen tapaan Suomi on nyt tilanteessa, jossa uusia työpaikkoja syntyy yksinomaan pieniin yrityksiin. Huimaa tulosta tekevien teknologia- ja pelialan startupien maailma on kaukana tavallisen tehdastyöläisen arjesta. Vaikka tulosuutiset ovat yhä enemmän kasvuluvuissa kuin liikevaihdossa, kaventavat suurimmat menesty-

jät, Rovio ja Supercell, hyvää tahtia kullua perinteisiin pörssiyrityksiin.

Kun fyysistä infrastruktuuria ei ole, ideaa on helppo lähteä kokeilemaan todella pienellä budjetilla. Kasvuyrityksiä sparraavan ja rahoittavan teknologia-alan sarjayrittäjä **Ville Miettinen** mukaan henkilöstö onkin startupeille ehdottomasti tärkein investointi.

Miksi yhä useampi yritys keskittää vakuutuksensa Ifiin?

Ifistä saat korvauspalvelua, joka sujuu niin kuin pitääkin. Tosin parhaassa tapauksessa et saa sitä ollenkaan. Olemme kehittäneet työkaluja ja toimintatapoja, joilla löydämme yhdessä yrityksesi todennäköisimmät vaaranpaikat. Saat myös apua riskien vähentämiseen ja oikeiden vakuutusten valintaan.

Anna palaa yrittäjä! Me emme anna.

Olemme tehneet yrityksille satoja vapaaehtoisia sähkö-tarkastuksia, joihin sisältyy sähkökeskusten lämpökuvaus infrapunakameralla. **Yhdeksässä tapauksessa kymmenestä**

löytyi jotain korjattavaa, keskimäärin 15 vikaa per yritys. Vahinkotilastomme mukaan joka kolmas yrityksen tulipalo on sähkön aiheuttama. Tylyjä lukuja. Siksi päätimme tehos-

taa tarkastustoimintaa ja rekrytoimme viisi nuorta AMK-sähköinsinööriä, joista koulutimme sähköturvallisuuden asiantuntijoita.

Aloitetaan tekemällä Oikea Turva -kartoitus.

Oikea Turva -kartoituksessa selvitämme nykyisen vakuutusturviasi ja päivitämme sitä tarpeen mukaan. Saat juuri sinulle ja yrityksellesi sopivat vakuutusratkaisut, joilla turvaat toimeentulosi ja varmistat yrityksesi toiminnan jatkuvuuden. Etkä maksa mistään turhasta.

If Turvatesti paljastaa piilevät riskit

Räätälöity If Turvatesti käy läpi riskit, joista todennäköisimmin on vaaraa yrityksesi työntekijöille tai omaisuudelle. Saat myös selkokieliset ohjeet puutteiden korjaamiseen.

Korvauspalvelua, joka sujuu niin kuin pitääkin.

Jos vahinko kuitenkin sattuu, yksi ilmoitus meille riittää ja otamme asiasi hoitoon. Käsittelemme Pohjoismaissa 1,4 miljoonaa vahinkoa vuodessa, joten tiedämme kuinka toimia, jotta vahinko häittää mahdollisimman vähän yrityksesi toimintaa. Asiakkaamme antavat korvauspalvelullemme **arvosanaksi keskimäärin 4,5** asteikolla 1–5.



Katso kuinka lämpökuvaus tehdään [youtube.com/ifvahinkovakuutus](https://www.youtube.com/ifvahinkovakuutus)

Tässä ovat uudet asiantuntijamme ja heidän toimipaikkansa: Ari-Pekka Alatalo, Kouvola, Juuse Tammilehto, Tampere, Heidi Liimatainen, Kuopio, Matti Happonen, Espoo, kouluttaja Jussi Lehtonen, Pori sekä Aki Tainio, Oulu

Vain Ifistä!

Ilmainen sopimuskonsultointi. Investointitukea turvatoimiin.

Vahingontorjunta voi olla vakuutuksesi arvokkain ominaisuus.

Lue lisää if.fi/torjuvahingot tai soita 010 19 15 00.



Ole huoletta. Me autamme.

”Kääntöpuoli on se, että kun rahaa tarvitaan, ihmiset eivät käy vakuudeksi, vaan laina pitää kuitata asunnolla tai muulla omaisuudella. Toisaalta yrittämiseen kuuluu aina henkilökohtainen riski. Oma sijoitus todistaa, että yrittäjä todella uskoo ideaansa”, Miettinen toteaa.

Startup-yritykset toimivat pääosin riskirahoituksella. Alussa se tarkoittaa, että rahat ovat joko loppu tai onnistuneen rahoituskierroksen jälkeen muki on täynnä laskujen maksamiseen. Suuremmat investoinnit, kuten avainhenkilöiden rekrytoinnit, esitellään sijoittajille rahoitussuunnitelman yhteydessä.

Kukkaroa hallitsevan ensimmäisen sijoittajan valinta on yrittäjän kannalta kriittisin päätös heti yhtiökumppanin valinnan jälkeen. Yrityksen ja oman mielen-terveyden kannalta valuaatiota tärkeämpää on löytää sijoittaja, jonka kanssa henkilökemiat toimivat. Kokemuksesta Miettinen on huomannut, että prosentteja enemmän ratkaisevat asenne, tahto ja osaaminen. Parhaimmillaan sijoittaja on erinomainen sparrauskumppani.

Sarjayrittäjänä ja Microtaskin toimitusjohtajana työskentelevä Miettinen tekee vuosittain 150 Venture Capital -kierrosta pitchaten sekä omia että kavereidensa ideoita. Hänen kontakteillaan monet pienyritykset ovat saaneet audiensseja rahoittajille, joiden kiinnostuksen herättäminen on muuten vaikeaa.

”Sijoittajat ovat usein alansa huippuasiantuntijoita. Minulle on valtavan hyödyllistä kuulla, miksi he eivät sijoittaisi yritykseeni. Huippukonsultilta sama tieto maksaa tuhansia euroja.”

Miettinen uskoo ideoiden jakamiseen ja vuorovaikutukseen. Sitä ilman ovet pysyvät kiinni.

”Suomalainen perisynti on salata omat ideat ja ajatukset. Jos idea on tarpeeksi hyvä, tehdään sitä samaan aikaan useassa paikassa maailmalla. Kun ideoista kertoo suoraan, saa niille jatkuvaa palautetta, ja usein löytyy sopiva jeesajakin. Monessa maassa, jossa vastaavaa kulttuuria ei ole, ala näivetty nopeasti.”

Miettinen asuu puolet vuodesta Piilaaksossa, jonne suomalaisyrityksetkin kuumeisesti pyrkivät. Pääkallopaikan startup-huuma on niin voimakas, että lakimiehet avustavat aloittelevia yrityksiä ottamalla palkkionsa osakkeina. Teknologia-alan kasvuyritysten tarinat ovat nykyajan prinsessasatuja. Yksi Kalifornian merenrantakartanoista kuuluu opiskelijalle, joka aikanaan maalasi Facebook-yhtiön seinät.

Suomessa vastaavat jutut puuttuvat. Miettisen mukaan tavallisten työntekijöiden sitouttaminen optioilla on hankalaa, koska niiden voimaa todistavia tarinoita on kulttuurissamme niin vähän. Tilanne muuttuu vasta sitten, kun onnistuneita exitejä osuu tarpeeksi samaan kaveriporukkaan.

Miettisen mukaan juuri nyt suuryritysten ja startupien välillä vaikuttaa haitallinen ymmärryksen puute. Luovan työn tekijät hikoilevat lakanansa märiksi ajatuksesta työskennellä perinteisessä yrityksessä yhdeksästä viiteen. Suuryritysten ja median silmissä startupien aikaansaannokista puuttuu yhä liikaa nollia, jotta ne otettaisiin vakavasti.

”Isoilla yrityksillä on hirveästi resursseja. Pienyritykset taas voivat kehittää nopeasti uutta teknologiaa. Voimat yhdistämällä molemmat hyötyisivät.”

Miettinen antaa esimerkin.

”Google Earth. Loistava keksintö, jonka Google osti pieneltä startupilta. Kun idea oli valmis, Google kehitti sitä omilla resursseillaan ja julkaisi sen.”

Samaan tapaan kaikki Piilaakson isot yritykset hankkivat uusia innovaatioita. Kun tuotekehitys tehdään muualla, se ei riskeeraa yrityksen omaa mainetta, mutta maaliin osuessaan tekijät saavat työstään kunnon korvauksen.

”Piilaaksossa yksi tyyppi on myynyt viisi viimeistä yritystään Googlelle. Nokia sen sijaan on ostanut kaikkiaan yhden kasvuyrityksen. Silmien pitäisi olla paremmin auki.”

Teknologiayrittäjä vertaa kasvuyritysten menestystä musiikkiin. Yhtä kansainvälistä breikkausta varten tarvitaan tuhat kellaribändiä. Hän uskoo, että lopulta startupeista tulee normityöpaikkoja, joiden kulttuuri tarttuu myös muihin yrityksiin.

”Ennen kun myimme Hybrid Graphicsin, rekrytoimme yhdeksän kymmenestä työntekijästä ulkomailta. Ei ole sattumaa, että pidin kaikki työhaastattelut kesäheinäkuussa. Ulkomaalaisille voi hoitaa kämpät ja kielikurssit, mutta aina tulee marraskuu, eikä heidän pitämisenä Suomessa ole kilpailun kovetessa ihan helpoa.”

Miettinen ennustaa, että viimeistään silloin suuretkin yritykset huomaavat, että firmasta on tehtävä paikka, jossa työntekijät viihtyvät. Ne, jotka ymmärtävät matalan hierarkian, työntekijöille annetun vapauden ja työssä viihtymisen hyödyt nopeammin, ovat askeleen edellä.

Joka kolmas sairastuu syöpään.

Tarvitsemme lahjoituksia
enemmän kuin koskaan.

Tee lahjoitus
www.syöpäsäätiö.fi

Keräyslupa: Syöpäsäätiö / Poliisihallituksen lupa nro
2020/2012/4587, keräysaika 28.2.2013-31.12.2014.

Syöpäsäätiö. 65v.
Laitetaan syöväälle piste.

12

VINKKIÄ ANSOJEN KIERTÄMISEEN

Yrittäjyydessä on aina omat riskinsä, mutta turhia riskejä kannattaa välttää. Sarjayrittäjä Mika Mäkeläinen antaa taipaleensa alussa olevia yrittäjille ja startupeille tusinan hyödyllisiä neuvoja.

Teksti: Kari Latvanen / Kuvitus: Wonder



1. Laita kaikki paperille

”Sovi kaikesta kirjallisesti muiden osakaiden kanssa. Aluksi työt sujuvat usein mukavasti, ja yhdessä saadaan paljon aikaan. Varaudu kuitenkin siihen, että yhtiökumppaneiden muistikuvat saattavat heikentyä, kun raha tulee mukaan kuvioon. Huolehdi myös siitä, että kaikilla on ajan tasalla olevat työsopimukset.”

2. Valitse tiimisi tarkkaan

”Toimitusjohtajavalinnat on hyvä tehdä harkitusti. Hyvä tiimi pystyy tekemään esimerkiksi kurssia muuttamalla keskinertaisesta liiketoiminnasta vähintään menettelevän bisneksen, mutta huono tiimi ei tee täydelliselläkään ahiolla mitään.”

3. Tiukenna kukkaron nyörit

”Älä tuhlaa rahaa, ennen kuin sinulla on sitä. Tämä on paras neuvo riskinhalintaan. Tee vain välttämättömimmät investoinnit, pidä kiinteät kulut kurissa ja mieti hankintoja aitojen tarpeiden kautta. *Nice to have* -mukavuudet saavat odottaa.”

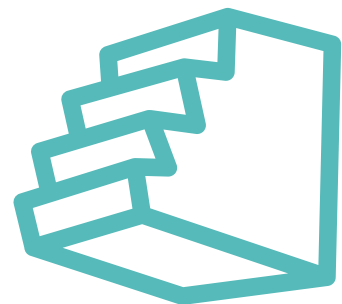
4. Älä ahnehdi rahaa

”Älä ota alussa rahaa yhtään enempää kuin tarvitset. Kunnioita 3F-sääntöä (*friends, fools and family*) ja osoita konseptin toimivuus mahdollisimman pitkälle omilla ja lähipiiriltä lainatuilla rahoilla ennen kuin käännyt ulkopuolisten sijoittajien puoleen. Kun voit näyttää, että olet rakentanut skaalattavissa olevan liiketoiminnan ja että konsepti toimii, sijoittajan on helpompaa hypätä bisnekseen mukaan. Myös perustajien osuuden vesittyminen, dilutaatio, on silloin pienempi. Ole alusta lähtien avoin ja rehellinen rahoittajien suuntaan.”



5. Älä luota (hyväänkään) ideaan

”Hyvä idea ei kannata mihinkään. Yksi suurimmista riskeistä on nojata ideaan, sillä monet muutkin voivat tarttua siihen tai saada saman idean, ehkä vielä paremman. Menestyksen ratkaisee kykyksi tehdä – uudistua, saada asioita aikaan, kohdata asiakkaita, osata laskuttaa, rukata konseptia – ja muuttaa tarvittaessa kurssia.”



