

Tiivistelmä

MAASEUTUYRITYSTOIMINNAN JA UUSIEN AMMATTIEN KEHITTÄMINEN -HANKE

Toteutusaika	20.9.2004 – 28.2.2006
Hankenumero	15916
Diaarinumero	559/3514-2004
Hankehenkilöstö	Juhani Pihlajamaa, yritysneuvoja Pirjo Tuomimäki, hankesihteeri

Maaseutuyritystoiminnan ja uusien ammattien kehittäminen -hanke käynnistettiin siksi, että haluttiin tuoda maatilakyläkentäisten pienyritysten (=maaseutuyritysten) neuvonta asiakkaan lähelle ja helposti tavoitettavaksi. Seutukunnassa ei aikaisemmin ole ollut koordinoitua maaseutuyritysneuvontapalvelua. Maaseutuyrityksien neuvonnan kehittäminen haluttiin mukaan osaksi Seutu-YPP -strategiaa. Tällä hankkeella lähdettiin rakentamaan mallia, joka voitaisiin liittää osaksi seudullista toimintaa.

Tavoitteena oli kehittää maaseutuyrittämistä ja sen toimintaympäristöä. Hankkeen välittöminä tavoitteina oli esiselvitys- ja rahoitushakemuksia uusille yrityksille 5 kpl ja toimiville yhteensä 10 kpl. Muuta neuvontaa yhteistyössä elinkeinoneuvonnan kanssa 10 kpl ja yritysten sukupolvenvaihdoksia 5 kpl.

Hankkeessa tehtiin 33 rahoitushakemusta, joista 12 uusille ja 21 toimiville yrityksille. Yritykset investoivat 1,8 milj. euroa ja he ilmoittivat työllistävän vaikutuksen seuraavasti: uusia työpaikkoja 17,6 htv ja säilytettyjä työpaikkoja 29,5 htv. Yritysten sukupolvenvaihdoksia oli vireillä kaksi, mutta ne eivät vielä hankkeen aikana toteutuneet. Alustavia liiketoimintasuunnitelmia jotka vaativat yrittäjiltä lisää kypsyttelyä ja hiomista jäi toteutumatta hankkeen aikana 28 tapauksessa. Nämä suunnitelmat vaatisivat vielä jatkotoimia.

Asiakkaiden toivomuksesta järjestettiin maaseutuyrittäjän toimitusjohtaja-koulutus pilottihankkeena sekä koulutus-, markkinointi- ja tutustumismatkoja ja aktivointi- ja yrittäjyystapahtumia.

Hanke toi selvästi esille toimintaympäristössä olevia yritysneuvonnan puutteita ja kehittämistarpeita, joita täytyisi edelleen korjata ja kehittää niin kuntien omilla, kuin seutukuntatason päätöksillä. Aikataulu oli tämän hankkeen kannalta liian lyhyt, jotta olisi ehditty puuttua kaikkiin havaittuihin ongelmiin. Toimintaympäristön kehitystyö ja yritysneuvonta on lähtenyt hyvin käyntiin ja tästä on hyvä jatkaa.

Sisällys

Tiivistelmä	
Hankeorganisaation yhteystiedot ja hankkeen perustiedot	2
Hankeorganisaatio	3
Hankkeen tausta ja lähtökohdat	3
Tavoitteet ja mittarit	4
Toteutusaika	6
MYR-hankkeen toiminta	6
Yleistä	6
Rahoitus- ja investointihakemukset sekä neuvonta	7
Kehitys- ja investointisuunnitelmat	7
Markkinointiapu ja verkottuminen	7
Opintomatkat ja viriketilaisuudet	8
Tarjottu koulutus	9
Kokonaisrahoitus ja rahojen käyttö	11
Määrällisten ja laadullisten tulosten sekä toteuttamisen arviointi	13
Tulokset	13
Neuvonta ja koulutus	14
Markkinointiyhteistyö	14
Jatkohankkeita ja kansainvälisyys	15
Missä onnistuttiin	16
Missä epäonnistuttiin	16
Mitä opittiin ja mitä voitaisiin jatkossa tehdä toisin	16
Tiedotus ja julkisuus	18
Yhteistyötahot	20
Hankkeen toimintojen jatkaminen ja kehittämis ehdotukset	21
Liiteaineisto	22
Liite 1: Ohjausryhmän arvio hankkeen toteutuksesta (kooste)	22
Liite 2: Asiakaspalautteita	23
Liite 3: MYR-hankkeen tunnuslukuja	24
Liite 4: Näytteitä hankkeessa tuotetusta materiaalista	25
Liite 5: Näytteitä lehtijutuista	27



Hankeorganisaation yhteystiedot ja hankkeen perustiedot

Hankkeen nimi Maaseutuyritystoiminnan ja uusien ammattien kehittäminen -hanke

Hankkeen numero 15916
Diaarinumero 559/3514-2004

Yhteystiedot Kalajoen kaupunki
Kalajoentie 5
85100 Kalajoki
Puh. 08 46911

Hallinnointi
Saila Kukkonen maaseutuasiamies
puh. 08 4691 252

Kirjanpito
Jaana Kylmälä pääkirjanpitäjä
puh. 08 4691 208

Projektipäällikkö
Juhani Pihlajamaa, yritysneuvoja
puh. 08 4691 321

Hankesihteeri
Pirjo Tuomimäki
puh. 08 4691 322

Sähköposti: etunimi.sukunimi@kalajoki.fi
Fax 08 4691 319

Hankeorganisaatio

Maaseutuyritystoiminnan ja uusien ammattien kehittäminen -hanketta (myöhemmin pelkkä MYR-hanke) hallinnoi Kalajoen kaupunki. Hankkeen käytännön johto ja varat olivat maaseutupalveluiden ja maaseutulautakunnan kehittämisbudjetissa ja laskujen hyväksymisoikeus oli maaseutuasiamiehellä ja maaseutujohtajalla. Kalajoen kaupungin maaseutuasiamies toimi projektinvetäjänä, kunnes hankehenkilöstö valittiin.

MYR-hankkeelle perustettiin ohjausryhmä, johon kutsuttiin rahoittajien lisäksi viranomaisten ja kohderyhmän edustajia ja asiantuntijajäseniksi sidosryhmien edustajia. Ohjausryhmän tehtävänä oli valvoa ja ohjata hankkeen toimintaa. Ohjausryhmä kokoontui 13 kertaa. Ohjausryhmään kuuluivat: Jouni Jyrinki pj Kalajoen kaupunki, Raili Myllylä varapj Kalajoen kaupunki, Rauni Uusitalo maaseutuyrittäjä Rahjasta, Kaija Jaakola Kalajoen yrittäjäyhdistyksen edustaja, Jari Junno maaseutuyrittäjä Ylivieskasta, Veijo Rautiainen Kalajoen kaupunki, Saila Kukkonen Kalajoen kaupunki, Mauno Korhonen Ylivieskan seutukunta/maaseututiimi ja Ahto Uimaniemi TE-keskuksen edustaja.

Hankehenkilöstö aloitti 20.9.2004 alkaen, Juhani Pihlajamaa yritysneuvojana ja Raili Talus hankesihteerinä. Talus siirtyi toisiin tehtäviin toukokuussa 2005 ja hänen tilalleen hankesihteeriksi valittiin 1.6.2005 alkaen Pirjo Tuomimäki. Hankehenkilöstö toteutti hankesuunnitelmaa ja hoiti käytännön työt.

Hankkeen tausta ja lähtökohdat

MYR-hanke käynnistettiin siksi, että haluttiin tuoda maatilakytkeäisten pienyrityksien (=maaseutuyrityksien) neuvonta asiakkaan lähelle ja helposti tavoitettavaksi. Yritysneuvonnan keskittyminen kauemmas suuriin asutuskeskuksiin koettiin ongelmana, koska se on vaikeasti saavutettavaa, paikallisten erityispiirteiden, kuten alkutuotannon tuntemus ja yritystoiminnan kehittäminen jää paikallisesti vähäiseksi, jos niitä on lainkaan.

Hankkeen taustalla on huoli maaseudun elinvoimasta ja ihmisistä. Väestön muutto kasvukeskuksiin, sukupuoli- ja ikärakenteen vinoutuminen, palvelujen supistuminen ja työpaikkojen vähentyminen kiihdyttää syvenevää kierrettä. Maatilataloudesta poistuvien työpaikkojen tilalle pitäisi saada korvaavia työpaikkoja. Ongelmallista on myös naisten työpaikkojen vähyys suhteessa miesten työpaikkoihin.

Maaseudulla asuvalta odotetaan tavallista suurempaa kekseliäisyyttä ja aktiivisuutta toimeentulonsa turvaamiseksi. Pienyritysten rooli maalla on tärkeämpi kuin kaupungissa, koska muita työllistymismahdollisuuksia on kaupunkia vähemmän. Pohjanmaalla yrittäjyydellä on pitkä perinne ja sen halutaan jatkuvan.

