

Yrittäjä

ETELÄ-KARJALA

4/2025

VERKOSTOISTA VOIMAA

Jani Valkeapää

ONNISTUJA s. 12

ILOISSA JA SURUISSA

Minna Haimila

YKSINPUURTAJA s. 18

SEKUNNISSA ELÄMÄ UUSIKSI

Marko Suutari



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

 **Yrittäjät**
ETELÄ-KARJALA

Kolme pointtia



1

TUTKIMUKSET KERTOVAT: VERKOSTOT RATKAISEVAT Pk-yritysbarometrien mukaan verkostojen merkitys on kasvanut vuosi vuodelta. Tuoreessa syksyn 2025 barometrissa lähes 40 % pk-yrityksistä arvioi, että yhteistyöverkostot ovat keskeinen tekijä kasvun ja uudistumisen kannalta.

Erityisesti Itä-Suomessa verkostot nähdään kriittisinä – alueella yritysten kehityshankkeet ja rekrytointi nojaavat yhä enemmän henkilökohtaisiin kontakteihin ja kumppanuuksiin. Yrittäjägallup vahvistaa saman: joka toinen pk-yritys hakee uusia työntekijöitä ensisijaisesti omien verkostojensa kautta, kun julkiset rekrytointipalvelut menettävät suosiotaan. Tämä kertoo luottamuksesta ja siitä, että verkostot ovat käytännön kilpailuetu.

2

ITÄISEN SUOMEN OHJELMAA TEHDÄÄN YHDESSÄ Etelä-Karjalassa perustetaan edelleen hyvin vähän yrityksiä suhteessa väkilukuun. Kun samaan aikaan meiltä puuttuu koko maakunnan kattava omistajanvaihdospalvelu niin palvelurakenne ja yritysdynamiikka uhkaa nakertua molemmista päistä.

Itäisen Suomen ohjelman osana ehdotettava erityisalue Imatran seutukunnalle voisi tullessaan esimerkiksi taata sijoittuville ja investoiville yrityksille veroetuja ja työllistävälle helpotuksia työnantajamaksuihin. Uudet yritykset ja lisääntyneet työpaikat palauttaisivat kovasti kaivattua luottamusta kulutukseen ja palvelujen käyttöön. Tätä työtä ollaan tehty laajalti ja yhdessä, eikä se muuten voisi onnistuakaan.

3

NEUVOILLA JA KOKEMUKSILLA ALKUUN Tässäkin lehdessä haastatellut yrittäjät ovat kertoneet kuinka keskeistä kokeneempien neuvot olivat yrittäjyyden ensi metreillä. Kauemmin yrittäneet voivat neuvoa väistämään samoja virheitä kuin he ovat tehneet. Virheet voivat tulla hyvinkin

kalliiksi ja varsinkin yrittäjyyden ensimetreillä kohtalokkaaksi. Näitä ja muitakin oppaita kokoamme omassa kehityshankkeessamme Yrittäjyyden äityispakkauksessa. Jos lähipiiristä ei löydykään oppejaan jakavaa yrittäjää tai mentoria niin työmme varmasti tulee auttamaan. ■

Yrittäjä

ETELÄ-KARJALA

Jaetaan Etelä-Karjalan alueen yrityksille
painosmäärä 2100 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 Markus Kailes

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

Tässä lehdessä:

PULSSILLA

4 VERKOSTOISTA VOIMAA

Jani Valkeapää

ONNISTUJAT

8 OMALLA LADULLA

Janne Koskimies

12 ILOISSA JA SURUISSA

Minna Haimila

START-UP

15 VIRTACHEPUT OY – MONIPUOLINEN SÄHKÖALAN OSAAJA

Joni Lempiäinen, Olli Holma, Teemu Himmanen ja Ville Hämäläinen.

MUKANA!

16 UUDET JÄSENET

YKSINPUURTAJA

18 SEKUNNISSA ELÄMÄ UUSIKSI

Marko Suutari

ASiantuntija auttaa

11 LAPPEENRANNAN TYÖTERVEYS 22 SUOMEN YRITTÄJÄT



Liiga-SaiPan toimitusjohtaja Jani Valkeapää sanoo, että kaikki yritykset ovat tervetulleita SaiPan yhteistyökumppaneiksi.
- Olemme kaikille avoimia.



VERKOSTOISTA VOIMAA

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: MARKUS KAILES

SaiPa nojaa vahvaan yrittäjäverkostoon, josta se saa sekä taloudellista että käytännön tukea. Kaikkea ei tarvitse tehdä itse, kun yhteistyökumppaneilla on monenlaista osaamista.

SaiPan toimitusjohtaja **Jani Valkeapää** pysyy viileän rauhallisena, vaikka juuri haastattelua edeltävänä päivänä on saatu iso uutinen: **Raimo Helminen** jatkaa joukkueen päävalmentajana. Myös urheilujohtaja **Harri Ahon** kanssa solmittiin jatkosopimus.

– Onhan tämä merkittävää. Nämä sopimukset tuovat rauhaa tekemiseen ja pelaajien sitoutumiseen. Vaikutus ulottuu tietysti myös meidän kannattajiimme ja kumppaneihimme.

SaiPan viime aikojen pelit olisivat voineet mennä paremmin. Valkeapää näkee pelaamisessa kuitenkin saman raikkauden ja aktiivisuuden kuin viime kaudella.

– Valmennukselle iso hatunnosto. Ei ole niin yksikertaista pitää yllä virettä, kun miehet vaihtuvat.

Kun joukkueella menee hyvin, kaikki haluavat olla mukana menestyksessä. Valkeapää kertoo, että viime kevään myötätuuli näkyi sekä kausikorttimyynnissä että yhteistyökumppanuuksissa.

– Kumppanuuksien määrä nousi 15 prosenttia.

Kaikki hyötyvät

SaiPalla on yritysten ja organisaatioiden kanssa monenlaisia yhteistyökuvioita. On pääyhteistyökumppaneita, yhteistyökumppaneita ja yritysverkosto. Yritykset ovat SaiPan tukena

taloudellisesti ja saavat vastineeksi näkyvyyttä, palveluja ja elämyksiä.

– Tarjoamme yrityksille myös mahdollisuuden kohdata ja verkostoitua erilaisissa tapahtumissa, myös kesällä. Samalla saamme itsekin tilaisuuden verkostoitua ja löytää uusia kumppaneita. Tämä toimii molempiin suuntiin.

Yrityskumppaneista on SaiPalle monenlaista hyötyä. Kuten se, että kaikkea ei tarvitse tehdä itse. Verkostoista löytyy paljon erilaista osaamista.

– Otetaan nyt esimerkiksi tämä kylmäkonttiasia. Jäähallin seinät tulevat vastaan, ja me tarvitsemme lisää kylmätilaa. Meillä ei kuitenkaan ole sitä osaamista, mitä tarvitaan kylmäkontin hankintaan. Yksi kumppaneistamme on Lappeenrannan Kuljetus, jota olemme konsultoineet hankinnassa.

