

Yrittäjä

*Yrittäjien
jäsenlehti!*

”Elän todella pienellä rahalla. Säästöt ovat lopussa”, sanoo hotelliyrittäjä Saimi Hoyer. Hänellä on nyt monta kohtalotoveria – mutta koronavuoden aikana on syntynyt myös yrittäjien menestystarinoita.

**Katso mistä
YKSINYRITTÄJÄ
saa apua ja tukea**

**Yrittäjät vastaavat:
KUSTANNUSTUKI
– onko siitä hyötyä?**

**YLI
VUOSI
KORONAA**

Ilmoittaudu mukaan Yrittäjien etäkoulutuksiin!

- 23.4. Pk-yrityksen ja yrittäjän verotus
- 28.4. Yrittäjän tärkeimmät sosiaaliturvasta
- 29.4. Yrityksenä TikTokissa
- 5.5. Vuosiloman keskeisiä kysymyksiä
- 7.5. Taitava palautteenanto ja puheeksiotto
- 12.5. Muista johtaa myös myyntiä!
- 18.5. Tiimityö ja tunneäly
- 19.5. Työmatkat työntekijän
ja osakkaan verotuksessa
- 21.5. Pk-yrityksen arvon määrittäminen
- 25.5. Ensimmäisen työntekijän palkkaaminen
- 28.5. Facebook-mainonnan jatkokurssi
- 1.6. Tunneälytaidoilla tasapainoa työhön ja vapaa-ajalle
- 8.6. Oikein tehdyt verkkokauppaehdot yrittäjän turvana
- 11.6. Onnistunut kehityskeskustelu





Älä anna huolien kasautua

Nyt on se vaihe, kun oikeasti kannattaa soittaa yrittäjystävälle, jos et ole kuullut hänestä vähään aikaan. Sanoin näin jo vuosi sitten, mutta nyt tarve on vieläkin suurempi. Korona on kohdellut isoa joukkoa yrittäjiä kovalla kouralla jo yli vuoden. Monella säästöt on nyt syöty ja kaikki realisoitavissa oleva on realisoitu. Toki on niitäkin yrittäjiä, jotka takovat ennätystuloksiaan juuri nyt.

Sosiaalinen media on ilmapuntari, jossa nykypäivänä voi aistia pienyrityksien tunteja reaaliajassa. Pääsiäisen aika ja etenkin pitkäperjantai oli monelle vaikeuksissa olevalle yrittäjälle erittäin raskas. Lauantiaamuna ensimmäiset lukemani sanat olivat uhkaus itsemurhasta edessä olevan konkurssin vuoksi. Emme suotta pitäneet pääsiäisen aikana esillä Mieli ry:n 24/7 toimivan Kriisipuhelimen numeroa 09 2525 0111. Jos siis et ole kuullut yrittäjänä toimivasta ystävästäsi vähään aikaan, tartu luuriin nyt. Kuunteleva korva voi tulla todella tarpeeseen. Kuulumisten kyseleminen on hyväksi, vaikka hätää ei olisikaan.

Mahdollinen konkurssi ei ole maailmanloppu. Muistathan sen, jos tällä hetkellä tartut tähän lehteen kiinni hyvin synkkien ajatusten kera. Muistutan

TILAA yrittajat.fi/yrittajaplus

ystäviin yhteydenpitämisestä ja huolien kasaantumisen välttämisestä myös siksi, että huolien ja vaikeuksien alle ei tarvitse jäädä yksin. Etkä missään tapauksessa ole yksin tilanteesi kanssa, sillä kohtalotovereita on nyt monia.

Apua on edelleen saatavilla. Esimerkiksi yrittajat.fi/korona -osoitteesta löydät omalta alueeltasi neuvoja, joihin olla yhteyksissä, jotta huolet ja murheet eivät kasautuisi liian suureksi painolastiksi. Alueesi korona-apu -yhteystietojen joukosta löydät sinua lähimpänä olevan auttavan tahon. Talouskysymyksissä apua antaa myös valtakunnallinen Yritys-Suomi Talousapu ja lakineuvontaa saat jäsenenä Suomen Yrittäjien juridisesta neuvonnasta.

Kasautuvat huolet ja murheet nos-

tattavat helposti vihaa. Toki me kaikki tiedämme, että korona ei ole hallituksen syy, mutta varsinkin viimeisten kuukausien epätietoisuus ja viestinnälliset kömmähdykset ovat kiristäneet yrittäjien hermoja. Kun vaikkapa ravintoloitsija ei tiedä, saako hänen ravintolansa enää seuraavana päivänä olla auki, se kiristää pinnan äärimmilleen ja nostattaa jopa raivoa.

Näinä päivinä on tärkeä löytää elämästä niitä hyviä hetkiä ja vaalia niitä korostetusti. Rokotettujen määrä kasvaa päivä päivältä ja normaalimpi arki hämmöittää. Älä siis hautaudu huoliesi alle nyt, vaan hae ajoissa apua.

TARU JUSSILA
PÄÄTOIMITTAJA



Muista ainakin nämä:

Talouskysymyksissä apua antaa Yritys-Suomi Talousapu numerossa 0295 02 4880.

Suomen Yrittäjien jäsenten juridinen neuvonta numerossa 09 229 222.

Mieli ry:n kriisipuhelin päivystää 24/7 numerossa 09 2525 0111.

Kaikki koronasta yrittäjälle:
www.yrittajat.fi/korona

Älä ajaudu reagoimaan, opi ennakoimaan.

Kaikki ei aina mene kuten toivoisi.
Silloin auttaa, että tiedät
toimeentulosi olevan turvattu.

lahitapiola.fi/yrittajanhenkiloturva

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

 **LÄHITAPIOLA**



22 Noora Kokko luottaa mentoriinsa Raimo Saari- seen 100-pro- senttisesti.



TÄSSÄ LEHDESSÄ

26 Katso mistä yksin- yrittäjät voivat hakea apua korona- kriisiin.

YRITTÄJÄ

Lehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa, ja se postitetaan Suomen Yrittäjien jäsenille. PAINOS 77 834
ISSN 2341-7722 (painotuote)
ISSN 2341-7714 (verkkojulkaisu)
Aikakauslehtien Liiton jäsen
www.yrittajamediat.fi

JULKAISIJA

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

KUSTANTAJA

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

OSOITTEENMUUTOKSET

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

VASTAAVA PÄÄTOIMITTAJA

Taru Jussila
taru.jussila@yrittajat.fi

TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ

Jari Lammasaari
jari.lammasaari@yrittajat.fi

TOIMITTAJAT

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

SENIOR AD

Maarit Kattilakoski
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

KANNEN KUVA

Jani Kautto

ILMOITUSMYNTI

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

ILMOITUSHINNAT

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

PAINOPAIKKA

UPC Print
ISO 14001 ympäristö-
sertifioitu kirjapaino

6-15 Allu Koskinen lähti padel-yrittäjäksi, kun tapah- tumia ei ole voinut järjestää.



6- 15 KANSIJUTTU KORONAN MONET KASVOT

Hotellyrittäjä Saimi Hoyerilla ja monella muulla on ollut vaikea koronavuo- si – mutta poikkeusoloissa on syntynyt myös yritysten menestystarinoita.

9 RUOKAKASSIT KÄYVÄT KAUPAKSI

Sannan Ruokakassi toimit- taa ruuat ja valmiit reseptit koteihin. K-kauppiaan nettimyynni puolestaan on kasvanut 271 prosenttia.

12 TAPAHTUMA- YRITTÄJÄN UUSI ARKI

”Mitään varmuutta ei ole tulevaisuudesta ja se on hankalinta”, sanoo tapah- tumayrittäjä Allu Koskinen. Hän on etsinyt uutta liiketoimintaa muun muassa padel-pelistä.

13 MILLAISTA ELÄMÄÄ KONKURSSIN JÄLKEEN?

Anton Isakssonin kuntosali teki konkurssin koronan ja kilpailun vuoksi. Hänellä jäi olosuhteisiin nähden lähes hyvä mieli kunnialla loppuun hoidetuista asioista. Hän ei lannistunut konkurssista, vaan pyörittää nyt toista kuntosalia.

14 KORONA TOI DIGIN JA KASVUN

Poromagia myy keräilykortte- ja, lautapelejä ja korttipelejä. Kivijalkakaupan toiminta muuttui koronan vuoksi digi- taaliseksi – ja se toi kasvun.

16 KORONAOPAS TYÖNANTAJILLE

Kokosimme kymmenen tär- keää kysymystä ja vastausta koronasta työnantajille. Esimerkiksi jos työntekijä sai- rastuu koronaan, sitä ei saa

kertoa hänen työtovereilleen ilman lupaa.

21 NÄIN PARANNAT WINDOWSIN TIETOTURVAA

Digitohtori neuvoo, että päivitykset kannattaa tehdä Windowsiin säännöllisesti.

22 MENTORI NEUVOO: HANKKIKAA TUKEA

Matkailuyrittäjä Noora Kokkoa mentoroiva ex-nokialainen Raimo Saarinen suosittelee, että kaikki yrittäjät hankkisivat itselleen tukiyhteisön.

24 PENTIKÄISEN KORONAVUOSI

Mikael Pentikäinen summaa yhteen Suomen Yrittäjien hurjan koronavuoden saldon. Paljon on tehty, mutta paljon pitää vielä tehdä ennen kuin pääsemme uuteen normaaliin.

KORONAVUOSI

TEKSTIT ELINA HAKOLA JA PAULI REINIKAINEN KUVAT JANI KAUTTO, JUSSI RIEKKI, MATIAS HONKAMAA JA MEERI UTTI



RANKKA VUOSI

Hotellia pyörittävällä Saimi Hoyerilla ja tapahtumayrittäjä Allu Koskisella on ollut vaikea vuosi. Ruokakassien verkko-kauppa sen sijaan on kasvanut. Eri alojen yrittäjät kertovat tässä juttukokonaisuudessa (s. 6-15) koronavuodestaan.



**PUNKAHARJUN
LUONTO-
MATKAILU OY**

Mitä tekee:

majoitus-, ravintola-,
koulutus- ja tapahtu-
matoimintaa

Liikevaihto: 1,3 Meur

Liiketulos: - 0,2 Meur

Henkilöstö: 11

Perustettu: 2015

Henkilökunnan lomautukset tuntuvat pahalta. "Meillä on tiivis työyhteisö, joka on osoittanut tukensa minulle yrittäjänä. Se on lämmittänyt."

Entisen valtionhotellin kunnostaneen **Saimi Hoyerin** Hotelli Punkaharju tarjoaa majoitus- ja ravintolapalveluita, mutta hotellin vetovoi-matekijöitä ovat myös elämykset luonnossa ja tapahtumat, kuten esitykset ja teemaviikonloput. Hotellin liiketoiminnan ulkopuolella Hoyer tekee keikkoja puhujana ja esiintyjänä.

- Kaikki ovat aloja, jotka ovat ottaneet koronakriisissä turpiin, Hoyer kiteyttää.

Vuosi on todella ollut rankka. Viime keväänä Punkaharjulla oli alkamassa kuvataiteilija **Johanna Oraksen** maa-

lauskurssi, kun ensimmäiset koronarojoitukset tulivat voimaan. Kurssilaiset olivat jo sisällä, joten kurssi pidettiin, mutta sitten alkoi epätietoisuuden aika. Koska ovet voisi taas avata?

Vuosi myöhemmin ollaan jälleen samassa tilanteessa. Vuoteen mahtui Hotelli Punkaharjun historian paras kesä, kun suomalaiset löysivät Euroopan sijaan Suomen lomakohteet.

Hyvä kausi jatkui pitkälle syksyyn. Sieniretket ja koulutukset, tapahtumat ja kurssit täyttyivät. Kunnes tautitilanne huononi. Pikkujoulukausi esiintyneen jouduttiin taas perumaan.

- Tammikuussa pidimme huoltotauon ja avasimme helmikuussa. Ehdimme olla kaksi viikkoa auki, kun hotelli piti taas sulkea. Ravintolan raaka-aineet, henkilökunta ja kaiken ylläpidon avaa-

minen ja sulkeminen maksaa paljon, joten päätimme, ettemme retuuta edestakaisin. Joko olemme kiinni tai auki.

YLI VUORTEN

Hotellin kiinni pitäminen ei armahda kiinteiltä kustannuksilta. Hotelli Punkaharju on saanut vain muutaman tonnin tukea kiinteiden kulujen kattamiseen. Yrityksellä on ollut tappiollisia kausia, joten se ei ole ollut oikeutettu valtion kustannustukiin. Kesällä ja syksyllä meni taas liian hyvin, jotta tukea olisi myönnetty.

