

Suikkaset
vaihtoivat
matkailun
mansikoihin



YRITTÄJÄN ELÄMÄÄ
Jarmo
Lehtomäen
konstailemat-
tomat eväät



Rita Heinosen
katse on
luottavaisesti
eteenpäin



KAROLIINA JA
HARRI SUIKKANEN
YRITTÄVÄT
HUHDASJÄRVEN
MAISEMISSA.

PÄÄKIRJOITUS

Ei kuntaa ilman yrityksiä

Koronavirus, sosiaali- ja terveystalouden uudistus, väestön ikääntyminen ja kuntatalouden haasteet pitkällä aikavälillä. Siinä vain muutama lähivuosisen murrostekijä, joka haastaa uudistamaan kuntien toiminnan sisältöä. Myös kuntien työllisyyskokeilut ja monipaikkaisuuden lisääntyminen vaikuttavat paikallis- ja aluetalouteen ja voivat parhaimmillaan edistää tasapainoista aluekehitystä.

Koronapandemia on vahvistanut kuntien ja yrittäjien kohtalon yhteyttä. Yrittäjät ja kunnat ovat täysin uusien ja poikkeuksellisten haasteiden edessä. Kunnissa ymmärretään nyt entistä paremmin, että kunta ei pärjää, jos siellä ei ole vetovoimaisia yrityksiä, jotka luovat työpaikkoja ja tuovat verotuloja. Koronakriisissä kiihtynyt digiloikka ja tiiviimpi yhteistyö yrittäjien ja kunnan välillä kannattaa ottaa arkipäiväiseen käyttöön myös Kouvossa. Jos yrittäjyydelle on esteitä, yritykset eivät pysty kasvamaan, kehittämään eikä työllistämään. Ne hakeutuvat suotuisampaan ympäristöön tai yrittäjät muhlin ammatteihin.

Nyt kunnan rooli haastetaan, kun tunnetut megatrendit muuttavat toimintatapoja. Globalisaatio, digitalisaatio, muuttoliike ja monet muut luovat yhdessä vaikutuksen, jossa paikallisisidentiteetti voi jäädä jalkoihin. Kuntavaaleissa pärjää mahdollisuuksien näkijä. Kuntavaaleissa päätetään elinvoimasta ja siitä, kuinka yrittäjien näkemykset otetaan huomioon ja tehdään aina yritysvaikutusten arviointia. Vaaleissa pärjää se, joka näkee pitkän aikavälin kehityksen ja väistämättömän muutoksen ja pystyy esittämään toteutuskelpoisia ratkaisuja.

Kuntavaaleihin 2021 valmistaudutaan tilanteessa, jossa kuntatalous on vaikeuksissa myös meillä Kouvossa.

Uudistustarpeita luo myös se, että Suomessa julkinen sektori on levittänyt niin laajalle, että se vie pohjaa pois kansantalouden vaurastumiselta. Jokaisen kunnan ja ehdokkaan on nyt tärkeä tunnistaa ja tunnustaa pienten ja keskiuurten yritysten merkitys. Kuntien on luotava edellytykset kehittyvälle ja käytännönläheiselle yritystoiminnalle. Vain siten kilpailukyky paranee kestävästi kunnan omista lähtökohdista.

Yrittäjien kuntabarometriin vastasi keväällä 2020 ennätyskelliset 10 404 yrittäjää. Barometri on suurin Suomessa tehty kysely, jossa mitataan man-ner-Suomen kuntien yrittäjäpolitiikkaa ja siinä onnistumista. Kuntabarometri osoitti Kouvollalle veret pysäyttävän tuloksen: valtakunnan pohjat löytyivät täältä. Menestyimme heikoimmin mm. kaupungin päätöksenteon yrittäjälähtöisyydessä, hankinta-politiikassa ja elinkeinopolitiikan asemasta kaupungissa.

Keskeinen viesti on se, että poliittisten päättäjien pitää nyt oivaltaa entistä paremmin vuoropuhelun merkitys ja yrittäjämyönteisen strategian vienti sanoista tekoihin. Pelkät strategiset valinnat eivät riitä, vaan tarvitaan konkreettisia ja mitattavia tekoja.

Jos kunta käyttää enemmän aikaa viestintään ja vuoropuheluun yrittäjien kanssa, tulokset paranevat. Vuoropuhelu luo luottamusta. Seuraavan kerran Yrittäjien kuntabarometri tehdään 2022. Silloin mitataan taas kuntien vetovoimaisuutta. Tilannetta korjaavat toimet voidaan aloittaa vaikka sopimalla yhdessä, että kaikista päätöksistä tehdään jatkossa yritysvaikutusten arviointi.

Menestystä vaaleihin tasapuolisesti!

