

# Yrittäjä

ETELÄ-KARJALA

3/2024

## PARISUHDE, VAUVA JA YHTEINEN YRITYS

Meri Aalto ja Johannes Piironen

ONNISTUJAT s.14

ÄIDOILLE TEKIJÖILLE TILAA

Anri Byckling

YKSINPUURTAJA s. 24

VALONKUVAAJA

Nestori Lönngren



PULSSILLA / ONNISTUJA / MUKANA! / START-UP / YKSINPUURTAJA

 **Yrittäjät**  
ETELÄ-KARJALA

# Tässä lehdessä:

## PULSSILLA

### 4 OMILLE SIIVILLE

Amanda Paldan

## ONNISTUJAT

### 10 AIDOILLE TEKIJÖILLE TILAA

Anri Byckling

### 14 HARVINAISET LAITUMET OVAT SYDÄMEN ASIA

Jatta Paajanen

## START-UP

### 19 UUSI KAUPPIASPARISKUNTA IHASTUI SAVITAIPALEEN IHMISIIN JA LUONTOON

Mika Mäkilä ja Laura Kortesaari-Mäkilä

## MUKANA!

### 20 UUDET JÄSENET

## YKSINPUURTAJA

### 24 VALON KUVAAJA

Nestori Lönngren

## ASiantuntija auttaa

9 ELISA

12 EKOP

13 BONUM

17 LAB





PÄÄKIRJOITUS

# Kolme pointtia

1

**NUORISSA YRITTÄJISSÄ ON VALTAVA POTENTIAALI YLLÄPITÄÄ JA UUDISTAA MAAKUNTAMME PALVELU- JA ELINKEINORAKENNETTA.** Heidän pelkäämätön intohimonsa ja luovuutensa synnyttävät uusia liikeideoita sekä uusia yhteistyön tapoja. Tämä sukupolvi uskaltaa

tarttua haasteisiin ja nähdä epävarmuudenkin mahdollisuutena, mikä on elintärkeää talouden uudistumiselle ja kansainvälistymiselle.

2

**VAIKKA NUORILLA YRITTÄJILLÄ ON PALJON POTENTIAALIA, HE KOHTAAVAT USEIN MERKITTÄVIÄ ESTEITÄ,** kuten rahoituksen saaminen, verkostojen puute ja liiketoimintaosaamisen kehittäminen. Juuri tässä kohtaa vertaistuki nousee arvoon arvaamattomaan.

Yrittäjyyden alkuvaiheessa on korvaamatonta löytää yhteisö, jossa voi jakaa kokemuksiaan ja saada neuvoja muilta samassa tilanteessa olevilta. Me yrittäjäjärjestönä voimme olla se, ja olemme erittäin monelle ollutkin. Vertaistuen kautta syntyvät merkitykselliset kohtaamiset tarjoavat paitsi käytännön apua, myös henkistä tukea ja rohkaisua jatkaa eteenpäin, vaikka haasteet tuntuisivat ylivoimaisilta.

3

**TÄTÄ KIRJOITTAESSA OLEN JUURI TULLUT YRITTÄJÄAMIAISILTA SAMPOLTA, JOSSA TAPASIMME ULKOMAALAISIA KOKIKSI OPISKELEVIA NUORUKAISIA.** Heistä seitsemästä kuusi kertoi tavoitteenaan olevan

oman ravintolan perustaminen ja sillä perheensä elättäminen. Jos onnistumme tukemaan heitä ja samaa suunnittelevia yrittäjyyden ensimetreillä, niin saamme työllistäviä yrityksiä ja monipuolisempaa, asuinalueitamme rikastavaa palvelua. ■

# Yrittäjä

ETELÄ-KARJALA

Jaetaan Etelä-Karjalan alueen yrityksille  
painosmäärä 2100 kpl

**Julkaisija** Etelä-Karjalan Yrittäjät ry  
Valtakatu 51, 53100 Lappeenranta  
puh. 050 325 7518  
[www.yrittajat.fi/etelakarjala](http://www.yrittajat.fi/etelakarjala)

**Päätoimittaja** Pasi Toropainen  
puh. 050 495 6888  
[pasi.toropainen@yrittajat.fi](mailto:pasi.toropainen@yrittajat.fi)  
Toimittaja Tiina Suomalainen  
Assistentti Marja Tamminen

**Taitto** Mainostoimisto Dominus Oy  
**Paino** Painotalo Seiska Oy  
**Kannen kuva** Anna Forsblom

## Teemat vuodelle 2024

1/2024 Yhteistyöllä tuloksia  
2/2024 Karjalove - ostetaan paikallista  
3/2024 Nuori yrittäjyys  
4/2024 Kasvu ja työllistäminen

## Ilmoitusmyynti

Etelä-Karjalan Yrittäjät ry,  
puh. 050 325 7518

Rakastettavan



paikallinen



KARJALOVE

Merkki paikallisuudesta.

# OMILLE SIIVILLE

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: ANNA FORSBLOM

**Nuoret yrittäjät ovat rohkeita ja taitavia verkostoitumaan. Studio 24:n yrittäjä Amanda Paldan on tästä hyvä esimerkki. Paldan haluaa vaikuttaa sekä paikallisella että valtakunnallisella tasolla.**

**K**un **Amanda Paldanista**, 25, tuli yrittäjä, hän oivalsi, että tätähän hänen nimenomaan kuuluu tehdä.

– Kaikkien tuskailujen jälkeen, että mikä minusta oikein isona tulee, yrittäjyys osoittautuikin juuri sopivaksi minulle. Olen käytännön ihminen ja tykkään tehdä paljon itse.

Paldan avasi oman yrityksensä, kauneushoitola Studio 24:n, Lappeenrannan satamaan helmikuussa 2023. Se oli rohkea veto nuorelta naiselta muun muassa siksi, että häneltä puutuivat Lappeenrannasta tiiviit verkostot. Hän on syntyjään miehikkäläläinen ja Lappeenrantaan hän muutti Espoosta syksyllä 2022.

Luottamusta toi kuitenkin tieto siitä, että taustalla oli vanhempien henkinen tuki.

– Kun murehdin, että mitä jos kukaan ei tule, vanhempani sanoivat, että sitten olet ainakin yrittänyt.

Murheet osoittautuivat turhiksi. Oma asiakaskunta on karttunut pikkuhiljaa, ja remmiin on löytynyt myös sopi-musyrittäjä, jonka kanssa palvelutarjontaa on voitu laajentaa.

## Intoa yrittäjyyteen

Nuorten kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan on lisääntynyt. Nuoriksi yrittäjiksi lasketaan tavallisesti alle 35-vuotiaat. Heitä on Suomessa yrittäjinä kaiken kaikkiaan noin 55 000, mikä on 12 prosenttia kaikista yrittäjistä. Osuus on kasvanut viime vuosina, sanoo verkostopäällikkö **Kristiina Nyholm** Suomen Yrittäjistä.

Kiinnostus näkyy myös Suomen Yrittäjien teettämässä kyselyssä. Sen mukaan 27 prosentilla nuorista on ollut viimeisen vuoden aikana ajatuksia ryhtyä yrittäjäksi.

– Toinen asia on tietysti se, kuinka moni lopulta perustaa yrityksen. Mutta intoa tuntuu olevan, Nyholm summaa.

Tilastokeskuksen tuoreimman, vuodelta 2022 olevan, tilaston mukaan nuoret perustavat yrityksiä erityisesti rakennuslalle, maa-, metsä- ja kalatalousalalle sekä ”muuhun palvelutoimintaan”, johon kuuluu muun muassa tietokoneiden ja viestintävälineiden korjausta ja huoltoa.

Nuurilta puuttuu kokemusta, mutta toisaalta heillä on sellaisia vahvuuksia, joita vanhemmilta yrittäjiltä ei välttämättä löydy. Nyholmin mukaan nuoret yrittäjät ovat rohkeita ja innovatiivisia sekä taitavia somessa ja verkostoitumisessa.

– He myös kysyvät rohkeasti apua ja neuvoa ja osallistuvat innokkaasti yrittäjäjärjestön tapahtumiin ja koulutuksiin.

## Uusia ystäviä ja inspiraatiota

Amanda Paldan on hyvä esimerkki rohkeasta verkostoitujasta. Hän kuuluu Lappeenrannan Yrittäjien hallitukseen ja lisäksi hän on aktiivinen valtakunnallisissa nuorten yrittäjien toiminnassa. Hän on myös osallistunut Suomen Yrittäjien järjestämään nuorten vaikuttajakoulutukseen.