Ja kun SaiPa vaikkapa järjestää tapahtumia, tuo Millilleen Oy mukaan kaiken tapahtumajärjestämiseen liittyvän osaamisensa.

Suhdanteet vaikuttavat

Yrityskumppaneita hankkivat Valkeapään lisäksi kaksi Liiga-Saipan yritysmyyjää. Kuka sitten pääsee SaiPan yrityskumppaniksi?

– Olemme kaikille avoimia. Haluamme mahdollisimman paljon kumppaneita, Valkeapää linjaa.

KUKA SOITTAA?

Tunnista saapuva puhelu



Matti Meikäläinen
Yritys Oy



Lue lisää: yrityksille.elisa.fi/kukasoittaa

elisa | Yrityksille



- Yhteistyö perustuu henkilökohtaisiin kontakteihin, Valkeapää painottaa.

Vastaanotto on ollut hyvää ja joukkueeseen suhtaudutaan positiivisesti. Valkeapää sanoo kuitenkin ymmärtävänsä sen, että monella yrityksellä on juuri nyt tiukkaa.

- Vaikka olisi halua, niin osalla yrityksistä ei ole tällä hetkellä taloudellista mahdollisuutta tukea SaiPaa. Arvostamme jokaisen mukana olevan panosta. Uskomme, että kun talous kääntyy parempaan asentoon, se näkyy myös meidän kumppanuuksissamme.

Palataanpa vielä viime kevääseen. SaiPa toi koko maakunnalle piristysruiskeen, jota todella tarvittiin. Ja tarvitaan edelleen.

- Kuuleman mukaan mummit Myllysaaren saunallakin olivat keväällä spekuloineet, miten SaiPalle käy. Siinä on jo joku raja ylitetty, kun SaiPa nousee vanhempien rouvien ykköskeskustelun aiheeksi saunanlauteilla.

Valkeapää uskoo, että edessä on hyviä aikoja. Uskoa vahvistavat Helmisen ja Ahon jatkokaudet sekä areenahanke, joka etenee.

- Kyllä SaiPan menestys on antanut kaikille sen viestin, että pohjalta voi nousta. Kaikki on yhdessä tekemällä mahdollista. ■

LIIGA-SAIPA

- Lappeenrannan Yrittäjät
- Toimitusjohtaja Jani Valkeapää
- saipa.fi

TUKENA MYÖTÄ JA VASTAMÄESSÄ

Liike- ja mainoslahjoja myyvä Millpoint on ollut SaiPan kumppani vuodesta 2012. Yrittäjä **Markus Kaatonen** huomauttaa, että yritys on ollut joukkueen tukena katkeamatta myös huonoina vuosina.

- SaiPa on ollut itselleni sydämenasia. Se on yksi syy, miksi haluamme kuulua SaiPan kumppaniverkostoon ja auttaa SaiPaa menestymään. Toinen syy on sitten tietysti se, että haluamme yrityksen näkyvyyttä.

Näkyvyyttä tulee erityisesti tv-lähetysten kautta, sillä joukkueen haastattelupipoissa ja -lippiksissä komeilee firman nimi.

Millpoint on vahva toimija myös SaiPan fanituotteissa.

- Olemme päässeet ideoimaan erilaisia fanituotteita, mikä on ollut mahtavaa.

Kaatonen lisää, että SaiPan yhteistyökumppaneihin kuulumisen lisäksi myös yrityksen mahdollisuuksia verkostoitua ja saada uusia asiakkaita. Lisäksi yhteistyö SaiPan kanssa lisää positiivisuutta ja raikkautta myös yrityksen brändiin.

Myös Antik&Design Gallery Tarvainen yrittäjä **Janne Tarvainen** kertoo, että SaiPan tukena olo on liittyy vahva tunne ja halu tukea paikallista joukkuetta.

- Se kumpuaa jostain syvältä. Olemme olleet SaiPan tukena vuosikausia - silloinkin, kun joukkue on tarponut suossa.

Tällä kaudella Gallery Tarvainen näkyy joukkueen pelipaidoissa. Tarvainen kertoo havainneensa selvän piikin yrityksensä asiakkuuksissa ja verkkokaupassa pelien jälkeisinä päivinä, varsinkin Hockey Night -pelin jälkeen. ■



MILLPOINT

- Lappeenrannan Yrittäjät
- Hallituksen puheenjohtaja Markus Kaatonen
- millpoint.fi



ANTIK&DESIGN GALLERY TARVAINEN

- Lappeenrannan Yrittäjät
- Toimitusjohtaja Janne Tarvainen
- gallerytarvainen.fi

OMALLA LADULLA

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVA: ANNA FORSBLOM

Trendejä tulee ja menee, mutta UK Koskimies on ja pysyy. Perheyriyksen voimavara on muuntautumiskyky. Nyt yrittäjä toivoo kunnon talvea.

Mikä on urheilukaupan yrittäjän suurin toive? Se, että säiden herrat suosisivat ja joka vuosi olisi neljä vuodenaikaa.

– Tähän aikaan vuodesta jännitetään, millainen talvi on tulossa. Jos lunta ja pakkasta riittää, sukset, luistimet, talvivaatteet ja -kengät tekevät kauppansa, sanoo UK Koskimiehen toimitusjohtaja **Janne Koskimies**.

Vuonna 1970 perustetun UK Koskimiehen konsepti on ainutlaatuinen, sillä se myy sekä urheiluvaatteita ja -välineitä että veneitä ja koneita. Tietävästi koko Suomessa ei ole vastaavaa kauppaa.

Useampi tukijalka on yrityksen vahvuus, sillä trendejä tulee ja menee. Esimerkiksi pyöräbuumi alkoi, kun ihmiset innostuivat hankkimaan sähköavusteisia työsuohdepyöriä. Kun hallitus lakkautti veroedun, pyörien kysyntä hiipui.

– Meille se tarkoittaa, että täytyy laittaa painopistettä johonkin toiseen tuotteeseen. Pienenä perheyriyksenä pystymme reagoimaan nopeasti ja mukautumaan uusiin tilanteisiin joustavammin kuin isot ketjuliikkeet.

Ketteriä liikkeitä tasapainottaa pitkäjänteisyys, joka näkyy muun muassa siinä, että henkilökunnasta halutaan pitää hyvä huoli. Osalla työntekijöistä on takana jo 40 vuoden ura yrityksessä.

Kivijalan plussat

Janne ja hänen siskonsa **Johanna Koskimies** ovat yrityksen omistajia kolmannessa polvessa. Sukupolvenvaihdos tehtiin viittisen vuotta sitten. Yrityksen jatkaminen oli luontevaa, sanoo Janne.

– Missään vaiheessa siihen ei painostettu, mikä oli tosi hyvä.