6. Ajattele isosti

”Suorat asfalttitiet ovat huomattavasti tylsempiä kuin mutkaiset soratiet. Etsi asioita, joista sytyt. Silloin olet polulla, joka varmasti sisältää riskejä, mutta jolla voit edetä intohimosi varassa. Ajattele isosti, sillä startup-yrittäjän isoin riski on olla ottamatta riskiä. Lähdettyäsi kerran sille tielle, et enää ajattele asioista kuten ennen, ja samalla kerrytät parasta mahdollista osaamispääomaa sekä työtä että muuta elämää varten. Luota myös vaistoosi, sillä paljon muuta sinulla ei alussa ole.”



7. Varaudu pahimpaan

”Kyky löytää mahdollisuus, tarttua siihen ja skaalata se suureksi erottaa voittajat rämpijöistä. Toivo parasta, mutta varaudu pahimpaan. Hyvillekin ihmisille tapahtuu ikäviä asioita. Valmistaudu siihen, että rahasi ovat aina loppu ja että kohtaat enemmän tuskaa, ahdistusta ja epävarmuutta kuin koskaan aiemmin työelämässä. Viime kädessä kukaan ei ratkaise asioita puolestasi, mutta kun selviät ongelmista, tiedät olevasi vahvoilla millä tahansa pelikentällä. Ensimmäisen yrityksen ei tarvitse olla ensimmäinen onnistunut yritys. Sitä paitsi – mikä ylipäättään on onnistumista?”

8. Hanki oikea asiakas

”On kolme syytä siihen, miksi startupit epäonnistuvat: 1) rahat loppuvat kesken, 2) rahat loppuvat kesken ja 3) rahat loppuvat kesken. Muista kohdata oikea asiakas ennemmin kuin myöhemmin. Vasta oikean asiakkaan kohtaamisen kautta ajattelu ja liiketoimintasuunnitelma lähtevät kehittymään. On erittäin suuri riski yrittää myydä tuotetta tai palvelua teoreettiseen ongelmaan. Etsi siis oikea asiakas.”

9. Älä luota alkuolettamuksiisi

”Liiketoimintasuunnitelma on hyvä väline, mutta epätäydellinen maailma rikkoo täydellisenkin suunnitelman. Tärkeintä on lähteä matkalle, kohdata asiakas, oppia, muuttua – ja myöntää myös olleensa väärässä. Pahin virhe on viedä yhtiö liian pitkälle olettamuksilla, jotka on tehty suunnittelukammiossa tai yhtiön alkuvaiheessa. Ellei näitä olettamuksia pysty tarvittaessa myöntämään vääräksi itselleen, hallitukselle tai sijoittajille, löytää itsensä todella syvästä montusta.”

Kuka?

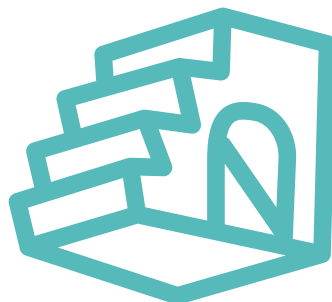
Mika Mäkeläinen on sarjayrittäjä, joka sai Young Entrepreneur of the Year -palkinnon vuonna 2012. Samana vuonna hänet valittiin 40 lupaavimman eurooppalaisen nuoren johtajan joukkoon.

Mitä?

Mäkeläinen on yhteiskunnallisen yrityksen The PopUpCompanyn perustaja. Viime keväänä hän kustansi ja kirjoitti yhdessä Terho Puustisen kanssa Taivas + helvetti -kirjan (One on One Publishing 2013), jonka synnyttämien ajatusten siivittämänä The PopUpCompany syntyi.

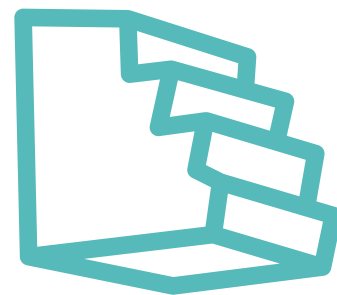
Missä?

Mäkeläinen on ollut mukana perustamassa useita kasvuyrityksiä, muun muassa First North Finland -markkinapaikalle listattua Siili Solutions Oyj:tä. Hän on myös Boardman 2020 -verkoston hallituksen puheenjohtaja.



10. Laita kaikki munat yhteen koriin

”Hajauttaminen on usein erinomainen tapa varautua riskeihin, mutta se ei koske startupeja. Viisas startup-yrittäjä laittaa kaikki munat yhteen koriin ja vahtii sitä kaikin keinoin. Keskity siihen mitä olet tekemässä. Älä tee strategian ulkopuolisia projekteja edes sen takia, että saisit hetkellisesti parannettua kassaasi. Jumiutuminen niihin vie sinut entistä kauemmas kantavasta, skaalattavasta, kasvukelpoisesta liiketoiminnasta.”



11. Huolehdi jaksamisestasi

”Jaksamista edesauttaa, kun tekee intohimoisesti asioita, joissa on hyvä ja joista asiakas on valmis maksamaan. Uupuminen on varmaa, jos vähintään kaksi näistä kriteereistä ei toteudu. Etsi ympärilläsi kyvykkäitä ihmisiä, jotka voivat tehdä asioita puolestasi. Keskeneräisillä töillä on turha rasittaa muistia, joten kirjoita muistettavat asiat paperille ja palaa niihin vaikka työviikon alussa. Isoimmat ja vaikeimmat asiat kannattaa hoitaa heti alta pois. Oli matkan varrella miten raskasta tahansa, muista myös nukkua, levätä ja liikkua riittävästi.”

12. Nauti pienistä onnistumisista

”Vaikka päämäärä on korkealla, muista asettaa välitavoitteita ja nauttia pienistä onnistumisista. Muista, että matkan varrella tapahtuneet asiat ja kohdatut ihmiset nousevat usein lopulta tärkeämmiksi kuin yhden ison tavoitteen saavuttaminen.”

Merkitty mies

Pekka Sivosen saaga huikeine nousuineen ja syvine kuoppineen on osa suomalaista taloushistoriaa. Juuri siksi hänellä on kaikupohjaa puhua yrittämisen menneistä ja tulevista kiirastulista. Mobiilisovelluksia kehittävän AppCampuksen vetäjänä hän on niitä, joiden taskussa kilisevät tulevaisuuden avaimet.

Teksti: Pekka Vänttinen / Kuvat: Jonas Lundqvist



On kalamiehiä. Ja sitten on kalamiehiä. Yksi laskee kiloja ja määriä, saalista. Toiselle on tärkeää tekeminen ja oleminen, kokemuksen jakaminen. Kuten perhomies **Pekka Sivoselle**, joka ojentaa jalkansa ravintolapöydän ulkopuolelle ja nostaa lahjettaan. Ruhjeet sinertävät ilkeästi.

”Kuolan niemimaalla tuli kivivyöry päälle. Sinä kun olisi kinttu napsahtanut, niin ryömittävää olisi ollut tundralla kymmenen kilometriä.”

Kokemus ei sinänsä ollut uusi. Päin näköä on ennenkin lentänyt yhtä sun toista, kanveesikin on tullut tutuksi.

Sillä on yrittäjiä. Ja sitten on yrittäjiä. Yhdestä on tullut suuren suomalaisen puolueen puheenjohtaja ja mahdollinen seuraava pääministeri. Toisiin taas ei yksikään puolue uskalla koskea edes tikulla. Ryhmistä jälkimmäiseen kuuluu Pekka Sivonen.

Eikä ihme.

”Kreikka on vain yksi taudin ilmentymä. Meilläkin palkkoja – ja vastaavasti hintatasoa – pitäisi pudottaa 30 prosenttia. Ihmiset pitää saada töihin. Siten syntyy kilpailukykyä.”



Kuka?

Journalismin, viestinnän ja mainonnan saralla työuransa aloittanut Pekka Sivonen (51) on parhaiten tunnettu Digia Oy:n perustajana ja omistajana. Värikkäisiin vaiheisiin kuuluu myös jakso kiinteistö- ja matkailubisneksessä.

Mitä?

Vuoden 2012 keväästä lähtien Sivonen on vetänyt Nokian, Microsoftin ja Aalto-yliopiston rahoittamaa, Windows-mobiililaitteisiin sovelluksia ja pelejä kehittävää ja tuotteistavaa AppCampusta.

Missä?

Aalto-yliopiston tiloissa Otaniemessä ja luurin päässä, tien päällä tai kalavesien äärellä.

Yhteiskuntaa leimaa Sivosen mukaan hyvänolon tunne ja saavutettujen etujen puolustaminen. Olemme pystyttäneet turhaan päällekkäisiä rakenteita, joilla pyörittäisi Kanadan kokoista maata. Valtioiden sisälle hän ennustaa syntyvän erityistalousalueita.

”Tietyt alueet ovat aina olleet vetureita, mutta pian niiden asukkaat eivät enää halua elättää muita. Seuraavaksi kasvualueet julistautuvat itsenäisiksi tai autonomisiksi. Valtioiden kilpaillessa tällaiset ratkaisut ovat tarpeen.”

Jos finanssisektori uhkaa karata Suomesta, Sivonen ehdottaa pystyttämään Suomenlinnaan alueen, jossa on Kanaalisaarten verolainsäädäntö, tai antamaan Turun saaristosta saaren perusuuritus.

Tällaisia kun toreilla turisisi, päätyisivät pullakahvit väärään kurkkuun ja iltapäivälehdistö ristiinnaulitsisi. Sen tietää Pekka Sivonenkin, eikä ole koskaan politiikkaan pyrkinyt. Tekemistä on piisannut muutenkin. Vaikka voisihan Arkadianmäkeäkin harkita, jos tietyistä sivosmaisista uudistuksista sovittaisiin.

”Nuppiluku puoliksi ja palkat tuplaksi. Silloin eduskuntaan hakeutuisi porukkaa, joka saisi jotain aikaan.”

Lauseen lopussa kiteytyy olennainen – jonkin aikaansaamisen. Siitä tämä Heinävedeltä kotoisin oleva mies on tunnettu. Sivosta on luonnehdittu sekä myönteisessä että kielteisessä mielessä huimapääksi ja sarjayrittäjäksi, määreillä, jotka molemmat hän allekirjoittaa.

Maassa, joka arvostaa yhden uran puurtajia, Sivonen ei ole aina oikein sopinut ruotuun. Bisnekset ja toimenkuvat ovat vaihdelleet. Sivonen on tehnyt niin lehtiä, kiinteistökauppaa kuin digisovelluksia. Takana on kolme peräkkäistä (2004, 2005, 2006) nimitystä maan parhaaksi palveluyrittäjäksi. Ja pari komeaa konkurssia.

Jos tästä savolaisesta haluaa saada tolkkua, on parasta antaa tekojen puhua. Sivonen muistaa tarkasti päivämäärän, joka käynnisti hänen uransa tuoreimman vaiheen. Se oli 11. helmikuuta 2011.

”Nokia julkisti silloin Microsoft-yhteistyön. Aalto-yliopiston yrityskeskus ja Microsoft aloittivat samalla keskustelut, joiden tavoitteena oli säilyttää ja kerryttää Suomessa olevaa osaamista. Tulin siihen mukaan vanhan tuttavien kautta. Neuvottelut kestivät vuoden, ja toukokuussa 2012 olimme valmiit aloittamaan.”

Sivosen vetämä putiikki edustaa konseptia, jota Applella ja Google/Samsungilla ei ole tarjota. Nokian, Microsoftin ja Aalto-yliopiston 21 miljoonalla eurolla rahoittama, tusinan työntekijän AppCampus avittaa sovellusten tekijöitä ideoiden kehittämisessä ja kaupallistamisessa. Määrällä ei Applen kanssa kannata kilpailla, pikemminkin omaperäisyydellä. Suuria toiveita on etenkin pelipuolella. Tänä vuonna pelit tahkoavat Suomeen 660 miljoonaa euroa. Vuonna 2015 summan pitäisi olla puolitoista miljardia.

”Olemme saaneet 3 200 hakemusta yli sadasta maasta. Toistaiseksi olemme rahoittaneet paria sataa tiimiä noin kuudella miljoonalla eurolla. Se on lahjoitusrahaa. Emme ota osuuksia, teollisia oikeuksia tai osaa tuloista”, Sivonen kertoo.

Suomessa Nokian markkinaosuus älypuhelimissa on jo yli puolet.

”Ja se on tapahtunut aivan hetkessä. Ei sinivalkoisuuden, vaan hyvien tuotteiden ansiosta.”

Sivosen mukaan mobiiliala ei tunne yhtiötä, joka olisi ollut kukkulan kuninkaana kauemmin kuin viisi tuotesukupolvea.

”Aina tulee vaihe, jolloin markkinat ja kuluttajat alkavat hylkiä. Nyt niin on käymässä Appllelle. Se on nyt alan *arrogant bastard*, jota kaikki vihaavat.”

Maassa, joka arvostaa yhden uran puurtajia, Sivonen ei ole aina oikein sopinut ruotuun. Bisnekset ja toimenkuvat ovat vaihdelleet.

Amerikassakin Sivonen uskoo vielä Nokian markkinaosuuden kasvuun, paitsi Microsoftin parempien resurssien myös espanjankielisen maailman avulla. Espanjasta Latalaiseen Amerikkaan ja espanjaa puhuvien ihmisten kautta Kaliforniaan. Keittien kautta sisään.

Mutta nämä ovat isojen vonkaleiden juttuja, ja näyttää siltä, että Sivosen sydäntä lähinnä ovat lopulta pienet, kasvuhalukkaat sintit. AppCampuksen sivuvaikutuksena Suomeen on vuodessa syntynyt kymmeniä softayrityksiä. Sellaisia Suomi tarvitsee, ”flexitaloudessa toimivia ameebamaisia yrityksiä, jotka tekevät asioita arvoketjupartnereiden kautta”.

