

Yrittäjä

ETELÄ-KARJALA

2/2025

SISULLA JA SYDÄMELLÄ

Mediatrice Nyiramugisha

PULSSILLA s.4

YRITTÄJIEN ÄÄNI

Maarit Eskola-Heikkinen ja Tomi Raijas

ONNISTUJA s. 12

SUURIIN SAAPPAISIIN

Pilvi Backman ja Tuuli Hulkkonen



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

 **Yrittäjät**
ETELÄ-KARJALA

Tässä lehdessä:

PULSSILLA

4 YRITTÄJIEN ÄÄNI

Maarit Eskola-Heikkinen ja Tomi Rajjas

ONNISTUJAT

8 EI SINKOILUA, VAAN KESKITTYMISTÄ OLENNAISEEN

Antti, Juho ja Simo Poutanen

12 SUURIIN SAAPPAISIIN

Pilvi Backman ja Tuuli Hulkkonen

START-UP

15 PANKKIALALTA YRITTÄJÄKSI

Petri Krohns

MUKANA!

16 UUDET JÄSENET

YKSINPUURTAJA

18 SISULLA JA SYDÄMELLÄ

Mediatrice Nyiramugisha

ASIAANTUNTIJA AUTTAA

11 LINDBLAD 21 SUOMEN YRITTÄJÄT



KARJALOVE

Merkki paikallisuudesta.





PÄÄKIRJOITUS

Kolme pointtia

1

VAIKUTTAMINEN ON YRITTÄJÄN ARKEA – JA MAHDOLLISUUS Yrittäjyys on vaikuttamista. Jokainen asiakaskohtaaminen, jokainen investointi ja jokainen työpaikka on viesti siitä, millaista tulevaisuutta rakennamme. Mutta vaikuttaminen ei rajoitu vain yrityksen seinien sisälle. Kunta- ja aluevaltuustot ovat paikkoja, joissa päätetään yrittäjyyden edellytyksistä: kaavoituksesta, koulutuksesta, elinkeinopolitiikasta ja palveluista. Näissä pöydissä tarvitaan yrittäjien ääntä – ei vain kuultuna, vaan päätöksiä tekemässä.

2

YRITTÄJÄVALTUUTETTU TUO KÄYTÄNNÖN NÄKÖKULMAN PÄÄTÖKSEN-TEKOON Yrittäjävaltuutetut ovat silta arjen ja hallinnon välillä. He ymmärtävät, mitä tarkoittaa kassavirran katkeaminen, työntekijän sairausloma tai lupaprosessin viivästyminen. Tämä käytännön

kokemus on korvaamatonta, kun päätetään esimerkiksi hankintapolitiikasta tai yritystonttien hinnoittelusta. Etelä-Karjalassa on jo useita yrittäjätaustaisia valtuutettuja, mutta heitä tarvitaan lisää – erityisesti aluevaltuustoihin, joissa päätetään sote-palveluista ja niiden tuottamistavoista.

3

VAIKUTTAMINEN VAATII ROHKEUTTA – JA VERKOSTOJA Yrittäjän vaikuttaminen ei ole yksin puurtamista. Se on yhteistyötä muiden yrittäjien, päättäjien ja viranhaltijoiden kanssa. Yrittäjäjärjestö tarjoaa kanavan vaikuttaa, kouluttautua ja verkostoitua. Nyt kun vaalit

on käyty ja uudet kunta- ja aluevaltuustot ovat aloittaneet työnsä, on tärkeää, että yrittäjävaltuutetut käyttävät ääntään aktiivisesti. Heillä on mahdollisuus tuoda päätöksentekoon käytännönläheistä näkökulmaa ja varmistaa, että yrittäjyyden edellytykset ja päätösten yritysvaiikutukset huomioidaan kaikilla hallinnon tasoilla. Vaikuttaminen ei ole vain oikeus – se on myös vastuu, jota kannattaa kantaa yhdessä. ■

Yrittäjä

ETELÄ-KARJALA

Jaetaan Etelä-Karjalan alueen yrityksille
painosmäärä 2000 kpl

Julkaisija Etelä-Karjalan Yrittäjät ry
Valtakatu 51, 53100 Lappeenranta
puh. 050 325 7518
yrittajat.fi/etelakarjala

Päätoimittaja Pasi Toropainen
puh. 050 495 6888
pasi.toropainen@yrittajat.fi
Toimittaja Tiina Suomalainen
Assistentti Marja Tamminen

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

Teemat vuodelle 2025

1/2025 Nuoret yrittäjät
2/2025 Vaikuttaminen
3/2025 Yrityksen elinkaaren palvelut
4/2025 Verkostoista voimaa

Ilmoitusmyynti

Etelä-Karjalan Yrittäjät ry,
p. 050 325 7518

Rakastettavan



paikallinen



KARJALOVE

Merkki paikallisuudesta.

YRITTÄJIEN ÄÄNI

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: ANNA FORSBLOM & VMH PRODUCTIONS

Kyllä veroeuroilla pitää pystyä parempaan, mietti Maarit Eskola-Heikkinen ja lähti ehdolle aluevaaleihin. Ruokolahdella Tomi Raijas pyrkii vaikuttamaan siihen, että kunta pysyisi elinvoimaisena.

Kuntavaaleissa Etelä-Karjalassa pääsi läpi kuusi-kymmentä yrittäjää ja aluevaaleissa kymmenen. Yksi aluevaaleissa läpi päässyt on lappeenrantalainen fysioterapiayrittäjä **Maarit Eskola-Heikkinen**. Hänellä on selkeä agenda.

– Jonkin on muututtava, koska entisellä systeemillä ei saada lisää säästöjä ja tehokkuutta. Tarvitaan tuottavia työtunteja, asiakaslähtöisyyttä ja monituottajuutta. Näihin pyrin vaikuttamaan.

Eskola-Heikkistä on vuosien saatossa kyselty eri puolueista ehdokkaaksi eri vaaleihin. Kun kokoomuksen **Helena Puolakka** sitten pyysi ehdolle ensimmäisiin aluevaaleihin, jotka pidettiin vuoden 2022 alussa, Eskola-Heikkinen vastasi kyllä. Niissä vaaleissa hän pääsi jo varajäseneksi ja sai kokea musta aluevaltuustotyöskentelystä.

– Koen sote-asiat omimmaksi alueekseni. Ehdokkaaksi lähdön taustalla oli myös se, että ikääntynyt äitini sairastui ja sen myötä upposin silloisen Eksoten syövereihin. Aloin miettiä, että kyllä veroeuroilla pitää pystyä parempaan!

Läpinäkyvyyttä ja monituottajuutta

Eskola-Heikkistä ajaa eteenpäin velvollisuudentunto. Hänen lempilauseensa on: Kuka tahtoo, keksii keinot. Kuka ei tahdo, keksii selitykset.

– Asioilla on väliä, ja meidän jokaisen pitäisi välittää siitä, miten ne hoidetaan. Meillä kaikilla on velvollisuus vaikuttaa.

Hän korostaa, että hyvinvointialueiden on oltava valmiita muuttamaan toimintatapoja ja ottamaan yrittäjät aidosti mukaan palveluja tuottamaan.