- Olemme tippuneet monttuun tuissa. Puhujakeikat, joilla itse elän, ovat lähes loppu. Elän todella pienellä rahalla. Säästöt ovat lopussa.

Hoyer on päättänyt, että Hotelli

// Ehdimme olla kaksi viikkoa auki, kun hotelli piti taas sulkea."

Punkaharju selviää tästäkin. Vuoret on tarkoitettu ylittettäviksi.

- Viime vuosina niitä on riittänyt, kuten äidin sairastuminen, avioero, lapsen onnettomuus ja konkurssiuhka.

Kaiken kurjuuden keskellä Hoyer näkee hyvääkin. Hän on tullut tarkkasilmäisemmäksi toiminnan kehityskohteiden suhteen ja näkee samaa muissa yrittäjissä.

- Tämä on lisännyt luovuutta, kuten uusia tapahtumaideoita ja rohkeampaa markkinointia. Itse olen ollut perfektionisti, mutta elämän kolauksissa olen päästänyt siitä irti.

PAHASTA HYVÄÄ

Hoyer on verrannut korona-aikaa myös siihen, kun hän itse sairastui harvinaiseen immuunipuutostautiin, joka oli pahimmillaan vuonna 2011.

- Olin yksin eristyksissä sairaalahuoneessa, jossa hoitajat kävivät avaruuspuvuissa. Tulin sieltä Punkaharjulle toipumaan, mikä muutti elämäni. Kirjoitin ensimmäisen kirjani ja moni muu asia lähti alulle. Nyt meillä käy koulutaksi pihassa, mutta muuten olemme eristyksissä. Isäni on opettanut pysähtymään ja tuntemaan pienet ihmeet ympärilläni, kuten lasten varttumisen ja puiden kasvun. Sitä yritän tehdä nytkin.

Hoyer on miettinyt, mikä odottaa rajoitusten toisella puolella. Hänellä on paljon ystäviä Italiassa, missä koronatautilanne ja -rajoitukset ovat olleet paljon Suomea tiukempia. Kriisistä tulee Hoyerin arvion mukaan ulos erilaisia ihmisiä ja asiakkaita.

- Asiakas on kriisissä muuttunut, vaikka olisi sama henkilö. Hän kiinnittää huomiota kaikkeen kuin lapsi. Hän kaipaa lämpöä ja kohtaamisia. Minkäänlainen välinpitämättömyys ei käy, vaan kunnioitusta siitä, että on lähtenyt liikkeelle. Kaikki kokemukset ovat voimakkaampia, hyvässä ja pahassa. Kun tulee pelon maailmasta, mistään ei voi tinkiä.

Hoyer uskoo, että kommervenkkiin sijaan ihmisille riittää Suomen luonto, tila ja kohtaamiset.

- Toki tarvitaan musiikkia, teatteria, oopperaa, keikkoja ja esityksiä. Puhun vahvasti myös näiden alojen puolesta, hän sanoo.

Saimin terveiset hallituksen puoliväliriiheen

Suomen Yrittäjät on koonnut listan yrittäjiä koskevia teemoja, joita hallituksen tulisi puoliväliriihessä käsitellä. Hallituskauden puolivälissä hallitus päättää, mihin rahaa valtion budjetissa suunnataan.

Saimi Hoyer kommentoi kolmea tärkeäksi kokemaansa aihetta, jotka helpottaisivat yrittäjän arkea tulevaisuudessa ja selviämään korona-kriisistä.



Yleinen ansioturva: Ansioturva kuuluu kaikille työssäkäyville riippumatta työttömyyskassan jäsenyydestä. Jouduin ensimmäisen kerran lomauttamaan henkilöstöä ja yksi työntekijä ei kuulunut työttömyyskassaan. Se riipaisi syvältä.



Työpaikkasopiminen: Antakaa meidän sopia keskenämme, jotta voimme pitää hyvistä työntekijöistä kiinni! Majoitus- ja ravintola-alalla tämä on todella tärkeää!



Määräaikaisten sopimusten helpottaminen: Tehkää palkkaamisesta riskittömämpää etenkin pk-yrityksille. Sesonkiluonteisissa työpaikoissa tilanteet vaihtuvat ja joustoja tarvitaan.

Ruokakassabisnes menestyy

Koronakriisin alkaessa useat alat tekivät digiloikan. Ruoan kotiintostamisen palvelut oli yksi näistä aloista.

Sannan Ruokakassi on tuonut ensimmäisten joukossa valmiit reseptit ja raaka-aineet kokoavat ruokakassit Suomeen. Keväällä se koki kysyntäennätyksen. Markkina suorastaan räjähti.

- Ruoan verkkokauppa on kasvanut valtavasti. Ravintolat ovat kehittäneet tapoja myydä ateriaa ja uusia pieniä tekijöitä on tullut markkinoille. Myös kuluttajat ovat löytäneet palvelut.

Vuoden kuluessa kuluttajat ovat oppineet myös vaatimaan palveluilta enemmän.

- Kynnys palveluiden käyttöön on madaltunut ja kilpailu pakottaa vas-

taamaan kysyntään sekä vaatimuksiin. Palvelun täytyy olla sujuvaa, ja jokaisen täytyy löytää omat markkinaraot, Sannan Ruokakassin perustaja **Susanne Lindroos** kertoo.

Lindroos tiimeineen halusi kehittää palvelua, ja oli jo tovin etsinyt rahoittajia yritykselle. Keväällä keskustelut tuttuja yrittäjien, kahden kokin perustaman ja valmiita komponentteja ruoka-alalle tarjoavan Lagerblad Foodsin kanssa etenivät niin, että heinäkuussa se osti Sannan Ruokakassin omistavan Keittiökaveri Oy:n.

Lagerblad Foods työllistää 35 työntekijää ja Sannan Ruokakassi kuusi työntekijää.

Nyt Sannan Ruokakassi on lanseerannut uuden Fast & Green -konseptin



perinteisen ruokakassin rinnalle. Sen ytimessä ovat noin vartissa kotona valmistettavat ateriat vastuullisista ja laadukkaista raaka-aineista.

Merkittävä ero perinteiseen ruokakassiin on se, että asiakas voi vaikuttaa siihen, mitä aterioita kassi sisältää ja milloin ne toimitetaan.

- Lagerblad Foodsin osaaminen palvelee meidän palveluiden kehitystä. Uusi konsepti on muhिनut pitkään ja se on vaatinut paljon kehitystyötä. Se on hyvä tähän tilanteeseen ja jatkoonkin. En usko, että palaamme täysin entiseen, vaan etätyö jatkuu, Lindroos kertoo.

Yrityskauppa oli yrittäjälle myös helpotus, vaikka ilmassa on myös haikeutta.

- Enää ei tarvitse murehtia, onko varaa maksaa palkkoja. Aina ei ole uskaltanut katsoa kovin pitkälle eteenpäin. Nyt voin yrittäjämäisesti kehittää palvelua, mutta yrityksellä on taloudellista vakautta, kun tähän asti olen vetänyt sitä yksin, Lindroos sanoo.

Yrityskaupan kautta saamme tukea ja osaamista. Tavoitteemme on nostaa makuelämyksiä ja olemme jo kehittäneet omia kastikkeita yhteistyössä, Susanne Lindroos kertoo.

**Koronakriisi
on aiheuttanut
maksuvaikeuksia
13 prosentille
yrityksistä.**



**YRITYS: KEITTIÖ-
KAVERI OY AB**

Mitä tekee: Ateriapalvelu kotinkuljetuksella

Liikevaihto: noin 1,5 Meur (2019)

Henkilöstö: 6

Perustettu: 2011

**JUUSO OY**

Mitä tekee: Elintarvikkeiden myynti

Liikevaihto:

23,5 miljoonaa euroa (11/2019-10/2020)

Liiketulos:

Noin 200 000 euroa

Henkilöstö: 40

Perustettu: 2018

K-kauppiaan nettimyynni kasvoi 271 prosenttia

Ruuan verkkokaupan kova noste tuli vuosi sitten täytenä yllätyksenä Riihimäen Citymarket-kauppiaille **Juuso Östermanille**, kuten monelle muullekin K-kauppiaille. Kasvu on jatkunut edelleen.

- Viime viikolla verkkokaupan kasvu vuoden takaiseen verrattuna oli 271 prosenttia, Österman sanoo.

K-ryhmän verkkokauppa-alusta on saanut kiitosta käyttäjiltä, mutta Östermanin mukaan alustassa on edelleen parannettavaa. Tällä hetkellä yksittäinen kauppias ei voi esimerkiksi lisätä verkkokauppaansa kaikkia paikallisten tuottajien tuotteita.

- Kyseisen tuotteen on käytännössä oltava säännöllisesti kaupan valikoimissa, jotta sen voi lisätä verkkokaup-

paan. Tavoitteemme on, että kaikki fyysisesti myytävät tuotteet olisivat saatavilla myös verkkokaupasta.

Riihimäellä verkkokaupan osuus Citymarketin kokonaisymyynnistä on jo kahdeksan prosenttia.

- Käytännössä meidän verkkokaupastamme myydään jo keskikokoisen K-marketin verran vuodessa. Kehitys on ollut vauhdikasta. Ajattelimme, että tällainen harppaus otettaisiin selvästi hitaammassa aikataulussa.

Tyypillinen verkkokaupan asiakas ostaa Riihimäen Citymarketista kerrallaan 100 eurolla. Östermanin mukaan verkkokaupasta tehdään viikon pääostokset, joita täydennetään käymällä kaupassa fyysisesti.



Allu Koskinen uskoo padelin vetovoimaan. Ensi kesäksi Kuopion Väinölänniemeen rakentuu kaksi ulkokenttää.

REAL ALBERT PROMOTION

Mitä tekee: Tapahtumien järjestämiseen ja markkinointiin sekä elämyksiin keskittynyt yritys.

Liikevaihto: 265 000 euroa (2020)

Liiketulos: 82 000 €

Henkilöstö: 5

Perustettu: 2005

Tapahtumayrittäjän uusi mahdollisuus

Kuopiolainen Allu Koskinen lähti padel-yrittäjäksi, kun tapahtumia ei voi järjestää. Leipätyötään hän ei kuitenkaan jätä.

- Ilman uusia aluevaltauksia yrityksen tilanne olisi järkyttävä.

Näin tiivistää tapahtuma-alan yrittäjä Koskinen, joka on koko koronavuoden ajan etsinyt uusia liiketoimintamahdollisuuksia tapahtuma-alan näivettyessä.

Viime kesänä Koskinen aloitti Elämyskeskus Cafe Väinön kehittämisen

uudesta näkökulmasta: visiona on olla Suomen paras kesärantakahvila.

Äskettäin hän lähti osakkaaksi ja toimitusjohtajaksi samalla alueella padel-kenttiä operoivaan yritykseen. Ensi kesäksi Väinölänniemeen rakennetaan kaksi ulkokenttää.

- Olin useamman vuoden miettinyt padelia liiketoimintamielessä. Olen innostunut pelistä muutenkin, harrastan sitä säännöllisesti.

Paitsi rakkaus lajiin, Koskista ajoi padel-yrittäjäksi myös hänen leipälajinsa tapahtuma-alan lähes totaalinen pysähtyminen.

- Viime vuodesta piti tulla kaikkien aikojen vuosi. Oli tosi paljon tilauksia, erilaisia tapahtumia ja yritystilaisuuksia. Niistä vain joitakin yksittäisiä toteutui. Pahimmillaan olemme joutuneet peruuttamaan tapahtumia päivän varoitusajalla, hän sanoo.

Koskinen ei ole vaihtamassa padelin myötä alaa, mutta uuden etsiminen oli pakollista vaikeassa tilanteessa.

- Jos ajattelee, että satakunta tapahtumaa on peruuntunut viimeisen vuoden aikana, jotain täytyy keksiä.

”MITÄÄN VARMUUTTA EI OLE”

Ensi kesän festivaaleja valmistellaan Koskisen yrityksessä edelleen. Tarkkoja tietoja kesän rajoituksista odotellaan

lähiviikkoina. Elinkeinoministeri Mika Lintilä on kertonut julkisuudessa, että tapahtuma- ja kulttuurialalle tarkoitettu tuki on määrä valmistella maaliskuuhuhtikuuhun mennessä.

Kyseessä olisi tuki, joka on tarkoitus saada jakoon alustavien tietojen mukaan kesäkuussa. Tapahtumatakuu korvaisi vahinkoja tapahtumajärjestäjille, jos näiden suunnitelmat peruuntuisivat kokoontumisrajoituksen seurauksena.

Koskisen yritys valmistelelee parhailaan kolmen ison festivaalin tuotantoa Pohjois-Savon alueella: Tahkon Juhannusta, Kuopiorockia ja Sunsets Kuopio-tapahtumaa.

