

Uutiset

ETELÄ-SAIMAA

Perustettu 1885
Julkaisija
Kaakon Viestintä Oy

Vastaava päätoimittaja
Eeva Sederholm,
0400 696 563

Päivätuottaja
Joonas Tapaninen, 040 714 9630
Ilmiöryhmän tuottaja
Kati Pullinen, 040 141 6647
Verkkotuottaja
Juho Majjala, 040 635 3599
Illan ja viikonlopun tuottajat
Kaisa Juntunen, 040 568 6303

KAI SKYTÄ



Juha-Pekka Aitala ei heti lämmennyt yrityskonsultin viesteille. Sitten hän sai eteensä korjaamon vahvistetut talousluvut, eikä liikevaihto mairitellut. Aitala soitti Heikki Sjöblomille, joka auttoi laittamaan yrityksen kuntoon.

Konsultit

Konsultin neuvoissa oli rahoille katetta

Konsulteilla on riittänyt kiirettä eteläkarjalaisissa yrityksissä poikkeusolojen keskellä. LUTin professori muistuttaa, että kuka tahansa voi ryhtyä konsultiksi, joten yrittäjän kannattaa etukäteen tarkistaa konsultin taustat.

Liisa Kukkola, 050 490 0428
Marianne Suntio, 044 454 0726

UUTISVINKIT

uutinen@esaimaa.fi,
kulttuuri@esaimaa.fi
Uutisvinkkipuhelin
040 141 6530

TILAAJAPALVELU

05 2100 5600
ma–pe klo 8.00–21.00
Tallennamme puhelut
asiakaspalvelu-
tapahtumien
varmentamiseksi ja
sisäistä koulutusta varten.

JAKELUHÄIRIÖT

Varhaisjakelualueella
ma–pe klo 6.00–16.00,
la–su klo 6.00–12.00
0200 220 20 (pvm/mpm)
Imatran alue: 050 372 8330
ma–pe klo 6.00–8.30,
la–su klo 6.00–10.00



ANU KILJUNEN

LUTin kaupakorkeakoulun professori Olli Kuivalaisen arvion mukaan noin 10–20 prosenttia Etelä-Karjalan pk-yrityksistä hyödyn-
tää konsulttipalveluita.



KAI SKYTÄ

AS-Huollolla on vielä toistaiseksi kaksi toimipistettä Lappeenrannassa: yksi Myllymäessä ja toinen Joutsenossa. Joutsenon toimipiste suljetaan huhtikuun lopussa.

Lappeenranta Sini Lemmetty

Kun lappeenrantalainen Juha-Pekka Aitala sai ensimmäisen sähköpostiviestin konsulttilta syyskuun 2019, alkureaktio oli epäileväinen. Konsultti kirjoitti, etteivät Aitalan autokorjaamon talousluvut näyttäneet hyvältä.

Lahtelainen yrityskonsultti Heikki Sjöblom otti yhteyttä pariinkin otteeseen. Aitalan epäily säilyi. Hän piti konsultaatiota liian kalliina ja mietti, olisiko se riittävän tehokasta.

Aitala tiedosti, että hänen AS-Huolto Oy:llään voisi mennä paremmin Lappeenrannassa. Asiakkaita olisi hyvä saada lisää, mutta keinot tuntuivat rajallisilta.

– Suomalainenhan ei myönnä mitään. Jatkoin pään hakkaamista seinään, Aitala kuvailee.

Sitten maaliskuussa 2020 Aitala sai eteensä korjaamon vahvistetut

talousluvut. Vuoden 2019 liikevaihto ei mairittellut.

– Niinpä soitin Heikille ja kysyin, millä aikataululla hän pystyisi aloittamaan hommat. Jälkikäteen ajateltuna minun olisi pitänyt tarttua Heikin tarjoukseen jo ensimmäisestä puhelinoitosta lähtien.

Aitala tapasi Sjöblomin maaliskuussa 2020, ensimmäisen korona-aallon harjalla. Tuntui epätoivoiselta lähteä ruotimaan yrityksen huonoa liikevaihtoa samalla, kun koko Suomi meni kiinni viruksen vuoksi.

Aitala oli ostanut yhtiökumppaniensa kanssa AS-Huollon lappeenrantalaiselta Auto-Sunilta elokuussa 2019. Aitalan mukaan huonojen liikevaihtolukujen taustalla oli monia syitä, ja korona vain pahensi tilannetta.

Ennen yritysostoa Aitalalla oli ollut Joutsenossa hänen itsensä perustama autokorjaamo. Se fuusioitiin osaksi AS-Huoltoa jo vuoden 2018 lopulla.

Kun Sjöblom katsoi yrityksen talouslukuja, hän sanoi ensimmäisenä, että Joutsenon toimipiste täytyisi laittaa kiinni. Lisäksi yritykseen pitäisi tehdä monia muitakin muutoksia kannattavuuden parantamiseksi.