– Nyt monella hyvinvointialueella tuntuu olevan tavoitena oma tuotanto. Kaikkea ei voi ottaa omaksi toiminnaksi ja pyyhkiä pois kartalta pieniä soteyrityksiä, jotka ovat merkittäviä työllistäjiä.

Samalla hyvinvointialueilla puhutaan toimintojen kehittämisestä ja asiakaslähtöisistä ketteristä palveluista. Eskola-Heikkinen toivoo, että yksikkökustannuksista tehtäisiin läpinäkyviä.

– Se kertoisi hyvinvointialueelle ja meille kaikille veronmaksajille, mitä palveluita kenenkin kannattaisi tehdä.

Fysioterapiayrittäjä Maarit Eskola-Heikkisen tavoitteena on edistää tehokkuutta, asiakaslähtöisyyttä ja monituottajuutta Etelä-Karjalan hyvinvointialueen valtuustossa.



Kaikkea ei voi ottaa omaksi toiminnaksi ja pyyhkiä pois kartalta pieniä soteyrityksiä, jotka ovat merkittäviä työllistäjiä.

HUIPPUETU JÄSENILLE

5%
ALENNUS
elintarvikeostoista.
Lisäksi plussapisteet
Plussa-kortilla.

Katso kaikki mukana olevat kaupat
yrittajat.fi/etelakarjala

K-kauppiaat mukana yrittäjän arjessa

 **CITYMARKET**

NESTE 

 **Yrittäjät**
ETELÄ-KARJALA

 **Market**

 **Supermarket**



Alppimajan yrittäjä Tomi Raijas aloitti kolmannen kautensa Ruokolahden kunnanvaltuustossa.



Kun kunta pysyy elinvoimaisena, heijastuuhan se välillisesti myös omaan yritystoimintaan.

Kokoomuksen valtuustoryhmä on rummuttanut monituottajamallia ja tehnyt siitä valtuustoaloitteen, joka tuli toukokuussa vihdoinkin käsittelyyn. Monituottajamallilla tarkoitetaan, että yritykset ja kolmas sektori ovat mukana tuottamassa julkisia palveluja.

Mistä aika kaikelle?

Ruokolahtelainen ravintoloitsija **Tomi Raijas** vaikuttaa kunnanvaltuustossa. Hänellä alkoi juuri kolmas kausi. Ennen ehdolle lähtöään Raijas kävi läpi ideologista pohdintaa ja tuli siihen tulokseen, että keskusta on hänen puolueensa.

– Minulla on maaseututausta ja pienyrittäjänä tunnen myös työntekijöiden ahdingon, joten kyllä minä koen, että vahvasti keskustaan taivun.

Raijas korostaa, että kunnallisessa päätöksenteossa oma etu on pantava sivuun, joihan esteellisyyssäännösten takia.

– Demokraattisessa päätöksenteossa asioita muutetaan yhdessä ja enemmistö ratkaisee.

Raijakselle tärkeintä on päästä vaikuttamaan siihen, että Ruokolahti olisi hyvä paikka elää, asua ja yrittää.

– Kun kunta pysyy elinvoimaisena, heijastuuhan se välillisesti myös omaan yritystoimintaan.

Yrittäjän ja valtuutetun roolin yhdistäminen on haastavaa, Raijas ja Eskola-Heikkinen sanovat.

– Pienyrittäjän aika on kortilla. Päättäneellä kaudella olen myös kunnanvaltuuston toinen varapuheenjohtaja. Olen pyrkinyt olemaan mukana niin paljon kuin mahdollista, mutta poiskin olen joutunut olemaan, Raijas toteaa.

Eskola-Heikkiselle yrittäjyys on aiempina vuosina ollut este politiikkaan lähdölle. Nyt hänen tyttärensä on kuitenkin yrityksessä mukana osaomistajana, ja Eskola-Heikkisen työtaakka on hieman keventynyt.

– Mutta fakta on se, että kun olen pois terveystuotekaupastamme, merkitsee se menetettyä liikevaihtoa. Siksi tähän vaikuttamiseen on oltava jokin kipinä. ■

MAARIT ESKOLA-HEIKKINEN

- Fysio-Eskola
- Lappeenrannan Yrittäjät
- fysio-eskola.fi

TOMI RAIJAS

- Ravintola Alppimaja
- Ruokolahden Yrittäjät
- alppis.fi

YRITYSMYÖNTEISYYTTÄ TARVITAAN

Johtaja Harri Jaskari
Suomen Yrittäjät

"Suomessa ei ole kahteenkymmeneen vuoteen tapahtunut merkittävää kasvua. On aika ajatella toisin. Siihen tarvitaan yrittäjiä. Yrittäjä, jos kuka, on uuden etsijä ja toisin ajattelija. Kunnilta vaaditaan elinvoimaa ja hyvinvointialueilta säästöjä. Yrittäjät voivat tuoda kunnalliseen ja alueelliseen vaikuttamiseen uudenlaisia näkökulmia.

Suomen Yrittäjillä on lukuisia kärkitavoitteita uudelle kunta- ja aluevaltuustokaudelle. Kuntien olisi ymmärrettävä, että ne ovat myös markkinapaikkoja. Yritysmyönteisyyden pitäisi olla läsnä kaikessa kunnan toiminnassa. Julkisten hankintaprosessien pitäisi tukea paikallisia yrittäjiä.

Hyvinvointialueilla tarvitaan kulttuurin muutosta. Olisi mentävä yrittäjien kanssa samalle puolelle pöytää. Monilla alueilla on vedetty tuotantoa sisään ja lopetettu esimerkiksi palvelusetelien käyttö kuntoutusalan yrittäjiltä.

Suomen Yrittäjät ajaa monituottajamallia, jossa palveluja tuottavat julkisen sektorin ohella yksityiset yritykset ostopalveluina tai palveluseteleillä. On vaikea ymmärtää alueiden intoa perustaa omia inhouse-yhtiöitä. Kun paikalliset yritykset tuottaisivat palveluja, lisäisi se elinvoimaa koko alueella." ■



Jos sinkoilisimme sinne tänne,
siinä katoaisi helposti fokus.



Juho (vas.), Antti ja Simo Poutanen luottavat tekemiseensä
eikä markkinointibudjettiin tarvitse satsata.

EI SINKOILUA, VAAN KESKITTYMISTÄ OLENNAISEEN

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: ANNA FORSBLÖM

80-vuotisjuhlavuottaan viettävällä Kaluste Poutasella on valtteinaan pienuus, laatu ja joustavuus. Asiakkaita riittää ilman markkinointiakin.

Markkinointibudjetti käytännössä nolla, ja töitä riittää. Kiintokalusteita valmistava luumäkeläinen Kaluste Poutanen on löytänyt kilpaillulta alalta oman markkinaraon, joka on taannut tasaisen menestyksen.

– Emme markkinoi itseämme oikeastaan mitenkään – mitä nyt joskus mainostamme paikallislehdessä. Asiakkaat tekevät markkinoinnin puolestamme, summaa yrittäjäveljessarjan keskimäinen, **Antti Poutanen**.

