

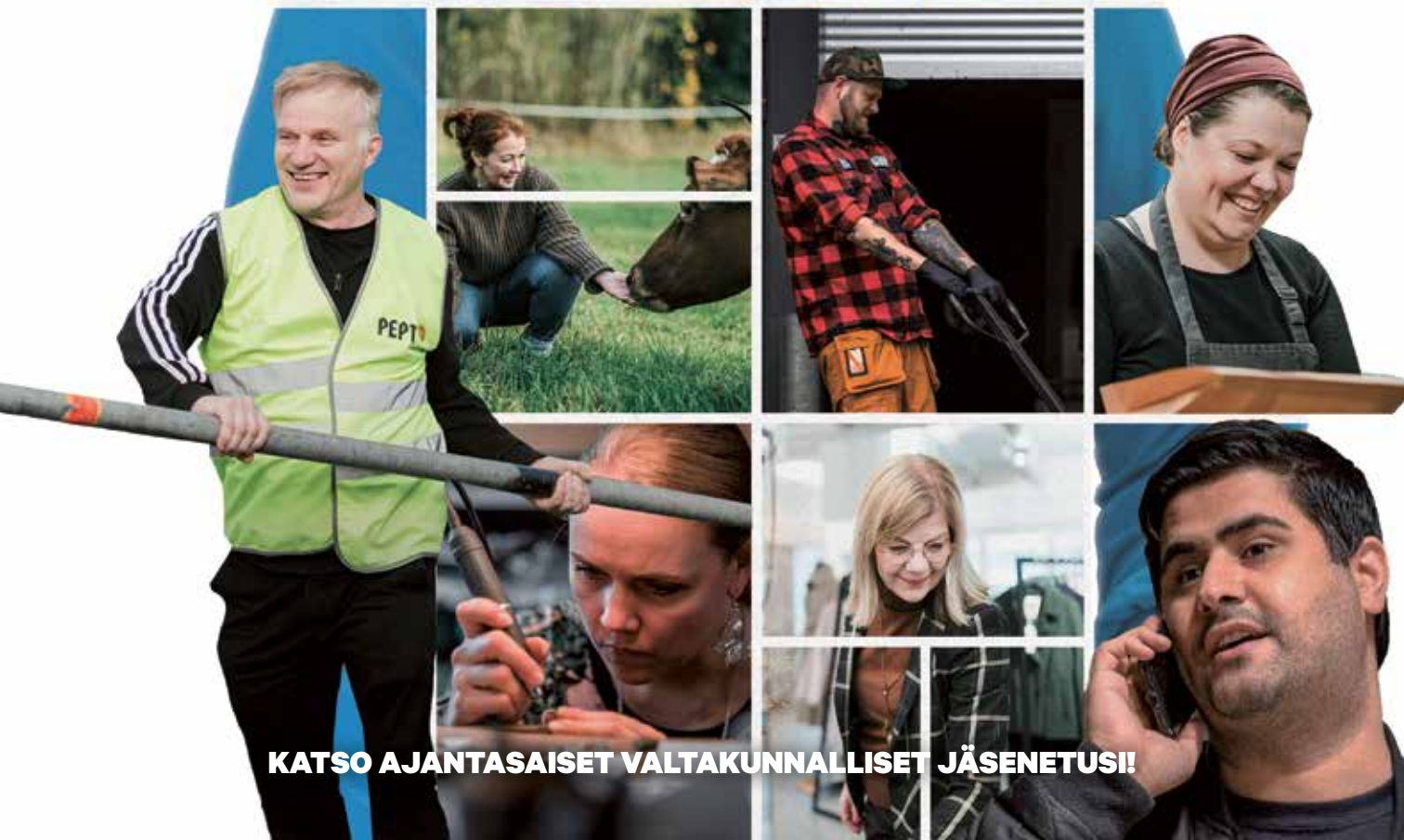
Yrittäjä

*Yrittäjien
jäsenlehti!*

Yrittäjyyteen mahtuu haasteita ja iloa, menetyksiä ja menestystä. Ja jokainen tarvitsee joskus apua.

20+1
tarinaa

SITKEÄT JA ROHKEAT SANKARIT!



KATSO AJANTASAISET VALTAKUNNALLISET JÄSENETUSII!

.... YRITTÄJÄ. KUN
**YHTEYS-
TYÖ
TOIMII,**
... EI HOMMAT TÖKI ...

Varmista työn sujuvuus nopeilla
yhteyksillä ja toimivilla työvälineillä
>>> elisa.fi/yhteystyo

elisa

Yrittäjät

Surffaa osoitteeseen
yrityksille.elisa.fi

Soita myyntiimme
0800 04411 (ma-pe 8-16)

Vieraile lähimmässä Elisan myymälässä
elisa.fi/myymalat



Yksi pieni pyyntö

Kädessäsi on Yrittäjä-lehti, jossa on 21 yrittäjätarinaa, 21 erilaista tarinaa. Näille tarinoille yhteistä on se, että niissä olevat yrittäjät ovat Tekijöitä isolla T-kirjaimella.

Vuosi 2021 on osoittautunut yhtä erikoiseksi kuin kuluvan vuosikymmenen aloittanut vuosi. Vuosi 2020 jää historiaan vuotena, jolloin maailma pysähtyi. Vuosi 2021 ja todennäköisesti ainakin alkuvuosi 2022 ovat ajanjaksoa, jolloin maailma käynnistyi uudelleen. Jokainen tästä ajanjaksosta selvinnyt yrittäjä on sankari. Te olette pitäneet tätä maata pystyssä.

Yrittäjäjärjestö on pyrkinyt auttamaan tässä työssä niin paljon kuin

mahdollista. Palvelulupauksemme mukaisesti olemme mahdollisimman hyvin apuna yrittäjän arjessa. Järjes-

tönä olemme sitä vahvempi, mitä enemmän meitä on. Toivon, että luettuasi tämän lehden veisit sen jatkolukuun yrittäjästävällesi, joka ei vielä kuulu yrittäjäjärjestöön. Olisi hienoa saada hänetkin mukaan.

Kerro meille osoitteessa bit.ly/yrittajajaystava, kenelle lehtesi veit, niin soitamme hänelle ja pyydämme hänetkin mukaan joukkoomme.

Kiitos jo etukäteen, että puhallat yhteiseen hiileen.

Jokainen yrittäjä on sankari.

Kiitos, että olette!

**TARU JUSSILA
PÄÄTOIMITTAJA**



TILAA yrittajat.fi/yrittajaplus

PS.

LÄHDETÄÄN YHDESSÄ PIKKUJOUURISTEILEMÄÄN!

Järjestämme marraskuussa kaikkien aikojen pikkujouuristeilyn yrittäjille ja heidän henkilökunnalleen.

Saat risteilyhinnoista 20 prosenttia alennusta viikoilla 38–40.

Tutustu risteilyn ohjelmaan ja varaa hyttisi osoitteesta yrittajaristeily.fi

Älä ajaudu reagoimaan. Opi ennakoimaan.

Mitä tapahtuisi, jos sinä sairastuisit tai loukkaantuisit ja joutuisit sairauslomalle?
Kestäisikö yrityksesi, tai pankkitilisi?
Kun ennakoit, on yksi huolenaihe vähemmän
– ja tulevaisuus vähän helpompi.

lahitapiola.fi/yrittajanhenkiloturva

Palveluntarjoajat: LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö,
LähiTapiolan alueyhtiöt, LähiTapiola Keskinäinen
Henkivakuutusyhtiö. Eläkevakuutukset: Keskinäinen
Työeläkevakuutusyhtiö Elo.

 **LÄHITAPIOLA**



12 Nuorten yrittäjien sparraus on Juuso Luodesmerelle sydämenasia.

YRITTÄJÄ

Lehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa, ja se postitetaan Suomen Yrittäjien jäsenille. PAINOS 77 852
ISSN 2341-7722 (painotuote)
ISSN 2341-7714 (verkkójulkaisu)
Aikakauslehtien Liiton jäsen
www.yrittajamediat.fi

JULKAISIJA

Suomen Yrittäjien Syypoint Oy
PL 999, 00101 Helsinki
Puhelin 09 229 221
www.yrittajat.fi

KUSTANTAJA

Suomen Yrittäjien Syypoint Oy
Puhelin 09 229 221
toimitus@yrittajat.fi

OSOITTEENMUUTOKSET

Yrittäjä
PL 999, 00101 Helsinki
Puhelin 09 229 221
assistentti@yrittajat.fi

VASTAAVA PÄÄTOIMITTAJA

Taru Jussila
taru.jussila@yrittajat.fi

TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ

Mikko Heino
mikko.heino@yrittajat.fi

TOIMITTAJAT

Elina Hakola
elina.hakola@yrittajat.fi
Tiina Rantakoski
tiina.rantakoski@yrittajat.fi
Pauli Reinikainen
pauli.reinikainen@yrittajat.fi

SENIOR AD

Maarit Kattilakoski
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

KANNEN KUVA

Suomen Yrittäjät

ILMOITUSMYynti

Otavamedia OMA Oy
Maistraatinportti 1,
00015 Otavamedia
oma.otavamedia.fi
www.yrittajamediat.fi

ILMOITUSHINNAT

2/1	7900 €
1/1	5900 €
2 x 1/2	6300 €
1/2	4200 €
1/4	2200 €

PAINOPIIKKA

UPC Print
ISO 14001 ympäristö-
sertifioitu kirjapaino



27 Käytettyjä golfpalloja myyvä Viljami Virta osti itselleen ja palloilleen yli 300-neliöisen omakotitalon.



27 Riitta Raekallio-Wunderink tarjoaa Lapin luontoelämyksiä niillekin, jotka eivät itse paikalle pysty matkustamaan.

10 TULIPALON JÄLKEEN UUSI ALKU

Leipomorakennuksen palo pysäytti Kaisa Marinin miettimään perheyrittäjien syvintä olemusta.

15 YRITTÄJÄKSI KORONAKRIISIN KESKELLÄ

Fadumo Ali sai kuulla olevansa hullu, kun hän siirtyi koronakriisin keskellä palkkatöistä vetämään omaa hoiva-alan yritystä.

21 KASTIKKEIDEN TEKO ALKOI KOTIKEITTIÖSTÄ

Kaius Gestranus aloitti kastikkeiden keittämisen kotonaan, mutta nykyisin soosit syntyvät entisessä ruokakaupassa.

23 TOISISTA KANNATTAA HAKEA TUKEA

Tuula Sirén-Mäkelälle on alusta asti ollut luonnollista hakea tukea toisista yrittäjistä.

31 STRATEGIA TAIPUU MYÖS KUVITUKSIKSI

Linda Saukko-Rauta kiteyttää seminaarien ja työpajojen annin sarjakuvamaisiksi kuvituksiksi.

32 PUU KERTOO TYÖSTÄJÄLLEEN TARINOITA

Miikka Kotilainen antaa töissään puun kertoa tarinoita. Hänen juurakko-saunastaan on tekeillä jopa dokumenttielokuva.

33 KYLÄKOULUSSA HOIDETAAN NYT ELÄIMIÄ

Naapuruston kyläkoulun tyhjeneminen oli alkusysäys Tuulikki Castrénin ja hänen ystävänsä eläinlääkäri-aseman perustamiselle.

38 PERHEEN OMAT TARPEET LIIKEIDEAKSI

Mariia Harjunheimo erikoistui lastenvaatteiden ja -tarvikkeiden kierrätykseen, kun oman perheen tarpeet tulivat ajankohtaisiksi.

*Katso
ajantasaiset
valtakunnalliset
jäsenetusi*
yrittajat.fi/jasenedut

PAREMMAN ARJEN APUNA

Maaliskuu 2020 tyhjensi yrittäjien tilaus- ja varauskalenterit. Koronakriisi tarkoitti akuuttia hätää ja huolta huomisesta.

”**K**ulunut vuosi on vaatinut yrittäjiltä paljon. Työnne luo Suomeen hyvinvointia. Kiitos yrittäjä!” Näin

kirjoitti tasavallan presidentti **Sauli Niinistö** Twitterissä yrittäjän päivänä syyskuussa 2020, kun koronakriisi oli jatkunut muutaman kuukauden. Tämän vuoden syyskuussa presidentti jakoi uudelleen vuoden takaisen tekstinsä saatesanoin: ”Näin on edelleen. Onnitteluni ja kiitokseni yrittäjille.”

Puolitoista vuotta myöhemmin korona on edelleen täällä, ja moni asia on mennyt uusiksi. Samaan aikaan kun yrittäjät ovat taistelleet selviytyäkseen, on syntynyt myös uutta. Joku on siirtynyt palkkatyöstä yrittäjäksi,

toinen on palkannut ensimmäisen työntekijän. Uusia toimintatapoja on otettu käyttöön, tuotekehitystä on lisätty ja toimintaa on laajennettu uusille alueille. Muun muassa näistä asioista voi lukea tämän lehden yrittäjätarinoita. Olemme koonneet tähän lehteen 21 erilaista yrittäjätarinaa sitkeistä ja rohkeista selviytyjistä.

Korona-aikana kollegoiden vertaistuki on ollut yrittäjille aiempaakin tärkeämpää. Myös Suomen Yrittäjiä on tarvittu enemmän kuin koskaan.

Suomen Yrittäjät rakensi vauhdilla Kaikki koronasta yrittäjälle -sivuston, jolla vieraili maaliskuusta 2020 vuoden loppuun yli 265 000 kävijää. 15 000 yrittäjäjärjestön jäsentä sai puolestaan viime vuonna puhelimitse apua ja neuvoja vaikeassa tilanteessa. Suomen Yrittäjät järjesti myös 70 avointa ja maksutonta tietoisuutta, joihin osallistui 24 000 yrittäjää. Suomen Yrittäjien

henkilökunta soitti 9 500 yrittäjälle kysyen kuulumisia ja tarjoten apua. Yrittäjämidioiden toimitus julkaisi lähes 3 300 uutista ja vinkkiä yrittäjien pitämiseksi ajan tasalla.

Yrittäjäjärjestön ääntä haluttiin myös kuulla. Suomen Kuvalehden selvityksen mukaan Suomen Yrittäjät oli koronakeväänä 2020 kuulluin etujärjestö eduskunnan valiokunnissa. Yrittäjien lausunnot ja mielipiteet ovat olleet muutenkin haluttuja koronan keskellä, ja kymmeniä yrittäjien oman etujärjestön vaatimia tavoitteita on toteutunut. Noin 43 000 yrittäjää on esimerkiksi saanut poikkeusmenettelyllä työmarkkinatukea. Yksinyrittäjätukea on puolestaan saanut noin 49 000 yksinyrittäjää.