Todellisuus ja sen myötä yrittäminen on Sivosen mukaan muuttunut. Maailma on kellahtanut horisontaaliseksi.

”Olennaista on verkostoituminen, muuntautumiskyky ja nopeus. Piilaakson sijoittajat eivät enää juuri lue *bisnesplaneja*. Viesti on, että tehkää juttu, laittakaa se pihalle ja tulkaa takaisin jos se menestyy. Sitten rahoitetaan.”

Ennen it-alalla lähdettiin siitä, että kaiken piti toimia lähes sataprosenttisesti. Se tarkoitti loputonta testaamista ja vuosien työtä.

”Nyt teollisuus on ajanut internetpilveen, jossa asiat tapahtuvat heti”, Sivonen sanoo ja napsauttaa sormiaan: ”Tuotekehitys ja tuotteiden elinkaari on pätkittävä murto-osiin.”

Mobiilikehittämisen grand old manin käyntikortissa lukee Pekka Sivonen, *Superglue*. Sivosen superliima yhdistää ihmisiä ja juoksee kokoon asioita. Tili tuli tehtyä jo vuosia sitten, joten tekemisen vaikuttimena ei ole dollari tai euro vaan jokin muu.

”Olen usein ollut tilanteessa, jossa liikutaan veitsenterällä ja vuodetaan verta siitä, että ollaan niin varhain liikkeellä. Uusien asioiden löytäminen ja jakaminen samanhenkisten kanssa on ihanaa. Ihminen on utelias olento. Olen kokenut ja saanut niin paljon, että haluan myös jakaa.”

Sivosen mukaan jokaisella on oikeus myös tehdä omat virheensä. Ja niitä pitää tehdä.

Yksi asia yrittämisessä ei ole nimittäin muuttunut, pystytään siltä savupiippuja tai verkkopalveluja. Tien varsille jää aina ruumiita. Pariin otteeseen on vedetty Sivostakin kylmäksi.

*Mobiilikehittämisen grand old manin
käyntikortissa lukee Pekka Sivonen,
Superglue. Sivosen superliima yhdistää
ihmisiä ja juoksee kokoon asioita.*

AppCampuksen perustaja Pekka Sivonen viihtyy Otaniemen teknologiakeskeisessä ilmapiirissä. Omaperäiset innovaatiot tarvitsevat kasvaakseen kokeilunhaluisen ja muuntautumiskykyisen ympäristön.

70-luvun Savossa lukioikäinen Sivonen valmistautui tuleviin toivoretkiinsä. Suunta oli selvä – toimittajaksi. Kouluajanaan Savon Sanomien freelancerina kerätyt meriitit tarjosivat armeijassa paikan Ruotuväki-lehdessä. Kotipaikaksi tuli Helsinki. Ura sai siivet.

Seuraavaan kymmeneen vuoteen mahtuivat pestit Urheilukalastus-lehdessä, kuvatoimittajan hommat Lehtikuvassa ja toimittajuus Talouselämässä, missä Sivonen nousi 24-vuotiaana johtoryhmän jäseneksi. Elettiin 80-luvun puoliväliä. Eräänlainen huipennus oli päällikkyyys SanomaPrintin yritysulkaisuissa.

Siinä sivussa hän kokeili valtiotieteiden opiskelua, mutta aika ja mielenkiinto eivät riittäneet teoretisointiin. Journalismikin jäi, kun toiminnan mies lähti perustamaan Viestinnäntekijät Oy:tä ja Mainonnäntekijät Oy:tä.

Kiinnostavampia kuin menestykset, niin Sivosen kuin monen muun liike-elämän pörrääjän kohdalla, ovat tappiot. Epäonnistumiset ja ennen muuta niistä selviäminen.

Sivosen ensimmäinen pudotus tuli eteen laman jälkimainingeissa vuonna 1995. Viestinnäntekijät, maan suurin viestintätoimisto, meni nurin.

”Parhaimmillaan meillä oli neljäkymmentä henkeä töissä. Yritys oli kasvanut nopeasti ja taloudellinen ympäristö muuttui. Mainoksia ei saatu myytyä, eikä pääomaa ollut tarpeeksi. Pari miljoonaa uupui. Siitä harjoituksesta maksoin paitsi viulut myös sellot ja muut soittimet.”

Sivonen oli vasta 35-vuotias. Se oli sisuuntumisen paikka.

”Että ei saatana, näin huono yrittäjä en ole. Opetus oli, että niin kauan kuin vastoinkäymiset ovat vain materiaa ja henkilövahingoilta säästyään, ei pidä masentua. Erkkaria lapaan ja takaisin kaukaloon.”

Jäähyaitiosta ulos löytäminen kesti tovin, vaikka jälkikäteen ajatellen seuraavan askeleen idut olivat jo muhimassa.

Koneiden ja järjestelmien mahdollisuudet olivat viehättäneet Sivosta pitkään, ja jalka oli lipsunut niitä kohti ennenkin. Talouselämä-lehdessä otettiin Sivosen johdolla käyttöön Pohjoismaiden ensimmäinen PC-pohjainen toimitusjärjestelmä.

Kun mentori kehotti Sivosta hengaillemaan Taideteollisen korkeakoulun kulmilla, arvattavissa oli, kuinka siinä käy. Vuonna 1997 syntyi Digia Oy, nettimarkkinointiin ja multimedian tuottamiseen sekä sittemmin Nokian kanssa Symbianin hyödyntämiseen erikoistunut yritys.

Digia on ollut Sivosen rakkauslapsi, nollasta puolentoistatuhannen hengen firmaksi kasvanut menestystarina, jonka hallitusta hän johti kevääseen 2010 ja jatkoi sitten sen jäsenenä. Seitsemäntoista vuoden jakso siirsi Sivosen ”mobiilialan syvätaskuisten luokkaan”. Siitä kertoo muun muassa vuoden 2013 helmikuussa tehty kauppa, jossa hän myi osakkeitaan noin viidellä miljoonalla eurolla.

Niin syviksi olivat taskut venyneet, että ne kestivät jopa yhden syrjähyppyn. Tai ”portfolion hajauttamisjutun”, kuten Sivonen itse sitä nimittää.



Vuosituhanen ensimmäisellä kymmenluvulla Sivonen rakensi muiden korkean profiilin liikemiesten kanssa matkailubisnestä Itä-Suomeen ja Venäjän Karjalaan. Kiinteistöjä hankittiin, kohennettiin ja kehitettiin viidellä paikkakunnalla, ostettiin muutama sisävesilaivakin.

Kovasta yrityksestä huolimatta BlueWhite Resorts Oy tukehtui. Yritysmatkailu tyrehtyi lamaan, ehkä pysyvästi, ja karvalakkikansa karkasi yhä sankemmin joukoin Viroon. Vetäjäkin myöntää tyrineensä.

”En varsinaisesti lähtenyt matkailu- vaan kiinteistöbisnekseen, ja siinä tein virheen. Olisi pitänyt keskittyä kiinteistöihin ja jättää palveluiden tuotanto muille. Niiden pystyttäminen korpeen on kallista”, hän pohtii.

Kahdentoista viikon sesonki, pitkät etäisyydet ja suuret työvoima- ja muut kustannukset tekevät yhtälöstä vaikean. Katkeraksi mies ei kuitenkaan tunnustaudu.

”Kaikkiaan siinä paloi omia rahoja kahdeksan miljoonaa. Opetus oli, että Suomessa matkailu- ja hotellialalla ei oikeastaan voi tehdä rahaa kuin työntekijäpuoli. Tyypillisesti suomalainen matkailuyritys muuttuu kannattavaksi vasta toisen tai kolmannen konkurssin jälkeen.”



Konkurssi oli Sivoselle toinen. Ja taas sai hävetä, niinkö? Suomalainen mielenlaatuhan suorastaan nauttii siitä, että joku epäonnistuu. Yritti olla jotain, siinä se taas nähtiin.

”Onhan tämä maa aika kova. Kainin merkin saa otsaan. Suomen pienuus rajoittaa ihmisten riskinottoa, joka olisi railakkaampaa, jos epäonnistuminen ei olisi niin tuomittua.”

Sivonen on silti toiveikas. Pientä muutosta on näkyvissä.

”Tiedän paljon yrittäjiä, jotka kertovat avoimesti, missä ovat olleet mukana ja mikä on mennyt pieleen. Sota-arvet parantavat uskottavuutta. Ne kertovat, että etulinjassa käytiin, mutta vielä ollaan kuosissa.”

Niinpä. Sivosen kokemukset – ja taloudellinen huolettomuus – ovat muokanneet ja vapauttaneet hänestä muutoksen agentin. Sellaiselle on suuntaansa etsivässä tasavallassa kysyntää. Siitä kielivät jäsenyydet **Pekka Ala-Pietilän** mobiilipalveluiden tuottamista selvittävässä ryhmässä ja hallituksen asettamassa Työelämä 2030 -aiivorihessä. AppCampus on jäävuoren huippu, nenä päässä.

Sivonen on maksanut myös sellaista hintaa, jota ei rahalla mitata.

”Pitkään jatkunut kriisitilanne ja kauhea velkalasti, samalla kun ollaan menossa maailmanhistorian syvimpään lamaan, aiheut-

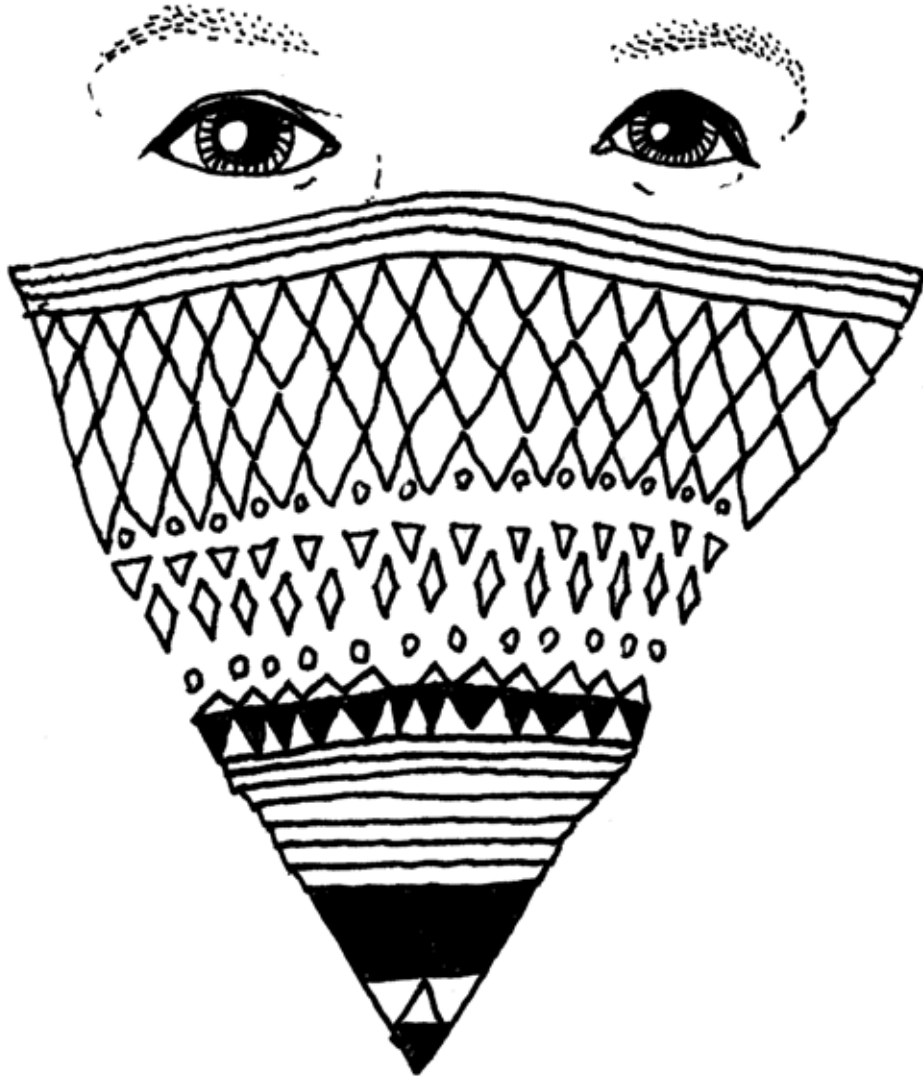
tavat kyllä oireita. Minun tapauksessani se oli syöpä. Kivessyöpä. Asioiden välillä oli selvä yhteys.”

Sairaus muutti arvojärjestystä ja elämäntapaa.

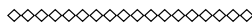
”Olen terveeksi todettu. Nyt lähdän siitä, että joka päivä pitää olla hauskaa. Syöpä on siitä oivallinen tauti ja herättäjä, että jos siihen ei kuole, niin se todennäköisesti opettaa elämään. Nyt en enää ajattele aikaa ja elämää vuosina, vaan mietin, että montakohan lohen nousukertaa on jäljellä.”

Seuraavalla viikolla odottaa kalastusreissu Alaskaan. Ja sen jälkeen voisi vaikka viimeistellä toisen rakkaan projektin.

”Olen aika kova laulamaan ja laulattamaan. Teen kappaleita itse ja sanoitan rapulauluja vanhoihin iskelmiin. Kokoan niistä parhaillaan kirjaa. Ne ovat hienoa suomalaista kansanperinnettä, eivät suinkaan vain ruotsalaisten ja suomenruotsalaisten omaisuutta.”