Tänä vuonna 80-vuotisjuhlavuottaan viettävä yritys haluaa pitää laadun korkealla. Tavoitteena on kehittää tuotantoa, ja maltillinen kasvu tulee siinä sivussa.

– Kasvu pelkän kasvun vuoksi ei ole meidän juttumme. Jos sinkoilisimme sinne tänne, siinä katoaisi helposti fokus, Antti jatkaa.

Työtä tehdään rajallisilla resursseilla ja pienellä porukalla. Suunnittelua ja myyntiä hoitavien Antin ja **Juhon** sekä tuotannossa työskentelevän **Simon** lisäksi yrityksellä on yksi työntekijä.

Tauno-papan visiosta

Vuonna 1945 veljesten isoisä **Tauno Poutanen** lähti pyöräilemään Parikkalasta kohti länttä tarkoituksenaan löytää tontti omalle puusepäntörmälle. Luumäelle asti hän ehti, kunnes oikea paikka löytyi.

Taunun jälkeen yrityksen johtoon siirtyivät hänen poikansa **Juhani** ja **Mauno**. Juhaniin vastuulla oli huonekalujen jälleenmyynti Mikkelissä. Se loppui vuonna 2004. Sen jälkeen yritys on keskittynyt pelkästään myymään ja valmistamaan kiintokalusteita kuten keittiön- ja kylpyhuoneen kaappeja sekä komeroita ja liukuovikaapistoja.

Juho, Antti ja Simo jatkoivat isänsä Maunun jalanjäljissä. Virallisesti sukupolvenvaihdos tehtiin vuonna 2011.

Vuodet ovat olleet vaihtelevia.

– Kahta samanlaista vuotta ei ole ollut. Markkinat elävät koko ajan. Onneksi meidän yrityksemme ei ole kovin suhdanneherkkä. Aina riittää asiakkaita, jotka tekevät remppaa, Antti sanoo.

Mukana alusta loppuun

Suurin osa Kaluste Poutasen asiakkaista on yksityisiä ihmisiä, jotka remontoivat omakotitalojaan ja mökkejään. Jonkin verran on myös uudiskohteita. Asiakkaat löytyvät läheltä, Etelä-Karjalasta ja Kymenlaaksosta.

Asiakkaina on myös yrityksiä, joille on toteutettu muun muassa myyntitiskejä.

Pienuus on yrityksen vahvuus. Se mahdollistaa joustavuuden ja ketteryyden.

– Olemme itse alusta loppuun asti mukana projekteissa. Kuuntelemme tarkalla korvalla asiakkaan toiveet, käymme paikan päällä mittaamassa ja varmistamassa, että homma menee nätisti maaliin, Juho kertoo.

Veljekset työskentelevät tiiviisti yhdessä. Sisarusuhteet saattavat tuoda painolasteja yhdessä työskentelyyn, mutta Poutasten veljeksillä ei sellaisia haasteita ole ollut.

– Meillä on onneksi samanlainen huumorintaju ja tekemisen meininki, Juho summaa. ■

KALUSTE POUTANEN

- Yrittäjät Juho, Antti ja Simo Poutanen
- Luumäen Yrittäjät
- kalustepoutanen.com

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
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

Vakuuta itsesi, yrityksesi ja ihmiset lähelläsi

Ota yhteyttä ja hyödynnä edut yrityksesi
ja perheesi vakuutuksiin paikallisten
yhteyshenkilöidemme kautta!

Tomi Lantta

Asiakaspäällikkö, Fennia
puh. 040 8319 842
tomi.lantta@fennia.fi



Matti Bergström

Yhteyspäällikkö, Elo
puh. 040 0412 730
matti.bergstrom@elo.fi



fennia
elo

Ennakkoratkaisu voi tietyissä määrin selkeyttää sukupolvenvaihdosprosessia.



SUKUPOLVENVAIHDOS – ENNAKKORATKAISUN MERKITYS JA POIKKEUSLUVAT

TEKSTI: ASIANAJAJA MARKKU LINDBLAD KUVA: JARNO ARTIKA

Sukupolvenvaihdos on monimutkainen prosessi, johon liittyy niin liiketoiminnan jatkuvuutta, perhesuhteita kuin verotuksellisiakin seikkoja koskevia kysymyksiä. Prosessia voidaan ainakin tietyissä määrin selkeyttää hankkimalla verottajalta ennakkoratkaisu ennen sukupolvenvaihdoksen toteuttamista. Ratkaisun hakeminen on usein tarpeen, sillä kun järjestely toteutetaan ennakkoratkaisussa kuvatulla tavalla, verottaja on sidottu ratkaisuun myöhemmin tehtävässä verotuksessa. Ennakkoratkaisun haulla voidaan näin välttää tilanne, jossa verottaja arvioikin jo toteutunutta järjestelyä eri tavalla kuin osapuolet, jolloin verottajan näkemyksen mukaisilta veroseuraamuksilta ei voi enää välttyä. Ennakkoratkaisu mahdollistaakin sen, että mikäli myönteistä ennakkoratkaisua ei saada, järjestelyä ei ole myöskään sellaiseen pakko toteuttaa, vaan voidaan harkita muita vaihtoehtoja.

Verottajaan kannattaa olla yhteydessä myös silloin, kun yhtiöön on kertynyt tappioita, sillä sukupolvenvaihdos on hyvä peruste tappioiden vähennyskelpoisuuden säilyttämiselle.

Mikäli yhtiössä on tappioita ja tappiovuoden aikana tai sen jälkeen yli puolet yhtiön osakkeista on vaihtanut omistajaa muutoin kuin perinnöllä tai testamentilla, tappiota ei voida vähentää. Lisäksi mikäli vastaava omistajanvaihdos on tapahtunut sellaisessa yhteisössä tai yhtymässä, joka omistaa tappiota tuottaneen yhtiön osakkeista vähintään 20 %, myös muutos omistavassa yhteisössä aiheuttaa vastaavan tappioiden vähentämisen estävän vaikutuksen. Verottajalta on kuitenkin haettavissa poikkeuslupa tappioiden vähentämiseksi omistajavaihdoksesta huolimatta ja mahdollinen luvan tarve kannattaakin ottaa huomioon osana kokonaiskuvaa sukupolvenvaihdosta suunniteltaessa. Kertyneellä tappiolla saattaa olla merkittävä vaikutus jatkavan yhtiön myöhempien verojen määrään ja poikkeuslupa voi hyvinkin olla tarpeen yhteisön toiminnan jatkumisen kannalta. ■





Meillä on siihen henkistä kanttia ja rohkeutta ja taustalla puolisoidemme tuki.

Tuuli Hulkkonen (vas.) ja Pilvi Backman jatkavat parturi-kampaamo Pääasian yrittäjinä äitinsä Anne Partasen jälkeen.