Ville Helander
Talousneuvos
Kouvolan Yrittäjät hallitus, Kymen Yrittäjät vpi,
Suomen Yrittäjät ELPO-valiokunta

Nopeasti reagoiva ja muuntautumiskykyinen kauppiaspariskunta

K-Supermarket Valtarin 3,5 vuotta ovat olleet antoisa matka jännän ääreltä edelläkävijäksi. Ammatistaan ylpeä, idearikas ja itseään toteuttava henkilöstö tarjoaa kauppiaille jatkuvaa tukea uuden kehittämiseen.

Vuoden 2017 syksyllä **Minnamari ja Tero Turkia** olivat jännän äärellä. Vaikka heillä oli takana pitkä yhteinen ura kauppiaina, edessä oli jotakin aivan uutta.

– Olimme perustamassa ensimmäistä kertaa uutta kauppa. Ei ollut henkilöstöä, ei asiakas-kuntaa. Kollegat kutsuivat meitä hulluiksi, itse uskoimme tähän kuin pääsi sarviinsa.

Keväällä 2021 kauppiaille on syytä hymyyn, K-Supermarket Valtari on ottanut paikkansa Kouvolan keskustassa, ja millä tyyliä. Töitä kaupassa paikkoi Suomen paras henkilökunta, niin kuin Turkiat sen empimättä ilmaisevat. Ja yhteistyö toimii kaikkien kesken kuin rasvattu.

– Ammatistaan ylpeä henkilös-

tö on ajan hermolla, saa toteuttaa itseään ja syyttää meille hyviä ideoita toiminnan kehittämiseen. Potkimme toisiamme takamuksiin ja kannustamme jokais-ta työssään.

Henkilöstön lailla kauppiat kuuntelevat yhtä herkillä korvalla myös asiakkaitaan. Palautetta tulee päivittäin ja tuotevalikoima kehittyy niiden mukaisesti. Kysyntä kertoo, mitkä tuotteet jäävät pysyvästi hyllyyn.

– Paikallisesti valmistettujen tuotteiden kysyntä on kasvussa ja annamme niille mielellämme mahdollisuuden.

Tunnistetusti pelloilta pöytään

Omaa vahvaa kieltään paikallisuuden arvostamisesta puhuu se, että Turkiat omistavat Li-

ha REM -yrityksen. Se hankki lähilhiä, teurastaa ja valmistaa siitä tuotteita tuoreena kaupan tiskiin. Tänä keväänä on aloitettu lihojen pakkaaminen kuluttajarasioihin, joka palvelee laajempaa asiakaskuntaa.

Turkioiden tavoitteena on tehdä kaupastaan asiakkaiden näköinen ja kulkea kehityksen kärsessä. Tästä esimerkkinä toimivat oman lihanleikkauksen kehityskäleet. Tarjolla on muun muassa uusia ruhonosia, joita ei löydy aina edes Stockmannin herkutiskiltä.

– Iso pian käytössä oleva muutos on lihan jäljitettävyyden. Kerromme ensimmäisenä maailmassa, kenen kasvattamasta porsaasta ostettava liha on peräisin pelloilta pöytään -tyyliin. Sähköinen hinnannäyttö ja



edelläkävijä verkko-kaupassa ovat muita tekijöitä, joilla he vastaavat tämän päivän tarpeisiin.

– Itsensä hemmottelu hyvällä ruoalla kiinnostaa ja ohjeita löytyy runsaasti verkosta. Me haluamme vastata kehitykseen parhaalla palvelulla.

Toisiaan täydentävät persoonat

Turkiat tutustuivat toisiinsa jo nuo-

rina. Terolle kauppiasura oli itsestään selvyyttä, hän seurasi äitinsä jälkiä T-kauppiaina ja siirtyi Spar-ketjun kautta K-ryhmään 2005. Pariskunta vietti 10 vuotta Kainuussa Hyrynsalmella ja Suomussalmella, synnyinseudulla Inkeröissä kauppiasuraa kertyi 14 vuotta.

Minnamarin mukaan Tero on pe-riksi antamaton luonne. Tero ku-

**ITSENSÄ
HEMMOTTELU
HYVÄLLÄ
RUOALLA
KIINNOSTAA.**

vailee vaimo-aan jämpiksi, tarkaksi ja hyvämuistiseksi. Yhdessä he kaipaavat uusia haasteita sekä ovat muuntautumiskykyisiä, nopeita reagoimaan ja kovia tekemään töitä.



www.kotihoiva-kuparipannu.fi
kuparipannu@elisanet.fi
Puh. 0442393516



Yrittäjän Voima on Anjalankosken, Jaalan, Kouvolan, Kuusankosken ja Valkealan yrittäjien oma lehti.

Lehti julkaistaan mainosliitteenä KS Keski-Viikossa.