Yksi kolmesta



Vakava sairaus tulee aina yllätyksenä.
Mainostoimistoyrittäjä Krista Jännärin elämä pysähtyi
viime marraskuussa rintasyöpädiagnoosiin.

Teksti: Iina Thieulon / Kuvitus: Wonder

Joka kolmas suomalainen sairastuu elinaikanaan syöpään. Syöpädiagnooseja annetaan Suomessa vuosittain 29 000, joka päivä lähes 80 potilaalle. Puolet heistä paranee.

Hyvä uutinen on, että omilla elintavoilla pystyy ehkäisemään useita syöpäsairauksia. Jopa kolmannes syövästä on vältettävissä terveellisillä elintavoilla.

”Huono uutinen on, että vaikka pyrkisit kaikin tavoin ehkäisemään syövän riskitekijöitä, saatat silti sairastua. On esimerkiksi keuhkosityöpöpotilaita, jotka eivät ole koskaan polttaneet”, toteaa Docrates Syöpäsairaalan sädehoidon ylilääkäri **Leila Vaalavirta**.

Kuka tahansa voi siis saada diagnoosin, ihan tavallisena päivänä, keskellä arjen kiireitä. Niin kävi viime marraskuussa 56-vuotiaalle mainostoimistoyrittäjä **Krista Jännärille**, jolta löydettiin rinnasta parisenttinen kyhmy joukkoseulonnan yhteydessä.

”Radiologi lähetti näytteen vielä patologille, mutta jo kuvien perusteella hän epäili syöpää ja neuvoi valmistautumaan henkisesti leikkaukseen”, Jännäri muistelee.

Alkushokissa pahinta oli epätietoisuus. Mitä nyt tapahtuu?

”Perheenjäsenen syövästä toipuminen voi olla koko perheelle pitkä prosessi.”

Rohkaisevatkaan ennusteet eivät auta, kun diagnoosi osuu omalle kohdalle.

Syöpöpotilaan hyvä hoito lähtee nopeasta ja perusteellisesta diagnoosista, jotta oikea, tunnetusti tehokkain hoito voidaan aloittaa mahdollisimman pian. Vaalavirran mukaan nopeus on valttia paitsi henkisesti myös hoitoennusteen vuoksi, sillä paikallisesti levinneen syövän uusiutumiskasvu kasvaa. Yleisimpiä hoitomuotoja ovat leikkaus, solusalpaajahoido, sädehoito tai niiden yhdistelmä.

Jännärin pahimmat pelot jäivät leikkauspöydälle.

”Imusolmukkeet olivat puhtaat, joten selvisin ilman solusalpaajahoidoa. Päälle tuli kuitenkin kuuden viikon ja 28 hoitokerran rankka sädehoitojakso”, Jännäri kertoo.

Kaikilla hoidoilla on sivuvaikutuksensa. Sädehoito voi aiheuttaa potilaalle väsymystä, ihon punoitusta ja esimerkiksi lantion seudulle annettuna suolisto-oireita. Solusalpaajahoidolle tyypillisiä sivuoireita ovat muun muassa pahoinvointi, infektioriskin lisääntyminen ja hiustenlähtö. Hoitoihin reagointi on yksilöllistä, mutta Vaalavirran mukaan sivuoireita voidaan ehkäistä nykyään melko hyvin lääkityksellä.

Jännäri tarvitsi vielä leikkauksen jälkeen lymfaterapiaa leikkauksessa vaurioituneeseen olkaniveleeseen. 18 hoitokerralla käsi- en liikeradat saatiin palautettua lähes ennalleen.

Syöpöpotilaat reagoivat sairauteen omalla tavallaan, diagnoosista lähtien. Yksi lamaantuu, toinen hoitaa konemaisesti asian pois päiväjärjestyksestä. Osa käy syöpään liittyvät pelot läpi vasta hoitojen jälkeen.

Jännäriä sädehoitojakso väsytti niin, ettei hän jaksanut muurehtia. Pelko iski uudelleen vasta estolääkityksen ja lymfaterapian alkaessa.

”Kun yskin, ajattelin että nyt se on levinnyt keuhkoihin. Kun niveliä särki, ajattelin että nyt se on luustossa. Pelkäsin koko ajan, että syöpä räjähtää koko kroppaan, vaikka järki sanoi muuta”, Jännäri kertoo syöpöpotilaalle tyypillisistä tuntemuksista.

Paranemisprosessikin on yksilöllinen. Yksi tarvitsee toipumiseen yhtäjaksoisen sairausloman, toiselle sopivat paremmin lyhyet sairauslomapätkät. Joku haluaa käydä töissä koko hoitojen ajan. Vaalavirran mukaan toipumista auttaa parhaiten palaaminen normaaliin arkeen. Työ, sosiaaliset suhteet, liikunta ja muut harrastukset vievät ajatuksia pois syövästä ja tuovat turvallisuuden tunnetta elämään.

Moni asia kuitenkin muuttuu elämässä syövän myötä, joskus pitkäksi aikaa.

”Rintasyöpöpotilaan rinnan poisto voi vaikuttaa oleellisesti minäkuvaan, sitä kautta parisuhteeseen ja koko perhedynamiikkaan. On myös vaikeaa kertoa pienelle lapselle, että toinen vanhemmista on vakavasti sairas. Yhden perheenjäsenen syövästä toipuminen voi olla koko perheelle pitkä prosessi”, Vaalavirta miettii.

Jännäri pystyi jatkamaan työntekoa puoli vuotta saamansa diagnoosin jälkeen. Hän syö edelleen estolääkitystä, mutta ennuste on hyvä, koska syöpä ei ehtinyt tehdä etäpesäkkeitä.

Pelkkä nopea hoito ei kuitenkaan aina riitä. Tärkeintä on syövän löytäminen ajoissa.

”Seurantaa laiminlyödään usein ihan inhimillisistä syistä, pelon tai kiireen takia, mutta vuosittaiset terveystarkastukset ja joukkoseulonnat kannattaa hyödyntää. Erityisen tarkkana pitää olla, jos kuuluu riskiryhmään tai jos suvusta löytyy syöväälle altistavia geenejä”, Vaalavirta neuvoo.

Rintasyöpään sairastuu joka kahdeksas suomalaisnainen. Sen ehkäisemiseksi tehdään joukkoseulontaa yli 50-vuotiaille, mutta omatoiminen seuranta on suositeltavaa jo aiemmin. Miehet sairastuvat yleisimmin eturauhassyöpään, jota ei vielä seulota. Vaalavirran mukaan 50–75-vuotiaiden miesten olisikin hyvä käydä vuosittain PSA-kontrollissa, ja nuorempienkin siinä tapauksessa, että lähisuvussa on ollut syöpää. Kolmanneksi yleisin suomalaisten syöpä etsiytyy suolistoon.

Syöpien paranemisen ennusteet ovat hyvien erilaiset. Haimasyöpäpotilaista vain kolme prosenttia on elossa viiden vuoden kuluttua diagnoosista, mahasyöpäpotilaista noin 24 prosenttia ja paksusuolensyöpään sairastuneista noin 60 prosenttia. Eturauhassyöpäpotilaiden vastaava luku on 93 prosenttia ja rintasyöpäpotilaiden 89 prosenttia.

Rohkaisevatkaan tilastot eivät auta, kun diagnoosi osuu omalle kohdalle.

”Prosentit eivät kiinnosta minua tippaakaan. Minua kiinnostaa vain se, olemmeko minä ja vertaistukiryhmäni naiset hengissä viiden vuoden kuluttua”, Jännäri sanoo.

Syöpä pysäytti mainostoimistoyrittäjän ja antoi säsäyksen elämänmuutokselle. Neljätoistatuntiset työpäivät tietokoneen äärellä eivät ole olkapäävaivojen vuoksi enää mahdollisia, mutta päivien täyttäminen pelkällä työllä ei tunnu muutenkaan mielekkäältä.

”Päätin vähentää työntekoa ja pienentää tietoisesti työtuloja elämänlaadun parantamiseksi. En lähde myöskään matkalle ’sitien joskus’. Menen mieluummin nyt.”

Vakava sairaus opetti, että juuri tänään on hyvä päivä elää.

**Syövästä
toipumista auttaa
parhaiten palaaminen
normaaliin arkeen.**

Riskivakuutus tarjoo taloudellista kriisiapua

Joka vuosi 29 000 suomalaista sairastuu syöpään, noin 22 000 saa sydäninfarkti- tai sepelvaltimokohtauksen. Akuuttiin aivoverenkiertohäiriöön eli aivohalvaukseen sairastuu vuosittain lähes 15 000 suomalaista. Noin 7 000 sairastaa MS-tautia ja yli 3 000 tarvitsee aktiivihoidon muunlaisen vajaatoimintaan. Suomessa tehdään vuosittain yli 300 elinsiirtoa ja välitetään noin 100 kantasolusiirrettä.

Suurimmat syyt pitkäaikaisiin sairauspoissaoloihin ja työkyvyttömyyteen ovat tuki- ja liikuntaelinsairaudet, mielenterveyden häiriöt ja verenkiertoelinten sairaudet. Yli miljoonalla suomalaisella on pitkäaikainen tuki- ja liikuntaelinten sairaus. Työkyvyttömyyseläkkeelle siirtyä vuosittain noin 28 000 suomalaista. Pelkästään sepelvaltimotautiin kuolee joka vuosi yli 12 000 suomalaista.

Mandatum Lifen riskivakuutukset ovat henkilövakuutuksia, joilla voidaan hallita vakavasta sairaudesta, työkyvyttömyydestä tai kuolemasta aiheutuvia taloudellisia riskejä. Riskivakuutukset sopivat yksityishenkilöille, yrittäjille, yrityksen avainhenkilöille tai ryhmille. Vakuutusturvien edunsaajana voi olla yritys, vakuutettu tai hänen omaisensa. Henkilöriskit osuvat usein koko vakuutetun perheeseen ja arkielämän pyörittämiseen, joten taloudellisen turvan mitoittamisessa kannattaa huomioida perheen elintaso, tarpeet ja vastuut.

Kun vakuutukseen on liitetty vakavan sairauden turva, etukäteen määriteltä kiinteä korvaus antaa taloudellista joustoa käytännön järjestelyihin. Se mahdollistaa potilaalle hyvän ja nopean hoidon sekä auttaa edunsaajaa selviämään kriisitilanteen yli. Yhdelle se voi merkitä irtiottoa arjesta, koko perheen yhteistä hemmottelua tai aurinkomalle lähtöä esimerkiksi leikkausta odottaessa.

Vakavan sairauden turvassa korvaukseen oikeuttavia sairauksia ja hoitotoimenpiteitä ovat syöpä, sepelvaltimon ohitusleikkaus, sydäninfarkti, munuaisen vajaatoiminta, MS-tauti, aivohalvaus sekä elin- tai luuydinsiirto. Vakavan sairauden turvasumman voi valita vapaasti 100 000 euroon asti. Korvaus maksetaan verottomana kertakorvauksena.

Lähteet: Aivoliitto, MS-liitto, Munuais- ja maksaliitto, SPR, Syöpäsäätiö, THL, Duodecim



LeviDays

Sisältörikkautta, ole hyvä.

Satsaa elämänlaatuun. Levillä on siihen oivat puitteet.

LeviDays on aivan erityinen levikauslehti, joka tuo terveiset tunturista kolme kertaa vuodessa suoraan sinulle. Levi tarjoaa Mandatum Lifen asiakkaille ja sidosryhmille LeviDays-lehden näyttenumeron veloituksetta kotiin. **Tilaa LeviDays-näyttenumero netissä veloituksetta: Levi.fi/Mandatum-etu**

VA LOA KO TI

Monen menestystarinan ja huipputalouden syntymisen on vaatinut valtavasti optimistista ajattelua ja lannistumattomuutta. Kun talousnäkymät heittelevät, usko tulevaan on entistä enemmän koetuksella.

Teksti: Iina Thieulon / Kuvitus: Jenni Väre

Etsimme eri puolilta Suomea kolme positiivisesti ajattelevaa toimitusjohtajaa ja kysyimme, minkälaisista asennista yrityksen kasvaminen on vaatinut. Mistä syntyy usko omaan tekemiseen? Milloin myönteistä asennista tarvitaan kipeimmin? Miten optimistilla rakennetaan Suomeen valoisampi tulevaisuus?



Kuva: Susanna Suominen, Pisara Photography

Mauri Susilahti

Progman Oy, Rauma

Progman on Pohjoismaiden johtava ja Euroopan kärkitoimijoihin lukeutuva talotekniikan ohjelmistotalo.

"Progman on tehnyt maltillista kasvua 30 vuotta, lähinnä investointien kautta. Viime vuosina liikevaihtomme on kasvanut 10–20 prosentin vauhdilla, mutta liikevaihdon kasvattaminen ja voiton maksimointi ei ole ollut koskaan olemassaolomme perimmäinen tarkoitus. Välillä voi olla terveellistä mennä vähän alaspäinkin. Missään vaiheessa hommamme ei ole silti mennyt ihan päin persästä, olemme välttyneet matkan varrella esimerkiksi irtisanomisilta.

Kuoppien kohdalla vaaditaan erityisen lujaa uskoa omaan bisnekseen. Vuonna 2009, kun talous oli menossa pitkästä aikaa alaspäin ja monet firmat sukelsivat, teimme päätöksen lisähenkilökunnan palkkaamisesta. Kun löytää osaavia tekijöitä, on pystyttävä tekemään nopeita ratkaisuja talousnäkymistä huolimatta. En toimi uhkarohkeasti, mutta kasvupaikoissa pitää purkaa turhat pelot ja ottaa kohtuullisia riskejä. Tämäkin investointi poiki jo seuraavana vuonna paljon takaisin. Huippuvuosina olisimme voineet panostaa tuotekehitykseen ja markkinointiin paljon enemmänkin.

