

# Yrittäjä

*Yrittäjien  
jäsenlehti!*

Suomen Yrittäjien puheenjohtaja Petri Salminen ja Nuorten yrittäjien Jenni Parpala tietävät, kuinka tärkeää on yrittäjien tuki toisilleen koronan aikana – valtion tuen lisäksi.

**MIKÄ  
YHDISTÄÄ  
palkittuja  
yrittäjiä?**

**”TÄSTÄ  
SELVITÄÄN  
YHDESSÄ!”**

**ESITTELYSSÄ  
VUODEN 2021  
JÄSEN-  
EDUT!**

**LAKINEUVONTA + VERKOSTOT + KOULUTUS**



# KIITÄ JA MUISTA

Yrittäminen on kova laji. Menestys itsessään tuo tyydytystä tekijälleen, mutta sen lisäksi yrittäjä ansaitsee myös erityistä tunnustusta. Suomen Yrittäjät haluaa osoittaa tunnustusta yrittäjille ja yrittäjyyden hyväksi toimineille henkilöille myöntämällä anomuksesta yrittäjäristejä.

Yritys voi huomioida myös henkilökuntaansa Suomen Yrittäjien ansioristeillä. Ne sopivat jaettaviksi esimerkiksi yrityksen merkkivuoden kunniaksi tai henkilön omana merkkipäivänä.

Hakemuslomakkeet ja lisätietoja: [www.yrittajat.fi/palkitsemistuotteet](http://www.yrittajat.fi/palkitsemistuotteet)  
tai puhelin 09 229 221.



**10** Onko Vuoden yksityrittäjällä ja 78 miljoonan liikevaihtoa tekevällä kuljetusyrittäjällä jotakin yhteistä?



**20** Eniten Yrittäjien neuvojilta kysytään työsuhteen pykälästä, verotuksesta, sopimuksista ja asiakirjoista, yrittäjän sosiaaliturvasta ja harhaanjohtavasta markkinoinnista.



**26** Neljä yrittäjää kertoo, millaista hyötyä he ovat saaneet Yrittäjien tarjoamista verkostoista.



#### **4 KIITOS, ETTÄ OLET JÄSENMME**

– Tässä erikoislehdessä näytämme, kuinka Yrittäjät vaikuttaa puolestasi ja millaisia jäsenetuja saat, kertovat Petri Salminen ja Jenni Parpala.

#### **10 VOITTOISAT YRITTÄJÄT**

Esittelemme valtakunnallisen yrittäjäpalkinnon saajat.

#### **20 HYÖDYNNÄ PALVELUMME**

Suomen Yrittäjät tarjoaa jäsenilleen neuvontaa niin verotukseen kuin työsuhteiden lakikiemuroihin.

Neuvontapalvelu numerossa 09 229 222 arkisin klo 8–18.

#### **24 "SAIN APUA LAKI-NEUVONNASTA"**

Kun Anu Kuivaniemen yritys kaatui koronaan, apua löytyi Yrittäjien lakineuvonnasta.

#### **26 ÄLÄ JÄÄ YKSIN**

Yrittäjien tarjoamat verkostot ovat tärkeitä lakineuvonnan ja jäsenetujen lisäksi.

#### **32 KASVATA OSAAMISTASI**

Annamme viisi vinkkiä koulutuspalvelujemme hyödyntämiseksi!

#### **36 "NÄIN KÄYTÄN JÄSENETUJAJA"**

– Säästän vuosittain tuhansia euroja jäsenetujen ansiosta, kertoo siivousalan yrittäjä Mari Laaksonen.

#### **37-47 ESITTELYSSÄ 2021 JÄSENEDET**

Jäsenenä saat alennuksia muun muassa vakuutuksista, digipalveluista, polttoaineista, hotelleista ja tukku tuotteista.

#### **YRITTÄJÄ**

Lehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa.  
Painos 77 745  
ISSN 2341-7722 (painotuote)  
ISSN 2341-7714 (verkkojulkaisu)  
Aikakauslehtien Liiton jäsen  
[www.yrittajamediat.fi](http://www.yrittajamediat.fi)

#### **JULKAISIJA**

Suomen Yrittäjien Sypoint Oy  
PL 999, 00101 Helsinki  
Puhelin 09 229 221  
[www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi)

#### **KUSTANTAJA**

Suomen Yrittäjien Sypoint Oy  
Puhelin 09 229 221  
[toimitus@yrittajat.fi](mailto:toimitus@yrittajat.fi)

#### **OSOITTEENMUUTOKSET**

Yrittäjä  
PL 999, 00101 Helsinki  
Puhelin 09 229 221

#### **VASTAAVA PÄÄTOIMITTAJA**

Taru Jussila  
[taru.jussila@yrittajat.fi](mailto:taru.jussila@yrittajat.fi)

#### **TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ**

Jari Lammassaari  
[jari.lammassaari@yrittajat.fi](mailto:jari.lammassaari@yrittajat.fi)

#### **TOIMITTAJAT**

Elina Hakola  
[elina.hakola@yrittajat.fi](mailto:elina.hakola@yrittajat.fi)  
Riikka Koskenranta  
[riikka.koskenranta@yrittajat.fi](mailto:riikka.koskenranta@yrittajat.fi)  
Pauli Reinikainen  
[pauli.reinikainen@yrittajat.fi](mailto:pauli.reinikainen@yrittajat.fi)

#### **SENIOR AD**

Maarit Kattilakoski  
[maarit.kattilakoski@yrittajat.fi](mailto:maarit.kattilakoski@yrittajat.fi)

#### **KANNEN KUVA**

Tommi Anttonen

#### **ILMOITUSMYynti**

Otavamedia OMA Oy  
Maistraatinportti 1,  
00015 Otavamedia  
[oma.otavamedia.fi](mailto:oma.otavamedia.fi)  
[www.yrittajamediat.fi](http://www.yrittajamediat.fi)

#### **ILMOITUSHINNAT**

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

#### **PAINOPIKKA**

UPC Print  
ISO 14:001 ympäristö-  
sertifioitu kirjapaino



# ”KYLLÄ TÄSTÄ SELVITÄÄN!”

Suomalaiset yrittäjät ovat sinnikästä ja sisukasta porukkaa. Suomen Yrittäjien puheenjohtajalla Petri Salmisella ja Nuorten yrittäjien Jenni Parpalalla on luja usko tulevaisuuteen. Paljon on kuitenkin tehtävä.





**S**uomen Yrittäjien puheenjohtaja **Petri Salminen** ja Nuorten yrittäjien puheenjohtaja **Jenni Parpala** ovat nähneet koronan vaikutukset omassa yritystoiminnassaan ja kuunnelleet yrittäjien huolia. Monilla on vakava paikka ja konkurssin pelko. Erityisesti matkailu-, ravintola- ja tapahtuma-alalla tilanne on vaikea.

- Niin kauan kuin yhteiskunta asettaa rajoituksia ja korona jyllää, niin

kauan tarvitaan myös tukirahoitusta yrittäjille. Tarvitaan kustannustuki III ja siihen viilauksia, yksinyrittäjätuki tarvitaan yhtä lailla, Salminen korostaa.

On koronavuodessa jotakin hyvääkin: suomalaiset yrittäjät ovat pystyneet uudistumaan ja uudistamaan toimintaansa.

- Miten sinnikästä ja sisukasta porukkaa suomalaiset yrittäjät ovatkaan! On ollut hienoa nähdä suunnaton yhteisöllisyys yrittäjien kesken - ja myös se, kuinka kansalaiset lähtivät tukemaan yrittäjiä, Petri Salminen sanoo.

#### **MITEN OMA BISNES ON PÄRJÄNNYT KORONASSA?**

- Välittömät tappioni ensimmäisen koronaviikon seurauksina olivat noin 20 000 euroa. Se on minulle iso raha yksinyrittäjänä. Minulla oli muutamia valmennuksia myytyinä etukäteen ja yksi myyntipäällikön rekrytointi starttaamassa, Petri Salminen kertoo.

Hänen konsulttiyrityksensä Salminen & Tikka Oy valmentaa yrityksiä kehittämään myyntiä ja johtamista sekä osallistuu rekrytointeihin. Hän on myös osakkaana perheyhtiössä, konepaja AJ-Tools Oy:ssä.

## Mitkä ovat Yrittäjien tärkeimmät saavutukset?

**Petri Salminen** ja **Jenni Parpala** listaavat tärkeimmät asiat, mitä Suomen Yrittäjät ja Nuoret yrittäjät ovat saaneet aikaan viiden viime vuoden aikana:

yrittäjän sairausajan karenssin lyheneminen yhteen päivään

yrittäjän perheenjäsenen työttömyysturva

korona-ajan yrittäjän työttömyysturva

yksinyrittäjyyden esiintuominen yhteiskunnalliseen keskusteluun

nuorten yrittäjien nostaminen strategian keskiöön

luottamusmieslukkoa ei tullut

maahanmuuttajayrittäjyys

yrittäjävähennys

innovaatioseteli



- Vaikka valmennukset ensin peruuntuivat, niin aika pian pystyin siirtämään ne verkkoon. Piti vain oppia ajattelemaan ja toimimaan uudella tavalla. Se on tärkeää tässä ajassa, Salminen sanoo.

Perheen konepajan puolella oli alussa epävarmuutta ja huolta niin asiakkaista kuin työntekijöistä: mitä jos he sairastuvat. Yritys on pärjännyt, mutta vuoden mittaan korona on näkynyt tilauskantojen lyhentymisenä.

Salminen toteaa, että ”onneksi” hänen oma yritystoimintansa on ollut viime ajat melko pientä, oma bisnes on kulkenut hänen yrittäjäjärjestössä tekemänsä työn rinnalla.

- Aluksi kaikki lamaantui hetkeksi. Sitten aloimme myymään tehostetusti ja kontaktoimme ympäröivät kunnat. Kehitimme koronasiivoukspaketit ja siivousmanageroinnin esimerkiksi tapahtumiin, Jenni Parpala kertoo.

Hänen Vaasan seudulla toimiva siivousyrityksensä Kiffel Oy työllistää noin 15 henkilöä.

- Tässä on joutunut todelliseen 24/7-painetettiin. Korona on ollut amatillisesti minulle herätys ja samoin yritykselle. Älyttömän kyvykkyyden ansiosta, mikä meillä on firmassa, saatiin käännettyä vaikeudet voitoksi!

Nyt tammikuussa 2021 Parpala osti myös pesulan, se työllistää kolme henkilöä.

### **MIKÄ AUTTAA JAKSAMAAN NÄINÄ VAIKEINA AIKAINA?**

- Yrittäjiltä alkoi tulla yhteydenottoja maaliskuussa ja pääsiäisen aikaan. Sen tuskan kun aisti ja ymmärsi, kuinka tärkeä rooli yrittäjäjärjestöllä on kriisin keskellä, se auttoi jaksamaan ja tekemään työtä yrittäjien puolesta. Keskustelut kollegoiden ja yrittäjyystävien kanssa ovat tärkeitä, Petri Salminen sanoo.

- Meille tuli perheenisäystä kesällä, lapsen tulo antaa voimaa, Salminen kertoo siviilipuolestaan.

- Lapseni kysyi kotona, että ”äiti mennäänkö me konkurssiin”. Kun 7-vuotias miettii tuollaista, se pakottaa jaksamaan. Silloin vain pusketaan läpi. Pitää kantaa se vastuu, Parpala sanoo.

Joinakin päivinä hän lähti siivoamaan ja päivän töihin kello 4-5 aikoihin aamuvarhaisella ja palasi kotiin illalla klo 23.

- Yrittäjien verkostolla on valtava merkitys jaksamiseen. Sieniterapiaakin harrastin, keräsin kymmeniä litroja suppilovahveroita, Parpala kertoo.

### **MITEN VALTIOVALTA ON TOIMINUT KORONAVUODEN AIKANA YRITTÄJÄN NÄKÖKULMASTA**

- Pääosin hyvin, yhteistyö on toiminut

## Mitkä ovat Yrittäjien tärkeimmät tavoitteet?

- Juuri tällä hetkellä tärkein tavoite on yritysten selviäminen koronasta. Tukipaketit ja rokotukset pitää saada toimimaan.

- Sen jälkeen on varmistettava kilpailukyky. Siihen tarvitaan työmarkkinoiden, lainsäädännön ja verotuksen uudistamista. Kasvu-vaiheessa meidän oltava järjestönä merkityksellinen ja auttaa yrittäjiä jälleenrakennuksessa, **Petri Salminen** listaa.

- Pitkän aikavälin tavoitteena on, että pystymme paremmin tekemään Yrittäjien vastuullisen toiminnan näkyväksi.

- Kun kasvu alkaa, tarvitaan työvoimaa, myös ulkomailta. Työlupien saamista on helpotettava, **Jenni Parpala** sanoo.

- Paikallinen sopiminen pitää saada etenemään. Lain edessä kaikkien yritysten ja työntekijöiden on oltava yhdenvertaisia, kuuluipa liittoon tai ei. Paikallinen sopiminen on jo osoittanut voimansa korona-aikana.

ja meitä yrittäjiä on kuunneltu. Alkuvaiheessa homma lähti liian verkkaisesti liikkeelle, ja tuet tulivat väärässä järjestyksessä. Kustannustuen kaltaisen elementti olisi pitänyt tulla heti ensimmäisenä, sitten verohelpotukset, ja vasta sitten lainat ja kehittämistuet Yrittäjän mahdollisuus työttömyysturvaan ilman firman lopetusta on tärkeä, samoin lomautuspykälien muutos, Petri Salminen summaa valtion toimia.

- Esimerkiksi ravintoloiden, matkailun ja erikoiskaupan tilanne on vaikea rajoitusten vuoksi, Salminen painottaa.

Hänen mukaansa pandemia yllätti valtiovalan valmistautumattomana. Esimerkiksi hän ottaa Huoltovarmuuskeskuksen maskisekoilut ja maskisuositusten hitauden.

- Se mitä olen jäänyt valtion suunnasta kaipaamaan on jämäkkyys ja selkeä linja torjua tautia. Esimerkiksi siivoojilla ei ole maskipakkoa, vaikka töitä tehdään vanhainkodeissa, Parpala sanoo.

Rokotusten hitaus huolettaa Salmista ja Parpalaa niin ihmisten terveyden kuin kilpailukyyn kannalta. Rokotuksiin pitää ottaa yksityiset terveysalan yritykset mukaan.

- Suomella on kiire saadaan rokote-kattavuus, ettemme menetetä kilpailukykyä jos muut maat ovat nopeampia, Salminen sanoo.

### **ONKO KORONAVUODESSA JOTAIN HYVÄÄKIN?**

- Hyvää on digi ja nopea siirtyminen

etäyhteyksien maailmaan. Kansainvälinen kauppa lisääntyy, ja kauppaä käydään Suomesta tasavertaisemmin ja globaalisti, Salminen toteaa.

- Hyvää on myös joustavuus.

Työpaikoilla on sovittu paikallisesti eikä tuijotettu tes-kirjaa. Meillä Kiffelissä jokainen piti kolmen päivän palkattomia vapaita ja näin vältettiin lomautukset, Parpala kertoo.

Salmisen mukaan tärkeä pysyvä vaikutus, mikä koronasta jää, on ”tästäkin selvitään” -fiilis.

-Yrittäjäjärjestönä olemme myös osoittaneet kykymme reagoida ja tukea yrittäjiä. Tällä työllä on merkitystä. Nyt viimeistään se on konkreettisesti otunut ja siitä pitää olla ylpeä, Petri Salminen sanoo.

### **TERVEISET YRITTÄJILLE TÄSTÄ ETEENPÄIN?**

- Maailma haastaa meitä jatkossakin, mutta osaamme kyllä vastata niihin haasteisiin. Kyllä tästä selvitään, Salminen rohkaisee.

- Suomessa on noin 300 000 yritystä. Ilman yrittäjyyttä ei voi olla hyvinvointia, työpaikkoja ja verotuloja.

- Me nuoret olemme tottuneet siihen, että aina on muutostila, ja pitää aina katsoa tulevaisuuteen. Käytetään tietotaitoamme, että tehdään hyviä ja menestyviä yrityksiä. Korona räjäytti pään putkiaivot. Megatrendinä on verkostoituminen, se on meille nuorille luonnollista. Tulevaisuus on meidän, Jenni Parpala sanoo.

# 1,4 MILJONNAA

## HENKILÖÄ TEKEE TÖITÄ SUOMEN YRITYKSISSÄ

Maamme kasvu rakentaa joka päivä yli

# 280 000

**YRITYSTÄ**

# 93%

kaikista yrityksistä työllistää alle 10 henkilöä



# 44%

yrittäjistä työskentelee yli 50 tuntia viikossa



# 1/5

Suomen yrittäjistä toimii maailmalla

# REILU

# 1/5

yrittäjistä on pienituloisia

# 68%

on yksinyrittäjiä

# 35%

Yrittäjistä on naisia

**VAIN**

# 0,2%

Suomen yrityksistä on suuryrityksiä

Yrittäjien keski-ikä on

# 47v

Lähteet: Tilastokeskus, Yritysrekisteri 2018



**5** FORD TAKUU  
VUOTTA tai  
100 000 km

# FORD TRANSIT CONNECT



## PAREMPI KANTAVUUS, EDULLISEMPI HINTA FORD TRANSIT CONNECT

Transit Connect L2-malli on nyt saatavilla alennetun autoveron pakettiautona, mikä tarjoaa konkreettisia hyötyjä ja etuja sinulle: kantavuus on entistä parempi (jopa 860 kg) ja auton hinta on edullisempi. Suorituskyvystä vastaa polttoainetaloudellinen 1.5 Ford EcoBlue 120 hv -dieselmoottori. Vaihteistoksi voit valita joko M6-manuaali- tai A8-automaattivaihteiston.