Sisällöt, suunnittelu ja taitto sekä paino:
Kaakon Viestintä / Lehtisepät

Yrittäjät



Matkailu vaihtui mansikoihin ja muuhun maistuvaan

Karoliina ja Harri Suikkanen yrittävät kesät tiivistä Huhdasjärven rantamaisemissa. Muut vuodenajat sujuvat hoito- ja puutoissa, aurauksissa ja musiikissa, joka on heille sekä työ että harrastus.

Tie Huhdasjärven kylästä Vesalaan on mukavan mutkainen. Neljän kilometrin matkan jälkeen eteen avautuu idyllinen maisema, kaunis pihapiiri rakennuksineen veden äärellä. Olet saapunut Kokkolan tilalle, jota isännöivät nykyään **Karoliina ja Harri Suikkanen**.

Tila on tunnettu maatilamatkailustaan nimellä Lomakoti Kokkola jo 1970-luvun lopulta lähtien. Nykyiset yrittäjät jatkoivat pitkää perinnettä 2010 alkaen, jolloin he ottivat veto-vastuun tilasta. Yrityksen nimi Sini-bell on peräisin jo 1990-luvun lopulta. Harrin kahden siskon nimiä mukailen.

Vuonna 2018 oli aika tehdä isoja päätöksiä. Mansikan viljely oli ottanut isompaa roolia matkailun rinnalla ja kun sesongit osuivat molemmissa kesäaikaan, eivät resurssit riittäneet enää kaikkeen.

– Nyt viljelemme mansikkaa noin kolmen hehtaarin alalla sekä hernetä hehtaarin verran. Lisäksi meillä on kaksi kasvutunnelia, toisessa kasvaa mansikkaa, toisessa vadelmaa.

Laadukasta marjaa ensimmäiseen

Kasvutunnelissa marjat kasvavat table top -menetelmällä, jossa marjaa pysyy puhtaana ja sen hoito ja poiminta tapahtuu ergonomisesti oikealla korkeudella. Sääolosuhteet ovat marjanviljelyn suurin riski, jota tunneliviljelyllä on mahdollista jonkin verran pienentää.

– Kasvuolosuhteet erityisesti kosteuden osalta on helpompi säädellä sopivaksi tunnelissa. Marjat ovat hyvälaatuisia, kypsyvät aiemmin ja ehdivät ensimmäisinä markkinoille, mikä näkyy toivottavasti hinnassa.

Tunnelikasvatuksen kustannukset ovat toki korkeammat kuin normaalisissa avomaaviljelmissä. Taimet on uusittava joka vuosi, kastelu- ja lannoitusjärjestelmä sekä muut rakennelmat vaativat investointeja. Kasvinsuojelu on biologista, sitä hoitavat muun muassa petopunkit ja mehiläiset.

– Meillä on vadelmasta hyviä kokemuksia viime vuodelta, nyt laitoimme vadelman lisäksi myös mansikkaa tunneliin.

Sinibellin tuotteet löytävät ostajansa läheltä, paikalliset asukkaat ja mökkiläiset noutavat laadukkaat marjat suoraan tilalta tai ostavat ne lähikauppojen torimyyntipisteistä.

Laulu soi kitaran säestyksellä

Karoliina on koulutukseltaan lähihoitaja ja työskentelee syksystä kevääseen vanhustyön parissa, sekä laulaa. Harri tekee talvisaikaan polttopuita, auraa teitä, ja soittaa kitaraa. Musiikkipedagogina ja ammatimuusikkona hän toimii opettajana Pohjois-Kymen musiikkiopistossa ja soittaa Kouvolan teatterin produktioissa. He molemmat ovat mukana Kouvolan Soivat Kylät -toiminnassa.

– Monipuolisuus on rikkaus, kunhan siitä ei tule riippua. Olemme yrittäjinä erilaisia ja täydennämme hyvin toisiamme.

Yrittäjät kuvailevat toisiaan näin: yrittäjyyteen kasvanut Harri on sinnikäs ja työteliäs sekä omaa näkemystä ja uskoa yrittämiseen. Karoliina on oppinut yrittäjyyteen, tykkää asiakaspalvelusta ja ihmisten kohtaamisesta sekä hallitsee vähän kaikkea tietotekniikasta hallintoon. Mikäpä siinä on sitten yrittäjä yhdessä.



**OLEMME
YRITYKSIÄ
VARTEN.**

**Kouvola
Innovation**

Paraatikenttä 4, Kouvola

kinno.fi

Yrittäjä, älä jää yksin!

Meiltä Kinnosta saat apua ja sparrausta maksutta, puolueettomasti ja luottamuksellisesti.

Kauttamme myös toimitiloja ja asiantuntija-apua sekä ohjausta rahoitustukien haussa.

Varaa aika yritysneuvojalle:
info@kinno.fi.

Paikkakunnalta Parasta

LihaREMin lihat
aina 100km säteeltä, saatavissa
K-Supermarket Valtarista
-nyt myös kuluttajapakkauksina.



