

RD Aluekehitys Oy – Elää aikaansa edellä

Yrittäjän haastattelu 9. luokan ekonomian tunnille

Julkaistu [toukokuu 3, 2014](#)

Yhdeksäsluokkalainen Maria Myllylä teki opinnäytetyötään kouluun ekonomia haastatteli Yrjö Myllylää. Seuraavassa on haastattelukysymykset ja vastaukset.

1. Yrityksenne toimiala, toimini ja perustamisvuosi
2. Minkä vuoksi ryhdyitte itsenäiseksi yrittäjäksi?
3. Toimiiko yrityksessä muita perheenne jäseniä?
4. Millainen yrittäjäkoulutus teillä on?
5. Millaisissa tiloissa ja millaisin välinein aloititte?
6. Miten alkurahoitus järjestyi?
7. Mikä on liikeideanne?
8. Kuinka suuri henkilökunta oli alussa? Entä nyt?
9. Onko paikkakunnalla muita alan yrityksiä?
10. Miten mielestänne menestytte kilpailussa muiden kanssa?
11. Mitkä ovat parhaat kilpailuvalttinne?
12. Miten yrityksenne tekee tuotteitaan/palveluitaan tunnetuksi?
13. Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät sidosryhmät?
14. Miten lisääntyvä kansainvälinen yhteistyö vaikuttaa yrityksenne toimintaan?
15. Miltä yrityksenne tulevaisuus näyttää?
16. Mitä pidätte yrittäjän tärkeimpinä vaatimuksina tällä hetkellä?
17. Millaista tyydytystä yrittäminen on teille antanut?
18. Kannustaisitteko muita yrittämään? Miksi?
19. Mitä vinkkejä antaisit yrittäjiksi alkaville?

1. Yrityksenne toimiala, toimini ja perustamisvuosi

Kaupparekisteriotteen mukaan yrityksen toimiala alueellisten kehittämissohjelmien, selvitysvisioiden konsultointi aluekehittämisestä vastaaville viranomaisille ja muille tahoille. Lisäksi erilaisten tuotteiden ostajana, markkinoijana ja myyjänä. Osakeyhtiöllä on toimialansa puit hallita ja vuokrata kiinteistöjä ja osakkeita.

Yrityksen nimi on Oy Aluekehitys RD Regional Development Ltd. Yrityksen käyttönimi on R Yritys on rekisteröity 7.5.1996. Yrityksen kotipaikka on Espoo. Sitä ennen yritys on toiminut Toiminimi rekisteröitiin vuonna 1994.

Lähde kaupparekisteriote, www.ytj.fi

Lisänäkökohtia

- [Valtakunnallinen vaikuttaja. Alueellinen kehittäjä. Paikallinen toimija.](#)
- <http://rdaluekehitys.net/rd-konsepti/>

2. Minkä vuoksi ryhdyitte itsenäiseksi yrittäjäksi?

Tein moraalisen valinnan työn puolesta. Toisin sanoen pidin oikeana, että nuorena teen töit työttömäksi. Minulla oli työpaikka yhdyskuntasuunnittelualan yhtiössä. Suomi oli lamassa j. Jouduin luovasti hankkimaan töitä, jotka eivät olleet mielestäni tyypillisiä po. insinööritoim vastaan tuli ns. Sievin metsätilaprojektista tarjouksen jättömahdollisuus, katsoin että tämä r alalle, kuin po. insinööritoimiston työt ja kysyin lupaa perustaa oman yrityksen ja jättää tarj En saanut projektia, mutta yritys rekisteröitiin tuolloin ensiksi toiminimeksi, myöhemmin o Yrittäjäksi heittäydyin toukokuussa 1994, kun sain ensimmäisen Delfoi-kirjaseni myytyä.