*"Optimismia ei voi istuttaa ympäristöön.
Se syntyy työyhteisössä."*

Jos uskoa ei olisi ollut riittävästi, emme olisi hypänneet tunte mattomaan ja lähteneet kansainvälisille markkinoille. Viennin kehittäminen vaatii optimistisuuden lisäksi intoa ja joustavuutta, kykyä käsitellä uusia asioita ja adaptoitua eteen tuleviin vaatimuksiin. Meillä on vastuuta ja vapautta arvostava työporukka, jonka hyvästä tekemisestä syntyy positiivinen yleisviire ongelmien ratkomiseen. Optimismia ei voi istuttaa ympäristöön. Se syntyy työyhteisössä.

Rauma on teollisuuspainotteinen kaupunki, jossa olisi vielä tilaa pk-yrityksille. Ainakin softa-alan yrittäjänsä on suhtauduttu alueella myönteisesti, tukea on saatavilla niin aloittelevalle kuin kasvua hakevalle firmalle. Apua kannattaa etsiä ja ottaa vastaan. Itsekin olen lähtenyt aikoinaan aika olemattomalla tietämyksellä yrittäjäksi. Alaa tunteva mentori olisi säästänyt minulta monta vuotta, kun kaikkea ei olisi tarvinnut ripeltää itse ja oppia kantapäähän kautta. Nyt antaisin mielelläni oman kokemukseni hyötykäyttöön, esimerkiksi vientiä kehittävästä softafirman mentorina."



*"Vaihtoehdot olivat kuolema tai kehittyminen.
Woikoski valitsi jälkimmäisen."*

Kalevi Korjala

Oy Woikoski Ab, Mäntyharju

Woikoski on kaas- ja kemianteollisuudessa toimiva neljännen sukupolven perheyrittäjä.

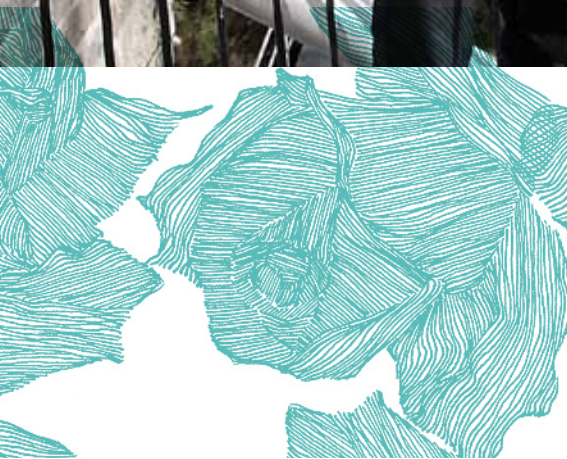
"Woikosken 131-vuotiseen historiaan mahtuu kaksi sotaa ja isot lama-ajat, joiden ohittamiseen on tarvittu paljon uskoa ja lujaa tahtoa. Todellisen henkiinjäämistaistelun yritys kävi kuitenkin 80-luvulle tultaessa, kun monikansalliset yhtiöt yrittivät pudottaa sen markkinoilta. Vaihtoehdot olivat kuolema tai kehittyminen. Woikoski valitsi jälkimmäisen.

Kehittymiseen tarvitaan aina optimismia, rohkeutta tehdä investointeja oikeissa paikoissa ja olla mukana tekniikkaa eteenpäin vievissä projekteissa. Esimerkiksi helium- ja vetytekniikkoihin satsaaminen ovat olleet meille matkan varrella tärkeitä päätöksiä, mutta ihan kaikissa hankkeissa emme voi olla mukana. Välillä on priorisoitava henkilöresursseja, jotta kustannusrakenne pysyy kurissa ja kaikki käynnistetyt projektit saadaan myös tuottamaan. Joskus rohkeutta olisi silti voinut olla enemmänkin. Kun vetyperoksidia tuottava laitoksemme paloi 60-luvulla, emme lähteneet rakentamaan uutta tehdasta, koska olimme saamassa alalle kilpailijan. Meidän kokemuksestamme ja osaamisestamme panostus olisi ehdottomasti kannattanut.

Woikoskelainen positiivisuus kumpuaa valtavan pitkistä perinteistä, joita suomalainen yrittäjäperhe on rakentanut tänne neljän sukupolven ajan. Rima on korkealla, mutta tavoitteemme on kehittää yritystä yhtä ennakkoluulottomasti ja pelottomasti kuin aiemmat tekijät. Toimintamme perustuu avoimuuteen, arvostukseen ja aktiivisuuteen. Meillä on matalat kynnykset ja litteä organisaatio, jossa jokaista työntekijää rohkaistaan ottamaan kantaa työtapoihin ja jakamaan mielipiteitä yrityksen toiminnan parantamiseksi.

Kymijoen varsi tunnetaan savupiipputeollisuudestaan, joka on ehkä osaltaan näivettänyt alueen pienyrittäjyyttä. Nyt kun isoja tehtaita ajetaan alas heikkojen talousnäköjen vuoksi, seudulla ollaan havahtumassa uudelleen yrittämisen ja viennin antamiin mahdollisuuksiin. Vaatii rohkeutta, sinnikkyyttä ja itseluottamusta lähteä kauppaamaan tuotteita kansainvälisille markkinoille, mutta toivon mukaan näytämme esimerkillämme tietä myös uudelle, paikalliselle pienteollisuudelle."

Kuva: Pitäjän uutiset



Laura Juvala

Tutoris Oy, Oulu

Tutoris on valtakunnallisesti toimiva kuntoutus- ja asumisalan pioneeriyritys.

”Jos en olisi ajatellut alusta lähtien positiivisesti ja rohkeasti, Tutorista ei olisi. Halusin kyseenalaistaa vanhat, taloudellisesti raskaat toimintamallit ja mullistaa alaa valtakunnallisesti viemällä kuntoutus- ja hoivapalvelut innovatiivisesti, kustannustehokkaasti ja asiakaslähtöisesti ihmisten luo. Luomme uusilla etä- ja kotikuntoutuskonsepteilla toimintatapoja, jotka säästävät yhteiskunnalta merkittävästi laitospalveluiden kuluja. Näitä ovat esimerkiksi etäpuhuterapia ja kotona annettu toiminta- tai fysioterapia. Valtion taloustilanteen kiristyessä vastaavia innovaatioita tarvitaan yhä enemmän.

Tutoriksen liikevaihto on kasvanut kymmenessä vuodessa keskimäärin 82,2 prosentin vuositahdilla ja henkilöstö sataan työntekijään. Hurjimmat kasvupaikat ja niiden aiheuttamat muutostarpeet ovat vaatineet meiltä kaikilta optimistisuutta. Nyt olemme kansainvälistämässä toimintaamme. Esimerkiksi Espanjassa ja Thaimaassa asuu paljon ikääntyviä suomalaisia, jotka tarvitsevat kuntoutus- ja hoivapalveluita, eikä näiden tarpeiden edessä kannata jossitella liian pitkään. Tutorislaiseen tekemisen meininkiin kuuluu, että kädet laitetaan taikinaan ja ryhdytään rohkeasti hommiin.

Panostamme rekrytointeihin paljon, jotta löydämme joukkoomme asenteeltaan ja osaamiseltaan oikeanlaiset tekijät. Periaatteesta ei tingitä, vaikka se aiheuttaisi yritykselle väliaikaisia kasvuntulppia. Viime tilikaudella puolet kuntoutuspuolen henkilöstöstämme oli äitiyslomalla, mutta haasteista selvitettiin positiivisella ajattelulla. Tiesin, että yksikin väärä rekrytointi saisi enemmän hallaa aikaan.

Tunnuslauseemme on ’Ilo toimia yksilöllisesti yhdessä’. Vastaavaa yhdessä tekemistä ja jakamista voisi olla enemmän myös paikallisten yritysten kesken. Lisäksi mediallyn on myönteisen ilmapiirin luomisessa ja kotimaisen pienryrittäjyyden tukemisessa tärkeä rooli. Oulun seudulla on lopetettu lähiaikoina useita isoja yrityksiä, mutta huonojen uutisten lisäksi lehdet voisivat kirjoittaa menestystarinoista ja positiivisista tempauksista. Ne kannustavat taas uusia ryittäjiä toteuttamaan visioitaan.”

”Väärät rekrytoinnit saavat enemmän hallaa aikaan kuin väliaikaiset kasvuntulpat.”



Kuva: Vesa Ranta



Tähtiin piirretty



Tekstaaaja-kuvittaja Jessica Hische on malliesimerkki amerikkalaisesta menestystarinasta. Tie rahattomasta opiskelijasta alansa arvostetuimmaksi ammattilaiseksi vei kymmenen vuotta.

Teksti: Satu Rämö / Kuva: Kari Orvik / Kuvitukset: Jessica Hische

Jotkut uratarinat ovat niin inspiroivia, että ne ansaitsevat tulla kerrotuksi. **Jessica Hischen** tarina on yksi niistä. Vuosikymmen sitten Hische oli rahapulassa kanssa painiskeleva graafikko-opiskelija. Nyt piirtäjälahjakkuus tekstaa ja kuvittaa töitä maailman arvostetuimmille brändeille, kuten Penguin Booksille, New York Timesille, Tiffany & Co:lle, American Expressille, Nikelle ja Victoria's Secret -alusvaateketjulle.

Naisen töitä on esitelty maailman suurimmissa design- ja kuvitusalan lehdissä, ja hän on ehtinyt myös julkaista pari omaa fonttia, Snowflaken ja Buttermilkin. Hänet on palkittu graafikoiden arvostamalla ADC Young Guns -nimityksellä ja nostettu kahdesti Forbesin 30 Under 30 in Art & Design -listalle.

Vapaa-ajalla vannoutuneeksi kissafaniksi tunnustautuva Hische tekee kekseliäitä nettiviraaleja, joista lähes poikkeuksetta muodostuu hittejä sosiaalisessa mediassa. Asiaan tietysti kuuluu, että naisella on yli 65 000 Twitter-seuraajaa.

Miten Hische on onnistunut saavuttamaan tämän kaiken lyhyessä ajassa – alalla, joka on äärimmäisen kilpailtu?

Palataan ensin tarinan alkuun Kaakkois-Pennsylvaniassa. Tavallisessa keskiluokkaisessa perheessä kasvanut Hische rakasti piirtämistä. Tytön vanhemmilla ei ollut taiteilijataustaa, mutta he huolehtivat siitä, että kyniä ja paperia oli saatavilla. Hische teki kasoittain pohjapiirroksia kotitalostaan ja piirsi karttoja perheen lemmikki-koiran päivittäisistä kulkureiteistä. Tavallinen high school vaihtui taidepainotteiseen kouluun, josta matka jatkui arvostettuun Tyler School of Arts -yliopistoon.

”Olin graafikko-opintojeni alussa ihan peeaa. Minulla ei ollut varaa ostaa haluamiani kirjaintyyppejä opiskeluprojektieni toteuttamiseen. Niinpä aloin piirtää niitä itse.”

Pian Hische huomasi, että palkitsevin osa suunnittelutyötä oli tekstaus – siis erilaisten kirjainyhdistelmien, lauseiden ja sanojen piirtäminen. Hän tajusi olevansa siinä hyvä. Niinpä portfolio alkoi täyttyä tekstauksilla, ja valmistumisen jälkeen löytyi työpaikka arvostetusta graafisen alan toimistosta, Louise Fili Ltd:sta. New Yorkissa Hische tekstasi kirjojen kansia, suunnitteli pakkausten ulkoasuja ja teki aikakauslehtiin otsikoita.

”Opin noina vuosina valtavasti tekstauksesta. **Louise Fili** on minulle edelleen tärkeä esikuva ja mentori.”

Vaikka palkkatyö oli antoisaa, ei moderni käsityöläinen maltanut laittaa kynää penaaaliin työpäivän jälkeenkään. Yölampu paloi, kun Hische toteutti vapaa-ajalla freelance-projektejaan.

”Innostun nopeasti, mutta pinnani on todella lyhyt. Siksi otan usein vain sellaisia projekteja, jotka saan suhteellisen nopeasti valmiiksi. Usein minulla on monta asiaa kesken päällekkäin ja lomittain.”

Muutaman vuoden ajan pitkät toimistotyöpäivät jatkuivat pitkinä öinä omalla työhuoneella, kunnes vuonna 2009 oli pakko tehdä valinta: jättää freelance-työ tai ottaa riski ja ryhtyä yrittäjäksi. Hische valitsi jälkimmäisen, vaikka ala on äärimmäisen kilpailtu. Suunnittelutoimistojen ovilla seisoo portfoliot ojossa uusia tulokkaita, ja luovan alan freelance-yrittäjiä riittää New Yorkin ja San Franciscon kaltaisissa kaupungeissa pilvin pimein. Hischen mielestä tie menestykseen löytyy todennäköisimmin silloin, kun pysyy uskollisena asioille, joista itse pitää. Hischen omakin menestys tuli seuraamalla tätä ohjetta. Hän suunnitteli kauniita kirjjasimia.

”Vapaa-ajan villitykset antavat minulle mahdollisuuden harjoitella sellaisia asioita, joita en välttämättä pysty tekemään sen hetkisissä asiakasprojekteissa.”

