

Yrittäjä

ETELÄ-KARJALA

2/2026

KURSSI KÄÄNTYMÄSSÄ

Ville Hietanen

PULSSILLA s. 4

”JOS KAIKKI VAIN VOIVOTTELEVAT, HUONOSTI KÄY”

Emilio Urpalainen

YKSINPUURTAJA s. 20

MAHDOLLISUUKSIEN KAUPPA

Kirsi Pönni



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

 **Yrittäjät**
ETELÄ-KARJALA

Kolme pointtia



1

KUNTABAROMETRI KERTOO: SUUNTA ON OIKEA Kunnallisjohdon seminaarissa toukokuussa julkaistu Kuntabarometri toi Etelä-Karjalalle hyviä uutisia. Maakuntamme nousi kokonaisvertailussa yhdeksän sijaa edellisvuoteen nähden. Lisäksi esimerkiksi Lappeenranta sijoittui suurten kaupunkien sarjassa neljänneksi ja Ruokolahti pienten kuntien sarjassa samoin neljänneksi. Nämä luvut eivät synny sattumalta. Ne kertovat kunnista, jotka tekevät aktiivisesti töitä yritysten ja asukkaiden puolesta. Barometri mittaa elinkeinoilmapiiriä, palveluja ja kehittymiskykyä, joten koko maakuntamme voi olla ylpeä. Olemme hyvällä tiellä!

2

OMISTAJANVAIHDOKSELLA UUTTA KASVUA Etelä-Karjalassa tulee lähivuosina markkinoille satoja yrityksiä, joiden omistaja harkitsee lopettamista tai myymistä. Seuraavan viiden vuoden aikana yrityksen myyntiä suunnittelee joka kolmas pk-yritys Suomessa, mutta ostajia on vain puolet siitä määrästä. Tämä tarkoittaa, että ilman aktiivista työtä moni elinkelpoinen yritys katoaa. Finnveran tuore analyysi kertoo, että omistajanvaihdoksen jälkeen ostajayrityksen liikevaihto kasvoi seuraavana vuonna 30 % verrokkiyrityksiin nähden. Omistajanvaihdos ei siis ole vain tapa jatkaa entistä. Se on usein se hetki, jolloin yritys lähtee oikeasti kasvamaan.

3

ONNISTUNEET OMISTAJANVAIHDOKSET OVAT YHTEISTYÖTÄ Elokuussa käynnistämme kaksivuotisen omistajanvaihdoshankkeen, jossa työskentelemme tiiviisti alueen yrityspalveluiden kanssa. Teemme työtä koko maakunnassa tukien sekä myyjää että ostajaa prosessin jokaisessa vaiheessa. Uudet omistajat tuovat mukanaan uusia ideoita, investointihaluja ja kasvun nälkää. Tämä on yksi parhaista tavoista vahvistaa Etelä-Karjalan elinvoimaa, palvelurakennetta ja yritysdynamiikkaa. ■

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 Nestori Löngrén

Teemat vuodelle 2026

1/2026 Kasvun tekijät
2/2026 Omistajanvaihdokset
3/2026 Hyvinvointi
4/2026 Uusi yrittäjyys

Ilmoitusmyynti

Etelä-Karjalan Yrittäjät ry,
p. 050 325 7518

Tässä lehdessä:

PULSSILLA

4 ”JOS KAIKKI VAIN VOIVOTTELEVAT, HUONOSTI KÄY”

Emilio Urpalainen

ONNISTUJAT

10 VIIDEN NAISEN DREAM-TEAM

Iida Immonen, Lilly Kojo, Mira Nokelainen, Emmi Parkkonen ja Jessica Piepponen

16 KURSSI KÄÄNTYMÄSSÄ

Ville Hietanen

START-UP

13 AAPELIN FARMI RAKENTAA ELÄMYKSIÄ VANHAN MAATILAN MILJÖÖSSÄ

Ari-Pekka Juntto

MUKANA!

18 UUSIA JÄSENIÄ ESITTELYSSÄ

YKSINPUURTAJA

20 MAHDOLLISUUKSIEN KAUPPA

Kirsi Pönni

ASiantuntija auttaa

8 LINDBLAD

9 LAPPEENRANTA

15 LAB



Emilio Urpalainen on tunnettu hahmo Imatran yritys- ja politiikkamaailmassa. Nyt hän on ryhtynyt yrittäjäksi myös Lappeenrantaan.



Prosessi on jo nyt hyvä, mutta haluan, että pääsemme kokonaan pois lipuista ja lapuista.

”JOS KAIKKI VAIN VOIVOTTELEVAT, HUONOSTI KÄY”

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: ANNA FORSBLÖM

Kun kiinteistösijoittaja Emilio Urpalainen osti Keittiökeskuksen, hän siirtyi pois mukavuusalueeltaan. Urpalainen haluaa haastaa itseään ja näyttää myös mallia muille yrittäjille.

Keittiökeskuksen tuotantotiloissa Lappeenrannassa kaapistot ja hyllyt odottavat siisteissä paketeissa kuljetusta asiakkaalle.

Mittatilauksella keittiö- ja kylpyhuonekalusteita sekä erilaisia säilytysratkaisuja valmistavan yrityksen tarina sai huhtikuussa uuden luvun, kun kiinteistösijoittaja **Emilio Urpalainen** osti yhtiön sen toiselta perustajalta **Timo Holopaiselta**. Holopainen halusi jo siirtyä sivuun pyöritettyään yritystä yli kaksikymmentä vuotta.

Vaikka Urpalainen oli ollut osa yrityksen kokonaisuutta jo vuodesta 2017, jolloin hän osti sen toimitilat, olivat yrityskaupat hänelle hyppy tuntemattomaan.

– Olin jo pitkään etsinyt mielenkiintoista yritystä ostettavaksi. Halusin oppia uutta, haastaa itseäni ja mennä epämukavuusalueelle, kertoo Urpalainen.

Sopivasti riskinottoa

Ennen lopullisia kauppvoja Urpalainen tutki yrityksen historiaa ja markkina-aluetta. Sitten maailmanpolitiikka yllätti taas: Yhdysvallat hyökkäsi Iraniin, epävarmuus lisääntyi, ja Suomenkin orastavan talouskasvun ylle alkoivat kasaantua tummat pilvet.

Urpalainen päätti kuitenkin pysyä suunnitelmassaan.

– Jos olisin siinä vaiheessa pelkästään puhtaasti järjellä katsonut, mitä ympärillä tapahtuu, olisin perunut kaupat. Mutta halusin olla sanojeni mittainen mies. Olin luvannut ostaa yrityksen, ja päätin, että tämä viedään nyt maaliin.

Urpalainen lisää, että yritysmaailmassa tarvitaan riskinottoa.

– Halusin myös näyttää vähän esimerkkiä maakunnan muille yrityksille, ja luoda uskoa tulevaisuuteen. Jos täällä kaikki vain voivottelevat, huonosti käy.

Urpalainen ei ole arkaillut aiemminkaan liiketoimissaan. Vuonna 2000 hän perusti painijaystäviensä **Petri Rantasen** ja **Jouni Luokkasen** kanssa Imatralla Kolme härkää -ravintolan. Pian he siirtyivät ravintolasta yökerhobisnekseen. Nykyään Kolme härkää elää yhtiönä Rantasen omistaman Bar&Cafe Kuohun taustalla.