SUURIIN SAAPPAISIIN

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVA: ANNA FORSBLOM

Anne Partanen kehitti Pääasiasta menestyskampaamon, joka siirtyi nyt tytärten käsiin. Pilvi Backman ja Tuuli Hulkkonen haluavat pysyä aallonharjalla ja nousta ehkä vielä korkeammallekin.

nnokas ja odottava. Sellainen on **Pilvi Backmanin** ja **Tuuli Hulkkos**en tunnelma tällä hetkellä. Huhtikuussa heistä tuli parturi-kampaamo Pääasian yrittäjiä sukupolvenvaihdon myötä, kun yrityksen perustaja ja heidän äitinsä **Anne Partanen** siirtyi eläkkeelle.

Yrityksen kolmas omistaja pienemmällä osuudella on Pilvin ja Tuulin veli **Pirkka Partanen**, joka toimii taustalla neuvonantajana.

Pilvi ja Tuuli ovat kokeneita kampaamoalan ammattilaisia. Lisäksi Pilvi on ollut Pääasian toimitusjohtaja jo viiden vuoden ajan. Silti tilanne on uusi ja kutkuttava.

Vuosien saatossa Anne Partanen kasvatti yrityksestään menestyjän, joka tunnetaan myös Lappeenrannan ulkopuolella. Samalla hän kahmi melkein kaikki mahdolliset kampaamoalan ja yrittäjäpalkinnot.

– Odotan innolla, että pääsemme Tuulin kanssa tekemään asioita, joista äiti voi olla ylpeä, Pilvi sanoo.

Omallalla mallilla

Pääasian liiketoimintamalli on kampaamoalalla poikkeava. Yrityksellä ei ole vuokratuolilaisia, vaan sen kolmessa kampaamossa Sammonlahdessa, Prismassa ja Prisma Lappeessa työskentelee parikymmentä työntekijää palkkasuhteessa. Palkkaus on kannustava: peruspalkan päälle tulee provisio.

Liiketoimintamalli on mahdollistanut kasvun.

– Kampaamoalalla monikaan ei tee bisnestä, vaan tavoitteena on saada itselle palkka. Me toimimme toisin. Kun työllistää, on mahdollisuus kasvaa, mutta samalla ottaa tietysti riskin, Anne huomauttaa.

Tytärilleen hän on sanonut, että vaikka he hyppäävät hyvään laivaan, heidän on ymmärrettävä vastuu.

– Tällaisen yrityksen menot ovat hurjat. On kolmen liiketilan vuokrat, vuokratakuut ja työntekijöiden palkat. Henkilöstöstä

on myös pidettävä hyvä huoli. Mutta luotan Pilviin ja Tuuliin sataprosenttisesti.

Luopumista ja opettelua

Sukupolvenvaihdos on ollut opettelua sekä äidille että tyttärille. Anne liikuttuu, kun hän puhuu siitä, millaista on ollut siirtyä takavasemmalle.

– Luopuminen ei ole helppoa. Teen sitä pikkuhiljaa. Otan vielä muutamia asiakkaita ja käyn mielelläni sunnuntaisin liikkeellä vähän siivoamassa ja filistelemässä.

Pilvin ja Tuulin on pitänyt opetella hoitamaan asioita keskenään. Tuuli sanoo, että hän on tehnyt tietoisien päätöksen, ettei soita enää äidille.

– Mekolme – Pilvi, Pirkka ja minä – olemme nyt vetovastuussa ja hoidamme tämän. Meillä on onneksi suht samankaltaiset näkemykset, miten viemme yritystä eteenpäin.

Juuri nyt Pilvillä ja Tuulilla ei ole tarvetta tehdä suurempia muutoksia yritystoimintaan.

– Haluamme pysyä aallonharjalla, Tuuli kuvailee.

Pilvi sanoo kuitenkin uskovansa, että he voivat nostaa yrityksen vielä seuraavallekin tasolle.

– Meillä on siihen henkistä kanttia ja rohkeutta ja taustalla puolisoimme tuki. ■

PÄÄASIA

- Yrittäjät toimitusjohtaja Pilvi Backman ja henkilöstöjohtaja Tuuli Hulkkonen. Omistajiin kuuluu pienellä osuudella myös Pilvin ja Tuulin veli Pirkka Partanen
- Lappeenrannan Yrittäjät
- paaasia.fi



TREFFIKUMPPANEIDEN haku auki!

ETELÄ-KARJALAN teollisuustreffit 2025

29.10. klo 12-16 | Sokos Hotel Lappee



— Mukana 12 ankkuriyritystä!

Katso lista ankkureista ja lisätietoa www.metalreality.fi



Vihreän lainan myöntää osuuspankki.

Jätä kestävä jälki

Nyt on aika tehdä sekä ympäristöä että liiketoimintaasi hyödyttäviä kestäviä valintoja. Vihreällä lainallamme rahoitat ympäristökuormitusta vähentäviä investointeja. Voit parantaa yrityksesi vetovoimaa niin asiakkaiden kuin yhteistyökumppaneiden näkökulmasta.

Valitse vihreä laina vastuullisen liiketoiminnan rakentamiseen.

Ota suunta kohti tulevaisuutta. Tutustu ja hae vihreää lainaa: op.fi/vihrealaina

OP Kaakkois-Suomi 

PANKKIALALTA YRITTÄJÄKSI

TEKSTI JA KUVAT: SARA RAPO

Petri Krohns on Lappeenrannassa asuva varatuomari ja MBA, joka päätti viime vuonna hypätä yrittäjyyden pariin. Hänen taustansa juontaa oikeustieteelliseen koulutukseen Rovaniemellä ja siitä alkanut ura on kulkenut pankin lakiosastolta aina johtotehtäviin saakka.

Joensuussa aukultoinnin jälkeen Petri sai määräaikaisen pestinsä Kiteellä Pankissa vuonna 1992. Seuraavana vuonna hän muutti Etelä-Karjalaan ja aloitti OP Etelä-Karjalassa, jossa työskenteli eri tehtävissä aina vuoteen 2024. Uran varrelle mahtuu mm. kahdeksan vuoden pesti lakimiehenä sekä johtotehtäviä pankissa.

Vuonna 2014 Petri siirtyi pankin toimitusjohtajaksi. Uransa aikana hän on nähnyt pankkialan muutoksia ja erityisesti sääntelyn kiristymistä.

Vuosi 2024 toi muutoksen, kun OP yhdistyi, ja Petri päätti ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjyys ei ole täysin uutta, sillä pankkiuralla hän on ollut tiiviisti yhteydessä yrittäjiin ja heidän tarpeisiinsa. Yrittäjänä vastuu ja päätöksenteko ovat omissa käsissä, mikä vaatii itsenäisyyttä ja kykyä oppia uutta.

Petri perusti Lakipalvelut Petri Krohns Oy:n, joka tarjoaa lakipalveluita yksityishenkilöille ja yrityksille. Tyypillisimmät toimeksiannot liittyvät perhe- ja perintöoikeuteen sekä yritysten lakiasioihin. Pankkitausta ja paikallistuntemus auttavat ymmärtämään asiakkaiden tarpeita.

Petrin mukaan pankkialan kokemus on ollut suuri etu yrittäjyydessä. Yhteydet paikallisiin ihmisiin ja yrityksiin helpottavat asiakassuhteiden luomista. Lakimiehenä toimiminen on antanut vahvan pohjan asiakaspalvelulle ja oikeudellisten ongelmien ratkaisulle.