Toukokuussa hän oli mukana nuorten yrittäjien Get together -tapahtumassa Rovaniemellä. Ensi vuonna samainen tapahtuma järjestetään Lappeenrannassa ja Imatralla.



Kun murehdin, että mitä jos kukaan ei tule, vanhempani sanoivat, että sitten olet ainakin yrittänyt.



Amanda Paldan etsi pitkään sopivaa paikkaa omalle kauneushoitolalle. Lappeenrannan satamasta löytyi tila, joka tuntui juuri oikealta.

# GET TOGETHER

23.-24.5.2025 Saimaa

Get Together on nuorille tai nuorenmielisille yrittäjille suunnattu kaksipäiväinen verkostoitumistapahtuma, joka tunnetaan rennosta ilmapiiristä ja siitä, että turha pönötys on unohdettu.

Luvassa on mielenkiintoisia puheenvuoroja, vapaamuotoista ohjelmaa, verkostoitumista ja elämyksiä upean Saimaan ympäristössä nuorten yrittäjien kesken ympäri Suomea.

**OSTA LIPPUSI HETI!**  
[me.yrittajat.fi/gettogether](https://me.yrittajat.fi/gettogether)





**AMANDA PALDAN**

- Studio 24
- Lappeenrannan Yrittäjät
- studio24lpr.fi



## Olen saanut uusia ystäviä, tietoa ja vertaistukea

– Valtakunnallinen toiminta on tosi inspiroivaa. Olen saanut uusia ystäviä, tietoa ja vertaistukea. Kannustan nuoria yrittäjiä toimintaan mukaan, sillä se avaa uusia näkökulmia myös yrittämiseen omalla paikkakunnalla.

Paldan toivoo, että konkariyrittäjät antaisivat nuorille tukea ja neuvoja ja kertoisivat avoimesti myös omista haasteistaan.

– Ja samalla toivon, että konkarit tarttuisivat nuorten raikaisiin näkökulmiin. Maailma muuttuu hurjaa vauhtia, eikä se enää toimi, että tehdään niin kuin on aina tehty.

Paldanille yrittäjyyden alkutaival on ollut opettavainen.

– Minulla oli intohimo kauneushoitoon, mutta ei mitään hajua yrittämisestä. Tämä on ollut opintomatka ja olen varmasti tehnyt hölmöjäkin virheitä. Mutta eihän kukaan ensimmäistä yritystään perustava ole valmis. ■

## PARISUHDE, VAUVA JA YHTEINEN YRITYS

Osallistuminen nuorten yrittäjien tapahtumiin voi johtaa yllättäviinkin lopputuloksiin. Näin kävi Konrapin **Meri Aallolle**, 30, ja Konekuution **Joonas Piiroselle**, 38.

He tutustuivat nuorten yrittäjien yhteistyöreissulla Mikkelissä vuonna 2021. Vuoden kuluttua he jo seurustelivat ja yhteen he muuttivat saman vuoden loppupuolella.

Nyt Merin sylissä tuhisee muutaman viikon ikäinen vauva, ja lisäksi pariskunnalla on luotsattavanaan kolmaskin yritys, Miekkala Oy.

Miekkala tuli heille ikään kuin kytkökauppana, kun he etsivät itselleen tilavampaa kotia.

– Merillä oli tiukat kriteerit. Piti olla hyväkuntoinen mutta halpa hirsitalo maaseudulla, mutta kuitenkin lähellä taajamaa. Piti olla myös iso tupa ja leivinuuni, Piironen kertoo.

He kävivät katsomassa pitkään myynnissä ollutta Miekkalaa, mutta pienelle perheelle se oli liian iso. Päärakennuksen lisäksi pihapiirissä oli toinenkin asuintalo.

Samaan aikaan Aallon veli perheineen etsi itselleen kotia maaseudulta. Niinpä he päättivät ostaa Miekkalan yhdessä.

Majoitustoimintaa on aitassa ja saunarakennuksessa. Kävijöitä on riittänyt.

– Olemme mieltäneet Miekkalan harrastustoimintana. Ei tästä kukaan nosta palkkaa, mutta järjestely mahdollistaa sen, että voimme asua täällä, Piironen sanoo.

Piironen on edelleen aktiivisesti mukana nuorten yrittäjien toiminnassa, vaikka hän on saanut sieltä enemmän kuin olisi osannut aavistaakaan, ja vaikka 35 ikävuoden rajapyykki on jo ylitetty.

**KARJALOVE**

Merkki paikallisuudesta.



**Meri Aalto ja Joonas Piironen ja kuvanottohetkellä vielä nimenkään tyttövauva uudessa kodissaan Miekkalassa.**

– Olen pitänyt toimintaa tärkeänä ja suosittelen muillekin. Sieltä saa uusia ystäviä, yhteistyökumppaneita ja neuvoja, jos jokin asia mieltäyttyä. Uskon, että erityisesti yksinyrittäjille sellainen on arvokasta. ■

## TARVITSETKO LAKIAPUA YRITYSELÄMÄN TILANTEISIIN?

Asianajotoimistomme tarjoaa yritysasiakkailleen laajoja, asiantuntevia asianajo- ja neuvontapalveluja päivittäiseen liiketoimintaan, kuten sopimuksiin tai yrityskauppoihin.

Yritys- ja liikejuridiikassa osaamisalueemme kattavat kaikki keskeiset oikeusalueet, kuten yhtiöoikeuden, osakkassopimukset, työoikeuden, kiinteistöasiat sekä verotuksen ja yritysjärjestelyt.

**Järjestämme suosittuja webinaareja ajankohtaisista aiheista!**

Löydät myös ilmaiset oppaamme eri teemoista sekä runsaasti muuta aineistoa kotisivuiltamme [lindblad.fi](http://lindblad.fi)  
Seuraa meitä myös LinkedInissä ja Facebookissa

LAPPEENRANTA, 020 749 8170, LAPPEENRANTA@LINDBLAD.FI

IMATRA, 020 749 8170, IMATRA@LINDBLAD.FI



**LINDBLAD**

Juridiset palvelut lähellä sinua

omasp

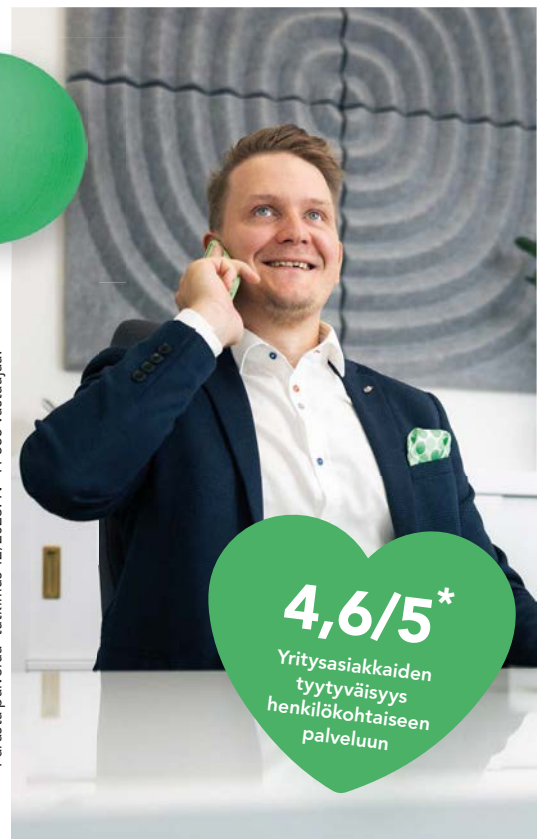
## Henkilökohtaista palvelua digikanavissa?

### Meillä onnistuu.

Meillä raha-asoiden hoitaminen on helppoa myös digitaalisesti. Tavoitat oman yhteyshenkilösi suoralla puhelinnumerolla sekä verkkoneuvottelussa sijainnistasi riippumatta. Verkkopankissa ja OmaMobiilissa hoidat raha-asiasi silloin kun se sinulle sopii. Digitaalisissa kanavissamme sinua palvelee aina ihminen. Voit aidosti valita, miten meillä asioit.

Lähellä ja läsnä – arjessa ja unelmissa. – [omas.fi](http://omas.fi)

\* Parasta palvelua -tutkimus 12/2023. N=11 555 vastaajaa.