Koskimies naurahtaa, että hän kyllä tiesi, mihin ryhtyi. Hän on ollut yrityksessä 13-vuotiaasta lähtien kesätöissä ja vakituisissa töissä ammattikorkeakoulusta valmistuttuaan.

Koskimiehen päivät ovat vaihtelevia eikä tyypillistä työpäivää ole. Välillä hän tekee töitä toimistossa, välillä auttaa venepuolella ja välillä pakkaa nettikaupan verkkotilauksia.

Verkkokaupan UK aloitti nelisen vuotta sitten. Sitä kautta menee tuotteita tasaisesti, mutta liikevaihdosta se on vielä pieni osa.

– Myymälässä vierailun valtti on useamman vaihtoehdon testaaminen ja oikean tuotteen löytäminen yhdessä myyjän kanssa. Etenkin tuotteissa, joissa istuvuus on tärkeää, ostetaan mieluummin kivijalkamyymälästä.

Parempaa tulossa

Viime vuodet markkina on ollut epävakaa, ja kuluttajat taloudellisesti tiukoilla.

– Jos aiemmin ostettiin uusi talvitakki ihan vain vaihtelun vuoksi, nyt ihmiset miettivät tarkkaan, pärjäisikö vielä vanhalla.

Urheiluliike XXL lopetti Lappeenrannan myymälänsä viime toukokuussa kannattamattomana.

Toistaiseksi tämä ei ole näkynyt UK:n asiakasmäärissä, mutta Koskimies arvelee, että talvisesonkia se saattaa vilkastuttaa.

Erityisesti Itä-Suomessa talouskasvu mataa. Koskimies uskoo kuitenkin, että parempia aikoja on edessä.

– Pitää pysyä toiveikkaana. Usko tulevaisuuteen on paljon ihmisistä itsestään kiinni. Ei tarvita kuin muutama hyvä uutinen, niin mielialat ja kurssi voivat kääntyä nousuun. ■

UK KOSKIMIES

- Lappeenrannan Yrittäjät
- Yrittäjinä sisarukset Janne Koskimies ja Johanna Koskimies. Janne vastaa pääasiassa operatiivisesta toiminnasta, Johanna hallinnosta ja taloushallinnosta
- koskimies.fi



Janne Koskimies on ollut UK Koskimiehessä töissä jo liki neljännesvuosisadan. Kesätöistä se alkoi ja yrittäjyyteen päätti.



Pienenä perheyriyksenä pystymme reagoimaan nopeasti ja mukautumaan uusiin tilanteisiin joustavammin kuin isot ketjuliikkeet.



ASIANAJOTOIMISTO LINDBLAD & CO OY

**Yhtiöoikeus, osakassopimukset, yritysjärjestelyt,
työoikeus, verotus ja kiinteistöasiat**

LAPPEENRANTA , 020 749 8170, lappeenranta@lindblad.fi
IMATRA, 020 749 8170, imatra@lindblad.fi



Hyvä energia välittyy

issouy.fi/yrityksille

Meiltä saat oman,
asiantuntevan yhteyshenkilön.
Olemme aidosti paikallinen ja
ihmisten omistama sähköyhtiö.





Erik Leivo kertoo, että yhteistyö Lappeenrannan Työterveyden kanssa on parantanut henkilöstön arkea ja hyvinvointia.

KEHITTYVÄÄ PALVELUA ASIAKKaidEN KANSSA

TEKSTI: HENNA VARTIAINEN KUVA: JS SUOMI

Panostamme siihen, että palvelumme vastaavat yritysten tarpeisiin joustavasti ja luotettavasti. Rautarakenne Leivo Oy tekee tiivistä yhteistyötä Lappeenrannan Työterveyden kanssa. Toimitusjohtaja **Erik Leivo** on ollut tyytyväinen yhteistyöhön ja sen vaikutuksiin yrityksen arjessa.

– Yhteistyö Lappeenrannan Työterveyden kanssa on ollut joustavaa, ja palvelu on aina ollut erittäin hyvää. Asiat on hoidettu laadukkaasti ja ammattitaitoisesti, mikä on meille tärkeää.

Haluamme olla helposti lähestyttävä kumppani, joka tuntee paikalliset toimijat ja heidän toimintaympäristönsä. Paikallisuus on monelle yritykselle ratkaiseva tekijä kumppania valittaessa, niin myös Rautarakenne Leivo Oy:lle.

– Paikallisuus on meille erittäin tärkeää ja yksi tärkeimmistä valintakriteereistä yhteistyökumppaneita valittaessa. Paikalliselle toimijalle on helppo antaa palautetta ja ottaa yhteyttä.

Yhteistyön vaikutukset näkyvät konkreettisesti arjessa. Yrityksen työntekijät kokevat, että heidän hyvinvoinnistaan pidetään huolta, ja arjen rutiinit sujuvat joustavammin, kun terveydenhuolto on helposti saatavilla.

– Työterveyspalveluilla on ollut suuri vaikutus yrityksemme arkeen ja työntekijöidemme hyvinvointiin. Työntekijämme

kokevat, että heistä pidetään aidosti huolta, ja tämä näkyy tyytyväisyytensä työterveyshuoltoon.

Palvelut tukevat työkykyä ja mahdollistavat nopean reagoinnin terveyshaasteisiin, olipa kyse työkyvyn hallinnasta, ennaltaehkäisevästä työterveydestä tai nopeasti ratkaistavista terveyshaasteista.

– Erityisen tärkeitä meille ovat olleet lääkärin ja sairaanhoitajan palvelut, määräaikaistarkastukset, rokotukset ja laboratoriotutkimukset. Nämä ovat keskeisiä työntekijöidemme hyvinvoinnin kannalta.

Kehitys jatkuu yhdessä asiakkaiden kanssa, ja palvelu rakentuu luotettavaksi ja aidoksi jokaisessa kohtaamisessa. Kokemukset vahvistavat, että yhteistyö asiakkaiden kanssa tuottaa konkreettisia tuloksia ja hyvinvointia työyhteisöihin. ■



ONNISTUJA

Minna Haimila kertoo, että joulun aika on kukkakaupassa tunnelmallista. Siitä nauttivat sekä asiakkaat että työntekijät.



Antoisaksi työn tekevät asiakkaat. Vaikka suurimman osan asiakkaistamme tunnemme, ovesta astuu aina sisään myös uusia kasvoja.

ILOISSA JA SURUISSA

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: ANNA FORSBLÖM

Savitaipaleen Kukka ja Hautaus palvelee yhä kivijalassa kirkonkylän keskustassa. Yrittäjä Minna Haimila haluaa pitää liikkeen kutsuvana, jotta se houkuttelisi myös uusia asiakkaita.

Savitaipaleen kirkonkylällä sinnittelee edelleen muutamana kivijalkaliike. Yksi niistä on Savitaipaleen Kukka ja Hautaus, joka on palvellut asiakkaita perheyhteyksensä jo vuodesta 1960.