Tavallista parempi ruokakauppa

K-Supermarket

VALTARI

Kouvola, Kouvola, Kouvola,
Puh. 0400 759 754 tero.turkila@k-supermarket.fi
Palvelemme ma-la 7-21 ja su 11-20



Hyödynnä 2 tunnin ILMAINEN KATTOPARKKI - suoraan liukutasoilla kaupan ovelle

**Ei kuntaa
ilman yrittäjiä
KOUVOLA**



Kuvassa kouvolaalaiset yrittäjät: vasemmalla Keijo Laine, T:mi Saneeraus ja Parketti Keijo Laine, keskellä Katja Lindqvist, T:mi Katjan liikkuva putiikki/Senior Shop, oikealla Pekka Lindqvist, RATAs Infra Oy.

Yrittäjät maksavat tämän mainoksen itse.



PANOSTAMME
LAATUUN NIIN
TUOTTEISSA
KUIN PALVE-
LUSSA.

Kipulääkkeet ja vitamiinit ovat apteekin kärkituotteita

Omassa apteekissa vuodesta 2014 lähtien yrittänyt Rita Heinonen siirtyi Myrskylästä Valkealaan, missä viihtyy tosi hyvin. Muutoksessa kipuileva apteekkiala kehittyi ja digitalisoituu.

Tunti ja vartti suuntaansa, siinä on Rita Heinosen päivittäinen työmatka, kun hän hurauttaa Myrskylän perukoilta Valkealan taajamaan ja takaisin. Aikaa kuluu kieltämättä paljon, mutta kun vastapainona on mielenkiintoinen työ mukavassa ympäristössä, niin matkan jaksaa paremmin.

– Oma apteekki oli tavoitteeni jo työuran alkuvuosien jälkeen ja Myrskylästä löytyi sellainen vuonna 2014. Halusin kuitenkin urallani eteenpäin ja isompaan apteekkiin, joten siirryin Valkealaan 2018.

Alalle Heinonen ajautui puolivahingossa. Hän opiskeli lukion jälkeen yliopistossa provisoriksi ja työskenteli valmistumisensa jälkeen muutaman vuoden lääkealan turvallisuus- ja kehittämiskeskus Fimeassa. Porvoon apteekissa vierähti 10 vuotta, kunnes oli yrittäjyyden aika.

Yrittäjänä Heinonen on rauhallinen ja pitkäjänteinen, mikä sopii paljon viiranomaismaääräyksiä sisältävälle alalle. Uudistuksia apteekkialalle tuovat muun muassa pitkään

valmistelussa ollut lääkelain muutos sekä nykyisen hallituksen käynnistämä lääkealan kehittämis-työ. Myös apteekkitoiminnan vapautus on ollut viime vuosina usein esillä.

– Muutoksia tällä alalla tulee ja aina niistä on selvitty. Katse on luottavaisesti eteenpäin.

Sähköinen resepti iso edistysaskel
Apteekien määrä lisääntyy koko ajan pikku hiljaa. Kasvukeskuksiin tulee uusia apteekkeja ja muuttotappioalueilla vanhat säilyvät. Tämä näkyy pulana farmaseuteista, jotka haaveilevat apteekkien lisäksi myös sairaaloiden osastoille töihin.

– Meillä työskentelee lisäkseni viisi farmaseutia ja kaksi teknistä työntekijää, jotka tekevät taustatyötä toiminnossa ja tavaroiden käsittelyssä. He kaikki olivat jo täällä, kun tulin yrittäjäksi.

Kun reseptilääkkeen vaihto toiseen merkkiin tuli mahdolliseksi, lääkkeiden hinnat lähtivät laskuun. Kipulääkkeet ovat vuodesta toiseen menneen tuoteryhmä, tähän aikaan vuodesta erityisesti allergialääkkeiden ky-

syntä kasvaa voimakkaasti. Flunssalääkkeiden menekki on romahtanut koronan aikana.

– D-vitamiini on tämän ajan hittituote, samoin B12-vitamiini. Niistä molemmista on paljon tutkittua tietoa julkisuudessa, mikä näkyy nopeasti kysynnässä.

Digitalisaatio on tullut vahvasti myös apteekki-alalle ja siihen liittyy viime vuosien isoin muutos.

– Sähköinen resepti on merkittävä edistysaskel alalla ja helpottaa suuresti asiointia.

Samanhenkisten apteekkarien ketju

Valkealan apteekki kuuluu Laatuapteekit -ketjuun, jonka ideaksi Heinonen kuvaa samanhenkisten apteekkarien yhteistyötä. Käytännössä se tarkoittaa yhteistä markkinointia, koulutusta ja asiakaslehteä.

– Nimeämme mukaisesti panostamme laatuun niin tuotteissa kuin palvelussa. Vakuuttaa Heinonen ja on tyytyväinen apteekin sijaintiin saman katon alla päivittäistavarakupan kanssa, sillä myös asiakas-kunta on pitkälti yhteinen.