Pienyritysten ongelmana on myös se, että yritykset ovat maaseudulla hajallaan, eikä niille ole ollut olemassa toimivaa neuvonta- ja koulutusjärjestelmää. Tällä hankkeella tuotiin yritysten erilaiset kehittämismahdollisuudet, kuten neuvonta, koulutus, verkottuminen, rahoitus yms. hakemusten teko lähemmäs yrittäjiä. Yrittäjäksi ryhtyminen on pitkän harkinnan tulos ja varsinkin naisyrittäjäksi aikova tarvitsee neuvonnan lisäksi myös henkistä tukea ja kannustusta.

Ylivieskan seutukunnan elinkeinopalvelujen kehittämisessä käytetään työkaluna valtakunnallista Seutu-YPP -sopimusmallia. Seutukunnalla ei aikaisemmin ole ollut yhteistä maaseutuyritysneuvontapalvelua. Maaseutuyrityksien neuvonnan kehittäminen on otettu mukaan osaksi Seutu-YPP -toimintaa. Tällä hankkeella on lähdetty rakentamaan toimivaa mallia, joka voitaisiin liittää osaksi seudullista toimintaa.

Hanke on toteuttanut ALMA -maaseutuohjelman toimintalinjoja 2 (Maaseutuelinkeinojen monipuolistaminen). Hanke on myös tukenut kaupunkien ja maaseudun vuorovaikutusta Länsi-Suomen tavoite 2 -ohjelman mukaisesti. Hanke edesauttaa Ylivieskan seutukunnan tavoite 2 ja horisontaalisen maaseutuohjelman toteuttamista toimintalinjoilla 4.2 (Maaseutuyritysten kehittäminen ja turvaaminen). Lisäksi hanke tukee alueella toimivan Rieska-Leader ry:n toimintasuunnitelmaa ja sen toimintalinjaa Maaseutualueiden elämänlaadun parantaminen.

Tavoitteet ja mittarit

MYR-hankkeen tavoitteena oli kehittää maaseutu-yrittämistä ja sen toimintaympäristöä, etsiä maatalouden ulkopuolisia yrittämisen mahdollisuuksia, kehittää yritysten tukipalveluita, -koulutusta, -neuvontaa ja yhteistyötä eri toimijoiden kesken. Lisäksi tavoitteena oli kehittää maaseutu-yritysten välistä vuorovaikutusta, yhteismarkkinointia ja kansainvälistymistä. Maaseutu-yritysten toimitusohjajakoulu toteutettiin pilottihankkeena.

Hankkeen alkuperäisiä tavoitteita olivat myös: yrittäjyydestä tiedottaminen kouluissa, perustetaan idea- ja yrityshautomo, edistetään suku-

polvenvaihdoksia ja selvitetään maaseudun uusia ammatteja ja niiden organisoimista maaseutusopimuksen mukaisesti.

Hankesuunnitelman mukaiset kehitystavoitteet ja niiden mittarit on priorisoitu loppuraporttiin uudelleen koska ne kaikilta osin ei soveltuneet hankkeen seurantaan. Hankkeen pitkän ajan kehitystavoitteet joita ei hankkeen tarkastelujakson lyhyiden vuoksi voi uskottavasti mitata olivat:

- Alueen yritysmäärä supistuminen pysähtyy ja kääntyy nousuun
- Maaseudun elinkeinorakenteen monipuolistuminen
- Hyvä yritysilmapääri ja tukipalvelut alue- ja kuntatasolla
- Yrittäjyys kiinnostaa nuoria

Näille tavoitteille olisi järkevämpi tarkasteluajanjakso hankkeen alusta jatkohankkeen (MYR 2:n) loppuun, mikäli jatkolle myönnetään rahoitus.

Hankkeen välittömät tavoitteet ja mittarit

Hankkeen numeraaliset tavoitteet oli asetettu seuraavasti:

- Esiselvitys ja rahoitushakemuksia uusille yrityksille 5 kpl ja toimiville yhteensä 10 kpl
- Muuta neuvontaa yhteistyössä elinkeinoneuvonnan kanssa 10 kpl
- Yritysten sukupolvenvaihdoksia 5 kpl

Mittarit joilla ei ollut tavoitetasoa:

- Maaseutuyritysten neuvonta ja koulutus tehostuu.
Mittarina osanottajien lukumäärä.
- Yritysten yhteistyö markkinoinnissa yms. kehittyä.
Mittarina yhteismarkkinointi- yms. tapahtumat.
- Yrittäjyysinfot kouluissa, mittarina lukumäärä ja osallistujien lukumäärä.
- Maaseutuyrityskohtaisia investointi- ja kehittämishankkeita,
mittarina lukumäärä.
- Maaseutuyritysten toimintaympäristö parane.
Mittarina jatkohankkeiden määrä.
- Kansainvälinen kokemusten- ja tiedonvaihto yrittäjien ja yrittäjäyhdistysten välillä käynnistyy. Mittarina kontaktien lukumäärä.

Toteutusaika

Hankkeen hyväksytty toteutusaika on 1.6.2004 – 28.2.2006. Ensimmäinen ohjausryhmän kokous pidettiin 11.8.2004 ja hankehenkilöstö aloitti työskentelyn 20.9.2004. Hanketta ei lähdetty toteuttamaan hallinnoijan omalla riskillä ennen viranomaispäätöstä (päätös annettu 16.7.2004). Hanke päättyy henkilöstön osalta 28.2.2006. Hankkeessa on keskitetty päätoimintoihin ja muita toimintoja on jouduttu priorisoimaan alkuperäisen hankesuunnitelman laajuuden vuoksi. Hankkeen toimissa on pysytty aikataulussa, vaikka hankesihteeri vaihtui ja vaikka hankkeen aloitus viivästyi.

MYR-hankkeen toiminta

Yleistä

Hankkeen perustuksen kannalta oleellinen tehtävä oli toimivan yhteistyöverkoston rakentaminen ja se vaikutti myös toimintaympäristön kehittämiseen. Siksi tiedottaminen kohderyhmän lähellä oleville avainhenkilöille oli ratkaisevaa. Heidät saatiin markkinoimaan hankkeen palveluja yrittäjille hyvällä menestyksellä.

Koska hanke toimi isolla alueella, jalkauduttiin seutukuntaan ja pidettiin ns. klinikkapäiviä kuntien maaseututoimistoissa. Toiminta tapahtui siten, että kerran kuussa laitettiin hanketiedote maatilajakeluna ja seuraavalla viikolla päivystettiin maaseututoimistoissa. Toiminnan tavoite oli kaksijakoinen. Ensimmäinen tavoite oli hankkeen palvelujen tunnetuksi tekeminen ja toisena kohderyhmän aktivointi. Maaseututoimistot valittiin strategisessa mielessä koska valtaosa kohderyhmästä oli heidän asiakkaitaan ja sitä kautta yhteydenottokynnystä madallettiin. Kun kiinnostuneet asiakkaat kysyivät maaseututoimistosta klinikkapäivien ajankohtaa, saatiin palvelu heti käyntiin kun asiakas voitiin ohjata suoraan hankkeelle. Tällä tavoin saatiin useita uusia asiakkaita. Maaseututoimistojen henkilökunta järjesteli myös asiakastapaamisia klinikkapäiville.

Yhteistyö kuntien elinkeinoneuvojen, jotka olivat jo järjestäytyneet seudullisesti, sekä Rieska-Leaderin toimihenkilöiden kanssa oli merkittävää. Heidän kautta tuli useita uusia asiakkaita hankkeelle.

Rahoitus- ja investointihakemukset sekä neuvonta

MYR-hankkeen perustyyötä olivat yritysکوhtainen ohjaus ja neuvonta sekä erilaisten rahoitukseen liittyvien hakemusten (investointi, kehittäminen, jne.) laatiminen yhdessä yrittäjän/ yrittäjäksi aikovan kanssa. Tärkein tehtävä oli avustaa yrittäjiä rahoitushakemusten ja yritysکوhtaisten hankesuunnitelmien laatimisessa. Tämän neuvontatyön tuloksena lähti käyntiin 33 yritysten kehittämishanketta joille haettiin julkinen rahoitus.

Hakemusten ja suunnitelmien laatimisen lisäksi annettiin monenlaista muutakin yritysneuvontaa tietotaitojen mukaan tai ohjattiin asiakkaat yhteistyöverkoston muiden toimijoiden luokse. Osa neuvonnasta annettiin puhelinpalveluna, osassa yrittäjä kävi toimistolla ja osassa yritysneuvoja kävi yrityksessä paikan päällä.

Kaikissa tapauksissa hankkeen tarjoama palvelu ei riittänyt yrityksen/ yritysideoan kehittämiseen tai toteutukseen tässä vaiheessa. Valtaosa näistä johtui siitä, että yrittäjälle/yrittäjäksi aikovalle ei ollut vielä selvää hahmotusta siitä, mitkä hänen suunnittelemansa liiketoimintansa rajat käytännössä ovat. Nämä yrittäjät ohjattiin yrittäjäkurssille tai yritysneuvoja toimi mentorina heidän liiketoimintasuunnitelmansa laatimisessa.