**4,6/5\***

Yritysasiakkaiden tyytyväisyys henkilökohtaiseen palveluun





Tänä päivänä verkossa on niin paljon vaaroja, että jokaisen kannattaisi huolehtia tietoturvasta, toteaa Sami Parta Saimaan Web-Palveluista.

## PUHELINSOITOLLA ASIAT JÄRJESTYVÄT NOPEASTI

TEKSTI JA KUVA: **SORJA PRODUCTIONS, SAARA RAUDASOJA**

Eteläkarjalainen Saimaan Web-Palvelut Oy tekee yrityksille verkkosivuja ja -kauppoja sekä tarjoaa niille ylläpitopalveluja. Elisan asiakkaana yritys on ollut parin vuoden ajan.

**S**aimaan Web-Palvelujen asiakkaat ovat ympäri Suomea. Yritys on erikoistunut WordPress-sivustoihin ja WooCommerce-verkkokauppoihin. Koska Saimaan Web-Palvelut tuottaa asiakkaille verkkopalveluja, on tietoturvalta erityisen tärkeä rooli heidän toiminnassaan.

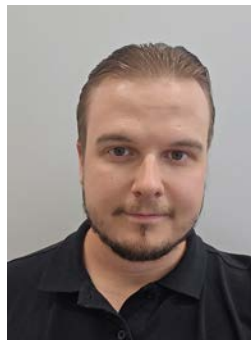
– Tietoturvan on pakko olla kunnossa, erityisesti kun teemme asiakkaille verkkoprojekteja. Meillä on Elisan kautta yritystietoturva, joka takaa virusten torjunnan, selauksen suojauksen ja VPN:n lisäksi myös henkilötietojen suojauksen ja salasanojen hallinnan. Tänä päivänä verkossa on niin paljon vaaroja, että jokaisen kannattaisi huolehtia tietoturvasta. Saamme jatkuvasti mediasta lukea verkkohäirinnästä ja hakerointiyrityksistä. Jos vaikka vahingossa painaa haitallista linkkiä, Elisan tietoturva tunnistaa vaaralliset sivustot. Palvelu suojaa myös verkkopankin käyttöä. Moni luulee, että selaimen incognito-tila riittää suojaukseen, mutta näin ei ole, selostaa Saimaan Web-Palvelujen yrittäjä **Sami Parta**.

### Hinta-laatusuhteeltaan erinomainen sopimus

Tietoturvan lisäksi Saimaan Web-Palvelut hankkii myös liittymät, puhelimet ja lisätarvikkeet Elisalta. Elisan asiakkaaksi

yritys päätyi alunperin siksi, että se sai kilpailutuksessa Elisalta hinta-laatusuhteeltaan erinomaisen sopimuksen.

– Meillä on ollut alusta asti sama nimetty yhteyshenkilö Elisalla. Puhelinsoitolla asiat järjestyvät todella nopeasti. Lisäksi Elisan verkkokauppa yrityksille toimii erittäin hyvin. Elisalla on mielestäni hyvät räätälöidyt palvelut pienille ja keskiuurille yrityksille. Olemme olleet erittäin tyytyväisiä yhteistyöhön Elisan kanssa, Parta toteaa. ■



**elisa**

**Jesper Lötjönen**

myyjä, Elisa Oyj

puh. 050 473 0072

jesper.lotjonen@elisa.fi

# AIDOILLE TEKIJÖILLE TILAA

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVU: ANNA FORSBLOM

**Yrittäjyys on yllättänyt Anri Bycklingin, 34, positiivisesti. Parturi-kampaamo Studio Aidolle on löytynyt oma paikkansa kilpaillulla alalla, ja laajentuminen on jo suunnitteilla.**

**O**let tosi rohkea, kun uskallat perustaa yrityksen tällaisena aikana. Näin moni kommentoi **Anri Bycklingille**, kun hän ryhtyi kampaamo- ja parturialan yrittäjäksi koronavuonna 2021.

Byckling ei osannut pelätä: yrittäjyys oli aina ollut hänen haaveensa, nyt aika oli kypsä ja tähdet kohdillaan.

– Valmistuin hiusmuotoilijaksi vuonna 2010 ja menin palkkatöihin, sillä en olisi vielä siinä vaiheessa rohjennut ryhtyä yrittäjäksi. Mutta sitten äitiyslomalla ollessa alkoi hyvin nopeasti vahvistua tunne, että en palaa enää työpaikkaan vaan on aika perustaa oma.

Ratkaisu kannatti. Asiakkaat ovat löytäneet Studio Aitoon, vaikka tarjontaa Lappeenrannassa oli jo ennestään yllin kyllin.

– Eniten tässä on ehkä yllättänyt juuri se, miten tällaiselle yritykselle on ollut tilaa. Ajatus oli pystyä säilyttämään vanhat asiakkaat, mutta sen lisäksi olemme saaneet paljon täysin uusia asiakkaita.

## Some haltuun

Studio Aito syntyi Raatimiehenkadulle tiloihin, joissa toimi myös aiemmin parturi-kampaamo.

– Minulle tarjoutui mahdollisuus jatkaa eläkkeelle jäävää kampaajaa. Toinenkin tekijä oli jäämässä eläkkeelle ja hänelläkin oli siihen jatkaja. Kuinkas ollakaan, se oli **Jenna Kemppainen**, jonka tiesin, mutta en tuntenut.

Naiset tapasivat ja keskustelivat ja huomasivat, että heidän arvonsa ja tavoitteensa kohtaavat.

– Meille on tärkeää tarjota asiakkaille aitoa ja kiireetöntä palvelua. Kiireettömyys on tällä hetkellä erityisen pinnalla, sillä ihmiset ovat stressaantuneita ja kaipaavat rauhaa ja mahdollisuutta pysähtyä.

Yritys on lähtenyt lentoon vauhdilla. Byckling uskoo, että yksi heidän vahvuutensa on markkinointi – nettisivut ovat tyylikkäät ja yrittäjiensä näköiset ja sosiaalisessa mediassa yritys näkyy aktiivisesti.

– Olemme oivaltaneet somen voiman erityisesti uusien asiakkaiden hankinnassa.

Nyt yrittäjät suunnittelevat laajentumista ja toiminimiyri-tysten muuttamista osakeyhtiöksi. Tällä hetkellä tiloissa toimii heidän lisäksi yksi vuokratuoliryrittäjä, toinen on tulossa ensi vuonna.

## Roolien ristipaineessa

Yrittäjyys on yllättänyt Bycklingin positiivisesti.

– On ollut hienoa kokea onnistumisia. Että tämä, minkä on itse tehnyt, on kantanut hedelmää.

Haasteet, joita hän on kohdannut, eivät liity niinkään yrittäjyyteen vaan työn ja perhe-elämän yhteensovittamiseen.

Byckling kertoo, että alusta asti hänellä ja hänen puolisoillaan on ollut selkeä jako: jos lapsi sairastaa, palkkatyössä oleva isä jää häntä kotiin hoitamaan.

– Kamppailen silti roolien ristipaineessa. Ei ole helppoa jättää kotiin kipeää taaperoa, joka kysyy, että äiti, miksi sinä et koskaan jää hoitamaan minua. Ne ovat raskaita hetkiä. ■

### ANRI BYCKLING

- Studio Aito yhdessä Jenna Kemppaisen kanssa
- Lappeenrannan Yrittäjät
- [studioaito.fi](http://studioaito.fi)



On ollut hienoa kokea onnistumisia.  
Että tämä, minkä on itse tehnyt, on  
kantanut hedelmää.



Anri Byckling on ollut mukana muun muassa nuorten  
yrittäjien aamukahveilla. - Verkostoituminen  
kiinnostaa ja on mielekästä, hän sanoo.



Tavoitat meidät helposti, sillä jokaisen yrityspankkilaisen suorat yhteystiedot löytyvät [op.fi/kaakkois-suomi](https://op.fi/kaakkois-suomi)-sivustoltamme, Henni Seppälä ja Arto Valjakka OP Kaakkois-Suomesta kertovat.

## TERVEHDYS YRITTÄJÄT!

TEKSTI: HENNI SEPPÄLÄ KUVA: ANNA-LEENA KAARNA

OP Kaakkois-Suomi aloitti 1.5., kun OP Etelä-Karjala ja OP Kymenlaakso yhdistyivät. Fuusion taustalla oli tavoite luoda parempaa palvelua asiakkaille ja entistä vahvempi pankki tukemaan koko Kaakkois-Suomen kehitystä. Nyt on aika lunastaa lupaukset ja varmistaa, että nämä lupaukset näkyvät konkreettisesti asiakkaillemme.