– Se ei heti alkuun tuntunut kauden hyvältä. Joutsenon toimipistettä olin itse lähtenyt perustamaan nollasta vuonna 2010, Aitala kertoo.

Aitala ei heti tehnyt päätöstä Joutsenon toimipisteestä. Ajatus kypsyi puolisien vuotta. Sitä ennen yritystä terveytettiin muulla tavoin Sjöblomin avustamana.

Aitalan tavoin moni muukin eteläkarjalainen yrittäjä on löytänyt konsulttien avun. Etelä-Karjalan yrittäjät ry:n puheenjohtajan Tommi Matikaisen arvion mukaan konsulttipalveluiden kysyntä on reilusti kasvanut maakunnan yrityksissä viimeisen vuoden aikana.

– Koronarahoja ja vastaavia kehittämisrahoja on pistetty jakoon isojakin määriä vuoden sisällä. Kehittämisrahan saamiseksi yrityksen pitää laatia kunnan hanke-suunnitelma, ja siihen konsultista on apua, Matikainen toteaa.

Toki konsultteja tarvitaan myös sen vuoksi, että tilaukset ovat Matikaisen mukaan läheneet nousuun esimerkiksi teollisuusyrityksissä. Kun yritysten tahti kiihtyy, usein saatetaan tarvita konsulttia neuvomaan, mitä kannattaa tehdä seuraavaksi.

– Konsultilla riittää kuulemma nyt kiirettä Etelä-Karjalassa. Vähänkään isommat, vaikkapa yli 10 hengen yritykset käyttävät nykyään konsulttipalveluita, kun sille tulee erityinen tarve.

Matikainen arvelee, että kaikista pienimmistä yrityksistä ei välttämättä tartuta hanakasti konsulttien apuun. Syynä on yleensä konsultoinnin korkeahko hinta.

– Konsultit osaavat monesti laskea, mutta se pitää nähdä pitkäaikaisena hyötynä. Yrittäjälle on ihan tervetäkin tunnustaa, ettei hän osaa aivan kaikkea ja että konsultin apu voi olla tarpeen.

Konsulttipalveluiden käytön laajuudesta Etelä-Karjalan yrityksissä ei ole kattavia tilastoja. Kaikki yritykset eivät edes kerro käyttävänsä konsultteja esimerkiksi liikesalaisuuksien vuoksi, muistuttaa professori Olli Kuivalainen Lappeenranta-Lahden teknillisen yliopiston (LUT) kauppa-
korkeakoulusta.

Pienten ja keski suurten yritysten kohdalla jotakin tilastotietoa kuitenkin löytyy pk-yritysbarometristä, jota Suomen yrittäjät ry julkaisee pari kertaa vuodessa.

Esimerkiksi tämän kevään barometrin mukaan 18 prosenttia eteläkarjalaisista pk-yrityksistä on käyttänyt yksityisiä koulutuspalveluita. Kuivalainen huomauttaa, että usein koulutuspalvelut liittyvät vaikkapa osaamisen kehittämiseen ja liikekasvun suunnitteluun – eli konsultteille läheisiin aihepiireihin.

Kuivalaisen varovaisen arvion mukaan konsulttipalveluita käytetään 10–20 prosenttia pk-yrityksistä Etelä-Karjalassa.

– Iso osa pk-yrityksistä ei hyödynnä konsultteja, mikä on ihan ymmärrettävää. Suurin osa ei tavoittele kasvua, ja yleensä kon-

Vähänkään isommat, vaikkapa yli 10 hengen yritykset käyttävät nykyään konsulttipalveluita, kun sille tulee erityinen tarve.

Tommi Matikainen

sultteja tarvitaan juuri kasvun hakemiseen.

Nykyään myös julkiset toimijat, kuten ELY-keskukset, kilpailuttavat konsulttiyrityksiä, jotka puolestaan tarjoavat palveluitaan pk-yrityksille etukäteen sovitulla hinnalla.

Myös AS-Huolto on käyttänyt osassa konsultointia ELY-keskuksen kehittämispalveluja, jossa osuudessa Sjöblomin lisäksi oli mukana toinen konsultti.

LUTin professorin Kuivalaisen mukaan tällaisten valtion tukemien konsulttipalveluiden hinta maksaa yritykselle noin 300 euroa päivältä. Esimerkiksi isojen konsulttifirmojen päivätaksa saattaa normaalisti liikkua tuhansissa euroissa.

Mistä yritys voi etukäteen tietää, että konsultti on hintansa arvoinen?

– Täytyy muistaa, että konsultointi on aineetonta palvelua, jota ei säädelä: kuka tahansa voi kutsua itseään konsultiksi. Aina ei ole helppoa sanoa, mikä on konsultin osuus yrityksen tuloksesta, Kuivalainen huomauttaa.