Yrittäjäjärjestön työ jäsentensä hyväksi jatkuu joka päivä. Tekemisen keskiössä on edelleen yrittäjän arjen parantaminen ja helpottaminen.

RIITTA RAEKALLIO-WUNDERINK, LEVI

20+1
tarinaa

RIIKKA OJANEN, OULU

KAISA MARIN, KAJAANI

JUHA ENLUND, KAUSTINEN

MARIIA HARJUNHEIMO, LAPUA

ISABELLA ASPLUND, MAALAHTI

JENNI RUTONEN, KUOPIO

MIIKKA KOTILAINEN, KONTIOLAHTI

LINDA SAUKKO-RAUTA, JYVÄSKYLÄ

JUTTA LARM, PIRKANMAA

SAIMI HOYER, PUNKAHARJU

VILJAMI VIRTÄ, PORI

JUUSO LUODESMERI, EURAJOKI

OUTI KYÖSTILÄ, ORIMATTILA

KAIUS GESTRANIUS, LAPPEENRANTA

TUULA SIRÉN-MÄKELÄ, LOIMAA

JOUKO AHOLA, HÄMEENLINNA

MIIA KARHU, JÄRVENPÄÄ

TUULIKKI CASTRÉN, KOUVOLA

SIVA PARLAR, HELSINKI

FADUMO ALI, ESPOO

KORONAVUOSI NUMEROINA

Muun muassa näin palvelimme jäseniämme vuonna 2020:

15 000

jäsenyrittäjäämme sai puhelimitse apua ja neuvoja siihen, miten toimia vaikeassa tilanteessa.



3 272

uutista ja vinkkejä yrittäjien pitämiseksi ajan tasalla.



266 919

kävijää vieraili Kaikki koronasta yrittäjälle -verkkosivustollamme.

9 500

jäsentämme sai kertoa ajatuksiaan ja tuntojaan, kun henkilökuntamme soitti heille kysyäksään, mitä juuri heille kuuluu ja miten voisimme olla avuksi.

70

maksutonta ja kaikille avointa tietoisuutta, joihin yrittäjiä osallistui



24 000

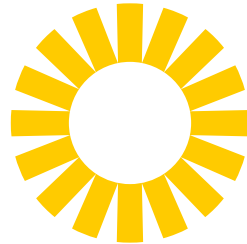
12 500

kysymystä, yhteydenottoa ja kommenttia Facebookissa.



Yrittäjät

e



”Basso vaihtui leipälapioon lennossa”

Väyryset ovat pariskunta - ja yrittäjiä. Järkeä ja tunne, kuten he itse sanovat.

”Basso vaihtui leipälapioon ihan lennossa”, naurahtaa vuosia ammattimuusikkona toiminut Mika Väyrynen, jonka suvusta löytyy leipomoalan perinteitä yli sadan vuoden ajalta. ”Tuli ajatus, että yhden aikakauden loputtua uuni ei kuitenkaan sammuisi kokonaan.”

”Yrittäjyys tietenkin seuraa 24 tuntia vuorokaudessa, mutta kyllä se palkitsee. Nyt voidaan keskittyä perinteiseen käsityöhön ja hyvien tuotteiden kehittämiseen”, sanoo Nina Väyrynen.

Onneksi on uskallus. Me työeläkeyhtiö Elossa uskallamme luvata tinkimätöntä palvelua, jotta kaikilla olisi jatkossakin mahdollisuus uskaltaa ja yrittää – ja onnistua.

elo.fi/uskallus

Me uskallamme luvata tinkimätöntä palvelua.

Uusi alku tuhkasta

Kaisa Marin sai ensimmäisen kosketuksen yrittäjyyteen viisivuotiaana. Tuolloin hän taitteli isoäidilleen servettejä yhden sentin kappalehintaan.

- Olen kasvanut yrittäjäperheessä. Tänä päivänä olen neljännen sukupolven yrittäjä. Yrittäjyys on peruja lapsuuden ajattelumaailmasta ja siitä, että kasvoin ympäristössä, jossa yrittäminen ja vaikuttaminen oman asuinpaikan elinvoimaisuuteen oli niin vahvasti läsnä, Marin kertoo.

Virallisesti Marinista tuli yrittäjä sen jälkeen, kun hän palasi maailmalta lapsuuden kotipaikkaansa ja päätti lähteä jatkamaan perheyrittäjän tarinaa yhdessä veljensä kanssa.

- En ole vielä kukaan keksinyt, mitä haluaisin tehdä mieluummin kuin tätä.

Vuonna 2015 omistus siirtyi jälkipolvelle, ja nykyisin Marin vetää Leipomo- ja kondiittoriliike Pekka Heikkistä. Hän kuvailee itseään "soihdunkantajaksi".

- Perheyrittäjän vetämiseen liittyy niin paljon. Koen tärkeänä, että sen mitä teen, täytyy olla merkityksellistä. Yrittäjänä toimiminen tämän kaltaisessa yrityksessä on sitä todella suurella tasolla. Olen valtavan ylpeä.

Pekka Heikkisen leipomon pääasiallinen markkina-alue on Kajaanissa ja omassa kivijalkaliikkeessä, jossa on myös kahvila. Leipomoliike perustettiin Kajaaniin 108 vuotta sitten. Nyt Marin tekee yrityksestä oman näköistään.

- En ajattele niin, että olisimme veljeni kanssa erityisen uudistusmielisiä. Tuomme persooniemme kautta yritykseen tietynlaisen rentouden. Olemme äänekkäitä ihmisiä, ja se tarkoittaa, että yritysikin saa olla sellainen.

Vuonna 2018 koettiin leipomon tähän asti pahin kriisi, kun leipomorakennuksen katto paloi. Toiminta pysähtyi yhdeksäksi kuukaudeksi.

- Se oli rankkaa, mutta tavallaan myös arvokasta aikaa, koska yrityksellä ei ole kovin usein mahdollisuutta pysähtyä miettimään, mikä on sen syvin olemus ja tulevaisuus.

Onnettomuuden jälkeen rakennettiin uusi leipomo, joka on tuonut mahdollisuuden parantaa tuotteita entisestään.

- Olemme päässeet suunnittelemaan tuotantoa uudestaan tuotekohtaisesti. Tekemistä on järkevöitetty, ja toiminta on nyt tasalaatuisempaa, Marin kertoo.

- Näen vahvasti, että rakentamisen jälkeen voimme luoda käsityöleipomolle tulevaisuuden, joka jatkuu seuraavakin sata vuotta.



Kaisa Marin on tuonut lisää rentoutta leipomoalan perheytykseen.



Juuso Luodesmeri on tehnyt metallin ulkomaankauppaa jo 25 vuoden ajan.



”Apua saa nopeasti ja helposti”

Eurajoen Romun toimitusjohtaja **Juuso Luodesmeri** haaveili yrittäjyydestä jo ala-asteella. 19-vuotiaana hän perusti yrityksen, joka lajittelee ja kierrättää metallia sekä käy jalometalleilla kauppaa ympäri maailmaa.

- Yrittäjissä on jokin erityinen piirre, jonka tunnistaa heti, kun heidän kanssaan käy juttusille, Juuso Luodesmeri sanoo.

Hän liittyi Eurajoen Yrittäjiin vuonna 1994 perustaessaan oman yrityksen. Verkostojen ja yhteistyön tarve sai hänet etsimään kaltaistensa seuraa, ja sitä löytyi.

- On välttämätöntä vaihtaa ajatuksia ja kokemuksia, joita yrittäjän elämään kuuluu. Vaikka paljon hyvääkin tehdään, Suomessa ei aina ole helppoa olla yrittäjä.

Hänen sydäntään lähellä on erityisesti nuorten yrittäjien sparraus. Luodesmeri on käyttänyt koko yrittäjänuransa ajan myös Yrittäjien jäsenpalveluita ja kannustaa muitakin käyttämään.

- Eniten arvostan neuvontaa lakiasioissa - apua saa nopeasti, helposti ja ilmaiseksi. Olemme tehneet 25 vuotta ulkomaankauppaa, ja monenlaisiin kysymyksiin on tarvittu vastauksia.


Eurajoen Romu työllistää nyt 90 henkilöä, ja sen liikevaihto on yli 100 miljoonaa euroa.

Raaka-ainepörssin heilahduksia seurataan Eurajoen Romun pääkonttorilla tarkasti: maailmanmarkkinahinnat vaikuttavat olennaisesti ulkomaankauppaa tekevän yrityksen menestykseen. Eurajoki Group -konserni käy kauppaa erityisesti Kauko- ja Lähi-itään. Suomessa toimintaa on kymmenellä paikkakunnalla. Yritys ostaa, lajittelee ja myy metalliromua ja myös vuokraa siirtolavoja ja kierrätyslaatikoita.

- Ympäristöasiat ovat minulle tärkeitä, ja tein jo alussa päätöksen keskittyä metallien kierrätykseen. Ala on käynyt läpi ison murroksen, mutta tulini mukaan juuri sopivalla hetkellä. Kun metallien kauppa Suomesta ulkomaille vapautui, olin nuori ja vikkellä omaksumaan uudet tuulet

Luodesmeri kertoo, että koronan alkuvaiheessa raaka-ainemarkkinat rysähtivät alas.

- Hyvin nopeasti ne myös palautuivat, ja nyt kurssit ovat nousseet historiallisen korkealle. Nyt on havaittavissa pientä ylikuumenemista.



Arval tarjoaa jäsenetuhintaisia huoltoleasingpalveluja Suomen Yrittäjien jäsenille. Edun arvo sopimuksesta riippuen jopa **850 euroa**. Etuun sisältyy **150 euron** arvoinen polttoainelahjakortti sekä kausittaisia kampanjoita.

Arval on kansainvälinen autoleasing-yritys, joka työllistää yli 7200 työntekijää 30 maassa. Arval tarjoaa laadukkaita ja luotettavia huoltoleasing-palveluja.

Huoltoleasing perustuu kiinteään kuukausihintaan sisältäen mm. rahoituksen, ajoneuvoveron, huollot, korjaukset, renkaat ja tieturvan.

Valittavissasi on kolme eri palvelupakettia, Economy, Comfort ja Business. Valitsemastasi palvelupaketista riippuen voit sisällyttää sopimuksellesi myös mm. vakuutukset, sijaisauton ja polttoaineen. Arval kantaa kaikki autoosi liittyvät riskit mm. jäännösarvoriskin.

Hyödynnä etusi ja pyydä tarjous haluamastasi autosta ja palvelupaketista osoitteessa www.arval.fi/suomenyrittajat



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP



Hoiva-alan yrittäjä Fadumo Ali törmää edelleen ennakkoluuloihin ja siihen, että häntä testataan.

Terveydenhoitajasta yrittäjäksi

Fadumo Ali sai kuulla olevansa hullu, kun kertoi maaliskuussa 2020 jättävänsä terveydenhoitajan työnsä elokuussa ja ryhtyvänsä yrittäjäksi. Hoiwa-yritys välittää lähi- ja sairaanhoitajia kotihoitoon, sairaaloihin, terveyskeskuksiin ja rokotuspisteisiin.

- Olin intoa täynnä, mutta moni kehotti tulemaan takaisin, jos ei mene hyvin, 34-vuotias Ali kertoo.

Alku ei ollut helppo. Ali on neljän lapsen yksinhuoltaja ja opiskelee diabeteshoitajaksi.

Hoitajatarve oli keväällä kova. Kesällä tarve laantui, ja hoitajat menivät kesätöihin muualle. Syksyllä toiminta piti herätellä käyntiin uudelleen.

Alihankintaverkostoon on vaikea päästä pienenä toimijana. Yksi ensimmäisistä

sopimuksista oli myös huono.

- Menin asiakkaan luo keskustelemaan ja sain kaikki ehtoni läpi. Minua ei saa halpatyövoimaksi, Ali sanoo.

Ali on asunut Suomessa yli 30 vuotta. Silti hän törmää ennakkoluuloihin.

Pankkitilin avaaminen yritykselle ei onnistunut ensimmäisen pankin kanssa. Ali ei saanut selitystä sille, miksi hän ei kelvannut yritysasiakkaaksi.

Mycös hänen kielitaitoaan on testattu.

- Katsotaan, ymmärränkö kaiken ja osaanko pitää puoleni. Yleensä ennakkoluulot kaikkoavat, kun ihmiset tutustuvat minuun. Puhun asioista suoraan. Olen kehottanut myös työntekijöitäni antamaan palautetta siitä, miten heitä kohdellaan. Kerron

palautteen eteenpäin, Ali kertoo.

Hoitajien työ on rankkaa ilman ennakkoluulojakin.

- Olin vähällä keskeyttää opintoni, sillä moni hoitaja neuvoi minua valitsemaan jotain muuta. Tapasin paljon väsyneitä ja turhautuneita ihmisiä, Ali kertoo.

Ali haluaakin yrittäjänä tarjota hoitajille kotisairaanhoidossa parempia työoloja, lyhyempiä vuoroja ja maksaa parempaa palkkaa.

Tunnettuus ja rekrytointi on saanut nostetta sosiaalisen median kampanjalla. Mukana tiimissä on osa-aikainen rekrytoija sekä kaksi ohjelmoijaa.

Hoiwan listoilla on 600 hoitajaa, ja se täyttää 50-60 työvuoroa päivässä.



Pept Oy:n perustaja Juha Enlund siirtyi kesän kynnykselle eläkkeelle.

Sparrausta nuorille yrittäjille

Pept Oy:n perustaja **Juha Enlund** on joutunut opettelemaan monta asiaa kantapäähän kautta. Siksi hän haluaa nyt auttaa etenkin nuoria yrittäjiä.

Pept Oy tunnetaan hyvin Keski-Pohjanmaalla. Eristys- ja telinepalveluita pyörittävä yritys tarjoaa työtä sadoille työntekijöille niin Suomessa kuin ulkomailla. Kun teollisuudessa tarvitaan esimerkiksi telineratkaisuja, eristys- ja peltitöitä tai työmaavalaistusta, niin tiedossa on, että Kaustisella osataan.

Toimitusjohtaja Juha Enlund perusti firman vuonna 1992. Vastaavanlaisessa yhtiössä työskennelleenä hän näki, että alalla töitä riittää. Enlund halusi itse olla luomassa työpaikat.