Yrittäjä **Minna Haimila** uskoo, että paikalliset arvostavat omaa kukka- ja hautausliikettä. Elämän iloissa ja suruissa on helpompi asioida tuttujen asiakaspalvelijoiden kanssa.

Haimila sitoo vielä välillä kimppuja, mutta suurin osa hänen työajastaan menee hautauspuolella.

– Vastaan kaikesta, vainajan arkutukset ja saattokuljetukset mukaan lukien. Mieheni auttaa tarvittaessa. Henkisesti työ on raskasta, koska pienellä paikkakunnalla kaikki tuntevat kaikki.

Haimilan lisäksi liikkeessä on töissä kaksi pitkäaikaista työntekijää, joita hän kutsuu kultakimpaleiksi.

– Antoisaksi työn tekevät asiakkaat. Vaikka suurimman osan asiakkaistamme tunnemme, ovesta astuu aina sisään myös uusia kasvoja. Yritämme pitää liikkeen kutsuvana ja palvella hyvin.

Raskasta ja antoisaa

Haimila tuli vanhempiansa jälkeen yrityksen jatkajaksi vuonna 1999. Hän sanoo, että se ei missään tapauksessa ollut itsestään selvyyttä.

– Kävin kyllä floristin koulutuksen, mutta työharjoittelussa Saksassa innostuin opiskelemaan saksan kieltä. Ajattelin, että ryhtyisin työskentelemään saksan kielen opettajana ei saksaa äidinkielenään puhuville.

Tuli kuitenkin vastoin käymisiä. Haimila sairastui alopecia areataan – ihosairauteen, joka aiheuttaa muun muassa hiusten lähtöä – ja hän palasi Suomeen.

26 vuotta yrittäjänä ovat olleet sekä raskaita että antoisia. Raskaimmat vuodet olivat lasten ollessa pieniä, kun työn ja perheen yhteensovittaminen tuotti haasteita.

– Laitoin kuitenkin aina perheen etusijalle. ”Perhe edelle” on minun mottoni. Teen edelleen järkevän mittaisia työpäiviä, en puuraa kellon ympäri.

Itsepalvelua ja taimikauppaa

Liikkeen erikoisuus on mahdollisuus itsepalveluun. Myymälän ollessa suljettu tuulikaapista voi ostaa kukkia iltakahdeksaan asti. Tilauksen voi myös noutaa tuulikaapista, jos ei ehdi asioimaan liikkeen aukioloaikana.

– Isäni keksi itsepalvelun 80-luvun alussa. Se mahdollisti kesäiltojen vieton vaikkapa mökillä, kun ei tarvinnut kiirehtiä liikkeelle asiakkaita palvelemaan.

Kesäisin liikkeen vetonaula on taimimyymälä.

Marketit myyvät nykyään paljon leikkokukkia, ja moni nappaa ruokaostoksilla mukaansa myös viikonlopun kukkakimpun. Haimila korostaa, että he eivät kilpaile markettien kukkien kanssa, vaan he myyvät taitoa.

Haimilasta on vaikea nähdä, miten hän voisi enää kehittää liikettään. Väki kun vähenee Savitaipaleella koko ajan.

– Minulle tämä kyllä takaa elannon eläkeikään asti. Mutta olisi kiva, jos tässä olisi kukkakauppa myös minun jälkeeni. ■

SAVITAIPALEEN KUKKA JA HAUTAUS

- Savitaipaleen Vuoden Yritys
- Yrittäjä Minna Haimila
- savitaipaleenkukkajahautaus.fi

Google Analytics, Google Ads, hakukoneoptimointi, SEO...

... pitäisikö yrittäjällä olla nämäkin termit hallussa?

Jos haluat ymmärtää asiakkaidesi käyttäytymistä paremmin, tarvitset lisää maksavia asiakkaita verkkosivuillesi tai haluat lisää näkyvyyttä Googlessa, sinun ei tarvitse osata kaikkea itse. Riittää, kun löydät kumppaniksi **Jaani Väisäsen** kaltaisen yrittäjän.

Jaani perusti Zero Moment yrityksensä vuonna 2014 käytännön tarpeeseen. Lyhyesti sanottuna Zero Moment tekee internetmarkkinointia. Syvällisemmin selitettynä yritys tarjoaa kaikki digitaalisen markkinoinnin, analytiikan ja mittaamisen palvelut räätälöitynä asiakkailleen.

– Tuli kyselyitä ”voisitko tehdä tämän tai tuon” ja siitä se sitten lähti, Jaani naurahtaa.

Zero Moment toimii sivutoimisesti, sillä Jaanin pääasiallinen ura on LAB-ammattikorkeakoulussa



yliopettajana. Jaani itse on paluumuuttaja Etelä-Karjalaan, opiskeluaika vierähti Tampereella.

– Liityin Karjaloveen kannatuksen vuoksi. Haluan edistää seutukunnan hyvinvointia, Jaani kertoo.

Vahvan kotiseuturakkauden lisäksi, Jaani on halukas toimimaan mentorina muille Karjalove-verkoston yrittäjille internetmarkkinoinnin osalta. Koti on sydämen asia, ja Jaanilla on vahva sitoutuminen kotiseutunsa kehittämiseen ja menestykseen.

www.zeromoment.fi



OP Kaakkois-Suomi

Yrityslainat yrityksesi kaikissa käänteissä

Yrityslaina on hyvä ratkaisu kaiken kokoisille yrityksille. Asiantuntijamme kartoittavat tarpeesi ja tarjoavat räätälöidyt lainaratkaisut.

op.fi/yrityksille

Yrityslainan myöntää osuuspankki tai OP Yrityspankki Oyj.



VIRTAHEPUT OY

- Imatran Seudun Yrittäjät
- Perustettu: 2025
- virtaheput.fi

VIRTAHEPUT OY – MONIPUOLINEN SÄHKÖALAN OSAAJA

TEKSTI: SARA RAPO KUVA: NESTOGRAPHY NESTORI LÖNNGREN

Vuonna 2025 perustettu VirtaHeput Oy on tuore mutta nopeasti tunnettuutta kasvattava sähköalan yritys Etelä-Karjalassa. Lappeenrannan ja Imatran seudulla toimiva yritys erottuu nuorekkaalla asenteellaan, sujuvilla toimintatavoillaan ja poikkeuksellisen monipuolisella osaamisellaan. Lyhyessä ajassa VirtaHeput on rakentanut maineen yrityksenä, jolle asiakaslähtöisyys ja vahva ammattitaito ovat toiminnan ydin. Taustalla toimii kolme sähköalan ammattilaista: **Joni Lempiäinen**, **Olli Holma** ja **Teemu Himmanen**. Tiimiä täydentää **Ville Hämäläinen**. Jokainen heistä tuo yritykseen oman vahvan erikoisosaamisensa – modernia valotekniikkaa, taloteknisiä sähköistyksiä, antennitöitä, suurkeittiö- ja laitekokonaisuuksia sekä Teemun kautta myös kalastusopaspalveluja, jotka tuovat toimintaan alueellisesti erottuvan lisän. Yhdessä he muodostavat tiimin, joka pystyy ratkomaan hyvin vaihtelevia ja teknisesti haastavia tehtäviä.