Vuonna 2006 Urpalainen teki uuden aluevaltauksen kiinteistöbisnekseen ja alkoi ostaa asunto-osakeyhtiöitä ja kiinteistöyhtiöitä.

Pidä liike toiminnassa.

Me tunnemme yrityksesi riskit. Kysy meiltä, kuinka turvaat liiketoimintasi. lahitapiola.fi/yritys

Samalla puolella.



Palveluntarjoajat: Lähtapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö, Lähtapiola eläkeyhtiö, Lähtapiola Keskinäinen Henkilövakuutusyhtiö, Eläkevakuutuskeskus, Työeläkevakuutusyhtiö Ee.

Urpalaiselle sopii, että haasteita ja tekemistä riittää.



Uudistuksia luvassa

Viime vuosina Keittiökeskuksen konekantaa on investoitu voimakkaasti, mikä mahdollistaa lyhyet toimitusajat ja hyvän toimitusvarmuuden.

– Oman tehtaan ansiosta yritys voi palvella asiakkaita hyvin nopeasti, kun koko toiminta myynnistä viimeistelyyn toimii saman katon alla, Urpalainen sanoo.

Uuden yrittäjän johdolla matka on alkanut hyvin. Esimerkiksi huhtikuussa yritys teki kauppaa yhtä vilkkaasti kuin edellisenä vuonna.

Tuotanto rullaa ja henkilökunta on ammattitaitoista, mutta Urpalainen haluaa tehdä myös muutamia uudistuksia. Tärkein niistä on koko tuotantoprosessin digitalisointi.

– Prosessi on jo nyt hyvä, mutta haluan, että pääsemme kokonaan pois lipuista ja lapuista. Se helpottaa tuotantoa ja näkyy varmasti myös asiakkaan suuntaan.

Urpalainen aikoo myös panostaa entistä enemmän Etelä-Suomen markkinoille. Hän onkin etsimässä Helsingistä sisustussuunnittelijaa tai keittiömyyjää, joka voisi alkaa myydä Keittiökeskuksen tuotteita.

Imatran kaupunginhallituksessakin vaikuttava Urpalainen hymähtää, että hänen kalenterinsa ei ole koskaan ollut niin täynnä kuin nyt.

Fiilis on kuitenkin hyvä.

– Olin pysytellyt liian kauan mukavuusalueellani. Nyt on taas draivi päällä. Kun minulla on tekemistä, tunnen, että olen arvokas. ■

KEITTIÖKESKUS

- Yrittäjä Emilio Urpalainen
- Imatran Seudun Yrittäjät
- keittiokeskus.com

OMISTAJANVAIHDOS ON UUSI ALKU



Teksti: Tiina Hämäläinen, Projektipäällikkö Suomen Yrittäjät
Kuva: Jetro Stavén

Omistajanvaihdos johtaa usein kasvuloikkaan. Yrityksen kasvua nopeuttaa, kun perusta ja raamit ovat jo valmiina. Ulkopuolelta tuleva yrittäjä osaa myös katsoa kokonaisuutta eri silmin ja nähdä uusia mahdollisuuksia. Kasvu voi tarkoittaa liikevaihdon tai henkilöstön kasvun lisäksi myös sitä,

että tehdään fiksummin ja tuodaan toimintaa tähän päivään. Ratkaisevinta on, miten hyvin uusi yrittäjä onnistuu pitämään kiinni henkilökunnastaan ja asiakkaistaan. Luottamus on ansaittava. Omistajanvaihdoksen jälkeen tapahtuva johtaminen on aina muutosjohtamista.

Tavoitteen on oltava selvillä ja siitä pitää osata myös viestiä henkilökunnalle. Tavoitteen kirkastamisessa auttaa, kun tiedostaa, miksi on ostanut yrityksen. Onko ajatus ollut esimerkiksi laajentaa, ostaa kilpailija pois tai vaikkapa varmistaa itselleen ”työpaikka”? Suomessa 40 000 yritystä etsii uutta omistajaa. Näistä 15 000 yritystä työllistää, ja työpaikkoja on noin 110 000. Tässä on valtavasti potentiaalia.

Parhaillaan Suomen Yrittäjissä on menossa SY:n ja Fennian yhteinen Restartup-hanke. Sen avulla luodaan omistajanvaihdoksen kokeneille yrityksille uudenlainen kasvuohjelma. Ensimmäiseen ryhmään valittiin mukaan 20 yrittäjää. Haku seuraavaan ohjelmaan on tarkoitus aloittaa keväällä 2027. ■

Omistajanvaihdoksen suunnittelu kannattaa aloittaa ajoissa, neuvoo Markku Lindblad



OMISTAJANVAIHDOKSEN SUURIMMAT RISKIT SYNTYVÄT ENNEN KAUPPAA

TEKSTI: ASIANAJAJA MARKKU LINDBLAD KUVA: ASIANAJOTOIMISTO LINDBLAD & CO OY

Yrityksen omistajanvaihdos mielletään usein yksittäiseksi kaupantekohetkeksi, vaikka todellisuudessa kyse on pitkästä prosessista. Ratkaisevat virheet tehdään yleensä jo ennen kauppakirjan allekirjoittamista. Siksi onnistunut omistajanvaihdos edellyttää huolellista juridista ja verotuksellista suunnittelua.

Sekä ostajalla että myyjällä on omat tavoitteensa. Myyjä tavoittelee mahdollisimman korkeaa kauppahintaa ja kevyttä verotusta, kun taas ostaja pyrkii hallitsemaan riskejä ja varmistamaan, että yrityksen tuleva tuotto vastaa maksettavaa hintaa. Näiden intressien yhteensovittaminen näkyy kaupan rakenteessa, ehdoissa ja vastuunjaossa.

Käytännössä omistajanvaihdos voidaan toteuttaa esimerkiksi osakekauppana, liiketoimintakauppana tai sukupolvenvaihdoksena. Valinnalla on merkittäviä vaikutuksia verotukseen, vastuisiin ja rahoitukseen. Osakekaupassa ostajalle siirtyvät yleensä myös yhtiön aiemmat vastuut, kun taas liiketoimintakaupassa riskit voidaan rajata tarkemmin. Sukupolvenvaihdoksissa puolestaan korostuvat verohuojennukset ja niiden tarkat edellytykset.

Monessa yrityskaupassa keskeiseen rooliin nousee niin sanottu due diligence -tarkastus. Sen tarkoituksena on selvittää yrityksen taloudellinen, juridinen ja verotuksellinen tila ennen lopullista kauppaa. Tarkastuksessa havaitut riskit

vaikuttavat usein kauppahintaan, vakuutuksiin ja siihen, millaisia vastuita myyjälle jää kaupan jälkeen. Samalla voidaan tunnistaa esimerkiksi sopimus-, vero- tai henkilöstöriskejä, jotka vaikuttavat koko järjestelyn toteutukseen.