Katso blogiartikkeleista lisänäkökohtia

- [Moraalinen valinta työn puolesta johti yrittäjyyteen ja väitökseen](#)
- [Metsätilaprojekti-tarjous Sieviin synnytti RD Aluekehityksen](#)

3. Toimiiko yrityksessä muita perheenne jäseniä?

Pienyrityksiä kutsutaan perheyrityksiksi. Tämä tarkoittaa käytännössä, että jollakin tapaa ha hanke. Yrittäjän on vaikea toimia, jos perhe ei tue toimintaa. Aika ajoin ja projektikohtaisesti osallistuu yrityksen toimintaan, kuten markkinointiin, viestintään tai seminaaritapahtumier postitukseen, tiedonhakintaan, tallennustöihin tai muihin. Ruuhka-aikoina perheenjäsenist huomattavaa apua. Työtä yrityksessä on periaatteessa aina, koska aina voi vähintään valmis hankintaa. Palkan tai palkkionmaksukyky kuitenkin vaihtelee.

Kaupparekisteriotteen mukaan vaimoni Teija on hallituksen varapuheenjohtaja. Normaaliol tai sido mihinkään. Varapuheenjohtajan tehtävä on käsittääkseni ottaa ohjat käsiin, jos esir antanut suosituksen, että ottaa tällöin yhteyttä kirjanpitäjään ja sopii yrityksen lopettamis- t tarpeellisista toimista.

4. Millainen yrittäjäkoulutus teillä on?

Yrittäminen on koulu itsessään ja kova ja opettavainen koulu onkin. Ennen yrittäjäksi lähter muutamana päivänä yrittäjille suunnatussa koulutuksessa Espoossa. Varsinaisesti yrittämin Yliopisto-opiskelu tapauksessani kyllä oli taustalla vaikuttamassa, että päätin alkaa yrittäjäk aluesuunnittelua, jonka professorimme Juhani Hut tulkitsi aluekehittämiseksi yritysten kau kypsyi mielessä yrittämisen mahdollisuudeksi yhdessä yksityisen sektorin vahvan työkokem aika tuli kypsäksi. Lisäksi olen aina ollut melko ahkera ja työtä pelkäämätön työntekijä ja tyi yrittäjien yrityksissä, kuten kauppapuutarhassa kuutena vuotena ja rakennuksilla. Näissäkir yrittäjyyttä. Esim. Kauppapuutarhuri Valto Järvelältä voisi ottaa lauseen *"Luja tahto vie läp*

Ks. myös

- [Itä-Suomen yliopisto: "Yrittäjäksi maantiedettä opiskelemalla"](#)

5. Millaisissa tiloissa ja millaisin välinein aloititte?

Aloitin yksiömme keittokomeron pöytää työpöytänä pitäen ja ostamallani käytetyllä kannett Espoossa. Toimin tässä tilassa 3 kk, kunnes vaihdoimme suurempaan rivitaloasuntoon, jossa tekemäni keittiön pöytä. Tässä työskentelin noin vuoden, kunnes vaihdoimme omakotitaloo Kemiin, jossa oli oma työhuone. Lisäksi minulla oli väliaikaisesti myös toimistohuone yliopi yrityksen virallinen postiosoite ja käytössä oleva tila Espoon Innopolissa. Vuodesta 1997 alk. Aluekehityksellä on pääsääntöisesti ollut myös erillinen toimistohuone Espoon Kivenlahdes

6. Miten alkurahoitus järjestyi?

Alkurahoitusta ei ollut, lähdin nollasta, kun aloitin toiminimellä vuonna 1994. Näköpiirissä projekti, mutta se tuli vasta muutamia kuukausia yrityksen perustamisen jälkeen. Osakeyhti vaati osakepääoman, jonka sain jostakin projektista vuonna 1995 tai 1996. 1990-luvun alun konkurssit opettivat, että ei tarvitse tehdä kaikkea itse, voi myös verkostoitua. Tämä säästää

Suosittelenkin alkuvaiheessa sitä, että yrittäjä miettii tarkkaan, että mitä tekee itse, mihin ta voi ostaa muilta. En ole varsinaisesti ottanut ainakaan suurempia lainoja yritykselle. Käytän velkaantumista voi silti tapahtua mm. verojen viivästyessä verottajalle. Toisaalta välillä jouti

antamaan myös ns. käyttöpääomaa yksityistaloudesta yritykselle. Olen ollut varovainen vela aina yrittäjille, että velkaa pitäisi ottaa toteutuneeseen liikevaihtoon suhteutettuna eikä kuvi tahtoo innostua ja uskoa liikeideaansa niin, että uskaltaa joskus ottaa jopa suurenkin velan, on pitää yritys pystyssä, eikä viedä sitä heti konkurssiin, niin suosittelen edelleen malliani. T jonkun verran toimialasta ja myös siitä, että millaisia sopimuksia yrityksellä kenties on.