Toni Rautjoki ei ole katunut hetkeäkään muuttoa pääkaupunkiseudulta takaisin Kymenlaaksoon. – Parasta täällä ovat välittömät ihmiset, joilta saa myös aina tarvittaessa apua.

Paluumuuttaja laajentaa yritystään rohkeasti

Toni Rautjoen ajatus pienimuotoisesta panimotoiminnasta laajentui suunniteltua nopeammin ja nyt Kouvolan ensimmäisen pienpanimon tuotteita myydään jo ympäri Kymenlaaksoa.

Yrittäjäperheessä varttunut Toni Rautjoki oli miettinyt oman yrityksen perustamista jo pitkään. Lopulta paluumuuttaja vaihtoi pääkaupunkiseudun vilkeen Heinosen kauppaa tunnetun kiinteistön remontoimiseen ja pienpanimon sekä panimokahvilan pyörittämiseen Kuusankoskella.

Kysyntä yllätti

Panimo Hoppa aloitti toimintansa piharakennuksessa vuonna 2018 ja seuraavana vuonna päärakennuksessa avautui panimokahvila Vanha Kauppa. Jo hyvin pian avaamisen jälkeen alkoi näyttää siltä, että panimon toimintaa olisi järkevää laajentaa. – Kapasiteetti ei yksinkertaisesti riittänyt. Emme pystyneet toimittamaan tuotteita lainkaan muualle ja tuntui tyhmyltä myydä eiota.

Sattumalta panimolle löytyi uusi paikka Kymin Ruukista, vanhasta UPM:n punatilisestä tehdasmiljööstä. – Logistisesti sijainti on hyvä ja voimme myös tehdä yhteistyötä alueen muiden yritysten kanssa. Suunnitelmassa on mm. panimokierrosten järjestäminen.

Rahoitus kunto

Ennen panimon laajentamista oli kuitenkin selvítettävä, miten investoinnin saisi rahoitettua. – Olen ollut pitkään henkilökohtaisesti OP:n asiakas, joten jo alussa oli luontevaa avata yrityksenkin pankkipalvelut samaan paikkaan. Pidän siitä, että näin isoissa asioissa on mahdollisuus käydä henkilökohtaisia neuvotteluja.

Aikataulu rahoituksen järjestämiseen oli tiukka. – Arvostan sitä, että yhteishenkilömme Kirsi Sauna-aho ei

heti torpannut ajatusta mahdottomana, vaan kääri hihat ja alkoi selvittää rahoitusvaihtoehtoja.

Investoinnin rahoitus järjestyi lopulta OP Kymenlaakson, OP Yrityspankin ja Finnveran yhteistyönä. – Itseläni oli uutta, että laitehankintoihin voidaan käyttää OP Yrityspankin rahoitusta samaan tapaan kuin yksityisen henkilön voi ostaa auton osamaksusopimuksella.

Laitteiden toimitus sekä asennus viivästyivät useita kuukausia koronan vuoksi, mutta lopulta tämän vuoden alussa Panimo Hopan oluet saatiin kauppoihin.

Tavoitteena kasvu

Jatkossa suurin osa Hopan oluista tulee uudesta panimosta. – Vanhat tilat jäävät erikoiserien valmistukseen ja tuotekehittelyyn. Kaikkea ei kuitenkaan pysty tekemään jatkuvasti, vaan keskitymme muutamaa laadukkaaseen, perinteiseen olueen ja täydennämme valikoimaa vaihtuvilla sesonkituotteilla.

Tavoitteena on valmistaa tänä vuonna noin 70 000 litraa erikoisolutia ja kapasiteettia on mahdollista kasvat- ta sen jälkeenkin. Tuotteita löytyy jo useista kaupoista eri puolilta Kymenlaaksoa sekä monista Kouvolan alueen ravintoloista.

Panimokahvila Vanha Kauppa on avannut jälleen oven- sa. – Omien oluiden lisäksi meiltä löytyy laaja valikoima muitakin juomia. Tarjolla on myös kahvilatuotteita, joten jokaiselle löytyy varmasti jotain. Halutessaan oluita voi ostaa kotiinviemisiksi. Toni vinkkaa.

Lue lisää yrityksestä ja mm. Vanhan Kaupan remontis- ta: op-media.fi/op-kymenlaakso

Teksti: Satu Temonen
Kuvat: Satu Temonen ja Ulla Juuma



Kirsi Sauna-aho
asiakkuusasiantuntija

**Hei yrittäjä,
olemme täällä
sinua varten!**

Meitä yrityspankilaisia on täällä iso joukko ihan sinua varten. Löydät suorat yhteyshenkilöt osoitteesta op.fi/kymenlaakso

OP Kymenlaakso





**KAIKKI
TARJOTTAVA
TEHDÄÄN ITSE
PAIKAN
PÄÄLLÄ.**

Tuttuja ja turvallisia makuja matkan varrelta

Suomalaiseen suuhun istuva kahvi ja sämpylä sekä hampurilaiset ja leikkeet ovat Herkkuleksessa tyypillisesti tarjottavat konstailemattomat eväät. Ne maistuvat työmatkalaisille, matkailijoille ja paikallisille asukkaille.