Kehitys- ja investointisuunnitelmat

Asiakkaiden tarvitsemat kehitys- ja investointisuunnitelmat, jotka vaativat laajempaa perehtymistä, hankittiin ostopalveluina toimialakohtaisilta asiantuntijoilta. Näitä oli yhteensä 7 kpl. Tärkein yksittäinen ostopalveluryhmä oli kokonaisकannattavuuden laskenta maatilojen koneyhteistyöhankkeissa.

Markkinointiapu ja verkottuminen

Yrittäjille tarjottiin markkinointiapua mm. siten, että kannustettiin yrittäjiä tarjoamaan palveluja PalveluApaja.net portaalissa ja kaksi kertaa vuodessa ilmestyvässä Palveluapaja lehdessä. Maaseutuyritysten markkinointiin tarjottiin ammattilaisten tekemiä nettisivuja ja esitteitä. Lisäksi omassa tiedotteessa tarjottiin hankkeen asiakkaille markkinointitilaa.

Yrittäjienvälistä verkottumista edistettiin suorilla kontakteilla: ohjattiin palvelua tarvitseva tarjoajalle, jolloin molemmille tuli etua syntyvästä

yhteistyöstä. Esim. graafisen alan yrittäjä sai lisää työtilaisuuksia ja tunnettuutta ja asiakas laadukkaat sivut. Luomuviljelijä ohjattiin toiselle luomuviljelijälle, joka harjoitti tukkumyyntiä ja jalostusta. Metallialan alihankkijoita ohjattiin yhteistyöhön keskenään. Nämä hankkeen aikana syntyneet kontaktit asiakkaiden välillä tulevat olemaan pitkäikäistä.

Opintomatkat ja viriketilaisuudet

Hanke järjesti ajankohtaisia opinto- ja tutustumismatkoja Suomessa ja yhden yrittäjämatkan Irlantiin. Irlannin matka järjestettiin siten, että ensin kartoitettiin yrittäjien tarpeet ja sen jälkeen tarjottiin heille mahdollisuutta osallistua matkalle. Kun lähtijät olivat selvillä, valittiin kohteet yrittäjiltä saadun kiinnostuksen perusteella. Tällä varmistettiin se, että yritysvierailut olivat kohderyhmälle tarpeellisia ja kiinnostavia. Opintomatkat ulkomaille oli hyväksytty hankesuunnitelmassa, mutta varsinaiselle matkaohjelmalle haettiin hyväksyntä erikseen hankkeen rahoittajalta eli TE-keskukselta.



Yrittäjät tutustumassa irlantilaiseen maidontuotantotilaan lokakuussa 2005, kuva Juhani Pihlajamaa.

MYR-hanke toteutti seuraavat matkat: Farmarimessumatka Tampereelle heinäkuussa 2005, Irlannin matka lokakuussa 2005 ja biokaasuun tutustumismatka järjestettiin Nivalaan sekä Halsualle tammikuussa 2006. Biokaasuasiat nousivat hankkeen lopussa voimakkaasti esille ja eduskunnan energiapolitiittiset kuulumiset kävi matkalaisille kertomassa kansanedustaja Pekka Vilkuna. Irlannin matkan kokemuksista tarkemmin sivuilla 18 – 19, varsinainen matkaraportti löytyy projektikansiosta.

Hanke ei toteuttanut seuraavia ohjelmassa olleita matkoja: Osaava nainen -messut Turussa, matka koneurakointiseminaariin Jyväskylään, DLG Hannover -messut, SIA-messut Pariisissa ja Agromek-messut Herningissä, koska tarpeeksi kiinnostuneita yrittäjiä ei ollut lähdössä matkalle mukaan.

Yksittäiset asiakkaat olisivat olleet kiinnostuneita eri ulkomaisista maatalous- ja konemessuista, mutta rahoittaja ei hyväksynyt matkasuunnitelmia vedoten siihen, että yleinen kehittämishanke ei voi tukea yksittäistä yrittäjää (ns. toimintatukena) kuten esim. erään asiakkaan suunnittelemaa Lontoon Royal Smithfield messumatkaa.

Hanke järjesti 6 erilaista yrittäjyysaiheista virike- ja infotilaisuutta, joista osa suunnattiin nimenomaan maaseudun naisille. Naisyrittäjyyden teematilaisuudet 18. ja 28.4.2005, Palveluyrittäjille tapakasvatusta 26.5.2005, Voimavaroja arkeen -naisyrittäjien teemapäivä 26.11.2005, Henkilökemiaavalmennus (PID-analyysi) 18.1.2006, ja hankkeen loppukatsaus Yrittäjyys kasvaa maasta 27.1.2006.

Tarjottu koulutus

Hankkeen tärkein koulutusanti oli Maaseutuyrittäjän toimitusjohtajakoulu, joka järjestettiin täällä ensimmäistä kertaa pilottityyppisenä. Koulutus toteutettiin ostopalveluna oululaisen Efectas Oy:n toimesta 12.5. – 9.11.2005.

Naisyrittäjyyskyselyn pohjalta laadittiin yhden päivän mittaiset teho-koulutuspäivät eri teemoilla. Syksyn tehokoulutuspäiviä ei kannattanut kuitenkaan järjestää vähäisen ennakoilmoittautujamäärän vuoksi. Päivien teemat olisivat olleet seuraavia: messukoulutus, tiedotus ja viestintä, markkinointi, käytännön myyntityö ja asiakaspalvelu, verkostoituminen ja yhteistyö sekä omat voimavarat (ks. liite 3).



Tuulikki Juusela, naisyrittäjyyden Grand Old Lady, oli puhumassa ja verkottamassa naisia Voimavaroja arkeen -tapahtumassa Kalajoella 26.11.2005, kuva Juhani Pihlajamaa.

Kokonaisrahoitus ja rahojen käyttö

MYR-hankkeen päärahoitusmuoto oli EMOTR-T. Hanketta ei aloitettu suunnitellun aikataulun mukaisesti, koska rahoituspäätöstä jouduttiin odottamaan. Tämän takia hankkeen kustannukset alittuivat alkuvaiheessa. Lisäksi kokonaiskulojen pienenemiseen vaikutti se, että kaikkea suunniteltua toimintaa ei kannattanut toteuttaa vähäisen ennakoilmoittautujamäärän vuoksi. Näitä toimintoja olivat jo em. syksyn 2005 tehokoulutuspäivät, Osaava nainen messumatka Turkuun, Jyväskylän konemessut, Kuminanviljelyn teematilaisuus, jne. Kokonaisbudjetin kustannuksista toteutui noin 93 %.

Hankkeen menoluokkiin haettiin muutosta TE-keskukselta joulukuussa 2005. Itse toteutukseen ja hankkeen luonteeseen eivät muutokset vaikuttaneet. Hankkeen kokonaisbudjetti säilyi alkuperäisenä ja menoluokat korjattiin vastaamaan paremmin todellisia kuluja.

Taulukossa olevat kustannukset ovat toteutuneet vuosina 2004 – 2005. Vuoden 2006 tammi-helmikuun kustannukset on pyritty arvioimaan mahdollisimman lähelle toteutuneita kustannuksia koska raportin kirjoittamishetkellä ei ole voitu ottaa lopullista tiliraporttia. Lopullinen budjettitaulukko annetaan myöhemmin erillisellä liitteellä.

MYR-hankkeen kokonaisrahoitus ja kustannukset 2004 - 2006

	Päätös 16.7.2004	Muutoshak. 22.12.2005	Toteutuma vuosittain 2004	Toteutuma vuosittain 2005	Toteutuma vuosittain 2006 (arvio)	Toteutuma yhteensä 2004-2006	Jää käyttä- mättä 2004-2006
KUSTANNUKSET							
Palkka- ja sivukulut	110752,00	99569,00	14097,00	73497,44	13000,00	100594,44	-1025,44
Ostopalvelut	35220,00	30000,00	1591,00	21853,34	4906,00	28350,34	1649,66
Matkakulut	27000,00	22000,00	1017,00	17555,09	711,00	19283,09	2716,91
Muut Kustannukset	11800,00	33203,00	6360,00	12414,27	4670,00	23444,27	9758,73
YHTEENSÄ	184772,00	184772,00	23065,00	125320,14	23287,00	171672,14	13099,86
RAHOITUS							
TE-keskus	132037,00	133037,00	16606,80	90230,50	16766,64	123603,94	9431,90
EU	48889,00	49889,00	6227,55	33836,44	6287,49	46351,48	3536,96
Valtio	83148,00	83148,00	10379,25	56394,06	10479,15	77252,46	5894,94
Ylivieskan Seutukunta	33258,00	33258,00	4151,70	22557,63	4191,66	30900,99	2357,97
YKSITYINEN RAHOITUS	18477,00	18477,00	2306,50	12532,01	2328,70	17167,21	1309,99
YHTEENSÄ	183772,00	184772,00	23065,00	125320,14	23287,00	171672,14	13099,86
					Saatu	Saamatta	Käyttämättä
					54518,40	69085,54	9431,90
					20444,40	25907,08	3536,96
					34074,00	43178,46	5894,94
					26709,31	4191,68	2357,97
					18095,00	0,00	1309,99
					99322,71		13099,86

Määrällisten ja laadullisten tulosten sekä toteuttamisen arviointi

Tulokset

Hankkeeseen osallistui kaikkiaan 486 henkilöä. Hankkeen yrityspalveluja käytti 98 henkilöä ja eri tilaisuuksiin osallistui yhteensä 378 näistä: 102 henkilöä osallistui tiedotustilaisuuksiin, 117 henkilöä hankkeen järjestämiin teemallisiin tapahtumiin, 88 henkilöä koulutustilaisuuksiin ja 71 henkilöä opinto/tutustumismatkoille (ks. liite 3). Lisäksi neuvontapalvelua annettiin puhelimitse useille henkilöille, mutta niitä ei kyseilyluonteisina kirjattu, koska ne eivät johtaneet hankkeessa muihin toimenpiteisiin.