Tänä päivänä ongelmana monelle vakiintuneelle yritykselle on, että vaikka niillä olisi kauppavientikauppoja, ne eivät tahdo saada rahoitusta huonon taloustilanteen vuoksi ja kiristyneid vuoksi. Tämänkin vuoksi näemme tällä hetkellä ns. konkurseja, eli tilanteita, joiden vuoksi veloistaan.

7. Mikä on liikeideanne?

Kaupparekisteriotteen mukaan yrityksen toimiala on ***alueellisten kehittämisohjelmien tutkimusten ja visioiden konsultointi aluekehittämisestä vastaaville viranom tahoille***. Lisäksi yritys toimii erilaisten tuotteiden ostajana, markkinoijana ja myyjänä. Os toimialansa puitteissa oikeus omistaa, hallita ja vuokrata kiinteistöjä ja osakkeita.

Aika pian, jo vuonna 1994, päädyin siihen, että Delfoi-sovellusten kehittäminen ja toteutus tärkeä lähtökohta: <http://rdaluekehitys.net/rd-konsepti/rd-ratkaisu-delfoi-sovellukset/>

8. Kuinka suuri henkilökunta oli alussa? Entä nyt?

Yritys työllistää lähinnä yrittäjän, jolle ja jonka perheelle se pyrkii antamaan perustoimeent Normaaleissa tavoitteen mukaisissa tutkimus ja kehittämishankeprojekteissa työskentelee t asiantuntijaa ostopalveluina tai palkkiota/palkkaa vastaan (ks. esim. Arktisen meriteknologi <http://www.amtuusimaa.net>). Yrityksen kasvu on ollut osaamisen ja toiminnan vaikuttavuu niinkään henkilöstön tai liikevaihdon kasvua. Vuosien saatossa RD Aluekehityksen projekte useat kymmenet eri henkilöt, joista jotkut ovat saaneet mm. gradujensa aiheita työskennelle Aluekehitykselle esimerkiksi strategisissa hankkeissa haastatteluita tehden. Esimerkiksi seu synnyttänyt gradun:

- [Kasvukeskukset ja suuret kaupunkiseudut: Yhteistyömahdollisuudet kaupunkiseutujen | – RD Aluekehitys-julkaisuesittely](#)

9. Onko paikkakunnalla muita alan yrityksiä?

Viime aikoina olemme esim. TEM-tarjouskilpailussa hävinneet tällaiselle kunnalliselle elink nämä ovat joissakin tapauksessa olleet myös asiakkaina. Salossa toimii BusinessSalo, joka oi

mm. alla olevan:

- [Ennakointitoiminnan arviointi: Salon Seudun Alueellinen ennakointi 2006-2008 -toimi](#)

10. Miten mielestänne menestytte kilpailussa muiden kanssa?

Kun käynnistin yrityksen, luulin olevani edelläkävijä. Ymmärsin, että Suomi ja EU siirtyy ns aluekehittämisen aikaan. Myin tuotteitani mm. kuntien elinkeinoasiamiehille alkuaikoina. N kuntien elinkeinoyhtiöt ovat tavallaan ottaneet ne resurssit yhteiskunnalta, joiden varassa y tarkoitus yhtäältä kehittää. Viime aikoina esim. TEM-tarjouskilpailuissa olemme hävinneet valtionyhtiölle. Ongelmana on siis, että julkinen sektori kilpailee samoista rahoista, kuin yri

11. Mitkä ovat parhaat kilpailuvalttinne?

Delfoi-osaaminen, joka on palkittu EU:n parhaimpana, referenssit ja näytöt vaikuttavista pr viestintäosaaminen. Asiakaspalautteemme mukaan työmme tuottaa toimintaa, asenteen mu kehoitettu pitämään myös esillä. Työkaluillamme siis laittamma tulokset myös toimeen ja me hyötykustannussuhteeltan hyvä.