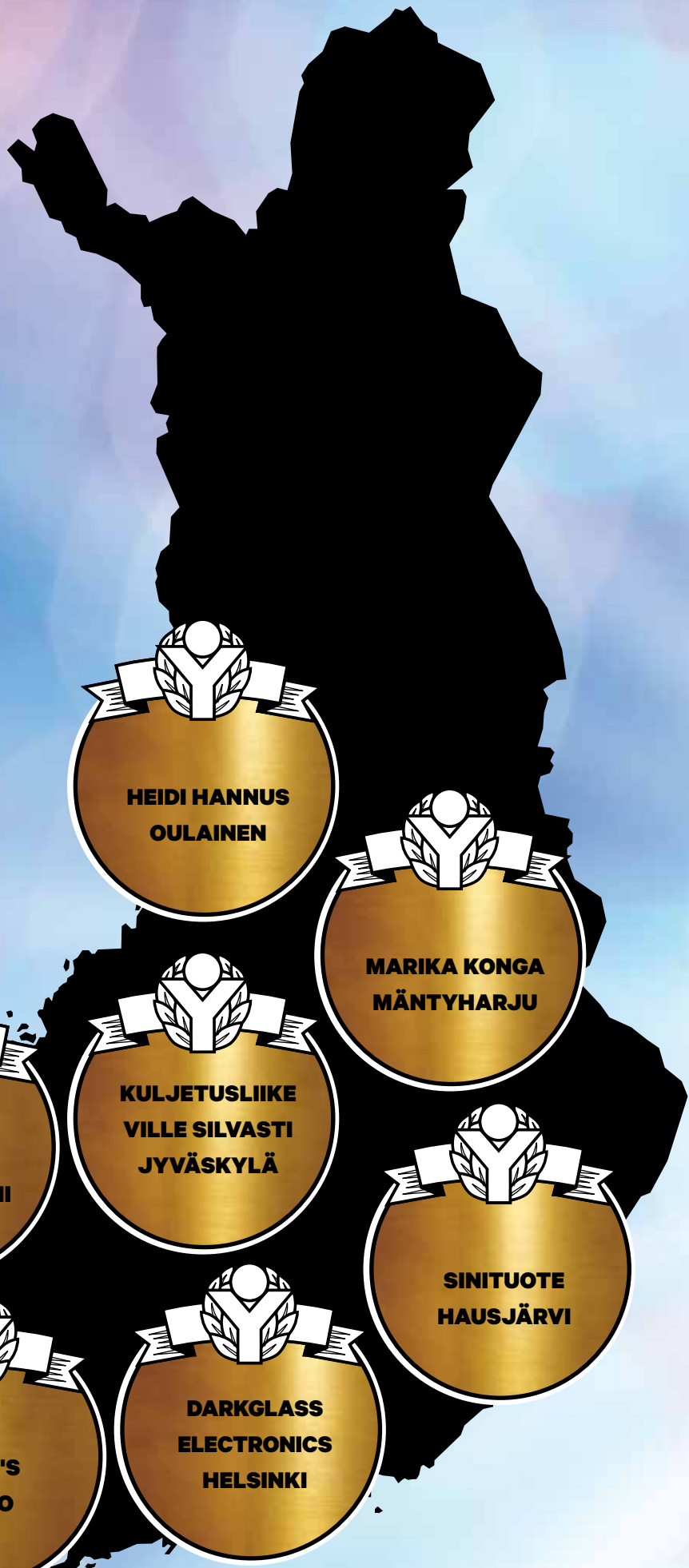
Nyt saatavilla myös uusi Transit Connect ACTIVE L2 -malli, jossa yhdistyvät katumaasturimainen ulkoasu, erinomainen varustelu sekä kuljetuskyky ja ajettavuus.

[ford.fi/hyotyajoneuvot](http://ford.fi/hyotyajoneuvot)



**BACKBONE  
OF BUSINESS**

Ford Transit Connect L2-malli alk. 25.894,56 € ja uusi Transit Connect Active L2-malli alk. 29.640,29 €. Hinnat ilmoitettu CO<sub>2</sub>-päästöillä 139 g/km ja sis. toim.kulut 600 €. Transit Connect -malliston CO<sub>2</sub>-päästöt 136-155 g/km ja EU-keskikulutus 5,2-6,1 l/100 km. Hinnat, CO<sub>2</sub>- ja kulutustiedot 10.8.2020 hinnaston mukaan. Mallistossa myös L1-mallit. Kuvassa Transit Connect Active. Ford Takuu 5 vuotta / 100 000 km tai 2 vuotta ilman km-rajaa.



**HEIDI HANNUS  
OULAINEN**

**MARIKA KONGA  
MÄNTYHARJU**

**PICOSUN  
KIRKKONUMMI**

**KULJETUSLIIKE  
VILLE SILVASTI  
JYVÄSKYLÄ**

**SINITUOTE  
HAUSJÄRVI**

**BYPIA'S  
ESPOO**

**DARKGLASS  
ELECTRONICS  
HELSINKI**

# YRITTÄJÄT OVAT PALKINTONSA ANSAINNEET

Esittelemme seitsemän yrittäjää ja yritystä, jotka ovat saaneet valtakunnallisen yrittäjäpalkinnon vuonna 2020. Mikä yhdistää yksinyrittäjää ja 79 miljoonan euron liikevaihtoa tekevää kuljetusliikettä?





#### **BYPIA'S OY**

**Liikevaihto:**

8,3 miljoonaa euroa  
(vahvistamaton  
vuodelta 2020)

**Liikevoitto:**

2 miljoonaa euroa  
(vahvistamaton  
vuodelta 2020)

**Työntekijöitä:** 45

**Perustettu:** 2012

- Koronavuodessa oli myös paljon hyvää. Saimme suunnitellut projektit maaliin ja vielä Yrittäjien palkinnon. Unelmat elävät, mutta katsotaan, millä aikataululla ne saadaan toteutumaan, Pia Erlund sanoo.

## Omintakeisuus on valtti

**Y**rittäjäpalkittu Pia Erlundin taival vaatealalla lähti käyntiin blogista. Erlund teetti vaatteita itse suunnittelemistaan malleista ompelijalla ja julkaisi niistä kuvia blogissaan. Kyselyitä vaateista alkoi tippua kiihtyvään tahtiin.

- Aloitin verkkokauppana, mutta naiset haluavat hipelöidä vaatteita. Työskentelin kampaamossani, jossa oli ensin pari rekkiä ja sitten enemmän. Lopulta uskalsin heittäytyä muodin vietäväksi vuonna 2012, Erlund kertoo.

Ompelimo vaatteille löytyi Tallinnasta, mutta kysynnän kasvun vuoksi uusi täytyi etsiä jo vuoden kuluttua.

Nyt yritys kasvaa hallitusti ja maltilla. Suuremmat kasvuloikat vaatisivat tavarataloja ja market-myyntiä, mikä ei ole yrityksen juttu.

- Haaveeni oli kasvaa 10 vuodessa 10

miljoonan euron liikevaihtoon ja siitä vielä isommaksi. Koronakriisi heitti kapuloita rattaisiin. Ymmärsimme, että pienemmän yrityksen suuntaa on helpompi kääntää, jos kohdalle osuu odottamattomia yllätyksiä, Erlund sanoo.

Yksi tärkeä askel kasvu-uralla on ollut toimitusjohtaja **Marjaana Järvisen** nimittäminen vuonna 2018.

- Tulin alalle ummikkona. Marjaana on nähnyt, mitä alalla kannattaa ja ei kannata tehdä. Henkilöstön kasvaessa myös velvollisuudet, hallinto, järjestelmien kehityshaasteet kasvavat. Minä olen luova suunnittelija ja vastaan markkinoinnista. Marjaana laittaa palikat kasaan.

ByPia's on kasvattanut liikevaihtoa vuosittain. Liikevaihdosta 30 prosenttia tulee viennistä, ja sitä on tarkoitus

kasvattaa. Yrityksellä on yksitoista liikettä ympäri Suomea sekä yksi oma ja kaksi franchise-liikettä Norjassa.

ByPia's kokeili myymälää myös Hollannissa vuonna 2016, mutta se ei kantanut.

- Puolen vuoden pop up -kokeilussa meinasivat lähteä rahat ja henki. Se ei edelleenkään ole meidän markkina, vaikka ympäröivät maat Saksa, Belgia ja Sveitsi vetävät hyvin, Erlund kertoo.

Japani ja Australia ovat myös tärkeitä maita. Monella markkinalla korona on kuitenkin sulkenut liikkeitä ja tavarat odottavat, sillä kauppiat eivät voi ottaa niitä vastaan.

x- Nyt suunnittelemme elämää kuukausi kerrallaan. Uskon, että tästä vuodestakin tulee vaikea, mutta asenteella on mentävä eteenpäin.



## **DARKGLASS ELECTRONICS**

### **Liikevaihto:**

4,7 miljoonaa euroa

### **Liikevoitto:**

598 000 euroa

### **Työntekijöitä: 25**

### **Perustettu: 2009**

Työ tuotteen ja liiketoiminnan parantamiseksi ei loppu koskaan. – Voit voittaa kaikki kilpailut, mutta löydät silti asioita, joita voisi tehdä paremmin, Douglas Castro sanoo.

# Intohimosta musiikkiin ja teknologiaan

**V**uoden Nuori Yrittäjä -palkittu **Douglas Castro** on yrityksessään yhdistänyt kaksi intohimoaan: musiikin ja teknologian. Rakkaus hevimusiikkiin toi chileläisnuoren jo 16-vuotiaana vaihto-oppilaaksi Suomeen, Riihimäelle. Suomesta löytyi henkinen koti.

Vuonna 2009 Castro palasi Suomeen mukanaan itse rakennettu bassokitaraan efektipedaali. Markkinoilla olevat vaihtoehdot olivat hyviä, mutta eivät aivan sitä, mitä Castro etsi omaan soittamiseensa.

Alku oli hankalaa. Tuote ei käynyt kaupaksi, rahat loppuivat ja Castro joutui asumaan tuttujen nurkissa.

Käänte tapahtui vuonna 2011, jolloin Castro pysyi maksamaan itselleen jo palkkaa. Yritys Darkglass Electronics syntyi 2014, jonka jälkeen yritys on

lähtenyt hiljalleen kasvukiitoon.

Nyt tähtäin on jo markkinajohtajana.

– Täytyy johtaa markkinaa, jotta voi muuttaa sitä. Täytyy olla asiakkaalle merkittävällä tavalla erilainen, jotta saa kilpailuetua verrattuna muihin, Castro kertoo.

Hän suhtautuu palkintoihin kuitenkin nöyrästi ja tuotteeseensa kunnianhimoisesti. Aina on parannettavaa.

Darkglass Electronics on saanut nimekkäitä asiakkaita, kuten Foo Fightersin ja Slipknotin muusikoita. Sitten nimekkäiden muusikoiden lista on kasvanut.

Yritys on kasvanut 25 työntekijää työllistäväksi yritykseksi. Castrolla on selkeä kasvusuunnitelma. Kasvu-prosenttien tulee olla 300, kunnes liikevaihto on 40-50 miljoonaa euroa,

jonka jälkeen, noin vuonna 2024, kasvuluvut ovat 50-100 prosenttia vuodessa.

– Tavoittemme on 100 miljoonan euron liikevaihto seuraavan viiden vuoden sisällä, Castro tiivistää.

Castrolla on myös toinen yritys, joka tuottaa ohjelmistoja muusikoiden tarpeisiin aloittelijoista ammattilaisiin. Neural DSP on perustettu vuonna 2017.

Molemmille yrityksille ominaista on ymmärrys teknologioista laajasti eri toimialoilta sekä loistava asiakaskokemus. Castro on kiitollinen myös siitä, että on onnistunut rekrytoimaan oikeat ihmiset yrityksisiinsä.

– Haluamme olla musiikkituotteiden Amazon teknologioiden hyödyntämisessä ja Apple asiakaskokemuksessa, Castro sanoo.

**Kuka:** Villa Garden -yrityksen puutarha-suunnittelija Heidi Hannus, 47

**Perhe:** Aikuinen tytär ja avopuoliso

**Harrastukset:** Luontoretkeily, kuntoilu, Lions Club ja Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien hallitus

**Mitä seuraavaksi:** "Yritän lisätä vapaa-ajan ja kansainvälisten suunnitelmien määrää"



– Yrittäjä ei saa antaa kielitaidon tai sijainnin rajoittaa itseään. Itsekin asun maaseudulla ja puhun rallienglantia. Suurimpia kasvun esteitä on se, että sanotaan liian usein ei. Itse sanon useimmiten kyllä!

## Kasvuloikkia verkostoissa

**V**altakunnallisen yksinyrittäjäpalkinnon voittanut oulaistalainen pihasuunnittelija **Heidi Hannus** on otettu palkinnostaan.

– Yrittäjien tuki toisilleen on aina tärkeää. Palkinnot ovat hienoja, mutta tärkeämpää on se, että olemme mukavia ja kannustamme toisiamme, Hannus sanoo.

Hannuksen yrittäjätarina on tee-se-itse-naisen tarina, sillä Hannus aloitti pihasuunnitelmien tekemisen jo 18-vuotiaana. Kesät ja lyhyitä pätkiä hän teki palkkatöitä kaupassa, puutarhamyymälöissä ja ulosottotoimistossa, mutta yrittäjyys oli selkeä valinta jo nuorena.

Ulosottotoimistossa Hannus näki, mihin ahdinkoon ihmiset voivat joutua. Puutarhamyymälöissä Hannus sai kasvonsa tutuksi paikallisille ja uskalsi lopulta ryhtyä yrittäjäksi ympärivuotisesti 29-vuotiaana.

– Nykyään toimin verkostossa muiden yrittäjien kanssa. Niin pystyn

tekemään isompia ja monipuolisia projekteja. Verkostot ovat kasvaneet, Hannus sanoo.

Korona näkyy kasvuna liikevaihdossa ja tuloksessa moninkertaisena.

– Ihmisillä on ollut aikaa katsoa, miltä kotona näyttää sekä laittaa kotia ja puutarhaa.

Käännös kasvuun tapahtui Helsingin Kevätpuutarha ja mökki -messujen markkinointiyhteistyön ansiosta vuonna 2011, mikä poiki asiakkaita ympäri Suomen ja ensimmäisen ulkomailta Viroota.

” Yrittäjien tuki toisilleen on aina tärkeää.

Kansainvälinen loikka tapahtui, kun Hannus opiskeli yritysjohtamisen erikoisammattitutkinnon. Koulutuksen kautta oli mahdollisuus päästä yritysvaihtoon Saksaan tutustumaan toisen yrityksen toimintatapoihin.

– Oli arvokasta ja opettavaista nähdä, miten toiset yrittäjät toimivat. Olen sittemmin ottanut yhteyttä kansainväliin yrittäjiin, kun olen työskennellyt muissa maissa. Olen tehnyt juttuja alan lehtiin ja sitä kautta päässyt tutustumaan siihen, miten kollegat tekevät työtään, Hannus kertoo.

Hannus on yhdessä toisen yrittäjän kanssa kehittänyt liiketoimintaa nimellä Artlandia Meos N' Hannus, joka välittää ja valmistuttaa puutarhan arvotaidetta ja kalusteita.

– Toive ja tarve tälle on kasvanut sekä konsultoinnille siitä, mikä sopii omaan puutarhaan. Toiminta etenee hitaasti, mutta varmasti. Kaikelle on aikansa.





**Kuka:** Käsityöyrittys  
Kongaamon Marika  
Konga

**Perhe:** Aviomies  
sekä 9- ja 14-vuotiaat  
tyttäret

**Harrastukset:** "Tanssimisen avulla saan ajatukset pois töistä. Harrastan myös joogaa ja meditaatiota."

**Mitä seuraavaksi:**  
Ajatuksenamme on voimauttaa ihmisiä Kongaamon takeilla. Tarinan jatko kehittyä ja muotoutuu. Seuraan tekstiilikerrätysalan kehittymistä.

Liiketoiminnan kehittämiseen Marika Konga on saanut tukea opinnoista ja ammatillisista yhteisöistä. Myös aiempi markkinointiyhteistyö toisten käsityörittäjien kanssa oli hedelmällistä.

## Vastuullisuus ennen kaikkea

**V**uoden yksinyrittäjäksi valittu käsityöyrittäjä **Marika Konga** on saanut kilpailuetua erikoistumalla, hyvällä asiakaspallulla, räätälöinnillä ja joustavuudella. Myös brändin rakentaminen on tuottanut tulosta.

Kongaamon yrittäjän vuonna 2016 suorittama yrittäjän ammattitutkinto on ollut liiketoiminnalle erinomainen asia.

- Samaan syssyyn opiskelun kanssa osuivat yrityksen nimenvaihdos ja liiketoiminnan brändin rakentaminen. Se oli melkoinen muutosvuosi.

Kongaamon yrittäjä päätti rajata reilusti valikoimaa, ja alkoi keskittyä kierrätetyistä 60- ja 70-lukujen retrokankaista tehtyihin naisten takkeihin. Kysyntä alkoi kasvaa.

- Löysin onnekseni Suomesta tuotteiden oppeleun yhteistyökumppanin, jonka avulla toiminnan kasvu on ollut mahdollista.

Konga muutti Mäntyharjulle miehensä perässä 2000-luvun alussa. Yrittäjäksi hän päätyi sattumien kautta vuonna 2009.

Korona on sotkenut Kongaamon myyntiä: messut ja tapahtumat on peruttu. Menekkiä on onneksi siirtynyt hyvin verkon puolelle.

Kongaamo tekee pääasiassa tuotteita tilauksesta, eikä hänellä ole vaateollisuudelle tyypillisiä sesonkien mukaan vaihtuvia mallistoja. Näin hävikki poistuu.

Yksinyrittäjä Marika Konga kiinnittää yritystoiminnassaan huomiota vastuulliseen tuotantoon. Hän tarjoaa korjausompelua, mikä tuo lisää käyttökäytä tuotteille. Konga ei myöskään tavoittele yritystoiminnan kasvattamista, vaan toimeentuloa itselleen ja perheelleen.

- Tavoittelen menestystä toisenlaisilla mittareilla kuin liikevaihdon kasvulla. Alallani kasvu tarkoittaisi sitä, että työntekijä tekisi sen niin sanotun kädet

savessa -työn, mistä itse tykkään.

Marika Konga esittää huolen talouskasvun haitallisuudesta.

- Pelkkien numeroiden sijaan tulisi kuitenkin nostaa arvoasteikossa korkeammalle myös yritysten toiminnan pitkäjänteisyys ja kestävä toiminnan edellytykset, sekä yrittäjien että työntekijöiden henkinen hyvinvointi.