Yrityksen nimi syntyi pitkän pohdinnan jälkeen arjen keskellä, kun Olli leikkitti Teemun lasta ja he leikkivät Arkki-leikkiä eläinhahmoilla. Yksi hahmoista tulkittiin ensin possuksi, kunnes vierestä korjattiin: ”Ei, se on virtahepo.” Hetkessä syntynyt oivallus johti nimeen VirtaHeput, joka erottuu perinteisistä yritysnimistä ja kuvastaa tekijöiden energistä ja helposti lähestyttävää otetta.

VirtaHeput korostaa työssään sujuvuutta, rehellisyyttä ja aitoa asiakaslähtöisyyttä. Tavoitteena on tehdä koko asiakasprosessista mahdollisimman selkeä ja vaivaton alusta loppuun. Yritys ei myy turhaa, vaan kertoo asiakkaalle avoimesti, mikä on tarpeellista ja mikä ei. Yrittäjien mielestä työssä kaikkein antoisinta on se, kun he pystyvät auttamaan tilanteessa, jossa joku muu ei ole onnistunut.

He kuvaavat, kuinka palkitsevaa on saada toimimaan järjestelmä, jonka korjaaminen on aiemmin todettu mahdottomaksi. Juuri tämä ongelmanratkaisukyky on tuonut yritykselle nopeasti runsaasti suosituksia ja tyytyväisiä asiakkaita. Kolmikosta huokuu myös rauhallinen ja läsnä oleva tapa kohdata asiakas – he ovat helposti lähestyttäviä ammattilaisia, joihin on helppo luottaa.

Yrityksen alkutaival sai tukea kokeneelta yrittäjältä, jonka sparrausta kolmikko kuvaa korvaamattomaksi. Realistiset neuvot auttoivat suuntaamaan toimintaa alusta alkaen oikein. Tulevaisuudessa VirtaHeput suunnittelee laajentumista Lappeenrantaan ja Imatralle omiin toimipisteisiin, mutta haluaa säilyttää sen, mikä on ollut menestyksen ydin: laadukas työ, luotettavuus ja asiakkaan aito kohtaaminen. ■



SINI HEINO
TYTTI'S BAKERY OY
LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT

”Perustin yritykseni syksyllä 2024, mutta varsinainen toiminta alkoi ystävänpäivänä tänä vuonna. Minulla on pieni leipomo ja kahvila Karjalankulmassa Oksasenkadulla.

Työskentelin aiemmin Etelä-Karjalan hyvinvointialueella esihenkilötehtävissä. Olihan se rohkea veto lähteä yrittäjäksi vakaasta palkkatyöstä. Mielessäni on kuitenkin usein vuosien mittaan käynyt haave omasta yrityksestä. Ajattelin, että parempi katsoa kuin katua.

Leivon vain ja ainoastaan vegaanisia ja gluteenittomia leipomotuotteita. Niille on selvästi kysyntää. Markkinarakoa siis löytyy, vastaanotto on ollut erittäin hyvä, ja tässä on potentiaalia. Mutta edelleen täytyy hioa liiketoimintaa niin, että siitä saa kannattavaa.

Liityin yrittäjäjärjestöön kontaktien ja verkostojen takia. Mahdollisuus lakiapuneuvontaakin on hyvä olla takataskussa.

Toivoisin erityisesti verkostoitumismahdollisuuksia muiden kaltaisten kivijalkayrittäjien kanssa, joiden liikevaihto olisi samantasoista. Vertaisten seurassa saisi parasta tukea ja kehitysideoita.” ■



OLLIS LEPPÄNEN
PEERÄ HOTELS & COTTAGES
IMATRAN SEUDUN YRITTÄJÄT

”Perheyriityksemme Peerä Hotels & Cottages osti Imatran Valtionhotellin syyskuussa. Liityimme saman tien paikalliseen yrittäjäjärjestöön, koska paikallisuus on meille luontainen osa liiketoimintaamme.

Yksi tärkeimmistä arvoistamme on vastuullisuus. Tähän liittyy se, että haluamme olla aktiivinen toimija kaikilla niillä paikakunnilla, joilla meillä on hotellitoimintaa.

Meidät on otettu vastaan hyvin, ja paikalliset yritykset ovat halunneet tehdä yhteistyötä kanssamme. Uskon, että meitä on helppo lähestyä, koska olemme ”kasvolinen” pk-yritys.

Näemme Valtionhotellissa paljon potentiaalia. Kuten muissakin hotelleissamme, tavoitteena on palvella sekä työmatkailijoita, yrityksiä että kokousasiakkaita. Pystymme venymään 200 – 250 hengen tilaisuuksiin.

Meillä on myös kontakteja kansainvälisiin matkanjärjestäjiin Lappiin ja Kainuuseen suuntautuvien matkojen kautta. Uskomme, että voimme tehdä tulevaisuudessa Imatralla samankaltaisia avauksia. Imatralla on paljon potentiaalia sekä talvella että kesällä.” ■



JANI NUOPPONEN
JAPOTEC OY
PARIKKALAN YRITTÄJÄT

”Teen metalliasennuksia, hitsauksia ja kunnossapitotöitä. Työni ovat projektiluonteisia ja ne perustuvat siihen, että firmoilla ei ole enää omia asennusmiehiä. Minä lähdän pyydettyä vaikka Ranskaan, jossa olenkin ollut Valmetin asennushommissa.

Ennen yrittäjäksi ryhtymistä työskentelin Simpeleen Metsä Boardin tehtaalla kunnossapidossa. Tein sivussa töitä kalastajana toiminimellä. Vuonna 2023 meille oli tulossa muutoksia kunnossapitoon, ja päätin kehityskeskustelujen jälkeen irtisanoutua.

Ensin jäin kokopäiväiseksi kalastajaksi, mutta sitten alkoi puhelin soida ja tulla pyyntöjä asennustöihin. Sillä tiellä ollaan. Hetkeäkään en ole katunut yrittäjäksi ryhtymistä. Tämä on ollut elämäni parasta aikaa. Olen sittemmin käynyt työkeikoilla myös Simpeleen tehtaalla. Sehän on kuin kotiinsa menisi.

Järjestöön liittymisessä painoivat verkostoituminen ja yhteisöllisyys. Pidän myös tärkeänä, että saan tätä kautta apua, kun on kasvun aika ja tietysti myös silloin, kun yrittäjän arki ei suju.” ■

fennia

**Vakavan sairauden-
turvalle lisäturvaa
ilman lisähintaa**

Jäsenenä saat etuja yrityksesi ja perheesi vakuutuksiin. Voit saada maksuttoman 20 000 euron vakavan sairauden turvan, kun otat vähintään 100 000 euron henkivakuutuksen.