- [EU palkitsi public-private -yhteistyömallin](#)
- ["Miten IHMISET energisoidaan ja mobilisoidaan?"](#)

12. Miten yrityksenne tekee tuotteitaan/palveluitaan tunnetuksi?

Nykyisin pyrimme pitämään nettisivustomme ajan tasalla. Meillä on nyt kolmannet nettisivi historiassa. Ensimmäiset perustettiin vuonna 1998, toiset 2005 ja kolmannet 2011. Tämän l varhaisemmassa yrittämisen vaiheessa satsasimme painotuotteisiin yrityksen esittelyssä. Ta henkilökohtaista kontaktointia, mitä pidämme tärkeimpänä lähtöhtana. Näissä kontakteissa ja referenssejä ja hakea yhteistyömahdollisuuksia. Myös koulutustilaisuudet toimivat esittel Olemme kokeilumielessä olleet aktiivisia myös Facebookissa. Meidän sivuja myös luetaan ja toimijoiden sivuille.

- www.rdaluekehitys.net (yrityksen toiminnan, tuotteiden ja referenssien esittely)
- www.yrjomyllyla.com (toimitusjohtajan blogi)
- www.amtuusimaa.net (esimerkkiprojekti)
- <https://www.facebook.com/yrjo.myllyla>
- [Hallituksen tulevaisuuspoliittinen selonteko, Suomi 2030, Yrjö Myllylän talkoopanos ja l](#) (esimerkiksi tänne on virallinen Suomi kerännyt yrittäjän näkemyksiä em. linkeistä)

13. Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät sidosryhmät?

Tärkeintä olisi aina muistaa asiakkaat, tässä olisi aina parantamisen varaa. Olemme erittäin joiden varassa yritys on voinut toimia ja kehittyä. Toiseksi yrittäjä joutuu jatkuvasti asioimaan viranomaisten kanssa, joista ehkä tärkein on veroviranomainen. Kirjanpitäjä on tärkeä osa ja sidosryhmää ehkä myös. Yhteistyöyritykset, joiden kanssa projekteja toteutetaan, ovat tavallaan kuitenkin verkostonsa tulos myös. Kaikki projektit vaikuttavat kohdejoukkoihin, joita sidosryhmiä. Yrityksen liikeideassa keskeistä on Delfoi-metodi eli tietynlainen asiantuntijahaastattelutavat panelistit mielestäni muodostavat projektiokohtaisesti myös tärkeän sidosryhmän kunnioittaa ja palvella mm. hyvällä hankkeiden palautemateriaalilla.

14. Miten lisääntyvä kansainvälinen yhteistyö vaikuttaa yrityksenne toimintaan

Yrityksemme konsultoimat tuotteet mm. Varsinais-Suomen ely-keskuksen kanssa yhdessä tuotettiin arvioitu EU:n parhaimmaksi. Tiettyä kysyntää on ulkomailta mm. tätä kautta. Toisaalta viirtojen arktisen meriteknologian puitteissa on tullut kansainvälisiä yhteydenottoja, mm. artikkelipöytäseminaareihin. Ongelmana koemme, että tarvitsisimme kansainvälistä viestintämateriaalia, jotta julkisen valta Suomessa voisi osarahoittaa tällaisen tuotantoa.

Ks. mm. seuraavat hankkeet, jotka ovat herättäneet kansainvälistä kiinnostusta

- [Arktisen meriteknologian ennakointi](#)
- [EU palkitsi public-private -yhteistyömallin](#)

15. Miltä yrityksenne tulevaisuus näyttää?

Käytännössä elämme erittäin haastavia aikoja. Kilpailu on kovaa etenkin julkisen sektorin katoamiselta, josta valta ostaisi palveluita pk-yrityksiltä sen sijaan, että pyrkisi tuottamaan niitä itse EU-projektien avulla. Tulevaisuus voisi olla parempi. Myös se seikka, että miten Suomen taloudella menee, on käytännössä taustalla. Esim. viime aikoina jo käynnistettäväksi aiottuja hankkeita ollaan peruutettu, koska hallituksen kehysriihipäätöksessä on karsittu rahoja ja rahoittavat virkamiehet joutuvat jättämään työpaiikkojaan ja tilauksiaan.