**Y**rityspankin osalta olemme kesän aikana vahvistaneet rivejämme, käyneet läpi tapoja toimia ja varmistaneet eri prosesseja entistä sujuvimiksi. Konkreettisesti tämä tarkoittaa, että meitä on nyt 40 yrityspankkilaista palvelemaan alueen asiakkaita. Isommalla joukolla pystymme syventämään osaamistamme erilaisten yritysten tarpeisiin, huomioiden mm. eri toimialoja. Tavoitteemme on olla taloudellinen neuvonantaja ja sparraaja alueen yrityksille.

Haluamme varmistaa, että meidät tavoittaa helposti ja nopeasti, aina kun on tarve. Siksi jokaisen yrityspankkilaisen suorat yhteystiedot löytyvät [op.fi/kaakkois-suomi](https://op.fi/kaakkois-suomi)-sivustoltamme. Alueellista kehitystä tuemme mm. kokoamalla markkinatuntemusta, rakentamalla kumppanuuksia ja tukemalla kestäväää kehitystä. Haluamme mahdollistaa investoinnit ja kasvun koko Kaakkois-Suomen alueella.

Isiin tavoitteemme on tukea asiakkaitamme menestymään omassa liiketoiminnassaan. Tämä vaatii meiltä jatkuvaa kehitystä ja ymmärrystä asiakkaidemme tarpeista. Uskomme, että erityisesti tässä nopeasti muuttuvassa toimintaympäristössä

tärkeintä on tunnistaa, mitä menestyminen vaatii tulevaisuudessa – ei vain tässä hetkessä. Tälle matkalle haluamme lähteä yhdessä asiakkaidemme kanssa. Tulemme kysymään teiltä, yrittäjät: ”Miten voimme auttaa teitä parhaiten menestymään?” Tämä on samalla haaste meille kaikille pohtia asioita uudestaan ja uudesta näkökulmasta. Kuten Gandhi aikanaan totesi: ”Tulevaisuus riippuu siitä, mitä teemme tänään.” ■

OP Kaakkois-Suomi 

**Henni Seppälä**  
pankinjohtaja  
puh. 010 257 7540  
[henni.seppala@op.fi](mailto:henni.seppala@op.fi)

**Arto Valjakka**  
myyntijohtaja  
puh. 010 258 5058  
[arto.valjakka@op.fi](mailto:arto.valjakka@op.fi)

**OP Kaakkois-Suomi**  
Yritysten palvelut 0100 05151  
[kaakkois-suomen.yrityspalvelut@op.fi](mailto:kaakkois-suomen.yrityspalvelut@op.fi)  
[op.fi/kaakkois-suomi](https://op.fi/kaakkois-suomi)



Artikkelin kirjoittaja on asianajaja Maiju Rinne Bonum Legal Asianajotoimisto Oy:stä.

## ASiantuntija avuksi jo yrityksen perustamisvaiheessa

TEKSTI: BONUM LEGAL ASIANAJOTOIMISTO OY:N MAIJU RINNE KUVA: BONUM LEGAL ASIANAJOTOIMISTO OY

Liiketoimintaa aloittavan yrittäjän kannattaa perustamisvaiheessa keskustella asiantuntijan kanssa omaan toimintaan liittyvistä lakiasioista. Esimerkiksi yhtiömuodon valintaan on useita vaikuttavia tekijöitä, kuten verotus, yrittäjän henkilökohtaisen vastuun määräytyminen ja mahdolliset yhtiökumppanit.

Jos yritystoiminta hankitaan yrityskaupalla, on tärkeää tutustua ostettavaan kohteeseen kartoittamalla kohteen liiketoiminta ja riskit asiantuntijan kanssa due diligence -tarkastuksessa. Yrityskauppoihin perehtyneeltä asiantuntijalta saa myös asiakirjat kaupan toteuttamiseksi.

Jos yhtiömuotona on osakeyhtiö, ovat yhtiökumppaneiden väliset suhteet, velvoitteet ja vastuut sekä yhtiöstä irtautuminen eräitä keskeisiä asioita, joista on hyvä sopia osakassopimuksessa jo yrityksen perustamisen yhteydessä. Osakassopimus on keino välttää useimmat riitaisuudet yhtiökumppaneiden välillä toiminnan aikana ja osakkuuden päättyessä.

Työsopimukset, asiakkaille tarjottavien tuotteiden tai palveluiden toimitusehdot ja muut yrityksen sopimukset on tarkoituksenmukaista tehdä asiantuntijan avustuksella ikävien yllätysten välttämiseksi. Asiantuntijalta kannattaa kysyä konsultaatiota myös silloin, kun yrityksesi sopimuskumppani tarjoaa omia sopimusehtojaan sovellettavaksi liikesuhteessa.

Yrittäjän on myös syytä varautua liiketoiminnassaan yllättäviin keskeytyksiin, muutoksiin ja taloudellisiin vastuisiin hankkimalla riittävä vakuusturva unohtamatta mahdollisia riitatilanteita kattavaa oikeusturvavakuutusta.

Avioehdolla voidaan turvata yritysvarallisuuden säilyminen yrittäjän omistuksessa avioerotilanteessa. Testamentilla puolestaan yrittäjä voi etukäteen määrätä, miten hänen yritysvarallisuutensa kanssa menetellään kuolintapauksessa. ■

### Bonum Legal Asianajotoimisto Oy tarjoaa kaikki yritystoimintaan liittyvät asianajopalvelut.

Tilitoimisto Bonum tarjoaa kaikki uuden yrityksen tarvitsemat taloushallintopalvelut.

Tutustu asianajopalveluihin ja tilitoimistopalveluihin osoitteessa [www.bonum.fi](http://www.bonum.fi)

ASIANAJOTOIMISTO  
**BONUM**  
LEGAL

Kolmekymppisestä Jatta Paajasesta tuli maatalousyrittäjä viisi vuotta sitten sukupolvenvaihdoksen myötä.



# HARVINAISET LAITUMET OVAT SYDÄMEN ASIA

TEKSTI JA KUVA: SORJA PRODUCTIONS, SAARA RAUDASOJA

Nuori maatalousyrittäjä Jatta Paajanen jatkaa Parikkalan Kirjavalassa sukutilaa, jossa harvinaislaatuista laidunmaisemaa ja perinnebiotooppeja hoitavat ylämaankarjaemot vasikoineen.

**N**otkolan tilalla avautuu eteen pysäyttävän kaunis perinnelaidunmaisema. Kolmekymppinen **Jatta Paajanen** hyppäsi tilan ohjaksiin sukupolvenvaihdoksen myötä viisi vuotta sitten.

– Tilallamme on maatalousluonnon monimuotoisuuden ja maiseman hoitosopimus noin 50 hehtaarille perinnebiotooppeja. Laajuus on valtakunnallisestikin harvinaista. Osa lohkoista kuuluu NATURA-verkostoon, ja Kultakallion laidunalue on yksityistä luonnonsuojelualuetta. Maillamme elää erittäin harvinaisia kasvi-, hyönteis- ja lintulajeja, jotka kiinnostavat myös tutkijoita. Laitumet ovat pääosassa, niihin kaikki tilalla perustuu – eläinvalinnat sekä se, mitä ja miten tehdään, kertoo Paajanen.

Tila on täysin luomutuotannossa. Eläimiä tilalla on vuodenajasta riippuen 60–70. Ylämaankarjaemot vasikoineen hoitavat arvokasta maisemaa, sillä laiduntamalla karja pitää maiseman avoimena. Kun nauta saa laiduntaa luonnonlaitumilla stressitömänä ja vapaana ympäri vuoden, se elää terveenä ja pitkään.

Työtä tilalla riittää. Myös Paajasen isä työskentelee tilalla kokopäiväisesti. Laitumilla on 14 kilometriä aitaa, joka täytyy pitää hyvässä kunnossa itärajan runsaan petoeläinkannan vuoksi. Kerran päivässä kierretään kaikki laitumet ja tarkistetaan eläimet. Paajanen itse hoitaa runsaat paperityöt ja isä traktorityöt. Muut työt tehdään yhdessä. Kiireisimpinä aikoina koko perhettä tarvitaan.



Tämä on yksi harvoista ruoantuotantotavoista, joka lisää luonnon monimuotoisuutta.