Yrittäjyyden suola on oppiminen ja asiakaskohtaukset. Petri kertoo, että jokainen tapaaminen tuo mukanaan uusia näkökulmia. Yksinyrittäjänä toimiminen tuo vapautta ja mahdollisuuden jatkuvaan kehittymiseen.

Petrin neuvo yrittäjyydestä haaveileville on rohkeasti eteenpäin. Hän korostaa, että oma osaaminen ja vahva tausta voivat tehdä yrittäjyydestä luonnollisen jatkon työuralle. Vaikka haasteita on, ne kannattaa kohdata avoimin mielin. Yrittäjyys tuo vapautta ja mahdollisuuden tehdä työtä omalla tavallaan. ■



MUKANA!



PÄIVI PIHAMO
PIHAMON PITO JA PALVELU
SAVITAIPALEEN YRITTÄJÄT

”Perustin yritykseni vuonna 2017. Alussa olin yrittäjänä osa-aikaisesti, sillä työskentelin hoivakodissa emäntänä. Vuoden 2019 loppupuolella alkoi tuntua siltä, että nyt olisi aika kypsä ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi.

Aloitin tammikuussa 2020, ja se tapahtui sitten mahdollisimman huo-noon saumaan. Koronapandemia iski, ja kaikki pysähtyi. Kukaan ei tarvinnut leivonnaisia tai ruokia missään. Olen usein sanonut, että jos olisin tiennyt, mitä tuleman pitää, en olisi ikinä uskaltanut ottaa sitä askelta.

Onneksi en tiennyt, sillä töitä on sittemmin riittänyt. Ihan kaikkea en voi aina edes ottaa vastaan – varsinkaan sesonkina.

Mutta kyllä minä tästä vain edelleen tykkään, vaikka päivät ovat pitkiä. Yrittäjänä saa päättää ja tehdä itse ja käyttää luovuuttaan vapaasti.

Yrittäjäjärjestykseen liittymistä olin miettinyt jo pitkään. En tosin tiedä, onko minulla aikaa osallistua mihinkään. Olisi kiva, jos tapahtumia olisi välillä alkuvuodesta. Silloin minä pyrin pitämään vapaapäiväni.” ■



PASI VARTIAINEN
LUOTTO LKV
LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT

”Minulla on takana kymmenen vuoden kokemus kiinteistövälitysalalta valtakunnallisessa ketjussa. Ajatus oman yrityksen perustamisesta sai vauhtia asuntomarkkinan mullistuttua. Koronavuosien aallonharjalta tultiin alas, kun Ukrainan sota alkoi, energiakriisi iski, ja pankin panivat lainahanat kiinni.

Ajattelin, että nyt täytyy tehdä jotakin, jotta pystyy reagoimaan ketterämmin markkinoihin. Omassa pienemmässä yrityksessä on helpompi mukautua eri tilanteisiin ja joustaa. Toukokuussa 2024 sain oman ”kioskin” ovet auki. Yrittäjän riski ei pelottanut – olenhan tottunut provisiopalkkaan ja tilanteiden ailahtelevuuteen..

Mennyt vuosi on ollut hyvä, ja vaikka Trump ja odotuksista jääneet Suomen talousluvut ovat hidastaneet asun-kaupan elpymistä, uskon, että hyvää on tulossa jatkossakin.

Yrittäjäjärjestykseen liityin, koska sieltä saa tukea, etuja ja verkostoja. Esimerkiksi yrittäjäämiainen, jolle osallistuin, oli antoisa. Arvostan myös sitä, että tiedottaminen toimii ja meidät yrittäjät pidetään ajan tasalla.” ■



VERTTI WIKSTRÖM
WAKE PARK IMATRA
IMATRAN SEUDUN YRITTÄJÄT

”Yritin perustaa vesiurheilukeskusta Imatralla jo vuonna 2017, mutta se kaatui rahoituksen puutteeseen. Kolme vuotta myöhemmin mukaan tulivat yrityskumppanit **Toni Kainulainen**, **Jussi Honka** ja **Olli Husu**, ja rahoitus järjestyi. Toiminta alkoi kesällä 2022. Johdamme sitä yhdessä puolisoni **Jenna Kaljusen** kanssa.

Yritys ei ole minun päätulonlähteeni vaan olen palkkatöissä toisaalla. Vesiurheilussa on kyse intohimoisesta harrastuksesta, enkä usko, että palkkatyön ja yrittäjyyden yhdistäminen muuten onnistuisikaan.

Meillä on tavoitteena kehittää Wake Parkia niin, että voisimme ottaa isomman volyymin asiakkaita ja kasvattaa liikevaihtoa. Siksi ensi vuoden kesällä aukeaa myös kelluva vesipuisto.

Yrittäjäjärjestykseen liityimme verkostojen vuoksi. Esimerkiksi maaliskuinen yrittäjägaala oli tosi kiva tilaisuus, jossa pääsi tutustumaan alueen muihin yrittäjiin. Seurailen mielenkiinnolla, millaisia tapahtumia on tulossa. Myös nuorten yrittäjien tapahtumat kiinnostavat.” ■

HYVÄÄ KESÄÄ YRITTÄJÄT & YRITTÄJIEN YSTÄVÄT!

Yrittäjät
ETELÄ-KARJALA

IMATRAN SEUDUN YRITTÄJÄT RY

Wake park Imatra Oy
Vuoksen siivous ja pihatyöt
Kuljetus J. Raijas Oy
T:mi Heidi Hietamäki
PineHill Oy
Imatran puunkaatoapu
Studio KNN
Kisa Imatra Oy
Bike & Sport Service Oy
VirtaHeput Oy
Tmi. Kosmetologi Pirita Harmanen
Saimaan Ompelupalvelu

LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT RY

Lakipalvelut Petri Krohns Oy
Markkinointitalo Vanha Padre Oy
Karjalan Paperi Oy
Kändi
Ilmakuvauspalvelu J. Suoknuuti
Puutavaraliike Toimi Talka Oy
Elonpisaroita
Blue Saimaa Oy
Karjalan Rakennus&Asennus
SOPIVA POLKU OY
Zimacom Oy
Sallinen Ville Santtu Sakari
Tiijätsie Consulting
Myyntille Oy
Tmi Botsch Niko
Hammaslaboratorio Horelli Oy
Luotto LKV Oy
Juhaco Oy
Kotisairaahoito ja Kotihoitopalvelu Kanerva T:mi
HillTraining&Massage

LUUMÄEN YRITTÄJÄT RY

RoTe - rakennus
Talon Lämpö
Sähköpalvelu Suokas Oy
Karjalan Sarka Oy
Kuljetus ja maansiirto Pirhonen Oy
Onnimanni Oy Simpele

PARIKKALAN YRITTÄJÄT RY

Hiuspiste Minna Anttonen
Ruokolahden Yrittäjät ry
Tmi Häkkinen Manu
JS Timpuripalvelu
Saimaan mökkitalokkari
Auvinen Juhani Antero
RMH Asennus Oy

SAAREN YRITTÄJÄT RY

Berg-Tynkkynen Maaret Hannele

SAVITAIPALEEN YRITTÄJÄT RY

Soramestarit Oy
Pihamon pito ja palvelu

TAIPALSAAREN YRITTÄJÄT RY

Iines Suninen Oy
Maalaus ja monialapalvelu Tirronen



IMATRAN
Seudun Sähkö

Edullinen sähkösopimus 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

Sinun sähköyhtiösi jo lähes 100 vuotta

www.issoy.fi

Ruandassa syntynyt Mediatrice Nyiramugisha on asunut Suomessa 17 vuotta. Nyt hän auttaa muita maahanmuuttajia kotoutumaan.