Hankkeelle oli asetettu seuraavat numeraaliset tavoitteet:

- Esiselvitys ja rahoitushakemuksia uusille yrityksille 5 kpl ja toimiville yhteensä 10 kpl
- Muuta neuvontaa yhteistyössä elinkeinoneuvonnan kanssa 10 kpl
- Yritysten sukupolvenvaihdoksia 5 kpl

Maaseutuyrityskohtaisia investointi- ja kehittämishankkeita toteutettiin yhteensä 40 kappaletta, näistä hanketyönä 33 rahoitushakemusta ja ostopalveluna 7 investointi- ja kehittämissuunnitelmaa. Alustavia liiketoimintasuunnitelmia, jotka vaativat yrittäjiltä vielä kypsyttelyä ja hiomista ei toteutunut hankkeen aikana 28 tapauksessa.

Hanke oli mukana luomassa yrityksiin seuraavien tunnuslukujen osoittamaa toimintaa. Nämä luvut tulevat tilastoihin yritysten omissa indikaattorilomakkeissa, mutta hankkeen tekemä työ on merkittävästi auttanut yrityshankkeiden toteutumista. Yritykset investoivat omiin hankkeisiin 1 879 583 euroa. Yritykset säilyttävät näillä investoinneilla 29,5 ja luovat 17,6 uutta työpaikkaa (henkilötyövuosiksi muutettuna).

Elinkeinoneuvonnan kanssa tehtiin yhteistyötä siten, että heidän kauttaan tuli yrityshankkeita ja heille ohjattiin hankkeita, jotka saivat paremman avun seudullisilta elinkeinopalveluilta. Näitä yhteistyötapahtumia ei kirjattu tuloksiksi, mutta niitä oli hankkeen aikana useita. Hankkeen tuloksiksi kirjattiin ainoastaan toteutuneet yrityshankkeet jotka lähtivät rahoituksen hakuun MYR-hankkeen toimesta.

Kaksi sukupolvenvaihdosta oli yrityskauppana vireillä, toinen ei toteutunut ja toinen käynnistyi hankkeen lopussa ja oli raporttia kirjoitettaessa vielä tarjouskilpailuvaiheessa, koska yritykselle ilmestyi useita ostajia. Sukupolvenvaihdos on yleensä pitkäkestoinen prosessi ja näin lyhyt hanke ei ehdi olla mukana kuin osassa toteutusvaihetta.

Hankkeelle oli asetettu myös mittareita joille ei ollut tavoitetasoa

- Maaseutuyritysten neuvonta ja koulutus tehostuu, mittarina osanottajien lukumäärä.
- Yritysten yhteistyö markkinoinnissa, jne kehittyä, mittarina yhteismarkkinointi- yms. tapahtumat.
- Yrittäjyysinfot kouluissa, mittarina lukumäärä ja osallistujamäärä.
- Maaseutuyritysten toimintaympäristö paranee, mittarina jatkohankkeiden määrä.
- Kansainvälinen kokemusten- ja tiedonvaihto yrittäjien ja yrittäjäyhdistysten välillä käynnistyy, mittarina kontaktien lukumäärä.

Neuvonta ja koulutus

Hanke järjesti useita ajankohtaisia koulutuspäiviä yrittäjille. Näihin osallistui 88 henkilöä. Koulutuksista toteutettiin neljä kokonaisuutta ja toteuttamatta jäi 7 suunniteltua koulutustapahtumaa. Nämä tehokoulutuspäivät olisivat olleet päivän mittaisia teematilaisuuksia eri aiheista, kuten tiedottamisesta, markkinoinnista, jne (ks. liite 3). Maaseutuyrittäjän toimitusjohtajakoulutus toteutettiin pilottityyppisenä ja se kesti 10 koulutuspäivää.

Markkinointiyhteistyö

Yritysten yhteistyötä edistettiin suorilla kontakteilla sellaisten yritysten välillä, joilla oli hyötyä toisistaan. Esim. graafinen suunnittelija sai lisää työtilaisuuksia ja yrittäjät modernit ja näyttävät kotisivut. Luomutomaattia viljelevä yrittäjä ohjattiin yhteistyöhön tukkukauppaan tekevä luomuporkkanaviljelijän kanssa. Maaseutuyritysten markkinointia kehitettiin nettisivujen tekemisellä ja/tai päivityksillä. Yli kymmenen yrittäjää sai uudet kotisivut hankkeen aikana. Osalle tehtiin myös esitemateriaalia.



Www.PalveluApaja.net oli hankkeen yksi tärkeä markkinointityökalu. Siellä olevat yrittäjät ovat pääsääntöisesti vielä maatilakytkenäisiä ja heidän toiminnan yhteismarkkinointia edistettiin PalveluApajan kautta.

Jatkohankkeita ja kansainvälisyys

Jatkohankkeita MYRistä syntyy kaksi kappaletta: MYR2 eli Maa-seutuyritysten ja neuvontapalveluiden kehittäminen Ylivieskan seutukunnassa ja Maavara-hanke eli Maaseudun voimavarakeskus-hanke. Lisäksi projektipäällikkö oli aktiivisesti mukana PalveluApajan jatkokehittämistyössä.

Kansainvälinen kokemusten- ja tiedonvaihto yrittäjien ja yrittäjä-yhdistysten välillä käynnistyy. Yrittäjille järjestetty Irlannin matka oli hankkeen päänavaus kansainvälisten kontaktien luomisessa. Yhdellä matkalla saatiin 16:lle yrittäjälle lisää kontakteja.

Missä onnistuttiin

MYR-hankkeen päätehtävän eli yritysneuvonnan ja rahoitushakemusten osalta hanke onnistui yli asetettujen tavoitteiden. Tämä on seurausta siitä että, onnistuttiin välttämään turhien hallinto-organisaatioiden rakentamista yritysneuvonnan ympärille. Hankkeessa on myös onnistuttu rakentamaan toimintaympäristöön verkostoa, jonka kautta maa-seutuyrittäjä löytää tarvitsemansa palvelun helposti. Onnistumista voidaan mitata myös yritysten investointien syntyemisellä ja työpaikkojen lisääntymisellä sekä säilymisellä. Lisäksi hankkeen yksityisrahoituksen keräämisessä onnistuttiin erinomaisesti, vaikka se ei sinällään ole hankkeen onnistumisen mittari.

Maaseutuyrittäjän toimitusjohtajakoulutus onnistui pilottikoulutuksena. Hankkeen tiedotus onnistui hyvin ja tiedotusvälineissä oli paljon juttuja hankkeen tapahtumista. Järjestettyjen tilaisuuksien järjestelyt sujuivat ja puhujienkin valintakin oli onnistunutta. Palaute hankkeeseen osallistuneilta on ollut hyvää.

Missä epäonnistuttiin

Hankkeen markkinointi kohderyhmälle oli massiivista ja siihen satsattiin huomattavasti. Tulokset olivat kuitenkin laihoja, kun mitataan MYRrin tilaisuuksien osallistumisaktiivisuutta. Vaikka tilaisuuksien toteutus ja median mukaantulo onnistui, niin markkinointiin uhratut varat tuntuivat valuvan hukkaan vähäisen osallistumisen vuoksi.

Asiakkailla järjestetyt koulutustilaisuudet ja naisten aktivointitapahtumat eivät keränneet odotetusti väkeä, vaikka eri koulutuspäivät (tiedottaminen, messukoulutus, jne) räätälöitiin naisyrittäjäkyselyn tulosten perusteella. Ihmisten aktivointi ja saaminen mukaan toimintaan

on vaikeaa, koska monet vapaa-ajan aktiviteetit kilpailevat ihmisten huomiosta ja ajasta.

Yhtenä tavoitteena oli osallistua yrittäjien kanssa markkina- ja messutapahtumiin oppimistapahtumana. Asiakkaille oltiin kahteen otteeseen järjestämässä messukoulutuspäivää syksyllä 2005, mutta vähäisen ilmoittautujamäärän takia tilaisuudet piti perua. Messuvalmennus ja osallistuminen messutapahtumiin jäi toteuttamatta kun siihen ei tullut luontevaa tilaisuutta, em. messukoulutuksen jälkeen olisi ollut mielekästä järjestää/osallistua yhdessä yrittäjien kanssa messuille oppimistapahtumana. Tässä asiassa ei edetty, koska koulutuksiin ei saatu tarpeeksi osanottajia.