Konga on suorittanut liiketoiminnan ammattitutkintoa oppisopimuksella omassa yrityksessään.

- Uskon, että oman osaamisen työkalupakin kasvattaminen voi etenkin muutostilanteissa nousta arvoon arvaamattomaan.

**”**Tavoittelen menestystä toisenlaisilla mittareilla.



**KULJETUSLIIKE  
VILLE SILVASTI OY**

**Liikevaihto:**

79 milj. euroa

**Liikevoitto:**

4 milj. euroa

**Henkilöstö-**

**määrä:** 130

**Perustettu:** 1971

Ville Silvasti on tyytyväinen siitä, että valittu toimiala on houkuttellut asiakkaita myös haastavana aikana.

# Palkittu kuljetusyritys vetää asiakkaita koronan keskellä

**K**uljetusliike Ville Silvasti Oy palkittiin viime syksynä valtakunnallisella yrittäjäpalkinnolla. Tuolloin koronapandemian toinen aalto oli levinnyt Suomeen, mutta kuljetusliikkeen tilauskirjassa se ei näkynyt. Kuten ei koko viime vuonna.

- Näkemyksemme yrityksen kasvusta ei ole oikeastaan muuttunut koronan takia. Se mitä teemme, edistää kestäväää kehitystä. Olemme pääasiassa tekemisissä uusiutuvan energian edistämisesä eli niiden asioiden kanssa, joiden merkitys kasvaa myös korona-aikana. Näen, että tämä ala on jopa vahvistunut viimeisen vuoden aikana, toimitusjohtaja **Ville Silvasti** kertoo.

Strategiansa mukaan Kuljetusliike Ville Silvasti tulee kasvamaan maantieteellisesti ja laajentamaan palveluntarjontaa oman toimialansa sisällä. Yritys

tutkii tällä hetkellä tuulivoimamarkkinoita eri Euroopan maissa.

- Selvitämme, mitä muita palveluita voisimme tarjota asiakkaillemme. Ideana on yhdistää palveluita palvelukokonaisuuksiksi. Sellaista ei tällä alalla ole vielä juurikaan tarjolla.

Silvastin mukaan moni asiakas on tällä hetkellä ulkoistamassa töitä, jotka on aikaisemmin pidetty omissa käsissä.

- Asiakkaatkin keskittyvät aikaisempaa enemmän omaan ydinosaamiseen. Voi olla, että korona on ollut tukemassa

näitä päätöksiä.

Kuljetusliike Ville Silvasti on erikoistunut vaativiin erikoiskuljetuksiin. Merkittävänä kilpailuetuna Silvasti pitää yrityksen kalustoa.

- Olemme onnistuneet vuosien varrella hankkimaan mittavan kaluston, joka mahdollistaa kaikista suurimpien projektien hoitamisen. Sen takia asiakkaat kääntyvät usein meidän puoleemme ja pyytävät konsulttoimaan heitä jo projektien ennakkosuunnittelu- vaiheessa.

Erityisen vankka asema yrityksellä on Pohjoismaissa, joissa olosuhteet edellyttävät erityistä osaamista.

- Hoitamillamme projektinjohtotehtävillä on merkittävä rooli tuulivoimaprojekteissa. Kuljetusten suhteellinen osuus liiketoiminnassamme on sitä myötä vähentynyt.

“ Se mitä teemme, edistää kestäväää kehitystä.



## PICOSUN-KONSERNI

**Liikevaihto:** 2019

(15kk) 34,2 M€

**Liikevoitto:** 2019

(15kk) 0,4 M€

**Henkilöstömäärä:**

yli 140 työntekijää

**Perustettu:** 1996,  
toiminta alkoi 2004

– Kasvua on helppo haluta, mutta kun teollinen yritys kasvaa, se tarkoittaa älyttömän paljon duunia. Tarvitaan ideoita ja pieniä parannuksia koko ajan, Picosunin perustaja Kustaa Poutiainen kertoo.

# Kilpailuetua ketteryydestä ja erikoistumisesta

**P**icosunin ALD-laitteilla valmistetaan muutaman atomikerroksen vahvuisia ohutkalvoja esimerkiksi mikroprosessoreihin. Tekniikan tohtori **Tuomo Suntolan** 1970-luvulla kehittämä innovaatio, atomikerroskasvatusteknologia, on mahdollistanut elämämme älypuhelin ja tehokkaiden tietokoneiden keskellä.

Nanoteknologiayrityksen kasvustrategia on pysynyt muuttumattomana aina perustamisesta, vuodesta 2004.

– Meillä on ollut erilaisia hitaamman kasvun hetkiä, jolloin olemme joutuneet parantamaan toimintaamme, keräämään tietotaitoa sekä jakamaan kokemuksia, Picosunin hallituksen puheenjohtaja **Kustaa Poutiainen** kertoo.

Yrityksen liikevaihto kasvoi viime vuonna noin 40 prosenttia, koronasta huolimatta. Picosunilla on tytäryhtiöitä

Euroopassa, Yhdysvalloissa ja Aasiassa.

Asiakkaina olivat ensin johtavat yliopistot. Nykyään Picosunin teollisuusjärjestelmiä myydään muun muassa elektroniikka- ja puolijohdealan yrityksille. Tuotannosta yli 98 prosenttia myydään ulkomaille.

Koronavuonna kasvu tuli pääosin teollisilta asiakkailta Aasiasta.

– Aasian markkinalla kasvua on tullut opto-elektroniikasta, eli mikro- ja miniled-näyttöjä valmistavasta teollisuudesta. Myös Eurooppa on ollut aika hyvin mukana kasvun tuojana, vuodesta 2019 yrityksen toimitusjohtajana toiminut **Jussi Rautee** kertoo.

Kirkkonummelaisyhtiön henkilöstömäärä on kasvanut vauhdikkaasti: vuonna 2019 oli noin 90 henkilöä, nyt palkkalistoilla on yli 140 henkilöä.

Miten suomalainen keskisuuri tekno-

logiayritys on pärjännyt kiinalaisten ja japanilaisten yritysten rinnalla?

– Markkinan kasvu hyödyttää kaikkia. Toki haluamme kasvattaa markkinaosuutta ja kasvaa markkinaa nopeammin. Kilpailu tulee Japani-Kiina-akselilta. Kilpailuetu koostuu ketteryyden lisäksi innovointihenkisyydestä.

– Olemme pyrkineet löytämään ALD-markkinassa segmenttejä, jotka eivät ole kovimmin kilpailtuja, vaan sellaisia, joihin uskomme.

Yritys on alusta saakka halunnut olla paras ALD-markkinalla, yksi sektori kerrallaan.

– Nykyisen kasvuvaiheen tavoitteemme saavutamme muutaman vuoden päästä, ja silloin liikevaihtomme pitäisi olla noin 100 miljoonaa euroa, perustaja Poutiainen visioi.



## SINITUOTE OY

### **Liikevaihto:**

26 milj. euroa

### **Liikevoitto:**

4 milj. euroa

### **Henkilöstö-**

**määrä:** 150

**Perustettu:** 1988



Sinituotteen pääomistaja Ilkka Brotherus ja hänen tyttärensä Johanna Hamro-Drotz ovat luotsanneet Sinituotteen kovaan kasvuun.

# Koronavuosi toi Sinituotteelle vahvan kasvun

**K**orona on tuonut merkittävää kasvua siivousvälineistöään tunnetulle Sinituotteelle, jolle myönnettiin valtakunnallinen yrittäjäpalkinto viime syksynä.

Vuodesta 2018 yrityksen toimitusjohtajana työskennelleen **Johanna Hamro-Drotzin** mukaan korona-aika on lisännyt merkittävästi siivoustuotteiden kysyntää.

- Ihmiset ovat olleet enemmän kotona ja käyttäneet rahaa kodinhoitoon.

Siivous, puhtaus ja hygienia ovat olleet ajankohtaisia aiheita. Tämä on vahvistanut uskoamme siihen, että kasvumahdollisuuksia on edelleen myös kotimaassa.

Sinituote reagoi viime vuoden keväällä nopeasti, kun koronavirus levisi Suomeen. Syksyllä se esitteli uudistuneen valikoiman korona-ajan hygieniaan keskittyviä mikrokuituliinoja.

- Samalla nostimme ajankohtaisia tuotteita enemmän kampanjointiin. Iso vahvuus meille on ollut se, että meillä on oma tuotantolaitos. Myös suurin osa alihankittavista raaka-aineista tulee läheltä. Olemme pystyneet pitämään korkean toimintavarmuuden kaupalle.

Korona ei ole muuttanut Sinituotteen pitkän aikavälin kasvustrategiaa, vaikka aikataulua on jouduttu päivittämään.

- Tällä hetkellä vientimyyntiin liittyvä kasvu on haastavaa, koska emme pääse matkustamaan ja tapaamaan uusia asiakkaita. Olemme ottaneet aikalisän, Hamro-Drotz sanoo.

Hänen mukaansa asiakkaiden tapaaminen paikan päällä on ehdottoman tärkeää.

Tuotekehitysprojektit ovat kuitenkin jatkuneet entiseen tapaan. Toimitusjohtaja uskoo, että yrityksen oman

tuotannon mahdollistama kilpailuetu pysyy myös jatkossa.

- Meillä on vahva brändi, jota on vahvistettava jatkuvasti lisää. Korona-aikana olemme hyödyntäneet paljon digitaalisia kanavia, joissa olemme jakaneet korona-ajan siivousohjeita ja nostaneet virusten ja bakteerien poistamisen esille siivouksessa. Näille ohjeille on ollut selkeästi kysyntää.

Hamro-Drotz pitää alkanutta vuotta edelleen vaikeasti ennustettavana.

- Minulla on luottavainen tunne oman tuoteryhmän ja tuotteiden kysyntään. Emme ole niin suhdanneherkkiä kuin moni muu ala. Siivousvälineitä tarvitaan aina. Meidän tuotteemme eivät ole asiakkaalle niin iso investointi, että ne jäisivät hankkimatta huononpinakaan aikoina. Uskon, että tästäkin vuodesta tulee hyvä.



# JÄREÄ KALUSTO JA KETTERÄT IT-TYÖKALUT KOHTAAVAT KVL-TEKNIIKAN TYÖMAILLA

## Älypuhelin ei kestä kuorma-auton renkaan alle jäämistä – tämän KVL-Tekniikan työntekijät tietävät kokemuksesta.

KVL-Tekniikka on vuonna 1992 perustettu infrarakentamiseen erikoistunut yritys. Suurin osa yrityksen 170 työntekijästä työskentelee työmaolosuhteissa. ”Meidän alalla puhelimia hajoilee väkisinkin jonkin verran, joten kuukausihinnoiteltu palvelulaite on meille hyvä ratkaisu”, kertoo yrityksen talous- ja IT-hallinnosta vastaava **Sissi Rentto**. Palvelulaitesopimukseen kuuluvat laitteen lisäksi huollot, vakuutus ja tietoturvallinen kierrätys.

Renton mukaan Telia on hoitanut palvelulaitetoimitukset ja laitteisiin liittyvät palvelupyynnöt nopeasti ja ongelmitta. ”Kun puhelimen näyttö rikkoutui renkaan alle jäädessään, oli korjattu laite jo seuraavana päivänä työpöydälläni.”

## Tavoitettavuus kunnossa kentällä

Rentto kertoo, että työmaillakin puhelin ja nettiyhteys kuuluvat joka työntekijän varustukseen. ”Työntekijät kirjaavat

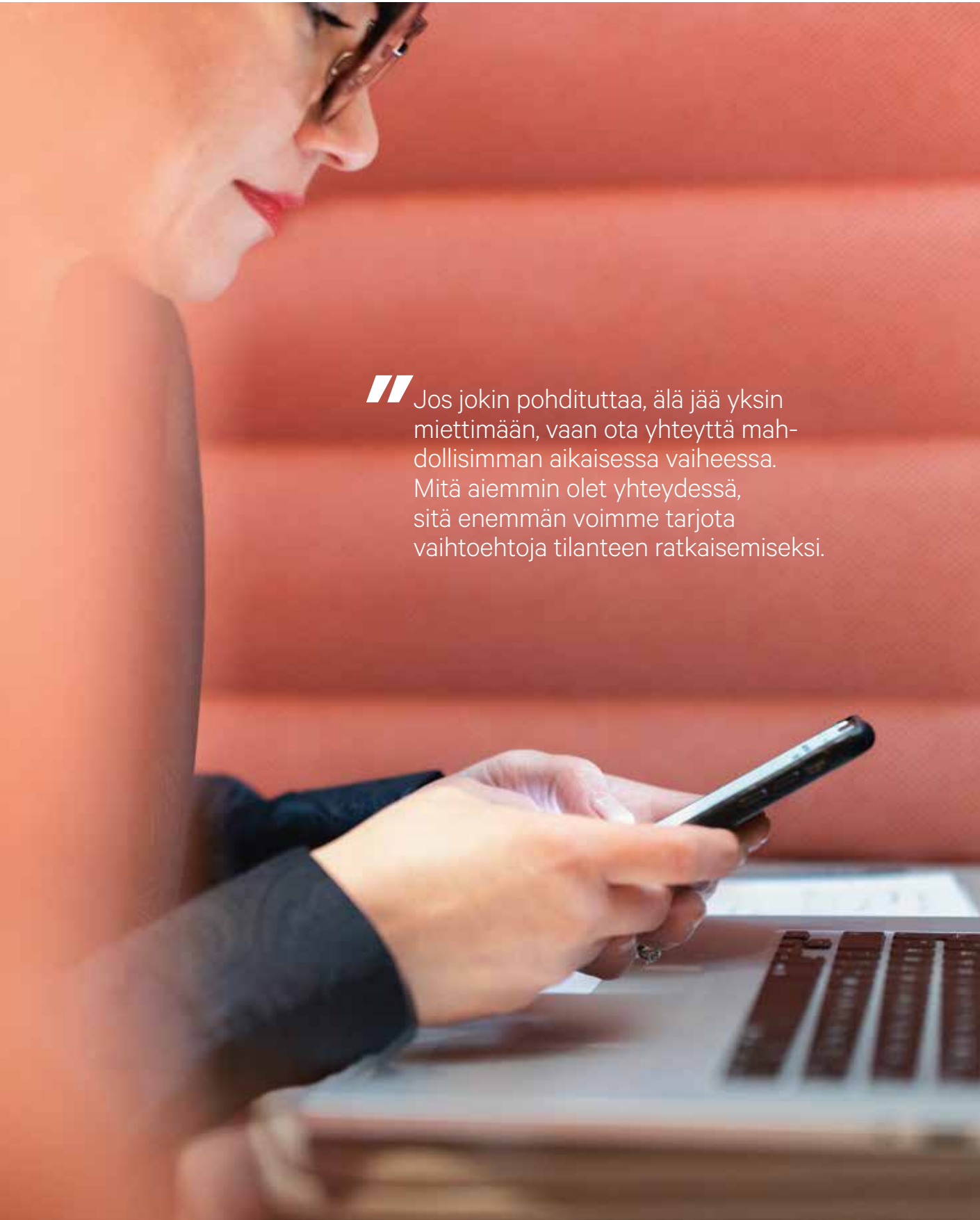
työaikansa mobiilisti, ja monesti puhelimelta tarkistetaan esimerkiksi karttoja. Tietenkin puhelimilla myös soitetaan paljon.” Lisäksi KVL-Tekniikan työnjohtajat tekevät toimitoituja työmailta läppäreiltään, joihin on asennettu nettiyhetyden tarjoava sim-kortti.

Yritys hankkii myös puhelinten ja läppäreiden liittymät Telialta. ”Liittymiä on helppo avata ja sulkea itsepalveluna tarpeen mukaan”, hän kehuu.

Puhelinvaihdettaan KVL-Tekniikka hoitaa Telian verkko-pohjaisen Viestintäpalvelu VIPin avulla. Palvelu toimii sekä tietokoneella että mobiilisovelluksena, ja siitä voi tarkistaa, ketkä ovat milloinkin tavoitettavissa.

**Tarjoamme kaikki yrityksellesi sopivat laitteet, liittymät ja palvelut yhdestä paikasta. Telia ONE – yksi kumppani riittää.**

Lue lisää: [telia.fi/one](https://telia.fi/one)



” Jos jokin pohdituttaa, älä jää yksin miettimään, vaan ota yhteyttä mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Mitä aiemmin olet yhteydessä, sitä enemmän voimme tarjota vaihtoehtoja tilanteen ratkaisemiseksi.



# NÄITÄ ASIOITA MEILTÄ KYSYTÄÄN ENITEN

Katso Yrittäjien juristin Atte Rytkösen viisi vinkkiä neuvontapalveluiden hyödyntämiseksi.

**M**iten koeaika määräytyy? Koska auto on ALV-vähennyskelpoinen? Miten jään vanhempainva-paalle? Neuvontapalvelumme auttavat juridisissa kysymyksissä joka arkipäivä. Apunasi on kymmeniä eri alojen asiantuntijoita.

Käytetyin jäsenpalvelumme on neuvonta, ja eniten yhteydenottoja saamme puhelinneuvontaan. Vastaamme kymmeniin tuhansiin puheluihin vuosittain.

- Koronapandemian aikana yhteydenottojen määrä kasvoi vielä huomattavasti, kertoo työmarkkina-asiantuntija, juristi **Atte Rytkönen**.

Meillä on iso joukko omia asiantuntijoita vastaamassa jäsenten kysymyksiin. Tarvitsit sitten verogurua tai tietosuojaksperttiä, ohjaamme kysymyksesi juuri oikealle henkilölle, joka on valmiina kuuntelemaan ja neuvomaan.

Neuvontapalvelumme ovat jäsenillemme maksuttomia. Ole siis rohkeasti yhteydessä, kun tarvitset apua. Yhdenkin yhteydenoton tuoma taloudellinen hyöty voi kattaa usean vuoden jäsenmaksut.

- Jos jokin pohdituttaa, älä jää yksin

miettimään, vaan ota yhteyttä mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Mitä aiemmin olet yhteydessä, sitä enemmän voimme tarjota vaihtoehtoja tilanteen ratkaisemiseksi, Rytkönen muistuttaa.