Toki rahaakin on saatava elämiseen, mutta minä olen aina tehnyt ratkaisuja myös sydäntäni kuunnellen.

SISULLA JA SYDÄMELLÄ

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: ANNA FORSBLÖM

Mediatrice Nyiramugisha eli Mama Africa tietää, että yrittäjäksi ryhtyminen voi olla maahanmuuttajalle ainut keino työllistyä. Hänelle yrittäjyys tarjoaa myös mahdollisuuden tehdä hyvää.

Yrittäjyys on ollut **Mediatrice Nyiramugishalle** eli Mama Africalle oikeastaan ainut keino työllistyä. Restonomiksi ammattikorkeakoulusta

vuonna 2018 valmistunut Nyiramugisha haki kyllä useita työpaikkoja, mutta edes kutsua haastatteluun ei tullut.

– Kun he katsovat minun nimeäni, he heittävät hakemuksen roskiin, Nyiramugisha sanoo ja nauraa päälle hersyvästi.

Niin, Mama Africa ei anna asioiden mennä liiaksi ihon alle. Hän sanoo, että aina pitää katsoa eteenpäin eikä jäädä voivottelemaan.

– En halua elää Kelan rahoilla. Olen terve ja minulla on monipuolista osaamista. Mietin, että miksi en yrittäisi jotakin.

Mutta mitä se olisi? Hän on taitava kokki, ja moni pyysi, että hän avaisi ravintolan. Sitä hän ei kuitenkaan

uskaltanut tehdä, sillä ravintolayrittäjyys ei ole helppoa.

Sitten hän keksi, että voisi myydä palvelua. Se ei vaatisi kalliita investointeja ja tiloja, vaan yritystä voisi lähteä pyörittämään matalalla kynnyksellä.

Vuonna 2022 syntyi Sopiva polku. Sen alle mahtui kaikki hänen osaamisensa: tulkkauspalvelut, maahanmuuttajien yhteiskuntaorientaatiokoulutus ja pitopalvelu.

Kotoutumista pehmentämässä

On tavallinen maanantai, ja Mama Africa on juuri ollut Lappeenrannan kaupungintalolla pitämässä yhteiskuntaorientaatiokoulutusta maahanmuuttajaryhmälle. Koulutuksessa käydään läpi valtava määrä asioita, joita tulokkaiden on hyvä tietää uudesta kotimaastaan.

– Puhumme suomen historiasta ja kulttuurista, veroista, lasten kasvattamisesta, asumisesta... Ylipäättään siitä, miten Suomessa ollaan kansalaisena. Oikeuksista ja velvollisuuksista.

Mama Africa muistaa itse vielä sen kulttuurishokin, kun hän saapui Suomeen kiintiöpakolaisena neljän lapsen kanssa vuonna 2008. Ruandassa ja Sambiassa aiemmin asunut perhe oli tottunut aivan toisenlaiseen meininkiin.

– Kukaan ei puhunut mitään, naapurit eivät tervehtineet. Se oli aluksi tosi stressaavaa. Mietin, että ihmiset eivät pidä meistä. Mutta sitten minulle kerrottiin, että hiljaisuus ja henkilökohtaisen tilan antaminen kuuluvat suomalaisen kulttuuriin. Tieto tästä helpotti heti olemista.

Nyiramugisha sai apua erältä suomalaiselta ystäväpariskunnalta ja Ekhvan (silloisen Eksoten) Momentista, joka auttaa maahanmuuttoa ja kotoutumiseen liittyvissä asioissa. Pian hän oli jo itse tukemassa maahanmuuttajia kokemustoimijana. Vapaaehtoistyö viitoitti tietä yritystoiminnalle.

Yhteiskuntaorientaatiokoulutusta Mama Africa pitää englanniksi. Tulkkauspalveluja hän pystyy antamaan usealla eri kielellä, joihin kuuluvat muun muassa ruanda ja swahili sekä Ruandassa ja Sambiassa puhuttavat alkuperäiskielet.

Ensimmäinen yritys

Moni saattaa muistaa Nyiramugishan hänen etnisestä ruoka-kaupastaan, joka sijaitsi ensin Valtakadulla ja sitten Oleksilla. Medis Mama Africa oli toiminnassa vuosina 2014–2017.

Nyiramugishan ensimmäinen yritys sai alkunsa siitä huomiosta, että Lähi-Idästä, Afrikasta ja Aasiasta tulleiden maahanmuuttajien piti ajaa Helsinkiin asti elintarvikke- ja mausteostoksille, jos he halusivat kokata omia ruokiaan.

– Etnisen ruokakaupan perustamisessa ei ollut kyse vain bisneksestä vaan siitä, että halusin auttaa. Toki rahaakin on saatava elämiseen, mutta minä olen aina tehnyt ratkaisuja myös sydäntäni kuunnellen.

Hän kävi yrittäjäkoulutuksen, sai starttirahaa ja neuvoja Lappeenrannan kaupungin yrityspalveluista.

– Olin ollut yrittäjänä Sambiassa, mutta yrityksen perustaminen Suomessa oli aivan erilaista. Se oli vaikeaa. Oli paljon byrokratiaa ja paperityötä.

Kun Medis Mama Africa muutti Oleksille, maahanmuuttajien lisäksi myös suomalaiset alkoivat löytää liikkeeseen. Asiakkaita ei silti ollut riittävästi kattamaan kalliita menoja.

– Ymmärsin, että on parempi tappaa bisnes ennen kuin bisnes tappaa minut, sanoo Nyiramugisha.

Ovet auki kaikille

Nyt Mama Africalla on taas kauppa. Kun Kauppakadulla sijainneen aasialaisen ruokakaupan Finavikin omistaja halusi luopua liikkeestään ja kysyi Mama African kiinnostusta, tämä vastasi myöntävästi pienen mietinnän jälkeen.

Mama Africa myy liikkeessään myös afrikkalaisten naisten tekemiä vaatteita. Naiset saavat osansa myyntituotoista.



MEDIATRICE NYIRAMUGISHA

- Yrittäjä Sopiva polku -yrityksessä, joka tarjoaa tulkkaus- ja kotouttamispalveluja
- Lappeenrannan Yrittäjät
- sopivapolku.fi

Mama Africa Supermarket avasi ovensa viime kesänä. Sekin mahtui Sopivan polun sateenvarjon alle.

– Olin ajatellut, etten enää avaisi kauppa. Tulkkaus- ja yhteiskuntaorientaatiosta tulee kuitenkin sen verran rahaa, että pystyn pitämään myös kauppa, vaikka se ei tuottaisi ihmeemmin voittoa. Uskon kuitenkin, että tällä kertaa myös asiakkaita riittää.