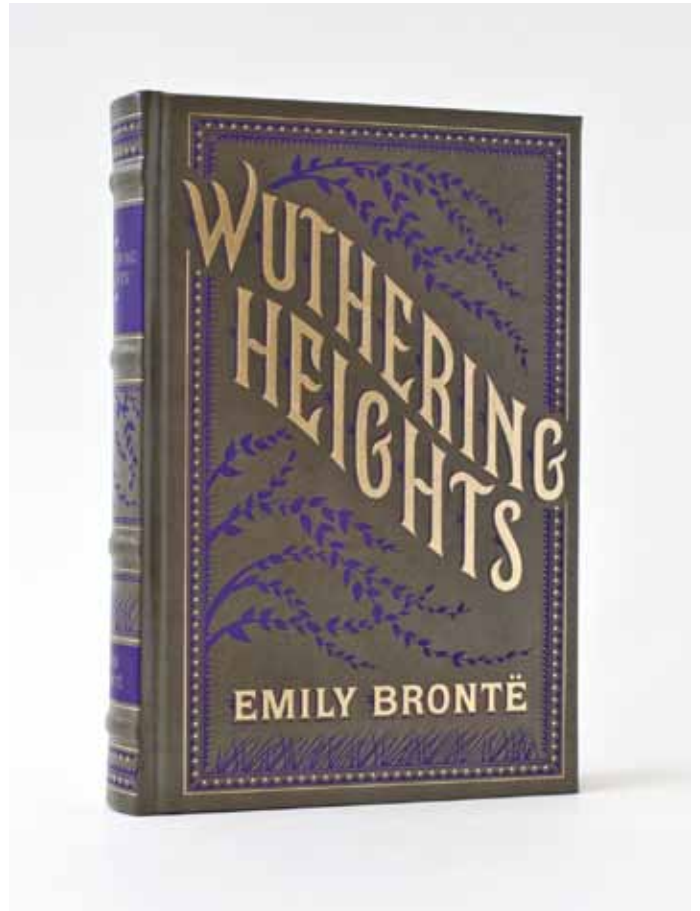
Yrittäjyyden alkutaipaleella Hische alkoi suunnitella omaksi ilokseen drop capeja eli anfangeja. Siis niitä lehtijutun tai muun tekstin alussa käytettäviä koristeellisia ja näyttäviä alkukirjaimia. Hische suunnitteli kustakin aakkosesta kaksitoista eri versiota ja laittoi ne html-koodimuodossa ilmaiseksi jakoon (DailyDropCap.com). Sivustosta tuli supersuosittu, kun graafikot, kuvittajat ja bloggajat alkoivat vinkata siitä toisilleen. Sana kiiri ja työtarjojousia alkoi sadella sisään.

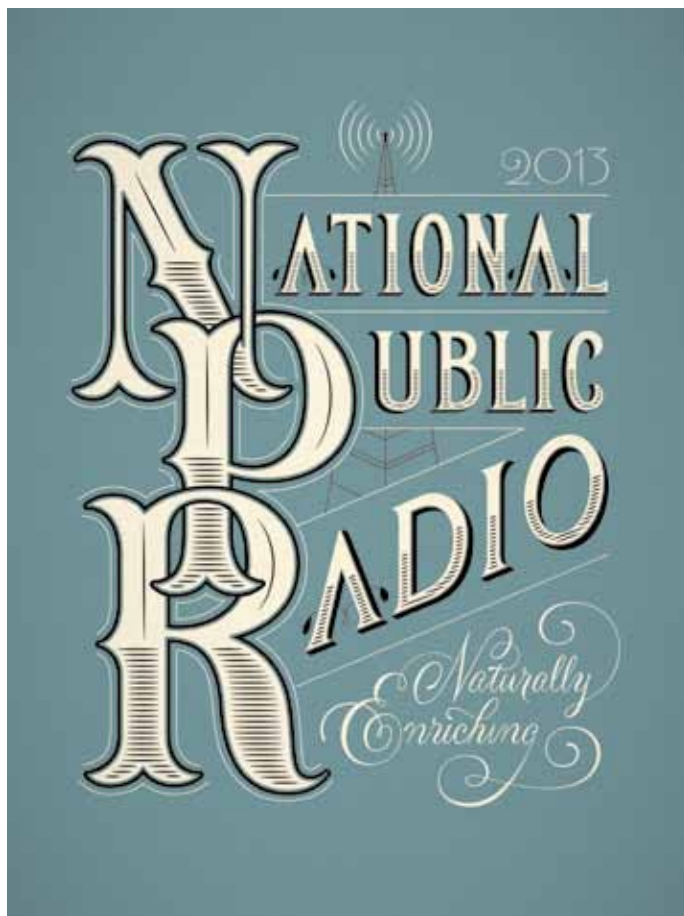
”Sen jälkeen minua alettiin kutsua Drop Cap -tytöksi. Tein projektin ihan vain omaksi huvikseni, mutta siitä tulikin ponnahduslauta uralleni”, Hische sanoo tyytyväisenä.

Drop Capin jälkeen Hische on tehnyt lukuisia muitakin projekteja omaksi huvikseen.

”Vapaa-ajan villitykset antavat minulle mahdollisuuden harjoitella sellaisia asioita, joita en välttämättä pysty tekemään sen hetkisissä asiakasprojekteissa.”

Kun Hische ja hänen Facebookilla työskentelevä miehensä menivät naimisiin, pari koodasi poikkeuksellisen hienon hääkutsun (jessandruss.us) nettiin – ja siitäkin tuli hitti. Mom, This is How Twitter Works taas on käytännöllinen ja visuaalisesti viimeistelty ohje Twitterin käyttöön. Hische sai idean oppaaseen huomattuaan monien käyttävän Twitterin toimintoja väärin.





Kuka?

Jessica Hische (29) on yhdysvaltalainen tekstaa- ja kuvittaja, joka kertoo flirttailevansa välillä myös websuunnittelun kanssa.

Mitä?

Hische on erikoistunut tekstaamiseen. Kirjojen kansien, mainosjulisteiden ja aikakauslehtien otsikoiden lisäksi hän tekee suunnittelutyötä muun muassa Tiffanyn ja Googlen kaltaisille yhtiöille.

Missä?

Pitkään Brooklynissä työskennellyt Hische asuu nykyään San Franciscossa ja luennoi modernista käsityöläisyydestä ympäri maailmaa. Hischen ajatuksiin ja kädenjälkeen (ja kissoihin) voi tutustua Twitterissä @jessicahische ja osoitteessa jessicahische.is/awesome.



Yksi Hischen vapaa-ajalla toteuttamia nettikampanjoita on freelancereille ja luovan alan yrittäjille suunnattu mindmap Should I Work For Free (shouldiworkforfree.com). Pitäisikö myydä ensin palvelu tai tuote halvalla, jotta saisi lisää töitä tulevaisuudessa? Tilaa lupaa hyväpalkkaista projektia, jos teen tämän ensimmäisen tosi halvalla. Kannattaisiko suostua?

Nämä kysymykset ovat tuttuja monelle yrittäjälle. Hischen neuvo on yksinkertainen:

”Ei. Paitsi omalle äidille ja joissain tapauksissa hyväntekeväisyysorganisaatioille.”

Hische on toteuttanut itse useita projekteja omaksi ilokseen, koska se on kivaa. Ilmaisia töitä sen sijaan ei kannata tehdä, eikä omaa osaamista ole järkeä myydä liian halvalla.

”Ei kukaan haluaa saada mainetta halpana vaihtoehtona! Ja jos yhden kerran myy halvalla, on vaikeaa nousta hyvinvointille myöhemmin.”

Hische ei suosittele luovan alan yrittäjille myöskään tunti-laskutusta. Tärkeämpää kuin se, miten kauan johonkin työhön menee aikaa, on työn lopputulos, tilaaja sekä tekijänoikeudet, jotka työn tilaaja saa.

Projektikohtainen hinnoittelu on myös maksajalle läpinäkyvämpi. Jos tunti-laskutuksessa oleva asiakas pyytää lukuisia korjauksia ja viilauksia ja työhön menee paljon aikaa, tilaaja saattaa saada halvauksen nähdessään projektin loppusumman.

Hischen omassa hinnoittelussa myös asiakkaan markkinavoi-malla on väliä. Suuri kansainvälinen yritys maksaa työstä enemmän kuin pieni paikallinen jäätelökioski. Jos iso kansainvälinen vaateketju tilaa markkinointikampanjaansa varten mainoslau-seen tekstaustyön ja haluaa siihen vapaat käyttöoikeudet, pitäisi työn hinta olla ainakin 20 000 dollaria.

”Koitapa vääntää se tunti-laskutuksen muotoon”, hän huomauttaa.

”Ei kukaan halua saada mainetta halpana vaihtoehtona! Ja jos yhden kerran myy halvalla, on vaikeaa nousta hyvälle ansioille myöhemmin.”



Tekstaajan työ on käsityötä alusta loppuun. Ensin Hische piirtää asiakkaalle lyijykynällä muutaman luonnoksen. Kun luonnos on hyväksytty, lopullinen työ tehdään tietokoneen piirrosohjelmalla. Luo- vuutta ei voi automatisoida: laskutettavaa työtä syntyy, kun piirroksia syntyy. Tuotannon rajallisuudesta huolimatta Hische on onnistunut tekemään osaamisellaan tulovirtaa.

”Minulla on jatkuvasti asiakastöitä, ja töitä riittää niin paljon kuin ehdin tehdä. Jonain päivänä asiakkaita ei ehkä ole niin paljon kuin nyt, mutta silloin tuloja tulee suunnittelemistani fonteista ja muutamien töideni lisenssimaksuista.”

Hischellä on kova brändi, mutta hänellä ei ole kiinnostusta avata omaa toimistoa.

”Olen omien töideni suhteen kontrollifriikki. Haluan ottaa vain sen verran ja vain sellaisia toimeksiantoja, jotka pystyn tekemään tarpeeksi hyvin. Tunnen omat heikkouteni ja vahvuuteni ja siksi tiedän, että minun kannattaa pysyä yksityisyrittäjänä. Olisin kammottava esimies.”

Sen sijaan muiden tsemppaaminen ja neuvominen on Hischen mielestä motivoivaa. Kun Hischeltä kysyy vinkkejä muille yrittäjiksi aikoville, ohjeet tulevat kuin liukuhihnalta.

Tee selväksi itsellesi, mitä haluat tehdä ja näytä sen jälkeen ihmisille, että teet sitä. Jos haluat suunnitella kirjan kansia, mutta portfolioosasi ei ole yhtään kirjan kantta, et todennäköisesti saa kirjankansitilauksia.

Ole ihmisille mukava. Solmi uusia tuttavuuksia ja tee itsesi tunnetuksi mukavana tyyppinä. Jos olet täysi mulkero, kukaan ei halua tehdä töitä kanssasi.

Kaveeraa oman alasi tyyppien kanssa. He ovat verkosto, eivät kilpailijoita. Yleensä maksavat asiakkaat löytävät sinut suositusten kautta, eivät keltaisilta sivuilta.

Seuraa omaa alaasi. Tiedä ajankohtaiset puheenaiheet ja tärkeimmät uutiset. Opettele kuka on kuka. Näin pysyt mukana keskusteluissa ja pystyt helpommin verkostoitumaan alan ihmisten kanssa.

Auta muita. Kun joku auttaa sinua urasi alkuvaiheessa, muista auttaa vuorostasi uusia tulijoita. Kerro heille asioita, joita ei opeteta koulussa tai joista alalla ei yleensä puhuta.

Yksi ohje vielä: *muista tehdä sitä, mistä pidät.* Jos haluat löytää mieluisan työuran, onnistumista ei kannata mitata käyntikorttiin painetulla tittelillä tai isolla vastualueella. Todellinen menestys on miellyttävä tunti työn ääressä.

”Älä yritä löytää yhtä isoa muuttujaa, jonka pitäisi ratkaista koko työelämän palapeli. Ajattele sen sijaan yhtä yksittäistä unelmatyöpäivää. Näin päädyt tekemään asioita, joista ihan oikeasti nautit.”



Työ tekijäänsä kiittää

Harva kuitenkaan pelkällä kiitoksella elää. Hyvin suunnitellulla palkitsemisella vaikutetaan yrityksen tuottavuuteen.

Tehokas palkitseminen säästää yrityksen kustannuksia ja lisää palkitsemisen vaikuttavuutta. Se on myös aidosti työntekijöiden arvostamaa.

Varmista, että saat palkitsemiseen käytetyistä euroista enemmän irti.

www.mandatumlife.fi/palkitseminen

 **MANDATUM LIFE**
RAHAT JA HENKI

Työelämänsä kunnossa

Maratoonarit, triathlonistit, uimahyppääjät ja maantiepyöräilijät eivät ole harvinaisuuksia suomalaisyritysten johtopaikoilla. Itsensä voittaminen on terveellistä ja palkitsevaa. Tavoitteellisuus urheilussa tuo parempaa keskittymistä, itsekuria ja jaksamista myös työelämään.

Teksti: Sanna Wikström / Kuvat: Jonas Lundqvist



*"Usein käyn uimassa ennen työpäivää.
Vaihtoehtoisesti pyöräilen tai juoksen
yhdeksän jälkeen, kun lapset ovat
nukkumassa."*

Veronica Lindholm



”Vuorokaudessa on 24 tuntia. Koska aikaa ei voida lisätä, on lisättävä työtehoja. Jos tekee jatkuvasti 16-tuntista työpäivää, siitä vain kuusi tuntia on tehokasta”, sanoo Ironcoaching Oy:n valmentaja ja Bisnestriathlonin perustaja **Antti Hagqvist**.