Hankkeen tavoitteena oli myös lisätä nuorison tietoisuutta yrittäjyydestä yhtenä varteen otettavana toimeentulolähteenä sekä lisätä yritysmäyönteistä ilmapiiiriä nuorison keskuudessa. Kouluinfoja suunniteltiin järjestettäväksi ostopalveluna, jossa "aidot" yrittäjät olisivat kertoneet yrittäjätai paleestaan ja yrityksistään omin sanoin ja käytännönläheisesti. Lisäksi koululaisille suunniteltiin tutustumiskäyntejä eri alojen yrityksiin. Nuorten osallistumista hankkeen tapahtumiin ei kuitenkaan mitattu, koska hankkeessa ei riittänyt aikaa nuoriso-toimintaan, emmekä löytäneet asiasta innostuneita, sanavalmiita yrittäjiä. Jatkossa koulumaailmaan tulee luoda aktiivisemmin kontakteja ja yhdessä pohtia, miten yrittäjyyskasvatus saadaan eläväksi ja kiinnostavaksi.

MYR-hankkeen pyrkimyksenä oli myös saada aikaan 5 sukupolvenvaihdosta. Kaksi vaihdosta oli vireillä, mutta ne eivät ole toteutuneet vielä, sillä sukupolvenvaihdos on usein pitkäkestoisempi prosessi kuin hankkeen toteutusaika.

Mitä opittiin ja mitä voitaisiin tehdä jatkossa toisin

Yritystoiminnan aloittaminen on herkkä ja joskus pitkäkestoinenkin prosessi, jonka ohjailussa tulee olla tarkkana. Tämä ei sinällään ole uutta. Laajan seutukunnan alueella neuvonnan tulee mukautua yrittäjien tarpeisiin ja ns. yrityshautomopalvelujen tulee kulkea yritysneuvojan mukana yrittäjän luokse. Seutukunnasta johdettua, koko alueen tuntevaa neuvontaverkostoa on kehitettävä Seutu-YPP:n osalta siten, että maaseutuyritysneuvonta on osa kuntien omaa toimintaa.

Markkinointi- ja tiedotusstrategiaa hankkeissa pitää edelleen hioa. Miten tiedottamisen saisi vielä näkyvimmin, mutta kuitenkin kustannustehokkaasti hoidettua? Olisiko kaupungin järkevää palkata tiedotusalan ammattilainen hoitamaan kaupungin omaa ja hankkeiden tiedottamista? Tiedottamisen ja markkinoinnin merkitystä ei saisi aliarvioida. On jatkuvasti pidettävä mielessä miksi työtä tehdään. Ihmisiä ei tavoiteta muuten kuin osuvalla tiedottamisella ja -markkinoinnilla.

Naisten ja yrittäjien aktivointitapahtumat tulisi mahdollisuuksien mukaan pitää maksuttomina, sillä pienikin osallistumismaksu leikkaa tilaisuuksien väkimäärää. Näyttää, että tällaisten tilaisuuksien pääsymaksuilla saadaan vain pieniä kassavirtoja eli hyvin vähän yksityisrahoitusta kerättyä hankkeelle. Kun markkinointiin ja ohjelmaan satsataan paljon, niin pääsymaksulla vesitetään iso investointi. On olemassa selvä ristiriita ihmisten kiinnostuksen ja todellisen osallistumishalun ja sitoutumisen välillä. Asioihin suhtaudutaan ”peruspositiivisesti”, mutta vain tosi aktiiviset osallistuvat toimintaan ja tapahtumiin. Ehkä Suomessa ei ole osallistumisen kulttuuria tai vapaa-aikaa on liian vähän suhteessa tilaisuuksista saatavaan hyötyyn. Markkinointivarojen vapaammalla käyttömahdollisuudella voitaisiin tilaisuuksien osallistumisaktiivisuutta nostaa ja kustannuksissa säästää julkisia varoja.

Hankkeen toiminnasta ja tapahtumista täytyy kerätä asiakaspalautetta heti hankkeen alusta alkaen aktiivisemmin. Palautepuolta osattiin hyödyntää vasta hankkeen loppuajana.

Yksityisrahoituksen keräämisen suunnittelu vie paljon aikaa ja työtä, se ei saisi haitata ja hidastaa hankkeen toteuttamista. Yksityisrahoituksen keruusuunnitelma pitäisi olla valmiiksi rakennettuna hankkeen sisään jo projektin suunnitteluvaiheessa.

Hankkeen kehitystavoitteet ja mittarit tulee jatkohankkeissa miettiä tarkemmin ja realistisemmalla tavoitteenasettelulla. Tavoitteena ei saisi olla erilaisten mittareiden suuri määrä ja sekavuus, vaan laatu ja selkeys. Näin lyhyen aikavälin hankkeella, kuten nyt 17 kk, ei pystytä vaikuttamaan seutukunnan asukasmääriin tai ikärakenteisiin. Toisena esimerkkinä voi mainita kuntien yritysluetteloiden yritysmäärän seuraaminen. Onko seurantatulokset aito, kun hankkeessa ei pyritäkään toimimaan kaikkien yritysten parissa. Tässä hankkeessahan asiakkaat on rajattu pieniin maaseutuyrityksiin.

Hankkeen alkuperäisinä tavoitteina oli myös laatia perusselvitys alueen maatilakäytäntöistä yrityksistä, tehdä selvitys yritysten tukipalveluista ja maaseutuyrittämisen mahdollisuuksista. Lisäksi piti selvittää tarvetta maaseudun uusien ammattien luomiin palveluihin ja niiden rahoitusmahdollisuuksia. Mielestämme nämä kysymykset ovat tärkeydessään ja laajuudessaan oman tutkimushankkeen arvoisia. Tällaisia selvityksiä ei synny ohimennen oman työn ohessa – niihin pitää syvällisesti paneutua ja varata aikaa.

Irlandin opintomatalla olimme paljon yhteistyön rakentamisesta hanketyönä. Tällaisen kansainvälisen toiminnan järjestäminen vaatii paljon aikaa, suunnittelua sekä sitoutumista. Saatuja kokemuksia voi soveltaa niin kotimaassa kuin ulkomailla. Yhteistyö – niin yritysten, kuin yksittäisten ihmistenkin välinen – lähtee aina yksilöstä ja hänen motiiveistaan. Parhaat tulokset syntyvät kun välittäjäorganisaatio löytää aktiivisen toimijan ja sille vastinparin/yhteistyökumppanin. Kun heidän välilleen saadaan aito yhteistyö, josta molemmat osapuolet hyötyvät niin välittäjäorganisaation työ on suurelta osin jo tehty. Onnistuimme tällä matkalla toteuttamaan kohtuullisesti välittäjäorganisaation tehtävää ja ihmiset löysivät samoin ajattelevia yhteistyökumppaneita. Miten moni niistä jatkossa johtaa konkreettiseen yhteistyöhön jää nähtäväksi. Jos he hyötyvät yhteistyöstä, niin se jatkuu.

Tiedotus ja julkisuus

Hankkeen toiminnasta tiedotettiin ahkerasti aina kun siihen oli tarvetta. Tiedottaminen hoidettiin monipuolisesti eri medioita hyväksi käyttäen ja suorilla kontakteilla hankkeen kohderyhmään. Hankkeen käynnistymisestä tehtiin lehdistötiedote, joka jaettiin kaikkiin alueen lehtiin. Ylivieskan seutukunnan maataloille jaettiin MYR-hanke tiedottaa -tiedotetta 8 kertaa, 2 400 kappaleen jakeluna. Hankkeen loppuajankana tiedotusstrategiaa muutettiin oman tiedotteemme osalta, koska erään tutkimuksen mukaan lehti-ilmoittelu todettiin huomattavasti tehokkaammaksi kuin suoramarkkinointi.

Hankkeen alussa marraskuussa 2004 käytiin kertomassa seutukunnan kaikkien kuuden MTK-yhdistyksen syyskokouksessa hankkeesta. Samanaikaisesti käytiin informoimassa yrittäjäyhdistyksen puheenjohtajisto. Yhteisiä hanketiedotustilaisuuksia järjestettiin Tietofarmi-hankkeen kanssa Merijärvellä, Oulaisissa ja Ylivieskassa. Lisäksi oltiin Rieska-Leaderin kanssa Merijärvellä ja Kalajoella. Hankkeesta tiedottamista tehtiin kaikissa hanketilaisuuksissa ja -tapahtumissa. Hankkeen toiminnasta ja tapahtumista tiedotettiin lehti-ilmoituksilla 17 kertaa. Hankkeen työpaikkailmoituksia oli 9 kpl eri lehdissä. Hankkeen

järjestämät tapahtumat ja yritykset, jotka olivat mukana hankkeen toiminnassa, saivat hyvin julkisuutta mediassa. Liitteenä mm. jutut Voimavaroja arkeen -tapahtumasta ja Ahonlaidan yritystoiminnasta (liite 5). Lehtijuttuja kerättiin arkistoon 20 kpl, tosin aivan kaikkia paikallislehdissä ilmestyneitä juttuja ei ole saatu talteen.