Kun **Jarmo Lehtomäki** pääsi aikoinaan armeijasta, hän alkoi yrittäjäksi. Sen hän oli tienynyt jo pienestä pitäen, yrittäjyys kun on hänellä geneeissä. Vuosi oli 1992, kun hän alkoi myydä ilmoituksia sekä teki toimittajan töitä paikallisille lehdistä freelancer-pohjalta.

Inkeröissä varttunut ja siellä yhä asuva Lehtomäki katseli ikkunasta paikallista grilliä ja vieraili siellä asiakkaina. Grillillä oli hyvä maine ja hänestä se oli hyvin hoidettu.

Niinpä hän osti sen itselleen 1998 ja alkoi ruoka-alan yrittäjäksi.

– Minulla ei ollut mitään kokemusta alasta. Henkilökunta opetti minulle asioita ja sitä myöten kokemus alkoi karttua. Minusta on aina tärkeää kuunnella itseään osaavampia.

Vajaan 10 vuoden ajan Lehtomäki tarjoili grillieväitä kotiseudullaan, kunnes oli aika ottaa seuraava steppi. Porvoossa tuli 2007 myyntiin kaksi kahvilaa moottoritien molemmin puolin ja Lehtomäki tarttui tilaisuuteen kiinni. 14 vuotta myöhemmin meno kuutosien kupeessa kahden Herkkuleks-grilliravintolan yrittäjänä maistuu yhä.

– Olemme löytäneet oman paikkamme. Porvoossa on enemmän liikennettä, ihmisiä ja mahdollisuuksia kuin Inkeröissä. Osa ihmisistä karsastaa isoja paikkoja ja tukee pientä yrittäjää tutussa ja turvallisessa ympäristössä.

Auki asiakas-kunnan mukaan

Rekka- ja taksikuskit, yritysten työväki ja yleensä työmatkaliikenne muodostaa Herkkuleksien arkipäivien asiakas-

ryhmän. Kesällä mukaan tulevat matkailijat ja lomailijat. Viikonloppuisin ja iltaisin grilliravintolaan tulee lähiseudun asukkaita.

– Tyypillinen asiakas on yksin liikkeellä oleva keski-ikäinen mies, joka nauttii kahvin ja sämpylän. Kahvi on perinteinen suomalaiseen makuun sopiva, ei mitään hifistelyä.

Kaikki tarjottava tehdään itse paikan päällä, hampurilaiset, leikkeet ja muut ruoka-annokset tilauksesta tuoreena nautittavaksi. Hinnat ovat kohderyhmälle sopivalla tasolla laadusta ja mausta tinkimättä.

– Makumieltymykset noudattavat tuttua ja turvallista linjaa, asiakas tietää mitä suuhunsa saa.

Aukioloajat Lehtomäki on pitänyt realistisina, arkinen Herkkuleks ovat auki 14 tuntia vuorokaudessa. Viikonloppuisin on supistetumpi aukiolo ja sunnuntaisin toinen ravintola on auki vain kesäisin.

Hyvä yhdistelmä yrittää

Polttoaine- ja rengaskauppiat ovat Lehtomäen mukaan miellissään siitä, että hän ajaa säännöllisesti työmatkoja Inkeröiden ja Porvoon välillä. Hän itse näkee asetelmassa paljon hyvää.

– Työt ja siviilielämä pysyvät hyvin erillään. Ja ihan pienen asia takia ei tule lähdettyä työpaikalle, eikä tarvitsekaan, sillä henkilökunta ottaa hyvin vastuuta.

Kun käsissä on sopiva määrä liiketoimintaa ja töitä, ei Lehtomäellä ole tarvetta muutoksiin. Matkoilla hän soittelee kuuluisia yrittäjäystävälle sekä saa ja jakaa tukea viime aikojen ahdinkoon.

Yrittäjiä kuultiin hankintaohjelman päivitystyössä

Päivitystyötä varten kaupunginhallitus asetti työryhmän, jonka jäseniksi kutsuttiin edustajat valtuustoryhmistä, yrittäjäjärjestöistä, kaupungin toimialoilta ja Kinnosta.

Kouvola kaupunginhallitus hyväksyi 10.5.2021 kaupungille uuden hankintaohjelman vuosille 2021 – 2025. Hankintaohjelma sisältää kolme päämäärää kaupunkistrategian edistämiseksi:

1. Elinvoiman kasvun tukemisen,
2. Kestävän kehityksen ja yhteiskuntavastuun edistämisen sekä
3. Hankintojen kehittämisen, jossa yhtenä tärkeänä tavoitteena on yhteistoiminnan kehittäminen paikallisten yrittäjäyhdistysten ja Kinnon Hankinta-asiamiespalvelun kanssa.