- Ei silloin tehty mitään markkinatutkimuksia. Idea oli, että itselle ja ka-

verille pitää löytyä töitä. Huomasimme aika nopeasti, että lama-Suomessa oli vaikeaa löytää töitä isommalle joukolle, joten läksimme Saksan markkinoille, Juha Enlund kertoo.

Onnistuneiden projektien jälkeen yritys laajeni myös Ruotsiin, ja kokeiluja tehtiin niin Venäjällä kuin Tanskassakin.

Kesän kynnyksellä Peptin omistajat tekivät ison päätöksen ja myivät yhtiöt Saimaa Group Oy:lle, joka on Suomen suurin teollisuuseristys- ja telinekonserni. Yrityskaupan yhteydessä Juha Enlund jäi eläkkeelle, ja Jari Enlund siirtyi Pept Oy:n liiketoiminnan johtajaksi.

Yrittäjänä Enlund on itseoppinut.
- Olen ollut sitä tyyppiä, että opetelen mieluummin itse kuin maksan palkkioita konsulteille. Mutta paljolta

olisin säästynyt, jos joku olisi ollut neuvomassa esimerkiksi Venäjälle mennessämme, Enlund sanoo.

Hän neuvoo nyt nuorempia Kaustisen Yrittäjissä.

- Nuoret yrittäjät ovat nykyään todella fiksuja, mutta jokainen kaipaa vähän tukea ja sparrausta. Esimerkiksi markkinointi on kaikille vaikeaa, Juha Enlund sanoo.

Hän tietää, mitä yrittäjä eniten tarvitsee: nopeita vastauksia. Ei ole aikaa perehtyä itse kaikkeen, ja siksi Yrittäjien neuvontapalvelu on ollut myös Pept Oy:ssä kovassa käytössä esimerkiksi henkilöstöhallintoon liittyvissä asioissa.

- Olen kysynyt milloin mistäkin asiasta ja aina saanut nopeasti asian-tuntevaa apua, Enlund kertoo.



Oma jäärapainen mieli on yrittäjyyden suurin haaste, Isabella Asplund sanoo.

Vahva usko hyvään ruokaan

Kun tietää, mitä tahtoo, on sitä helppo lähteä toteuttamaan - jopa ilman mitään kokemusta liiketoiminnasta. Tämän on kokenut Yrittäjien maalahtelainen jäsenyrittäjä **Isabella Asplund**.

Seitsemän vuotta sitten Asplund perusti ensimmäisen yrityksensä liha- ja kalakauppa Köttdiskenin. Nainen lähti matkaan ilman mitään kokemusta yrittäjyydestä. Mukana oli ainoastaan vahva usko omaan liikeideaan.

- Uskoin vaan unelmaani tarjota puhtaita, laadukkaita ruoka-aineiksi ihmisille myös maaseudulla. Minusta oli hullua, että vaikka maalla tuotetaan kaikkea hyvää, tavallisista kaupoista löytyi vain jauhelihaa, marinoitua broileria ja norjalaista lohta, Isabella Asplund kertoo.

Köttdiskenin alkuvaiheiden jälkeen on tapahtunut jo paljon. Asplund on avannut Vaasaan Fiskdiskenin, joka on sekä delikauppa että ravintola.

Nykyään omistajan arkeen kuuluu toimipisteiden ohjaus, yhteistyö tavarantoimittajien kanssa, henkilökunnan hallinnointi, uusien ideoiden kehitys ja toteutus sekä paljon muuta. Jokainen päivä vaatii uutta ajattelua ja opettelua.

Asplund on saanut huomata myös, ettei yrittäjyyden ja muun elämän yhdistäminen ole aina helppoa.

- Kun elät pikkulapsiarkea täyspäiväisenä yrittäjänä ja rakennat samalla perheelle omakotitaloa, ei riittämättömyyden tunteelta voi välttyä. Ne hetket, kun kolmivuotias tytär katsoo anovasti silmiin ja työpuhelu

vain jatkuu, särkee sydämen. Yrittäjän arki ei ole aina hoitoista. Aikaa on aina liian vähän. En silti vaihtaisi pois päivääkään.

Asplundin mukaan suurin haaste yrittäjyydessä on kuitenkin ollut oma jäärapainen mieli. Aluksi hän ei osannut pyytää ollenkaan apua. Nimike yrittäjä tarkoitti hänen mielestään sitä, että kaikki tulee tehdä itse. Tämä ajatus sai kuitenkin kyytiä jo Köttdiskenin avajaispäivänä, kun asiakkaiden jono ylsi pihalle asti, ja Asplund sai soittaa ystävänsä apuun.

Hän on aina voinut luottaa myös siihen, että Yrittäjät neuvovat tiukan paikan tullen.

- Tiedän, että voin kysyä myös Yrittäjiltä neuvoa ja luotan siihen, että he auttavat, Isabella Asplund painottaa.



Outi Kyöstilän mukaan
maalousyrittäjän tulee
osata verkkokauppa
ja tuotekehitys.



Moderni maatalous- yrittäjä markkinoi

Orimattilan Villikkalan kylällä sijaitsevalle Kyöstitilän tilalle tullaan kauempaakin. Farmipuodin valttina on, että lihan alkuperän näkee katselemalla ympärilleen.

Outi ja Tomi Kyöstitilä ovat sukupolvien ketjussa jo kahdestoista isäntäpari. Heidän aikanaan maito- ja naudanlihatila on siirtynyt luomuun ja automaattilypsyyn 60 lypsylehmän navetassa. Tärkeä myyntikanava on verkkokauppa, josta löytää vaikkapa Hoikka Kyösti -nakkeja.

- Elämme nykyajassa perinteitä unohtamatta, Outi Kyöstitilä sanoo.

Kyöstitilöillä ei ole halua tai tarvetta kasvattaa tilakokoa, vaan pitää yritys perhetilan kokoisena. Tomi ja Outi ryhtyivät päätoimiseksi maatalousyrittäjiksi sukupolven vaihdoksen yhteydessä vuonna 2006. Tilapäisapuna häääävät myös juuri aikuistuneet lapset ja appiukko.

Outi Kyöstitilällä on vahva näkemys siitä, miten maatalousyrittäjä voi nykyaikana pärjätä. Sosiaalisen median ja markkinoinnin lainalaisuudet on syytä hallita. Siksi hän suoritti tuotekehittämisen ammattitutkinnon.

- Joku saattoi ihmetellä, mitä yhteistä minulla on samalle kursille osallistuvan kampaamo- tai golfkenttäyrittäjän kanssa. Mutta yhteistä on paljonkin: verkkokaupan hallintaa ja tuotekehitystä tarvitaan myös meillä, Outi Kyöstitilä sanoo.

Hän on opiskellut myös stailausta ja valokuvausta, ja tilan kuulumiset näkyvätkin tiuhaan tahtiin Facebookin ja Instagramin päivityksissä.

Kyöstitilät liittyivät Yrittäjien jäseneksi pari vuotta sitten, ja jo vuoden kuluttua Outi löysi itsensä Orimattilan yrittäjien hallituksesta. Nyt hän vetää tiedotustiimiä, joka on olennainen työkalu yrittäjäjärjestön toiminnassa.

Hän arvostaa Yrittäjien toimintaa sekä valtakunnallisesti että paikallistasolla. Ilmaiset koulutukset, webinaarit ja neuvontapalvelut ovat Kyöstitilän mielestä reippaasti jäsenmaksun arvoisia etuja, joita hän on itsekin käyttänyt tiuhaan.

- Nostan hattua myös sille aktiivisuudelle, jota Yrittäjät osoitti heti korona-kevään alettua. Yhteiset ulostulot yrittäjien äänellä olivat tärkeitä. Töitä tehtiin oikealla yrittäjäasenteella: kun tilanne iski päälle, käärittiin hihat ja ryhdyttiin hommiin, Outi Kyöstitilä sanoo.

Ei ole vain yhtä tulevaisuutta.

Tästä eteenpäin vakuutus tarkoittaa valmistautumista tulevaisuutesi mahdollisuuksiin.

Tutustu jäsenetuihisi fennia.fi/suomenyrittajat

fennia

Tulevaisuutesi. Fennia.

Yrittäjän veroseminaari

26.-27.11.2021
Helsinki & m/s Silja Europa

Verotuksen ajankohtaisin tieto huippuasiantuntijoiden kertomana, rentoa meininkiä ja verkostoitumista!

Tutustu ohjelmaan ja ilmoittaudu mukaan me.yrittajat.fi/yrittajanveroseminaari
Hinnat alk. 505 € + alv 24 %

Kaikki koulutukset löydät www.yrittajat.fi/koulutus

 Yrittäjät



Toisten yrittäjien apu on ollut tärkeää Kaius Gestraniukselle.

”Huolella juostaan ees taas”

Jävla Sås Bolagin kastikkeet saivat lentävän lähdön tv-ohjelma Leijonan luolasta. Kastikkeiden isä **Kaius Gestranius** keitteli kastikkeitaan ensin kotikeittiössä, mutta huomasi, että kaikkea ei yksin pysty hoitamaan.

Nyt Vuoksenniskan vanhassa Siwassa häärii kolme työntekijää, ja tuotteita on myynnissä ympäri Suomea.

Vaikka tuotanto on sinänsä yksinkertaista eli ainekset keitetään kastikkeiksi ja ne pullotetaan, tuotekehitys ja markkinointi pitävät yrittäjän kiireisenä.

- Huolella juostaan ees taas, hän kuvaa yrittäjän arkea.

Vasta kolme vuotta toimineelle yritykselle on ollut tärkeää lähiseu-

dun kokoneempien yrittäjien apu ja tuki. Gestranius on tavannut Yrittäjien kautta paljon tärkeitä kumppaneita.

- Ideoiden pallottelu ja kokemusten jakaminen on valtavan tärkeää. Itsekin yritän aina ajatella, voinko jotenkin auttaa muita, Kaius Gestranius sanoo.

Gestranius liittyi heti firman perustettuaan Kaakkois-Suomen Yrittäjiin.

- Yhdistyksen uutiskirje on minulle tärkeä kanava seurata, mitä yrittäjämaailmassa tapahtuu.

Nykyisissä tiloissa Gestranius on voinut laajentaa tuotevalikoimaansa lempiharrastustensa grillauksen ja savustuksen suuntaan. Vuoksenniskalla järjestetään aika ajoin pop up -henkistä ruuan ulosmyyntiä.

- Se käy helposti. Panen lihat aamulla savustumaan ja ilmoittelen sosiaalis-

sa mediassa, että tulkaapa hakemaan, Gestranius kuvailee.

Ruokatuotteille yksi keino tavoittaa kuluttajia ovat maistatukset. Koronakriisin myötä ne ja yleisötilaisuudet kuten markkinat jäivät pois. Nyt ne ovat hiljalleen palaamassa.

- Korona toi myös hyviä asioita, Suomalaiset tuntuvat arvostavan kotimaisia tuotteita, ja tuotteiden alkuperä sekä vastuullisuus kiinnostaa, mikä meille on hieno asia.

Gestraniuksella on myös myynnissä Traeger- ja Big Green Egg -grillejä. Kastikesarjaan on parhaillaan kehitteillä uusia makuja.

- Samaa tuttua linjaa, puhtaita hyviä makuja, ja mahdollisimman paljon kotimaisia raaka-aineita ilman hävikkiä, Gestranius sanoo.

Olisiko aika jo kypsä?

Laita yrityksesi myyntiin Yrityspörssiin
www.yritysporssi.fi

"Myin lounaskahvilani Yrityspörssin kautta korona-aikana. Ostaja löytyi myynti-ilmoituksen avulla vaivattomasti."

Taina Varjonen,
kahvilayrittäjä

"Ilmoitimme CNC-koneistamon mynnistä Yrityspörssistä. Ilmoituksemme poiki yli 50 yhteydenottoa kiinnostuneilta ostajilta."

Raimo Hovilainen,
eläkkeelle siirtynyt yrittäjä

Huom! Hyödynnä Suomen Yrittäjien jäsenetu -30 € uusista myynti- ja ostoilmoituksista alekoodilla SY2021.

 Yrityspörssi.fi

Soita **010 339 3300** tai varaa puhelinaika verkkosivujemme kautta.
Teemme sinulle ilmoituksen helposti ja nopeasti!



Poikkeusaikana toistemme kannustaminen on erityisen tärkeää, Tuula Sirén-Mäkelä sanoo.

”Kurimukseen ei pidä jäädä lojumaan!”

Tuula Sirén-Mäkelän mielestä yksilöllinen palvelu on pienyrittäjän valtti. Hän auttaakin jokaista asiakasta löytämään juuri oikean asun liikkeeseensä Loimaalla.

Oma naisten ja nyt myös miesten vaatteita myyvä puoti on Sirén-Mäkelälle etappi pitkällä työuralla. Nuoresta asti palveluammateissa työskennelleenä hänellä on kokemusta työstä niin apteekissa kuin silmälasiliikkeessä. Työskennellyään vaatealalla puolitoista vuotta hän sai kipinän: tämä voisi olla oma juttu.

- Perustin oman yritykseni Loimaalle vuonna 2008. Löysin mieluisan liiketilan, jonka sitkeydellä sain puhuttua itselleni. Niin

syntyi Bello Mondo, laatuvaatteisiin keskittyvä yritykseni, Sirén-Mäkelä kertoo.

Heti yrittäjäksi ryhtyessään Tuula Sirén-Mäkelälle oli selvää, että toisista kannattaa hakea tukea. Ison perheen tyttärenä hän oli tottunut siihen, että porukalla pärjätään paremmin.

Hän liittyi saman tien Yrittäjiin ja on ollut siitä asti aktiivisesti mukana järjestöissä. Paikalliset yrittäjät tunnetaan yhteisistä markkinointitempauksistaan ja hyvästä yhteishengestään.

- Nyt poikkeusaikoina toistemme kannustaminen on erityisen tärkeää. Hiljaisen päivän kurimukseen ei pidä jäädä lojumaan! Yritämme yhdessä selvitä, iloitsemme myös

naapuriyrittäjän menestyksestä ja ohjaamme asiakkaita toinen toisillemme, Tuula Sirén-Mäkelä sanoo.

Koronan ensimmäisen aallon aikana Sirén-Mäkelä joutui sulkemaan liikkeensä. Jo aiemmin perustetun nettikaupan avulla hän pystyi onneksi palvelemaan asiakkaitaan. Kaupassa on hänen lisäksi kaksi puolikasta työpäivää tekevää työntekijää, ja myös harjoittelijoita on jatkuvasti oppimassa alaa.