Yrityskaupassa ratkaisevaa ei ole vain kauppahinta, vaan myös se, mitä osapuolet ovat sopineet vastuista. Hyvin laadittu kauppakirja määrittelee esimerkiksi verovastuut, vahingonkorvaukset, kilpailukiellot ja riidanratkaisun. Käytännössä moni riita syntyy tilanteissa, joissa sopimuksen vastuunjakoa tai vakuutukset ovat jääneet epäselviksi.

Omistajanvaihdoksessa kannattaa huomioida myös yrityksen tuleva toiminta. Jos omistajia jää useampia, osakassopimus on usein välttämätön. Sopimuksella voidaan sopia päätöksen teosta, osakkeiden luovutuksista sekä siitä, miten mahdolliset erimielisyydet ratkaistaan tulevaisuudessa.

Hyvin valmisteltu omistajanvaihdos ei ole pelkkä juridinen asiakirjakokonaisuus. Parhaimmillaan se turvaa yrityksen jatkuvuuden, säilyttää yrityksen arvon ja mahdollistaa hallitun siirtymän uudelle omistajalle. Siksi tärkein neuvo yrittäjälle on edelleen sama: suunnittelu kannattaa aloittaa ajoissa. ■





Lappeenrannan kaupungin
yrityspalvelut auttaa sekä myyjiä
että ostajia

YKSI ETSII JATKAJAA, TOINEN YRITYSTÄ – PAIKALLISET OMISTAJANVAIHDOSPALVELUT TUKENASI

TEKSTI JA KUVA: LAPPEENRANNAN KAUPUNGIN YRITYSPALVELUT

Omistajanvaihdospalvelut ovat yrittäjälle matalan kynnyksen apu silloin, kun yrityksen tulevaisuus alkaa mietityttämään.

Suunnitelmista kertominen vaatii rohkeutta

Omistajanvaihdossuunnitelmista kertominen voi tuntua usein henkilökohtaiselta, ja moni yrittäjä haluaa pitää suunnitelmat omana tietonaan. Varhainen keskustelunavaus on kuitenkin usein paras tapa edistää onnistunutta lopputulosta.

Omistajanvaihdoksesta äänen puhuminen ei tarkoita, että päätökset olisi jo tehty – vaan sitä, että yrityksen tulevaisuutta halutaan valmistella aikaisessa vaiheessa vastuullisesti ja hallitusti.

Paikalliset yrityspalvelut ostajan ja myyjän tukena

Etelä-Karjalan alueella Lappeenrannan kaupungin yrityspalveluilla on erityinen rooli, sillä kohtaamme työssämme toistuvasti sekä yrittäjyyttä pohtivia että yritystoiminnasta luopumista harkitsevia yrittäjiä.

Perustamisneuvonnassamme käy paljon ihmisiä, joilla on hyvä pohja yrittäjyyteen: ideoita, osaamista ja halua ryhtyä yrittäjäksi. Kaikki eivät kuitenkaan halua aloittaa aivan

tyhjästä, vaan valmiin yrityksen jatkaminen voi olla heille hyvinkin realistinen vaihtoehto. Kun yritystoiminnasta luopumista harkitseva yrittäjä kertoo suunnitelmistaan meille ajoissa, voimme parhaassa tapauksessa auttaa löytämään yhteyden yrittäjyyttä suunnittelevan ja jatkajaa etsivän yrittäjän välille.

Omistajanvaihdoksesta ei siis tarvitse selvittää yksin, eikä keskustelua kannata lykätä liian pitkälle.

Palvelumme ovat maksuttomia, joten tule rohkeasti keskustelemaan asiantuntijoidemme kanssa! ■

Lisätietoa:

Antti Tuomaala
Lappeenrannan kaupunki
antti.tuomaala@lappeenranta.fi
040 065 8203

Marja Mustapää
Lappeenrannan kaupunki
marja.mustapaa@lappeenranta.fi
040 188 2865

lappeenranta.fi/yrityspalvelut


LAPPEENRANTA

VIIDEN NAISEN DREAM-TEAM

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: NESTORI LÖNNGRÉN

Dreams-kauneushoitolaa luotsaavalle viisikolle yhteisryhtäjäyys on voimavara.
Kaikki rullaa, kun arki, arvot ja visiot natsaavat.

Kun yrityksessä on viisi yrittäjää, voisi herkästi ajatella, että siinä on neljä liikaa. Mutta imatralainen ”Dream-team” eli Dreams-kauneushoitolan yrittäjäviisikko todistaa aivan päinvastaista.

Iida Immoselle, Lilly Kojolle, Mira Nokelaiselle, Emmi Parkkoselle ja Jessica Piepposelle yhteisryhtäjäyys on voimavara.

– Olemme toisillemme tukena ja turvana. Aina on joku, jolta voi kysyä apua ja neuvoja. Ei tarvitse pärjätä yksin, summaa Nokelainen.

Eikö siis yhtään miinusta ole? Kaikkia naurattaa, että ei kyllä ole tullut miinuksia mieleen.

– Meillä on niin hyvä tämä porukka ja viihdymme yhdessä. Aina voi myös puhua avoimesti, jos on jotain mielen päällä, sanoo Parkkonen.

Luonteva siirtymä

Viisikon tie Dreams yrittäjiksi lähti siitä, kun yrityksen perustaja ja omistaja **Elli Ikonen** halusi neljäntoista vuoden jälkeen lopettaa ja kokeilla jotain ihan muuta. Koska Immonen, Kajo, Nokelainen, Parkkonen ja Piepponen työskentelivät jo yrityksessä sopimusyrittäjinä toiminimellä, tuntui heistä luontevalta ottaa vetovastuu.

– Aluksi puhuttiin ja sumplittiin, että miten kaikki menisi. Varmasti jokainen mietti tahollaan, että uskaltaako astua tällaista askelta. Viime kesänä ajatus otti oikeasti tuulta alleen ja syyskuussa teimme kaupat, Parkkonen kertoo.

Omistajanvaihdos ei ollut heistä hankala prosessi. Tilitoimistosta he saivat arvokkaita neuvoja, ja asianajaja tarvittiin tekemään kauppakirjat. Jokaisella osakkaalla on 20 prosenttia, päätökset tehdään tarvittaessa äänestämällä.

Minkäänlaisia linja- tai arvokeskusteluja ei tarvinnut käydä.

– Olemme työskennelleet yhdessä jo pitkään. Tiesimme, että jaamme samat arvot ja että kaikilla on motivaatiota kehittää toimintaa, Immonen sanoo.

Selkeä työnjako

Koska Dreams yrittäjät ovat usein töissä eri aikoihin, joka tiistai-iltapäivä he kokoontuvat palaveriin juttelemaan ja sopimaan yhteisistä asioista, kuten tilauksista ja uutiskirjeestä asiakkaille.

Dreamsiläiset tekevät myös aktiivisesti somea ja sisältöjen suunnitteluun varataan vuosittain kaksi päivää.

Vastuut, kuten somen päivittäminen ja siivous, jaetaan vuoroviikoin. Hallinnollisten asioiden hoitoon on tällä hetkellä nimetty Parkkonen, ja hän saa siitä korvauksen.

– On selkeämpää, kun yksi ihminen hoitaa pankkiasiat, Immonen toteaa..