Elinvoiman kasvun edistämässä hankintaohjelmassa on painotettu ja tullaan jatkossakin painottamaan paikallisten yritysten mukaan pääsyä hankintoihin.

Hankintaohjelman seurannan perusteella vuonna 2020 saaduista tarjouksista 43 % on johtanut hankintasopimukseen paikallisen yrityksen kanssa. Osuus sisältää yritykset, joilla on koti- tai toimipaikka Kouvossa.

Hankinnat ovat vahvasti osa Kouvola kaupungin elinkeinopolitiikkaa, sillä omilla hankinnoillaan kaupunki luo

edellytyksiä elinkeinotoiminnalle, yrittäjyydelle ja työllisyydelle.

Markkina-vuoropuheluja tulossa

- **ti 8.6.2021 klo 9-11.00**
Kouvola kaupungin ruokien ja elintarvikkeiden kuljetuksista
- **ke 9.6.2021 klo 14-15.00**
Inkeröiden yhtenäiskoulun rakennusurakasta

Tapahtumailmoitukset ilmoitautumislinkeineen löytyvät Kinnon Ajankohtaista-sivuilta. Markkinavuoropuhelut ovat tärkein yksittäinen keino, jolla kaupunki tilaajana ja yritys tarjoajana voivat jatkuvasti kehittää hankintaosaamistaan ja hankintojen vaikuttavuutta paikallisuuden edistämiseksi.

Kaupunki haluaa tiedottaa hyvissä ajoin myös tulevasta hankinnoistaan ja tarjota alan yrityksille mahdollisuuden aloittaa keskustelut tulevan sopimuksen sisällöstä hankintaa valmistelevalle asiantuntijalle kanssa ennen tarjouspyynnön julkaisua.

Tiedot tulevista hankinnoista ja tarvittavat yhteystiedot löytyvät kaupungin hankintakalenterista, joka päivitetään kaupungin verkkosivuille kuukausittain.

Sarkolan koulu aliurakois- sa paikalliset yritykset hyvin edustettuina – uusia aliurakoita lähdössä kilpailutukseen

Kaupungin seurannan mukaan Sarkolan koulun aliura-

koitsijoista ja -konsulteista 64 prosentilla yrityksen koti- tai toimipaikkana on ollut Kouvola. Sarkolan koulun pääurakoitsija Lehto Tilat Oy on kilpailuttamassa lähiäikoina uusia aliurakoita, kuten vesikaton puutyöurakan.

Kirvesmiestaitoisia urakoitsijoita siis perään kuulutetaan. Työt alkaisivat heinäkuussa. Tämän jälkeen lähtevät tarjouspyynnöt tarjous- ja maalausurakasta. Lativaalutyöurakan sopiminen tulee ajankohtaiseksi kesäkuun alussa.

Aliurakoista kiinnostuneet yritykset olkaa yhteydessä Kinnon Hankinta-asiamiespalveluun. Sarkolan koulun tulevat aliurakointitarpeet ja arvioidut tarveajankohdat löytyvät Kinnon Hankinta-asiamiespalvelun sivuilta.

Mukavaa kesää kaikille – ollaan yhteyksissä!



Marita Melkko
Hankinta-asiamies, KTM
Hankintojen KEINO-muutosagentti
Kouvola Innovation Oy
Paraatikenttä 4, 45100 Kouvola
Puh. 020 615 5039
marita.melkko@kinno.fi
Facebook
Kouvola hankinta-asiamiespalvelu

Kouvola Innovation

Pää pilvissä ja jalat maassa kohti yhteistä päämäärää

Jesse Tervolin visioi ja Sami Malmberg toteuttaa, ja joskus toisinpäin; siinä on Same-eYesin toimiva konsepti media- ja mainosmarkkinoille. Kun seinät tulivat vastaan, kaksikko päätti muuttaa poliisitalon mediataloksi.

Kun kaksi erilaista ihmistä näkee asiat eri tavalla, voisi luulla heidän ajautuvan helposti umpikujaan. 13 vuotta yhdessä yrittäneet **Jesse Tervolin** ja **Sami Malmberg** joutuivat sen sijaan putkaan, jos ta seurasi monella tavalla hyvää.

– Viitsitähän se kaikki alkoi, kun is-tahdimme kiinteistövälittäjän kansa kahvipöytään. Hän heitti siinä ryyssä, että ostakaa vanha Kuusaan poliisitalo. Siitähän syntyi loistava idea ja nyt toimimme Kouvola parhaalla paikalla, avaa Tervolin putka-reissua.