Jos aikaa tuntuu olevan jatkuvasti liian vähän ja työtehot hukassa, ihmisen akku huutaa täydennystä. Hyvä esimerkki on ruoasta saatava energia. Jos keho saa ravintoa liian harvoin tai liian vähän, energiavarastot tyhjenevät ja tehot laskevat. Samalla tavalla henkiseen lataamiseen tarvitaan aikaa.

”Suurin osa ihmisistä tekee nykyään psyykkistä, aivoja kuormittavaa työtä. Jos työpäivän jälkeen istuu sohvalle katsomaan telkkaria tai surffaamaan netissä, aivot kuormittuvat lisää”, Hagqvist toteaa.

Nykyihmisen aivot käsittelevät päivän aikana niin paljon tietoa, että informaatioähkyä kannattaa vapaa-ajalla keventää, ei kuormittaa aivoja lisää.

Aivot ja mieli tarvitsevat toimiakseen, niin, tyhjää. Mutta miten se onnistuu, kun työajatukset pyörivät päässä kiihtyvänä kelana?

Kaikkialle ei voi ehtiä, mutta se minkä ehtii, kannattaa tehdä keskittyen. Ongelmien ratkomisen, huolien kuuntelemisen ja palaverien väliin jäävät omat työt: raporttien kirjoittaminen, sähköposteihin vastaaminen, strategioiden suunnittelu, muiden innostaminen. Asiat kannattaa hoitaa saman tien, ei siirtää eteenpäin. Vain tekemällä saa aikaan.

Johtajien vaatimukset ovat nousseet globaalille tasolle. Ennen rankka työpäivä saatettiin nollata baarissa. Tämän päivän menestyjät nollaavat aivonsa lenkillä.

”Urheilu on tehokasta ja vaille negatiivisia sivuvaikutuksia. Fyysinen rasitus pysäyttää automaattisesti mielen kelat”, Hagqvist sanoo.

Mondelez Finlandin eli entisen Kraft Foods Finlandin toimitusjohtaja **Veronica Lindholm**, 42, osallistui päähänpistona viime kesäkuussa ensimmäistä kertaa järjestettyyn Bisnestriathloniin. Hän on vakuuttunut urheilun merkityksestä omaan jaksamiensa ja työtehoonsa.

”Minun on pakko urheilla, että jaksan. Kun urheilen säännöllisesti, mieli pysyy virkeänä ja vauhti yllä koko työpäivän. Kun keho väsyä, mieli piristyy”, Lindholm summaa urheilun tärkeimpiä vaikutuksia.

Bisnestriathloniin niin ikään osallistunut Veikkaus Oy:n toimitusjohtaja **Juha Koponen**, 47, on samoilla linjoilla. Hänelle urheilu merkitsee irrottautumista ajattelukeskeisestä työstä.

”Jokin työasia saattaa tuntua raskaalta ja vaikealta ennen lenkille lähtöä, mutta lenkin jälkeen sen paino on keventynyt”, Koponen miettii.

Maailman johtava intuition tutkija **Dominique Surel** on sanonut, että kun ”The Big Boss” eli ajattelu pidetään kiireisenä yksinkertaisessa ja monotonisessa tehtävässä, esimerkiksi urheilumalla, intuitiolla ja luovuudella on tilaa nousta esiin.

”Jos ajatusta ei saa katkeamaan, sama kulunut kela jää pyörimään päässä. Muun muassa kykenemättömyys päätöksentekoon kertoo siitä, että aivot ovat huollon tarpeessa”, Hagqvist painottaa.

Meilien tarkistus kotona aamukahvin äärellä. Kännykkä soi jo työmatkalla, aamupäivä on täynnä palavereja. Yhden mönkään menneen asian selvittäminen vaatii seitsemän puhelua. Iltapäivä katoaa taksissa ja asiakastapaamisissa, sähköpostien purkaminen ja seuraavan päivän palaveriagendan läpikäynti jää iltaan. Kumman vuoro on viedä lapset harrastuksiin?

Moni miettii, mistä urheilulle löytyy aikaa. Hagqvistin mukaan kyse on elämönhallinnasta ja kokonaisuuden tarkastelusta, kalenterin suunnittelusta.

”Urheilulle löytyy aikaa, kun sille tekee aikaa. Kriittisellä tarkastelulla kalenterista saa varmasti raivattua tilaa neljälle harjoitustunnille viikossa.”

Valmentajana hän on nähnyt, että tehokkuus lisääntyy, kun joutuu poimimaan kalenterista oikeasti tärkeät asiat ja karsimaan vähemmän tärkeät pois. Kun oppii urheilun kautta priorisoimaan ja tarkastelemaan omaa vuorokauttaan kriittisesti, ajanhallinta helpottuu myös töissä.

Veronica Lindholm tietää kahden lapsen äitinä, että kalenteri täytyy rukata omaan elämäntilanteeseen sopivaksi. Hän urheilee keskimäärin viisi kertaa viikossa: kahdesta kolmeen kertaa arkena, kaksi kertaa viikonloppuna.

”Usein käyn uimassa ennen työpäivää. Vaihtoehtoisesti pyöräilen tai juoksen yhdeksän jälkeen, kun lapset ovat nukkumassa. Minulle on myös tärkeää tavata ystäviäni, joten käymme yhdessä lenkillä.”

Koposelle ilta on tehokkainta ja luontevinta harjoitteluaikaa arkikiireiden puristuksissa.

”Joinain työpäivinä pääsen urheilemaan vasta myöhäisillan tunteina. Tavoittelen neljää harjoituskertaa viikossa, mutta aika usein jään kahteen tai kolmeen.”

Hagqvist painottaa realismin tärkeyttä harjoitusmääriä ja tavoitteita asettaessa. On uskallettava katsoa totuutta silmiin: mikä on senhetkinen kunto ja elämäntilanne?

”Mieluummin pienemmät tavoitteet ja sataprosenttinen toteuttaminen kuin liian suuret tavoitteet ja luovuttaminen heti alkuun”, Hagqvist ohjeistaa.

Koponen pitää päämäärien asettamista itselleen ratkaisevana motivaattorina. Hän on ystävineen haastanut itseään paitsi Bisnestriathlonissa myös Kilimanjarolle kiipeämisessä, 110 kilometrin tunturivaelluksessa ja maratonissa.

”Olen tavoitteellinen ihminen ja koen, että on helpompi mennä kohti päämäärää kuin toimia päämäärättömästi. Kun tietää mitä tavoittelee, päämäärän saavuttaminen on helpompaa.”

Ensimmäisellä maratonillaan Koponen päätti juosta maaliin – ja onnistui tavoitteessaan. Toisella maratonilla hän päätti juosta alle neljän tunnin – ja juoksi ajan 3.54. Kolmannella maratonilla hänellä ei ollut tavoitetta. Juoksu jäi kesken.

Koponen uskoo myös, että tavoitteiden on oltava tasapainossa elämän eri osa-alueilla: työssä, kotona, harrastuksissa.

”Kyllä se on tämä elämän triathlon, joka auttaa jaksamaan monipuolisuudellaan.”



Aikainen aamu, muut nukkuvat vielä. Pyörämatka uimahallille herättelee uuteen päivään. Vesi tuntuu kylmältä, mutta lihakset ovat lämmenneet jo kahden altaanmitan jälkeen. Veto kulkee hyvin. Aamupuuron äärellä hymyilyttää, olo on vahva. Päivän aikana nautitut vesilasilliset saavat kehon nesteet liikkeelle, ajatukset ja luovuuden virtaamaan.

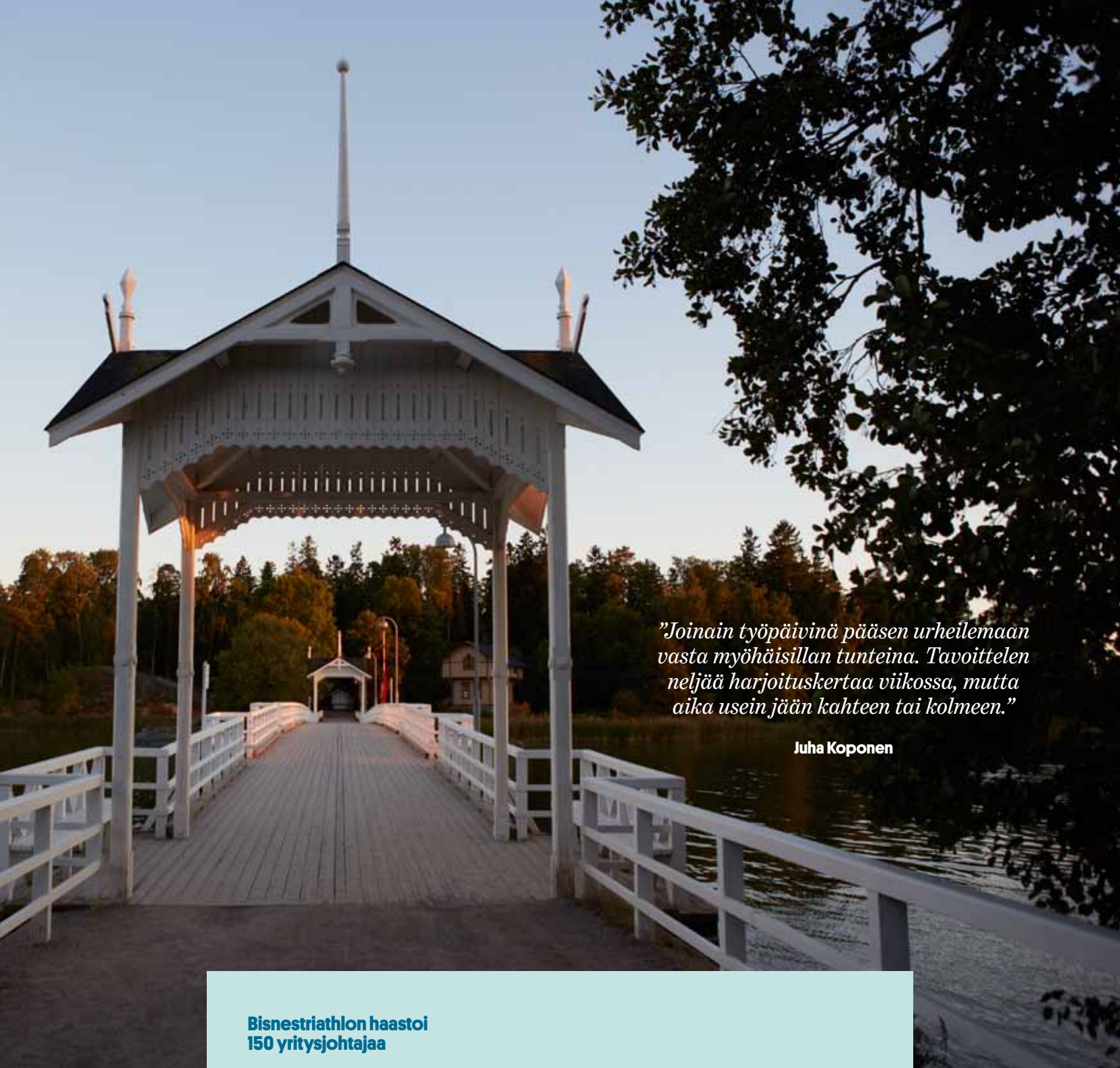
Lindholmille oikeanlaisen ravinnon merkitys on konkretisoitunut treenien kautta. Ravintoa pitää saada säännöllisesti ja ruoan tulee olla ravitsevaa eikä liian raskasta. Hän syö noin neljä kertaa päivässä, jotta energiatasot pysyvät korkealla.

Hagqvist ohjeistaa, että sopiva väli ruokailuille on kolme tuntia. Se tarkoittaa kuutta ateriaa ja välipalaa päivässä.

”Isojen aterioiden eli aamiaisen, lounaan ja päivällisen välissä olisi hyvä syödä suunnitellusti jotain pientä, esimerkiksi hedelmä, jotta isoilla aterioilla ei tule syötyä nälkäisenä liian raskaasti. Suunnitelluilla välipaloilla välttyy myös turhalta napostelulta, joka ei edistä vireystasoa.”

Koponen huomaa kiinnittäneensä aivan eri tavalla huomiota ruoan laatuun kuin aiemmin.

”Tavoitteet urheilussa ovat nostaneet arvostustani terveellistä ruokavaliota kohtaan. Kiinnitän huomiota proteiinien riittävään saantiin ja siihen, ettei ruoassa ole liikaa rasvaa.”



”Joinain työpäivinä pääsen urheilemaan vasta myöhäisillan tunteina. Tavoittelen neljää harjoituskertaa viikossa, mutta aika usein jään kahteen tai kolmeen.”

Juha Koponen

Bisnestriathlon haastoi 150 yritysjohtajaa

Kesäkuussa kisattiin ensimmäinen Bisnestriathlon. Johtavassa asemassa työskenteleville tarkoitettuun kilpailuun osallistutaan haasteen kautta. Siinä kisataan tutuissa triathlonlajeissa lyhennetyillä matkoilla: 500 metrin uinnissa, 30 kilometrin pyöräilyssä ja viiden kilometrin juoksussa.

Idea Bisnestriathlonista syntyi, kun yhdessä aamu-uinneilla käynyt bisnesporukka keksi osallistua Fittriathloniin, jota Ironcoachingin Antti Hagqvist oli ollut kehittämässä vuodesta 2005 lähtien.