Korona on vähentänyt vaatteiden ostamista, mutta Sirén-Mäkelä suhtautuu tulevaisuuteen positiivisesti.

- On ollut kiva nähdä, että ihmiset lähtevät taas liikkeelle. Heillä on ollut kaipuuta ostoksille. Luotan tulevaan ja toivottavasti pysyn terveenä - ja yrityskin pysyy.

Myrskyisiä vuosia

Reilu neljä vuotta sitten Hotelli Punkaharjun yrittäjä **Saimi Hoyer** osti ex-miehensä **Thomas Hoyerin** kanssa vanhan ja rapakuntoisen valtionhotellin ja lähti hotelliyrittäjäksi. Investointikuluja on riittänyt niin rakennuksen kunnostamisessa kuin uuden liiketoiminnan perustamisessakin.

Vuosiin on mahtunut konkurssiuhkaa, omistajanvaihdoksia, vakava sairastuminen, oma avioero ja muita takapakkeja. Kaikesta on kuitenkin selvitty, ja apua hän ammentaa esimerkiksi Yrittäjien verkostoista ja vertaistuesta.

- Vuodet ovat olleet myrskyisiä, mutta hyviä vuosia. Ihmettelen kyllä omaakin kestävyyyttäni välillä, hän sanoo.

Hoyer nimittäin osaa pyytää apua ja neuvoja, kun ei itse osaa.

- Ihmisten tulisi olla avoimempia eikä hävetä. Kannattaa hankkia sellainen kumppani, joka osaa niitä asioita, joita itse ei osaa. Minulla on bisnes- ja numeronerona **Hannu (Komu)**, joka on lahja. Kaikkea ei voi osata itse, Hoyer sanoo.

Lisäksi Hoyerin vierellä toimii **Mari Kettunen**, joka osti aikanaan Thomas Hoyerin osuuden.

Myös Yrittäjien jäsenyys on ollut Hoyerille arvokas tuki. Yrittäjaverkostot ja vertaistuki ovat merkittävä apu.

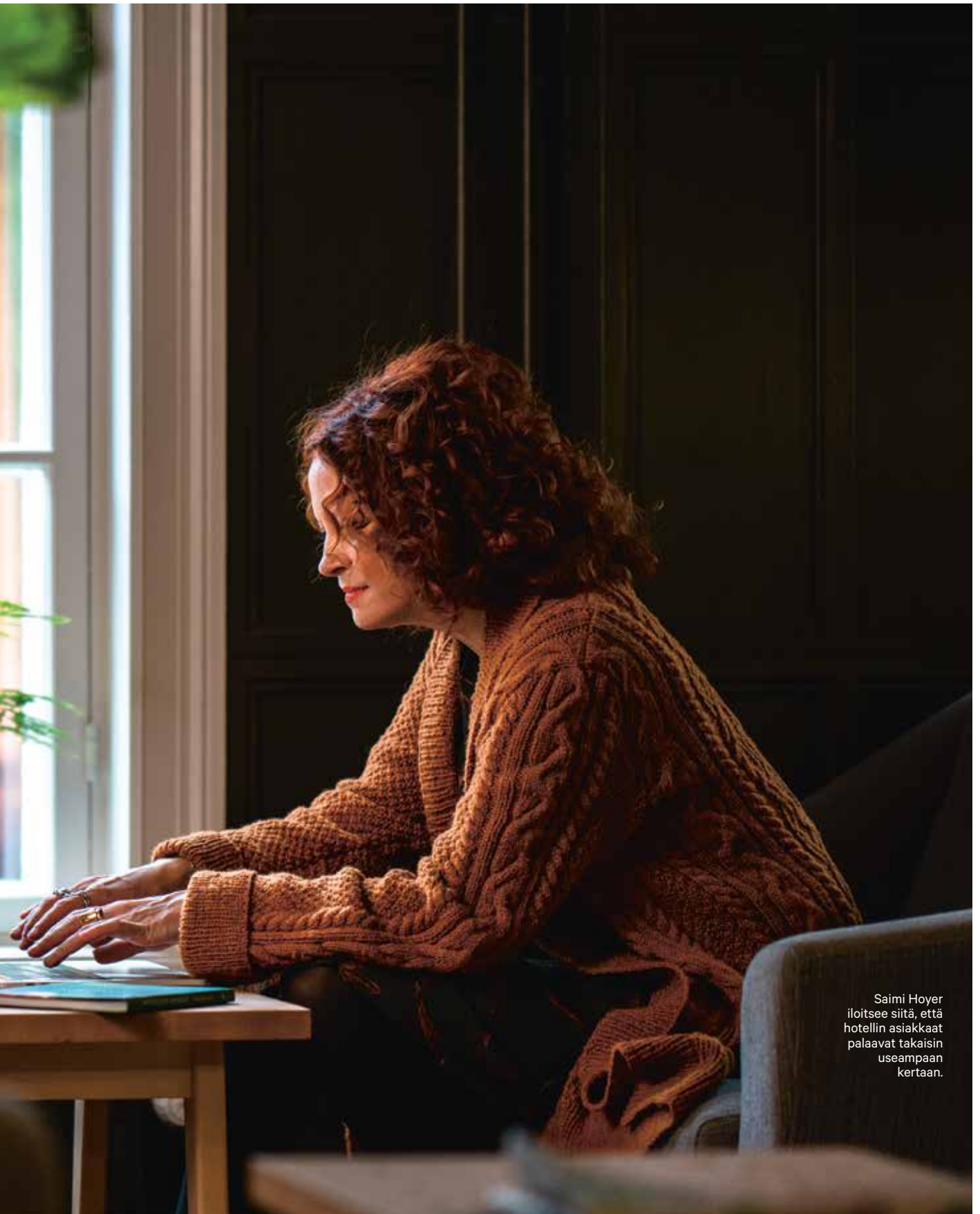
- Verkostoituminen on tärkeää. Se on kaikki, minkä päällä seison. Oppikaa toisiltanne! Tätä Yrittäjät tarkoittaa minulle, Saimi Hoyer sanoo.

Hotelli Punkaharju ei selvinnyt ensimmäisestä korona-keväästä aivan kuivin jaloin, mutta alkujärkytyksen jälkeen vuosi oli kiireinen. Sama toistui kesällä 2021.

- Meidän asiakkaamme ovat nyt löytäneet meidät, Hoyer iloitsee.

Hotelli Punkaharjun ovat löytäneet erityisesti 30-45-vuotiaat pariskunnat ja naisporukat. Tapahtumia, kuten sieniretkiä ja konsertteja, on sovittu pitkälle syksyyn.

- Onni on, että vaikka ihmiset joutuvat pysähtymään, luonto ja maailma ei pysähdy. Suomalaiset ovat nyt suurin asiakasryhmämme. On ihanaa huomata, että he palaavat takaisin useampaan kertaan ja kirjoittavat omaa tarinaansa meidän hotellimme tarinaan erilaisten elämysten kautta, Saimi Hoyer kiittelee.



Saimi Hoyer
iloitsee siitä, että
hotellin asiakkaat
palaavat takaisin
useampaan
kertaan.



ÄLÄ JÄÄ YKSIN.

Tule mukaan Yrittäjiin. Jäsenenä olet osa yhteisöämme. Pidämme puoliasi ja tarjoamme apua ongelmiisi.

Yhdessä selviämme yrittäjyyden haasteista.

Liity mukaan: yrittajat.fi/liity



Yrittäjät



Liiketoiminnan laajentuessa Viljami Virta vuokrasi yli 300 neliön omakotitalon, jonne muuttivat myös golfpallo.

Viljamin ja monen muun yrittäjätarinat ovat luettavissa myös lokakuussa julkaistavassa kirjassa Pienestä ponnistaneet – koko perheen yrittäjyyskirja: www.pienestaponnistaneet.fi

Koti golfpallojen keskellä

Vuonna 2017 Viljami Virta selaili nettiä kotonaan Porissa. Tuolloin 14-vuotias nuorimies etsi edullisia golfmailoja mutta törmäsi sattumalta ilmoitukseen, jossa myytiin 600 kappaletta likaisia ja käytettyjä golfpalloja sadalla eurolla. Parin vuoden ajan golfia harrastaneella Viljamilla välähti pienimuotoinen liikeidea.

- Nuo kun ostaisi ja pesisi, niin siinähan tekisi aika varmasti voittoa, Viljami tuumasi ja päätti käyttää säästönsä golfpalloihin.

Pallojen saavuttua Viljami jynssäsi niitä yksitellen saippualla ja pyyhkeillä saunassa. Hän myi puhtaat pallot golfaiheisessa Facebook-ryhmässä. Saamallaan voittorahoilla hän osti ensin 4 000 palloa ja sitten 10 000

palloa setin - ja myi ne kaikki.

Vuonna 2018 golfpallojen myynti- ja ostomäärät nousivat niin kovaa vauhtia, että Viljami päätti perustaa itselleen toiminimen, jonka nimeksi tuli Boordigolf. Hän perusti Boordigolfille myös somekanavat ja pystytti verkkokaupan paikallisen harrastelijakoodarin avulla.

Vuoden 2019 aikana Viljami myi 150 000 palloa. Vuonna 2020 myynti oli jo 400 000 palloa, ja liikevaihtokin oli 400 000 euroa. Alkuvuodesta 2021 pallovarastot olivat kasvaneet niin suureksi, että hän vuokrasi yli 300-neliöisen omakotitalon Raisiosta. Taloon muutti myös arviolta 200 000 käytettyä golfpalloa.

Kuluvan vuoden aikana Viljamista on tullut myös esimies, sillä ensin hän palkkasi ensimmäiset työntekijänsä

hihtolomaviikon avuksi ja myöhemmin keväällä ensimmäisen vakituisen työntekijänsä.

- Tavoitteenani on, että vuonna 2022 joka kymmenes suomalainen golfinpelaaja ostaa pallonsa minulta. Ja viiden vuoden päästä Boordigolf myy 10 miljoonaa palloa ympäri maailmaa, Viljami pohtii.

Yrittäjätaipeleensa suurimpana tukipilarina ja apurina Viljami pitää Samu-isäänsä.

- Olen saanut vuosien aikana ihmetelystä golfhouhujeni takia. Joskus vähätelin itsekin, että minähän myyn vain jotain käytettyjä golfpalloja. Olen kuitenkin konkreettinen esimerkki siitä, että oikeastaan nollasta voi päästä vaikka mihin, kunhan tekee ahkerasti hommia ja uskoo omaan liikeideaansa.

Perusta menestyvä verkkokauppa

Kotimainen MyCashflow on yrityksesi kasvua tukeva, helppokäyttöinen verkkokauppapalvelu, joka sisältää kaiken mitä menestyvään verkkokauppaan tarvitset. Alkaen 49 € / kk.



Menesty verkkokauppiiana

Maksuton 30 päivän kokeilu | www.mycashflow.fi
puh. 020 741 7671 | myynti@mycashflow.fi



Kaipaatko lisää asiakkaita?

Me autamme
sinua asiakasymmärryksen
kasvattamisessa ja
paremman tuloksen
tekemisessä.

 **asiakastieto**

Building trust in the everyday.

Asiakastiedon kohderyhmätyökaluilla löydät uusia potentiaalisia asiakkaita helposti ja nopeasti sekä varmistat, että yrityksesi oma asiakasrekisteri on ajan tasalla.

Lue lisää asiakastieto.fi/kohderyhmat



Jutta Larmia työllistää tällä hetkellä Rantasalmella sijaitsevan hyvinvointikeskuksen viimeistely.

Yrittäjäksi jo kouluiässä

Suuri yleisö tuntee **Jutta Larmin** FitFarmista. Harva kuitenkaan tietää, että yrittäjäraja alkoi jo nuorena. Yläasteikäisenä hän vuokrasi kotipitäjässään Virroilla jäätelömyyntipisteen kesän ajaksi.

- Olin ollut aikaisempina kesinä kioskilla töissä ja laskin, että sain kolme kertaa enemmän rahaa yrittäjänä verrattuna siihen, että olisin jatkanut työntekijänä. Siitä tuli vau-efekti.

- Yrittäjämäisyys on lähtenyt isältäni, joka pitää edelleen parturi-kampaamo, vaikka täyttää tänä vuonna jo 80 vuotta, Larm jatkaa.

Jutta Larmin uusin hanke on saanut palstatilaa jo hyvissä ajoin ennen toiminnan aloittamista. Kyseessä on hyvinvointiin keskittyvä Kuru Resort Rantasalmella. Alkuperäisenä ajatuksena oli rakentaa keskus Ylöjärvelle, mutta hanke kariutui.

- Olimme jo pitkällä, mutta ely-kes-

kuksen tekemä valitus kaatoi hankkeen. Kun vastoinkäymisestä pääsi jaloilleen, ajattelin, että kaikella on tarkoitus.

Uusi mahdollisuus tarjoutui pian Hotel & Spa Resort Järvisydämen naapurista.

- Omistaja otti yhteyttä ja sanoi, että hänellä on Järvisydämen hienoin paikka varattuna meille. Unelmastamme tuli totta. Nyt olen itse asiassa kiitollinen ely-keskukselle, että se torppasi hankkeen.

- Päärakennuksessa on ravintola, rentoutustilat ja day spa. Taloudellisesti tämä on merkittävä investointi, mutta ei se pelota. Tiedämpähän aamulla, miksi herään tekemään töitä, Larm toteaa.

Ensin avautui ravintola, ja seuraavaksi vuorossa on majoitusliiketoiminnan aloittaminen.

Larmin yrittäjäpolulle on osunut

myös vaikeita hetkiä, mutta luovuttaminen ei ole ollut vaihtoehto.

- Hienointa yrittäjän luonteessa on, että jaksaa vaan yrittää, hän summaa. Larm pitää tärkeänä, että yrittäjillä on taho, joka pitää heidän puoltaan. Siksi hän on Yrittäjien jäsen.

- Joskus itsellekin on tullut pyyntöjä, että lähde politiikkaan ajamaan yrittäjien asioita, mutta ei minusta ehkä siihen ole. Näen tärkeänä, että joku muu puhuu mun suulla. Yrittäjillä on pääsääntöisesti samat tarpeet ja näkemykset ja jonkun pitää viedä viestiä päättäjille. Vaikea sitä on yksin viedä, isommalla porukalla onnistuu paremmin, hän selvittää.

Yrittäjäjärjestö on ollut hänelle myös avuksi ja hyödyksi.