- Kevään aikana seurataan, miten epidemia ja rokotukset etenevät. Mitään varmuutta ei ole tulevaisuudesta ja se on hankalinta. Joka tapauksessa kaikki on pelkkää kuluja siihen asti ennen, kun tapahtuma on järjestetty. Vasta sitten näemme, jääkö jotain viivan alle.

Koronavuosi on ollut monella tapaa opettavainen.

- Vuosi on opettanut, että mitään ei voi pitää varmana. Aikaisemmin yrittäjäurani aikana ei ole ollut tällaista ulkoista riskiä. Kaikki on ollut omassa käsissä. Nyt ei välttämättä voi vaikuttaa itse lainkaan siihen, miten yrityksellä menee.

10 prosenttia yrityksistä pohtii yrityksensä alasajoa koronan takia.

Konkurssista jäi kaikille hyvä mieli

Anton Isaksson on yksi niistä yrittäjistä, joiden yritystoiminta päättyi koronakriisiin takia. Hän aloitti puolisonsa kanssa franchising-kuntosaliyrittäjänä Kokkolassa kuusi vuotta sitten.

- Heti avaamisen jälkeen talousalueelle tuli neljä uutta toimijaa, eli kilpailu kiristyi huomattavasti. Satsasimme toimintaan, mutta korona oli viimeinen niitti, Isaksson kertoo.

Isaksson ei ole konkurssista lannistunut. Tilannetta toki helpottaa se, että hänellä on toisen yhtiökumppanin kanssa ollut toinen liikuntakeskus Sipooissa neljä vuotta, missä toiminta on saanut hyvin jalansijaa. Lisäksi hän on

mukana hyvinvointiohjelmisto Fjuulin kehittämisessä. Yrittäjä ei siis tippunut tyhjään päälle.

HOIDA ASIAT LOPPUUN

Isakssonin viesti muille konkurssin kokeville tai se uhan alla oleville yrittäjille on se, että konkurssista voi selvitä ja asiat voi hoitaa niin, että kaikille jää lopulta hyvä mieli - olosuhteet huomioiden.

- Tein paljon töitä asian eteen. Olin tiiviisti yhteydessä konkurssipesän hoitajaan ja tarjosin apuani. Asiakirjamatkivat olivat järjestyksessä, jotta muiden työ olisi helpompaa. Siinä säästää myös rahaa, sillä pesänhoitajien palkkiot ovat melkoiset, Isaksson kertoo.

Isaksson piti huolen myös siitä, että asiakkaat, henkilökunta ja muut sidosryhmät tiesivät tilanteesta heti, kun mahdollista.

- Kerroimme asiakkaille heti, kun olimme jättäneet konkurssihakemuksen, milloin ovet sulkeutuvat. Ennakointi helpotti myös laitteiden myymistä eteenpäin.

- Saimme yllättävää apua myös kilpailijalta, joka lupasi, että asiakkaat, joilla oli meiltä saatavia, voivat käyttää heidän palveluitaan. Näin säästyimme rahojen palauttamisen vaivalta, Isaksson kertoo.

Henkilökunnalle maksettiin palkat ja

pidettiin pienet läksiäiset. Isakssonille jäi henkilökohtaista lainaa, mutta kokonaisuudessaan menettelystä jäi kaikille hyvä mieli.

TEKEMISEN VAPAUTTA

Toimettomana Isaksson ei työnkään puolesta ole, sillä kuntokeskus Sipoon Syke ja hyvinvointiohjelmisto kehittämisen täyttävät työpäivät.

- Yksityisenä toimijana voin paremmin vaikuttaa palvelun laatuun, katteeseen ja joustavuuteen. Kustannusrakenne on asiakkuudenhallinnan kannalta joustavampaa ja voin vaikuttaa palveluntarjoajien valintaan nopeammin, hän toteaa.

Viisi prosenttia yrittäjistä kertoo yrityksensä konkurssiuhasta koronan takia.



KUUNTELE KONKURSSIYRITTÄJÄN TARINA PODCASTISTA!

Yrittäjän podcast kertoo lohjalaisen **Kari Oksan** tarinan. Oksanen koki konkurssin vuonna 2015. Käännekohtana oli paikallisen pankinjohtajan tapaaminen.

- Tuntui siltä, että yritykselle meni kohtuullisen hyvin. Olin siihen aikaan ollut yrittäjänä melkein 18 vuotta. Tavallaan sokaistuinkin sen hetkiseen tilanteeseen ja henkilökohtaiset pääsivät liian korkeiksi, Oksanen kertoo podcastissa.

Yrittäjän podcast on kuunneltavissa Suplassa ja Spotifyssa.



Anton Isaksson piti huolen, että kuntosalin konkurssi sujui jouhevasti.

**Korona
on vähentänyt
myyntiä
53 prosentissa
yrityksistä.**

Korona toi kysyntäpiikin pelikorttiyrittäjälle

Vuodesta 2010 toiminut Poromagia on helsinkiläinen kivijalkaliike, jonka toiminta muuttui koronan myötä voimakkaasti digitaaliseksi.

Helsinkiläinen Poromagia on keskittynyt keräilykorttien, lautapeliin ja erilaisten korttipelien myyntiin. Korona-aikana yrityksen myynti on pirstunut selvästi.

- Myynnin kasvu loikkasi kolmen tasaisemman vuoden jälkeen. Ensimmäisen koronasokin jälkeen koko vuoden liikevaihdon kasvu oli 30 prosenttia. Erityisen hyvä oli viime vuoden toinen puolisko, jolloin tulos tuplaantui ja liikevaihto kasvoi 50 prosenttia, toimitusjohtaja ja Poromagian pääomistaja **Aarne Halén** kertoo.

Ennen koronaa Poromagian fyysisessä liikkeessä järjestettiin paljon tapahtumia. Paikan päällä kävi satoja ihmisiä viikossa pelaamassa korttipelisiä.

- Se loppui kuin seinään vuoden 2020 keväällä. Lopetimme tapahtumien järjestämisen jo ennen kuin hallitus oli kieltänyt mitään. Katsoimme, että tapahtumien järjestäminen olisi ollut mahdotonta.

Muutos pakotti yrityksen kehittämään nettikauppaansa. Poromagia pääsi mukaan Business Finlandin

verkkokauppakehitysprojektiin.

- Saimme rahoitusta nettikaupan kehittämiseen. Sen ansiosta ulkomaisten asiakkaiden osuus nousi selvästi. Vielä ennen vuotta 2020 alle 10 prosenttia myynnistämme tuli ulkomailta.

Keräilytuotteiden markkina on vaatinut Halénin mukaan erilaisia toimenpiteitä verkkokaupan kehittämiseen.

- Tämä ei ole puhdasta jakelijalta ostamista ja edelleen myymistä, vaan tuotteiden markkinassa on melkoisesti vaihtelua riippuen kysynnästä ja tuote-eristä. Myymme myös paljon käytettyjä tuotteita. Hintojen ennakoiminen vaatii uudenlaisia it-ratkaisuja.

Verkkokaupan uudistuksen myötä yrityksen liikevaihto nousi etenkin suosittujen Magic the Gathering -irtokorttien kohdalla. Myös Pokémon-korttien myynti on lisääntynyt.

Poromagian verkkokaupassa on peräti 100 000 tuotetta. Halén myöntää, että se on liikaa.

- Olen käyttänyt vertausta, että parin miljoonan euron yritys pyrkii pyörittämään Bauhausin valikoiman verran tuotteita.

Suosion myötä Poromagia on pysynyt palkkaamaan lisää työntekijöitä muun muassa markkinointiin ja varastoon. Nyt työntekijöitä on osakkaat mukaan lukien 19.

POROMAGIA OY
Mitä tekee: Harrastepelien jälleenmyynti
Liikevaihto: 2,2 miljoonaa euroa (2020)
Liiketulos: 195 000 euroa
Henkilöstö: 19
Perustettu: 2010

**18 prosenttia
yrityksistä on joutunut
turvautumaan
lomautuksiin
koronakriisin takia.**



Aarne Halén johtaa helsinkiläistä keräilykortteihin ja erilaisiin korttipeleihin keskittyvää Poromagiaa.

Työnantajan koronaopas – Mitä pitää ja saa tehdä?

Kokosimme työnantajille kymmenen tärkeää kysymystä ja vastausta koronasta. Tiesitkö esimerkiksi, ettei työntekijän terveystietoja saa kertoa eteenpäin ilman hänen lupaansa, jos hän sairastuu koronaan.

Työterveyslaitos suosittelee koronavastuullisten ryhmän nimeämistä työpaikoille. Ryhmä koordinoi ja antaa ohjeita tarvittaessa liittyen esimerkiksi työjärjestelyihin, suojautumiseen, siivoukseen ja sairaustapauksiin.

Hallitukselta, eduskunnalta ja aluehallintovirastolta tulevia uusia rajoituksia, muun muassa mahdollisia alueellisia liikkumisrajoituksia, maskipakkoa sekä tilojen sulkemismääryksiä tulee seurata ja noudattaa.

Hallitus on antanut vahvan suosituksen, että työnantajat järjestävät työntekijöille etätyötä, jos se toiden puolesta on mahdollista.

Suomen Yrittäjät on julkaissut koronaoppaan työnantajille. Se ja muut sähköiset oppaat löytyvät osoitteesta yrittajat.fi/oppaat. Oppaaseen on koottu ohjeita sekä yleisimpiä kysymyksiä ja vastauksia niihin.

1. ONKO TYÖNANTAJALLA OIKEUS TAI VELVOLLISUUS MÄÄRÄTÄ TYÖNTEKIJÄ KORONATESTIIN?

Ei, mutta jos työntekijän työtehtäviin kuuluu esimerkiksi lähikontaktit toisiin ihmisiin, testiin määrääminen voi olla perusteltua. Näin voidaan parhaiten taata työntekijöiden ja asiakkaiden turvallisuus työpaikalla.

Jos työnantaja määrää työntekijän koronatestiin, on työnantaja velvollinen vastaamaan testin kustannuksista, kuten työterveyshuollon kustannuksista yleisesti. Lisäksi työnantaja voi halutessaan kustantaa työntekijän koronatestin, jos testaaminen on työn kannalta tarpeellista, vaikka työnantaja ei varsinaisesti testiin velvoittaisi.

2. VAADITTEKO TYÖNTEKIJÄLTÄ LÄÄKÄRINTODISTUSTA, JOS HERÄÄ EPÄILYS KORONATARTUNNASTA?

Jos yrityksen työntekijä epäilee saaneensa koronavirustartunnan, työnantajan ei välttämättä kannata vaatia lääkärintodistusta lyhytaikaisesta poissaolosta. Työnantaja voi esimerkiksi linjata ja viestiä henkilöstölleen, että työntekijä voi jäädä suoraan kotiin heti oireiden ilmaantuessa ja olla yhteydessä oman alueen sairaalaan, työterveyshuoltoon tai terveyskeskuksen päivystykseen.

3. JOS TYÖNTEKIJÄ ON ALTISTUNUT, JA ODOTTAA TESTIÄ, PITÄÄKÖ HÄNEN JÄÄDÄ KARANTEENIIN?

Testeihin meno jo itsessään kertoo, että riski tartunnasta on olemassa, jonka vuoksi omaehtoista karanteenia kannattaa noudattaa. Pelkkä koronatestin tuloksen odottaminen ei kuitenkaan tarkoita, että työntekijä olisi työkyvytön ja työnantajalla tästä johtuen sairausajan palkanmaksuvelvollisuus. Työpaikalla on syytä laatia ohjeistus ja pelisäännöt siitä, miten tällaisissa tilanteissa toimitaan.

4. SAAKO KOLLEGAN KORONAVIRUSTARTUNNASTA TAI MAHDOLLISETA TARTUNNASTA KERTOA MUILLE TYÖKAVEREILLE?

Jos organisaation työntekijällä todetaan koronavirus, työnantaja ei saa lähtökohtaisesti nimetä kyseistä työntekijää. Terveystietoja ei saa kertoa eteenpäin. Tieto siitä, että joku on saanut koronartartunnan, on terveystieto.

Terveystietoja käsittelevien henkilöiden piiri tulee olla mahdollisimman rajattu ja työnantajan on nimettävä henkilöt, jotka käsittelevät työssään toisten terveystietoja. Terveystietojen käsittely voi olla tarpeellista esimerkiksi sairausajan palkan maksamiseksi ja sen selvittämiseksi, onko työntekijällä oikeus olla poissa työstä.