## **TÄSSÄ ATTE RYTKÖNEN LISTAA, MITKÄ ASIAT TEITÄ JÄSENIÄMME MIETITYTTÄVÄT ENITEN:**

### **1. TYÖSUHTEET**

Työsuhteisiin liittyvät asiat askarruttavat jäseniämme paljon. Kysymykset kattavat työsuhteen koko elinkaaren. Meiltä saat neuvoja, mitä kaikkea pitää ottaa huomioon, kun olet palkkaamassa uutta työntekijää. Esimerkiksi miten koeaika ja palkka määräytyvät. Autamme myös työsuhteen lomiin ja perhevapaisiin liittyvissä asioissa. Jos joudut päättämään työntekijän työsuhteen, annamme tukea ja neuvoja, miten toimia oikein irtisanomistilanteissa.

### **2. SOPIMUKSET JA ASIAKIRJAT**

Sopimusten laatiminen on työlästä, ja saammekin jäseniltämme paljon niihin liittyviä kysymyksiä. Verkkosivujemme asiakirjapankissa on tarjolla yli 80 erilaista asiakirja- ja sopimusmallia. Säästät sekä aikaa että vaivaa käyttämällä pohjamme.

Käytetyimmät asiakirjamme liittyvät työsuhteisiin. Autamme sinua olemaan

**NEUVONTAPALVELU  
TOIMII ARKISIN  
KLO 8-18  
NUMEROSSA  
09 229 222.**



– Meille tulee neuvontaan vuosittain kymmeniätuhansia puheluita, kertoo Suomen Yrittäjien työmarkkina-asiantuntija, juristi Atte Rytkönen.

hyvä työnantaja. Työsopimusmallissamme ovat mukana kaikki asiat, jotka tulee kirjata sopimukseen. Saat työsopimukset kerralla oikein, vältät tyypilliset karikot ja minimoit työnantajan riskit.

Asiakirjapankistamme löydät myös perheoikeuteen liittyviä asiakirjoja. Kerromme, millaiset sopimukset puolison on syytä tehdä, jotta yrityksen mahdolliset ongelmat eivät kaadu puolison niskaan tai avioero vie yritystä pulaan.

### 3. VEROTUS

Verotus askarruttaa kaikkia. Etenkin yritysverotuksesta ja arvonlisäverotuksesta kysytään paljon. Milloin yrityksen uusi auto on ALV-vähennyskelpoinen? Voiko työmatkan kilometrikorvauksia vähentää verotuksessa? Verotukseen liittyvät asiat voivat tuntua kimuranteilta myös yrityskauppoja tehtäessä sekä omistajan- ja sukupolvenvaihdostilanteissa.

Antamamme selkeät ohjeet säästävät aikaa ja auttavat välttämään virheitä veroasioiden hoidossa.

### 4. YRITTÄJÄN SOSIAALITURVA

Olemme paras kumppanisi yrittäjän sosiaaliturvaan liittyvissä kysymyksissä.

Meiltä saat neuvoja sairauden tai työkyvyttömyyden kohdatessa tai perhevapaisiin liittyvissä asioissa. Jos joudut päättämään yritystoimintasi, olemme tukenasi.

Meiltä saat neuvoja, mitä vakuutuksia tarvitset ja miten takaat itsellesi eläkkeen. Kerromme myös, miten toimia, jos sairastut tai työt loppuvat. Ja neuvomme tietenkin myös, miten voit pitää vapaata saadessasi perheenisäystä!

Teemme jatkuvasti vaikutustyötä yrittäjän sosiaaliturvan parantamiseksi, ja teemme sitä jäsenyrittäijämme kuunnellen.

### 5. HARHAANJOHTAVA MARKKINOINTI

Valitettavasti yhä useampi meistä törmää harhaanjohtavaan markkinointiin. Tapauskirjo on mitä moninaisin. Saatat saada valelaskun, tai sinua yritetään huijata kauppaamalla tuotetta tai palvelua harhaanjohtavilla tiedoilla. Voit joutua tietojenkalastelun tai kiristys-haittaohjelmien kohteeksi.

Opastamme, miten voit välttää näiltä ongelmilta. Neuvomme myös, miten toimia, jos vahinko on jo tapahtunut.

# Myös näissä asioissa olemme tukena

## OMISTAJAN- JA SUKUPOLVENVAIHDOKSET

Ymmärrämme omistajanvaihdoksen monimuotoisuuden ja annamme vinkkejä, miten valmistautua ja miten edetä. Tunnettu alueen asiantuntijaverkostot.

## PÄÄTÖKSENTEKOA HELPOTTAVAT LASKURIT

Yrittäjät.fi-sivuston laskureilla voit laskea muun muassa, kuinka paljon kustannuksia uuden työntekijän palkkaaminen tuo tai kuinka paljon pitää tehdä lisämyyntiä, jotta alennusprosentti kannattaa.

## AUTAMME ALOITAVAA YRITTÄJÄÄ

Aloittavat yrittäjät löytävät Yrittäjät.fi-palvelusta paljon hyödyllistä tietoa alkutai-paleellaan. Jo yrityksen perustaneille jäsenillemme tarjoamme neuvontapalvelua.

## KOULUTAMME JA INNOSTAMME OPETTAJIA

Järjestämme koulutuksia opettajille, jotta heillä on osaamista ja innostusta yrittäjyysopetukseen. Yhä useampi tekee työuransa yrittäjänä tai pienessä yrityksessä. Siksi on tärkeää, että opiskelijat saavat tietoa liiketoiminnasta ja näkevät yrittäjyyden yhtenä uravaihtoehtona.



4MATIC-neliveto Vitoon

990 €

Etusi jopa

4 685 €

## Vito 4MATIC Edition. Varmalla otteella eteenpäin.

Vito 4MATIC Editionin ote pitää kalkissa olosuhteissa. Luokkansa edistyneisin neliveto yhdistettynä tinkimättömään voimaan takaa, että matkanteko sujuu varmasti, mukavasti ja turvallisesti. Varmista, että työt hoituvat aina ja kaikkialla – valitse Vito 4MATIC Edition nyt erikoishintaan.

Lue lisää [mercedes-benz.fi/vito-4MATIC](http://mercedes-benz.fi/vito-4MATIC)

### Mallissa vakiovarusteina mm.

- 9G-TRONIC-automaattivaihteisto
- Jatkuva neliveto
- Sivutuuli- ja vireystila-avustimet
- Moottorin polttoainekäyttöinen lisälämmitin
- Kuljettajan turvatyyny
- Tempmatic-ilmastointi
- Vakionopeudensäädin

Vito 4MATIC Edition

alk. 46 254 €

Mercedes-Benz



Vito 4MATIC Edition 116CDI 4x4-3,05/32K normaali A1 A 4MATIC A kokonaishinta 46 253,41 € (sis. alv.n, arvioidun autoveron ja toimituskulut 600 €), CO<sub>2</sub>-päästöt 209 g/km uusi WLTP-mittaus tapa. Vito 4MATIC Edition 116CDI 4x4-3,05/34K pitkä A3 A 4MATIC Kombi kokonaishinta 54 263,99 € (sis. alv.n, arvioidun autoveron ja toimituskulut 600 €), CO<sub>2</sub>-päästöt 214 g/km uusi WLTP-mittaus tapa. Verrattuna normaali Vito 116CDI 4x4-3,05/34K pitkä A3 A Kombi kokonaishintaan 58 949,16 € = etu jopa 4 685,17 € (sis. alv.n, arvioidun autoveron ja toimituskulut 600 €), CO<sub>2</sub>-päästöt 210 g/km uusi WLTP-mittaus tapa. Huolenpitosopimus 3 vuodeksi ikk-maksulla alk. 26,04 €/kk. Ajotietokoneen kieli: englanti. Kuvan auto lisävarustein. Tarjouuskampanja voimassa rajoitetun ajan.



# ”Sain apua konkurssiin Yrittäjien lakineuvonnasta”

Konkurssi on yrittäjän pahin pelko ja monelle tabu. Näin ei pitäisi olla, ajattelee Anu Kuivaniemi, joka haluaa auttaa muita yrittäjiä jakamalla tietoa konkurssista. Kun Kuivaniemen oma yritys kaatui koronaan, apua löytyi Yrittäjien lakineuvonnasta.

**A**nu Kuivaniemi on yrittäjä koko sielultaan. Hän on vasta 30-vuotias, mutta pyörittänyt jo neljää yritystä ja ehtinyt samalla nähdä yrittäjän elämästä sekä nousut että laskut.

Vuonna 2015 Kuivaniemi perusti Ilmajoelle pakopeliyritys FindOutin. Jo samana vuonna yhtiö laajensi Seinäjoelle, ja Vaasassa yritys avasi kolme pakohuonetta syksyllä 2018.

- Olimme mukana pakopelihuoneiden ensimmäisessä aalossa Suomessa, sillä ensimmäinen pakopelihuone avattiin täällä vuonna 2014. Kun starttasimme Ilmajoella, olimme Etelä-Pohjanmaan ensimmäinen yritys alalla, Kuivaniemi kertoo.

Pakohuonepelit ovat suosittuja, ja FindOutilla riitti hyvin asiakkaita kuuden vuoden ajan. Anu luotti tulevaisuuteen ja teki suuret investoinnit Vaasaan. Sitten iski koronapandemia.

- Meillä, kuten hyvin monella muullakin yrittäjällä, kalenterit tyhjenivät keväällä koronan vuoksi täysin. Aluksi ajattelimme luottavaisesti, että tautitilanne rauhoittuu viikoissa, mutta toisin kävi. Konkurssipaperit lähetin eteenpäin toukokuussa. Jos taloudellinen tilanteemme olisi ollut vahvempi, olisimme ehkä voineet sinnitellä joitain kuukausia, mutta korona olisi kaatanut meidät lopulta jossain vaiheessa, Kuivaniemi toteaa nyt tyynesti.

Yrittäjien neuvontapalvelut Kuivaniemi tunsu entuudestaan. Hän on ollut neuvonnan asiantuntijoihin yhteydessä useasti ja saanut aina apua. Konkurs-sitilanteessa Kuivaniemelle oli täysin

selvää, minne ottaa yhteyttä.

- En epäroinyt hetkeäkään, vaan soitin lakineuvontaan. Olen saanut SY:n asiantuntijoilta korvaamatonta apua, neuvontaa ja tukea. Pahimmassa tilanteessa keväällä soitin heille lähes viikoittain, ja aina siellä jaksettiin vastata kysymyksiini. Olen jokaisella kerralla oppinut jotain uutta, mutta olen myös kehittynyt kysyjänä. Neuvoja ja apuja yleensä kysyessä saa, mutta kun pitäisi osata esittää juuri oikeat kysymykset!

Kuivaniemi kertoo, että yksi tärkeimpiä ja arvokkaimpia neuvoja oli hankkia oma asianajaja. Tämän ansiosta hän selvisi monelta ongelmalta ja asiat saatiin ratkottua ammattimaisesti. Pelko lakimiehen suuresta laskustakin osoittautui lopulta turhaksi.

- Kun ongelmat kasaantuvat ja oma jaksaminen on vähissä, on erityisen tärkeää, että joku pitää kädestä kiinni ja neuvoo eteenpäin, vaikkapa toisille asiantuntijoille. Yrittäjät on paras kumppani yrittäjälle, sillä yrittäjyyden asiantuntijoina he tietävät juuri ne asiat, mitä kulloinkin pitää ottaa huomioon.

## ISO OPPIMISMATKA JA UUDEN ALKU

Konkurssi on yrittäjälle yksi uran merkittävimmistä ja haastavimmista kokemuksista. Kuivaniemi näkee konkurssinsa isona oppimismatkana.

- Tuntuu siltä, kuin olisin valmistunut useasta kalliista korkeakoulusta. Konkurssi on ollut minulle iso prosessi, mutta aion kääntää kokemukseni

hyödyksi.

Kuivaniemi on lanseeraamassa Konkurssikypsä.fi -sivustoa, jonka blogissa hän aikoo jakaa muille tietoa konkurssista ja kertoa, mitä kaikkea siihen liittyy.

- Konkurssi ei saa olla tabu, vaan se on liiketoimintaan liittyvä asia, josta täytyy tietää. Koulutuksissa puhutaan aina markkinoinnista, myynnistä, rahoituksesta ja kasvusta. Olen sitä mieltä, että myös konkurssiin liittyvät asiat täytyy tuoda reippaasti esille.

- Konkurssiin liittyy usein valtava häpeän ja epäonnistumisen tunne, ja juuri se estää ihmisiä pyytämästä apua. Haluan sanoa kaikille, että konkurssi ei ole epäonnistuminen!

Kuivaniemi ei anna vastoinkäymisten lannistaa, vaan on nettisivun lisäksi menossa jo kohti uutta yritystä.

- Koska olen sinnikäs sarjayrittäjä, olen avaamassa uudelleen pakopelihuoneita tuoreen yrityskumppanin kanssa. Starttaamme pikkuhiljaa, ja kun maailma on taas mallillaan, olemme valmiita avaamaan ovet. Minulla on nyt siis jo viides y-tunnus.

Kuivaniemi asuu nykyisin Seinäjoella ja toimii valtakunnallisessa Nuorten Yrittäjien verkoston johtoryhmässä.

- Haluan korostaa verkoston merkitystä. Etenkin nuorille yrittäjille verkosto on merkittävä etu, jonka jäsenyys tarjoaa. Yrittäjien kesken on mahdollista saada tukea ja neuvoja. On arvokasta, jos yhdenkin sudenkuopan pystyy estämään jakamalla muille oman kokemuksensa!

// – Konkurssi ei saa olla tabu, vaan se on liiketoimintaan liittyvä asia, josta täytyy tietää.





# **VERKOSTOITUMINEN KANNATTA AINA!**







Verkostot tuovat yrittäjälle sosiaalista pääomaa, jota ei voi koskaan olla liikaa. Neljä jäsentämme kertoo, millaista hyötyä Suomen Yrittäjien tarjoamista verkostoista on heidän yrittäjätaipaleellaan ollut.



**K**un kysymme jäsenil-  
tämme, mikä jäse-  
nyydessä on heille  
hyödyllisintä, vastaus  
on usein: verkostot.  
Verkostoissa vaih-  
detaan kuulumisia,  
tuetaan, autetaan ja  
solmitaan elinikäisiä  
ystävyyssuhteita - sekä kenties löyde-  
tään yritykselle kumppaneita.

Neljä jäsentämme kertoo, millaisen  
verkoston he ovat Yrittäjien kautta  
löytäneet ja mikä on heidän tärkein  
verkostonsa kautta saamansa oppi.



Sanni Kaikkonen on  
Sunnyone Promotionin  
toimitusjohtaja, Nuorten  
Yrittäjien valtakunnallisen  
johtoryhmän jäsen ja  
varapuheenjohtaja.

“ Verkosto toi  
yrityskumppanin ja  
elinikäisiä ystäviä.”

#### **SANNI KAIKKONEN:**

Perustin promotio- ja tapahtu-  
ma-alan firmani vuonna 2011, mutta  
matkani Yrittäjissä alkoi jo 2000-lu-  
vun lopussa. Työskentelin tuolloin  
perheyrityksessä matkatoimistovir-  
kailijana. Esimieheni oli mukana  
perustamassa HYNYÄ eli Helsingin  
Yrittäjien nuoria yrittäjiä.

Ajauduin siis HYNYN verkostoi-  
tumistapahtumiin jo ennen kuin  
perustin starttirahalla oman firmani  
muutamaa vuotta myöhemmin. Sen  
jälkeen liityin Yrittäjien jäseneksi.

Verkostoitumisesta on ollut paljon  
apua oman yritykseni pyörittämisessä.  
Tapahtumatoimistot ovat firmalleni  
erittäin tärkeitä yhteistyökumppaneita  
ja asiakkaita. Edellinen, monivuotinen  
yhteistyökumppaniyrityksemme löytyi  
puhtaasti HYNY-verkoston kautta:  
hallitustoverini tunsi yrityksen toimi-  
tusjohtajan ja yhdisti meidät.

Asiakkaiden ja yhteistyökumppa-  
neiden lisäksi olen saanut verkostosta  
elinikäisiä ystäviä ja ostanut firmalle-  
ni esimerkiksi verkkosivujen suunnit-  
telun yrittäjäverkostoni kautta.

Pidän tärkeänä verkostoitumis-  
tapana Yrittäjien paikallisia sekä  
valtakunnallisia tilaisuuksia, kuten  
nuorille yrittäjille suunnattua Get  
Together -tapahtumaa. Tapahtumas-  
sa on vapaamuotoisen verkostoitu-  
misen lisäksi inspiroivia puhujia sekä  
esimerkiksi omaa kehoa ja mieltä  
haastavia työpajoja.

Käyn monenlaisissa tapahtumissa  
vaihtamassa tuoreimmat kuulumiset  
kollegoideni kanssa. Verkostoitumi-  
nen on kiinni myös omasta motivaat-  
iosta. Haastankin jokaisen yrittäjän  
ikään ja sukupuoleen katsomatta  
ottamaan osaa yrittäjätapautumiin!

Esko Kurvinen on eläk-  
keellä oleva yrittäjä ja  
entinen kokoomuksen  
kansanedustaja. Hän  
on Suomen Yrittäjien  
senioriverkoston  
puheenjohtaja.



“ Me seniorit  
jaamme nuorem-  
mille kokemusta  
ja hiljaista tietoa.”

#### **ESKO KURVINEN:**

Perustin ensimmäisen yritykseni  
1980-luvulla, jolloin liityin myös yrittä-  
järjestön jäseneksi. Siitä lähtien olen  
ollut jäsen ja toiminut järjestön luotta-  
mustehtävissä. Olin pitkään mukana  
myös politiikassa, istuin kolme kautta  
eduskunnassa kansanedustajana yrittä-  
jien asialla. Sittemmin olen jäänyt eläk-  
keelle yrityksistä ja politiikasta.