Viiden yrittäjän voimin yritys voi olla auki joustavasti. Jokainen tuo palveluihin myös oman erikoisosaamisensa, on se sitten kasvo-, kynsi- tai ripsihoitoja tai sokeroiteja.

Yrittäjät myös kehittävät itseään kouluttautumalla säännöllisesti. Kauneushoitolalla trendit voivat vaihtua tiuhaan ja ajan hermolla on oltava. ■

KAUNEUSHOITOLA DREAMS

- Yrittäjät Iida Immonen, Lilly Kajo, Mira Nokelainen, Emmi Parkkonen ja Jessica Piepponen
- Imatran Seudun Yrittäjät
- kauneushoitoladreams.fi



Olemme toisillemme tukena
ja turvana.



Mira Nokelainen (vas.), Emmi Parkkonen, Lilly Kojo, Jessica Piepponen ja Iida Immonen luotsaavat yritystään yhdessä. Se on heille voimavara.

Yrittäjä, hyödynnä vuoden 2026 jäsenetusi!

Alennukset euroina keskimäärin

Laaja etukokonaisuus yrityksen, kodin ja perheen vakuutuksiin, esim. etu henkilöauton laajaan kaskovakuutukseen	-300 €	Fennia
Maksuton 20 000 euron vakavan sairauden turva, kun sinulla on vähintään 100 000 euron henkivakuutus	-200 €	
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)	-75-159 €	Alma News Media
Fortumin Yrittäjän Paketti 50 %:n alennuksella ja sähkösopimus sopimustyyppistä riippuen jatkuvalla -40-50 %:n perusmaksuedulla tai -0,3 c/kWh-edulla, esim. 50 MWh kuluttava yritys voi säästää jopa 200 € vuodessa	-100-200 €	Fortum
Fortum Charge & Drive sähköauton latauspalvelut yrityksille jatkuvalla 30 %:n alennuksella kuukausimaksusta sekä 5 kpl latausavaimia maksutta		
Saat Jurinetiltä 15 %:n alennuksen kaikista asianajotoimien lakipalveluista, kuitenkin enintään 1 000 € per toimeksianto (sis. alv). *Esim. Laskun loppusumma 2 000 €, josta 15 %:n alennus on 300 €.	-300 €	Jurinet
Alennus Neste-asemilta. Jäsenetu hyödynnettävissä mobiilistimaksamalla, kun lisäät Yrittäjien jäsenyytesi Neste äppiin, alennus ei koske Neste Truck ja Express-asemia, Neste Yrittäjäkortilla lisäksi autopesut -15 %	-2,5 snt/l	Neste
Saat jäsenenä maksuttoman yrityksen ja yrittäjän tarpeisiin keskittyneen Premium-palvelun Alexandrian sijoitusasiantuntijan kanssa ja Alexandria Etuohjelman 6 kk:n ajaksi veloituksetta käyttöön	-350 €	Alexandria
Suomen Yrittäjien tapahtumat ja koulutukset jäsenhintaan, lisäksi lukuisia vain jäsenille maksuttomia koulutuksia	-100 €	Suomen Yrittäjät
Suomen Yrittäjien oikeudellinen puhelinneuvonta esimerkiksi 1–2 kertaa	-200 €	Suomen Yrittäjät

Laskelma on esimerkki. Jäsenedet ovat tapauskohtaisia ja niihin voi liittyä ehtoja. Jäsenetuja tarjoava kumppani vastaa sisällöstä. Suomen Yrittäjät pidättää oikeudet mahdollisiin muutoksiin.



Yrittäjät-sovellus
– jäsenkortti
kätevästi
puhelimessasi!

Tämän lisäksi saat:

- + Ensimmäinen käännöstilaus Youpretilta -30 % normaali hinnasta j., esim. kun työn pituus 10 sivua (normaalisti alkaen 490 € + alv, seuraavat käännöstilaukset -10% normaali-hinnasta).
- + GreenStar Hotelleissa majoitus 1–3 hengen huoneessa kiinteään 81 € / vrk jäsenetuhintaan. Pysäköinti veloituksetta majoituksen yhteydessä.
- + Hostingpalvelun verkkosivuilta tehtyistä tilauksista aina 10 %:n alennus tilauksen loppusummasta.
- + Lukuisat yrittäjävetoiset K-Citymarket-, K-Supermarket-, K-Market- ja K-Rauta-kauppiat tarjoavat monipuolisia etuja ja alennuksia. Katso omalla alueellasi voimassa olevat K-edut aluejärjestösi tai paikallisyhdistyksesi sivulta.
- + Lapland Hotelleilta jäsenenä 12 %:n alennus päivän joustavasta majoitushinnasta työmatkustukseen sekä vaihtuvia etuja vapaa-aikaan.
- + Lentoparkki tarjoaa jäsenenä vähintään 20 %:n alennuksen normaali hinnasta ja Finnair Plus Avioikset tuhlana pysäköinnin loppusumman mukaan.
- + Wihurin Metro-pikatuksissa saat jäsenkorttia näyttämällä 5 %:n alennuksen normaalihin-

taistaisista tuotteista. Alennus ei koske alkoholi- eikä tupakkatuotteita.

- + Mobal on erityisesti ravintola-alan yrittäjien markkinointitarpeisiin suunnattu alusta. Jäsenetuna saat Mobalin palveluista 25 %:n alennus.
- + Nets tarjoaa jäsenenä SmartPOS-maksupääteet -20 % listahinnasta. Android-älypuhelimelle saatavilla Softpay: 1,25 %/maksu ja kuukausimaksu 5,90€. iPhone:n Tap to Pay:n saat ilman kiinteää kuukausimaksua: 1,5 %/maksu.
- + Oma Säästöpankki tarjoaa K-Business Credit -kortti ensimmäiset 3 kk ilman kuukausimaksua, säästö 30€/kortti. Varainhoitopalvelu v. 2026 ilman palvelumaksua. (väh. 200 000 euron sijoitusomaisuudelle), säästö 1255 euroa/vuosi.
- + Sanoma tarjoaa merkittäviä etuja mainontaan suomalaisten suosikkimediaa, kuten Iltä-Sanomissa ja Nelosella. Edut koskevat ensimmäistä kampanjaa ja edun suuruus vaihtelee mediaryhmittäin.
- + Scandic tarjoaa jäsenenä 16 %:n alennuksen majoituksesta ja 10 %:n alennuksen kokouspaketeista kaikissa Scandic -hotelleissa Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa ja Puolassa. Jäsenetuhinnat ovat

voimassa Suomessa myös Hilton-, Crowne Plaza Helsinki-, Holiday Inn sekä Indigo Helsinki-Boulevard-hotelleissa.

- + Suomen Kasvurahoitus tarjoaa luottolimitin 10 €/kk tilinhiotomaksu veloituksetta, alennus 120 €/vuosi, laskurahoituksen 10 €/lasku käsitelymaksu veloituksetta j. edun arvo rahoitetun laskujen määrän mukaan.
- + Tallink Silja Linen laivoilla 15–35 %:n alennus risteily- ja reittimatkoista reitistä ja ajankohdasta riippuen. Lisäksi 10 %:n yritys alennus Tallink Hotels-ketjun normaalihintaisista hotellipaketeista.
- + VENI Energialta jäsenenä sähkönhankintapalvelut 20 %:n alennuksella.
- + Viking Line tarjoaa vaihtuvia etuja risteilyistä, hyttipaketeista, ajoneuvoista ja autopaketeista. Lisäksi jäsenenä kausittaisia jopa 50 %:n erikoisalennuksia.
- + VR tarjoaa 13 %:n alennus yritysliippuotteista (Yritysliippu ja Kertaliippu Jousto), Yritysliippu: paikka Ekstra Rennossa tai Ekstra Rauhallisessa, Kertaliippu Jousto: paikka Eko-luokassa.