Samalla kauppa on Mama Africalle projekti, jonka puitteissa hän voi tehdä hyvää. Liikkeessä on elintarvikkeiden lisäksi myynnissä afrikkalaisia vaatteita ja esineitä, joita valmistavat afrikkalaiset naiset kotimaissaan. He saavat osuutensa tuotteiden myynnistä.

Ja koska Mama Africa tietää, että me ihmiset tarvitsemme toisiamme, kaupan alakerrassa kokoonnutaan kerran viikossa puhumaan suomea.

– Tervetulleita ovat kaikki, jotka haluavat kohdata ihmisiä tai kokevat itsensä yksinäisiksi – maahanmuuttajat, mutta myös kantasuomalaiset. ■

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

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

Samalla puolella.

 **LÄHITAPIOLA**

KONKURSSIPIIKKI NÄKY YRITTÄJIEN TALOUS- NEUVONNASSA – ”APUA MAHDOLLISIMMAN AJOISSA”

TEKSTI: SUOMEN YRITTÄJÄT

Konkurssien määrä pomppasi alkuvuonna, jolloin konkurssieja pantiin vireille 2000-luvun ennätysmäärä. Talouden tilanne on näkynyt myös Yrittäjän talousavun neuvontapalvelussa.

Yrittäjän talousapu -neuvontapalveluun on tullut huhtikuun loppuun mennessä jo lähes 1 500 yhteydenottoa.

– Yrittäjien kysymykset koskevat tällä hetkellä tavallistakin enemmän yrityksen lopettamista, konkurssia ja velkajärjestelyä tai yrityssaneerausta. Yrityksen kannalta olisi hyvä, että apua haettaisiin mahdollisimman ajoissa ja yrityksen talouden suunta saataisiin käännettyä, kehityspäällikkö **Jari Leskinen** KEHA-keskuksesta sanoo.

– Toisaalta kannattamatonta yritystä ei kannata turhaan pitää, jos nähdään, ettei kannattavuus ole paranemassa lähitulevaisuudessa, hän jatkaa.

Yrittäjän talousapu neuvoo yrittäjiä maksutta ja luottamuksellisesti talous- ja maksuvaikkeitä tai esimerkiksi yrityksen kannattavuuden parantamiseen liittyen. Suuressa osassa tapauksista puhelinneuvonta riittää. Jos lisäavulle on tarve, neuvontapalvelusta ohjataan yrittäjä hänen tarvitsemansa

palvelun piiriin. Esimerkiksi osassa Suomea toimivat Yrittäjän talousavun alueelliset tukipalvelut tarjoavat mahdollisuuden tukeen kasvokkain. ■

YRITTÄJÄN TALOUSAPU

Yrittäjän talousapu -palvelun taustalla on KEHA-keskus, ja palvelua kehitetään osana eurooppalaista Early Warning -toimintamallia.

- Ole yhteydessä Yrittäjän talousapu -neuvontapalveluun
- suomeksi ja englanniksi arkisin klo 9–15 numerossa 0295 024 880 (pvm/mpm)
- yrittajantalousapu.fi

STARTTIPAKETTI YRITTÄJÄLLE

Etelä-Karjalan Yrittäjien vetämä kokonaisuus kokoaa aloitteleville yrittäjille kattavan paketin tärkeimmistä tiedoista, työkaluista ja linkeistä yritystoiminnan alkuvaiheeseen. Pakkaus toimii sekä fyysisenä aloituspaketina että digitaalisena polkuna.

SEURAA JA OSALLISTU!

Löydät Yrittäjyyden äitiyspakkaus -hankkeen Etelä-Karjalan Yrittäjien kotisivuilta ja somesta. Tule mukaan – olitpa aloittava yrittäjä tai kokenut konkari.

Skannaa QR-koodi ja osallistu!



@yrittajyydenaitiyspakkaus



Yrittäjä, hyödynnä vuoden 2025 jäsenetusi!

Alennukset euroina keskimäärin

Laaja etukokonaisuus yrityksen, kodin ja perheen vakuutuksiin, esim.		Fennia
Etu henkilöauton laajaan kaskovakuutukseen	-300 €	
Saat Yrittäjien jäsenenä Elisalta tietoturvalliset liittymät, nettiyhteydet ja yksinkertaiset IT-palvelut jäsenetuhintaan.	-19-800 €	Elisa
Alman valikoiduista lehdistä 20 %:n alennus (Arvopaperi, Kauppalehti, Talouselämä, Tekniikka&Talous ja Tivi (12 kk). *Esim. Kauppalehti (12 kk).	-75-153 €	Alma Talent
Fortumin Yrittäjän Paketti 50 %:n alennuksella ja sähkö-sopimus sopimustyyppistä riippuen jatkuvalla -40 % perusmaksuedulla tai -0,4 c/kWh-edulla. *Esim. 50 MWh kuluttava yritys voi säästää jopa 100-270 € vuodessa.	-100-270€*	Fortum
Fortum Charge & Drive sähköauton latauspalvelut yrityksille jatkuvalla 30 %:n alennuksella kuukausimaksusta sekä 5 kpl latausavaimia maksutta.		
.fi-domainin ostajalle Alku-webhotelli veloituksetta vuodeksi.	-96 €	Hostingpalvelu
Alennusta asemakohtaisista hinnoista (sis.alv) Nesteen palveluasemilla. Jäsenetu hyödynnettävissä mobiilimaksamalla, kun lisää Yrittäjien jäsenyytesi Neste äppiin. Etu ei koske Neste Truck ja Express-asemia.	-2,5 snt/l	Neste
13 %:n alennus yritysliipputuotteista (Yrityslippu ja Kertalippu Jousto), Yrityslippu: paikka Ekstra Rennossa tai Ekstra Rauhallisessa, Kertalippu Jousto: paikka Eko-luokassa	13 %	VR
Suomen Yrittäjien oikeudellinen puhelin-neuvonta esimerkiksi 1–2 kertaa.	-200 €	Suomen Yrittäjät

Yrittäjät-sovellus
– jäsenkortti
kätevästi
puhelimessasi

**Yrittäjät-sovellus
– jäsenkortti
kätevästi
puhelimessasi!**

Laskelma on esimerkki. Jäsenedut ovat tapauskohtaisia ja niihin voi liittyä ehtoja. Jäsenetuja tarjoava kumppani vastaa sisällöstä. Suomen Yrittäjä pidattaa oikeudet mahdollisiin muutoksiin.