Kysy lisää eduistasi
paikalliselta asian-
tuntijaltamme Tomilta!

Tomi Lantta

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



UUDET JÄSENET

IMATRAN SEUDUN YRITTÄJÄT RY

Oy Rova-Rest Ab
Tmi Viikkoni
RAJAPATSAAN VERHOOMO
Vakuutuspalvelut J&J Oy
Ruotsalainen Vesa Tapio

LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT RY

EQUINE & HEALTH Krista Turunen
Kuorttisen Sähkö Oy
Terfer Oy
STH-Service Oy
Sonotecc Oy
Tytti's Bakery Oy
Viskari Sport Pro
Eppu Trans
Niemi Energy Oy
Kuljetus Ville Kantonen Oy
Suomen Rakennelujitus Oy
Lappeenrannan Pienvarastovuokraus Oy
JTT Audit Oy Lappeenranta
MilNee Oy
Willi Jiu-Jitsu Oy
Milzi Interiors
Mattilan moniapu Oy
Rosmerta
Provalt Oy
FinVinyl Oy
Saani Avoin Yhtio
Via Art Studio 10

AsPal Oy T.Liimatta
Nice Change
Jykatiri Oy
Studio Nellie's

LEMIN YRITTÄJÄT RY

Jukanen Siiri
Kaakon Kouru Oy

LUUMÄEN YRITTÄJÄT RY

Susanna Huhtiniemi

PARIKKALAN YRITTÄJÄT RY

Käsityöpaja Varikko
Japotec Oy
Huttunen Timo Juha Tapio
Tmi Novisu

RUOKOLAHDEN YRITTÄJÄT RY

Pro Timpuri Oy

SAAREN YRITTÄJÄT RY

T Pessa Oy

SAVITAIPALEEN YRITTÄJÄT RY

Suomen Pumpputasoite Oy
Ensiapukoulutus Tero Hjerppe
Pokura ay

YLÄMAAN YRITTÄJÄT RY

Hierontapalvelut Jokimies

BOOST
YOUR
BUSINESS
LAPPEENRANTA
2026



ARMITOIVANEN



PIPPA LAUKKA



HARRI AHO

YRITYKSEN & YRITTÄJÄN HYVINVOINTI

HINTA
0 €

**PE 23.1.2026
KLO 12:30-21:00
VIIPURI-SALI, LUT**

LAPPEENRANTA

SyNet

ETELÄ-KARJALAN
YRITTÄJÄNAISET

Yrittäjät

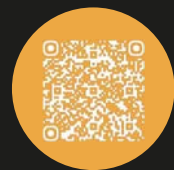
Etelä-Karjala
Lappeenranta
Lappeenrannan PK-yrittäjät
Ylämaa

LAB University of
Applied Sciences

EEKOO

OP Kaakkois-Suomi

LÄHITAPIOLA



Juuri ennen onnettomuutta Marko Suutari oli ehtinyt hankkia itselleen laivurin paperit. Mielessä oli taas yksi uusi yritysidea. Se oli kuitenkin unohdettava.

SEKUNNISSA ELÄMÄ UUSIKSI

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: ANNA FORSBLOM

Kun maatalousyrittäjä Marko Suutari neliraajahalvaantui, vakuutuksista oli korvaamaton apu. Nyt tilalla mietitään, mikä on sen tulevaisuus.

Kaikki voi muuttua silmänräpäyksessä. Sen tietää taipalsaarelainen **Marko Suutari, 58.**

Toissa kesäkuussa hän meni navettaan tekemään rutiinihommaa – siirtämään emoa ja vastasyntynyttä vasikkaa viereiseen karsinaan.

Koska oli jo ilta ja väsymys vaivasi, Suutari ei keskittynyt täysillä tekemiseensä. Hän käänsi selkensä emoon päin ja kumartui vasikan puoleen. Siinä samassa emo, iso simmental-rotuinen lehmä, pukkasi isäntäänsä niin, että hän lensi rajusti ilmaan.

Hän tuli pää edellä alas. Kuului rusahdus. Käsistä ja jaloista hävisi tunto, eikä Suutari pystynyt enää liikuttamaan niitä.

Puolikkaaksi jäänyt volttti mursi Suutarin niskasta C4- ja C5-nikamat. Siitä seurasi välittömästi neliraajahalvaus.

– Tajusin heti, että nyt tuli Suutarin pojalle vähän pidempi kesäloma.

Kannatti vakuuttaa

Onnettomuuden jälkeiset puoli vuotta Suutari vietti sairaalassa ja kuntoutuksessa Helsingissä ja Lappeenrannassa. Jouluksi hän vihdoinkin pääsi kotiin.



Selusta kannattaa turvata sen varalta, että jotain sattuu. Ja nyt sattui.

Nyt Suutari istuu sähköpyörätuolissa, jota hän ohjaa leuallaan. Tietokone toimii päähiirellä. Kännykkä reagoi puheeseen, ja sen avulla Suutari voi esimerkiksi avata ulko-oven.

Arki on mullistunut, mutta Suutari pyrkii suhtautumaan kaikkeen hyvin rationaalisesti.

– Peruutuspeiliin en ole paljon katsellut. Tapahtunut mikä tapahtunut. Näillä mennään nyt.

Onni onnettomuudessa oli, että Suutarilla olivat vakuutukset viimeisen päälle kunnossa. Maatalousyrittäjien eläkettä MYEL:iä hän oli maksanut täysimääräisenä. Hän oli myös ottanut maatalousyrittäjien vapaa-ajan tapaturmavakuutuksen. Tämän lisäksi hänellä oli henkivakuutus, joka korvaa myös pysyvän invaliditeetin.

Maatalousyrittäjien työ on vaarallista – työtapaturman riski on lähes kolminkertainen palkansaajiin verrattuna.

– Juuri tämän takia halusin satsata vakuutuksiin. Selusta kannattaa turvata sen varalta, että jotain sattuu. Ja nyt sattui.

– Kannattaa ehdottomasti ottaa MYEL niin täysimääräisenä kuin mahdollista. YEL:iin verrattuna se on tosi kohtuullinen. Jos on taloudellisia resursseja, ilman muuta kannattaa ottaa myös tapaturmavakuutus.



Vaikka käpälät eivät enää pelaa, pää pelaa vielä.

Vakuutusrahoilla Suutari on pystynyt tekemään kotonaan enemmän muutoksia kuin mitä vammaispalvelu korvaa. Kotiin on hankittu muun muassa kattonostin ja rakennettu uusi sauna.

Hän on hankkinut myös oman inva-auton.

– Olen kulkijatyyppejä ja haluan päästä liikkeelle halutessani. Eipä tarvitse olla invataksin varassa.

Löytyisikö ostaja

Enää ei karja laidunna Suutarin kartanon kauniissa perinnetilassa. Karjan hoito oli yksin Markon vastuulla, ja siitä oli luovuttava. Peltotyöt tekee urakoitsija.