– Olen tilalla jo seitsemättä polvea. Kouluttauduin ensin hevostenhoitajaksi ja hevosharrasteohjaajaksi ja sitten vielä agrologiksi, minkä jälkeen jatkoin opintoja yliopistossa Viikissä. Olen gradua vaille valmis agronomi. Arvostan todella paljon edeltävien sukupolvien työtä. Täällä käyneiltä biologeilta olen oppinut ymmärtämään, miten tärkeä lajisto meillä on. Minulle on sydämen asia hoitaa tätä maisemaa ja tehdä työtä, joka lisää luonnon monimuotoisuutta. Jos lopettaisimme, tapahtuisi valtava luontokato, Paajanen toteaa. ■

## NOTKOLAN TILA

- Yrittäjä Jatta Paajanen
- Parikkalan Yrittäjät
- [paajasenlaidunliha.fi/notkolan-tila](https://paajasenlaidunliha.fi/notkolan-tila)

# BONUM

LAPPEENRANTA

**OLEMME  
MUUTTANEET**

**ON VAIN YKSI OSOITE  
KOULUKATU 13**

TILITOIMISTOPALVELUT

## BONUM

- ÄLYKÄS TALOUSHALLINTO
- LAADUKKAAT RAPORTOINTIPALVELUT
- PALKKAHALLINNON PALVELUT
- YRITYS- JA VERONEUVONTA
- OSTO- JA MYYNTILASKUJEN KÄSITTELY
- RESKONTRAPALVELUT

**AIDOSTI PAIKALLINEN  
TILITOIMISTO**

ASIANAJOTOIMISTO

## BONUM LEGAL

- YHTIÖOIKEUS
- SOPIMUSOIKEUS
- YRITYSKAUPAT JA YRITYSJÄRJESTELYT
- TYÖOIKEUS JA TYÖTURVALLISUUS
- RIIDANRATKAISU
- YRITTÄJÄN HENKILÖ-KOHTAISET LAKIASIAT

**ASiantuntemus.  
Kokemus. Laatu.**

**Bonum**

puh. 010 4399 000 | info@bonum.fi

**Bonum Legal Asianajotoimisto Oy**

puh. 010 5811 440 | asianajotoimisto@bonum.fi

FRIENDSHIP PARTNER  
**Heeros**

  
**netvisor**  
partner  
PREMIUM

 talous-  
hallintoliiton  
auktorisoima

**bonum.fi**



25.9.2024 klo 14-16

# YRITTÄJYYSKÄYTÄVÄN AVAJAISET

Tervetuloa tutustumaan Skinnarilan kampuksen  
yrittäjyystoimijoiden uusiin tiloihin!  
Tapahtuman järjestävät LUTES, Business Mill,  
Saitemia, JHC, UX center ja LAB Studio



LUT-Yliopisto

4. kerroksen käytävä TEK-loungen  
yläpuolella

lutes

BM BUSINESS MILL



LAB Studio

JHC  
JYVSKESKUS

Uusien tilojen avajaisissa vieraat pääsevät tutustumaan  
kampukselta löytyviin yrittäjyyttä tukeviin toimijoihin.

## KÄYTÄVÄ YRITTÄJYYTEEN - SKINNARILAN KAMPUS MAAILMAN YRITTÄJYYSMYÖNTEISIMMÄKSI

TEKSTI: TIIA PUOLAKKA, PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ, LABEKO2-HANKE KUVA: EETU KARPPINEN

Yrittäjyyttä tuetaan monin eri tavoin korkeakoulukampuksella Skinnarilassa. Tuen ja yhteisten tilojen myötä yritysideoiden toteutumismahdollisuudet kasvavat sekä innostavat yhä useampia kohti yrittäjyyttä. Tavoitteena on olla maailman yrittäjyysmyönteisin kampus.

S kinnarilan korkeakoulukampukselta löytyvät yrittäjyyttä tukevat palvelut ja toiminnot on tunnistettu maailman mittakaavassakin uniikiksi kokonaisuudeksi, jota halutaan kehittää edelleen. LUT yliopiston ja LAB ammattikorkeakoulun yrittäjyydestä kiinnostuneiden opiskelijoiden yhteisö LUTES (LUT Entrepreneurship Society ry) on kasvanut voimakkaasti viime vuosien aikana ja on jäsenmäärässä mitattuna Suomen toiseksi suurin ES toimija. Yrityshautomo Business Millin asiakasdatan perustella myös opiskelijalähtöisten yritysideoiden määrä on kasvanut – haudottavissa ideoissa on yhä useammin taustalla monialainen tiimi ja opiskelijoita niin yliopistolta, kuin ammattikorkeakoululta. Business Mill tarjoaa palveluitaan myös maakunnan yrityksille kasvattamalla näin tietoisuutta kampuksen tarjoamista mahdollisuuksista ja tuomalla vastaavasti alueen yrityksiiä opiskelijoiden tietoisuuteen erilaisten toimeksiantojen kautta.

Uudet LAB Studion ja markkinointiosuuskuntien tilat otetaan käyttöön syksyn 2024 aikana, jolloin kampuksen yrittäjyyttä tukevat toiminnot keskittyvät entistä tiiviimmin yhteen. Samalta käytävältä löytyvät entuudestaan jo LUTESin ja Business Millin tilat. Myöhemmin uusiin tiloihin muuttavat myös muut LABin yrittäjyysopintoja suorittavat opiskelijat. Samasta rakennuksesta lähes vierestä löytyvät lisäksi LABin Datalaboratorio sekä LUTin Jamie Hyneman Center, jotka tarjoavat mahdollisuuksia protoiluun ja testaamiseen.

Uusien tilojen avajaisia vietetään keskiviikkona 25.9.2024 klo 14–16. Tilaisuus on kaikille avoin – tervetuloa tutustumaan tiloihin ja toimijoihin! Opastus LUT-yliopiston pääovelta (Yliopistonkatu 34) tapahtuman ajan. ■



## Palvelemme paikallisesti

Asiakkaanamme olet meille tärkeä. Keskeinen toimintatapamme on luottamussuhteen rakentaminen ja asiakkaidemme liiketoiminnan ymmärtäminen.

Ota yhteyttä osaavaan joukkoomme Lappeenrannassa!

KPMG Oy Ab  
Kauppakatu 40 D, 53100 Lappeenranta, P: 020 760 3000 E: [lappeenranta@kpmg.fi](mailto:lappeenranta@kpmg.fi)

Tilintarkastus- ja varmennuspalvelut | Vero- ja lakipalvelut | Liikkeenjohdon konsultointi | Yritys- ja rakennejärjestelyt |



LAPPEENRANNAN KAUPUNGINTEATTERI  
TI 12.11.2024 KLO 8:30-17:00

# TALENT BOOST SUMMIT 2024

Mietitkö ensimmäisen kansainvälisen  
osaajan rekrytoimista?

Tule saamaan työkaluja osaajien rekrytoimiseen, verkostoitumaan  
sekä löytämään potentiaalisia työntekijöitä yrityksellesi.



SEURAA TAPAHTUMAA INSTAGRAMISSA  
[@talentboostsummit](https://www.instagram.com/talentboostsummit)

WORK IN  
FINLAND



Mika Mäkilä ja Laura Kortesaari-Mäkilä ehtivät kiireisen päivän aikana pysähtyä yhteiseen kuvaan.

## UUSI KAUPPIASPARISKUNTA IHASTUI SAVITAIPALEEN IHMISIIN JA LUONTOON

TEKSTI JA KUVA: MARJA TAMMINEN

Savitaipaleen K-Marketissa tapahtui kauppiasvaihto toukokuussa. Uudet kauppiat, **Mika Mäkilä** ja **Laura Kortesaari-Mäkilä**, hyppäsivät kauppiasuralle ensimmäistä kertaa elämässään. Ruokakaupan pyörittäminen ei jännittänyt, sillä molemmilla on kokemusta yrittäjyydestä sekä kaupan alalla työskentelystä.

– Kesä on ollut kiireinen, asiakkaita on palveltu ja rutiinit otettu haltuun. Paljon on ollut opeteltavaa, mutta onneksi työntekijät auttavat ja osaavat neuvoa, Laura naurahtaa.

Mika on toiminut elintarvikealalla yrittäjänä sekä ajanut Keskon rekkaa. Tätä kautta ajatus kauppiaan urasta on alkanut kyteä. Ennen kauppiasvalmennusta molemmat työskentelivät ruokakaupassa, Mika opiskeli lähiesimiehen ammattitutkinnon. Suunnitelmat olivat selvät, ja nyt on päästy vihdoon toteuttamaan unelmaa ensimmäisen oman kaupan kanssa.