- Lakineuvonta on mietetön palvelu. Olemme käyttäneet, kun on ollut juridisia tarpeita. Lähinnä työ sopimuksiin ja työsuhteisiin liittyen.



Siva Parlarin mukaan paineen alla luovuus on parhaimmillaan. Hän onkin keksinyt yön pikkutunneilla vaikka mitä.

Sisulla eteenpäin luovuttamatta

Kasvi proteiini Vönerin kehittäjä **Siva Parlar** ehti käydä jaksami-sensa ääri rajoilla kymmenen vuoden ravintolayrittäjyytensä aikana. Hänellä kesti pitkään oppia, ettei kaikkea pysty tekemään yksin.

Lentäjän urasta haaveillut helsinkiläinen päätyi yrittäjäksi vanhempiensa jalanjäljissä Kruunuhaan Pizza Expressiin pää täynnä toiveita. Nopeasti hän sai kuitenkin huomata, että yrittäjän arki oli kaukana unelmista.

Työtunnit venyivät vuorokauden ympäri, mutta kassa oli tyhjä. Alkuvaiheessa hän ei pystynyt maksamaan itselleen palkkaa. Pohjakosketus tuli, kun hänen ravintolassaan kävi lounaan aikana kaksi ihmistä.

- Oli tehtävä paljon töitä, että sain

asiakkaat liikkeelle. Vietin monta yötä ravintolassa luomassa reseptejä. Mutta paineen alla luovuus on parhaimmillaan. Yön pikkutunneilla tuli keksittyä vaikka mitä. Näin syntyi myös Vöner, Siva Parlar kertoo.

Vöner on vehnäproteiinista valmistettu vastike kebablihalle. Vuonna 2017 perustetun Vönerin liikevaihto on 1,8 miljoonaa euroa. Huhtikuussa 2021 se muutti tuotantonsa kokonaisuudessaan Saksasta Suomeen.

Yrittäjät on ollut Parlarille tärkeä taho tavata samanhenkisiä ihmisiä ja saada opastusta vaikeuksia kohdatessa. Hän on tukenut myös muita yrittäjiä poluillaan.

- Eihän yrittämisessä mikään mene niin kuin ajattelee. On ollut hetkiä, jolloin on ollut taloudellisesti todella

hankalaa, enkä ole nähnyt ystäviäni kuukausiin, Parlar muistelee.

Kiitollisuus apua tarjonneille on ääretön.

- Matkani varrella on ollut ihmisiä, joiden palveluhinnat olivat sataasia tunnilta, mutta he silti auttoivat ilmaiseksi. Ei näitä henkilöitä unohda, eikä mikään kiitosten määrä tule koskaan riittämään, hän summaa.

Parlaria auttoivat sisu ja sitkeä luonne.

- Uskon, että meillä kaikilla yrittäjillä on se sama luonne. Pusketaan eteenpäin, katse tiukasti yhdessä tavoitteessa. Tulee päiviä, jolloin haluaisit lopettaa, mutta et vain luovuta.

Parlar uskoi, että tavalla tai toisella hän löisi vielä läpi. Ja niin kävikin.



Linda Saukko-Rauta sanoo elävänsä livekuvittajana unelmaansa.

Itseoppinut kuvittaja

Nurkkamörkö, harmiton humanisti... Yrittäjä **Linda Saukko-Raudan** luonnehdinta itsestään ei huou amerikkalaistyylisiä myyntisloganeita.

Itseoppineen livekuvittajan Redanredan-yritys on kuitenkin menestynyt, sillä sarjakuvahenkisistä kuvituksista on tullut suosittu tapa kiteyttää esimerkiksi seminaarin tai työpajan pääviestit.

Saukko-Raudan uran käänne piirtämisestä livekuvittajaksi oli iPad.

- Halusin pidellä sitä koko ajan. iPad teki minusta kuvittajan, hän kertoo.

Saukko-Raudan varsinainen läpilyönti oli Nordic Business Forum -tapahtuma vuonna 2011.

Sittemmin hän on kuvittanut 130

suomalaisyrityksen strategiaviestejä ja istunut sadoissa seminaareissa ympäri Eurooppaa.

Nykyään Redanredanin liikevaihto on vuodessa jo lähes 300 000 euroa.

- Elän unelmaani, hän sanoo.

Yrittäjäjärjestön jäsenyys toi Saukko-Raudan uraan myös suurta juhlaa. Syksyllä 2019 hänet ja IT-palvelujohtamisen konsultti **Jaakko Marin** palkittiin Suomen Yrittäjien ensimmäisinä valtakunnallisina vuoden yksinyrittäjinä.

- Yksinyrittäjäpalkinnon voittaminen oli erikoista. Sain kukkalähetyksiä ja odottamatonta huomiota, kun itse ajattelen, että olen tässä nyt vain vähän piirtänyt, Saukko-Rauta kertoo.

Palkinto poiki myös kutsun presidentin itsenäisyyspäivän vastaanotolle ja Ylen Linnan juhlat -lähetykseen.

Sitten tuli korona ja kalenteri tyhjäksi juuri, kun hän oli tammikuussa palkannut ensimmäisen työntekijän.

- Onneksi tilauskuvitus veti edelleen, ja pystyin pitämään hänet palkattuna. Delegoin hänelle töitä, mitä en ole osannut ennen tehdä.

Tilikausi meni lopulta paremmin kuin edellinen.

Nyt Saukko-Rauta harkitsee tulevaisuudessa työllistävänsä toisenkin työntekijän.

- Se voi olla projekti-ihminen, tuottaja tai piirtäjä. Nykyinen työntekijäni on parempi kuvittaja kuin minä, joten hänen työtään on ilo myydä. Palkkaamisen sivukuluista ja virherekrytoinneista pelotellaan, mutta itselleni työntekijä on ollut helpotus erityisesti korona-aikaan.



Muiden yrittäjien neuvot ovat tulleet tarpeeseen nopean kasvun takia, Miikka Kotilainen kertoo.

”Annetaan puun kertoa”

Puuartisti **Miikka Kotilainen** rakentaa uniikkeja piensarjoja ja mittatilausprojekteja puusta. Verkkosivulla kuvaillaan yrityksen sielua innostavasti:

- Tarinapuut saavat mielen vaeltamaan menneeseen, puun vaiheisiin ja kasvuhistoriaan. Annetaan puun kertoa.

Puuartisti on saanut julkisuutta muun muassa Supercellin saunoilla, jotka on rakennettu Helsingin Jätkäsaareen. Ainutlaatuisesta juurakkosauna-projektista on tekeillä myös dokumenttielokuva, josta tulee Puuartistin käyntikortti.

- Tavoitteeni on, että puusepänerstaani on maailman paras, Miikka Kotilainen sanoo.

Puuartistin toinen osakas on Miikan veli **Joona Kotilainen**, joka pyörittää markkinointitoimisto Tovarìa. Veljekset ovat lyöneet osaamisensa yhteen ja

onnistuneet.

- Perustimme veljen kanssa yrityksen, ja pian huomasin, että monipuoliselle tekijälle on kysyntää. Nyt meillä on jo kuusi työntekijää. Olemme saaneet paljon näkyvyyttä, ja tällä hetkellä tilauskirja on täynnä vuodeksi eteenpäin, Miikka Kotilainen kertoo.

Kotilaisen yksi unelma toteutui, kun Puuartisti valittiin Pohjois-Karjalan Vuoden nuoreksi yrittäjäksi 2020.

- Liityin heti yrityksen perustettuamme Yrittäjiin, koska en tuntenut niistä piireistä ketään. Ensimmäisen Nuorten yrittäjien Get Together -tapahtuman jälkihuumassa kirjoitin paperilapulle haaveen, että muutaman vuoden päästä me olemme Joonan kanssa Vuoden nuoria yrittäjiä - ja neljä vuotta myöhemmin se toteutuikin, Miikka

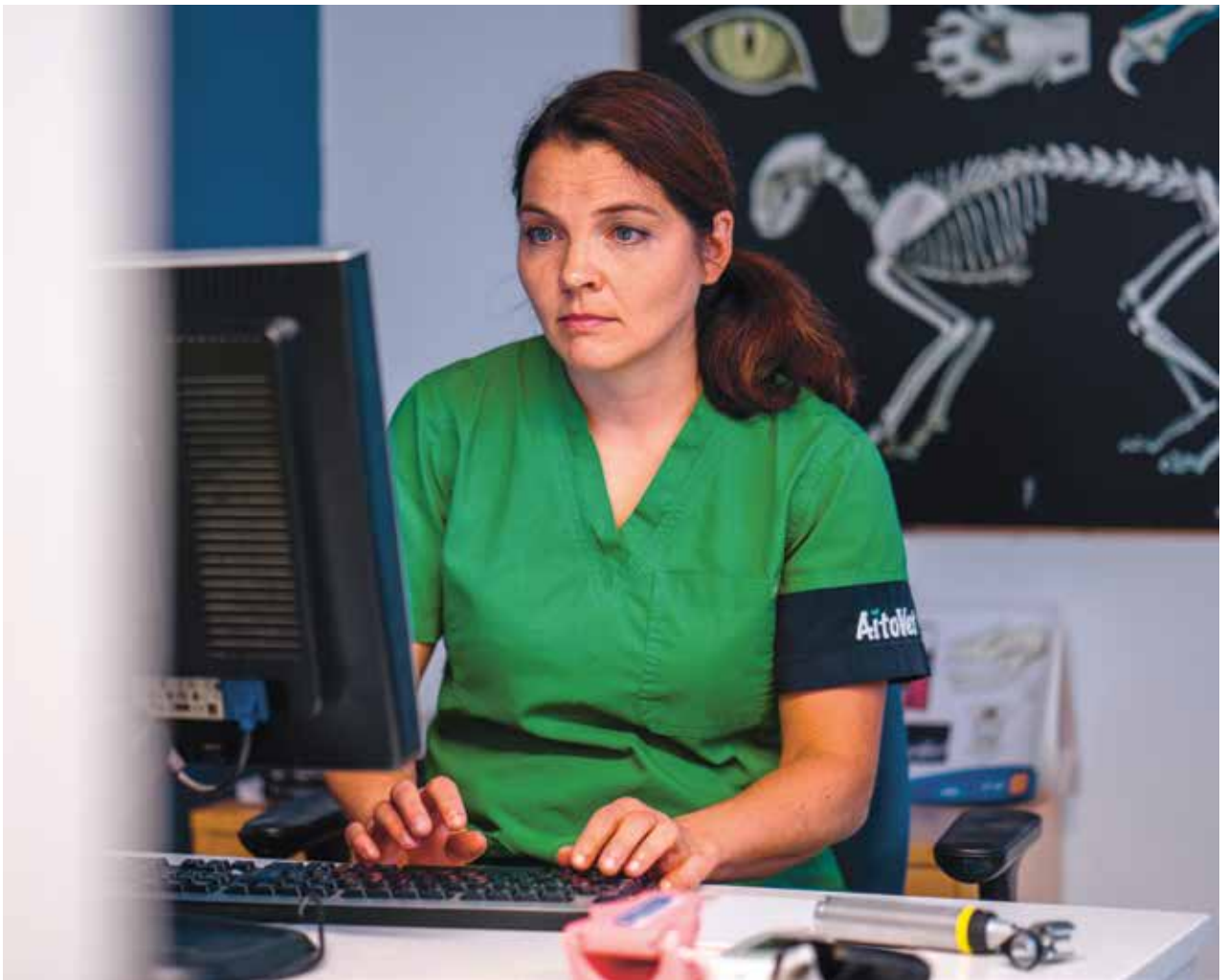
Kotilainen kertoo iloisena.

Hänelle verkostoituminen on ollut tärkeää eikä vähiten yrityksen nopean kasvun vuoksi. Muiden yrittäjien neuvot ovat tulleet silloin tarpeeseen.

- Olen ottanut riskejä ja tehnyt hulluna töitä, ja kasvukipuja on ollut. Olen konsultoinut muita yrittäjiä ja käyttänyt Yrittäjien neuvontapalveluita esimerkiksi sopimusteknisissä asioissa. Sinne voi ottaa yhteyttä matalalla kynnyksellä, Kotilainen sanoo.

Vuoden 2020 puolella korona seisautti muutamaksi kuukaudeksi Puuartistin projektit. Suurimmissa projekteissa tuli viivästyksiä kansainvälisen tavaraliikenteen heikkenemisen vuoksi.

- Käytimme ajan hyödyksi tekemällä tuotekehitystä ja valmistamalla uniikkihuonekaluja myyntiin, Kotilainen kertoo.



Tuulikki Castrén perusti vuonna 2014 yrityksen yhdessä Katja Väkiparran kanssa ja siirsi eläinlääkärin vastaanottonsa tyhjentyneeseen kyläkouluun.

Kyläkoulussa on tilaa isoillekin eläimille

Kouvolan seudulla toimiva eläinlääkäriasema Aitovet on laajentunut nopeasti.

Yritys sai alkusysäyksen, kun **Tuulikki Castrén** katseli ikkunasta naapurissa sijaitsevan Aitomäen kyläkoulun rakennuksen tyhjenemistä. Hän piti ammatinharjoittajana eläinlääkärin vastaanottoa kotonaan.

- Mietin, että onpa kurjaa, kun koulu-toiminta loppuu. Toiseksi parasta, mitä rakennuksessa voisi tapahtua, olisi eläinlääkäriaseman pyörittäminen. Siellä voisi hoitaa myös isot eläimet, Castrén kertoo.

Samanlaisia ajatuksia kyläkoulusta oli Castrénin zumba-kaverilla, klinikkaeläinhoitaja **Katja Väkiparralla**. Castrén ehti lausua ajatuksen ensimmäisenä ääneen. Yhteinen yritys

Aitovet Oy syntyi vuonna 2014.

Ensin yrityksessä oli kaksi eläinlääkäriä ja kolme eläinhoitajaa. Nykyään yrityksessä työskentelee jo parikymmentä henkeä. Palvelut kattavat pien- ja suurelainten vaativat tutkimukset ja hoidot.

- Olemme vastanneet kysyntään ja hankkineet sekä laitteita että erikoisosaamista paikallisten asiakkaiden tarpeisiin, Tuulikki Castrén kertoo.

Yrityksen henkilöstön moninkertauttua työ vaatii uutta osaamista. Esimerkiksi työvuorosunnittelu, viestintä ja kirjanpito vaativat erilaista osaamista ja työaika. Viime vuonna Aitovetin liikevaihto oli 1,5 miljoonaa euroa.