Hankkeiden Voimavaroja arkeen -tapahtumasta kerrottiin Radio Keski-Pohjanmaan, Ouluradion ja Pookin tapahtumakalentereissa. Hankesihteeriä haastateltiin Radio Keskipohjanmaan lähetykseen.

Pientä kansainvälistä näkyvyyttäkin saatiin kun Irlannin yleisradio teki televisio-ohjelman Westmeathin alueella, Athlonen kylässä hankkeiden välisestä yhteistyöstä. Tämä tuli mahdolliseksi kun MYR-hanke ja Leaderin rahoittama Niityltä Nummille -kylähanke tekivät yrittäjämatkan Mullingarin alueelle Keski-Irlantiin.

Kalajoen, Oulaisten ja Merijärven julkaisemissa maaseututoimistojen maaseututiedotteessa MYR-hankkeesta oli tietoa useaan otteeseen. Lisäksi toiminnasta tiedotettiin säännöllisesti Pohjalaisten Naisten verkkotiedotteessa. Hankkeen lopussa toiminnasta tiedotettiin asiakkaille ja PalveluApajayrittäjille neljään kertaan kirjeitse, myös kaupunkien ja kuntien sähköpostituslistoja käytettiin aktiivisesti.



Yrittäjämatkalla Irlantiin ihailtiin myös kauniita maisemia, kuva Anneli Tervonen.



Ohjausryhmän pj Jouni Jyrinki, MTK:n johdon erityisavustaja Paula Viertola-Jern ja yritysneuvoja Juhani Pihlajamaa hankkeen lopputapahtumassa Tapion Tuvalla 27.1.2006. Kuva Pirjo Tuomimäki.

Yhteistyötahot

Hankkeen tärkeimmät yhteistyötahot olivat Ylivieskan seutukunnan kuntien elinkeino- ja maaseutujohtajat. Lisäksi yhteistyötä tehtiin mm. PalveluApaja -hankkeen, Tietofarmi-hankkeen, Kalajoen yrittäjien, Keski-Pohjanmaan Maaseutukeskus ry:n, Rieska-Leaderin, Niityiltä nummille -hankkeen, Pohjalaiset naiset -hankkeen, Kalajoki-Raution nuorten tuottajien, Hiekkasärkkien Lionsladyjen, Metsuriyrittäjyyden kehittämishankkeen ja Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto MTK ry:n ja MTK Keski-Pohjanmaan kanssa. Näiden tahojen kanssa hankkeella oli erilaisia yhteisiä maaseutu- ja naisyrittäjyyden edistämisintressejä ja/tai synergiaetuja tapahtumien/matkojen järjestelyissä.

Hankkeen toimintojen jatkaminen ja kehittämisehdotukset

Hankkeessa tehdyn työn tarpeellisuuden osoittaa seutukunnassa tehty päätös hakea hankkeelle jatkoa ELMA-rahoituksesta. Toinen vaihe jota kehitetään on kuntien tarjoamana maaseutuyritysneuvonnan liittäminen osaksi suunniteltua Seutu-YPP -sopimusta.

Hankkeen toimintaa jatketaan jatkohankkeella eli MYR2:lla ”Maaseutu-yritysneuvonnan ja neuvontapalveluiden kehittäminen Ylivieskan seutukunnassa”. Tämän lisäksi hankkeen toiminnalle ollaan hakemassa jatkoa ”Maavara- eli Maaseudun voimavarakeskus -hankkeella”, jossa edistetään muiden kuin maatilasidonnaisten yritysten neuvontaa ja lisäksi keskitytään naisyritystoiminnan kehittämiseen ja verkostoitumiseen.

Hankkeen tuloksista onnistui erityisesti rahoitushakemusten tekeminen yrityksille ja sitä käytäntöä tullaan jatkohankkeessa jatkamaan, kuten neuvontapalvelujen kehittämistä seutukunnan alueella.

Hankkeen asiakkaina oli lukuisia yrittäjiä ja yrittäjäksi aikovia henkilöitä. Näistä potentiaalisia asiakkaita tulevaisuudessa on vielä ainakin 28 henkeä. Heidän kanssaan on laadittu alustavia liiketoimintasuunnitelmia, mutta ne vaativat yrittäjiltä vielä lisäkypsyttelyä. Yrittäjien suunnitelmat vaatisivat jatkotoimia ja nämä ihmiset tulisi pitää prosessissa mukana, vaikka MYR-hankkeelle ei jatkoa tulisikaan.

MYR-hankkeen tulevaisuuden visiona ovat kunnittaiset yrityspalvelupisteet. Tällaisilla infopisteillä tuotaisiin yrityspalvelut asiakkaan lähelle ja samalla voitaisiin koota tietotaito yhteen fyysiseen tilaan.

Liiteaineisto

Liite 1: Ohjausryhmän arvio hankkeen toteutuksesta (kooste)

Missä onnistuttiin?

(tulokset, vaikuttavuus, teema, toimintaympäristö)

Tavoitteet pystyttiin täyttämään ja tulokset vastasivat reilusti tavoitteita. Ylivieskan seutukunnan maaseututiimi oli aluksi epävarma hankkeen tarpeellisuudesta. Tässä valossa hanke onnistui yli odotusten ja osoitti, että toimintaympäristöä täytyy edelleen kehittää. Tulevaisuuden suhteen saatiin hyvää pohjatietoa. Hanke vahvisti, että yrityksille on kasvualustaa ja että se vastaa laajemmaltikin valtakunnantason tavoitteita. Työpaikkoja lisättiin ja säilytettiin hyvin, lisäksi naisryrittäjyys nousi hyvin esille, eikä hanke ollut yrittäjistä liian ”sitova”. Konkreettisia toimia saatiin tehtyä tasaisesti hankealueella.

Missä epäonnistuttiin?

Hankkeella oli lyhyt rahoitusaika ja sen vuoksi toiminnan aloitus olisi pitänyt olla nopeampi, eikä olisi pitänyt jäädä odottamaan TE-keskuksen päätöistä. MYR-hankkeen nimi ei aukea helposti, se olisi saanut olla kuvaavampi. Kaikki eivät ehtineet löytää palvelua, varsinkaan reuna-alueilla. Osaan koulutuksista ei saatu väkeä, koska ihmisille on yksinkertaisesti liikaa koulutusta tarjolla.

Kehittämisehdotuksia

Yritysneuvonnalle on olemassa selvä tarve ja kuntien pitää tarjota perusneuvontaa. Julkisen tahon täytyisi organisoida tämä aloittavan yrityksen neuvonta ja siihen liittyvä koulutustarjonta, joka on annettava ilmaiseksi. Yritysneuvonnan osalta tarvitaan koordinoitua kunnittain, jotta apu olisi aina paikalla. Ongelma on toimintojen hajanaisuus ja toimitilapula. Hankkeissa on yleensä jatkuvuusongelma: kun toimintamalli ja verkosto saadaan kehitettyä, niin hanke päättyy.

Sisällöstä jäin kaipaamaan

Toimintaympäristön jatkohankkeiden suunnittelua pitäisi olla enemmän. Toiminnan kehittäminen jäi hankkeessa käytännön asiakaspalvelutyön varjoon. Verkoston luontia ja yrityskummitoimintaa ei ehditty tehdä.

Muita kommentteja

Ohjausryhmä on tyytyväinen, että rahoittaja (TE-keskus) näki hankkeen hyvänä ja oli kaukokatseinen. Hankkeesta jäi sellainen maku, että se oli tarpeellinen ja auttoi ihmisiä selvittämään erilaisia yrittäjyyden koukeroita. Tällaisen hankkeen toimintaa täytyisi jatkaa. Tärkeintä on perustyö: avustaa yrittäjiä erilaisten hakemusten täyttämässä ja olla tukena liiketoiminnan käynnistysvaiheessa. Lisäksi toivottiin mm. yrittäjiä palvelevan nettisivun tekoa, jonka tiedot olisivat mahdollisimman konkreettiset ja ajan tasalla.

Liite 2: Asiakaspalautteita

Kohderyhmältä on kyselty järjestelmällisesti palautteita järjestettyjen tapahtumien ja matkojen osalta. Voimavaroja arkeen -tapahtumassa (26.11.2005) annettuja kommentteja: Aiheet olivat erittäin kiinnostavia ja sopivat tarpeisiin. Puhujat olivat asiantuntevia, havainnollisia ja osasivat asiansa. Rohkaiseva tilaisuus, positiivisia asioita jaksamiseen, mutta pohdituttaa se, miten verkoston saa toimimaan. Paikkaa ja aikaa pidettiin hyvänä ja sanottiinpa tilaisuutta ihanaksikin.

Tutustumismatkasta biokaasulaitoksille (11.1.2006) saatiin seuraavanlaista palautetta: Halsualla paras laitoksen esittely, mitä olen koskaan kuullut. Järjestelyt olivat onnistuneet loistavasti. Mielenkiintoinen matka, biokaasun käyttömahdollisuudet tulivat selväksi.