Tätä kautta ajatus kauppiaan urasta alkoi kyteä.

Mika ja Laura keuhuvat kilpaa savitaipalealaisten ystäväliisyyttä. He haluavat olla mukana ihmisten arjessa sekä kyläyhteisön elämässä. Perhe muutti Savitaipaleelle Lahden kupeesta ja paikallinen elämämeno sekä lähellä oleva luonto ihastuttavat. Perheen lapsi aloitti koulutaipaleensa elokuussa, ja arjen alettua on aika myös omien ideoiden toteuttamiseen kaupalla.

– Ideoita on paljon, mutta kiireisen kesän takia mme ole ehtineet toteuttaa niitä vielä, Laura toteaa.

Edellisen kauppiaan tavoin pariskunta tarjoaa 5 % alennuksen ostoksista Yrittäjien jäsenkorttia näyttävälle. Kauppaan valitaan myös mahdollisimman paljon paikallisia tuotteita myyntiin. Yhteistyö muiden paikallisten yrittäjien kanssa ja kyläyhteisön hyvinvointi on yrittäjäpariskunnalle sydämen asia. ■

MUKANA!



**LAURI LUUKAS**  
**KÄPÄLÄMÄKI VINTAGE**  
LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT

”Käpälämäki Vintage syntyi tilanteen pakosta. Vintagen, taiteen ja taidelasin keräilyharrastukseni oli päässyt hieman eskaloitumaan ja samaan aikaan markkinointifirmassa, jossa olin töissä, alkoivat yt-neuvottelut.

Liikkeeni avasi ovensa vappuna, ja olen ollut positiivisesti yllättynyt, miten hyvin asiakkaat ovat löytäneet meidät. Olin ajatellut, että ydinkävijäjoukkoon kuuluisi 45–60-vuotiaita naisia, jotka ovat kiinnostuneet sisustuksesta, mutta asiakkaiden keski-ikä onkin paljon nuorempi. 25–35-vuotiaat, jotka perustavat ensimmäistä omaa kotiaan, arvostavat vanhaa.

Työni on aartenmetsästäystä. Kierrän ympäri maata, etsin vintagea, kunnostan ja panen myyntiin. Nautin siitä, että yrittäjänä koko ketju on alusta loppuun minun vastuullani.

Yrittäjäjärjestykseen liityin, koska se tarjoaa lakiapupalveluja ja mahdollisuuksia verkostoitua. Erityisesti toivoisin yrittäjiltä aktiivista vaikuttamista kaupungin päätöksentekoon.” ■



**SUSANNA HYPÄNEN**  
**SIIKA BAR**  
IMATRAN SEUDUN YRITTÄJÄT

”Siika Bar perustettiin Simpeleelle vuonna 2022, ja minut palkattiin ravintolapäälliköksi. Kun minulle sitten tarjoutui mahdollisuus ryhtyä baarin yrittäjäksi, mietin asiaa päivän ja vastasin, että miksipä ei. Olen ollut baarialalla 15 vuotta, joten kokemusta on kertynyt.

Mutta kyllähän siinä kävi läpi kaikki tunteet pelosta iloon ja jännitykseen. Aloitin yrittäjänä helmikuussa, ja tunteet ovat edelleen välillä pinnalla. Kesä on onneksi mennyt tosi mukavasti ja on ollut vilkasta, turistejakin on riittänyt.

Saa nähdä, miten talvikausi sujuu. Uskon kuitenkin, että Hiitolanjoki vilkastuttaa seutua kesäkauden ulkopuolellakin.

Yrittäjyydessä minua on yllättänyt se, miten monenmoista lupaa ravintolatoiminnan pyörittämiseen tarvitaan.

Yrittäjäjärjestykseen liityin, koska jäsenenä saan tarvittaessa apua ja tukea. Asioiden kanssa ei tarvitse jäädä yksin.” ■



**NIKO UKKONEN**  
**MARKKINOINTI UKKONEN**  
LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT

”Yritykseni on ollut olemassa kohta jo vuosikymmenen. Siirryin yrittäjäksi yritysmyyntimaailmasta. Kynnys yrittäjyyteen oli matala, sillä myös isäni oli yrittäjä.

Vuosiin mahtuu kaikenlaista, mutta edelleen me porskutamme. Ensimmäiset vuodet olivat vaikeita, sitten seurasivat kasvun vuodet ja lopulta oma uupumus.

Nyt on löytynyt tasapaino ja oman näköinen tapa tehdä töitä. Yritys on palannut siihen, mistä alun perin lähdettiin: minun lisäksi yrityksessä on yksi työntekijä, koodari **Toni Soininen**, jonka kanssa me aikoinaan kahdestaan aloitimme.

Olemme tiivistäneet toimintaa ja kirkastaneet brändiä. Rönsyt on karsittu. Keskitymme Google-markkinointiin ja kotisivuihin sekä tietysti paikallisuuteen.

Yrittäjäjärjestyksen jäsenyys tarjoaa yhteistyö- ja verkostoitumismahdollisuuksia. Toivoisin tapahtumia, joissa voisi tavata muita yrittäjiä, kuten yhteisiä lounaita ja vastaavia.” ■

**TULE MUKAAN TAPAHTUMIIMME**  
**VERKOSTOITUMAAN JA OPPIMAAN UUTTA!**

Katso tapahtumatarjonta [yrittajat.fi/etelakarjala](http://yrittajat.fi/etelakarjala)

**Yrittäjät**  
ETELÄ-KARJALA

### IMATRAN SEUDUN YRITTÄJÄT

Sakaran tapahtuma / työ palvelut  
tmi Susanna Marika  
Kotihoiva Kaakko Oy  
MM Uimonen Oy  
Juhon Moottoripaja  
LiveLife  
Rautjärven Simpeleen apteekki  
Vuoksen siivous ja pihatyöt  
Sähköasennus Kipinä Kimmo  
Kiinteistöyhtiö Romppanen Oy

### LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT

Bookings Oy  
RSI-Sähkö Oy  
Käpälämäki Vintage Oy  
Vesawood Oy Ltd  
Tmi Longaway Imports  
Markkinointi Ukkonen Oy  
Anna Stra  
Jukka Koljonen Oy  
V-V Väisänen Oy  
Kengityspalvelu S.Pöllänen Oy  
Tmi Ville Antero Toivonen  
Pyykkityttö Oy  
Ruska catering  
Ilma Group Oy  
Eerikäinen Henry Markus Mikael  
Kristall Horse Oy  
Suzan avoin yhtiö  
O. Tolonen Oy

### LUUMÄEN YRITTÄJÄT

Viitoittamo

### PARIKKALAN YRITTÄJÄT

Juha Hynynen Ky  
Kotileipomo Harmanen

### RUOKOLAHDEN YRITTÄJÄT

EQUINE & HEALTH Krista Turunen

### SAVITAIPALEEN YRITTÄJÄT

Tmi ML MÄKILÄ/K-market Savitaipale  
Mikko Pihamo Tmi

### TAIPALSAAREN YRITTÄJÄT

JeKofix



**IMATRAN**  
Seudun Sähkö

## Edullinen sähkösojimus yrityksellesi

Yritysmyyntimme tarjoaa luotettavaa ja yksilöllistä sähkönhankinnan asiantuntijapalvelua, jonka avulla yrityksesi voi keskittyä olennaiseen, eli omaan ydinliiketoimintaan. Meiltä saat oman yhteyshenkilön, joka on kontaktipintasi kaikissa energia-asioissa.

*Tervetuloa viihtymään asiakkaanamme!*



**Susanna Ovaska**  
puh. 050 568 6490  
susanna.ovaska@issoy.fi  
yritysmyynti@issoy.fi



**Ilkka Pitkänen**  
puh. 050 322 4271  
ilkka.pitkanen@issoy.fi  
yritysmyynti@issoy.fi

**Haluatko yrityksellesi lisää näkyvyyttä?** Myyntiasiakkaanamme voit liittyä mukaan asiakasetujen tarjoajaksi.  
[www.issoy.fi/sahkonmyynti/asiakasedut](http://www.issoy.fi/sahkonmyynti/asiakasedut)

Sinun sähköyhtiösi jo lähes 100 vuotta

**www.issoy.fi**

# LAB tukee opiskelijoita ja yrityksiä kehittämään innovaatioista liiketoimintaa hyödyttäviä tuotteita ja palveluja

LAB-ammattikorkeakoulu on yksi korkeakoulukentän merkittävimmistä tekijöistä tutkimusten ja innovaatioiden kaupallistamisessa. LABin liiketoimintayksikön johtava asiantuntija Outi-Maaria Palo-oja kertoo, kuinka lisäarvoa rakennetaan innovaation ympärille kerros kerrokselta.