- [Suomi nousuun kasvuklustereiden verkostoitumisen pullonkaulat avaamalla](#)
- [Virkamies, politiikka ja yrittäjyys](#)

16. Mitä pidätte yrittäjän tärkeimpinä vaatimuksina tällä hetkellä?

Yrittäjäksi ei kannata lähteä ensisijaisesti rahan takia, vaan toteuttamaan kutsumustaan, ideaa. Tärkeää on ennen muuta olla TAHTOA, raha ja säännöllinen palkka eivät voi olla ykkösiä yrittäjällä.

yrittäjän palkka jää pieneksi.

Henkivakuutuksena on USKO asiaansa. Mitä kovempi into, palo ja höyry, sen parempi, kunl riskejä velkarahalla vaan perustaa toiminnan enemmän toteutuneeseen liikevaihtoon ja verk mahdollistamaan pieneen pääomaan.

Keskeinen käsite on myös VALINTA. Tekemällä valintoja, erikoistumalla luodaan huippuosa markkinoilla asiakkaiden saamiseksi. Yrittäminen on ennen muuta "henkinen laji" yrittämis riippumatta. On siis paradoksi ja tutkimuksellisesti epätoteen osoitettu, että yrittäjä, joka aj ajattelisi rahaa enemmän kuin tavallinen palkansaaja. Asia on pikemminkin päinvastoin. Yr suhdanteet, sen vuoksi kannattaa oppia ehkä myös pitkään yrittäneiltä, kuin vain muutamar

Käytännöllisiä vinkkejä kannattaa kysyä jo yrittämisen alkuvaiheessa. (Myös TE-keskuksen yrittäjälle ovat olleet yksi hyvä keino hankkia hyödyllisiä neuvoja toiselta konsulttiyrittäjältä on vertaistuki, eli toinen yrittäjä. Yrittäjä on aina täysin työllistetty, joten yrittäjän työllisyys Jo lyhytkin yrittämisen jakso on elämän perusasioista paljon opettavainen koulu."

- Lähde: [Itä-Suomen yliopisto: "Yrittäjäksi maantiedettä opiskelemalla"](#)

17. Millaista tyydytystä yrittäminen on teille antanut?

Työ on ollut projektityötä ja tilaustöitä. Pääasiassa tehtävät ovat siis sisältäneet tutkimuksia koulutusta ja julkaisutoimintaa. Hyvänä puolena nykyisessä työssä näen riippumattomuude asioita, joilla uskoo olevan todellista merkitystä ja "vääntömomenttia yhteiskuntakehityksel suojella rakenteita ja omaa asemaa. On vapaus, mikä tietysti edellyttää vastuunottamista. Se toiminnalla on merkitystä, vaikka oma toiminnan volyyymi onkin ulkoisesti vähäistä. Varjopi epäsuunnolliset tulot ja tilanteet, jolloin ei ole kunnan tutkimusprojekteja alla. Käytännössä suhdanteiden mukaan elämistä. Toimintaa haittaa myös se, että aluekehittämisessä tai enna toimivia markkinoita, kun julkinen sektori pyrkii luomaan omat työpaikkansa yritysten kehi tarkoitettulla rahalla.

- Lähde: [Yrittämisen ja aluekehittämisen arvot](#)

18. Kannustaisitteko muita yrittämään? Miksi?

Vaikea sanoa. Ehkä kannustaisin aloittamaan mahdollisimman varhain niin, että oppisi yrit ajoin. Mielestäni esim. peruskoululainen voisi perustaa yrityksen ja yrittää ja kokeilla myydä tulisi sellainen aito osaaminen yrittämiseen. Jos lähtee perheellisenä pakon edestä, on hyvä ehkä tiettyä osaamista, mutta koska oppi yrittämiseen pitää hankkia kantapäin kautta, sääli

yrittämisen koulu muuten voisi olla antoisa. Toisaalta toivoisin, että jokainen olisi vähän aikopettaa elämästä niin paljon. Toisaalta toivoisin, että se, joka heittäytyy kokonaan yrittäjäksi esim. 3-4 vuotta toisen palveluksessa töissä, koska sekin opettaa. Mutta mitä on yrittäminen ensisijaisesti 1) Henkistä riskinottoa eli itsensä ylittämistä, 2) Sosiaalistan riskinottoa ja 3) T riskinottoa. Kohtia 1) ja 2) voi hyvinkin harjoitella jokainen joka päivä.