Tämän lisäksi saat:

- + Suomen Yrittäjien tapahtumat ja koulutukset jäsenhintaan. Lisäksi lukuisia vain jäsenille maksuttomia koulutuksia.
- + Saat jäsenetuna maksuttoman yrityksen ja yrittäjän tarpeisiin keskittyneen Premium-palvelun Alexandrian sijoitusasiantuntijan kanssa ja Alexandria Etuohjelman* 6 kk:n ajaksi veloituksetta käyttöön.
- + Edenred tarjoaa Yrittäjien jäsenille alennuksen työsuhte-etuja lainsäädäntöä ja 5 %:n alennuksen Delicard-lahjakorteista.
- + GreenStar Hotellissa majoittui 1–3 hengen huoneessa kiinteään 81 € / vrk jäsenetuhintaan. Pysäköinti veloituksetta majoituksen yhteydessä.
- + Lukuisat yrittäjävetoiset K-Citymarket-, K-Supermarket, K-Market, Neste K – ja K-Rauta -kauppiat tarjoavat Yrittäjien jäsenille monipuolisia etuja ja alennuksia. Katso omalla alueellasi voimassa olevat K-edut aluejärjestösi tai paikallisyhdistyksesi sivulta.
- + Lapland Hotellilta jäsenetuna 12 %:n alennus päivän joustavasta majoitushinnasta työmatkustukseen sekä vaihtuvia vapaa-ajan etuja.
- + Wihurin Metro-pikatuksissa saat jäsenkortin työhinnalla 10 %:n alennuksen normaaliin hin-

taisista tuotteista. Alennus ei koske alkoholi- eikä tupakkatuotteita.

- + Yrittäjien jäsenille Mobalin paikallismarkkinointipalveluolusta 30 päiväiseksi veloituksetta tai "avaimet käteen" -ratkaisui 25 %:n alennuksella.
- + Netsiltä jäsenetuna myymälän maksuratkaisuut alk. 9,99 € / kk + 0,39 % / maksutapahtunasta.*Esim. Yrittäjien keskimääräisen kuukausittaisen korttiliikevaihdon ollessa 5 000 €, Suomen Yrittäjien jäsenedellä säästöä kertyy vuositasolla korttiprovisioista ~240 € ja maksupäätteistä 480 €.
- + Oma Säästöpankki, K-Business Credit -kortti ensimmäiset 3 kk ilman kuukausimaksua.
- + Sanomatala saat sekä mediatala että materiaalien tuotantota koskevia alennuksia. Alennukset 25–50 % ensimmäisestä ostetusta mediakampanjasta. Alennuksen suuruus vaihtelee mediakokoon. Lisäksi jäsenetuna markkinoinnin palvelukokonaisuuksiin ja Sanoma Ad Manager -itseostokanavaan.
- + Suomen Scandic- ja Hilton-hotelleista ja osasta IHG-perheen hotelleja 16 %:n alennus päivän joustavasta huonehinnasta ja 10 %:n alennus yli 8 hengen kokopäivä- puolipäivä- sekä iltapäkeistä.

- + Kasvurahoitukselta jäsenetuina laskurahoitus ilman 10 euroon laskukohtaisia käsittelymaksua ja luotolimitin ilman 10 euroon kuukausittaisia tilinhoitomaksua.
- + Tallink Silja Linen laivoilla 15–35 %:n alennus risteily- ja reittimatkoista reitistä ja ajankohdasta riippuen. Lisäksi 10 %:n yritys-alennus Tallink Hoi-keus-keijun normaalihintaisista hotellipaketeista.
- + VENI Energiaalta Yrittäjien jäsenille sähkönkantopalvelut 20 %:n alennuksella. *Esim. 1 000 MWh vuodessa kuluttava asiakas säästää 400 €/a sähkönhankinnan palvelumaksusta.
- + Viking Line tarjoaa vaihtuvia etuja risteilyistä, hyppäteikeistä, ajoneuvoista ja autopaketeista. Lisäksi jäsenetuina kausittaisia jopa 50 %:n erikoisalennuksia.
- + Youpret tarjoaa 30 %:n alennuksen ensimmäisestä tulkkauksesta ja 10 %:n alennuksen kaikista tulkkauks- ja käännöspalveluista. Valikoimissa yli 120 kieltä.

Katso kaikki rahanarvoiset jäsenedut www.yrittajat.fi/jasenedut
Tarkista oman aluejärjestösi tarjoamat edut www.yrittajat.fi/aluejarjestot

Yrittäjät

Yrittäjyyden puolesta.



SUOMEN YRITTÄJÄT JA VR YHTEISTYÖHÖN: JÄSENETUJA JUNAMATKOIHIN

TEKSTI JA KUVA: SUOMEN YRITTÄJÄT

Suomen Yrittäjät ja VR ovat solmineet merkittävän yhteistyösopimuksen, jonka tavoitteena on tarjota yrittäjille joustava ja kustannustehokas tapa liikkua kotimaassa junalla.

Yhteistyön myötä Suomen Yrittäjien jäsenet saavat käyttöönsä sopimushintaisia yritysliippuja kaikkiin VR:n yritysliipputyyppeihin. Liput sisältävät muun muassa peruutusturvan ja muutosoikeuden, jotka tuovat joustavuutta yrittäjien liikkuaan arkeen. Tarjolla on myös vaihtuvia ja täydentäviä lisäetuja junamatkustamiseen.

– Yrittäjät liikkuvat paljon kotimaassa, ja nyt jäsenyys tarjoaa heille konkreettista hyötyä matkustamiseen. Tämä yhteistyö kannustaa valitsemaan junan, joka mahdollistaa tehokkaan työskentelyn matkan aikana ja samalla tukee vastuullisia valintoja vahvistaen Suomen Yrittäjien jäsenyyden arvoa entisestään, kertoo Suomen Yrittäjien kaupallinen johtaja **Kimmo Ilmavirta**.

– Haluamme tukea yrittäjiä tarjoamalla kustannustehokkaan matkustustavan, joka mahdollistaa vapauden käyttää matka-ajan hyödyksi haluamallaan tavalla joko työskentelyyn tai rentoutumiseen. Junamatkustaminen on yksi vähäpäästöisimmistä liikkumismuodoista ja haluamme auttaa asiakkaitamme onnistumaan kestävä kehityksen tavoitteissaan. Merkittävänä yhteiskunnallisena toimijana meillä on tärkeää tukea suomalaista yrittäjyyttä ja pitää

liike-elämä kasvun raiteilla, myynti- ja hinnoittelujohtaja **Antti Karjalainen** VR:ltä sanoo.

Yhteistyön myötä Suomen Yrittäjien jäsenet saavat VR:n kaukoliikenteen yritysliipuista 13 prosentin alennuksen. Lisäksi luvassa on vaihtuvia alennuksia.

Jäsenedun hyödyntäminen vaatii erillisen aktivoinnin ja VR-tilin luomisen. ■

EDUN KÄYTTÖÖNOTTO VAATII AKTIVOINNIN SÄHKÖPOSTILLA JÄSENPALVELUUN

jasenpalvelu@yrittajat.fi tai
marja.tamminen@yrittajat.fi

Ilmoita viestissäsi yrityksen nimi, y-tunnus sekä Yrittäjien jäsennumerosi. Saat muutaman arkipäivän sisällä sähköpostiisi kutsun täyttää tiedot VR:n järjestelmään ja suorittaa aktivointi loppuun.



Yrittäjän kotimainen kumppani

Elisa on tukenut jo 25 vuoden ajan suomalaisten yrittäjien menestystä. Suomen Yrittäjien jäsenenä saat etuja Elisan liittymistä ja palveluista.

Tutustu jäsenetuihin elisa.fi/yrittajaedut