Senioriyrittäjien säännölliset tapaa-  
miset ovat normaaliaikoina olennainen  
osa senioriverkostomme toimintaa  
alueellisesti ja paikallisesti. Vaihdamme  
kuulumisia ja jaamme kokemuksi-  
amme yrittäjyydestä. Lounastamme  
yhdessä ja käymme porukalla virkistys-  
matkoilla ja yrittäjämessuilla. Korona-  
pandemia siirsi tapaamiset verkkoon.

Koen, että me seniorit voimme siirtää  
nuoremmille yrittäjille kokemusta ja  
hiljaista tietoa, joita olemme vuosikym-  
menien aikana yritystoiminnastamme  
keriyttäneet.

Yrittäjä kantaa yksin vastuun pää-  
töksistään, vaikka ne perustuisivat  
ulkopuolisten neuvonantajien näke-

myksiin. Neuvonkin jokaista yrittäjää  
perehtymään itse yritystään koskevien  
päätösten perusteisiin ja vaihtoehtoi-  
hin, että itse varmasti ymmärtää, mitä  
on tekemässä.

Tänä päivänä on yleistä ostaa monia  
hallintoonkin liittyviä palveluja ulko-  
puolisilta. Neuvoisin yrittäjää välillä  
pysähtymään ja kysymään itseltään,  
ymmärränkö itse, mitä yrityksessäni ja  
sen liepeillä tapahtuu. Onko se yrityk-  
seni kannalta optimaalista toimintaa?

“ Mieleeni on jäänyt  
neuvo: Valitse aina tie,  
joka pelottaa eniten.”

#### **VILLE-PENTTI HEIKKILÄ:**

Olen kouluttautunut rakennusalalle,  
mutta seurasin kuitenkin autokaup-  
piaisäni jalanjälkiä. Hän perusti  
autoliikkeensä vuonna 1975. Tein  
pitkään rinnakkain autokauppaa ja  
rakennushommia. Viime vuosina olen

Josephine Atanga on JEHOM Driving School Oy:n toimitusjohtaja ja Suomen Yrittäjien maahan muuttaneiden yrittäjien verkoston johtoryhmän jäsen.



Ville-Pentti Heikkilä on Auto-Heikkilä Oy:n omistaja ja Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien varapuheenjohtaja.



kuitenkin keskittynyt autokauppamme pyörittämiseen ja suunnittelemaamme sukupolven vaihdokseen.

Liityin Yrittäjiin vuonna 2005. Olen Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien hallituksen varapuheenjohtaja ja aktiivisesti mukana yhdistyksen toiminnassa: osallistun tapahtumien järjestämiseen ja käyn erilaisissa alueen yrittäjille suunnatuissa tilaisuuksissa.

Pidän yrittäjäyhdistyksen verkoston merkitystä itselleni suurena. Olen solminut verkostojeni kautta monia ystävyys-suhteita, ja minun on ollut helppo kysyä muilta jäseniltä neuvoja. Eräs mieleeni jäänyt neuvo on: kun täytyy valita, mitä tietä lähteä kulkemaan, valitse aina tie, joka pelottaa eniten.

Olen saanut verkostojeni kautta uusia asiakkaita autokaupoille ja tukenut myös yrittäjäkollegoiden toimintaa. Myös ajatusten ja kuulumisten vaihto samanhenkisten kanssa on aina yhtä palkitsevaa ja auttaa jaksamaan välillä hektiselläkin yrittäjäntaipaleella eteenpäin.

Olen saanut verkostoiltani apua

erityisesti oman liiketoimintani ja autokauppamme digitaalisen markkinoinnin kehittämiseen. Verkosto on antanut kullannarvoisia vinkkejä esimerkiksi videotuotantoon. Olen videoiden avulla markkinoinut autokauppaamme verkossa ja sosiaalisessa mediassa.

**“Olen tavannut verkoston kautta paljon maahan muuttaneita yrittäjäkollegoita.”**

#### **JOSEPHINE ATANGA:**

Muutin Yhdysvalloista Suomeen opiskelujen perässä kuutisen vuotta sitten. Olen työskennellyt vieraskielistä autokouluopetusta tarjoavan JEHOM Driving School Oy:n toimitusjohtajana vuodesta 2014, mutta Yrittäjiin liityin vasta vuosi sitten, syksyllä 2019. Se oli paras päätökseni ikinä.

Yrittäjyys ei ole aina ollut helppoa

# Hyödynnä myös nämä verkostomme

**Synergiaa:** Verkkopalvelumme tarjoaa arvokkaat kontaktit jäsenyritysten väliseen liiketoimintaan sekä yhteydenottoihin. Käy tutustumassa: [yrittajat.fi/synergia](http://yrittajat.fi/synergia)

**Yksinyrittäjille tukea:** Yksinyrittäjäverkostomme muun muassa tarjoaa yksinyrittäjille oman työkalupakin. [yrittajat.fi/yksinyrittajat](http://yrittajat.fi/yksinyrittajat)

**Kasvuhakuisille sparria:** Kasvuyrittäjäverkosto palvelee tilaisuuksilla, sparraamalla ja luomalla yhteyksiä. [yrittajat.fi/kasvuyrittajaverkosto](http://yrittajat.fi/kasvuyrittajaverkosto)

**Rentoutumisen hetkiä yhdessä:** Järjestämme normaalisti vuosittain lähes 4 000 tapahtumaa, joissa voit nauttia toisten yrittäjien, mahdollisten kumppaneiden ja asiakkaiden seurasta. Legendaarinen risteilyimme pitää kokea ainakin kerran! [yrittajat.fi/tapahtumat](http://yrittajat.fi/tapahtumat)

uudessa kotimaassa. Välillä olen kokenut olevani äärimmäisen yksinäinen. Suomen Yrittäjien maahan muuttaneiden yrittäjien verkoston kautta olen tavannut paljon ulkomailta Suomeen muuttaneita kollegoita.

On ehdoton rikkaus, että yrittäjäverkostossamme on jäseniä eri maista ja taustoista. Tuemme toisiamme ja jaamme neuvoja. Voin soittaa tai lähettää sähköpostia yrittäjäverkostomme jäsenille milloin vain.

Normaalioloissa näemme tapahtumissa ja tilaisuuksissa ja käymme yhdessä syömässä. On mielenkiintoista kuulla eri maiden yrityskulttuurista. Olemme myös tavanneet etänä verkossa ja kuunnelleet webinaareissa yrittäjäluennoitsijoita. Eräässä webinaarissa opin, kuinka voin hyödyntää Googlea yritystoiminnassani.

Olen saanut verkostoni kautta vinkkejä esimerkiksi yrityksen verotukseen liittyvissä pulmissa. Paras saamani neuvo on se, että yrittäjän kannattaa hankkia itselleen kunnan kirjanpitäjä.



# Korona muutti konkurssilakia jälleen

**V**äliaikainen konkurssilaki, joka vaikeutti velkojien mahdollisuutta hakea yrityksiä konkurssiin, päättyi tammikuun loppuun. Tilalle tuli väliaikaislaki, joka on voimassa syyskuun loppuun.

Suomen Yrittäjät on laatinut yrittäjille tietopaketin, johon on koottu perustiedot konkurssista ja korona-ajan erityispiirteistä sekä velkojalle että velalliselle.

Lisäksi kerrotaan lyhyesti yksityishenkilön velkajärjestelylain säännöksistä, joiden avulla yrittäjä voi hakea henkilökohtaisella vastuullaan olevien velkojien järjestelyä yritystoiminnan lopettamisen jälkeen.

## OMA AKTIIVISUUS AVAINASEMASSA

Helmikuun alusta voimaan tulleen lain mukaan yritys voi kiistää velkojan konkurssihakemuksen 30 päivän maksu-  
vyyttömysolettaman.

Yrityksen täytyy kuitenkin olla itse aktiivinen.

- Konkurssihakemusta voi vastus-

taa toimittamalla käräjäoikeudelle konkurssihakemuksen tiedoksisaannin jälkeen oman näkemyksensä siitä, miksi yritys on maksukyvytön vain tilapäisesti, Suomen Yrittäjien lainsäädäntöasioiden päällikkö **Tiina Toivonen** sanoo.

Yrityksen maksukyvyttömyyden tilapäisyys voi johtua esimerkiksi siitä, että maksukyvyttömyys on ohimenevää ja yritys on saamassa velan maksuun tarvittavia varoja.

- Näin ollen koronakriisikin voi olla syy siihen, että maksukyvyttömyys on

tilapäistä.

Yleinen sääntö on myös, että summaltaan pienten saatavien vuoksi yrityksiä ei saa hakea konkurssiin.

Suomen Yrittäjät ajaa väliaikaista sääntelyä pysyväksi niin, että yritys voitaisiin olettaa maksukyvyttömäksi vasta, jos se ei ole maksanut konkurssiuhkaisen maksukehotuksen mukaista saatavaa 60 päivässä kehotuksen tiedoksisaannista.

- Tämä antaisi aikaa rahoituksen hankkimiseen, Suomen Yrittäjien Työmarkkinajohtaja **Janne Makkula** sanoo.

## OTA YHTEYS VELKOJAAN HYVISSÄ AJOIN

Usein konkurssihakemuksen tekijänä on Verohallinto tai työeläkeyhtiö. Tärkeää on, että yrittäjä on mahdollisimman aikaisessa vaiheessa yhdessä velkojiin, kun maksuvaikeuksia ilmenee.

- Se helpottaa maksuaikaneuvottelua ja nopeuttaa ratkaisujen löytymistä sekä auttaa pitämään myös luottotiedot kunnossa, Toivonen painottaa.



# Hei yrittäjä!

**Työpaikat syntyvät yrityksissä. Kokoomus on esittänyt keinoja, joilla tuetaan yritysten mahdollisuuksia työllistää ja saada osaavaa työvoimaa. Haluamme, että Suomesta tulee maa, jossa kannattaa seurata unelmiaan, uskaltaa ottaa riskiä, ja jossa on lupa menestyä.**

Haluatko vaikuttaa yritysten ja yrittäjien asiaan kotikunnassasi? Lähtisitkö ehdolle? [www.kokoomus.fi/kuntavaalit](http://www.kokoomus.fi/kuntavaalit)

## KOKOOMUS

**Hyvä yrittäjä. Ajatuksesi ovat tärkeitä.**

**On parempi, että sinä neuvot meitä – eikä toisinpäin.**

Tule mukaan keskustelemaan kokoomuksen valtakunnalliseen verkkotilaisuuteen yrittäjille keskiviikkona, 17.2. klo 18.30–20.00. Mukana tilaisuudessa myös kokoomuksen puheenjohtaja **Petteri Orpo**, varapuheenjohtaja **Elina Lepomäki** sekä yrittäjäkansanedustaja **Jukka Kopra!** Ilmoittaudu 15.2. mennessä, osoitteessa: [kokoomus.fi/yrittajat](http://kokoomus.fi/yrittajat)



Tilaa  
Yrittäjä Plus  
59 €  
6 numeroa

## AINOA AIKAKAUSLEHTI, JOKA ON TEHTY YRITTÄJÄLLE

Tilaa Yrittäjä Plus ja tunnet yrittäjyyden ilmiöt, tulevaisuuden ja innovaatiot.  
Se puhuu kieltäsi ja antaa näkökulmaa yrittämiseen.  
Tämä on lehti, jossa pääosassa ovat yrittäjät.

[yrittajat.fi/yrittajaplus](http://yrittajat.fi/yrittajaplus)

# KASVATA OSAAMISTASI

Osaamisen kasvattaminen on yrittäjälle erittäin tärkeää. Muuttuva maailma vaatii jatkuvaa osaamisen kehittämistä ja tietojen päivitystä. Itsesi tai työntekijöitteesi kouluttaminen on yksi keskeisimpiä investointeja.

**M**aksuttomat tai hyvin edulliset koulutuksemme ovat sinulle merkittävä rahanarvoinen etu. Tule mukaan kasvattamaan omaa osaamistasi ja kehittämään liiketoimintaasi. Opit uutta, saat ajankohtaista tietoa ja uusia työkaluja, kertoo Yrittäjien koulutuspäällikkö **Heidi Jäntti**.

- Jos sinulla on työntekijöitä, ovat koulutukset avoimia myös heille, sillä yrityksesi maksama jäsenmaksu kattaa myös työntekijäsi, Jäntti muistuttaa.

## **TÄSSÄ HEIDI JÄNTIN VIISI KOULUTUSVINKKIÄ:**

**1. LAAJASTA KOULUTUS-  
VALIKOIMASTA ON MITÄ VALITA**  
Järjestämme vuosittain useita kymmeniä koulutuksia monenlaisista yrittäjille

tärkeistä aiheista.

Meiltä saat oppia verotukseen ja talouteen liittyvissä kysymyksissä.

Verotus- ja talousaiheiset koulutuksemme ovatkin hyvin suosittuja. Myös myynti- ja markkinointikoulutukset sekä digitalisaatioon liittyvät koulutukset ovat kysytyjä. Lainsäädännön kiemuroihin kannattaa jokaisen yrittäjän perehtyä. Tarjoamme myös johtamis- koulutusta - tule ihmeessä kehittymään esimiehenä kanssamme.

Tuemme sinua myös jaksamisessa. Hyvinvointi- ja sosiaaliturva-aiheiset koulutuksemme auttavat siinä.

## **2. KOULUTTAUDU KÄTEVÄSTI ETÄNÄ HUIPPUASIAINTUNTI- JOIDEN OPASTUKSELLA**

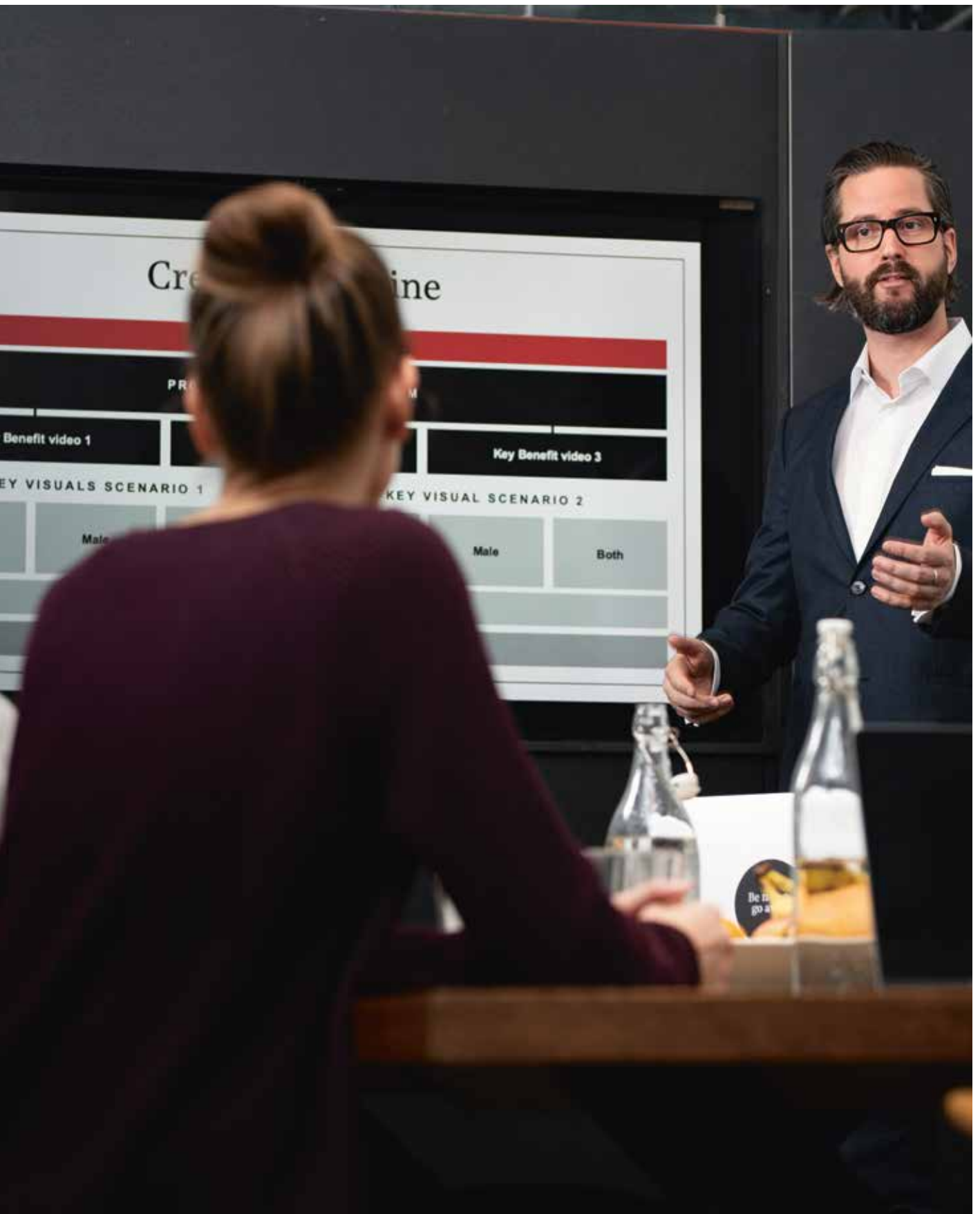
Yrittäjän aika on kortilla, joten järjestämme koulutuksemme pääsääntöisesti verkossa etäyhteydellä. Voit osallistua koulutuksiimme kätevästi tietokoneen äärestä omalta toimistolta tai kotisohvalta.

Kouluttautumismahdollisuuksia

**KATSO VIISI VINKKIÄ  
KOULUTUS-  
PALVELUJEMME  
HYÖDYNTÄMISEKSI!**







**TUTUSTU MYÖS  
YRITTÄJIEN  
SÄHKÖISIIN OPPAISIIIN!  
[yrittajat.fi/oppaat](http://yrittajat.fi/oppaat)**

## Yrittäjien suurimmat tapahtumat:

- **KUNNALLISJOHDON SEMINAARI**
- **KOULUTUSJOHDON FOORUMI**
- **VALTAKUNNALLISET YRITTÄJÄPÄIVÄT**
- **YRITTÄJÄRISTEILY**



on huiman paljon, sillä järjestämme koulutuksia vähintään 2 kertaa viikossa vuoden ympäri kesälomataukoa lukuun ottamatta.