5. MITEN VIESTITÄÄN, JOS MUUT HENKILÖT OVAT VOINEET ALTISTUA KORONAVIRUKSELLE?

Silloin on hyvä kertoa asianomaisille, että on ollut tilanne, jonka seurauksena olette mahdollisesti altistuneet. Tällaisessa tilanteessa kaikkien yrityksessä työskentelevien ja yrityksen tiloissa altistuneiden henkilöiden on syytä hakeutua koronatestiin.

Todennäköisesti vastaava ohje tulisi tartunnan jäljityksestä, mikäli altistuminen on ollut riittävä tartuntariskin syntymiseksi. Nopea reagointi on avainasemassa tartuntojen leviämisen estämisessä ja työnantajan ohjeistuksella voidaan mahdollisimman varhaisessa vaiheessa saattaa työntekijät tietoiseksi asiasta. Mahdollinen positiivinen testitulokset käynnistää viranomaispuolella jäljittämisen.

6. JOS YRITYKSEN TYÖNTEKIJÄLLÄ TODETAN KORONA JA HÄN ON OLLUT TIETÄMÄTTÄÄN TARTUTTAVANA TÖISSÄ, PITÄÄKÖ YRITYKSEN SULKEA OVENSÄ?

Yritystoimintaa ei velvoiteta tällöin keskeyttämään. Tällaisessa tilanteessa kaikkien yrityksessä työskentelevien ja yrityksen tiloissa altistuneiden henkilöiden on kuitenkin syytä hakeutua koronatestiin.

Lisää tietoa

ETSITKÖ TIETOA
LOMAUTTAMISESTA
JA YT-LAISTA?
KATSO
YRITTAJAT.FI
/KORONA

7. MITÄ JOS ASIAKKAALLA TODETAAN KORONA?

Silloin on hyvä kertoa työyhteisön asianomaisille, että on ollut tilanne, jonka seurauksena olette mahdollisesti altistuneet. Tällaisessa tilanteessa kaikkien yrityksessä työskentelevien ja yrityksen tiloissa altistuneiden henkilöiden on kuitenkin syytä hakeutua koronatestiin.

Yritys voi saada tiedon altistuneen asiointikäynnistä joko asianomaiselta itseltään tai myös tartuntatautiviranomaisten pitäisi ilmoittaa siitä, jos he ovat saaneet tiedon jäljityksestä.

8. PITÄÄKÖ TYÖNTEKIJÄLLE MAKSAA PALKKAA HÄNEN ODOTELLES- SAAN KORONATESTIIN PÄÄSYÄ?

Jos työntekijä ei ole sairas tai työkyvytön, ei työnantajalla lähtökohtaisesti ole poissaolon ajalta palkanmaksuvelvollisuutta. Jos työnantaja määrää työntekijän pysymään poissa työpaikalta hänen odottaessaan koronatestiin pääsyä ja testitulosten varmistumista, on työnantajalla tältä ajalta palkanmaksuvelvollisuus. Jos työntekijä voi tehdä etätöitä, tätä mahdollisuutta kannattaa hyödyntää.

9. MITEN TYÖNANTAJAN ON HUOLEHDITTAVA RISKIRYHMÄÄN KUULUVAN TYÖTURVALLISUUDES- TA EPIDEMIAN AIKANA?

Jos työntekijä kuuluu esimerkiksi ikänsä tai perussairautensa puolesta riskiryhmään, työnantajan on tarvittaessa syytä pyrkiä järjestämään työtehtäviä niin, että tartuntavaara voidaan minimoida. Koronavirustaudin riskiryhmään kuulumisen on terveystieto, jos riskiryhmään kuulumista käsitellään terveydentilan arvioimiseksi. Terveydentilatietoa ei saa kertoa sivullisille ilman työntekijän nimenomaista suostumusta tai muuta lainmukaista perustetta. Työterveyshuolto voi auttaa riskinarvioinnissa ja voitte yhdessä neuvotella ja sopia mahdollisista muutoksista työjärjestelyissä tai -tehtävissä.

10. MILLOIN YRITTÄJÄ TAI TYÖNTEKIJÄ VOI SAADA TARTUNTAPÄIVÄRAHAA?

Kela voi maksaa tartuntatautipäivärahaa, kun henkilö on määrätty olemaan poissa työstään, eristettäväksi tai karanteeniin jonkin tartuntataudin, esimerkiksi koronaviruksen, leviämisen estämiseksi. Määräyksen antaa kunnan tai sairaanhoitopiirin tartuntataudeista vastaava lääkäri. Tartuntatautipäivärahassa ei ole oma-vastuu-aikaa.

Oppaat

KORONAOPAS
TYÖNANTAJILLE JA
MUUT SÄHKÖISET OPPIAAT
LÖYTYVÄT OSOITTEESTA
YRITTAJAT.FI/OPPAAT



Palvelun kasvullisuus ja myyjien harrastuneisuus ovat hyvän myynnin perusta niin verkkokaupassa kuin myymälässäkin. Tuusulan megastoressa palvelee toistakymmentä asiakaspalvelijaa, joista kuvassa yrittäjä Joonas Oksanen (keskellä), Sami Kuosmanen (vas.) ja Janne Huhtanen.

Kolmen kaupalla Suomen suurimmaksi metsästys- ja kalastusliikkeeksi

Ruoto sai alkunsa yhdeksän vuotta sitten yrityksen perustajan Joonas Oksasen omasta intohimoisesta kalastusharrastuksesta. Alusta asti oli kuitenkin selvää, että kauppa tehdään ammattimaisin ottein. Toimivalla verkkokaupan ja myymälän yhdistelmällä Ruoto on kasvanut nopeasti alansa suurimmaksi.

Maaliskuussa aukesi metsästys- ja kalastusliike Ruodon toinen megastore Tampereelle. Kaupankäynnin kolmijalkana oli siihen asti toimiva verkkokauppa, megastore Tuusulassa ja pienempi myymälä Tampereella.

–Tulevien vuosien suunnitelmiimme kuuluu vahvistaa megastorekonseptia edelleen. Yhtä lailla verkkokaupan merkitys korostuu ja myös sitä pitää jatkuvasti kehittää, toteaa Joonas Oksanen.

Ruoto on budjetoitunut tälle vuodelle myyntiä tasaisesti Tuusulaan, Tampereelle ja verkkokauppaan. Verkkokaupan arvo on kuitenkin paljon enemmän kuin sen kautta tapahtuvat ostot. Se on Ruodon näyteikkuna, katalogi ja markkinointikanava.

– Tyypillinen ostopolku menee niin, että verkkokaupassa tutustutaan ja myymälässä tehdään kaupat. Osa tuotteistamme on luvanvaraisia, joten niitä ei voi edes ostaa verkosta. Lisäksi valikoimissa on kallista ja isokokoista tavaraa, jota mielellään tullaan ostamaan paikan päältä.

Eniten verkossa ostetaan pienikokoisia tuotteita, kuten uistimia ja perhonsidontamateriaaleja. Ja siinä verkkokauppa onnistuukin täyttämään tosiharrastajien kaikki toiveet, kun uutuustuotteet ja halutuimmat uistimet saa parissa päivässä kotiin.

Enemmän myyntiä, vähemmän aikaa

Ruoto on tehnyt alusta asti yhteistyötä Nethitin kanssa. Joonas Oksanen pitää kassapalveluiden ja verkkokaupan yhdistelmää ehdottomasti markkinoiden parhaana.

– Jos pitää nostaa kolme parasta ominaisuutta Nethitin alustassa, niin kilpailukykyinen perustamiskustannus ja ylläpito on ykkönen, käytön helppous toinen ja saumaton verkkokaupan ja kassajärjestelmän toimivuus on kolmas.

Oksanen arvostaa myös alustan toimintoja, jotka helpottavat tuotteiden viemistä verkkokauppaan ja myös pitämään tuotteiden tiedot sekä varaston ajantasaisena.

– Meillä on kymmeniä tuhansia tuotteita verkkokaupassa ja siksi tarvitaan tehokkaat työkalut niiden hallintaan. Erilaiset raportointityökalut kertovat myös mitä tietoja tuotteista puuttuu ja pitää huolen myös siitä, että varastoon osataan ostaa oikean aikaan lisää tavaraa.

Ruoto on kasvattanut myyntiään tasaisesti koko yhdeksän vuoden ajan. Oksanen mukaan salaisuus on myymälän ja verkkokaupan yhteisessä.

– Kumpikaan ei toimisi ilman toista. Ja kun verkkokauppa ja myymälät palvelevat samalla alustalla, yhteistyö on aidosti saumatonta ja tuloksellista.

Miksi Ruoto luottaa Nethitin verkkokauppa-alustaan?

- erinomaisesti Google-hakukoneoptimoituva alusta
- tehokkaat ja aikaa säästävät työkalut
- toimiva asiakaspalvelu ja tuki
- verkkokauppa, toiminnanohjausjärjestelmä ja kassajärjestelmä yhdessä ilman hankalia integraatioita
- mahdollisuus laajentaa kansainvälisille markkinoille

Oletko kiinnostunut tekemään hyvää myyntiä verkkokaupassa?

Ota yhteyttä:
myynti@nethit.fi
0207551961 | 0442107000
www.nethit.fi



Henkilöstö voi olla vastuullisuusteko

Henkilöstön valjastaminen yrityksen ilmastostrategian tueksi voi olla kilpailuvalti, mutta samalla se ajaa koko henkilöstön omaa tietoisuutta ja yhteistä etua yrityksen kehittämisessä.

Suomen Yrittäjien ilmasto-opas tarjoaa keinoja ilmaston kannalta vastuullisiin tekoihin. Oppaan yhtenä osa-alueena on henkilöstö. Yrittäjien ekonomisti **Sampo Seppänen** korostaa henkilökunnan roolia ilmastotyössä.

- Työpaikalla voidaan parantaa muun muassa energia- ja materiaali-tehokkuutta. Sitouttamalla henkilöstöä yhteisiin pelisääntöihin voidaan saavuttaa ilmastohyötyjen lisäksi

kustannussäästöjä, Seppänen sanoo.

Helpoimmillaan yritys voi lähteä kehittämään tietouttaan kiertotaloudesta, vihreästä liiketoiminnasta ja kestävästä kehityksestä ottamalla haltuun ilmaista tietoa verkosta. Internetistä löytyy nopealla haulla monia ilmaisia oppaita ja webinaareja aiheeseen liittyen.

Opas kehottaa kartoittamaan yrityksen tilanteen säännöllisesti. Yrityksessä on hyvä miettiä muun muassa sitä, mitä ympäristöystävällisiä toimenpiteitä se voisi vahvistaa entisestään sekä sitä, mitä näihin liittyviä teemoja se voisi nostaa esiin omassa viestinnässään tai markkinoinnissaan.

1. Kun työpaikalla on käytössä yhdessä sovitut pelisäännöt, niiden noudattamisesta tulee luonnollinen osa arkea. Pieniltä ja arkisiltakin vaikuttavilla teoilla on merkitystä. Ympäristömyönteisessä ilmapiirissä säästöteot tapahtuvat huomaamatta.

2. Laadi yhteiset pelisäännöt. Sopikaa yhdessä henkilöstön kanssa esimerkiksi, että valot sammutetaan käyttämättömissä tiloissa tai että tiskikone käynniste-

tään vasta, kun se on täysi.

3. Kartoita ja ideoi työntekijöidesi kanssa, mitä voitte tehdä. Varaa asiasta kokous ja kerää jo etukäteen ajatuksia sähköpostitse. Tee ympäristöajattelusta osa yrityksesi identiteettiä. Kun siitä tulee osa päivittäistä arkea, ympäristön ajattelu näkyy kaikessa toiminnassa ja viestinnässä.

4. Osallista henkilökuntasi mukaan tekemään ja seuraamaan. Kannusta sääs-

tämään ympäristöä esimerkiksi tarjoamalla useamman parkkipaikan sijaan pyörätelineitä tai palkitse sähköpyörän käytöstä kahvisetelillä.

5. Nimeä yrityksellesi ilmastovastaava. Hän on koko yrityksen ympäristö-asioiden edistäjä. Jos et yrittäjänä delegoi, moni hyvä idea jää ajatuksen tasolle. Kerro myös asiakkaillesi, että yritykselläsi on oma ilmastovastaava.

6. Opettele uutta. Kun etsit ja



jaat tietoa ympäristöystävällisistä vaihtoehtoista ja palveluntarjoajista henkilöstöllesi, opitte käyttökelpoista uutta asiaa, jota voi hyödyntää liiketoiminnassanne. Kartuta uutta osaamista koko yrityksessä. Jos rekrytointi ei ole mahdollista, kerrytä omaa ja nykyisen henkilöstösi tietoa ja taitoja. Eriäinen osaaminen luo uusia innovaatioita ja tapoja toteuttaa asioita.