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

Yrittäjät
Yrittäjyyden puolesta.



AAPELIN FARMI RAKENTAA ELÄMYKSIÄ VANHAN MAATILAN MILJÖÖSSÄ

TEKSTI: SARA RAPO KUVA: ARI-PEKKA JUNTTO/AAPELIN FARMI

Vanha maatilan pihapiiri sai uuden elämän, kun satumasta alkanut idea kasvoi monipuoliseksi juhla- ja tapahtumapaikaksi. **Ari-Pekka Juntto** kertoo yrittäjyyden matkasta ja siitä, mikä työssä palkitsee eniten.

Yritystarina ei alkanut liiketoimintasuunnitelmasta, vaan satumasta. Kaikki sai alkunsa, kun naapurista tuli myyntiin vanha maatilan pihapiiri navettoineen ja hirsitaloineen. Alkuperäinen ajatus oli hankkia paikka omaan käyttöön kesäpaikaksi ja varastotilaksi.

– Homma lähti vähän käsistä, Ari-Pekka naurahtaa.

Käännekohta syntyi, kun paikalla järjestettiin kaverin polttarit. Samalla heräsi ajatus siitä, että vastaavanlaiselle paikalle voisi olla kysyntää myös muiden juhliin.

Yksi idea johti toiseen, ja vähitellen toiminta alkoi rakentua. Aluksi painotus oli juhla- ja tapahtumapaikassa, mutta vuosien aikana palvelut ovat laajentuneet. Viimeisimpänä mukaan on tullut kahvilatoiminta tukemaan ruokapalveluita.

Tänä päivänä Aapelin Farmi tarjoaa juhla- ja tapahtumapalveluita yksityis- ja yritysasiakkaille ympäri vuoden. Kesäkaudella järjestetään häitä, syntymäpäiviä ja muita juhlia, kun taas

talvikaudella käytössä ovat vanha hirsitupa, sauna- ja paljuillat sekä majoitusmahdollisuudet.

– Meiltä voi saada koko paketin avaimet käteen -periaatteella, mutta kokonaisuudet voidaan myös räätälöidä asiakkaan toiveiden mukaan.

Yrityksen toiminta perustuu tiimityöhön. Ari-Pekan lisäksi mukana on hänen avopuolisonsa sekä työntekijöitä.

Yrittäjyydessä palkitsevinta ovat asiakkaiden kokemukset.

– Kun huomaa, että ihmiset viihtyvät ja heillä on hauskaa, siinä näkee oman työn tuloksen.

– Ollaan saatu hyvää palautetta, ja asiakkaat ovat olleet tyytyväisiä. Se on tärkeintä. ■

AAPELIN FARMI

- Yrittäjä Ari-Pekka Juntto
- Luumäen Yrittäjät
- aapelifarmi.fi



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



"Imatran Seudun Sähkössä on aina oltu kiinnostuneita asiakkaista, ja yhteydenpito on aktiivista. Aina saa apua ja aina tullaan juttelemaan. Se on tärkeää."

Paavo Rämö, toimitusjohtaja - Rämö Oy

Ilkka Pitkänen puh. 050 322 4271

Susanna Ovaska puh. 050 568 6490

Hyvä energia välittyy

issoy.fi/grityksille



IMATRAN
Seudun Sähkö



Julkiset hankinnat ovat miljardien eurojen markkina ja tarjouspyyntöjä on jatkuvasti auki



JULKISELLA SEKTORILLA LIIKKUU RAHAA JA SE ON MYÖS PIENTEN YRITYSTEN SAAVUTETTAVISSA

TEKSTI: TIIA PUOLAKKA KUVA: EMMI SMOLANDER

Tiukasta taloustilanteesta huolimatta kunnat sekä muut julkiset organisaatiot ostavat edelleen palveluita yksityiseltä puolelta. Etelä-Karjalassa yritykset kuitenkin jättävät valtakunnan keskitasoa vähemmän tarjouksia julkisiin tarjouspyyntöihin. Julkisiin kilpailutuksiin mukaan pääseminen koetaan monesti haastavaksi eikä mahdollisuuksista välttämättä edes tiedetä. Miten julkinen raha siis liikkuu ja kuinka yritykset pääsevät siitä hyötymään?

Julkinen kilpailutus on tapa, jolla kunnat ja muut julkiset organisaatiot hankkivat palveluita ja tuotteita avoimesti kilpailuttamalla. Hankintayksikkö julkaisee tarjouspyynnön, jossa määritellään mitä ostetaan ja millä ehdoilla. Yritykset jättävät tarjouksensa, joista paras valitaan ennalta määriteltyjen ehtojen perusteella. Riippuen hankinnan kohteesta, usein myös pienellä toimijalla on mahdollisuus onnistua.

Kasvata osaamistasi ja löydä yrityksellesi uusia kasvun mahdollisuuksia

Kilpailutuksissa menestymisen keskiössä on yksi asia: osaaminen. Kun tietää, mistä kilpailutuksia löytyy ja miten tarjous rakennetaan oikein, menestyy paremmin. Menestyminen

kasvattaa myyntiä ja tuo uusia tulonlähteitä. Julkinen sektori voi parhaimmillaan tarjota vakaan ja ennakoitavan asiakaskunnan.

Syksyllä 2026 Imatralla järjestetään Menesty julkisissa kilpailutuksissa –koulutus, jossa käydään läpi kilpailutusprosessin vaiheet: mistä tarjouspyynnöt löytyvät, kuinka niitä luetaan ja miten laaditaan vaatimukset täyttävä tarjous. Etelä-Karjalan yrityksille suunnattu maksuton koulutus soveltuu sekä yrittäjille, että henkilöstölle. Koulutus on yhteensä yli 6000 euron arvoinen. Koulutuksen järjestää LAB-ammattikorkeakoulun toteuttama ja Etelä-Karjalan Liiton rahoittama *Kilpailutus julkisissa hankinnoissa Etelä-Karjalan alueella, erityisesti Imatran seutukunnalla* –hanke. ■

Lue lisää ja ilmoittaudu mukaan

lab.fi/fi/projekti/kilpailutus-julkisissa-hankinnoissa



KURSSI KÄÄNTYMÄSSÄ

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: NESTORI LÖNNGRÉN

Juhlavuottaan viettävän Vene-Hietsun yrittäjä Ville Hietanen näkee alalla pientä piristystä. Perustarve veneilyyn on olemassa taantumasta huolimatta.

Vene-Hietsun yrittäjä **Ville Hietanen** on varovaisen toiveikas.