Kouluttajina toimivat niin omat asiantuntijamme (esim. työolainsäädäntö) kuin talon ulkopuoliset kouluttajat. Kaikki kouluttajamme ovat alansa ammattilaisia.

Verkkokoulutuksiin ilmoittautuneille lähetämme tilaisuuden jälkeen koulutustallenteen, josta on hyötyä pitkään koulutuksen jälkeenkin. Tarjoamme jäsenillemme myös jonkin verran muita verkosta tilattavia koulutustallenteita.

Merkittävää on Google Finlandin kanssa tekemämme koulutusyhteistyö on merkittävää. Tarjoamme jäsenillemme maksuttomia digitaaliseen markkinointiin liittyviä Grow with Google -koulutuksia. Kouluttajina näissä toimivat Googlen omat sertifoidut kouluttajat.

### **3. OSALLISTU ALUEJÄRJESTÖSI TAI PAIKALLISJÄRJESTÖSI LÄHIKOULUTUKSIIN**

Aluejärjestömme ja paikallisyhdistyksemme kuuntelevat herkällä korvalla oman paikkakuntansa yrittäjiä ja järjestävät koulutustilaisuuksia ja seminaareja juuri heilleen tärkeitä aiheista.

Koulutukset ovat yleensä livetilaisuuksia paitsi tänä poikkeuksellisenä koronavuotena.

### **4. AMMENNA TAPAHTUMISTA**

Lukuisissa vuosittaisissa tapahtumissamme on myös koulutuksellisia elementtejä. Tule mukaan tapaamaan toisia yrittäjiä, mahdollisia kumppaneita ja asiakkaita sekä liiketoimintasi

tai yrityksesi kotipaikkakunnan kannalta tärkeitä päättäjiä.

Tapahtumia järjestetään ympäri Suomen vuosittain lähes 4 000, joten tarjonta on laaja ja sisältö monipuolinen. Suurin tapahtumamme on kerran vuodessa järjestettävä Valtakunnalliset Yrittäjäpäivät, jotka pidetään seuraavan kerran 24.-25.9.2021 Jyväskylässä.

### **5. MENTOROINTI**

Mentorointi on yksi tapa kehittää omaa osaamista. Ne, joille on ehtinyt kertyä kokemusta, opastavat niitä, joilla kokemusta ei vielä ole.

Tarjoamme käyttösi maksuttoman Mentorisi.fi -alustan, josta voit löytää mentorin sparraamaan arkeasi ja kehittämään bisnestäsi. Kahdenkeskinen vuorovaikutus on myös mentorille antoisaa. Hyvät neuvot ovat jokaiselle kullannarvoisia!

Talouselämä

Fakta

tivi

tekniikka  
& talous

ARVOPAPERI

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](http://yrittajat.almatalent.fi).

**AL**  
**MA** TALENT

**MEDIAT**

Tutustu etuihin osoitteessa [yrittajat.almatalent.fi](http://yrittajat.almatalent.fi)



# ”Säästän vuosittain tuhansia euroja jäsenetujen ansiosta”

**Y**rittäjät **Mari Laaksonen** ja **Anton Sutinen** ovat molemmat hyödyntäneet kumppaniemme tarjoamia jäsenetuja. Säästöä kertyy rutkasti!

Puhtauspalvelualan yritys CleanMarin Oy:n toimitusjohtaja Mari Laaksonen käyttää ahkerasti kumppaniemme tarjoamia jäsenetuja. Laaksonen on ollut Yrittäjien jäsen vuodesta 2003 ja toimii Helsingin Yrittäjien puheenjohtajana.

Laaksonen on hyödyntänyt Fennian yksityisautoihin tarkoitettua jäsenetua: laajaa Fenniakaskoa sekä Premiumkaskoa tuntuvin alennuksin. Merkittävä etu on lasivakuutus, jossa on 100 euron omavastuu.

Lisäksi Fennia on räätälöinyt Laaksonen yrityksen autoihin sopivan ryhmävakuutuksen.

- Hyvien hintojen ja fiksujen ehtojen takia minulla ei ole ollut tarvetta kilpailuttaa vakuutuksia, olen ollut tyytyväinen myös Fennian asiakaspalveluun, Laaksonen sanoo.

Autovakuutuksen lisäksi Laaksonen on hyödyntänyt Elisän jäsenetuja

yrityksensä matkapuhelin- ja laajakais-taliittymissä sekä sähköposti- ja Office-palveluissa. CleanMarin on myös työeläkeyhtiö Elon asiakas.

- On mahtavaa, että myös henkilö-kuntamme voi hyödyntää jäsenetuja. Työntekijöillämme on esimerkiksi Nesteen yrityskortit, joilla saamme alennusta bensiinistä ja dieselistä.

Helsingin Yrittäjät on myös kilpailuttanut itselleen työterveyshuollon Täsmäterveydestä ja Terveystalosta.

- Säästän vuosittain tuhansia euroja etujen ansiosta. Etuja on ollut helppoa ja vaivatonta käyttää, erityisesti työterveyshuolto on ollut suosikkini. Lisäksi pidän tärkeänä, että Yrittäjät tarjoaa jäsenilleen myös maksutonta lakipalvelua ja asiantuntija-apua sekä kattavan asiakirjapankin.

## **TUKKUEDUSTA TUNTVAA SÄÄSTÖÄ JÄÄTELÖKAUPOILLA**

Anton Sutinen käynnisti jäätelökioskitoimintansa Joensuun Ylisoutajansillalla kesällä 2019. Jäätelökioskin pyörittämisen lisäksi Sutinen työsken-

telee Anton auttaa -toiminimellä, ja hän on Pohjois-Karjalan nuorten yrittäjien puheenjohtaja.

Uuden jäätelökioskin myötä myös Yrittäjien tarjoamat jäsenedut tulivat Sutiselle tutuiksi. Wihurin Metro-tukku tarjoaa jäsenille viiden prosentin alennuksen normaalihintaisista tuotteistaan.

- Vertailin tukkuja ja suurimmalle osalle tuotteistani sain parhaan hinnan jäsenedun ansiosta. Arvelen, että säästin viime kesänäkin useita sataasia, Sutinen sanoo.

Sutinen on myös Yrittäjien yhteistyökumppanin, Työeläkeyhtiö Elon asiakas.

- Olen käyttänyt myös vakuutusyhtiö Fennian yksityiskäyttöisiin henkilö- ja pakettiautoihin tarkoitettua jäsenetua, Sutinen jatkaa.

Sutinen osti äskettäin itselleen uuden kodin. Omakotitalonsa sähkösovimuksessa hän aikoo hyödyntää paikallisesti sovitua etua.

- Pohjois-Karjalan Sähkö tarjoaa paikallisille Yrittäjien jäsenille kuukausimaksun veloittamattomasti.

KUVA TERO TAKALO-ESKOLA



Vertailin tukkuja ja suurimmalle osalle tuotteistani sain parhaan hinnan jäsenedun ansiosta. Arvelen, että säästin viime kesänäkin useita sataasia, Anton Sutinen sanoo.



Säästän vuosittain tuhansia euroja etujen ansiosta. Etuja on ollut helppoa ja vaivatonta käyttää, erityisesti työterveyshuolto on ollut suosikkini. Lisäksi pidän tärkeänä, että Yrittäjät tarjoaa jäsenilleen myös maksutonta lakipalvelua ja asiantuntija-apua sekä kattavan asiakirjapankin, Mari Laaksonen sanoo.

# ALMA TALENT



**MIKÄ:** Monipuolisen media-perheen lisäksi Alma Talent tarjoaa palveluita ja tuotteita liiketoiminnan ja osaamisen kehittämiseen. Tuotamme vaikuttavia sisältöjä talouden, juridiikan, johtamisen, HR:n, myynnin ja markkinoinnin, teknologian ja terveydenhuollon ammattilaisille. Toimimme monikanavaisesti ja kansainvälisesti. Päätuotteitamme ovat mediasisällöt, kirjat, verkkopalvelut, tapahtumat ja koulutukset.

**JÄSENETUSI:** Alma Talent myöntää Suomen Yrittäjien jäsenille jatkuvista lehti- ja digitilauksista 20 % jatkuvan alennuksen. Tilattavat lehtituotteet ovat: Talouselämä, Tekniikka & Talous, Kauppalehti Fakta, Arvopaperi, MikroBitti ja Tietoviikko.

Digitilauksen voit tehdä Arvopaperista, Talouselämästä, MikroBitistä, Tekniikka&Taloudesta, Tivistä sekä Uudesta Suomesta.

Lisätiedot ja tilaukset: [rittajat.almatalent.fi](mailto:rittajat.almatalent.fi), puh. 03 051 4100. Mainitse tilauksen yhteydessä, että olet Suomen Yrittäjien jäsen.

Alma Talentin mediat luovat markkinoijalle viikoittain yhteensä 1 200 000 kontaktia verkossa ja printissä. Digitaalinen verkosto tavoittaa jo yksin 867 000 verkkokävijää viikossa. Painetut lehdet kohtaavat 512 000 lukijaa, jotka edustavat suomalaisia ylempiä toimihenkilöitä, asiantuntijoita, päättäjiä ja yrittäjiä. Alma Talent tavoittaa valtaosan suomalaisista päättäjistä ja päätöksentekoon osallistuvista heille luontevimmassa mediaympäristössä, ammatillisesti kiinnostavien asioiden ääreltä.

# ASIAKASTIETO



**MIKÄ:** Suomen Asiakastieto Oy on Suomen johtavia digitaalisten yritys- ja luottotietopalvelujen toimittajia. Keräämme ja jalostamme dataa ja informaatiota analysoiduiksi datamalleiksi ja tiedoksi, joita käytetään ihmisten, yritysten ja yhteiskunnan välisessä vuorovaikutuksessa. Palvelumme auttavat yrityksiä ja kuluttajia päivittäisessä digitaalisessa päätöksenteossa sekä rahoituksen, myynnin ja markkinoinnin prosesseissa.

**JÄSENETUSI:** Asiakastieto tarjoaa Suomen Yrittäjien jäsenille ilmaisen internet-numerohaun. Haut ovat käytettävissä Yrittäjien verkkopalvelun jäsensivuilla. Haut edellyttävät kirjautumista jäsensivuille jäsennumerollasi. Jäsenetuna tarjoamme: Yritysfiltteri Pro -kohderyhmätyökalun katseluversion vuodeksi käyttöön hinnalla 99 € (norm. 495 €/12kk). Yritysfiltteri Pro -palvelusta tulostetut myynnin ja markkinoinnin kohderyhmät 30 % alennuksella normaalihinnoista ja poimintamaksu puoleen hintaan. Hintoihin lisätään alv. Myynnin ja markkinoinnin kuluttajakohderyhmistä 50 % alennus normaalihinnoista. Lisäksi saat ilmaisen Customer Pro-palvelun käyttöliittymän sekä GDPR-palvelun veloituskuudeksi kuukaudeksi. Teemme myös kuluttaja-asiakasrekisterisi kuntokartoituksen maksutta. Hintoihin lisätään alv. Kohderyhmäpyynnöt ja tiedustelut osoitteeseen [myynti@asiakastieto.fi](mailto:myynti@asiakastieto.fi). Etukoodin saat kirjautumalla jäsensivulle sivun ylälaidasta. Asiakasoptimin avulla näet, keneltä kassavirta tulee sekä muuta tietoa kassavirran hallintaan. Asiakasoptimi-palvelu vaatii rekisteröitymisen. Tunnukset toimitetaan käyttäjille. Saat Suomen Asiakastieto Oy:n sopimusasiakkuuden ilman vuosimaksua ensimmäiseksi vuodeksi. Edun arvo on 260 €. Etu koskee uusia asiakkaita. (Jäsenetu koskee palvelusopimusta, jonka vuosimaksu on 260 €. Vuosimaksun lisäksi maksulliset tietokyselyt veloitetaan käyttöperusteisesti hinnaston mukaan). Tutustu Suomen Asiakastieto Oy:n palveluihin osoitteessa [www.asiakastieto.fi](http://www.asiakastieto.fi). Asiakaspalvelumme palvelee arkisin klo 9–16 numerossa 010 270 7200.

# CLARION



**MIKÄ:** Clarion Hotel Helsinki, Clarion Hotel Helsinki Airport ja lähes 200 Nordic Choice Hotels-ketjun hotelleita tarjoavat Suomen Yrittäjien jäsenyrityksille jäsenetuja lähes 200 hotellissa Suomessa, Pohjoismaissa sekä Latviassa ja Liettuassa. Jäsenetuja tarjoavat Clarion-, Quality- ja Comfort-ketjujen hotellit sekä noin 30 itsenäistä Luxury-kohdetta. Clarion Hotel Helsinki sijaitsee Helsingin keskustassa. Clarion Hotel Aviapolis on yhden juna-aseman päässä lentokentältä.

**JÄSENETUSI:** Suomen Yrittäjien jäsenet saavat 19 % alennuksen päivän parhaasta hinnasta Suomen Clarion Hotelleissa. Muissa Nordic Choice-hotelleissa alennus on 10%. Kokous- ja ryhmämatkat hinnoitellaan tapauskohtaisesti. Voit varata huoneen osoitteessa [nordicchoicehotels.fi](http://nordicchoicehotels.fi): rekisteröidy jäseneksi, mene "O mille sivuille" ja lisää kohtaan "yritystunnus" alennuskoodi 60743190.

Verkkosivuilla voit tehdä varauksia myös muille Yrittäjien jäsenille. Varaukset eivät vaadi luottokorttitakausta.

Kun lataat matkapuhelimeesi sovelluksen Nordic Choice Club ja lisäät alennuskoodin profiiliisi, voit hyödyntää sopimushintaa myös kännykälläsi. Varaus puhelimitse tai sähköpostilla: Clarion Hotel Helsinki, +358 10 850 3820, [reservations.cl.helsinki@choice.fi](mailto:reservations.cl.helsinki@choice.fi), Clarion Hotel Aviapolis, +358 10 850 3810, [reservations.cl.aviapolis@choice.fi](mailto:reservations.cl.aviapolis@choice.fi). Muut kohteet: keskusvaraamo Ruotsissa +46 0771 666 700. Kun teet varauksen puhelimitse, mainitse Yrittäjien jäsenyys tai alennuskoodi.

**eazybreak**

# EAZYBREAK

**MIKÄ:** Eazybreak on helppokäyttöinen mobiilipalvelu työsuhte-etuille. Palvelumme avulla työnantaja voi tarjota henkilöstölleen lounas-, liikunta-, kulttuuri-, hyvinvointi- ja työmatkaetuja. Itse maksaminen tapahtuu matkapuhelimella, joko Eazybreak-sovelluksella tai tekstiviestillä. Edistynyt automatiikka palvelun taustalla nopeuttaa hallinnointia ja poistaa turhia prosesseja.

**JÄSENETUSI:** Suomen Yrittäjien jäsenenä saat jopa 60 % alennuksen Eazybreakin verkkopalvelusta lounas-, liikunta-, kulttuuri-, hyvinvointi- ja työmatkaetuille. Palvelu käytännössä hallinnoi itse itseään, ja etujen käyttäminen tapahtuu helposti matkapuhelimella.

Työsuhte-edut ovat muuna kuin rahana maksettavaa palkkaa, joten Eazybreakin jäsenedun hyödyntäminen edellyttää rahapalkan maksamista työsuhte-etuja saavalle työntekijälle. Yksityiset toiminimiyritykset eivät esimerkiksi voi hyödyntää Eazybreakin jäsenetua.

Eazybreak on vuonna 2009 perustettu kasvuyritys. Perustajamme olivat tuolloin tottuneet käyttämään paperisia lounasseteleitä. Eräänä päivänä he kyllästyivät toimintamallin hankaluuteen ja kankeuteen ja ajattelivat: "Tähän on oltava parempi keino".

Syntyi ajatus sähköisestä Palvelusta, joka automatisoi yrityksen työsuhte-etujen hallinnan, maksamisen ja laskutuksen. Lisäksi Palvelulla voitaisiin hoitaa kauppiaan puolesta automaattisesti ja kustannustehokkaasti laskutus- ja tilitysprosessit. Jatkuvasti kasvavaan asiakaskuntaamme kuuluu jo 190 000 käyttäjää yli 1 000 yrityksestä.



# ELISA



**MIKÄ:** Suomalainen tietoliikenne- ja digitaalisten palveluiden markkinajohtaja Elisa tuntee suomalaisen yrittäjän tarpeet – tarjoamme arjen työn tueksi monipuoliset ja ajan tasalla olevat työvälineet ja ratkaisut. Pk-yrittäjät ovat meille tärkeitä ja aina tervetulleita. Siksi olemme tehneet pitkään ja sitoutuneesti yhteistyötä Suomen Yrittäjien kanssa.

**JÄSENETUSI:** Yrittäjien jäsenenä saat alennusta matkapuhelinliittymistä, mobiililaajakaistasta 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 etunumerossa 0100 5672 (1,79 €/min + pvm/mpm. Arkisin 8.00–17.00, keskimääräinen puhelun kesto alle 10 minuuttia). Omagurun kanssa voit sopia tapaamisen Elisan myymälään ja saada apua tavallisissa IT-ongelmissa. Yrittäjien jäseniä palvelee omassa Yritysgurun numerossa, joka näkyy Suomen Yrittäjien sivulla, kun olet kirjautunut sivustolle jäsennumerollasi.

Tutustu kaikkiin Elisan tarjoamiin jäsenetuihin osoitteessa [www.elisa.fi/yrittajaedut](http://www.elisa.fi/yrittajaedut). Henkilökohtaista palvelua saat varaamalla ajan paikalliseen Yrityspisteeseemme osoitteesta [www.elisa.fi/ajanvaraus](http://www.elisa.fi/ajanvaraus) tai soittamalla Yritysassiakaspalveluumme p. 010 80 8088. Puheluhinta 8,35 snt/puh + 16,69 snt/min (alv. 24 %). Verkkokaupparamme palvelee sinua vuorokauden ympäri. Verkkokaupastamme osoitteessa [yrityksille.elisa.fi](http://yrityksille.elisa.fi) saat myös laitteet korottomalla kuukausimaksulla.