Nykypäivän liike-elämässä tarvitaan koko ajan uusia ratkaisuja ja palveluja, jotka vastaavat jatkuvasti muuttuviin tarpeisiin. Matka ideasta käytäntöön on kuitenkin pitkä ja monivaiheinen prosessi, joka vaatii monenlaista osaamista. LAB-ammattikorkeakoululla onkin panostettu siihen, että innovaatioiden kehittämisen lisäksi opiskelijoille ja yrityksille voidaan tarjota keinoja idean aitoon hyödyntämiseen. Tällöin puhutaan innovaatioiden kaupallistamisesta.

Yksinkertaistettuna innovaation kaupallistaminen merkitsee uusien ideoiden, tuotteiden tai palvelujen muotoilemista kaupalliseksi tuotteeksi ja liiketoiminnaksi. Se voi sisältää esimerkiksi ideoiden kehittämistä ja testaamista sekä niiden viemisen markkinoille tai asiakkaille. Näin innovaatio pystyy tuottamaan arvoa sekä sen kehittäjälle että käyttäjille.

”Meillä LABissa kaupallistaminen voi lähteä joko puhtaasti innovaatioiden tuottamisesta, tai sitten kumppaniyrityksellä saattaa olla jo jokin tuote tai palvelu, jota lähdemme yhdessä muokkaamaan siten, että sille saadaan lisäarvoa.

Arvon lisääminen ei aina merkitse pelkästään liiketaloudellisen arvon kasvattamista, vaan sitä kautta voidaan tuoda esimerkiksi hyvinvointia parantavia innovaatioita laajempaan käyttöön”, **Outi-Maaria Palo-oja** kertoo.

## Innovaatioista ratkaisut nykypäivän polttaviin haasteisiin

LABissa kehitettävät innovaatiot keskittyvät ratkomaan sekä globaaleja että Suomessa ajankohtaisia haasteita, kuten ilmastonmuutokseen, ruuantuotantoon ja väestön ikääntymisiin liittyviä kysymyksiä. Lisäksi LAB on erikoistunut myös Lappeenrannan ja Lahden alueita koskettaviin ilmiöihin sekä tukemaan paikallista työllisyyttä ja pitovoimaa.

”Meillä on erilaisia Research to Business (R2B) -projekteja, joissa monialaiset tiimit sekä kaupallistamisasiantuntijat ohjaavat innovaatioiden kehittämistä tuoteaihoista kohti liiketoimintaa. Opiskelijat pääsevät myös opintojen aikana kokeilemaan yrittäjyyttä ja kerryttämään tiimioppimisen kautta yrittäjyytaitoja esimerkiksi liiketalouden opinnoissa”, Palo-oja kertoo.



LAB ja LUT-yliopisto tekevät yhteistyötä R2B-hankkeissa, ja niissä kehitettyjen innovaatioiden pohjalta syntyy vuosittain yhdestä kolmeen yritystä. Tämä on Palo-ojan mukaan kuitenkin vain jäävuoren huippu. Useassa tapauksessa innovaatio syntyy nimittäin olemassa olevan yrityksen kanssa tehtävän tuotekehityksen tuloksena.

”Kehitämme koko ajan uusia tapoja, miten innovaatioita voitaisiin tuoda sujuvammin käytäntöön esimerkiksi digitalisaation tai tekoälyn avulla. Olemme kokeilleet vaikkapa rakentaa virtuaalisia ympäristöjä, joissa on mahdollista luoda reaali maailmaa mukailevia tilanteita innovaatioiden monipuoliseen ja helpompaan testaamiseen kehitystyön tueksi”, hän sanoo.

### **Kaupallistamisen kautta innovaatio tuodaan aidosti käytäntöön**

Palo-ojaa itseään innostaa innovaatioiden kaupallistamisessa sen tarjoamat mahdollisuudet. Kaikki innovaatiot ovat hänen mukaansa toisistaan erilaisia, jolloin myös sama toimintatapa soveltuu harvoin sellaisenaan useampaan tapaukseen. LAB-ammattikorkeakoulussa on haluttu avata opiskelijoille mahdollisimman kattavasti, miten omaa ideaa voi lähteä viemään eteenpäin.

”Paraskaan innovaatio ei tuota arvoa, jos sitä ei pysty tuomaan onnistuneesti käytäntöön. Tässä oikeanlaisen tiimin rakentaminen on yksi keskeisimmistä asioista: ympärillä tulee olla toimiva verkosto, täytyy löytää rahoittajat ja tukijat sekä oikeat kanavat ja markkina-alue, oli se sitten Suomessa tai ulkomailla”, hän täsmentää.

Yleisesti ottaen suomalaiset ovat Palo-ojan mukaan todella hyviä kehittämään innovaatioita, mutta yrittämiseen kannustavassa kulttuurissa on vielä kehitettävää. Ilmapiiri on kuitenkin hyvää vauhtia muuttumassa. Esimerkiksi nykyisessä hallitusohjelmassa tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminta on huomioitu näkyvästi.

”Meillä voitaisiin olla yrittämisen suhteen vieläkin rohkeampia. Toki se vaatii aina töitä, mutta Suomessa on kuitenkin yrittämiseen paljon edellytyksiä, kuten hyvä kielitaito, korkea koulutustaso ja toimiva logistiikkajärjestelmä. Eli järjestelmät kantavat kyllä eteenpäin, minkä vuoksi ei ole mitään syytä pitää kynttilää vakan alla”, hän kannustaa. ■



Loppujen lopuksi kaikista hienoimmat asiat tehdään yhdessä.

Nestori Lönngrén haluaa voivansa tehdä enemmän töitä yrityspuolella, jotta työt jakautuisivat tasaisemmin vuoden ympäri.

# VALON KUVAAJA

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: NESTORI LÖNNGRÉN

Nestori Lönngrénille valokuvaus on intohimo ja elämäntapa. Työt ovat puhuneet puolestaan, eikä hänen ole tarvinnut laittaa markkinointiin rahaa enää vuosiin.

**K**orkeat huoneet ja ikkunoista kauniisti lankeava valo. Kameroita, valoja, musiikkilaitteita, jättikokoisia pehmoleluja, nahkasohvia sekä persoonallisia vaatteita ja kenkiä. Kaikenlaiset tavarat ovat sulassa sovussa valokuvaaja **Nestori Lönngrénin** 85 neliön asunnossa, joka toimii sekä hänen kotinaan että studionaan.

Lönngrénille sopii, että hän asuu ja tekee työtä samassa tilassa. Valokuvaus on hänelle intohimo ja elämäntapa, eikä työn ja muun elämän välillä ole selkeää rajaa.

– Positiivisesti se näyttäytyy vaikkapa niin, että työ ei tunnu työltä. Suhtaudun jokaiseen kuvaukseen hyvällä mielin ja innoissani. Kääntöpuolena on sitten se, että työstä irtautuminen voi olla vaikeaa eikä välttämättä huomaa, jos on tehnyt liikaa.

Lönngrén on muutaman kerran uupunut, ja nykyään hän osaa olla varuillaan sen suhteen.

– Osaan vetää rajoja paremmin. Välillä on myös lähdeittävä kaus pois.

Hänen kakkoskotinsa sijaitsee Espanjassa, Andalusiassa. Siellä hän

viettää useita kuukausia syksyisin ja keväisin.

## Ratkaiseva päätös

35-vuotias Lönngrén on kuvannut aina. Elettiin somen alkuaikojia, kun 15-vuotias imatralaispoika alkoi postata kuviaan irc-galleriaan. Kuvat hän otti kameralla, jonka hän oli ostanut säästöillään. Ne olivat riittäneet 99 euron pokkariin.

Hän sai kuvistaan paljon positiivista palautetta. Moni kehui hänen tapansa nähdä maailma.



– Minä veikkaan, että se on yhdistelmä kuvakulmia, poltto-  
välejä sekä ennen kaikkea sitä, että näen valon aika eri tavalla  
kuin monet valokuvaajatkaan näkevät.