– Ihmiset ovat pari vuotta odottaneet, että tilanne kääntyisi parempaan. On ehkä huomattu, että sitä odotellessa voi elämä mennä menojaan. Kyllä ihmiset haluavat edelleen nauttia kesästä ja tehdä asioita.

Hietanen lisää, että suomalaisillahan on tällä hetkellä varallisuutta pankkitileillään enemmän kuin koskaan aiemmin.

Suunta ylöspäin näkyy valtakunnallisestikin rekisteröityjen veneiden määrän kasvuna, vahvana käytettyjen veneiden kauppana ja venealan keskusliiton Finnboatin tukkutoimitustilastoissa.

Alan yritysten suhdannebarometri povasi sekin hienoista optimismia kuluvalle vuodelle.

Tällä hetkellä Vene-Hietsussa kysytyimpiä ovat hintaluokan edullisemmassa päässä olevat monikäyttöiset avoveneet.

– Meillä on se onni, että kun tästä lähdetään Savonlinnaan päin, aika monta kesä mökkiä mahtuu matkan varrelle. Perustarve veneeseen on olemassa, kun mökkeillään ja käydään kalassa.

”Normaalin” loppu

Viittäkymmentä toimintavuottaan tänä vuonna juhli vanha Vene-Hietsun tarina alkoi vuonna 1976 imatralaisen omakotitalon alakerrasta. Siellä Villen isä **Reino Hietanen** ryhtyi korjaamaan ja huoltamaan veneitä yrittäjänä.

Nykyiselle paikalle Lammassaareen yritys muutti vuonna 1981, jolloin alkoi myös veneiden myynti. Ville on pyörinyt kuvioissa mukana jo alakoululaisena kesätyöntekijänä.

Yrittäjäksi isänsä rinnalle hän ryhtyi parikymppisenä vuonna 1996. Virallinen sukupolvenvaihdos tehtiin 2008.

Ville Hietanen yrittäjävuosiin mahtuu monenlaisia vaihteita ja suhdanteita. Kuten moni muukin yrittäjä, myös Hietanen

sanoo, että ”normaali” loppui koronaan. Venealalla korona merkitsi hurjaa piikkiä myynnissä, kun ulkomaille ei päässyt ja ihmiset lomailivat kotimaassa.

Sitten alkoi Ukrainan sota ja itäraja meni kiinni, minkä seuraukset heikensivät paikallisten ostovoimaa.

– Meidän asiakkaistamme suurin osa on mökkiläisiä, jotka asuvat muualla Suomessa, mutta kyllähän paikallisten ostovoiman koheneminen toisi lisäpotkua.

Kausi vuoden ympäri

Nyt soditaan myös Iranissa, ja öljyn hinta on noussut huimiin lukemiin. Aiemmin markkina oli ennustettava ja tasainen. Nyt varmaa on vain epävarmuus. Suunnitteleminen on vaikeaa.

– Viimeiset kaksi vuotta ovat olleet raskaampia kuin koskaan. Maailmantilanne aiheuttaa meille jatkuvasti harmaita hiuksia. Tavaratoimittajat saattavat vaikkapa yhtäkkiä ilmoittaa hintojen noususta. On monta muuttujaa ja paljon säättämistä. Se vie paljon aikaa, mutta ei tuota mitään, mikä on tosi turhauttavaa.

Vene-Hietsu kuitenkin pärjää. Periaate on, että toiminta on sopeutettava kulloiseenkin tilanteeseen. Yrityksen liikevaihdosta noin 70 prosenttia on veneiden, mönkijöiden ja kelkkojen myyntiä ja loput huoltoa ja säilytystä.

– Kausi jatkuu ympäri vuoden. ■

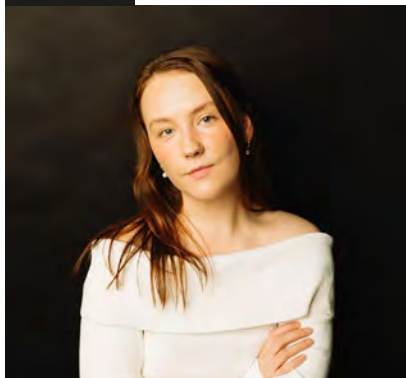
VENE-HIETSU

- Yrittäjä Ville Hietanen
- Imatran Seudun Yrittäjät
- vene-hietsu.fi

Ville Hietaselle yrittäjyys siirtyi verenperintönä. Virallinen sukupolvenvaihdos tehtiin 2008, kun perintö- ja lahjaveroon tuli helpotuksia.



Kyllä ihmiset haluavat edelleen nauttia kesästä ja tehdä asioita.



OLIVIA SUORANIEMI
STUDIO BLUMO
LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT

”Perustin visuaalisen markkinoinnin palveluja tarjoavan Studio Blumon vuosi sitten. Viime syksynä ryhdyin päätoimiseksi yrittäjäksi.

Olin miettinyt yrittäjyyttä pitkään. Jo opiskellessani ammattikorkeakoulussa liikunnanohjaajaksi tein opinnäytetyön yrityksen perustamisprosessista.

Minulla on takana ura taitoluistelijana ja ammattivalmentajana. Sitten sain kaksi lasta, ja kun toisella heistä todettiin vakava sairaus, elämänarvot ottivat uuden asennon. Tuli tunne, että nyt on mentävä kohti omia unelmia. Niinpä kävin visuaalisen stylistin opinnot ja ryhdyin yrittäjäksi.

Alku ei ole ollut superhelppoa, on ollut paljon uuden opettelua ja epävarmuuden sietämistä. Silti koen, että yrittäjyys ja juuri tämä ala sopivat minulle. Tunnen tekeväni mielekästä ja inspiroivaa työtä.

Yrittäjäjärjestöön liityin, koska kaipaan yhteisöä, johon kuulua.” ■

STUDIOBLUMO.FI



TERHI TUUVA
HEKUMA-PALVELUT, TASSUTARHA
LEMIN YRITTÄJÄT

”Olen toiminut jo yhdentoista vuoden ajan löytöeläinkoti Tassutarhan yrittäjänä. HeKuMa on toiminimi, jonka perustin aikoinaan opiskellessani kulttuurituottajaksi.

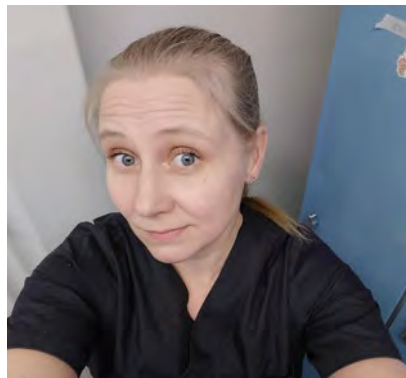
Yrittäjyys merkitsee minulle identiteettiä: se olen minä. Aina välillä keskustelen itseni kanssa, että mitä sitä isona tekisi, mutta en osaa nähdä oikein mitään muuta polkua kuin tämä.

Yrittäjällä on oma vastuunsa, mutta myös vapautensa. Tosin – tässä työssä se vapaus on vähän niin ja näin. Eläimiä on hoidettava 24/7 ja päivystyspuhelimeen vastattava kello 8–18.

Löytöeläinten lisäksi minulla on neljä omaa hevosta, jotka pitävät kiireisenä.