Liite 3: MYR-hankkeen tunnuslukuja

Tilaisuuksia 8	Tietoturva- info 14.10.2004 Oulainen	Naisyrittäjyys- teematilaisuus Kalajoki 18.4.2005	Naisyrittäjä- tilaisuus 28.4.2005 Ylivieska	Älä pelkää etikettiä 26.5.2005 Kalajoki	Tietotek- niikkainfo 7.11.2005 Ylivieska	Voimavaroja arkeen 26.11.05 Kalajoki	Henkilökemia- valmennus (PID) 18.1.2006 Kalajoki	Loppukatsaus Maaseudun mahdollisi- suudet 27.1.2006 Kalajoki	Yht.
Osallistujamäärä	13	6	5	13	17	34	12	17	117
Mukana tilaisuuksissa (hanketiedottamista)			MTK:n syyskokouksia 2004 6 kpl ympäri seutukuntaa	Hoivayrittäjyys- tilaisuus 7.10.2004 Merijärvi	Yhteensä				
(osallistujaluettelot yhdistysten kok.ptk:ssa)			90	12	102				
Järjestettyjä tutustumis- ja opintomatkoja	Farmari- messu- matka 28.-29.7. 2005	Irlannin matka 20.-23.10.2005	Biokaasuun tutustumis- matka 18.1.2006	Yhteensä					
Osallistujamäärä	23	17	31	71					
Koulutus- tilaisuudet	Rahoitusilta 25.10.2004 Kalajoki	Veropäivä 25.1.2005 Kalajoki	Veropäivä 26.1.2005 Ylivieska	TJ-koulutus 12.5 - 9.11.2005	Yhteensä				
Osallistujamäärä	9	41	29	9	88				
Hankkeen lehti-ilmoitukset	17 kpl	(näiden lisäksi 9 työpaikkailmoitusta)							
Lehtijuttuja	20 kpl								
Omat tiedotteet	MYR-hanke tiedottaa 8 kertaa, 2400 kpl/kerta ja tiedotekirjeet asiakkaille 4 kertaa (130 kpl/kerta). Lisäksi Kalajoen, Oulaisten ja Merijärven maaseututiedotteet ja Pohjalaisten Naisten verkkotiedote								
Rahoitushakemuksia yhteensä	33								
Näissä investoinnit:	1,88 milj. €								
Ostopalveluna hankitut kehitys- ja investointisuunnitelmat:	7								
(MaTaiSu, Pikku-Likvi, YritysTutka, kannattavuuslaskelmat)									
Markkinointiapua nettisivujen, esitteen tms. muodossa:	10 yrittäjää (tilanne 14.2.2006)								
Hankkeen peruuntunut toiminta (10 tilaisuutta), koska liian vähän ennakoilmoittautuneita Osaava nainen messumatka Turkuun 22.-23.10.2005 Koneurakointiseminaari ja Koneagriä-tapahtuma Jyväskylässä 28.10.2005 Kuminanviljelyteemapäivä 23.2.2005 (Nivala) Messukoulutus 28.9.2005 Ylivieska Tiedotus ja viestintäpäivä 6.10.2005 Kalajoki Markkinointipäivä 19.10.2005 Ylivieska Käytännön myyntityö ja asiakaspalvelu 2.11.2005 Ylivieska Omat voimavarat 16.11.2005 Kalajoki Verkostoituminen ja yhteistyö 23.11.2005 Kalajoki Messukoulutus 30.11.2005 Kalajoki									

Liite 4: Näytteitä hankkeessa tuotetusta materiaalista

MYR-HANKE TIEDOTTA nro 7 16.9.2005

Maaseutuyrittäjä

Yritysten markkinointi siirtyy yhä enemmän internetiin. Oletko sinä mukana www.maailmassa?

Tarjoamme ammattilaisen suunnittelemat kotisivut yrityksellesi projektihintaan.
Alkaen 100 euroa + matkakulut.

Ovatko messut tai tapahtumat yrityksellesi ajankohtaiset?

Tule mukaan tehokkaaseen messukoulutukseen jossa saat kaikki tarvittavat työvälineet tiedot.

Aika: ke 28.9.05 klo 8.30 - 15.00

Paikka: Ylivieskan kaupparekula (Kyytiestie 4), hallituksen huone

Kouluttaja: Lasse Takala, Centria

Ennakkoinnauksien viimeistään perjantaina 23.9.! Hinta 20 €, sis. koulutusmateriaalin.

Aiheet:

Kuinka osallistua messuille ja hyödyntää

Messutavoitteet

Markkinoinnin vaiheet

Toimivan messuosaston toteutus ja toimintojen läpikäynti

Viestintä ja vuorovaikutustaidot messuilla laatuajan kontaktien jälkihoito

Osaava nainen!

Lähde messumatkalle Turkuun 22-23.10. Osaava nainen 2005 messut on valtakunnallinen naisten vuorokauttapahtuma.

Hinta 94 euroa sis. matkan, majoituksen ja messulipun.

Ilmoittautumiset suoraan Kamusen liikenteelle
puh. 4694 400, 4694 450.

Lisätiedot:

www.kamusenliikenne.fi/messumatka
ai ja www.osaavainainen.fi

Yhteyshenkilö

Johani Pihlajamaa, yritysveturi
puh 06044-4691321 johani.pihlajamaa@kajajoki.fi

Piija Tuomola-Eki, hankintapäällikkö
puh 06044-4691322 piija.tuomola-eki@kajajoki.fi



YLIVIESKAN SEUTUKUNTA
Aivieksa, Takajoki, Mergari, Oulainen, Toiv, Ylivieska



010010 YIV

Voimavaroja Arkeen

NAISYRITTÄJYYDEN TEEMAPÄIVÄ

Lauantaina 26.11.2005 klo 11.00 Merenojasali,
Pohjankyläntie 6, Kalajoki

Talven trendit -muotinäytös, Station Clothing Box

Osuuskunta yritysmuotona

Marjo Nahkala, Pohjois-Pohjanmaan Tekevät

Voimavarat ja yrittäjän arki

Milla Pennalan, vuoden nuoren yrittäjän haastattelutuokio

Verkotu Nainen – jaksat ja pärjää!

Tuulikki Juusela, innostava verkkomummo
ja naisyrittäjyyden Grand Old Lady

Naisissa maaseudun voima

Pohjalaiset naiset esittäytyy
yritysneuvoja Tuula Ojantakanen

Verkonkudontaa

ilmoittaudu mukaan naisverkostoon
ja anna omat toimintaideasi!

Tule ja Verkotu!

Liput 5 euroa

Mukana myös 4H:n lapsiparkki johon ennakoilim. viim. 24.11.

Järjestäjänä MYR-hanke

Tiedustelut Pirjo Tuomimäki puh. 4691 322

Juhani Pihlajamaa puh. 4691 321

**Naisten
Messut**

Yläasteen ruokalassa
la 26.11

klo 9 – 13.00

LC-Hiekkasärkät
/Ladyt



Verkkomummo Juusela kehottaa käyttämään palveluita Ei kaikkea tarvitse tehdä itse

Sari Pesola

Verkkomummon eteenä seurat Tuusula Juusela onnensi näitä hollittamien ihmisten. Vaikka istuessa ja muuttamassa ovat lausoneita kättä silmä lausone, myyminen on alle vakuu onnia palveluita teoilla yrittäjät.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista, siirretyistä, ongelmista ym. yrittäjiä, niin mikä onnista kätettiin heidän palveluitaan. Tärkeä sanalla heidän työllään ja päätöksellään kätettiin.

Näyttämötyö on tuntuu lausoneita puhe- ja Juusela-muuttamassa, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.



Verkkomummo Tuusula Juusela tuli ohjaksi näyttämötyö. Hänen vieressä korkeintaan Paja Tuusula.

Verkko on vaimonansa

Kannattamattomuus onni ja myyminen Tuusula Juusela onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

Kannattamattomuus onni ja myyminen Tuusula Juusela onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

Se on elämänselämä

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.

–Ei meillä on kipevistä, kumpuista puhe- ja kätettiin, onnista näitä onni yrittäjät muuttamassa silmä, myyminen on hollittamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.



Naisellisuus talven trendinä

Makua tulla talven trendinä, silmä on muuttamassa muuttamassa tavalla kuin onnista teoilla.



Luonnontuote Ahonlaita ottaa luonnonmateriaalit talteen

Piipjärviset Johanna Lilja ja Vesa Rasinaho aikovat perustaa uudentyyppisen luonnonmateriaaleja tuottavan yrityksen Oulaisiin.