A woman with long dark hair is looking at a smartphone. The phone screen shows a list of personal information for 'SAARA NIEMINEN', including a photo, name, ID number, phone number, and email address. The background is a light blue gradient.

Pssst...

Tiedätkö missä tietosi liikkuvat?

Asiakastiedon kehittämä
Tietovahti-palvelu kertoo, jos
henkilökohtaiset tietosi ovat
päätyneet väriin käsiin. Löydät
sen osoitteesta omatieto.fi

 **omatieto**

Tiedä turvasi, turvaa tietosi.

Miten parannan Windowsin tietoturvaa?

KYSYJÄ: MATIAS PETÄISTÖ, SVEITSIN HIIHTOKESKUS



DIGITOHTORI

ONKO SINULLA DIGIONGELMA?
LÄHETÄ KYSYMYKSESI DIGITOHTORI
PAULI REINIKAISALLE OSOITTEeseen
DIGITOHTORI@YRITTAJAT.FI

MATIAS PETÄISTÖ, SVEITSIN HIIHTOKESKUS

Windows kysyy aika ajoin päivitysten asentamista. Kannattaako päivitykset aina tehdä?

DIGITOHTORI

Windowsin, kuten kaikkien ohjelmistojen tietoturvaa voidaan parantaa säännöllisillä päivityksillä. Päivitykset voi tehdä joko itse tai ne voi asettaa tapahtumaan automaattisesti. Tällöin ne eivät jää tekemättä. Tietokone voidaan asettaa tekemään päivitykseen liittyvät sammutus- ja käynnistystoimet itselle parhaiten sopivana aikana, esimerkiksi yöllä.

MATIAS PETÄISTÖ, SVEITSIN HIIHTOKESKUS

Onko Windowsin oma tietoturvaohjelmisto riittävä?

DIGITOHTORI

Windowsin mukana tulee kehuja saanut oma Defender-tietoturvaohjelma, joka kannattaa laittaa päälle. Defender tarjoaa ajantasaiset viruspäivitykset, tietokoneen tarkastustoiminnot, palomuurin sekä muita tietokoneen hallintaan liittyviä turvatoimia. Näin ollen sinun ei ole välttämätöntä ostaa ulkopuolista tietoturvaohjelmaa. Microsoftin nettisivuilta löytyy neuvoja ja ohjeita Defenderin käyttöön otosta ja käyttämisestä. Niihin kannattaa tutustua.

MATIAS PETÄISTÖ, SVEITSIN HIIHTOKESKUS

Onko käyttöjärjestelmä tarpeellista suojata salasanalla?

DIGITOHTORI

Käyttäjätunnuksen ja salasanan kysymisasetuksen kannattaa olla päällä. Aina kun poistut tietokoneen luota, järjestelmä kannattaa lukita, ellet sitten tee töitä vain kotona. Pääsääntöisesti tietokoneen lukitsemisesta kannattaa tehdä itselleen rutiinitoimenpide. Lukitseminen käy nopeasti painamalla näppäimistöä yhtä aikaa Windows-kuvaketta ja L-näppäintä.

MATIAS PETÄISTÖ, SVEITSIN HIIHTOKESKUS

Voinko antaa tietokoneen turvallisesti yhteiskäyttöön?

DIGITOHTORI

Älä anna kenenkään ulkopuolisen käyttää tietokonettasi äläkä anna asentaa tietokoneeseesi mitään ohjelmistoja tai liittää siihen ulkopuolisia laitteita kuten ulkoisia kovalevyjä, hiiriä tai USB-muistitikkuja, joita et itse ole kytkenyt tietokoneeseesi.

Bisneksen napakymppipari

Matkailualan yrittäjä Noora Kokko luottaa mentoriinsa Raimo Saariselle sataprosenttisesti. Kokko hyötyy esimerkiksi Saarisen laajasta kulttuurien tuntemuksesta.

Ei kysyvä tieltä ekso -sanonta kuvaa laukaalaisen yrittäjä **Noora Kokon** ja Kokon mentori **Raimo Saarisen** välistä yhteyttä paremmin kuin hyvin.

Kun Kokko aloitteli yrittäjyyttään vuonna 2018, hän löysi pian sparraajan tietokone- ja viestintäteknologian osajana uransa tehneensä Saarisesta.

- Minä näin Noorassa ulospäin suuntautuneen, yrittäjäksi sopivan persoonan, joka kuunteli ja kyseli sopivassa suhteessa, Raimo Saarinen kertoo.

Hän on muun muassa auttanut useita start-up -yrityksiä alkuun.

Saarinen on toiminut Kokon sparraajana koko tämän yrittäjätaipaleen ajan. Vaikka Kokko luotsaa matkailualan yritystä, ja Saarinen on tehnyt uransa lähinnä amerikkalaisissa teknologiajäteissä ja Nokialla, Kokko pitää mentoimintasuhteita kaikin puolin hedelmällisenä.

Raimon elämäkokemus, henkinen tuki ja laaja yrittämiseen liittyvä näkökulma ovat kannatelleet minua niin hyvinä kuin huonoina päivinä.

USA:SSA YRITYKSISSÄ ERILAINEN HENKI

Kokolla ei ollut aiempaa kokemusta yrittämisestä siinä vaiheessa, kun hän perusti Your Local Host -firmansa. Yrityksen toimialaan kuuluu matkailumuotoilun konsultointi sekä elämysmatkailu, kuten ulkomaisille pienryhmille suunnatut saunareissut ja vierailut suomalaistoteihin.

- Omasta mielestäni aitous, avoimuus, herkkyyks ja niihin liittyvä vieraanvaraisuus ovat supervoimiani, Kokko sanoo.

Raimo Saarinen näkee mentoroitavassaan, eli aktorissaan myös loistavan organisaattorin: Kokko työskentelee tällä hetkellä 50-prosenttisesti Veto-voimaa Keitele-Päijänne-matkailuun -projektissa.

Saarinen itse uskoo saaneensa mentorin rooliinsa eväitä varsinkin Yhdysvalloissa työskentelemisensä kautta.

- Yhdysvalloissa yrityksissä on ihan erilainen henki kuin Suomessa. Siellä ollaan yhteen hiileen puhaltavampia, ja pomojen ovet ovat aina avoimia.

Tällä hetkellä hän toimii desinfiioivia Air Cide -tuotteita valmistavan Woimet Oy:n hallituksen puheenjohtajana.

Mentoroinnista Saarinen innostui sen jälkeen, kun hän jäi eläkkeelle vuonna 2009. Keski-Suomessa hän on vaikuttanut niin Yrityskummeissa, aluekummina kuin Suomen Yrittäjien Mentorisi.fi:n neuvojana.

- Meillä Keski-Suomessa Yrityskummit ja Suomen Yrittäjät toimivat yhteistyössä. Olen muun muassa auttanut monia Mentorisi.fi:n kautta koronatuuria varten apua kysyneitä yrittäjiä ottamaan yhteyttä Business Finlandiin ja muihin tuke tarjoaviin tahoihin.

Esimerkiksi Noora Kokko sai Yrityskummien kautta kaksi mentoria: Saarisen sekä Suomen Yrittäjien Keski-Suomen järjestöpäällikkönä toimineen **Sari Laitisen**.

- Sarista on ollut minulle hyötyä siinäkin mielessä, että hän on työskennellyt itsekin matkailualalla, Kokko kertoo.

Saarinen taas on ollut Kokon tukena hiomassa niin tämän yrityksen toimintasuunnitelmaa kuin ansaintalogiikkaa.

- Sparrauksen yhteydessä on mahdollista tehdä henkisiä välitilinpäätöksiäkin, Noora Kokko sanoo.

HANKKIKAA ITSELLENNE TUKIYHTEISÖ

Kokko kuuntelee tarkalla korvalla Saariselle tämän Yhdysvalloissa ja Aasiassa viettämiensä vuosien aikana kertynyttä tietoutta.

- Nyt tiedän kuinka ulkomaisten, eri kulttuureista tulevien henkilöiden kanssa käydään neuvottelut.

Saariselta hän on oppinut, että tärkeätä on esimerkiksi oikea istumajärjestys neuvottelutiloissa, mahdolliset liikelahjat ja ruokailut. Liikelahjoissa pitää tietää ja ymmärtää ettei loukkaa saajien kulttuurihistoriallisia arvoja.

Matkailuyrittäjänä hän sanoo lomaantuneensa pariksi viikoksi vuosi sitten keväällä, kun ulkomaalaisten matkailijoiden Suomen-reissut tyssäivät kuin seinään.

- Myöhemmin olen oppinut ajattelemaan, että jatkossa voi syntyä vastuullisen matkailun kannalta paljon hyvääkin.

Kokko ja Saarinen seuraavat molemmat aktiivisesti Suomen Yrittäjien viestintää ja webinaarikutsumia.

- Suosittelen, että ihan kaikki yrittäjät hankkisivat itselleen tukiyhteisön, Kokko sanoo.

Saarinen toivoo, että miespuoliset yrittäjät eivät olisi yhtä jähmeitä avunpyytäjiä kuin he nykyisellään ovat.

- Joskus miehet heräävät vähän liian myöhään, ja välillä puoliset ottavat mentoreihin yhteyttä miesten puolesta, Saarinen kertoo.



Raimo Saarinen sanoo, että mentoreille tulee joulu aina kun he pystyvät nostamaan yrittäjän kuopasta. Noora Kokko arvostaa sitä, että Saarinen tukee häntä myös vaikeampina kausina.

TÄHÄN VAIKUTAMME NYT

KUVA MARKUS SOMMERS

// Äänemme kuuluu sitä vahvemmin, mitä enemmän meitä on mukana."

// Kymmenet tuhannet yrittäjät ovat saaneet apua neuvontamme kautta."

Koettelemusten ja vaikuttamisen vuosi

Kulunut vuosi on ollut koronapandemian takia monille yrittäjille, mutta myös yrittäjäjärjestölle, vaativa vuosi. Kun kymmenillä tuhansilla jäsenillä on ollut koettelemuksia, yrittäjien järjestöä on tarvittu enemmän kuin koskaan.

Moni perinteinen toimintamuoto – esimerkiksi tapahtumat ja juhlat – ovat jääneet pitämättä, mutta samaan aikaan järjestön palveluita ja vaikuttamisvoimaa on tarvittu valtavasti.

Rohkenen arvioida, että kriisivuoden aikana on saatu myös aikaan ehkä enemmän kuin koskaan aiemmin yhden vuoden aikana. Se on auttanut kymmeniä tuhansia yrittäjiä. Ymmärrän kuitenkin hyvin heitäkin, jotka kokevat, että apu on jäänyt liian vähäiseksi tai se ei ole osunut omalle kohdalle.

Taistelu koronapandemiaa vastaan on yhä kesken, mutta ainakin toistaiseksi on vältetty konkurssiaalto. Näyttää myös siltä, että yhteiskunnan turvaverkot ovat kantaneet yrittäjiä paremmin kuin esimerkiksi finanssikriisissä, jossa epätoivo musersi monet.

Tilanne on heijastunut myös yrittäjäjärjestön jäsenmääräkehitykseen, joka on ollut parempaa kuin vuosikausiin. Se kertoo siitä, että järjestöä arvostetaan ja tarvitaan.

YRITTÄJÄN TUKENA JA RINNALLA

Kyselyt osoittavat, että yrittäjän tärkein turva ahdingon hetkellä on oma perhe ja toiseksi tärkein toinen yrittäjä. Yrittäjien tukea on usein saatavilla oman järjestön kautta.

Kuluneen vuoden aikana olemme merkittävästi panostaneet yrittäjien auttamiseen. Oma lakineuvontamme on tehnyt pitkää päivää ja ottanut vastaan paljon tavallisia vuosia enemmän soittoja. Kymmenet tuhannet ovat saaneet apua neuvontamme kautta, ja palaute on ollut kiittävä.

Rakensimme kriisivuoden aikana myös Alueesi korona-apu -verkkoston, jossa 600 kuntien, elinkeino-yhtiöiden ja muiden yritysneuvojaa on ollut yrittäjien tukena. Neuvojat ovat toteuttaneet noin 50 000 neuvontatapahtumaa.

13.maaliskuuta 2020 avautuneilla

Kaikki koronasta yrittäjälle -verkkosivuilla on vierailtu yli 400 000 kertaa. Facebookin Yrittäjät #ostapieneltä -ryhmästä asiantuntijoiden apua ja vertaistukea on saanut yli 16 000 yrittäjää. Lisäksi olemme järjestäneet eri teemoista kymmeniä ja kymmeniä webinaareja, joissa on ollut kymmeniä tuhansia osallistujia saamassa tietoa ja apua.