Puhelinsoitto, jossa kysyttiin halukkuutta liittyä yrittäjäjärjestöön, tuli juuri sopivalla hetkellä. Miksipä ei, päätin. Tämä on pitkälti yksinpuurtamista, joten on kiva kuulua johonkin verkostoon.” ■

TASSUTARHA.NET



HENNA KORTELAINEN
SAVIVARVAS
SAVITAIPALEEN YRITTÄJÄT

”Perustin yritykseni tammikuussa, ja toiminta alkoi toukokuussa. Aiemmin työskentelin lähihoitajana kotihoidossa, mutta haaveilin jalkojenhoitajan ammattitutkinnosta ja yrittäjyydestä. Kun sitten suoritin jalkojenhoitajan ammattitutkintoa, vahvistui ajatus: tätä minä haluan tehdä. Yrittäjäksi ryhtymisessä vaikutti myös yrittäjän vapaus, voin valita omat työaikani.

Savitaipaleen Yritystalossa toimiva jalkojenhoitaja jäi toukokuussa eläkkeelle, ja minä ostin häneltä tarvikkeet ja välineet ja tulin samoihin tiloihin vuokralaiseksi. Olen ”perinyt” häneltä asiakkaita, mutta toki uuttakin asiakaskuntaa on hankittava.

Fiilikseni on hyvä. Olen hurjan innostunut – tämä on minun juttuni. Ainut asia, mikä kuormittaa, on terveysalan yrittämiin kuuluva byrokratia.

Yrittäjäjärjestöön liityin verkostojen ja näkyvyyden vuoksi.” ■



KARJALOVE

Merkki paikallisuudesta.

TUTUSTU & LIITY MUKAAN!

www.karjalove.fi



Yrityslainat yrityksesi kaikissa käänteissä

Nyt on oikea aika investoida. Voit hakea yrityslainaa sujuvasti verkossa tai valita asiantuntijamme kanssa räätälöidyn ratkaisun.

Tutustu ja hae lainaa: op.fi/yrityslaina

Yrityslainat myöntää osuuspankki tai OP Yrityspankki Oyj.



HUIPPUETU JÄSENILLE K-KAUPPOISSA

5% alennus elintarvikeostoista



yrittajat.fi/etelakarjala



Askarettan yrittäjä Kirsi Pönni toivoo, että yritykselle löytyisi uusi omistaja, jolla oli myös intoa kehittää sitä.

MAHDOLLISUUKSIEN KAUPPA

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: ANNA FORSBLOM

Askarettan yrittäjä Kirsi Pönni on luonut liikkeestään varsinaisen aarreaitan. Nyt hän haluaisi jo siirtää kapulan seuraavalle.

Mikä aarreaitta! Lasihelmiä, kivihielmiä, puuhelmiä, kaiken maailman riipuksia, pieniä lasikukkia, kranssitarvikkeita, piipunrasseja, nukkekotitavaraa, nauhoja pitkät rivit, nappeja joka lähtöön, kokonainen huone erilaisia papereita, massaa, värejä, liimoja, lakkoja, paperinarua...

Valikoima on niin laaja ja ainutlaatuinen, että tänne Lappeenrannan Askarettaan reissataan myös kauempaa

– Imatralta, Kouvolasta, Kotkasta, Haminasta ja Helsingistä.

Askarettaa on ollut sen yrittäjälle **Kirsi Pönnille** kuin kolmas lapsi, läheinen ja rakas. Kaikesta huolimatta hän miettii nyt yrityksensä myymistä. Askarteluliikkeen pyörittäminen alkaa käydä yksinpuurtajalle liian raskaaksi jo iän tuomien kremppojenkin myötä. Pönni on alkanut kaivata myös vaihtelua elämään 16 yrittäjävuoden jälkeen.



Olen saanut muokata liikkeestä juuri sellaisen kuin haluan.

Haussa innokas yrittäjä

Pönni toivoo, että yritykselle löytyisi innokas uusi omistaja, jolla riittäisi energiaa laajentaa myös verkkokauppaa.

– Verkkokaupassa ja somessa olisi valtavasti potentiaalia, mutta minulla eivät vain paukut enää riitä. Se harmittaa tosi paljon. Onneksi tyttäreni auttaa somesisältöjen tekemisessä.

Liikkeessä Pönnillä on 14 000 tuotetta, verkkokaupassa vain 2000. Kehittämisen varaa siis olisi.

– Tästä saisi joku itselleen työpaikan ja elannon. Yksinkin tässä pärjää, jos on olemassa luottoihminen, joka voi tuurilla vapaita ja lomiam. Toki tässä voisi olla myös kaksi yrittäjää.

Pönnillä oli työntekijä vielä pari vuotta sitten. Hiljaisina alkuvuoden kuukausina hänet piti kuitenkin aina lomauttaa, ja lopulta hän hakeutui toiseen työpaikkaan.

Uutta työntekijää Pönni ei ole palkannut.

– Olen ajatellut, että pärjään yksin niin kauan kuin tässä olen. Uuden hyvän työntekijän löytäminen ja kouluttaminen olisi oma iso urakkansa.

Pönni avaa liikkeensä kello 11, mutta tulee paikalle tuntia, paria aiemmin. Kello viisi kauppa menee kiinni ja Pönni kotiin, jossa odottaa ikuinen remppakohde eli vanha rintamamiestalo sekä ulkoilutusta kaipaava koira.

Illalla hän istahtaa vielä läppärin ääreen pariaksi tunniksi päivittämään verkkokauppaa sekä hoitamaan tilauksia ja laskutuksia.



Verkkokaupassa ja somessa olisi valtavasti potentiaalia, mutta minulla eivät vain paukut enää riitä.

Elämää ja yrittämistä

Ennen yrittäjäksi ryhtymistään vuonna 2010 Pönni oli töissä Technopoliksen infossa. Aiemmin myös painoissa, mainostomistoissa ja kukkakaupassa työskennellyt Pönni on aina ollut kova tekemään käsillään. Sitä kautta hänelle oli tullut tutuksi myös Askareta, joka sijaitsi Lappeenrannan kauppahallissa.

Kun Askarettan silloinen yrittäjä **Raija Levo** alkoi puhua yrityksensä myymisestä, Pönni kiinnostui.

– Harkitsin asiaa pitkään. Mieheni kannusti minua kovasti, ja kun Raijakin suostui minulle myymään, kaupat tehtiin. Sain yrityskaupaan Finnveralta naisyrittäjälainaa – silloin oli sellainenkin mahdollisuus.

Vuonna 2013 Askareta muutti Kauppahallista Kievarinkadulle kivijalkaan. Pönnin mies oli innoissaan muuttotouhuissa mukana. Kolme viikkoa myöhemmin elämä muuttui traagisesti, kun mies menehtyi moottoripyöräonnettomuudessa. Hänen pyöränsä oli ajautunut Ilottulantien mutkassa väärälle kaistalle, ja mies oli jäänyt vastaantulevan auton alle.

Kuin karkkikaupassa. Monenväriset riipukset houkuttelevat ulkonäöllään.