# ELO



**MIKÄ:** Elo on asiakkaidensa omistama työeläkeyhtiö, joka huolehtii asiakasyritystensä työntekijöiden ja yrittäjien lakisääteisestä työeläketurvasta. Tuemme yrityksesi kasvua kattavalla valikoimalla työeläkevakuuttamisen palveluja ja rakennamme parempaa työkykyä kanssasi. Hyvinvoiva työyhteisö on kasvuun edellytys. Suomalaisista yrityksistä joka kolmas ja yrittäjistä yli 40 prosenttia hoitaa työeläkevakuutuksensa Elossa.

**JÄSENETUSI:** Elo huolehtii yrittäjän sosiaali- ja eläketurvasta sekä työeläkevakuutuspalveluista. YEL-vakuutusmaksut ja tuleva työeläke perustuvat ilmoittamaasi YEL-työtuloon. Oikein mitoitettu työtulo tuo sinulle turvaa jo työuran aikana, sillä YEL-työtulo vaikuttaa eläkkeiden ohella moneen muuhunkin asiaan, esimerkiksi sairauspäivärahaan, äitiys- ja vanhempainpäivärahaan, työttömyysturvaan ja kuntoutukseen.

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 asiantuntijatuken. Elon yritysrahoituksen asiantuntijat auttavat yrityksen rahoitukseen liittyvissä asioissa.

Tarjoamme monipuolisia rahoitusvaihtoehtoja eri kokoisille yrityksille kasvuun ja kansainvälistymiseen, yrityskauppoihin, omistajanvaihdokseen sekä investointeihin. Elo on myös luotettava kumppani toimitilojen ja asuntojen vuokraukseen liittyvissä asioissa. Lue lisää [www.elo.fi](http://www.elo.fi)



## FENNIA

**MIKÄ:** Vakuutus tarkoittaa valmistautumista kaikkiin tulevaisuutesi mahdollisuuksiin. Fennia on tarjonnut vakuutuspalveluja jo 140 vuoden ajan, ja suuren osan siitä tehnyt yhteistyötä Suomen Yrittäjien kanssa. Yrittäjyys yhdistää Suomen Yrittäjien ja Fennian pitkäaikaista kumppanuutta. Käytössä olevat jäsenedut tarjoavat kattavan etukokonaisuuden yrityksen ja perheen vakuutuksiin.

**JÄSENETUSI:** Tarjoamme Suomen Yrittäjien alle kymmenen hengen jäsenyrityksille erikoishinnoitellun Yritysturva-vakuutuksen. Lisäksi voit ottaa laajennetun oikeusturvavakuutuksen ilman lisämaksua ja saat edun yrityksen matkatavaravakuutuksesta.

Sinä ja henkilöstösi olette yrityksesi tärkein voimavara. Sen turvaksi saat 50 % alennuksen sairausvakuutuksen päiväkorausosan maksusta. Lisäksi saat Fennia-Henkiturvaan 10 % alennuksen ensimmäisen vakuutuskauden maksusta sekä pysyvän työkyvyttömyyden vakuutussummaan 10 % korotuksen (enintään 100 000 €) ja kuolintapauskorvaukseen 25 % korotuksen (enintään 150 000 €).

Etuihin kuuluu myös 30–45 % alennus ja 70 % bonus yksityiskäyttöisten henkilö- ja pakettiautojen laajaan Fenniakaskoon sekä Premiumkaskoon, ja lisäksi maksuton lasivakuutus 100 € omavastuulla. Saat myös 20 % alennuksen useimmista kotiin liittyvistä vakuutuksista, ja lisäksi kotivakuutukseen ehdollisen omavastuun sekä hole in one -vakuutuksen. Tarkemmat tiedot jäseneduista: [www.fennia.fi/suomenyrittajat](http://www.fennia.fi/suomenyrittajat), Fennian Yrittäjäpalvelu p. 010 503 8818.



## FUNDU

**MIKÄ:** Fundu perustettiin helpottamaan suomalaisten kasvuyritysten rahoitusmahdollisuuksia. Kasvuyritysten pankkilainojen saanti on vaikeutunut ja osakesijoituksetkin ovat kiven alla. Silti rahoitukselle on kysyntää. Me suomalaiset olemme osaavaa ja innovatiivista kansaa – ja ideoiden toteuttamiseen tarvitaan rahoitusta. Haluamme kanavoida rahoituksen suoraan kasvuyritysten kassoihin, mahdollistamaan oikeita investointeja, rekrytointeja – ja talouskasvua.

**JÄSENETUSI:** Fundu tarjoaa Suomen Yrittäjien jäsenille 50 % alennuksen Fundun kautta välitettävän lainan perustamismaksusta. Euromääräinen alennus on 250–750 € riippuen haettavan lainan summasta. Tarjoamme täydentävää rahoitusta suomalaisille osakeyhtiöille. Rahoituksemme soveltuu lähes mihin tahansa tarpeeseen, jonka yritys voi kohdata elinkaarensa eri vaiheissa: toiminnan käynnistämiseen, käyttöpääomaksi, investointeihin, tilausrahoitukseksi, projektirahoitukseen.

Fundu on pääosin perustajiensa omistama, olemme siis yrittäjiä itsekkin ja ymmärrämme yrittäjyyden haasteet. Uskomme yhteistyön voimaan ja siksi teemmekin yhteistyötä lähes kaikkien keskeisten pankkien kanssa. Emme ole pankkien kilpailija, vaan täydennämme toistemme vahvuuksia. Fundun vahvuus ja ydinosaaminen on vakuudettomissa yrityslainoissa. Kirjautu Fundun verkkosivujen sivun yläosasta jäsennumerolla jäsenisivulle saadaksesi alennuskoodin.

## GREENSTAR

**MIKÄ:** Suomalainen hotelliketju, joka tarjoaa laadukasta majoitusta ympäristöystävällisesti ja edullisesti. Hahmotelimme idean jo 2000-luvun alkupuolella. Kantava ajatus oli perustaa hotelliketju, jossa sisäänrakennetulla ekologisuudella säästettäisiin sekä ympäristöä että kustannuksia. Näin voimme tarjota vieraillemme laadukkaan ja kustannustehokkaan majoituspalvelun suomalaisessa kaupunkikeskustassa.

**JÄSENETUSI:** Suomen 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. Jäsenetuhintamme: GreenStar Joensuu 62 € / 1–3 henkilön huone / vrk, GreenStar Jyväskylä 69 € / 1–3 henkilön huone / vrk, GreenStar Vaasa 69 € / 1–3 henkilön huone / vrk ja GreenStar Lahti 69 € / 1–3 henkilön huone / vrk. Aamiainen: 9,00 € / henkilö / vrk. Ei voimassa erikoistapahtumien aikana. Varaa huone osoitteessa [www.greenstar.fi/varaa](http://www.greenstar.fi/varaa). Saat edun käyttämällä varaustunnusta. Varaustunnuksen saat kirjautumalla sisään tälle jäsensivustolle sivun oikeasta yläreunasta.

Jokaisen hotellimme ekologinen tarina on ainutlaatuinen. Koska suosimme paikallisia kumppaneita, käytetyt ratkaisutkin vaihtelevat. Jokaisen hotellimme omalta sivulta voit lukea lisää näistä hotelli-kohtaisista yksityiskohdista.

## Holiday Club

## HOLIDAY CLUB

**MIKÄ:** Holiday Club on yksi johtavista matkailun ja vapaa-ajan asumisen toimijoista Suomessa, yhtiöllä on toimintaa myös Ruotsissa ja Kanariansaarilla. Kylpylähotellikohteissamme tarjoamme monipuolisia palveluita kuten à la carte -ravintoloita, take away -ravintoloita, hemmotteluhoitoloita, golfkenttiä, sisäaktiiviteettipuistoja sekä muita palveluja aktiiviseen ja monipuoliseen lomanviettoon.

**JÄSENETUSI:** Holiday Club -kylpylähotellien ja -loma-asuntojen päivän majoitushinnasta Suomen Yrittäjien jäsenille 15 % alennus. Etu voimassa online-varauksissa osoitteessa [www.holidayclub.fi](http://www.holidayclub.fi). Kampanjakoodin saat kirjautumalla jäsensivustolle sivun ylälaidasta.

Kohteemme Vuokatin Katinkullassa, Saimaalla, Saariselällä, Kuusamos- ja Åressa tarjoavat kylpylähotellien lisäksi monipuoliset ravintola- ja vapaa-ajan palvelut sekä laadukkaita lomahuoneistoja upeissa luontomaisemissa.

Turun Caribia ja Tampereen Kylpylä palvelevat hotelliin ja lomahuoneistoihin majoittuvia kaupunkilomailijoita. Sallassa upean luonnon keskeltä löytyy erilaisten huoneistojen lisäksi tunnelmallinen kylpylä. Holiday Club tarjoaa kaikkiaan yli 30 lomakohdetta Airistolta Ylläkselle ja Vierumäeltä Pyhälle. Gran Canarian viisi loma-asuntotalliamme sijaitsevat suosituilla Puerto Ricon alueella. Yhteensä loma-asuntoja on tarjolla yli 2 000 ja hotellihuoneita yli 1 000.



## JURINET

**MIKÄ:** Jurinet on helposti lähestyttävä toimisto, joka on palvellut yrittäjäjärjestön jäseniä kumppanitoimistona vuodesta 2013 lähtien kaikissa lakiasioissa. Vuosien aikana kertynyt kokemus suomalaisen yrittäjien liiketoiminnallisista ja oikeudellisista tarpeista auttaa ymmärtämään yrittäjien arkea. Jurinetilla on erityisen vahva osaaminen pk-yritysten ja yksityishenkilöiden riita-asioista, oikeudenkäynneistä ja toimiston palvelualttiit juristit ovat mielellään jokaisen jäsenyrityksen käytettävissä. Jurinetin lakimiehille on ensisijaisen tärkeää, että asiakas saa parasta mahdollista palvelua.

**JÄSENETUSI:** 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 oikeudenkäynneissä. Jurinetin lakimiesten tarkoitus on tukea yritystä ja yrittäjää menestymään omassa liiketoiminnassa, välttämään konflikteja sekä auttaa yrittäjää riitatilanteissa pitämään kiinni omista oikeuksistaan. Meidät tavoittaa puhelimella 029 009 2590 ja sähköpostilla [info@jurinet.fi](mailto:info@jurinet.fi). Katso lisää [www.jurinet.fi](http://www.jurinet.fi).

## WIHURIN METRO-TUKKU



**MIKÄ:** Wihurin Metro-tukku on yksi Suomen johtavista päivittäistavara-alan tukkukaupoista Suomessa ja pikatukkuverkostomme kattaa läpi Suomen. Huolehdimme päivittäin noin 30 000 HoReCa-alan, julkishallinnon sekä vähittäis- ja huoltamo-kaupan asiakkaasta. Wihuri on edelleen perheomistuksessa. Palvelemme asiantuntevasti ja luotettavasti koko Metro-pikatukkujen ja toimitusmyynnin kautta.

**JÄSENETUSI:** Valikoimissamme 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](http://emetro.fi):n kautta. Tarjoamme kaikissa Metro-pikatukuissa 5 % alennuksen normaalihintaisista tuotteista.

Alennus ei koske tupakka-, alkoholi- tai panimotuotteita, pantteja ja palveluveloituksia. Edun saa kassalla jäsenkortin esittämällä. Lisätietoja Metro-tukuista: puhelin 0200 50 200, [www.emetro.fi](http://www.emetro.fi).

Olemme toimineet uranuurtajana suomalaisessa päivittäistavara-alan tukkukaupassa jo yli 100 vuoden ajan. Alusta asti meille on ollut tärkeää kehittää toimintaamme siten, että voimme rakentaa menestyvää liiketoimintaa yhdessä asiakkaidemme kanssa. Wihurin Metro-tukun uusi logistiikkakeskus Vantaan Viinikkalassa mahdollistaa entistä enemmän uusia monipuolisia palveluratkaisuja asiakkaillemme.

# NESTE

## NESTE

**MIKÄ:** Kun laatu, luotettavuus ja kotimaisuus ratkaisevat, valintasi on suomalainen Neste. Nesteen asiakkaana varmistat, että päivittäisen työnteon tukena ovat aina markkinoiden parhaat ratkaisut ja tuotteet. Nesteen kumppanuudesta hyötyvät niin raskaan kuin kevyen kaluston käyttäjät sekä teollisuuden toimijat. Saat tehostusta liiketoimintaasi digitaalisten palveluiden ja maksamisvaihtoehtojen avulla.

**JÄSENETUSI:** Neste tarjoaa kaikille pk-yrityksille tuntuvat edut ja helppoa asiointia. Tankatessasi Neste-palveluasemalla yrityskortilla varustetulla mobiilimaksulla, yrityskortilla tai käyttäen Suomen Yrittäjien jäsenkorttia tankkauksen yhteydessä, saat bensiinistä ja dieselistä 2,5 senttiä alennusta asemakohtaisista hinnoista (sis. alv). Tankkaaminen on vaivatonta ja kustannuksiltaan kilpailukykyistä myös Suomen lähialueilla Baltiassa ja Ruotsissa. Tankkausetua ei myönnetä Neste Truck- ja Neste Express -asemilta.

Suoratoimituksina hankittavat Neste-voiteluaineet, -kemikaalit, -neste-kaasut ja -polttonesteet tarjotaan aina kilpailukykyisin sopimushinnoin. Yritysassiakkaana hyödyt paitsi Suomen laajimmasta huoltoasemaverkostosta myös joustavasta, kattavasta ja asiakaslähtöisestä palvelusta. Nesteen asemaverkoston luotettavuus perustuu kokeneiden paikallisten yrittäjien osaamiseen.

Löydät Neste-asemat helposti nettiosoitteesta [www.neste.fi/asemahaku](http://www.neste.fi/asemahaku). Jäsenedun hyödyntäminen onnistuu Suomen Yrittäjien jäsenkortin magneettiraidalla. Mobiilijäsenkortilla ei ole toistaiseksi mahdollista hyödyntää jäsenetua. Lisätietoja: asiakaspalvelu p. 0200 113 11 (arkisin 7–17), [www.neste.fi](http://www.neste.fi). Ohjeet Neste Yrityskortin hakemiseen yrittajat.fi -jäsensivuilta, kirjaudu sivun ylälaudasta.

# Scandic

## SCANDIC

**MIKÄ:** Pohjoismaiden suurin hotelliketju, jolla on toiminnassa tai kehitteillä yli 280 hotellia ja 57 000 huonetta kuudessa eri maassa. Scandic työllistää 18 000 tiimiläistä. Scandic Friends on pohjoismaisen hotellialan suurin kanta-asiakasohjelma. Suomessa operoimme lisäksi kansainvälisiä brändejä Hilton Hotels & Resort, Holiday Inn, Crowne Plaza Helsinki-Hesperia sekä Hotel Indigo Helsinki-Boulevard.

**JÄSENETUSI:** Scandic-hotelleissa 16 % alennus päivän huonehinnasta ja kymmenen prosentin alennus yli kahdeksan hengen kokopäivä-, puolipäivä- sekä iltapaketeista. Scandic pidättää oikeuden olla tarjoamatta majoitusalennusta erityisen korkean kysynnän aikaan. Lisäksi Scandic tarjoaa alennusta myös Coworking-palveluistaan. Lue lisää verkkosivuiltamme kirjautumalla sisään jäsennumerollasi sivun ylälaudassa. Huonevaraukset ja tiedustelut: Online varausjärjestelmää käyttäen [www.scandichotels.fi](http://www.scandichotels.fi). Kirjaudu sivun ylälaudasta jäsennumerolla saadaksesi alennuskoodin. Kokous- ja ryhmätiedustelut: +358 300 870 888 tai [meeting.fi@scandichotels.com](mailto:meeting.fi@scandichotels.com). 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. Huonevaraukset ja tiedustelut: online-varausjärjestelmää käyttäen [www.ihg.com](http://www.ihg.com). Kirjaudu sivun ylälaudasta jäsennumerollasi, niin saat alennuskoodin. Kokous- ja ryhmätiedustelut: +358 300 870 881 tai [sales@crowneplazahelsinki.fi](mailto:sales@crowneplazahelsinki.fi), [sales@holidayinnhelsinki.fi](mailto:sales@holidayinnhelsinki.fi) ja [sales@hotelindigo helsinki.fi](mailto:sales@hotelindigo helsinki.fi). Varaaminen Hiltoniin onnistuu myös soittamalla numerosta: Hilton Helsinki Airport puh. 09 73220, [helai.airport@hilton.com](mailto:helai.airport@hilton.com), Hilton Helsinki Kalastajatorppa puh. 09 45811, [helsinki.kalastajatorppa@hilton.com](mailto:helsinki.kalastajatorppa@hilton.com), Hilton Helsinki Strand puh. 09 39351, [helsinki.strand@hilton.com](mailto:helsinki.strand@hilton.com). Kokous- ja ryhmätiedustelut: +358 300 870 882 tai [sales.hiltonhelsinki@hilton.com](mailto:sales.hiltonhelsinki@hilton.com)



SKILLVILLE

# SKILLVILLE

**MIKÄ:** Skillville on liiketoimintasi mentori verkossa, jonka oppien avulla löydät omat menestystekijäsi ja erottaudut kilpailijoistasi. Yhden koon totuuksien sijaan reseptiikkamme pääraaka-aineena on ainutlaatuisuutesi. Oivalla miten onnistut itsenäsi – satojen asiakkaidemme tapaan.

**JÄSENETUSI:** Yrittäjien jäsenenä saat 50 % alennuksen SKILLVILLEN 8 oppituntia menestykseen -verkkokurssin normaalihinnasta (488 € + alv).

8 oppituntia menestykseen -verkkokurssi tarjoilee tiedon, joka jokaisen yrittäjän tulisi tietää liiketoiminnan kehittämiseksi 2020-luvulla. Kurssin käytyäsi tiedät mikä liiketoiminnan onnistumisessa on olennaista, osaat tehdä oikeita valintoja oman yrityksesi näkökulmasta ja saat varmuuden siitä, mihin rajalliset resurssisi kannattaa panostaa. Asiantuntijoina toimivat alan ammattilaiset ja case-esimerkit ympäri maailmaa. Verkkokurssin voit suorittaa sinulle sopivana ajankohtana. Koulutus on suomenkielinen.