Olemme myös saaneet monet mediatalot antamaan mainostilaa Auta pientä! -kampanjalle, jotta kansalaiset lähtisivät yrittäjien tueksi vaikean kriisin keskellä.

Olen todella kiitollinen kaikesta avusta jokaiselle sen antajalle, niin organisaation sisällä kuin sen ulkopuolella.

VAIKUTTAMISTYÖ TUONUT TULOSTA

Myös vaikuttamistyö on ollut erittäin vilkasta. Olemme tehneet kriisin ensipäivistä alkaen aktiivista vaikuttamistyötä ja tehneet hallitukselle esityksiä yritysten auttamiseksi.

Olemme esittäneet niin yritystukia kuin lainsäädäntömuutoksia. Moni asia on mennyt eteenpäin. Varsinkin kriisin alkuvaiheessa hallituksella oli vahvaa tahtoa pelastaa yrityksiä. Kun kriisi on pitkittynyt, tämä tahto on ehkä heikentynyt. Ainakin yritystukien linja on kiristynyt.

Kriisin aikana on luotu kokonaan uusia tukimuotoja. Esimerkiksi yrittäjän työmarkkinatuki on kokonaan uusi tuki. Sitä on saanut noin 50 000 yrittäjää, joten se on monelle merkittävä apu, kun rahat ovat loppumassa.

Myös kuntien kautta jaettu yksinyrittäjätuki on auttanut monia.

Merkittävä oli myös Business Finlandin ja Ely-keskusten kautta jaettu kehittämisasiirahoitus, jota sai yhteensä noin kaksi kolmasosaa työnantajayrityksistä.

” Kaikki koronasta yrittäjälle -verkkosivuilla on vierailtu yli 400 000 kertaa.”

Sittemmin on jaettu kustannustukea, jossa hylkäysprosentti on ollut valitettavan suuri. Raha on mennyt kuitenkin isoon tarpeeseen niille, jotka ovat sitä saaneet. Itse tukea on kehitetty jokaisella kierroksella paremmaksi. Toivotaan, että seuraava kierros olisi jo sellainen, että tyytyväisiä on tyytymättömiä enemmän.

Erittäin merkittäviä ovat olleet myös muutokset, joilla on nopeutettu lomautuksia ja yt-prosesseja sekä vähennetty väliaikaisilla lakimuutoksilla konkurseja. Näitä muutoksia tarvittaisiin edelleen, mutta valitettavasti osa niistä ei ole enää voimassa.

Tärkeä on ollut myös vaikuttaminen verottajan, pankkien, työeläkeyhtiöiden ja vuokranantajien suuntaan, jotta nämä tulisivat vastaan yrityksiä ja olisivat joustavia. Moni on tullutkin, mistä on syytä antaa kiitosta.

KUN MEITÄ ON PALJON, VIESTI KUULUU

Kriisin keskellä on tullut näkyväksi yrittäjäjärjestön voima. Yrittäjäliikkeestä on kirjoitettu enemmän kuin koskaan. Viestimme on tullut kuulluksi. Aina ei ole menty esitystemme mukaisesti, mutta sekin kuuluu kansanvaltaan. Järjestö tekee ehdotuksia, ja hallitus ja eduskunta päätöksiä. Yhteistyö hallituksen ja eduskunnan kanssa on ollut läpi kriisin hyvää, mistä kiitän.

Kun järjestö on vahva, sitä kuullaan. Siksi jokaisen yrittäjän on tärkeä ymmärtää, että äänemme kuuluu sitä vahvemmin, mitä enemmän meitä on mukana.

Yrittäjien auttaminen ei ole tärkeää vain yrittäjien vuoksi vaan kaikkien Suomessa asuvien. Mitä parempi paikka Suomi on yrittäjä ja mitä enemmän täällä on menestyviä yrityksiä ja yrittäjiä, sitä paremmin voimme huolehtia kaikista Suomessa asuvista.

Siksi yrittäjyyden asia on kaikkien suomalaisten asia.

**MIKAEL PENTIKÄINEN
KIRJOITTAJA ON SUOMEN
YRITTÄJIEN TOIMITUSJOHTAJA**

Yksinyrittäjä, katso mitä apua ja tukea sinulle on tarjolla

Yksinyrittäjien avun, neuvonnan ja tuen tarve on kasvanut koronakriisiin jatkuessa. Kokosimme oheiseen piirrokseseen tiedot, mistä ja mitä apua yksinyrittäjä voi saada.

Tärkeää neuvontaa tarjoaa Alueesi korona-apu -verkosto, niin kustannustuesta ja muista ajankohtaisista korona-ajan asioista. Mukana neuvojissa on kuntien, uusyrityskeskusten, elinkeino- ja kehitysyhtiöiden ja yrittäjäjärjestön

ammattilaisia.

Kuntakohtaiset yritysneuvojat löydät osoitteesta yrittajat.fi/korona-alueeneuvonta.

Neuvonnassa yritysneuvoja auttaa yrittäjää muodostamaan kokonaiskuvan yrityksen tilanteesta, arvioimaan kassavirran sekä löytämään ja hakemaan oikeat tuet. Lisäksi käydään läpi tarvittavia toimia kuten maksu- ja rahoitusjärjestelyjä. Neuvonta on

maksutonta.

Verkostossa toimii tällä hetkellä 600 neuvojaa ja sen kautta on annettu jo yli 50 000 neuvontakertaa.

Suomen Yrittäjien yksinyrittäjien sivut (yrittajat.fi/yrittajat/yksinyrittajat) ovat hyvä paikka saada koostetusti tietoa yksinyrittäjille ajankohtaisista asioista. Sivuillemme on uutisia, neuvoja, vinkkejä ja linkkejä.

MISTÄ YKÄ YKSINYRITTÄJÄ JA EVA EGENFÖRETAGARE HAKEVAT APUA KORONAKRIISIIN?

Sairastuminen, mahdollisuus päivärahaan. Haetaan Kelalta.

Ennakkoverot pienemmäksi Omaveropalvelussa.

Maksujärjestely verojen maksamiseen Omaverossa.

Mahdollisuus hakea **kehittämisavustusta ja kehittämispalveluita** ELY-keskuksesta.

Yksinyrittäjät paremmin huomioiva **kustannustuki III**. Haetaan Valtiokonttorista. Haku avautuu huhtikuun lopussa.

Yrittäjän itsensä turvaksi, **määräaikainen työttömyysturva** 724 € / kk. Kaikki hakevat Kelalta.

Finnveran **käyttöpääomailain** **koronatilanteeseen sekä** pankkien kautta tuotteisiin: Alkutakaus, Pk-takaus sekä Finnvera-takaus.

Lisätietoja: www.ely-keskus.fi/yrityksen-kehittamisavustus1 ja www.ely-keskus.fi/web/yrityksen-kehittamispalvelut

yrittajat.fi/korona

Hallitse sähkömarkkinan riskit ja hyödynnä mahdollisuudet

Energiasta ei kenenkään kannata maksaa enempää kuin tarvitsee!

Sähkön tukkumarkkinan hintojen vaihtelut ovat viimeisen vuoden aikana olleet suuria, joten kilpailukyisen hinnan saavuttaminen on ollut yrityksille entistä haastavampaa. VENI Energialla on ratkaisu tähän.

VENI Energia on yksi Pohjoismaiden suurimmista energian hankkijoista ja palvelee yli 40 000 asiakasta teollisuudessa, liike-elämässä ja maataloudessa.

VENI Energia ei ole sähköyhtiö, vaan toimii puolueettomana sähkön ammattiostajana ja tarjoaa hankintamallit kaiken kokoisille yrityksille. VENI Energia kilpailuttaa sähköyhtiöt ja hankkii sähköä asiakkailleen mahdollisimman edullisesti. Säästöä syntyy usein sähkölaskujen lisäksi myös sähkönsiirtomaksuista.

Sähkön kilpailutuspalvelu on asiakkaalle vaivaton, helppo ja kustannustehokas. Palveluun sisältyy kaikki sähköenergiaan ja -sopimuksiin liittyvät asiat.

Palvelun edut:

- rahallinen säästö sähkökustannuksista
- vakaa hintakehitys ja ennustettavuutta budjetointiin
- työajan säästyminen ja helppous
- mahdollisuus 100 % uusiutuville energiamuodoilla tuotettuun sähköön

OTA YHTEYTTÄ NIIN TULEMME KERTOMAAN AIHEESTA LISÄÄ!

VENI Energia: 020 7414 110 tai asiakaspalvelu@venienergia.fi

Yrittäjäin Sähkönhankinta: 044 5871 700 tai asiakaspalvelu@sahkonhankinta.fi

Lisäksi! Olemme Suomen Yrittäjien uusi valtakunnallinen yhteistyökumppani.

Saat kaikki palvelumme edulliseen jäsenetuhintaan!

VENI
Energy Group

Securing energy for your business

Nuori Yrittäjyys ry saa miljoonien tuen Supercellin ja F-Securen perustajilta

Tunnetut yrittäjät, Supercellin perustajat **Ilkka Paananen, Mikko Kodisoja** ja F-Securen perustaja **Risto Siilasmaa** ovat lähteneet yksityishenkilöinä tukemaan Nuori Yrittäjyys ry:n (NY) toimintaa viideksi vuodeksi. Myös **Louise** ja **Göran Ehrnrooth** Säätiö lähti toiminnan tueksi.

Lahjoitussumma on merkittävä: 1,25 miljoonaa euroa vuosittain viiden lukuvuoden ajan, eli yhteensä 6,25 miljoonaa euroa.

Vauhdilla muuttuvassa maailmassa yrittäjyyden, työelämän ja talouden taitojen osaamisella on suuri merkitys. Näitä taitoja lapset ja nuoret pääsevät harjoittelemaan nyt vielä entistä paremmin osana koulun opetusta toteutettavissa pitkäkestoisissa Nuori

Yrittäjyys -ohjelmissa.

”EN VIELÄ YLÄASTEELLA TIENNYT, MIKÄ YRITTÄJÄ ON”

- Jaamme NY:n kanssa unelman siitä, että kaikki suomalaiset lapset ja nuoret saisivat mahdollisuuden kokeilla yrittäjyyttä koulussa. Yrittäjyyskasvatuksessa opittavat taidot ovat tärkeitä, vaikka ei päätyisikään lopulta itse yrittäjäksi - ennen kaikkea se, että oppii tekemään muiden ihmisten kanssa töitä yhteisen päämäärän eteen. Samalla lapset saavat kavereita ja mielekästä tekemistä, Supercellin perustaja ja toimitusjohtaja Ilkka Paananen kertoo.

- Itse en vielä edes yläasteella tien-nyt, mikä yrittäjä on. Olisi ollut hienoa, jos tällaista toimintaa olisi ollut jo

silloin. Suomessa on maailman paras peruskoulu, mutta yrittäjyyskasvatukseen panostamisessa lähdemme muihin Pohjoismaihin verrattuna takamatkalta, Paananen sanoo.

- Meidän pitäisi saada kaikille lapsille ja nuorille maksuton yrittäjyyskasvatus aina päiväkodista yliopistoon, ja viedä Suomi tässäkin maailman kärkeen, Paananen korostaa.

TAVOITTEENA SAAVUTTAA KAIKKI SUOMEN KOULUT

Nuori Yrittäjyys ry:n (NY) ja tukijoiden yhteinen tavoite on saavuttaa kaikki Suomen koulut ja oppilaitokset, jotta jokaiselle lapselle ja nuorelle tarjoutuu mahdollisuus oppia yrittäjyys-, työelämä- ja taloustaitoja osana opintojaan, tasapuolisesti taustaan tai koulun maantieteelliseen sijaintiin katsomatta.

NY on tarjonnut jo 18 vuoden ajan kouluille ja oppilaitoksille opetus-suunnitelmien tavoitteita tukevia ja laaja-alaista oppimista tukevia Nuori Yrittäjyys -ohjelmia. Kahden viime lukuvuoden aikana kouluille maksutomia NY-ohjelmia on ollut suomen tai ruotsin kielellä käytössä noin 38 prosentissa kouluista ja oppilaitoksista.

- Tiedämme, että käytännönläheiset ohjelmat todella kiinnostavat nuoria, mutta niiden toteuttaminen jää edelleen vain muutamien innokkaiden opettajien varaan, Nuori Yrittäjyys ry:n toiminnanjohtaja **Virpi Utriainen** kertoo.

- Haluamme tukea opettajia heidän tärkeässä työssään, ja yrittäjiltä sekä säätiöiltä nyt saadun lahjoituksen myötä pystymme tuntuvasti lisäämään yhteistyötä koulujen kanssa, Utriainen iloitsee.