- Lähde: [Yritys- ja innovaatiotoimintaa tukevat arvot](#)

19. Mitä vinkkejä antaisit yrittäjiksi alkaville?

Yrittäminen on luottamusprosessi. Luottamuksessa auttaa referenssit. Jos myy esim. ruoholeikata ensin muutaman naapurin ruohot ilmaiseksi, jotta saa tarpeelliset referenssit. Toisaa vakuuttava, siinä auttaa esimerkiksi hyvä käyntikortti ja hyvät nettisivut. Sitten tulee taloudellisesti Suosittelisin juuri, että voisi aloittaa ilman, että on kokonaan yrityksensä varassa – tosin yrittäjä joskus niin kovaa, että siinä voi onnistua vasta sitten kun on pakko saada siitä toimeentulo.

Kiinteät kulut niin elämässä yleensä kuin yrittämisessä kannattaisi pitää minimissään. Yrittäjä kiinteitä kuluja, joiden kanssa kannattaa olla tarkkana. Sellaisia on mm. mahdolliset ennakkeläke. Koska yrittäminen perustuu tavallaan uskoon ja toivoon, yrittäjä helposti olettaa tulevaisuusruusuisempi taloudellisesti kuin se onkaan. Siitä seuraa, että hän saattaa yrityksen perustam kuvitellut tulot yläkanttiin, mistä voi seurata ns. ennakkoveroja ja ylisuuria eläkemaksuja m nähden. Nämä käytännön asiat kannattaisi ottaa joustavasti.

Tietty totuus on yhteiskunnassa on, että yrittäjä on monen yhteiskunnan järjestelmän ulkopuol se, että huonon suhdannetilanteen tullessa työttömäksikään ei tahdo kelvata ilman, että lopuksi yhteiskunta voisi halutessaan tehdä paljon mm. lainsäädäntöä ja säädöksi järkevästi tulkitse demokratiassa enemmistö päättää ja yrittäjiä on yhteiskunnassa tietävästi vain 2-4 %. Yrittä yhteiskunnalle on kuitenkin mielestäni mm. siinä, että sitä kautta suuretkin organisaatiot ja ideat ja pysyvät hengissä. Tässä mielessä näkisin, että yrittäminen on itseisarvo ja sitä kannatt myös tukea monessa tapauksessa nykyistä enemmän.

Kun RD Aluekehitys Oy täytti 10 vuotta, kirjoitin kokemuksistani seuraavan artikkelin ja sie sivuisen suositeltavan julkaisun

- [Yrittämisen ja aluekehittämisen arvot](#)

Yrittäjälle paras tuki on vertaistuki. Myös aloittelevan yrittäjän tai siitä haaveilevan, kannatt yrittäjien kanssa.

Suosittelen myös, että yrittäjä pyrkii ns. kasvualoille, koska siellä uusikin yrittäjä voi menest
kilpailuilla aloilla, joissa lähinnä jaetaan markkinoita. Kasvumarkkinoista ja aloista voi saa
lukemalla RD Aluekehityksen artikkeleita. Esimerkiksi <http://rdaluekehitys.net/?s=kasvua>
saada RD Aluekehityksen tuottamista näkemyksistä myös esim. tästä artikkelista [http://yrjo
/14/keski-karjalan-tulevaisuuden-visiointia/](http://yrjo.com/14/keski-karjalan-tulevaisuuden-visiointia/) .

Yhteistyöterveisin

Yrjö Myllylä, YTT

Erikoistutkija, Toimitusjohtaja,

RD Aluekehitys Oy

Meriusva 5

FI-02320 Espoo

www.rdaluekehitys.net

yrjo.myllyla@rdmarketinfo.net

Tel: + 358 500 450 578

AMT-ennakointi: www.amtuusimaa.net

Blogi: <http://yrjomyllyla.com>

In english: <http://yrjomyllyla.com/category/in-english/>

This entry was posted in [AVAINKÄSITTEET JA TIETOISKUT](#). Bookmark the [permalink](#).

RD Aluekehitys Oy – Elää aikaansa edellä

The Twenty Ten Theme.  *Pidä blogia WordPress.comissa.*