Yhden osan läpikäyminen vie sinulta noin 20 minuuttia aikaa. Kurssi on verkossa käytössäsi missä vain ja milloin vain. Sisältö on monessa muodossa: videona, tekstinä, tehtävinä, työkirjoina ja linkeinä.

Skillvillen verkkokaupassa käytettävän alennuskoodin löydät Suomen Yrittäjien verkkosivuilta. Lisätietoja: koulutuspäällikkö Heidi Jäntti, heidi.jantti@yrittajat.fi, puh. 050 512 8909.



# TALLINK SILJA

**MIKÄ:** Tallink Silja Oy on osa AS Tallink Gruppia, joka on yksi Itämeren alueen suurimmista matkustaja- ja rahtiliikennevarustamoista. Yhtiö liikennöi laivoja Silja Line -brändin alla Helsingistä ja Turusta Ahvenanmaan kautta Tukholmaan. Lisäksi Tallink Silja Oy myy välittäjänä AS Tallink Gruppia operoimia laivoja, jotka liikennöivät Tallink-brändin alla muun muassa reitillä Helsingistä Tallinnaan.

**JÄSENETUSI:** Tarjoamme Suomen Yrittäjien jäsenille 15 prosentin sopimuslennuksen Tallinkin ja Silja Linen normaalihintaisista risteily- ja reittimatkoista. Liittyminen suoraan Club One -kanta-asiakasohjelman keskimmaiselle Silver-tasolle. Kokous- ja ryhmämatkojen lisätiedot ja varaukset p. 010 804 123. Risteilyjen lisätiedot ja varaukset p. 0600 157 00, Club One p. 0600 152 68, [www.tallinksilja.fi](http://www.tallinksilja.fi). Sopimusetunumerot saat kirjautumalla jäsensivuille sivun ylälaudasta.

Tallink Silja Oy toimii Helsingissä, Turussa ja Tampereella sekä tytäryhtiö Sally Ab Maarianhaminassa. Yritys työllistää maalla noin 500 ja merellä noin 1 000 henkilöä. AS Tallink Grupp on listattu Tallinnan pörssissä vuodesta 2005 ja Helsingin pörssissä joulukuusta 2018 alkaen. Sijoittajaviestinnästä vastaa AS Tallink Grupp.

Haluamme 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.





# TEBOIL

**MIKÄ:** Oy Teboil Ab maahantuoto, markkinoi, myy ja jakelee öljy- ja energiatuotteita Suomessa. Huoltoasema- ja automaattiliiketoiminta vastaa huoltoasema-, automaatti- ja ammattiliikenteen D-automaattiverkostosta sekä Teboilin asiakaskorteista. Suoramyyntiliiketoiminta vastaa polttoöljyjen ja dieselin yritys- ja tukkumyynnistä, lämmitysöljyn kuluttajamyynnistä sekä nestekaasun myynnistä. Voiteluaineliiketoiminta vastaa moottoriajoneuvoissa, työkoneissa ja teollisuudessa käytettävien Teboil-voiteluaineiden markkinoinnista.

**JÄSENSETUSI:** Yrittäjien jäsenkortilla saat käteisalennusta bensiinistä ja dieselistä 2,2 senttiä per litra (sis. alv) kaikilta palvelevilta huoltamoilta ja automaattiasemilta. Vain Express-automaatit eivät kuulu alennuksen piiriin. Teboil-voiteluaineista 10% alennus, pois lukien yli kymmenen litran astiat.

Jäsenkortin voit liittää MobilePay-maksuominaisuuteen ja saat samat edut kuin kortilla. MobilePay toimii kaikkien huoltamoiden sisäkassoilla. Teboil yrityskortilla saat alennusta bensiinistä ja dieselistä 2,7 senttiä per litra (sis. alv) ja 10 % voiteluaineista, pois lukien yli 10 litran astiat. Saat 10 % alennusta autokemikaaleista, nestekaasusta sekä pesuista. Edut eivät koske nettohintaisia Teboil Express -automaattiasemia ja D-automaattiasemia. Teboil yrityskortilla tehdyistä ostoista ei peritä korkoa tai tilinhoitomaksua. Ohjeet yrityskortin hakemiseen sekä jäsenkortin liittämiseen MobilePay-ominaisuuteen saat kirjautuessasi jäsenisivuille sivun ylälaidasta. Lisätietoja: Katja Hagfors, p. 020 4700 398 tai katja.hagfors@teboil.fi.

Saat Teboil lämmitysöljyn ja moottoripolttööljyn kilpailukykyiseen sopimushintaan. Kysy hintatarjousta ja tilaa numerosta suomeksi p. 0800 183 301 tai ruotsiksi p. 0800 183 20. Tilaukset myös sähköpostilla tilauskeskus@teboil.fi. Kerro tilauksesi yhteydessä Suomen Yrittäjien jäsennumerosi. Kertatoimituksen vähimmäismäärä 1 000 litraa.



# VALMENNUSKESKUS

**MIKÄ:** Suomen luotetuin, kokenein ja arvostetuin valmennuskurssien järjestäjä yli 40 vuoden kokemuksella. Valmennuskeskuksen valmennuskurssien avulla onnistut pääsykokeissa. Haaveiletko sinä, lapsesi tai perheenjäsenesi jatko-opiskelupaikasta? Meidän avullamme pääsykokeeseen valmistautuminen on sujuvaa, sillä kurssillamme opiskellaan juuri oikeita asioita. Joka vuosi noin 2000 pyrkijää saa haluamansa opiskelupaikan kurssiemme avulla.

**JÄSENSETUSI:** Tarjoamme Suomen Yrittäjien jäsenille ja yritysten henkilökunnalle 15 % alennuksen kaikista valmennuskurssistamme. Etuun oikeuttavan alennuskoodin saat näkyville, kun kirjaudut sivun ylälaidasta jäsennumerollasi. Valmennuskurssivalikoiman löydät sivuiltamme: [www.valmennuskeskus.fi](http://www.valmennuskeskus.fi), 0207 280 340 tai [vkinfo@valmennuskeskus.fi](mailto:vkinfo@valmennuskeskus.fi). Kirjautu verkkosivun ylälaidasta jäsennumerollasi, niin saat alennuskoodin.

Ammattimaisesti suunniteltu valmennuskurssi luo puitteet tulokselliselle ja miellyttävälle pääsykokeeseen valmistautumiselle.

Valmennuskurssiemme onnistumisesta vastaa yli 200 henkilöä. Tämä ryhmä koostuu pääsykoevalmennuksen asiantuntijoista sekä opetettavien alojen ammattilaisista. Asiantuntijamme keräävät ja analysoivat jatkuvasti tietoa korkeakoulumaailmasta. Seuraamme herkeämättä pääsykokeissa tapahtuvia muutoksia ja pyrimme ennakoimaan niitä. Sovellamme kurssillamme erilaisia tehokkaita valmennusmetodeja, jotka tukevat menestymistä pääsykokeissa.

## VENI ENERGIA

**MIKÄ:** VENI Energia on yksi Pohjoismaiden johtavista toimijoista energian hankintapalveluissa. Me luomme lisäarvoa yli 40 000 asiakkaallemme teollisuudessa, liike-elämässä ja maataloudessa. VENI Energia auttaa hankkimaan sähköä mahdollisimman edulliseen hintaan ja hoitaa kaikki sähkösopimuksiin liittyvät asiat puolestasi.

**JÄSENETUSI:** VENI Energia tarjoaa kaikille Yrittäjien jäsenille sähköhankintapalvelut 20 % alennuksella.

VENI Energia toimii sähkön puolueettomana ammattitajana, ei sähkön myyjänä. VENiltä löytyy sopiva hankintamalli kaiken kokoisille yrityksille. VENIn asiantuntijat hoitavat sähkön kilpailutuksen ja oston asiakkaan puolesta. Varmistamme, että asiakkaidemme sähkö ostetaan aina parhaaseen mahdolliseen hintaan. Asiantuntijamme hoitavat koko sähköhankinnan asiakkaidemme puolesta heidän etujensa mukaisesti. Energialaskujen tarkastuspalvelussa käymme läpi asiakkaan sähkölaskut mahdollisten virheiden varalta. Jos löydämme virheen ja asiakas saa palautusta, veloitamme palkkiomme, josta annamme Yrittäjien jäsenille 30 % alennuksen. Jos virheitä ei löydy, tarkistus on maksuton.

VENI Energian lisäksi saat vastaavat jäsenedut konsernimme toisen tytäryhtiön Yrittäjien Sähköhankinnan kautta. Tee sopimus ottamalla yhteyttä VENIn asiakaspalveluun 020 7414 110 tai asiakaspalvelu@venienergia.fi tai Yrittäjien Sähköhankintaan 044 5871 700 tai asiakaspalvelu@sahkonhankinta.fi. Ilmoita sopimuksen teon yhteydessä Suomen Yrittäjien jäsennumerosi. Informoi meitä jäsenyydestäsi jäsenedun saamiseksi.

## VIKING LINE

## VIKING LINE

**MIKÄ:** Yhdistämme pohjoista Itämeren ympäröivät maat harjoittamalla kestäväää ja säännöllistä laivaliikennettä, joka palvelee kaikkia. Kolme peruspalveluamme ovat risteilyt sekä matkustaja- ja rahtiliikenne. Ainutlaatuisen osaamisemme näiden palveluiden yhdistämisessä luo etua asiakkaille ja liiketoiminnalle. Meillä on 3 000 työntekijää, ja työskentelemme kestävä kehityksen puolesta.

**JÄSENETUSI:** Risteilyistä jopa 20 % alennus päivän hinnoista. Hyttiluokat LUX, SUM ja SUI normaalin hinnaston mukaisesti.

Reittimatkoista Helsinki-Maarianhamina-Tukholma-reitillä hytti- ja autopaketeista sekä henkilöautopaikoista jopa 20 % alennus. Helsinki-Tallinna-reitillä henkilölipusta ja henkilöautopaikoista jopa 20 % sekä hyteistä jopa 10 % alennus.

Turku-Maarianhamina-Tukholma-reitillä hytti- ja autopaketeista jopa 10 % ja henkilöautopaikoista jopa 20 % alennus.

Lopullinen hinta määräytyy lähtöpäivän ja -ajan, varausajankohdan ja ajoneuvon koon mukaan. Muut palvelut normaalin hinnaston mukaan. Alennuskoodit saat kirjautumalla jäsensivuille sivun yläalaidasta. Risteilyissä online-varaukset: [www.vikingline.fi](http://www.vikingline.fi). Matkavaraukset myös Viking Linen myyntipalvelusta p. 0600 41577 (2,01 €/vastattu puhelu + pvm/mpm).



Yrittäjät.fi

# YRITYSPÖRSSI.FI

**MIKÄ:** Yrittäjät.fi on Suomen laajin kauppaja kohtauspaikka yrityksen myyjälle ja ostajalle. Kun tarpeena on myydä tai ostaa yritys, liiketoiminta tai hakea osakasta, tutustu Yrittäjät.fi-palveluun. Palvelussa voi jättää ilmoituksen, luoda hakuvahteja ja selata satoja myytäviä yrityksiä. Tarvitsetko apua yhteen elämäsi suurimmista kaupoista? Tutustu yrittäjän palvelupörssiin.

**JÄSENETUSI:** Yrittäjät.fi tarjoaa Suomen Yrittäjille jäsenetuna 30 € alennuksen kaikista Yrittäjät.fi-palvelun uusista myynti- tai ostoilmoituksista. Saat edun käyttöösi syöttämällä alennuskoodin sille varattuun kenttään, kun jätät ilmoituksen verkkopalvelussamme. Alennuskoodin saat Suomen Yrittäjien verkkosivuilta <https://www.yrittajat.fi/jasenedut-2021> kirjautumalla jäsennumerollasi.

Moni pohtii, mitä toivoo työelämältä tulevaisuudessa. Jos suunnitelmiisi kuuluu askel kohti unelmaa yrittäjyydestä tai nykyisen yrityksesi kasvattaminen, harkitse yrityksen ostamista. Se on hyvä vaihtoehto sille, että lähtisit perustamaan omaa yritystä ja uutta liiketoimintaa täysin nollasta.

Yrityksen ostamiseen liittyy aina riskejä, mutta hyvällä valmistautumisella ja taustatyöllä voit saada yrityskaupasta erinomaisen ponnahduslautan yrittäjyyteen tai jo olemassa olevan liiketoimintasi kasvattamiseen.

Hyödynnä jäsenetusi ja säästät selvää rahaa!

Aina ajantasaiset edut  
löydät jäsensivuiltamme  
**[www.yrittajat.fi/jasenedut](http://www.yrittajat.fi/jasenedut)**



## Yrittäjä

Varmista itsellesi ansiosidonnainen työttömyysturva. Liity ajoissa Yrittäjäkassan jäseneksi.

Liity → [yrittajakassa.fi](http://yrittajakassa.fi)

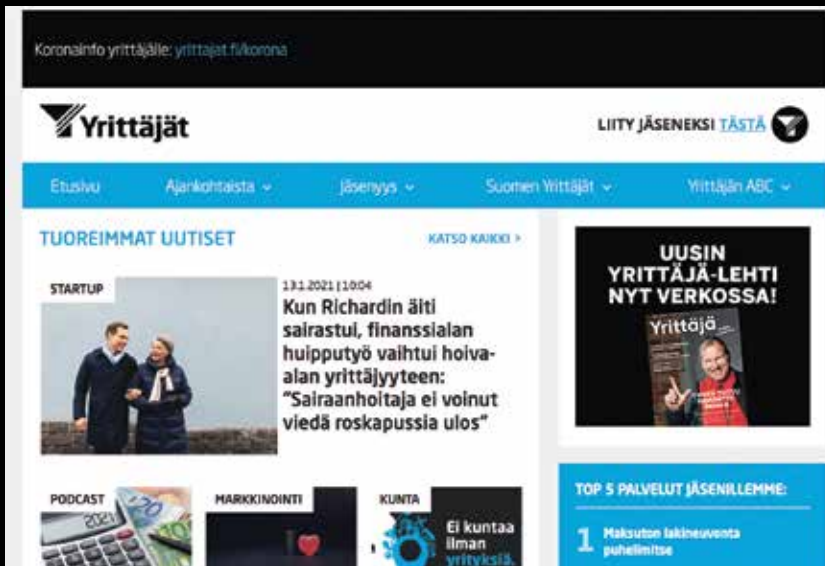
Rohkeutta yrittää

  
yrittäjä  
kassa



# PYSY AJAN TASALLA!

Tärkeimmät uutiset, selkeimmät avaukset



**YRITTÄJÄT.FI** pitää sinut ajan tasalla yrittäjille tärkeistä uutisista ja puheenaiheista, tarjoaa sukelluksen muiden yrittäjien arkeen, avaa lakimuutosten vaikutukset ja antaa arkisia vinkkejä. Muista myös, että sivustomme on täynnä käytännön apua ja ohjeita: muun muassa valmiit asiakirjapohjat löydät nettisivuiltamme. Uudistamme sivustoa vuoden 2021 aikana entistäkin hyödyllisemmäksi palvellaksemme teitä yhä paremmin!

**YRITTÄJÄ-LEHTI** on kahvipöytien suosikkiseuralainen. Saat sen jäsenetuna ja suoraan kotiin kannettuna! Myös lehdessä kerromme tärkeimmät uutiset sekä avaamme päätösten taustat ja seuraukset selkeästi ja kattavasti. Löydät lehdestä sinulle ja yrityksellesi hyödyllisiä tietoja esimerkiksi verotuksesta, digitalisaatiosta ja johtamisesta.



**YRITTÄJÄ PLUS** on erikseen tilattava aikakauslehti, joka on täynnä inspiroivia tarinoita yrittäjistä, uusia ideoita ja tukea työhön. Kannattaa tilata! (59€/6 nroa/vuosi). Tilaa osoitteesta [yrittajat.fi/yrittajamediat](http://yrittajat.fi/yrittajamediat)

**UUTISKIRJE** pitää kaikista kiireisimmänkin yrittäjän ajan tasalla, sillä tästä ei tärkeiden asioiden seuraaminen helpommaksi muutu! Tärkeimmät uutiset, suoraan sähköpostiisi, tiiviissä paketissa joka toinen viikko.

## KESKUSTELE JA JAA SOMESSAI!

**FACEBOOKISSA** jaamme kiinnostavimpia uutisia ja keskustelemme vilkkaasti. Yli 30 000 henkilön yhteisö on valmiina vaihtamaan ajatuksia ja sparraamaan kanssasi. Liity joukkoon!

[facebook.com/suomenyrittajat](https://facebook.com/suomenyrittajat)  
[facebook.com/nuoretyrittajat](https://facebook.com/nuoretyrittajat)



**YRITTÄJÄT #OSTAPIENELTÄ -RYHMÄSSÄ** kerrot muille tarjouksistasi tai jaat ilosi ja surusi yli 16 000 muun yrittäjän kanssa. Tule mukaan saamaan tukea, kuulemaan kokemuksista ja jakamaan omat vinkkisi!

**TWITTER** kertoo politiikan käänteet nopeasti ja napakasti. Mihin vaikutamme juuri nyt? Mistä asiantuntijamme keskustelevat? Mikä yrittäjyydessä puhuttaa yhteiskunnallisesti? Twitter tarjoaa sinulle näkökulmia vaikuttamistyön arjesta.

Ota seurantaan:  
[@suomenyrittajat](https://twitter.com/suomenyrittajat)  
[@nyrittajat](https://twitter.com/nyrittajat)



**INSTAGRAMISSA** saat tsemppiä, iloa ja virtaa arkeesi muiden yrittäjien tarinoista. Kurkkaa siis [@suomenyrittajat](https://instagram.com/suomenyrittajat)

**LINKEDINISSÄ** kerromme, miten voit kehittää itseäsi ja pysyä nopeasti muuttuvan yritys- ja työelämän mukana. Annamme vinkkejä johtamiseen, muutokseen ja yhdessä tekemiseen.

**YOUTUBE-KANAVAMME** on täynnä videoita menestyksestä ja matkasta menestykseen. Vinkkivideot kertovat arkisista yrittäjyyden velvollisuuksista ja askareista.