- Onneksi meillä on erittäin ammattitaitoinen ja itseohjautuva porukka. Mutta kieltämättä on tullut tilanteita,

joissa ammattimainen yrittäjäosaaminen olisi ollut tarpeen, Castrén sanoo.

Paikallisen ely-keskuksen kursseilla kumppanukset huomasivat, miten paljon hyötyä toisten yrittäjien kanssa keskustelusta on.

- Olemme saaneet paljon apua ja neuvoja eri alojen yrittäjiltä, Oma ajattelu avartuu. Esimerkiksi myyminen on pitkälti samanlaista, myipä sitten palvelua tai tuotetta, Castrén toteaa.

Siksi Yrittäjät on hänen mielestään hyvin tärkeä tukipilari yrittäjätoiminnan taustalla.

- On suuri apu, että Yrittäjiltä saa tarvittaessa esimerkiksi juridista neuvontaa. Ja on tärkeää, että joku ajaa meidän yhteistä asiaamme, sillä yrittäjäthän tätä maata kannattelevat. Jonkun on syytä pitää meteliä meistäkin!

Talouselämä

Fakta

tekniikka
& talous

ARVOPAPERI



tivi

Uusi Suomi

Hyvä Suomen Yrittäjien jäsen,

tiesithän, että Alma Talent myöntää Suomen Yrittäjien jäsenille kaikista jatkuvista lehti- ja digitilauksista 20 prosentin jatkuvan alennuksen.

Tutustu etuihin ja tee tilauksesi osoitteesta:
yrittajat.almatalent.fi.

ALMA TALENT

MEDIAT

Tutustu etuihin osoitteessa yrittajat.almatalent.fi



Korumuotoilija Jenni Rutonen kertoo saaneensa laajan verkoston nuorista yrittäjistä.

Sähkötön savottamökki palauttaa

Kuopiolainen korumuotoilija **Jenni Rutonen** on nuoresta iästään huolimatta ehtinyt kokea paljon. Perustamansa Jenni Rutonen Designin rinnalle hän on ostanut myös toisen koruyrityksen, SAVU Design & Jewellery Oy:n.

- Lähisuvussa ei ole yrittäjiä, joten mallia siihen ei ollut. Olen rakentanut yritykseni nolhasta, otin velkaa ja loin oman brändini, Jenni Rutonen kertoo.

Yrittäjyys kiinnosti Jenni Rutosta jo opiskelujen aikana, mutta muotoilijakoulutuksen jälkeen hänellä ei vielä ollut rohkeutta siihen. Hän hakeutui oppisopimuskoulutukseen ja suoritti kultasepän ammattitutkinnon.

Monet Rutosen korujen aiheet ja nimet tulevat suomalaisesta luonnosta. Kesän siivekäs, Metsän varjo, Juuret. Ahkera yksinyrittäjä etsiytyy luontoon, kun kaipaa palautumista ja rauhaa. Usein viikonloppuisin hän

pakkaa reppunsa lähteäkseen 50 kilometrin päähän suolammen rantaan sähköttömään savottamökkiin.

- Se on ihana pakopaikka. Olen siellä yksin kynttilänvalossa, teen ruokaa nuotiolla, on aivan hiljaista ja tosi pimeää, Jenni Rutonen kuvailee.

Palautumisen tarpeen hän oppi kantapään kautta. Rutonen sairastui muutama vuosi sitten työuupumukseen ja opetteli sen jälkeen asettamaan työnteolle rajat: työpäivä on nyt kello 10-17, viikonloppuisin hän ei tee töitä ja läppäri jää työpaikalle. Uusilla työtavoilla, taitavan terapeutin avulla ja ystävien vertaistueella hän on selvinnyt eteenpäin.

- Oli kova paikka tajuta, että jos minä en jaksaa, kaatuu koko yritys ja sen myötä paljon muutakin, Jenni Rutonen kertoo.

Hän kuitenkin selvisi ja rohkaisee siksi muitakin uskaltamaan.

- Kun tulee vaikeuksia, on aina kak-

si vaihtoehtoa: kasvaa tai katkeroitua. Minä sanon aina: kannattaa uskaltaa!

Korona on vaikeuttanut toimintaa huomattavasti, sillä liikevaihdosta katosi 60 prosenttia. Rutonen ei ole saanut koronatukea kumpaankaan yritykseen.

- Teen kehitystoimia, mutta muutos on hidas. Yksinyrittäjän tie tuntuu tällä hetkellä todella raskaalta, ja olen huomannut saavani oireita uudesta työuupumuksesta, jonka yritän kaikin keinoin välttää. Koettelemus ei ole vielä millään muotoa ohi.

Rutonen on ollut mukana Nuorten Yrittäjien alueellisessa toiminnassa ja tutustunut valtakunnallisen Get Together -tapahtuman ansiosta toisiin nuoriin yrittäjiin eri puolilla Suomea.

- Olen pyytänyt neuvoja ja apua toisilta yrittäjiltä. Nuorten oma porukka on hyvä ponnahduslauta, siellä saa olla kaltaistensa joukossa.



Miia Karhu panostaa elokuvateatterissaan etenkin asiakaspalveluun.

Elokuvateatteri kuin kotoisa olohuone

Järvenpäässä elokuvateatteri Studio 123:a pyörittävä **Miia Karhu** kuulostelee asiakkaiden toiveita tarkalla korvalla. Paikkakunnan ainoa elokuvateatteri on kuin olohuone, jossa kaikilla pitää olla kotoisa olo.

Elokuvateatteri on toiminut Järvenpään Helsingintiellä pian 40 vuotta. Miia Karhun isä Rauno Kivirinne otti sen hoitaakseen vuonna 1987 ja perusti perheyrittäjän, jota tytär nyt johtaa. Perheen äiti Sinikka Kivirinne hoitaa edelleen yrityksen taloushallinnon, ja Miian veli Toni Kivirinne vastaa teknisestä puolesta, muun muassa nettisivujen ylläpidosta.

- On ihanaa olla elokuva-alan yrittäjä. Tämä ei ole koskaan tylsää: välillä juoksen porakone kädessä, välillä tuuraan kassalla. On tärkeää antaa yritykselle kasvot. Tämä on enemmän

elämäntapa kuin pelkkä työ, Miia Karhu kertoo.

Kolmen salin elokuvateatteriin tullaan lähikunnista laajalti. Paikan valtteja ovat kotoisuus ja asiakaspalvelu.

- Oma elokuvateatteri on paikallisille valtavan merkittävä paikka. Meille on tärkeää olla sen arvoisia: asiakkaan on voitava nauttia elämäyksenään ensi hetkistä lähtien, sillä hän tulee tänne rentoutumaan. Elokuva on tarina, joka liikuttaa jokaista.

Pahimpaan korona-aikaan elokuvateatteri joutui pitämään ovensa kiinni kolmen ja puolen kuukauden ajan viranomaisten määräyksestä.

- Kun ovet sai avata heinäkuussa, teimme kaikki turvatoimet viimeisen päälle tarkasti. Asiakkaillemme oli suuri merkitys, kun jälleen avasimme,

Karhu sanoo.

Korona-aika on pakottanut uudistumaan.

- Studio 123:ssa on sulkuajalla järjestetty pienten porukoiden yksityisnäytöksiä. Kun elokuvateatteri oli kiinni, yritykselle hankittiin anniskeluluvat ja henkilökunnalle anniskelupassit. Lisäksi on tehty pientä remonttia ja valaistuksiin uudistuksia.

Vaikeina aikoina toisilta yrittäjiltä saatu tuki on ollut kullannarvoista. Karhu on saanut paljon apua Yrittäjien koulutuksista.

- Hatunnosto Yrittäjien aktiivisille toimille, sillä he ovat pitäneet henkeä yllä ja luoneet uskoa tulevaisuuteen. Parasta on kuulla toisten kokemuksia, sillä kukaan ei ymmärrä niin hyvin kuin toinen yrittäjä.



Jouko Ahola nauttii yrittäjyydessä eniten käsillä tekemisestä.

”Tarvitsen koko ajan tekemistä”

Jouko Ahola laskee olleensa uransa aikana kaksi vuotta palkkotoissa. Sen jälkeen yrittäjyys vei mennessään.

- Yrittäjyys on antanut mahdollisuuden valita, mitä teen ja koska teen. Yrittäjänä voin esimerkiksi vaikuttaa siihen, että talvisin voin tehdä vain sisätöitä, rakennusalalla pitkään toiminut Ahola sanoo.

Viime vuosina Ahola on keskittynyt kuntosaliyrittäjyyteen. Hän pyörittää salia Hämeenlinnan Tiiriössä. Erikoisuutena on pihalle tehty laajamittainen esterata, jonka Ahola on suunnitellut ja rakentanut kokonaan itse.

Yrittäjänä Aholaa kuvaa parhaiten toimeliaisuus. Hänen vahvuutensa on käsillä tekeminen.

- Olen ihminen, joka tarvitsee koko ajan jotain tekemistä. Teen paljon töitä,

mutta samaan aikaan pidän siitä mitä teen. En kaipaa juurikaan vapaa-aikaa.

Yrittäjyys ei ole läheskään aina ollut Aholalle ruusuilla tanssimista. Silloin on tarvittu hyvää riskin- ja stressinsietokykyä.

- En ole koskaan miettinyt huomista enkä murehtinut menneitä. Menneelle ei voi mitään eikä tulevastakaan. Isona tukena ja turvana ovat olleet tietenkin elämänkumppanini Hanna sekä veljeni ja vanhempaini. Jos joku asia on mennyt mönkään, siihen on saanut apua. Vastoin käymiset ovat opettaneet sen, että asioiden murehtiminen ei auta, vaan on mentävä eteenpäin ja yritettävä parhaansa.

Syyskuussa Aholan perheeseen syntyi toinen lapsi.

- Yksi asia on varma. En tule pitäämään isyyslomaa enkä vapaita.

Korona-aika on kohdellut kaltoin monia kuntosaliyrittäjiä. Ahola myöntää, että huonosti on mennyt.

- Ainoat, jotka ovat tulleet vastaan, ovat vuokranantajani ja vakuutusyhtiö. Ne ovat kohdelleet vuokralaistaan hyvin. Pankin kanssa on sen sijaan ollut ongelmia. En ole saanut maksuaikaa siinä määrin kuin se olisi taloudellisesti ollut mahdollista ja mistä olisin voinut suoriutua.

Seurauksena Aholan piti myydä kaksi sijoitusasuntoaan, joista toinen oli säästetty eläkepäivien turvaksi.

Vaikkeuksista huolimatta Ahola päätti laajentaa kuntosaliaan, kun siihen tuli mahdollisuus samasta kiinteistöstä vapautuneen tilan myötä.

- Jos ja kun ajat paranevat, sille on käyttöä.



Mariia Harjunheimon mielestä laadukkaat kirpputorituotteet ovat tärkeämpiä kuin isot tilat.

Idea erikoistumiseen syntyi perheen omista tarpeista

Kuusi vuotta sitten veljeltään lapualaisen Kirppis Sakuran ostanut **Mariia Harjunheimo** osui täydellisesti käytettyjen lastenvaatteiden myyntibuumiin.

- Ensinnäkin meillä oli yleiskirppari, mutta erikoistumisen idea lähti omista tarpeista, sillä oma poikani on kohta nelivuotias. Lastenvaatteiden ja -tarvikkeiden kierrättäminen on järkevää ja trendikästä. Etenkin suomalaisten valmistajien pienet tuote-erät säilyttävät hyvin jälleenmyyntiarvonsa, ja niiden ostajat ovat valmiita matkustamaan kaukaakin haluamiensa tuotteiden perään, Harjunheimo kertoo.

Niinpä esimerkiksi gugguut ja minirodinit päätyvät Instagram-kuvista usein postin välityksellä suoraan uusille käyttäjille. Toiset puolestaan kantavat kassikaupalla pieneksi jääneitä lasten-

vaatteita kirpparille. Palveluun kuuluu kiinteähintainen myyntipöytä, jota myyjä voi hoitaa itse tai pyytää henkilökuntaa täydentämään. Myös hinnoittelun voi ostaa yritykseltä. Provisiota ei myynnistä peritä.

Korona iski myös Sakuraan, ja ensimmäisessä aallossa liike jouduttiin sulkemaan kahdeksi kuukaudeksi. Syksyyn mennessä liikevaihdon notkahdus oli kuitenkin jo kurottu kiinni.

Rohkeutta riitti loppujen lopuksi myös liiketoiminnan laajentamiseen toiselle paikkakunnalle. Harjunheimo osti liikekiinteistön Seinäjoelta. Uuden liiketilan avajaisia vietettiin heinäkuun alussa.

- Toiminta on lähtenyt käyntiin huomattavasti paremmin kuin mitä odotin. Uudessa kirpputorissa panostamme vielä aikaisempaa enemmän lastenvaat-

teisiin. Äskettäin yksi asiakas totesi, että tämä on jokaisen lapsiperheen paratiisi, Harjunheimo iloitsee.

Tiloista löytyy myös lasten leikki-paikka. Neliöitä on reilut 500. Yrittäjä pitää isoja tiloja tärkeämpänä myytävän tavaran laatua.

- Tavoittelemme sitä, että hyvää tavaraa on lähes joka pöytä täynnä.

Harjunheimon toiveena on laajentaa toimintaa vielä kolmannelle paikkakunnalle. Työssään hän on saanut tukea toisilta Lapuan Yrittäjien jäseniltä.

- Mielestäni jokaisen kannattaa liittyä Yrittäjiin. Sitä ei osaa etukäteen aavistaakaan, miten paljon verkostoitumisesta on hyötyä. Olipa kyse siivouksesta tai markkinoinnista, minulla on kontakteja kaikenlaisiin yhteistyökumppaneihin.

Ilmoittaudu mukaan Yrittäjien etäkoulutukseen!

- 28.9. Kasvun rahoitus ELY-keskukselta
- 1.10. Social selling ja henkilöbrändys sosiaalisessa mediassa
- 7.10. ELY-keskus kansainvälistyvän yrityksen tukena
- 8.10. Mainosta Instagramissa
- 12.10. Kun kauppa ei kannata – yrittäjän turva vaikeina aikoina
- 15.10. Pk-yrityksen tunnusluvut ja taloudellisten riskien hallinta
- 22.10. Suunnitelmallinen sisällöntuotanto sosiaalisessa mediassa
- 27.10. Vastuullisuus julkisissa hankinnoissa
- 29.10. Kuinka johdan tunneälykkäästi
- 5.11. Yrityksenä TikTokissa
- 12.11. Pk-yrityksen ja yrittäjän verotus





Riikka Ojasen mielestä yrittäjän on uskallettava haaveilla isosti.