- Pyrimme siihen, että opettajat ottavat valmiita malleja käyttöönsä, yritykset sparraavat ja verkostoituvat nuorten kanssa, löytävät työntekijöitä, ja jopa jatkajia yrityksiinsä, Utriainen kertoo.



Kuka olisi parempi ajamaan yrittäjien asemaa kuin yrittäjät itse?

Lähde ehdolle!

YHDEN ASKELEEN EDELLÄ

Ota teknologia työpariksesi ja siirryt kohti fiksumpaa työntekoa.

Tarjoamme palvelut, joilla valjastat automaation ja datan liiketoimintasi tueksi.

Telia ONE – yksi kumppani riittää.



ONE

Ei ole vain yhtä tulevaisuutta.

Vakuutus tarkoittaa valmistautumista tulevaisuutesi mahdollisuuksiin.

Yhdessä työeläkevakuutuskumppanimme Elon kanssa tarjoamme sinulle parhaat ratkaisut.

fennia el 

Avaimet menestyvään verkkokauppaan

Kotimainen MyCashflow on yrityksesi kasvua tukeva, helppokäyttöinen verkkokauppapalvelu, joka sisältää kaiken mitä menestyvään verkkokauppaan tarvitset.

 MyCashflow

Menesty verkkokauppiaana

Maksuton 30 päivän kokeilu | www.mycashflow.fi





Yrityksille tulossa korvaus asiakastilojen sulkemisesta

Hallitus esittää, että ravintoloille ja muillekin yrityksille maksettaviin korvauksiin korvaus, jos niiden asiakastilat on määrätty suljettaviksi koronan vuoksi. Suomen Yrittäjät vaatii muille kuin palkkakuluille esitetyn 30 prosentin omavastuun pienentämistä.

Uusi sulkemiskorvaus koskisi ensinnäkin ravintoloita ja muita ravitsemisyrityksiä, jotka on nyt suljettu lailla. Ruoan ulosmyynti huomioidaan korvauksen määrässä.

Sulkemiskorvausta voitaisiin esityksen mukaan maksaa myös yrityksille, jotka kunta tai aluehallintovirasto voi määrätä suljettavaksi tartuntatautilain nojalla. Näitä ovat esimerkiksi liikunta- ja urheilutilat ja kuntosalit, yleiset saunat, uimahallit ja kylpylät sekä sisäleikkipuistot.

Hallituksen nyt esittämä sulkemiskorvaus koskee yrityksiä, joissa on enintään 49 työntekijää. Korvaus maksettaisiin yrityksille sulkemisajalta, jos ne ovat suljettuina yli 15 vuorokautta.

Sulkemiskorvaus on lisätty lakiesitykseen kustannustuki III:sta, joka on parhaillaan eduskunnan käsiteltävänä ja voi vielä muuttua yksityiskohdiltaan. Korvauksen on tarkoitus tulla hakuun Valtionkonttorin kautta toukokuun alkupuolella.

Suomen Yrittäjät on vaatinut muutoksia hallituksen esitykseen.

PALKKAKULUT KORVATAAN KOKONAAN

Sulkemiskorvaus kattaisi palkkakulut

kokonaan, mutta vuokrista ja muista kuluista korvaus olisi 70 prosenttia. Suomen Yrittäjät vaatii, että laista tai viranomaisten päätöksestä johtuvassa elinkeinotoiminnan rajoittamisessa tulisi pienten ja mikroyritysten muiden kulujen omavastuun olla pienempi kuin esitetty 30 prosenttia.

- Näkemyksemme mukaan perustuslakivaliokunnan esittämän kohtuullisen korvauksen määrä olisi 70 prosentin sijaan 90 prosenttia muista kuluista, sanoo Yrittäjien pääekonomisti **Mika Kuismanen**.

- On tärkeä ymmärtää, että kaikilla yrityksillä, joiden asiakastilat suljetaan lailla tai viranomaisten päätöksellä, ei ole samanlaisia mahdollisuuksia löytää tai kehittää korvaavaa liiketoimintaa. Monissa tapauksissa korvaavan liiketoiminnan luominen on täysin mahdotonta, Kuismanen korostaa.

KORVAUKSEN PERUSTEENA HELMIKUUN 2021 KULUT

Jos yritysten asiakasmäärää on rajoitettu, mutta niitä ei ole suljettu kokonaan, ne eivät ole tuen piirissä. Nämä yritykset voivat kuitenkin hakea kustannustukea.

Sulkemiskorvaus perustuisi yrityksen kuluihin helmikuussa 2021 sekä ilmoitukseen siitä, kuinka suurta osaa liiketoiminnasta sulkeminen koskee. Aiemmin myönnetyt koronatuet otetaan huomioon, eikä tukien enimmäismäärä saisi ylittää 1,8 miljoonaa euroa EU:n valtiontukisääntöjen mukaan.

14 PÄIVÄN KARENSSI ON KOHTUUTON

Mikäli asiakastilojen sulkua jatketaan lailla tai viranomaisen päätöksellä ensimmäisen korvaushakemuksen lähettämisen jälkeen, yritys voi hakea sulkemiskorvausta vähintään 14 kalenteripäivän jaksoissa. Sulkemiskorvauksen vertailukausi pysyisi samana eli korvauksen määrä perustuu yrityksen kuluihin helmikuussa 2021.

Suomen Yrittäjät vaatii, että kun kyseessä on laista tai viranomaisten päätöksestä johtuva elinkeinotoiminnan rajoittaminen, tulisi pienten ja mikroyritysten saada korvaus ensimmäisestä sulkuvuorokaudesta alkaen.

- Esitetty 14 vuorokauden karenssi aika johtaisi kohtuuttomiin tilanteisiin ja vaarantaisi monen pienen ja mikroyrityksen toimintaedellytykset. Malli voi myös johtaa tilanteeseen, joissa toistuvat, mutta ei yhtäjaksoiset asiakastilojen sulkemiset eivät oikeuta korvauksiin, mutta tuhoavat yrityksen taloudelliset toimintaedellytykset, Kuismanen painottaa.

Hallitus antoi eduskunnalle lakiesityksen torstaina 18. maaliskuuta. Esitys on lisätty lakiesitykseen kustannustuki III:sta, joka on parhaillaan eduskunnan käsiteltävänä.

Lain on tarkoitus tulla voimaan 12.4.2021. Yritykset hakisivat sulkemiskorvausta Valtionkonttorista. Haku yrityksille voitaisiin avata toukokuun alussa.

Onko kustannustuesta hyötyä?

Kustannustuen toisen kierroksen haku päättyi helmikuun lopussa. Kolmatta kierrosta valmistellaan parhaillaan. Mitä kustannustuesta on jäänyt käteen yrittäjille?



**TIINA MÄKELÄ
BULLERIINA KY
RUSKO**

Yritykseni operoi neljää ravitsemusliikettä, joiden yhteenlaskettu liikevaihto on laskenut yli 10 000 euroa kuukaudessa. Sekään ei kuitenkaan riitä kustannustuen saamiseen, sillä liikevaihdon prosentuaalinen lasku jää 28,5 prosenttiin. Tuen saamisen edellytys on 30 prosentin lasku vertailuajanjaksoon.

Kustannustuen saamiseksi pitäisi hyväksyä nykyistä pienempi liikevaihdon lasku. Nyt vaaditaan ihan hirveitä. Mielestäni 15-20 prosentin lasku olisi riittävä, etenkin alalla, jossa on pärjättävä todella pienillä katteilla. Kustannustuen toisella kierroksella raportoitu liikevaihto putosi 26 prosenttia. Nyt näyttää siltä, että kolmannelle kierroksellakaan ei tukea heru. Tämä on mielestäni ihan hullua. Käytännössä firman toiminta pitäisi keskeyttää, jotta olisi mahdollisuus saada tukea. Kun sen sijaan jaksaa yrittää, tuen saaminen vaikeutuu. Vuoden ajan olemme olleet löysässä hirressä. Joka päivä saa taistella, että saa maksut maksettua.



**HILKKA LINDQVIST
MATKAIKKUNA OY
KARJAA**

Ensimmäisellä kierroksella yritykseni ei saanut kustannustukea, koska summasta vähennettiin aikaisemmin saamamme Business Finlandin kehittämistuki. Kustannustuen summa olisi tuolloin jäänyt alle 2 000 euroon, joten sitä ei maksettu. Tämä tietenkin harmitti, koska liikevaihtomme oli tippunut vertailukauteen verrattuna 85 prosenttia. Emme saaneet hyväksytyä kiinteitä kuluja, mikä osaltaan vaikutti kustannustuen hylkäämiseen.

Toisella kierroksella saimme tukea noin 13 000 euroa. Saimme luettua hyväksi kaikki vuokrat ja kiinteät, pakolliset kulut. Se auttoi siihen, että pystyin taas maksamaan vuokraa. Itse liiketoimintaan tuilla ei ole ollut merkitystä, koska tällä hetkellä asiakkaita ei ole. Ihmiset eivät matkusta.

Toivoisin, että kustannustukea voisi käyttää myös esimerkiksi vakuutuskuluihin, koska ne ovat pakollisia maksuja. Toivoisin, että tukea saisi myös yrityksen kehittämiseen. Nyt en voi ottaa työntekijöitä töihin kehittämään toimintaa, koska silloin kassa tyhjenisi nopeasti.



**RAIMO PIETILÄ
PITOJEN HELMI KY
LIMINKA**

Yrityksemme toimii juhla- ja kokouspalveluiden alalla. Toiminta tällä alalla on niin kausiluontoista, että kustannustuen vertailukaudekautet eivät ole toimineet meille ollenkaan. Viime vuoden kesä oli meille kohtalaisen hyvä, mutta kun kustannustuen toisen kierroksen vertailujakso oli elokuusta lokakuun loppuun, meillä oli tuloja sen verran, että emme saaneet tukea. Silti liikevaihtomme on laskenut kokonaisuudessaan yli 70 prosenttia viime tilikaudella.

Näin ollen kustannustuki ei ole palvellut meitä mitenkään, eikä palvele muitakaan tällä alalla toimivia yrityksiä, joilla on epäsäännöllinen asiakasvirta. Tuen vertailujakso on aivan liian lyhyt. Se pitäisi jaksottaa pidemmälle aikavälille ainakin sesonkialoilla. Fiksumpaa olisi verrata liikevaihtoa edelliseen tilikauteen.

Nyt saamme miettiä joka viikko ja päivä, miten saamme juoksevat kulut katettua. Koronakriisillä tulee olemaan pitkät jalanjäljet tulevaisuuteen. Aika katastrofi tämä on.



**OUTI PETERSSON
TMI OUTI PETERSSON
KANGASALA**

En ole hakenut kustannustukea, koska vaatimuksena on ollut yrityksen liikevaihdon 30 prosentin lasku. Yrityksessäni tuo ehto ei ole toteutunut. Odotan kuitenkin seuraavaa kierrosta, koska nyt näyttää siltä, että yrityksemme liikevaihto on tippunut 45 prosenttia vertailukauteen suhteutettuna.

Olen mukana myös toisessa yrityksessä, joka on startup. Sieltä ei kuitenkaan ole vielä mahdollista nostaa palkkaa. Työtä on, mutta ei laskutettavaa. Osin sen takia olen yrittänyt etsiä muita toimeentulon lähteitä, hakenut palkkatöihin, mutta hakijoita näyttää olevan paljon.

Toiminimelläni olen elättänyt itseni vuosien ajan muun muassa markkinoinnin ja asiantuntijatehtävien parissa. Minulla on ollut pitkiä toimeksiantoja, jotka ovat kuitenkin nyt päättyneet. Kustannustuen ensimmäisestä kierroksesta lähtien olen todennut, että koska tuki ei kosketa minua, en ole jaksanut perehtyä kovin tarkasti sen ehtoihin. Toivoisin parempaa viestintää tuesta yrittäjille, jotta pienyrittäjä tietää selvästi, mitä kustannuksia tukeen voi laskea mukaan ja mitä ei.

Yrittäjä! Elisalla saat aina
OMAN YHTEYSHENKILÖN,
joka auttaa sinua myymälässä tai etänä
missä päin Suomea oletkin.

Tarkista oma yhteyshenkilösi osoitteessa
yriyksille.elisa.fi/myymalat

Ollaan yhteydessä,
toivottavat

PERTTU



Helsingistä

KIRSI-MARIA



Rovaniemeltä




ja muut yritysmyyjät ympäri Suomen.

elisa

Kun kaikki pelaa yhteen.