KIRSI PÖNNI

- Askarettan yrittäjä
- Lappeenrannan Yrittäjät
- askareta.fi

Se oli mustaa aikaa. Pönni jäi pitkälle sairauslomalle, ja hänen läheisensä pitivät liikettä pystyssä. Kolmen kuukauden kuluttua hän oli päässyt taas elämänsyrjään kiinni ja palasi töihin.

– Nyt rinnallani on uusi kumppani, ja kaikki on hyvin.

Mitä vielä tekisi?

Vaikka yrittäminen on aika ajoin raskasta, Pönni ei vaihtaisi yrittäjävuosiaan pois mistään hinnasta.

– Yrittäjän vapaus kiehtoo. Olen saanut muokata liikkeestä juuri sellaisen kuin haluan. Ja aina, kun onnistuu, se tuntuu hurjan palkitsevalta.

Pönni kokee onnistuneensa esimerkiksi silloin, kun hän on osannut haistella tulevia trendejä ja tilata juuri oikeanlaisia tuotteita. Tai kun asiakkaat kehuvat laajaa valikoimaa ja sanovat, että tämä on varsinainen aarrekauppa.

Askartelukauppaan asiakkaat tulevat myös pääsääntöisesti hyväntuulisina, mikä tuo työpäiviin keveyttä.

Pönni kuvailee olevansa ihminen, joka mietiskelee tarkkaan jokaista siirtoa. Henkisen luopumisprosessin yrityksestään hän on jo aloittanut. Jos uusi yrittäjä löytyy, Pönni lupaa olla apuna ja tukena siirtymäajan yli.

58-vuotias Pönni miettii, että hänellä olisi vielä mahdollisuus keksiä omalle elämälleen jokin uusi vaihe Askarettan yrittäjyyden jälkeen.

– En osaa vielä sanoa, mitä se olisi. Mutta kaikenlainen remppaaminen minua kiinnostaa. ■



KUNTABAROMETRI: RUOKOLAHDELLA PARAS YRITTÄÄ, LAPPEENRANTA OMASSA SARJASSAAN NELJÄS

TEKSTI: **ETELÄ-KARJALAN YRITTÄJÄT** KUVA: **NESTORI LÖNNGRÉN**

Eteläkarjalaiset yrittäjät antavat kotikunnilleen kokonais-arvosanaksi 3,14 asteikolla 1-5. Lukema on täsmälleen koko maan keskiarvossa. Maakunnan kärkikunnaksi nousee Ruokolahti komealla arvosanalla 4,07. Tulokset käyvät ilmi Suomen Yrittäjien kuntabarometrissa 2026, johon vastasi koko Suomesta lähes 12 000 yrittäjää. Etelä-Karjalasta vastauksia kertyi 303.

Ruokolahti vakuuttaa kaikilla osa-alueilla

Ruokolahtelaiset yrittäjät arvioivat oman kuntansa toiminnan poikkeuksellisen hyväksi. Kokonaisarvosana 4,07 on selvästi maakunnan paras ja kuuluu koko Suomen kärkilukemiin. Ruokolahti ottaa kärkisijan kaikilla kuntabarometrin pääosa-alueilla. Vahvimmin Ruokolahdella nousevat esiin päätöksenteon yrityslähtöisyys, viranhaltijoiden arvostus yrittäjyyttä kohtaan ja kunnan päätöksenteon avoimuus yrityksille.

– Tulos on todella hieno, ja se on ennen kaikkea arjen pitkäjänteisen työn tulosta. Meillä asioita tehdään yhdessä – yritysten, asukkaiden ja päättäjien kanssa – hyvässä yhteispelissä. Kyse ei ole mistään yksittäisestä tempusta tai poikkeuksellisesta toimenpiteestä, vaan tavasta toimia: kun yhteistyö on jatkuvaa ja perustuu keskinäiseen luottamukseen ja arvostukseen, arki sujuu ja töihin on kiva tulla, toteaa Ruokolahden kunnanjohtaja **Jukka-Pekka Bergman**.

– Ruokolahden tulos on hieno osoitus siitä, mitä syntyy, kun kunnan johto, viranhaltijat ja yrittäjät puhaltavat yhteen hiileen. Ruokolahdella on toimeentarttavat, osaavat ja lähes-tyttävät virkahenkilöt sekä päättäjät ja tätä vahvuutta heillä osataan hyödyntää hyvin, sanoo Etelä-Karjalan Yrittäjien toimitusjohtaja **Pasi Toropainen**.

Lappeenranta painii suurena samassa sarjassa valtakunnan kanssa

Lappeenranta yltää omassa, kovassa suurten kaupunkien sarjassaan neljänneksi parantaen sijoitustaan kahden vuoden takaisesta kymmenennestä tuntuvasti. Lappeenrannan vahvuuksiksi nousevat tietoliikenneyhteydet, kunnan vetovoima asuinpaikkana ja onnistuminen uusien yritysten saamisessa. Lappeenranta yltää Ruokolahden ohella maakunnan kunnista yli valtakunnan keskiarvon uusien yritysten houkuttelussa.

– Onhan tämä uskomattoman hyvä tulos. Olosuhteisiin nähden pärjätään hyvin ja kaupungilla tehdään aiempaa parempaa työtä koko ajan, sanoo Lappeenrannan kaupunginjohtaja **Tuomo Sallinen**.

Lappeenrannan kehityskohteita ovat hankintojen sopiva osittaminen pk-yrityksille ja pienhankintojen järjestäminen. Nämä ovat samat osa-alueet, jotka kompastelevat myös valtakunnallisesti. ■



PÄÄSKYSET



Ei yksi pääsky kesää tee.

Yksi päätös
voi tehdä.

Jokainen menestystarina alkaa hetkestä, jolloin päätetään lähteä lentoon. Siihen tarvitaan uskoa, toivoa ja rahoitusta. Finnvera antaa siihen myötätuulta.

Kasvu ei synny yksin.

FINNVERA

Yrittäjien kuntabarometri -kyselyllä kartoitetaan joka toinen vuosi kuntien ja yrittäjien yhteistyötä sekä elinkeinopolitiikan tilaa valtakunnallisesti, alueellisesti ja kuntakohtaisesti.



Maakunnallinen huomio on selvä.

Eteläkarjalaiset yrittäjät arvioivat alueen erinomaiseksi asuinpaikaksi, mutta yritysten sijaintipaikkana lukema on selvästi matalampi.

Eteläkarjalainen elinvoima rakentuu sille, että alue on hyvä paikka elää ja yrittää.

Asuinpaikkana onnistumme. Nyt sama pitää saada näkymään myös yritysten sijaintipaikan vetovoimassa. Tämä on yhteinen tehtävä kunnille, yrittäjille ja koko maakuntaverkostolle.



Tuuha sieki meille!

Paikallista työterveyttä
jo vuodesta 1975.
www.lprtyoterveys.fi



Lappeenranta
Työterveys

Vapaus yrittää ja onnistua yhdessä.

Suomalaisen yrittäjän menestys on ollut meille sydämen asia aina. Suomen Yrittäjien kumppanina olemme saaneet kulkea yli neljännesvuosisadan.

Yrittäjien jäsenenä sinä saat etuja
Elisan liittymistä ja palveluista.

Tutustu etuihisi täällä:
elisa.fi/yrittajaedut