Intohimosta ammatiksi

Oululainen suklaamestari **Riikka Ojanen** on tehnyt intohimostaan ammatin. Ojasen ChocoSomnia teki kasvuharppauksen, kun Yrittäjien verkostosta löytyi mukaan uusi yhtiökumppani **Jenna Antinmaa**.

– Suklaa on ollut intohimoni aina. Kouluttauduin suuhygienistiksi, mutta kolmekymppisenä äitiyslomalla ehdin miettiä, mitä haluan jatkossa työelämältä. Ystäväni kysyi, miksi en tekisi suklaata itse. Innostuin ajatuksesta, mutta en tiennyt valmistamisesta juuri mitään, Riikka Ojanen kertoo.

Työ helpottui, kun oppi alan termit. Avainkäsite oli temperointi. Suklaa valmistetaan kuumentamalla ja kylmentämällä suklaamassaa erittäin tarkkoissa lämpötiloissa.

– Ensimmäisenä vuonna valmistin

suklaata rivitaloasunnon keittiössä. Seuraavana vuonna omakotitalon keittiökään ei riittänyt. Kolmantena jouluna totesin, että en pärjää enää yksin.

Ajatus työntekijän palkkaamisesta hirvitti, mutta intohimoisen kumppanin löytyminen houkutteli. Tuleva yhtiökumppani löytyi yrittäjäjärjestön piireistä.

Jenna Antinmaa aloitti syyskuussa 2019.

– Jenna otti markkinoinnin ja käytännön asiat hoitaakseen. Minä sain keskittyä suklaan valmistukseen.

Tulos näkyi seuraavassa joulukuussa, kun naiset tekivät saman myynnin kuin Ojanen yksin ensimmäisen 1,5 vuoden aikana.

– Lopulta haaveilimme jo tammi-kuun laihdutuskuureista, jotta sai-

simme vähän hengähtää, Antinmaa iloitsee.

ChocoSomnian tavoitteena on valtakunnallinen näkyvyys.

– Haluamme olla Suomen tunnetuin onnellisuuden tuottaja suklaaelämysten kautta. Toteutamme suklaajoogaa, meditaatiota, tastingeja sekä suklaakursseja, Jenna Antinmaa kertoo.

Yritys sai toukokuussa kolmannen osakkaan, joka on mukana intohimosta suklaaseen sekä rahoitusmielessä.

– Korvaani kalskahtaa, jos joku yrittäjä sanoo omasta toiminnastaan, että "kunhan tästä nyt saisi itselle vähän jotakin". Silloin ei taatusti sen enempää saavutakaan. Jos uskaltaa haaveilla isosti, voi päästä ainakin haaveiden puoliväliin, Riikka Ojanen summaa.



Riitta Raekallio-Wunderink kehittää sovellusta, joka tuo metsän elämykset älypuheliimeen.

Virtuaalihali pohjoisen puille

Kun Riitta Raekallio-Wunderink ja Stefan Wunderink kiehauttavat Levillä nokikahvit nuotiolla, sitä seurataan parhaimmillaan tuhansilla ruuduilla ympäri maailmaa.

Kaikki alkoi isoisan metsästä. Kittilässä sijaitsevan perhetilan metsää ei haluttu hakata sileäksi, sillä metsää ja niiden puita oli perheessä arvostettu aina. Pappa Raekallio oli ammatiltaan metsuri ja oppinut puunhalauksen taidon jo omalta äidiltään. Siitä nuori polvi lähti kehittämään yritysidea.

Ensin syntyi toiminimi HaliPuu, jonka pääidea oli antaa puita adoptoitaviksi. Ja koska yritys sijaitsi Levillä, tulivat kuvioihin nopeasti mukaan myös ohjelmopalvelut turisteille. Visit Finland palkitsi yrityksen kärkituotepalkinnolla: idea viedä turistit nukku-

maan riippumattoon keskelle lumista metsää oli juuri sellainen vetovoimakijä, jota Lapin matkailu tarvitsee.

- Metsän parantava, tasapainottava vaikutus on meille tuttua. On hienoa, kun pääsee jakamaan jotain sellaista, joka on itselle aidosti tärkeää, HaliPuun perustaja Riitta Raekallio-Wunderink sanoo.

Vuonna 2018 Raekallio-Wunderinkin yritysidea kasvoi osakeyhtiöllä, jonka alla kehitetään virtuaalista Forest in Your Pocket -sovellusta. Se tuo metsän elämykset jokaisen käyttäjän luo. Puista tippuvat pisarat, lumikenkien alla narskuva lumi ja Papan nuotiotarinat muuntuvat virtuaaliseksi matkaksi Lapin luontoon.

- Viikoittaisissa live-lähetyksissä jaamme perheemme kokemuksia eri vuodenaikoina. Halaamme puita ja

teemme rieskaa nuotiolla. Meillä on tuhansia seuraajia eri puolilla maailmaa, ja ennätysksemme on 150 000 katselukertaa, Raekallio-Wunderink kertoo.

Levillä on paljon pienyrittäjiä. He tekevät yhteistyötä laajasti yli rajojen. Siinä tarvitaan myös laajempaa tukea.

- Meillä ei ole myöskään kuilua yrittäjien ja muiden välillä, ja sellainen me ja muut -ajattelu olisikin vahingollista. On tärkeää, että Yrittäjät toimii sillanrakentajana ja muokkaa asenteita yrittäjyydelle myönteisemmiksi.

Raekallio-Wunderink arvostaa käytännön apua, jota Yrittäjien laaja työkalupakki tarjoaa. Yrittäjä itse ei voi olla kaikkien alojen asiantuntija. Esimerkiksi sopimusohjat, asiakirjamallit ja konkreettinen neuvonta ovat hänelle arvokkaita.

YRITTÄJÄRISTEILY 2021

Yrittäjäristeily on parhaaseen pikkujouluuikaan!

Nostamme ankkurit 26.11. ja palaamme takaisin 27.11.
Matkasi kapteenina toimii "the one and only" Sami Sykkö!



Varaa vuoden paras matka nyt!
<https://me.yrittajat.fi/yrittajaristeily>

KANNELLA LEIJAILEE TÄHTIPÖLYÄ

Yksi tähtivierais-
tamme on Harri
Gustafsberg. Hänet
tunnetaan työstään
valtakunnallisessa
poliisin Karhuryh-
mässä. Harri on
erikoistunut suo-
rituskyvyn nosta-
miseen yksilö- ja
organisaatitasolla.



Kelpaako hyvä diili?
Tositarinan kertoo
Diilin voittaja, Sointu
Borg, joka työsken-
telee parhaillaan
kehitysjohtajana
Jaajo Linnonmaan
yritysrypeässä.



Oletko se sinä?
Mitä olisi pikkujoulut
ilman supersuosit-
tua yrittäjien sinkku-
pöytää? Heittäydy
rohkeasti elämäsi
illallispöytään ja
tapaa juuri hänet.

Lisää tietoa risteilystä: <https://me.yrittajat.fi/yrittajaristeily>

VIKING



**Uusi Viking Glory
nyt varattavissa ryhmille**

**Täyden palvelun
tapahtumatalo kutsuu
aitoihin kohtaamisiin**

Säästä aikaa ja anna tapahtuma-alan ammattilaisten auttaa!

Räätälöimme tarpeitanne vastaavan kokonaisuuden tiloihneen ja tarjoiluineen.

Meri on upea ympäristö kohdata!



Hintansa arvoisin Itämerellä

Lisätiedot ja varaukset:
ryhma@vikingline.com, puh. 0800 412 412

TUNTUVIA ETUJA JÄSENYYYDESTÄ VUODELLE 2021

Suomen Yrittäjien jäsenet ovat oikeutettuja saamaan runsaasti rahanarvoisia etuja.

Katso ajantasaiset **valtakunnalliset** etusi osoitteesta **yrittajat.fi/jasenedut**



ALMA TALENT

Alma Talent myöntää Yrittäjien jäsenille jatkuvista lehti- ja digitilauksista 20% jatkuvan alennuksen. Tilattavat lehti- tuotteet ovat: Talouselämä, Tekniikka & Talous, Kauppalehti Fakta, Arvopaperi, MikroBitti ja Tietoviikko. Digitilauksen voit tehdä Arvopaperista, Talouselämäs- tä, MikroBitistä, Tekniikka&Taloudesta, Tivistä sekä Uudesta Suomesta. Mainitse tilauksen yhteydessä, että olet Yrittäjien jäsen. www.almatalent.fi



ARVAL

Suomen Yrittäjien jäsenenä saat etuhin- taiset huoltoleasing-palvelut Arvalil- ta. Huoltoleasing perustuu kiinteään kuukausihintaan sisältäen mm. rahoituk- sen, ajoneuvoveron, huollot, korjaukset, renkaat ja tieturvan. Jäsenetuhintaisten leasingpalveluiden lisäksi jäsenet saavat leasingsopimuksen alkaessa 150 euron polttoainelahjakortin. Tarkemmat tiedot jäseneduista osoitteessa www.arval.fi/suomenyrittajat



ASIAKASTIETO

Suomen Asiakastieto on Suomen johta- via digitaalisten yritys- ja luottotietopal- velujen toimittajia. Asiakastieto tarjoaa

Yrittäjien jäsenille ilmaisen internetnu- merohaun. Hakujen tekeminen edellyttää kirjautumista jäsensivuille. Jäsenetuina myös Yritysfiltteri Pro -kohderyhmätyö- kalun katseluversio vuodeksi hintaan 99 €, myynnin ja markkinoinnin kohde- ryhmät 30% alennuksella ja poiminta- maksu puoleen hintaan sekä myynnin ja markkinoinnin kuluttajakohderyhmistä 50% alennus. Saat myös sopimusasi- akkuuden ilman vuosimaksua ensim- mäiseksi vuodeksi. Lisäksi ilmainen Customer Pro -palvelun käyttöliittymä sekä GDPR-palvelu veloitusetta kuu- dekksi kuukaudeksi. Kirjaudu yrittajat.fi -jäsenivustolle saadaksesi etukoodin. www.asiakastieto.fi



CLARION

Clarion Hotel Helsinki, Clarion Hotel Hel- sinki Airport ja lähes 200 Nordic Choice Hotels-ketjun hotelleja tarjoavat Yrittäjien jäsenyrityksille jäsenetuja lähes 200 hotellissa Suomessa, Pohjoismaissa sekä Latviassa ja Liettuassa. Yrittäjien jäsenet saavat 19% alennuksen päivän parhaasta hinnasta Suomen Clarion Hotelleis- sa. Muissa Nordic Choice -hotelleissa alennus on 10%. Kokous- ja ryhmämatkat hinnoitellaan tapauskohtaisesti. Kun teet varauksen puhelimitse, mainitse Yrittäjien jäsenyys tai alennuskoodi. Kirjaudu yrittajat.fi -jäsenivustolle saadaksesi alennuskoodin. www.nordicchoicehotels.fi

**TARKISTA JÄSENEDET
YRITTAJAT.FI/JASENEDET**



EAZYBREAK

Eazybreak on se helpoin tie työsuh- de-etuihin, jotka tuovat yrittäjälle jopa satoja euroja verotonta palkanlisää vuodessa. Yrittäjien jäsenenä saat jopa 60% alennuksen Eazybreakin verkko- palvelusta lounas-, liikunta-, kulttuuri-, hyvinvointi- ja työmatkaeduille. Palvelu käytännössä hallinnoi itse itseään, ja etujen käyttäminen tapahtuu helposti matkapuhelimella. Työsuhde-edut ovat muuna kuin rahana maksettavaa palkkaa, joten Eazybreakin jäsenenä hyödyntä- minen edellyttää rahapalkan maksamista työsuhde-etuja saavalle työntekijälle. Kirjaudu Yrittajat.fi -etusivun ylälaidasta jäsennumerolla saadaksesi alennuskoodin. www.eazybreak.fi



ELISA

Elisa tarjoaa jopa satojen eurojen arvoisia etuja Yrittäjien jäsenille. Saat alennusta matkapuhelinliittymistä, mobiil- lilaajakaistasta ja yritysnumeroista sekä kuukausittain vaihtuvan laite-edun sekä vaihtuvan edun Elisan palveluista. Saat myös Yritysgurun ja Omagurun IT-avun 20% normaalihintaa edullisemmin. Yritysgurulta saat opastusta ja apua kaikissa IT-ongelmissa nopeasti ja helposti puhelimitse, vaikka olisit toisen operaattorin asiakas. Yrittäjien jäseniä palvelee omassa Yritysgurun numeros- sa, joka näkyy Yrittäjien sivulla, kun olet

kirjautunut sivustolle jäsennumerollasi. Omagurun kanssa voit sopia tapaamisen Elisan myymälään ja saada apua tavallisissa IT-ongelmissa. Tutustu kaikkiin Elisan tarjoamiin jäsenetuihin osoitteessa www.elisa.fi/yedut www.elisa.fi



ELO

Elo on asiakkaidensa omistama työeläkeyhtiö, joka huolehtii asiakasyritystensä työntekijöiden ja yrittäjien lakisääteistä työeläketurvasta. Elon työkykyjohtamisen palvelut helpottavat tiedolla johtamista ja auttavat edistämään työntekijöiden työkykyä ja esimiesten valmiuksia johtaa työtä. Tarjoamme kaikenkokoisille ja eri kasvuvaiheissa oleville yrityksille kartoitustyökaluja, koulutuksia, ammatillista kuntoutusta ja asiantuntijatukea. Tarjoamme rahoitusvaihtoehtoja eri kokoisille yrityksille kasvuun ja kansainvälistymiseen, yrityskauppoihin, omistajanvaihdokseen sekä investointeihin. Elo on myös luotettava kumppani toimitilojen ja asuntojen vuokraukseen liittyvissä asioissa. www.elo.fi



FENNIA

Fennia tarjoaa Yrittäjien alle 10 hlön jäsenyrityksille erikoishinnoitellun Yritysturva-vakuutuksen. Lisäksi voit ottaa laajennetun oikeusturvavakuutuksen ilman lisämaksua ja saat edun yrityksen matkatavaravakuutuksesta. Jäsenetuina esimerkiksi 50% alennus sairausvakuutuksen päiväkorvausosan maksusta, Fennia-Henkiturvaan 10% alennus ensimmäisen vakuutuskauden maksusta sekä pysyvän työkyvyttömyyden vakuutussummaan 10% korotus. Etuihin kuuluu myös 30–45% alennus ja 70% bonus yksityiskäyttöisten henkilö- ja pakettiautojen laajaan Fennia-kaskoon sekä Premiumkaskoon, ja maksuton lasivakuutus 100 € omavastuulla. Saat myös 20% alennuksen useimmista kotiisi liittyvistä vakuutuksista. www.fennia.fi