Matkailutoiminta on jouduttu ajamaan alas, ja karjan lisäksi on luovuttu myös lampaista ja hevosista.

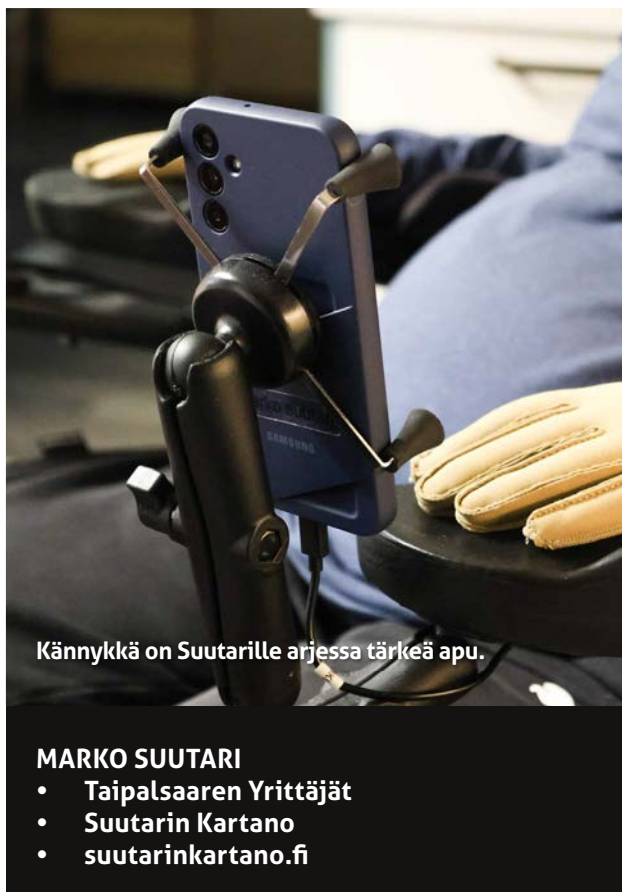
Marko voi edelleen suunnitella ja johtaa. Markon puoliso **Minna** tekee tilalla töitä jaksamisensa mukaan.

Noin vuosi sitten tilalle valmistui uusi halli, jossa on veneiden säilytystä. Hallin rakentamista oli jo aloitettu ennen kohtalokasta iltaa, ja hanke haluttiin viedä kaikesta huolimatta loppuun.

Nyt suuri mietinnän aihe on yrityksen tulevaisuus.

– Maatilayritykselle pitäisi löytää jatkaja. Jos ei löydy, on toimintoja ajettava alas lisää. Siinä tapauksessa tähän jäisi varastotilan myyntiä ja jotain pienempää toimintaa.

Suutarilla on poikansa kanssa myös toinen yritys, Kingsepät, joka omista koneita ja laitteita.



Kännykkä on Suutarille arjessa tärkeä apu.

MARKO SUUTARI

- Taipalsaaren Yrittäjät
- Suutarin Kartano
- suutarinkartano.fi

Ainakaan toistaiseksi potentiaalista ostajaa maatilayritykselle ei ole löytynyt. Perheen lapset eivät ole kiinnostuneita jatkamaan.

– Fasilitteithan täällä ovat kohdillaan.

Yrittäjyys verissä

Suutari sanoo, että identiteetiltään hän on vahvasti yrittäjä. Eikä onnettomuus sitä asiaa ole muuttanut.

– Kyllä yrittäminen niin verissä on. Kaiken aikaa on mietinnässä, miten tätä kehittäisi. Leivän syrjässä pitäisi jollain tapaa pysyä kiinni.

Suutari pohtii, että yrittämisen kipinä taisi syttyä jo pikkupoikana. Hän viljeli innokkaasti varhaisperunaa ja kävi isänsä kanssa Lappeenrannan torilla myymässä satoa.

– Kun isä meni käymään vetykioskilla, jäin yksin tekemään kauppaa, ja sain siitä taskurahaa. Mummothan jonottivat rivissä ostamaan perunaa pikkupojalta.

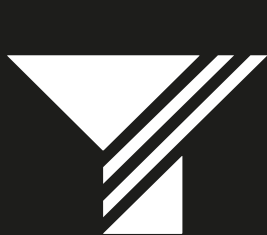
Sukutilan jatkajaksi Suutari astui vuonna 1994. Hän kehitti tilan toimintaa monin tavoin. 2010-luvun lopulla tila siirtyi luomuun, lypsykarjasta luovuttiin ja siirryttiin lihakarjaan.

Nyt elämään tuo sisältöä muun muassa kunnallispolitiikka. Tammikuussa Markoa – tunnettua kyläaktiivia – tultiin taas kerran kyselemään keskustan kuntavaaliehdokkaaksi. Tällä kertaa hän vastasi kyllä.

– Aiemmin aikani ei olisi riittänyt, mutta nyt on tilanne toinen. Vaikka käpälät eivät enää pelaa, pää pelaa vielä.

Marko pyrkii valtuustossa ajamaan ennen kaikkea yrittäjien asioita, jotta Taipalsaarelle saataisiin lisää elinvoimaa. ■

JOULUPÖYDÄN HERKUT PAIKALLISELTA K-KAUPPIAALTA



5%
ALENNUS
elintarvikeostoista.
Lisäksi plussapisteet
Plussa-kortilla.

Katso kaikki mukana olevat kaupat yrittajat.fi/etelakarjala

 **CITYMARKET**

 **Market**

 **Supermarket**

Käsintehdyt joulukynttilät Lappeenrannasta

Joulu on monille vuoden odotetuin juhla-aika, kodit täyttyvät lämmöstä, valosta ja yhdessäolosta. Kynttilöiden polttaminen on olennainen osa joulun tunnelmaa, ja se tuo mukanaan erityistä juhlan tuntua. Karoliina Kynttilä valmistaa Lappeenrannan Yllikkälässä yksilöllisiä käsityönä tehtyjä laatukynttilöitä, jotka sopivat täydellisesti joulun tunnelman luomiseen.

Yritys on perustettu vuonna 1979, kun **Riia Laitisen** äiti aloitti kynttilöiden valmistuksen kodin keittiössä. Riia on jatkanut äitinsä jalanjäljissä ja nykyään Karoliina Kynttilä toimii tunnelmallisessa, pihapiirin remontoitussa navetassa. Kynttiläpajan yhteydessä toimii myös pajamyymälä, minne Riian iloksi asiakkaat ovat hienosti tiensä löytäneet.

Riia järjestää pajalla myös suosittuja kynttiläkursseja, jotka ovat erinomainen ohjelmanumero esimerkiksi Tyhy-päiville, polttareille, syntymäpäiväyl-



lätyksille ja ystävien illanvietoille. Kurssien aikana osallistujat oppivat kynttilänvalun saloja ja saavat valmistaa muutaman kynttilän kotiin viemiseksi.