Aikoinaan konsulttifirmassa työskennelleen Kuivalaisen mukaan konsultit yleensä markkinoivat itseään esimerkiksi referenssilistoilla, joista näkee konsultin aiemmat asiakkaat.

Toki myös hyvä sana kiirii eteenpäin.

– Yleensä vinkit hyvistä konsultteista saadaan puskaradion kautta. Yrittäjät tai yrittäjien etujärjestöt saattavat suositella tiettyjä konsultteja, Kuivalainen toteaa.

Juha-Pekka Aitalan mielestä Sjöblomin referenssilista on vaikuttava: yli 500 sparrattua yritystä.

Lisäksi listalta löytyy eräs lappeenrantalainen yritys, jonka toimitusjohtajan Aitala tuns entuudestaan.

– Soitin toimarille ja kysyin, suosittelesiko hän Heikin palveluksia. Sain sellaiset kommentit, ettei heidän yritystä olisi enää olemassa ilman Heikin apua, Aitala kertoo.

Heikki Sjöblom puolestaan antaa vinkin, jonka avulla voi arvioida konsulttifirman tehokkuutta: mikä on firman liikevaihto?

Sjöblomin Tosimuutos Oy:n liikevaihto oli viime vuonna yli 700 000 euroa. Tarvittaessa Sjöblom käyttää konsulttoineissa myös alihankkijoita.

Sjöblom perusti yhden miehen konsulttiyrityksen 2000-luvun alkupuolella. Sitä ennen hän työskenteli pitkään teollisuu-

den johtotehtävissä.

– Suomessa konsulttien taso vaihtelee todella paljon. Pelkkä koulujen käynti ei riitä, vaan pitää olla myös elämäkokemusta. Harva kolmekymppinen on hyvä konsultti, kuusikymppinen Sjöblom toteaa.

Mitä Sjöblomin avulla sitten saatiin aikaiseksi AS-Huollossa?

Sjöblom esimerkiksi haastatteli kaikkia yrityksen työntekijöitä: mikä työpaikalla toimi ja mikä ei? Haastattelut tehtiin keuhällä 2020, ja tuohon aikaan AS-Huollossa työskenteli yhteensä vähän yli kymmenen ihmistä Myllymäen ja Joutsenon toimipisteissä.

Työtiloja lalettiin kuntoon sekä henkilökunnan työskentelytapoja ja työrooleja selkeytettiin. Enää työntekijöiden ei tarvinnut esimerkiksi etsiskellä tarvikkeita, päkkäillä asiakastietojen kirjaamista tai ihmetellä, kuka tuuraa ja ketä esimerkiksi sairaslomatilanteissa.

Aitalan tietojen mukaan työntekijät suhtautuivat muutoksiin hyvin.

– Etukäteen kävimme porukalla läpi, miksi muutoksia ruvetaan tekemään, ja avasimme yrityksen taloudellista tilannetta. Muutoksilla tavoiteltiin yhteistä hyvää.

Lisäksi Myllymäen toimipisteen koneisiin ja kalustoihin tehtiin isoa investointeja. Taloudenhallinnon järjestelmää päivitettiin siten, että se antaa reaaliaikaisempaa tietoa yrityksen taloustilanteesta.

Yksi isoimpia muutoksia yritykselle ja myös osalle asiakkaista tulee kuitenkin olemaan Joutsenon toimipisteen sulkeutuminen huhtikuun lopussa. Päätös oli Aitalalle vaikea.

– Minulla meni ajatuksen hyväksymiseen puoli vuotta. Mutta lukujen valossa se ei ollut enää järkevää liiketoimintaa. Ehkä joskus myöhemmin toisen toimipisteen perustaminen on aiheellista.

Joutsenon toimipisteessä työskentelee etällä hetkellä kolme ihmistä. Kaksi heistä siirtyy Myllymäen toimipisteelle toukokuussa ja yksi lähtee töihin toisaalle. Tämän muutoksen myötä Myllymäessä työskentelee kahdeksan AS-Huollon työntekijää.

AS-Huollon tulevaisuus näyttää nykyään valoisammalta kuin vuosi sitten konsultin astuessa taloon. Yrityksen tulosta viime vuodelta ei ole vielä vahvistettu, mutta Aitalan mukaan ”plussan puolella mennään jo mukavasti”.

Konsultin apua Aitala on suositellut jo useammalle yrittäjätutulle.

– Yrittäjän ei tarvitse osata kaikkea. Helpommalla pääsee, kun uskoo joskus itseään fiksumpaa.

Konsultoinnin loppupuhintaa Aitala ei näe tarpeelliseksi kertoa. Hän kuitenkin toteaa, ettei palvelu ollut halpa.

– Tällä hetkellä olisin kuitenkin valmis maksamaan kolminkertaisen summan siitä avusta, jota sain yrityksen asioiden kuntoon laittamiseksi.

Aina ei ole helppoa sanoa, mikä on konsultin osuus yrityksen tuloksesta.

Olli Kuivalainen