”Yrityskulttuurin muutoksen myötä kilpailulle oli selkeä tarve. Yritysjohtajat

haluavat pitää itsestään huolta urheilemalla ja heillä on tarve verkostoitua luonnollisella tavalla”, Hagqvist kertoo.

Tänä vuonna haasteen otti vastaan 150 suomalaista yritysjohtajaa, ensi vuonna haasteita lähtee lisää.

Bisnestriathlonissa on mahdollisuus tuottaa tuplasti hyvää. Oman hyvän olon lisäksi tapahtumasta hyötyy valittu hyväntekeväisyyskohde.

”Kun Bisnestriathlon tuottaa voittoa, se ohjataan suoraan hyväntekeväisyyteen. Hyvä leviää myös työpaikoille, kun johtajat näyttävät esimerkillään, miten itsestä pidetään huolta”, Hagqvist summaa.

*”Mieluummin pienemmät tavoitteet
ja sataprosenttinen toteuttaminen kuin liian
suuret tavoitteet ja luovuttaminen
heti alkuun.”*

Antti Hagqvist

Kolme pientä askelta liikkuvaan arkeen

1 Totuus: Mikä on oman kunnan nykytilanne? Myönnä totuus ja mitoitte tavoitteet sen mukaan.

2 Tavoite: Merkitse tarkkaan liikkumisajat kalenteriin. Tee merkintöjä vähän, mutta toteuta ne sataprosenttisesti.

3 Toiminta: Noudata kalenterimerkintöjä. Hyödynnä aamut harjoitteluun: tee lyhyitä ja kevyitä harjoituksia, joista saat virkeyttä ja voimaa päivään.

*Vinkit antoi Ironcoaching Oy:n valmentaja
ja Bisnestriathlonin perustaja Antti Hagqvist.*



Urheilu pakottaa myös nukkumaan tarpeeksi. Fyysinen rasitus väsyttää kehoa ja tekee unesta laadukkaampaa.

”Kun treenaan iltaisin, vasta lasten nukkumaanmenon jälkeen, ei väsymys tule välttämättä heti. Mutta urheilu tekee unesta syvempää, ja siksi ei haittaa, vaikka nukkumisaika jää lyhyemmäksi”, Lindholm miettii.

Illan hämärtyessä melatoniini eli uihormoni lisääntyy kehossa. Rytmien ja unen kannalta on tärkeää mennä nukkumaan suurin piirtein samaan aikaan joka päivä, maksimissaan tunnin heitolla.

”Kun valon määrä aamulla lisääntyy, keho alkaa tuottaa kortisolia eli stressihormonia, joka auttaa heräämään”, Hagqvist kertoo.

Koponen on yksi niistä onnellisista, joiden uni ei häiriinny iltatreenistä, silloinkaan kun matalasykkeinen treeni lipsahtaa kuormittavammaksi. Hän on kuitenkin huomannut, että runsas liikunta lisää unen tarvetta.

”Jos yöunet eivät tunnu riittävän, 10–15 minuutin power- napit auttavat. Kannattaa kuitenkin laittaa kello herättämään, ettei uni ennatä muuttua liian syväksi”, Hagqvist ohjeistaa.

Pieni päivälepo auttaa jaksamaan työpäivän loppuun, eikä väsymys kosiskele illalla sohvaperunaksi.

Lenkin jälkeen endorfiini jyllää kehossa, mieli on kirkas. Kroppa rentoutuu ja hengitys tasaantuu, veri kuljettaa happea ja elinvoimaa. Jalat tuntuvat raskailta ja olo kokonaiselta, sykemittarin lukemat kertovat itsensä voittamisesta. Suihku pyyhkii pois pölyn ja hien. Turhat murheet eivät paina, ei ole mitään hävittävää. Elämä on hyvää.

Säännöllinen urheilu, vireystason ylläpitäminen ja kalenterimerkintöjen seuraaminen vaativat päättäväisyyttä. Sen avulla asetetut tavoitteet saavutetaan.

”Urheilu on opettanut minulle kilpailuhenkisyyttä ja voittamisen tahtoa, joita tarvitaan myös työelämässä”, lapsena ja nuorena tennistä aktiivisesti pelannut Lindholm kertoo.

Koponen näkee tulosten syntyvän epämukavuusalueella. Kehittyäkseen on siirryttävä pois sektorilta, jonka jo osaa ja hallitsee.

”Aluksi pitää vähän pelätä, miten tästä oikein selviää. Omalla kohdallani näin on käynyt uintia ja maratonia treenatessa. Pitää testata omia rajojaan, jotta voi kokea onnistuneensa”, Koponen sanoo.

Kun urheilussa on epämukavuusalueella sekä psyykkisesti että fyysisesti, iso ympyrä laajenee ja sietokyky kasvaa elämän joka osa-alueella. Vaikka urheilu ottaa muutaman tunnin viikossa, se antaa takaisin paljon enemmän: lisäkapasiteettia ja tehoja muihin vuorokauden tunteihin.

Aika hyvä diili, vai mitä?

Kolumni

”Pahan poliisin työhön kuuluu vaikeiden asioiden jankkaaminen.”

Pahoja poliiseja tarvitaan



Kuvitus: Tommi Vallisto

Hallitustyö on hienoa. Kyse-lyissä hallitusjäsenet antavat neuvostotyyppisiä sadan prosentin tyytyväisyyspisteitä hallitustyön kiinnostavuudelle. Työ on mielekästä ja siinä saa keskittyä olennaiseen, mikä on monelle päivänsä kokouksissa viettävälle ylellisyyttä.

Mukavaa sen ei silti pidä olla. Hallituksessa tarvitaan rooleja, jotka eivät ole helppoja tai miellyttäviä. Jonkun täytyy edes välillä olla paha poliisi, joka ottaa esiin hankalia aiheita.

Kaikki ovat yhtä mieltä, että hallituksen täytyy raivata aikaa päätehtävälleen, strategian miettimiselle. Kuitenkin hallituksen työpöytä täyttyy helposti pakollisista toimista, kun osavuosikatsaukset, FIVAn selvityspyynnöt, prokurat ja sopimusasiat täytyy käsitellä. Kun yhtiöön kohdistuu jokin uusi keskustelunaihe, kuten konsernien verosuunnittelu, vaaditaan lisää selvityksiä. Raporteilla yhtiön johto ja hallitus saavat täytettyä päivänsä, vaikka niiden pitäisi pohtia myös tulevaisuutta.

Tulevaisuutta arvioitaessa tarvitaan paitsi strategian myös riskien pohdintaa. Tavoitteita ei haluta saavuttaa hinnalla millä hyvänsä. Talusteorian klassinen riski-tuotto-yhteys on olemassa elävässä elämässä, ja sen arviointi on hallituksen tehtävä.

”Tuotto” on innostava sana, mahtava näkymä. ”Riski” on sen kalsempi aisa- pari. Riskinhallintaan sisällytän sekä ulkopuoliset, yrityksestä riippumattomat riskit että sisäiset, yhtiön liiketoimintatavan tai kontrollin aukoista johtuvat riskit. Riskienhallinnan työkaluiksi suosittelem kolmea keinoa.

Ensimmäinen on ytimekäs *hallituksen riskiraportti*, jossa vähemmän on enemmän. Mitkä ovat johdon omin sanoin viisi merkittävintä riskiä tällä hetkellä? Think outside the reporting box. Silloin löytyvät osuvimmat strategiset riskihavainnot.

Toiseksi on tärkeää laittaa *perusasiat kuntoon*: miten liiketoimintatapa jalkautetaan ja ovatko kontrollit kunnossa? Hallitustyön säännöissä sanotaan, että hallitus valvoo raportoinnin ja riskienhallinnan järjestämistä. Hyvä hallitus seuraa siis järjestelmiä, ei vain niiden tuottamaa tietoa.

Kolmas on *sisäinen tarkastus* kontrollin aukkokohtien löytämiseksi. Yhtiön palkkalistoilla oleva tarkastaja tuntee toimialan ja yhtiön parhaiten.

Kaikien tämän päälle tarvitaan paljon ”kahvia ja tupakkaa” eli aikaa ja paneutumista.

Hallitustyö ei ole pelkästään elähdyt- täviä mahdollisuuksia, se on myös piinalista kotityötä ja toistoa. Pahan poliisin

työhön kuuluu vaikeiden asioiden jankkaaminen.

Joskus yhtiön johto saattaa olla ”hiljainen yleisö”, joka odottaa hallitukselta paljon. Hallituksen pitää esittää tyhmiä kysymyksiä, epäilyitä ja vastaväitteitä esimerkiksi strategian valinnasta. Kriittisellä ja vilkkaalla keskustelulla johto varmistuu, että hallitus ymmärtää valitun strategian riskit – ja sen, mitä ei valittu. Turhauttavaa on, jos valitaan myötäsukaisesti yksi strategia mutta haikaillaan hiljaa toisen perään. Kunnan debatti puhdistaa pöytää ja saa hallituksen ymmärtämään, mitä tehdyillä päätöksillä saadaan aikaan.

Kun paha poliisi on roolissaan, hallitus voi tuntea tekevänsä tehtävänsä.

Eeva Ahdekivi

Kirjoittaja on Tikkurila Oyj:n hallituksen jäsen ja tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja. Hän on opintovapaalla Solidium Oy:n sijoitusjohtajan tehtävästä ja tutkii omistajuutta Aalto-yliopiston jatko-opinto-ohjelmassa.



Kaikki kohdallaan

Vanajanlinna on monipuolinen palvelukokonaisuus, joka tarjoaa mukavuutta, laatua, viihtyvyyttä ja hyvää palvelua. Tervetuloa nauttimaan kaikilla aisteilla!



Vanajanlinna

HOTEL & RESTAURANT | GOLF & COUNTRY CLUB

www.vanajanlinna.fi, vanajanlinna@vanajanlinna.fi



100 *sanaa*



Koulussa 90-luvulla opettaja kielsi musiikinkuuntelun läksyjä tehdessä, koska silloin ei voi keskittyä kunnolla. Mitäköhän opettaja tykkäisi kokouksessa kännykkää tai tietokonetta vilkuilevasta osallistujasta, jonka mieli harhailee kaukana neuvotteluhuoneesta?

Päivämme on täynnä erilaisia ärsykeitä, jotka kutsuvat mieltämme muualle. Keskittymiskyky nousee uuteen arvoonsa. Se, joka pystyy työssä keskittymään yhden asian tekemiseen kerrallaan, saa nopeammin valmista.

Pahinta on, että keskittyminen vaatii vain itsekuria. Se kuulostaa jo sanana kamalalta, itsensä kurittaminen. Päätös keskittymisestä on tehtävä joka kerta uudelleen, jokaisessa tilanteessa. On silti jaksettava yrittää, jos haluaa onnistua.

Tämä lehti on esitellyt maailmaa Mandatum Lifen silmin. Toivottavasti inspiroiduit jostakin kertomastamme tarinasta. Tapaamisiin taas puolen vuoden päästä.

⊗ **Laura Helaniemi**, *toimituspäällikkö*



LEVI SPIRIT HUVILAT – ARKTISTA YLELLISYYTTÄ –

Levi Spirit -huvilat ovat yhdistelmä pohjoista luontoa ja ylellistä elämää. Huvilat tarjoavat mukavuuksia, joita et löydä mistään muualta. Moderni design yhdistyy huviloissa parhaisiin luonnonmateriaaleihin, ja ylellinen varustelu lisää viihtyisyyttä viimeistellen arvokkaat puitteet. Olemme palveluksessasi koko ajan; ennen matkaa sekä sen aikana ja palatessasi uudelleen toiveesi ovat tallessa. Tervetuloa!

Myyntipalvelu:
+358 (0)600 550 124
tai info@levispirit.fi
www.levispirit.fi

LEVI
SPIRIT





HELENE SCHJERFBECK, "MADONNA DE LA CHARITÉ" (YKSITYISKOHTA), MYYTY € 629,000

HELENE SCHJERFBECK ON TAIDEMARKKINOILLA KOVAA VALUUTTA

HELENE SCHJERFBECKIN 'MADONNA DE LA CHARITÉ' ON TUNNETUIMPIA TEOKSIA TAITEILIJAN VIIMEISILTÄ VUOSILTA. TEOS ON TUNNELMALTAAN 1500-LUVUN MESTAREIDEN MUKAINEN JA KUVASTAA RAUHAA, JOTA YMPÄRISTÖSTÄ EI SAANUT TEOKSEN VALMISTUKSEN AIKoihin VUONNA 1941, SILLÄ SUOMI OLI TUOLLOIN SODASSA. TAITEILIJA OLI 79-VUOTIAS MAALATESSAAN TEOKSEN.

TÄMÄ MAALAUUS ON YKSI ESIMERKKI LAADUSTA JOSTA BUKOWSKIS ON TUNNETTU. HAEMME VÄLITETTÄVÄKSI KLASSISTA, MODERNIA JA EILEN TEHTYÄ TAIDETTA, DESIGNIA JA TAIDEKÄSITYÖTÄ.

OLE YHTEYDESSÄ JA KYSY LISÄÄ MAKSUTTOMISTA ARVIOINTIPALVELUISTAMME. TEEMME MYÖS VAKUUTUSARVIOINTEJA JA KOTIARVIOINTEJA. LÄHETTÄMÄLLÄ KUVAN HELSINKI@BUKOWSKIS.COM OSOITTEESEEN SAAT ARVION NOPEASTI.

LISÄTIETOJA: 09-668 9110.
ISO ROOBERGINKATU 12, HELSINKI.
WWW.BUKOWSKIS.COM

Bukowskis