Karjaloveen Riia liittyi ihan ensimmäisten jäsenten joukossa.

– Karjaloveen liityin aikoinaan, kun kaipasin uusia tuttavuuksia ja yhteistyökumppaneita yrittäjyyden tueksi, niitä olenkin saanut, Riia iloitsee.

www.karoliinakynttila.fi

Joka kuuseen
kurkottaa, 
voi unelman
toteuttaa.

Vanhat viisaudet eivät kasvata suomalaisia yrityksiä. Kasvu tarvitsee uskoa, toivoa ja rahoitusta. Ota Finnvera kumppaniksi, niin rahoitus ei ole suurin haasteesi. Löydetään yhdessä kasvutarinasi puuttuva palanen.

finnvera.fi

FINNVERA

Suomen Yrittäjien puheenjohtaja
Petri Salminen



SUOMEN YRITTÄJÄT: YEL-UUDISTUKSESSA YRITTÄJÄN VAPAUTTA ON LISÄTTÄVÄ

TEKSTI: SUOMEN YRITTÄJÄT KUVA: MARKUS SOMMERS

Suomen Yrittäjät vaatii, että Yrittäjän eläkelain (YEL) uudistuksessa yrittäjän vapautta on lisättävä, pakollisen vakuuttamisen alarajaa nostettava ja järjestelmän uskottavuutta parannettava. Osingot on jätettävä eläkemaksujen ulkopuolelle.

– YEL:n alarajaa ei saa laskea, koska se nostaisi rajusti monen pienyrittäjän eläkemaksuja. Pakollisen vakuuttamisen alarajan merkittävä alentaminen voisi korottaa jopa liki kahdensadan tuhannen pienyrittäjien maksuja ja vaarantaa pienimuotoisen yrittäjätöiden jatkumisen, Suomen Yrittäjien puheenjohtaja **Petri Salminen** sanoo.

Yrittäjät ehdottaa pakollisen vakuuttamisen alarajan nostamista niin, että YEL-vakuutettujen eläke ja erityisesti työuran aikainen sosiaaliturva olisi perusturvaa korkeampi. Tämä motivoi yrittäjiä maksamaan YEL-maksuja ja vahvistaa luotamusjärjestelmään. Lisäksi yrittäjien vapautta pakollisen vakuuttamisen alarajan yläpuolella on lisättävä.

– Yrittäjä tarvitsee vapautta, ei lisää byrokratiaa, jotta yritystoiminta voi kasvaa ja kehittyä. Siksi yrittäjällä pitäisi olla mahdollisimman laaja oikeus päättää oma eläkemaksunsa ja -turvansa pakollisen vakuuttamisen alarajan yläpuolella, Salminen sanoo.

YEL-maksun perustuttava työpanoksen arvoon

– On myös tärkeää, että YEL-maksun pitää perustua jatkosakin tehtyyn työhön ja työpanoksen arvoon. Jos eläkemaksu sidottaisiin osinkoihin edes osin, se heikentäisi halua kasvattaa yritystä ja investoida. Osinko on lähtökohtaisesti pääoman ja omistuksen tuottoa, eikä sen tule vaikuttaa eläkemaksuihin – ei yrittäjällä eikä palkansaajalla, Salminen toteaa.

Yrittäjät edellyttää, että eläkejärjestelmä kohtelee eri yhtiömuotoja tasapuolisesti ja huomioi yrittäjyyden monimuotoisuuden. Nykyinen työtulolaskuri tulee uudistaa niin,

että se huomioi paremmin yrittäjän työpanoksen arvon, eikä tee mielivaltaisiksi koettuja ehdotuksia.

Yrittäjien eläkelaki on yrittäjille erittäin tärkeä, koska kyse on yrittäjän työuran aikaisesta sosiaaliturvasta ja sen jälkeisestä eläketurvasta. Luottamus YEL-järjestelmään on yrittäjien keskuudessa heikkoa, mikä korostaa uudistuksen tarvetta.

Osinkoverotusta kiristämällä tuottoja ei saada

Puheenjohtaja Salminen varoittaa listaamattomien yhtiöiden osinkoverotuksen kiristämisestä. Esimerkiksi elinkeinoelämän joidenkin järjestöjen toimesta on esitetty perintö- ja lahjaveron poistamista ja vastapainoksi on ehdotettu osinkoverotuksen kiristämistä.

– Tätä en ymmärrä lainkaan. Perintö- ja lahjaverolla on tärkeä rooli sukupolvenvaihdoksissa, mutta osingoilla ja osinkoverotuksella on keskeinen merkitys omistajanvaihdoksissa perheen ulkopuolelle. Osinkoverotusta kiristämällä valtio ei saa niitä tuottoja, joita laskelmissa on väläytelty.

Salmisen mukaan lyhytnäköiset veronkiristykset tarkoittaisivat käytännössä rangaistusta yrittäjäriskin kantamisesta. Osinkojen määrä vähenisi ja verotuotot laskisivat.

– Osinkoverotuksen osalta suunnan pitäisi olla enemmänkin kannustavuutta lisäävä. Olisi järjetöntä politiikkaa lähteä kiristämään osinkoverotusta tilanteessa, jossa jopa 40 000 yri-
tystä etsii uutta omistajaa. ■

SUOMEN YRITTÄJIEN YEL-LINJAUKSET

1. Eläkemaksun pitää perustua työpanoksen arvoon.
2. YEL:n alarajaa pitää nostaa.
3. Yrittäjän vapautta pitää lisätä.
4. Eri yhtiömuotoja on kohdeltava tasapuolisesti.
5. Työtulolaskuria pitää uudistaa.
6. Eläkejärjestelmää pitää tehostaa.
7. On tehtävä huolelliset vaikutusarvioinnit.

OLE OSA ETELÄ-KARJALAN TARINAA

Karjalove-tunnuksen saanut yritys on eteläkarjalaisomisteinen, paikallista osaamista hyödyntävä, luotettava tekijä, joka tunnetaan laadukkaista tuotteista ja hyvästä palvelusta.

Kuluttajalle Karjalove on tae siitä, että asioimalla yrityksessä, he tukevat paikallista osaamista.

LIITY MUKAAN!
www.karjalove.fi



KARJALOVE

Merkki paikallisuudesta.

ETELÄ-KARJALAN SYKÄHDYTTÄVIN ILTA LÄHESTYY
– JA SINUT ON KUTSUTTU MUKAAN!

Yrittäjä- GAALA

7.3.2026 SAIMAAN RAUHA

Yrittäjäpalkintojen jako

**The Voice of Finland -voittaja
OLIVER ROSENHOLM**

Juhlapuhe Timo Ritakallio

Kumppanilounge

Juontaja Arttu Muukkonen

Hinnat, lisätiedot ja ilmoittautuminen: me.yrittajat.fi/ekyrittajagaala



PÄÄYHTEISTYÖKUMPPANIT