Kun Lönngren oli lukiossa, hän sai eräältä potentiaaliselta  
asiakkaalta viestin. He ylistivät hänen kuviaan ja halusivat  
hänet kuvaamaan erästä tapahtumaa. Sitten tuli kysymys,  
että onko sinulla kuvaamiseen mitään koulutusta. Lönngren  
vastasi olevansa itseoppinut.

Kun sähköpostiin kilahti viesti, että olemme pahoillamme,  
mutta emme voikaan käyttää sinua, Lönngren teki ratkaisun.

– Päätin, etten enää ikinä halua jonkin homman jäävän kiinni  
siitä, ettei minulla ole tutkintopaperia. Ilmoitin rehtorille että  
jätän lukion kesken ja lähdän opiskelemaan valokuvausta.

Opiskelupaikka löytyi Petäjäveden taide- ja käsityöoppilai-  
toksesta, ja samalla hän suoritti lukion loppuun.



**Kaiken, mikä on tullut, olen  
sijoittanut yritykseeni.**

### Tavoitetta kohti

Pitkään Lönngren ajatteli, että kuvaaminen olisi hänelle keik-  
kaluonteinen sivutyö, ja päätyökseen hän tekisi jotain muuta.  
Mutta sitä muuta ei vain löytynyt.

– En päässyt mihinkään päivätöihin, en edes kauppaan hyl-  
lyttämään. Sitten Osmos Cosmoksen **Ville Soinin** sanoi  
minulle, että Nesti, kun sinä olet niin hyvä ottamaan kuvia,  
niin miksi tekisit mitään muuta. Silloin päätin, että ok – sitä  
kohden.

Hän alkoi kuvata ”joka paikassa ihan älyttömästi”.  
Studiokuvaamista hän harjoitteli silloisessa asunnossaan,  
kahdenkymmenen neliön yksiössä.

– Kun tein jokaisen keikan hyvin, töitä alkoi tulla lisää.  
Puskaradio toimi ja toimii edelleen. Alkuaikojä lukuunotta-  
matta minun ei ole tarvinnut käyttää markkinointiin rahaa.

Yrittäjyys ei ollut Lönngrenille vierasta, sillä jo opiskeluai-  
koina hänellä oli ollut N-yritys. Kevytyrittäjyydestä hän siirtyi  
toiminimiyrittäjäksi vuonna 2018.

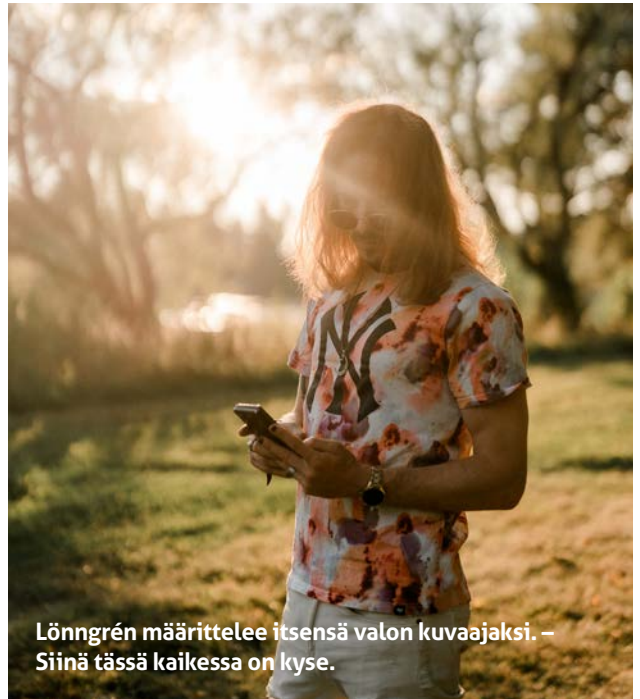
Kalustoa Lönngren on hankkinut tulorahoituksella. Lainaa  
hänen ei ole tarvinnut ottaa.

– Kaiken, mikä on tullut, olen sijoittanut yritykseeni. Itse  
tarvitsen vain vähän – riittää, kun saan terveellistä ruokaa,  
pääsen liikkumaan ja minulla on katto pään päällä.

### Työn tähtihetkiä

Kun Lönngren tulee kuvauspaikalle, hän kiinnittää ensimmäi-  
senä huomion valoon ja valonlähteisiin. Siihen, mistä se tulee,  
miten se kimpoaa seinistä ja heijastuu eri pinnoilta, miten se  
piirtää ihmisten kasvoja tai tilan muotoja.

– Valon tarkkailusta ei pääse eroon oikein ikinä. Sitä tulee  
tehtyä aina, missä vain liikun.



**Lönngren määrittelee itsensä valon kuvaajaksi. –  
Siinä tässä kaikessa on kyse.**

Kesä on Lönngrenin sesonki. Kalenteri on buukattu täyteen  
hää-, rippi- ja ylioppilaskuvauksia. Työtunteja saattaa kertyä  
satakin viikossa. Lisäksi hän tekee yritys- ja bändikuvauksia.

– Olen siitä onnekaassa asemassa, että voin itse päättää,  
mitä haluan kuvata. Minun ei tarvitse ottaa keikkoja, jotka  
eivät tunnu omilta. Vinkkaan mielelläni jotain toista kuvaajaa.  
On oltava rehellinen itselleen ja sille, mitä haluaa tehdä.

Lönngren pohtii, että kuvaajan on oltava ihmistyyppinä  
sosiaalinen. Kuvattavan on saatava tuntemaan olonsa muka-  
vaksi. Tähtihetkiä ovat esimerkiksi ne, kun Lönngren saa  
rippikuvaan tulleen nuoren rentoutumaan.

– Pysin välittämään tunnetta siitä, että jokainen on hyvä  
juuri sellaisena kuin on. Erityisesti sydäntä lämmittävät ne  
vanhemmiltani saamani viestit, että tuo meidän nuoremme  
on ollut kuvauksen jälkeen ihan erilainen.

Työ on vienyt Lönngreniä myös ulkomaille. Espanjan  
kuukausina hän ei vain lataa akkuja, vaan tekee henkilö- ja  
yrityskuvauksia. Häokuvaajaksi häntä saatetaan pyytää vaikka  
Vietnamiin.

Lönngrenillä on paljon ideoita ja suunnitelmia siitä, miten  
laajentaa liiketoimintaa. Tulossa on myös some- ja matkailu-  
kuvioita, mutta niistä ei toistaiseksi sen enempää.

– Yksi pieni unelmani on se, että olisin jossain vaiheessa  
osa jotain pientä työporukkaa. Loppujen lopuksi kaikista hie-  
noimmat asiat tehdään yhdessä. ■

### NESTORI LÖNNGREN

- Yritys Nestography
- Imatran Seudun Yrittäjät
- Harrastaa urheilua: kaiken maailman pallopelejä, juoksemista, pyöräilemistä, lihaskuntotreneejä ja yin-joogaa



# Yrittäjä, muista vakuuttaa itsesi.

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

[lahitapiola.fi/yrittajanhenkiloturva](https://lahitapiola.fi/yrittajanhenkiloturva)

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

Samalla puolella.

 LÄHITAPIOLA

## Vakuuta kaikki tulevaisuutesi mahdollisuudet

Tutustu Suomen Yrittäjien jäsenetuihisi ja varaa aika maksuttomaan verkko-tapaamiseen. Työeläkevakuutuksissa kumppanimme on Elo.

[fennia.fi/suomenyrittajat](https://fennia.fi/suomenyrittajat)

elo

fennia



Lapteenrannan Työterveys



# PARASTA PAIKALLISESTI

[www.lprtyoterveys.fi](https://www.lprtyoterveys.fi)

KARJALOVE  
Merkki paikallisuudesta

HYVÄ SEURAA HYVÄÄ.

# Sorja Productions

Kasvuhakuisen yrityksen luova ja strateginen markkinointiviestintätoimisto

OTA YHTEYTTÄ  
p. 040 837 8977  
[sorjaproductions.com](https://sorjaproductions.com)  
LAPPEENRANTA | JYVÄSKYLÄ | TAMPERE | HELSINKI

sorja  
PRODUCTIONS

# HUIPPUETU JÄSENILLE

**5%**

**ALENNUS**

elintarvikeostoista.  
Lisäksi plussapisteet  
Plussa-kortilla.

**Katso kaikki mukana olevat kaupat  
[yrittajat.fi/etelakarjala](http://yrittajat.fi/etelakarjala)**

**K-kauppiat mukana yrittäjän arjessa**