”Haluamme luoda puutarha-alan yrittäjille ekotukun, josta saa kotimaista luonnonmateriaalia. Kohderyhmänä ovat kukka- ja puutarha-alan yritykset, jotka tällaista materiaalia käyttävät. Tuotamme varpuja, havuja, käpyjä, ohraa, ruista, kauraa, pellavaa. Lisäksi erikoiskukkia, kuten olkikukkia, ruiskukkia, auringonkukkia ja unikkoja on tarkoitus ottaa jonkun verran viljelyyn”, selvittää floristin koulutuksen saanut Johanna Lilja. Luonnonmateriaalit ovat kova juttu puutarhapuolella. Niitä käytetään esimerkiksi kukka-asetelmiin ja puutarhan koristeeksi. Lilja ja Rasinaho huomauttavat, että erilaisia luonnonmateriaaleja tuodaan vuosittain jopa kymmenen miljoonan euron edestä ulkomailta. Suomessa ei omia luonnonvaroja ole osattu hyödyntää riittävästi, vaikka mahdollisuuksia olisi vaikka millä mitalla.

”On ihmisiä jotka ovat jotenkin sokeita luonnon moninaisuudelle ja sille, mitä ympärillä on. En itsekään aiemmin ajatellut niin tarkkaan, mistä vaikkapa jouluistutus koostuu. Niihinkin havut tulevat pitkälti ulkomailta”, Lilja miettii.

500 neliön tilat

Hallihanke Luonnontuote Ahonlaita varten on käynnistymässä näinä aikoina ja tavoitteena on saada toimitilat valmiiksi syksyyn mennessä. Toimitilojen on oltava melko mittavat, sillä toiminta perustuu ympärivuotiseen varastointiin. Tilojen kokonaispinta-ala pyörii noin 500 neliömetrin kiepeillä. Siitä 120-130 neliötä on lämmintä tilaa, johon sijoitetaan kuivaustila, osa varastoista sekä työskentelytilat.

”Lämmitysjärjestelmäksi tulee hake. Haluamme hyödyntää tässäkin asiassa luontoa”, pariskunta kertoo.

Yrityksen käynnistämiseen on haettu Rieska-LEADERista esiselvitysrahaa ja investointirahoitusta on haettu TE-keskuksen maaseutuosaoltolta. Starttiraha yrityksen perustamista varten on Johanna Liljalle jo myönnetty.

Ylivieskan seutukunnan maaseutuyritysten kehittämishankkeiden yritysneuvojana toimiva Juhani Pihlajamaa korostaa, että kehittämisharjoja

kannattaa hyödyntää yrityshankkeiden esiselvitykseen. ”Kun esiselvitysvaihe on käyty läpi, hanke on yleensä paremmin suunniteltu ja valmisteltu ja rahoitus varsinaista hanketta varten on helpompi saada.”

Byrokratiaa kyllikseen

Byrokratian määrä yrityksen perustamisessa ja suunnittelussa on Liljan ja Rasinahon mielestä niin valtavaa, että siihen on meinannut väsyä välillä.

”Ollaan täytetty papereita hirveän iso nivaska. Mutta onneksi maaseutusinsiteeri (Keijo Pylväs) on ollut tosi isona apuna, kuten myös Juhani Pihlajamaa”, he kiittelevät.

Aluksi ajatuksena on tehdä hommaa sivutoimisesti. Jos markkinat lähtevät vetämään, siitä voisi tehdä isommankin jutun.

”Tavoitteena on, että ensin ainakin toinen saisi itsensä tällä elätettyä, ehkä molemmatkin. Jos alkaa mennä hyvin, tarkoituksena on alkaa kouluttaa kerääjiä. Myös oulaistalaisia nuoria voisi työllistää yrityksen kautta esimerkiksi kesiksi”, Lilja suunnittelee.

Luonto koko perheen sydäntä lähellä

Lilja ja Rasinaho nauravat olevansa kummatkin vähän maa- ja metsäpöhlöjä: luonto on aina ollut kummankin sydäntä lähellä. Siitä lähti ajatus luonnon hyödyntämisestä elinkeinoksi asti. Lilja on virkavapaalla floristin työstään, Rasinaho käy päätyökseen Kempeleessä it-alan töissä ja sen lisäksi viljelee maata sekä hoitaa omaa metsää.

Myös uusioperheen viisi lasta ovat omaksuneet luonnonläheisen elämäntavan, sillä he ovat usein isän metsätöissä mukana. Lapset kyselevät viikonloppuna heti aamusta, että eikö lähdetä metsätöihin.

Yrityksen perustaminen on kaksikolle tärkeää siksikin, että he haluavat säilyttää Piipjärvien elinvoimaisena.

”Jos vain kylän virkeyteen voi vaikuttaa, sen kyllä mielellään tekee.” (SA)



Luonnontuote Ahonlaita voisi tuottaa vaikkapa tällaisia pajupalloja. Johanna Lilja ja Vesa Rasinaho kertovat, että alustavat kyselyt ovat osoittaneet, että kiinnostusta yritystä kohtaan löytyy.

Maatalous ei olekaan menneisyyttä

Viertola-Jern näkee hyödyntämättömiä mahdollisuuksia

Heikki Gummerus
KALAJOKI (KP)

Maatalous ei olekaan menneisyyttä, vaan tulevaisuutta ja tulevaisuuden vireyden tärkeä moottori maaseutualueilla. Näin asiaa näkee MTK:n johdon erityisavustaja Paula Viertola-Jern. Hän ottaa esimerkiksi Keski-Pohjanmaan, jonka maatalouden hyvä selviytyminen EU-jäsenyydestä ja alueen viireä yrittäjätoiminta muodostavat valtaisan tulevaisuuden mahdollisuuden.

– Kun perustellessuunkin on toivottu, maakunnan menestys on rakennettu vahvuusien eli maatalouden ja teollisuuden varaan. Siihen on ammennettu aineksia alueen yrittäjyyshuhtausintakin, Kalajoella esitelmöinyt Viertola-Jern katsoo.

Kehittyvät ja kasvavat maatalat tarvitsevat tulevaisuudessa yhä enemmän lähellä olevaa palveluja, sillä viljelijäpeste ei enää ehdi itse tehdä kaikkea. Avautuvia yrittämisen paikkoja on muun muassa koneurakointissa, kirjapöydissä, sijaintijärjestelyssä ja tuotantotekniikan kunnossapidossa.

– Kun katotaan maatalouden ympärillä olevaa verkostoa, ymmärretään sen maataloustuotantoa suurempi merkitys. Elintarvike- ja palvelusektori, jonka juurena on 70 000 aktiivilla, edustaa 13 prosenttia työllisestä työvoimasta, Viertola-Jern mainitsee.

Oma tuoka ja energiomaavarainus korostuvat globaalissa maailmassa, mikä tukee tarjontaan työtä. Riittävä tuottajajäntä ja kustannusjälki taasen ovat menestyvän maatalouden kulmakivet.

– Metsän ja pellon merkitys energian tuotannossa on iso, suuri mahdollisuus. Nyt näyttäisi siltä, että Suomessaakin tois-



MTK:n johdon erityisavustaja Paula Viertola-Jern katsoo, että maaseudun yrittäjien mahdollisuuksia voidaan parantaa maaseutu-brändien avulla. Kuva: Heikki Gummerus

saan aloitetaan ottaa kotimainen energiataaka-aine viihdoitkin käyttöön. Bioraaka-aineiden tuotanto ja jalostaminen voivat synnyttää paljon uutta toimintamahdollisuutta, Viertola-Jern mainitsee.

Tässäkin nopeat syvät lähtäät. Hän arvioi, ettei Keski-Pohjanmaalla jäädi tälläkään saralla viimeisten joukkoon. Vahvan kotielintalouden maakunnassa lantamäärä muodostaakin melkoisen energiapomman.

Yrittäjyys lähtee yksilöistä

Paula Viertola-Jernin mukaan yrittäjyys lähtee yksilöistä, jotka tuntevat itsensä. He uskaltavat maustokeen, osaavat

ideoivat, innovoivat, haluavat riskoita ja ottaa riskejä.

– Yrittäjähänkin ihminen aisti markkinoilla olevat tarpeet ja ryhtyy tekemään jotakin, mikä tarpeet tyydytetään. Markkinat saavat, mitä kannattaa tehdä, hän korostaa.

Jokaisen pienen ja isonkin yrityksen taustalla on kuitenkin aina ihmisen. Hän on mahdollisuuksien näkijä, valintojen tekijä ja yrittäjä. Ihminen tulee nostaa kehittämistyön keskiöön. Yhteiskunnallisten toimijoiden tulisi auttaa maaseudun yrittäjiä.

MTK:n vetämästä maaseudun maustokeenhallinnan pilotihankkeesta on alustoi koolat-

tu valkeassa valioistatilahteessa oleva viljelijä ja viljelijäpuhunkunta. Maataloustuotannosta luopuminen tai ainakin sen pohtiminen ovat olleet näiden ihmisten suuri sisäinen taaka.

– Maustokeenhallintavalmennon on viety läpi ihmisten omilla ehdoilla. Valmennuksen käynteet ovat aloittaneet opeteluja ja koki uutta ammattia, ideoineet yrityksiä ja jotka ovat rakentaneet lehtimimään uudelehen, Viertola-Jern kuvailee.

124 viljelijää Kaakkriin-Suomen läpikäynnistä valmennusmallia ollaan kevään aikana juurruttamassa puyyväksi toiminnaksi TE-keskuksin ja seudullisiin yrityspalvelupisteisiin.