Yrittäjät

 Surffaa osoitteeseen
yriyksille.elisa.fi

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

 Vieraile lähimmässä Elisan myymälässä
elisa.fi/myymalat

TUNTUVIA ETUJA JÄSENYYPDESTÄ VUODELLE 2021

Suomen Yrittäjien jäsenet ovat oikeutettuja saamaan runsaasti rahanarvoisia etuja.

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



ALMA TALENT

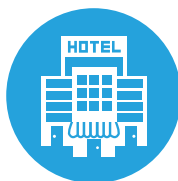
Alma Talent myöntää Yrittäjien jäsenille jatkuvista lehti- ja digitilauksista 20% jatkuvan alennuksen. Tilattavat lehti- tuotteet ovat: Talouselämä, Tekniikka & Talous, Kauppalehti Fakta, Arvopaperi, MikroBitti ja Tietoviikko. Digitilauksen voit tehdä Arvopaperista, Talouselämästä, MikroBitistä, Tekniikka&Taloudesta,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



ASIAKASTIETO

Suomen Asiakastieto on Suomen johtavia digitaalisten yritys- ja luottotietopalvelujen toimittajia. Asiakastieto tarjoaa Yrittäjien jäsenille ilmaisen internetnumerohaun. Hakujen tekeminen edellyttää kirjautumista jäsen sivuille. Jäsenetuina myös Yritysfiltteri Pro -kohderyhmätyökulun katseluversio vuodeksi hintaan 99 €, myynnin ja markkinoinnin kohderyhmät 30% alennuksella ja poimintamaksu puoleen hintaan sekä myynnin ja markkinoinnin kuluttajakohderyhmistä 50% alennus. Saat myös sopimusasiakkuuden ilman vuosimaksua ensimmäiseksi vuodeksi. Lisäksi ilmainen Customer Pro -palvelun käyttöliittymä

sekä GDPR-palvelu veloituksetta kuudeksi kuukaudeksi. Kirjautu yrittajat.fi -jäsen sivustolle saadaksesi etukoodin.
www.asiakastieto.fi



CLARION

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



EAZYBREAK

Eazybreak on se helpoin tie työsuhde-etuihin, jotka tuovat yrittäjälle jopa satoja euroja verotonta palkanlisää vuodessa. Yrittäjien jäsenenä saat jopa 60% alennuksen Eazybreakin verkkopalvelusta lounas-, liikunta-, kulttuuri-, hyvinvointi- ja työmatkaeduille. Palvelu käytännössä hallinnoi itse itseään, ja

etujen käyttäminen tapahtuu helposti matkapuhelimella. Työsuhde-edut ovat muuna kuin rahana maksettavaa palkkaa, joten Eazybreakin jäsenedun hyödyntäminen edellyttää rahapalkan maksamista työsuhde-etuja saavalle työntekijälle. Kirjautu Yrittajat.fi -etusivun yläaidasta jäsennumerolla saadaksesi alennuskoodin.
www.eazybreak.fi



ELISA

Elisa tarjoaa jopa satojen eurojen arvoisia etuja Yrittäjien jäsenille. 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 Yritysgurun numerossa, joka näkyy Yrittäjien sivulla, kun olet kirjautunut sivustolle jäsennumerollasi. Omagurun kanssa voit sopia tapaamisen Elisan myymälään ja saada apua tavallisissa IT-ongelmissa. Tutustu kaikkiin Elisan tarjoamiin jäsenetuihin osoitteesta www.elisa.fi/yedut
www.elisa.fi

**TARKISTA JÄSENEDET
YRITTAJAT.FI/JASENEDET**



ELO

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



FENNIA

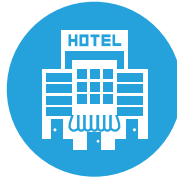
Fennia tarjoaa Yrittäjien alle 10 hlön jäsenyrityksille erikoishinnoitellun Yritysturva-vakuutuksen. Lisäksi voit ottaa laajennetun oikeusturvavakuutuksen ilman lisämaksua ja saat edun yrityksen matkatavaravakuutuksesta. Jäsenetuina esimerkiksi 50% alennus sairausvakuutuksen päiväkorvausosan maksusta,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



FUNDU

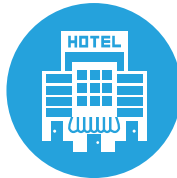
Fundu tarjoaa täydentävää rahoitusta suomalaisille osakeyhtiöille. Rahoitus soveltuu lähes mihin tahansa tarpeeseen, jonka yritys voi kohdata elinkaarensa eri

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



GREENSTAR

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



HOLIDAY CLUB

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

**TARKISTA JÄSENEDET
YRITTAJAT.FI/JASENEDET**



JURINET

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



METRO-TUKKU

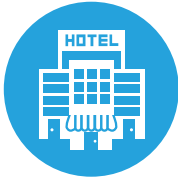
Wihurin Metro-tukku on Suomen johtavia HoReCa-alan tukkukauppoja. Huolehdimme päivittäin yli 24 000 HoReCa-alan, julkishallinnon sekä convenience-kaupan asiakkaasta. Valikoimissa on noin 25 000 tuotetta: tuoretuotteita, hedelmiä ja vihanneksia, pakasteita, juomia, muun muassa panimo- ja alkoholituotteet,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



NESTE

Neste tarjoaa kaikille pk-yrityksille tuntuvat edut ja helppoa asiointia. Tankatesasi Neste-palveluasemalla yrityskortilla varustetulla mobiilimaksulla, yrityskortilla tai käyttäen Yrittäjien jäsenkorttia tank

kauksen yhteydessä, saat bensiinistä ja dieselistä 2,5 senttiä alennusta asemakohtaisista hinnoista (sis. alv). Tankkau-setua ei myönnetä Neste Truck- ja Neste Express -asemilta. Suoratoimituksina hankittavat Neste-voiteluaineet, -kemi-kaalit, -nestekaasut ja -polttonesteet tarjotaan aina kilpailukykyisin sopimushinnoin. Nesteen asemaverkoston luotettavuus perustuu kokeneiden paikallisten yrittäjien osaamiseen. Jäsenedun hyödyntäminen onnistuu Yrittäjien jäsenkortin magneettiraidalla. Ohjeet Neste Yrityskortin hakemiseen yrittajat.fi-jäsensivuilta. www.neste.fi



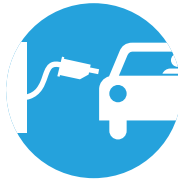
SCANDIC

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



TALLINK SILJA

Tallink Silja tarjoaa Yrittäjien jäsenille 15% sopimuslennuksen Tallinkin ja Silja Linen normaalihintaisista risteily- ja reittimatkoista. Vapaa-ajan matkustuksen jäsenetuna jäsenet pääsevät suoraan Club One -kanta-asiakasohjelman keskimmaiselle Silver-tasolle. Tallink Silja haluaa tarjota miellyttävän matkakokemuksen, joka ylittää asiakkaiden odotukset ja houkuttelee heidät tulemaan uudelleen. Tallink Siljan ja koko Tallink-konsernin visio on olla Euroopan markkinoiden edelläkävijä tarjoamalla erinomaisia vapaa-ajan- ja liikematkapalveluita sekä kuljetuspalveluita merellä. Sopimusetunumerot saat kirjautumalla jäsensivuille sivun yläaidasta. www.tallinksilja.fi



TEBOIL

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



VALMENNUSKESKUS

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



VENI ENERGIA

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

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



VIKING LINE

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



YRITYSPÖRSSI.FI

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

**TARKISTA JÄSENEDET
YRITTAJAT.FI/JASENEDET**



Oletko valmis digiharppaukseen?

YRITTÄJÄN DIGIOPAS

kokoaa yhteen kaiken olennaisen, mikä auttaa yrittäjää digitalisaation haasteissa.
Digioppaasta löydät työkaluja, ohjeita ja vinkkejä.

404

TÄMÄN SAIMME YHDESSÄ AIKAAN!

KUVA HANNA PARHANIEMI, KALAJOKISEUTU-LEHTI



Kalajoen Yrittäjät teki Vuoden koronateon

Moni yrittäjähdistys on koronavuoden aikana toteuttanut erilaisia tempauksia, joilla on autettu yrittäjiä ja myös muita kunnan asukkaita.

Suomen Yrittäjät halusi nostaa yhdistysten antamaa apua esiin. Siksi järjestettiin Vuoden koronateko -kilpailu. Ehdotuksia koronateoksi tuli 16 eri puolilta Suomea. Yleisö sai äänestää voittajaa.

Äänestyksen voitti aivan ylivoimaisesti Kalajoen Yrittäjät. Yrittäjähdistys halusi tehdä koronakriisissä jotain konkreettista paikallisten yritysten hyväksi.

- Olemme todella otettuja tästä tunnustuksesta, toteaa Kalajoen Yrittäjien puheenjohtaja **Heini Salmu**. Salmu lähettää lämpimät kiitokset kaikille mukana olleille yrityksille ja tietenkin äänestäjille.

KAMPANJASIVUT VERKKOON JA FACEBOOKIIN

- Yhdistys perusti Kalajoenkaupat.

fi-verkkosivun, johon se kokosi paikallisten yritysten palveluita verkkokauppalinkkeineen, kertoo Heini Salmu.

Mukana olivat myös Himangan yrittäjät ja Kalajoen kaupunki.

Kalajoen Yrittäjät myös kirjoitti paikallislehteen tiedotteen siitä, miten paikallisia yrityksiä voi tukea.

Facebookissa Kalajoen kaupat ja palvelut -sivu jatkoi paikallisten yritysten näkyvyyttä. Sivulla näkyy yritysten tarjouksia ja muita päivityksiä. Joulukuussa esillä oli yritysten joulukalenteri.

- Yritykset lähtivät mukaan todella mielellään, kertoo Yrittäjien hyvinvointi ja digiloikka -hanketta vetänyt Kalajoen Yrittäjien **Fanni Pönttiö**.

Facebook-sivut ovat keränneet jo 2 000 seuraajaa, joka on Kalajoen kokoisessa 12 000 asukkaan kaupungissa paljon.

- Järjestimme myös arvontoja

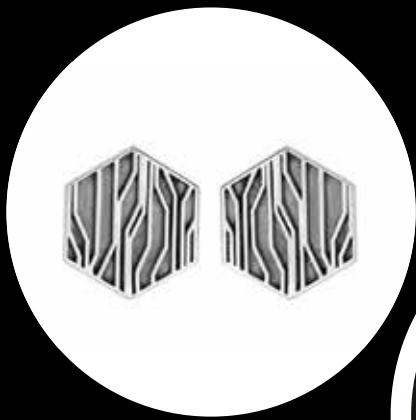
Facebook-sivuillamme, Pönttiö kertoo.

JOULUNAVAUKSEN RAHAT YRITYSTEN VIDEOIHIN

Kun perinteistä joulunavausta-pahtumaa ei koronakriisin vuoksi voinut järjestää, Kalajoen Yrittäjät käytti joulunavaukseen suunnatun budjetin tukemaan paikallisia kauppan- ja palveluolajen yrityksiä.

Yhdistys teki yrityksistä mainosvideoita, joita jaettiin sosiaalisen median kanavissa. Videoissa muistutettiin turvallisesta asioimisesta liikkeissä ja vinkattiin joululahjajideoista paikallisissa yrityksissä.

Aktiivisessa Kalajoen Yrittäjissä oli käynnissä myös yrittäjän hyvinvointi ja digiloikka -hanke, jossa mukana olivat myös Alavieska ja Merijärvi. Hankkeen aikana järjestettiin noin 40 koulutusta hyvin laajalla perspektiivillä. Aiheina oli niin Google-markkinointia, stressinhallintaa kuin työergonomiaa.



Yrittäjäys on kuin sukellus kuohuvaan koskeen,
joka tarjoaa niin vastusta kuin täyteläistä myötävirtaa.
Tästä syystä Yrittäjien korusarjan nimi on **VIRTA**.
Tuokoon tämä korusarja sekä arkeesi että juhlaasi uutta virtaa.
Kiitos, kun jaksat yrittää!

Lisätietoa:
kauppa.yrittajat.fi/collections/virta-korusarja

Yrittäjät



Kiitos avustasi, sinua tarvitaan yhä!

Autta pientä!

Maalahdessa ja Vaasassa yrittäjänä toimiva Isabella Asplund ja tuhannet muut yrittäjät kiittävät siitä, että olet käyttänyt paikallisten yritysten palveluita ja ostanut heidän tuotteitaan. Olet auttanut yrityksiä selviytymään koronataistelussa.

Apuasi tarvitaan edelleen! Osta pieneltä ja läheltä, jotta meillä olisi hyvät paikalliset palvelut jatkossakin!

yrittajat.fi/autapienta

#ostapieneltä #autapienta #autanyt #ostaläheltä

Yrittäjät