FUNDU

Fundu tarjoaa täydentävää rahoitusta suomalaisille osakeyhtiöille. Rahoitus soveltuu lähes mihin tahansa tarpeeseen,

jonka yritys voi kohdata elinkaarensa eri vaiheissa: toiminnan käynnistämiseen, käyttöpääomaksi, investointeihin, tilausrahoitukseksi, projektirahoitukseen. Tarjoamme Yrittäjien jäsenille 50% alennuksen Fundun kautta välitettävän lainan perustamismaksusta. Euromääräinen alennus on 250–750 € riippuen haettavan lainan summasta. Fundu on pääosin perustajien omistama, olemme siis yrittäjiä itsekkin ja ymmärrämme yrittäjyyden haasteet. Uskomme yhteistyön voimaan ja siksi teemmekin yhteistyötä lähes kaikkien keskeisten pankkien kanssa. Kirjautu yrittajat.fi -jäsenivustolle saadaksesi alennuskoodin. www.fundu.fi



GREENSTAR

Suomalainen ja ekologinen Greenstar Hotels tarjoaa Yrittäjien jäsenille edullisen kiinteähintaisen majoituksen jo valmiiksi edullisista hinnoista työ- ja vapaa-ajan matkustukseen. Yrittäjien jäsenenä majoitut 1–3 hengen huoneessa kiinteään 62–69 €/vrk jäsenetuhintaan. Hotellit sijaitsevat Joensuussa, Jyväskylässä, Lahdessa ja Vaasassa lähellä keskustaa ja hyvien liikenneyhteyksien varrella. Aamiainen: 9,00 € / henkilö / vrk. Ei voimassa erikoistapahtumien aikana. Saat edun käyttämällä varaustunnusta. Kirjautu yrittajat.fi -jäsenivustolle saadaksesi varaustunnuksen. www.greenstar.fi



HOLIDAY CLUB

Holiday Club tarjoaa kaikkiaan yli 30 lomakohdetta Airstolta Ylläkselle ja Vierumäeltä Pyhälle. Gran Canarian viisi loma-asuntohotelliamme sijaitsevat suosituilla Puerto Ricon alueella. Yhteensä loma-asuntoja on tarjolla yli 2 000 ja hotellihuoneita yli 1 000. Holiday Club -kylpylähotellien ja -loma-asuntojen päivän majoitushinnasta Yrittäjien jäsenille 15% alennus. Etu on voimassa online-varauksissa. Tarvitset kampanjakoodin, jonka saat kirjautumalla yrittajat.fi -jäsenivustolle. www.holidayclub.fi



HOOKLE

Hooklen mobiilisovelluksella hoidat bisneksesi sosiaaliseen mediaan alta

aikayksikön ja pidät kanavat aktiivisina. Hooklen perusversio on ilmainen. Suomen Yrittäjien jäsenet saavat jäsenetuna Hookle Premiumin neljä (4) ensimmäistä kuukautta ilmaiseksi vuositulauksen yhteydessä. Kirjautu yrittajat.fi -jäsenivustolle jäsennumerollasi ja toimi ohjeiden mukaan. Suomen Yrittäjien jäsenenä saat henkilökohtaisen alennuskoodin ja linkin, jonka lunastamalla kaikki Premium-toiminteet ovat käytössäsi heti!



JURINET

Jurinet tarjoaa Yrittäjien jäsenille maksuttoman 20 minuutin alkuneuvottelun verkossa ja 15% alennuksen kaikista lakipalveluista 1 000 euroon saakka. Etu koskee myös jäsenyrityksen työntekijöitä sekä samassa taloudessa asuvia yrittäjien perheenjäseniä. Haluamme olla pk-yrityksille kumppani, jonka kanssa on helppo asioida ja jonka asiantuntemukseen voi luottaa kaikissa juridisissa kysymyksissä. Tyypillisimmät avustamamme oikeudelliset asiat liittyvät työsuhteisiin, sopimusten laatimiseen ja tarkastamiseen sekä avustamiseen eri riitatilanteissa, hallintoprosesseissa ja oikeudenkäynnissä. Ilmoita jäsennumerosi, kun varaat aikaa tai haluat hyödyntää etujasi. www.jurinet.fi



METRO-TUKKU

Wihurin Metro-tukku on Suomen johtavia HoReCa-alan tukkukauppoja. Huolehdimme päivittäin yli 24 000 HoReCa-alan, julkishallinnon sekä convenience-kaupan asiakkaasta. Valikoimissa on noin 25 000 tuotetta: tuoretuotteita, hedelmiä ja vihanneksia, pakasteita, juomia, muun muassa panimo- ja alkoholituotteet, teollisia elintarvikkeita ja non food -tuotteita. Palvelemme koko maan kattavan Metro-pikatukkuverkoston, toimitusmyynnin ja emetro.fi:n kautta. Tarjoamme kaikissa Metro-pikatukuisissa 5% alennuksen normaalihintaisista tuotteista. Alennus ei koske tupakka-, alkoholi- tai panimotuotteita, panteja ja palveluveloituksia. Edun saa kassalla jäsenkortin esittämällä. www.emetro.fi

TARKISTA JÄSENEDET
YRITTAJAT.FI/JASENEDET



NESTE

Neste tarjoaa kaikille pk-yrityksille tuntuvat edut ja helppoa asiointia. Tankatesasi Neste-palveluasemalla yrityskortilla varustetulla mobiilimaksulla, yrityskortilla tai käyttäen Yrittäjien jäsenkorttia tankkauksen yhteydessä, saat bensiinistä ja dieselistä 2,5 senttiä alennusta asema-kohtaisista hinnoista (sis. alv). Tankkau-setua ei myönnetä Neste Truck- ja Neste Express -asemilta. Suoratoimituksina hankittavat Neste-voiteluaineet, -kemikaalit, -nestekaasut ja -polttonesteet tarjotaan aina kilpailukykyisin sopimushinnoin. Nesteen asemaverkoston luotettavuus perustuu kokeneiden paikallisten yrittäjien osaamiseen. Jäsenedun hyödyntäminen onnistuu Yrittäjien jäsenkortin magneettiraidalla. Ohjeet Neste Yrityskortin hakemiseen yrittajat.fi-jäsensivuilta. www.neste.fi



SCANDIC

Scandic tarjoaa Yrittäjien jäsenille laadukkaat majoitus- ja kokouspalvelut alennettuun hintaan. Scandic-hotelleissa 16% alennus päivän huonehinnasta ja kymmenen prosentin alennus yli kahdeksan hengen kokopäivä-, puolipäivä- sekä iltapaketeista. Scandic pidättää oikeuden olla tarjoamatta majoituslennusta erityisen korkean kysynnän aikaan. Huonevaraukset ja tiedustelut online-varausjärjestelmää käyttäen. Scandicin lisäksi Crowne Plaza Helsinki -hotellista, Holiday Inn -hotelleista, Hotel Indigo Helsinki — Boulevard -hotellista ja Hilton-hotelleista 10% alennus päivän huonehinnasta sekä yli kahdeksan hengen kokopäivä-, puolipäivä- sekä iltapaketeista. Kirjautu yrittajat.fi-jäsensivustolle saadaksesi alennuskoodit. www.scandichotels.fi



TALLINK SILJA

Tallink Silja tarjoaa Yrittäjien jäsenille 15% sopimuslennuksen Tallinkin ja Silja Linen normaalihintaisista risteily- ja reittimatkoista. Vapaa-ajan matkustuksen jäsenetuna jäsenet pääsevät suoraan Club One -kanta-asiakasohjelman keskimmaiselle Silver-tasolle. Tallink Silja haluaa tarjota miellyttävän matkakokemuksen, joka ylittää asiakkaiden odotukset ja houkuttelee heidät tulemaan uudelleen. Tallink Siljan ja

koko Tallink-konsernin visio on olla Euroopan markkinoiden edelläkävijä tarjoamalla erinomaisia vapaa-ajan- ja liikematkapalveluita sekä kuljetuspalveluita merellä. Sopimusetunumerot saat kirjautumalla jäsensivuille sivun ylälaudasta. www.tallinksilja.fi



TEBOIL

Teboil myöntää Yrittäjien jäsenille 2,2 sentin alennuksen litralta bensiinistä tai dieselistä ja Teboil-voiteluaineista 10% alennuksen. Alennuksen saa Suomen Yrittäjien jäsenkortilla tolppahinnoista kaikilta Teboil-huoltamoilta ja automaattiasemilta. Teboil yrityskortilla saa alennusta bensiinistä ja dieselistä 2,7 senttiä per litra (sis. alv) ja 10% voiteluaineista, autokemikaaleista, nestekaasusta sekä pesuista. Edut eivät koske nettohintaisia Teboil Express -automaattiasemia ja D-automaattiasemia. Ohjeet yrityskortin hakemiseen saat kirjautuessasi yrittajat.fi-jäsensivuille. Saat myös Teboilin lämmitysöljyn ja moottoripolttoöljyn kilpailukykyiseen sopimushintaan. Kerro tilauksesi yhteydessä Suomen Yrittäjien jäsennumerosi. www.teboil.fi



VALMENNUSKESKUS

Valmennuskeskuksen valmennuskurssien avulla onnistut pääsykokeissa. Haaveiletko sinä, lapsesi tai perheenjäsenesi jatko-opiskelupaikasta? Valmennuskeskuksen avulla pääsykokeeseen valmistautuminen on sujuvaa - kurseillamme opiskellaan juuri oikeita asioita. Valmennuskeskus tarjoaa Yrittäjien jäsenille ja yritysten henkilökunnalle 15% alennuksen kaikista valmennuskursseista. Etuun oikeuttavan alennuskoodin saat näkyville, kun kirjautut yrittajat.fi-jäsensivustolle jäsennumerosi. www.valmennuskeskus.fi



VENI ENERGIA

VENI Energia auttaa Yrittäjien jäseniä hankkimaan sähköä mahdollisimman edulliseen hintaan ja hoitaa kaikki sähkösopimuksiin liittyvät asiat puolestasi. VENI tarjoaa kaikille Yrittäjien jäsenille sähkönhankintapalvelut 20% alennuksella. VENIn asiantuntijat hoitavat sähkön kilpailutuksen ja oston asiakkaan puoles-

ta. Energialaskujen tarkastuspalvelussa käydään läpi asiakkaan sähkölaskut mahdollisten virheiden varalta. Jos virhe löytyy ja asiakas saa palautusta, VENI veloittaa palkkion, josta Yrittäjien jäsenet saavat 30% alennuksen. Jos virheitä ei löydy, tarkistus on maksuton. VENIn lisäksi saat edut konsernin toisen tytäryhtiön Yrittäjien Sähkönhankinnan kautta. Ilmoita sopimuksen teon yhteydessä Yrittäjien jäsennumerosi. www.venienergia.fi



VIKING LINE

Yrittäjien jäsenenä saat risteilyistä jopa 20% alennuksen päivän risteilyhinnoista. Hyttiluokat LUX, SUM ja SUI normaalin hinnaston mukaisesti. Jäsenenä saat reittimatkoista Helsinki-Maarianhamina-Tukholma-reitillä hytti- ja autopaketeista sekä henkilöautopaikoista jopa 20% alennuksen. Helsinki-Tallinna-reitillä henkilölipusta ja henkilöautopaikoista jopa 20% sekä hyteistä jopa 10% alennuksen. Turku-Maarianhamina-Tukholma-reitillä hytti- ja autopaketeista jopa 10% ja henkilöautopaikoista jopa 20% alennuksen. Lopullinen hinta määräytyy lähtöpäivän ja -ajan, varausajankohdan ja ajoneuvon koon mukaan. Alennuskoodit saat kirjautumalla Yrittajat.fi-jäsensivulle. www.vikingline.fi



YRITYSPÖRSSI.FI

Yrittäjäpörssi.fi on kohtaamispaikka yrityksen myyjälle ja ostajalle. Kun tarpeenasi on myydä tai ostaa yritys, liiketoiminta tai hakea osakasta, tutustu Yrittäjäpörssi.fi-palveluun. Voit jättää ilmoituksen, luoda hakuvahteja ja selata satoja myytäviä yrityksiä. Yrittäjien jäsenille etuna 30 euron alennus kaikista Yrittäjäpörssi.fi-verkkoilmoituksista. Saat edun käyttösi syöttämällä alennuskoodin sille varattuun kenttään jättäessäsi ilmoitusta verkkopalvelussamme. Kirjautu yrittajat.fi-jäsensivustolle saadaksesi alennuskoodin. www.yrittajaporssi.fi

**TARKISTA JÄSENEDET
YRITTAJAT.FI/JASENEDET**

Yrittäjä!

Miten aloittavaa yritystä
kannattaa mainostaa,
mistä ensimmäiset asiakkaat?

Mainonta tuo asiakkaat luoksesi

Mainonnan starttipaketti -kurssi auttaa alkuun markkinoijan polulla

Pienenkin yrityksen kannattaa tehdä markkinointia ja mainontaa. Se ei ole mikään mahdoton tehtävä, mutta paneutumista ja rohkeaa otetta se vaatii. Verkkokurssilla opit perusteet, mm. valitsemaan ja rajaamaan kohderyhmiä ja muodostamaan tehokkaan mainosviestin.

Mainonnan starttipaketti on **maksuton neliosainen kurssi**, jonka voit käydä läpi verkossa silloin kun sinulle sopii. Kokonaisuuden avulla hahmotat kuinka mainonta auttaa asiakashankinnassa, saat konkreettista apua, esimerkkejä ja ideoita omaan työhösi.

Tervetuloa mukaan osoitteessa:
markkinointirouta.fi/starttipaketti



Reaaliaikainen näkymä muistakin pankeista

OP Yritystalous tekee kassanhallinnasta entistäkin helpompaa uuden monipankkiominaisuuden avulla. Seuraa tilitapahtumia reaaliajassa ja tee maksuja myös muiden pankkien tileiltä.

Tutustu palveluun op.fi/yritystalous



Palvelun tarjoavat OP Yrityspankki Oyj
ja osuuspankit.