Malmberg säestää vierestä, että nyt heillä on hyvin tilaa, myös pysäköintiä varten, kun edellisessä paikassa seinät tulivat pahasti vastaan. Nyt heidän koko mainos- ja mediapalettinsa mahtuu hyvin Mediataloksi nimettyyn kiinteistöön sekä heidän lisäkseen muutama vuokralainenkin.

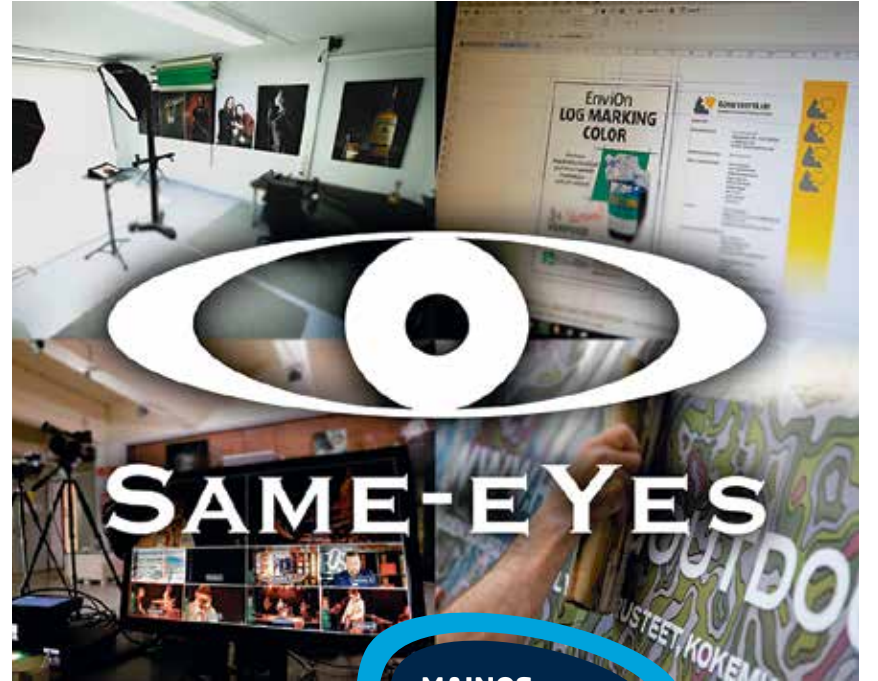
Vaan palataanpa erilaaisuuteen, miten se on toiminut käytännössä maaliskuussa 2008 aloittaneessa Same-eYes -yrityksessä. Monesti Tervolin visioi ja Malmberg palauttaa maan pinnalle, sitten on vääntöä ja kääntöä, syntyy konsensus ja alkaa toteutus. Ja välillä roolit vaihtuu.

– Kun fokus on toiminnassa molemmilla sama, erilaisuudesta on hyötyä. Meillä on ollut hieno yhteinen matka tähän asti, emmekä ole vielä puolivälissäkään, toteavat yrittäjät yhdessä.

Varastossa riittää julkistettavaa

Same-eYesin liiketoiminta on edennyt tasaisella kasvu-uralla. Mainostoimistopalvelut ovat yhä vahva tukijalka, yritys toteuttaa teippauksia, tulostuksia, painotöitä ja valokuvauksia suunnittelun kera.

Tuotantoyhtiön puolella kehityskaskeleet ovat olleet sängen reippaita. Yritysvideot, mainosfilmit, musiikkivideot, livestreamit sekä tv- ja elokuvatuotannot onnistuvat oman kaluston ja henkilöstön voimin.



MAINOS-TOIMISTOPALVELUT OVAT YHÄ VAHVA TUKIJALKA.

Kisällinpolkua pitkin mestariksi

– Tuotamme niin paikallista kuin valtakunnallista sisältöä. Teemme yhteistyötä Pohjois-Kymenlaakso-lehden (PK) ja Radio Kaakon kanssa. Ideana on yhdistää kolmen paikallisen toimijan voimat ja osaaminen kaupallisiksi kustannustehokkaiksi tuotteiksi. Tervolin kertoo.

Jotakin Tervolinin ja Malmbergin, niin kyllä hänkin visioi, ideoista kertoo se, että heillä riittää loppuvuodeksi uutta julkistettavaa joka viikolle.

– Kuljemme pää pilvissä ja jalat maassa kohti yhteistä päämäärää. Porukalla miettimme ja jotakin jää myös aina toteuttamatta, emmekä me kaikkea ehtisikään, Malmberg myöntää.

Same-eYes työllistää yrittäjien lisäksi seitsemän henkilöä sekä ison määrän freelancereita.

– Oma into ja palo työhön on paras tae oppia nämä työt. Tuotannossa pitää olla multitalentti ja taitaa useita eri tehtäviä. Oppisopimus ja kisällinpolku on paras reitti osajaksiksi. Meillä on todella hyvä porukka töissä, yrittäjät kiittelevät.

Ja suunnittelevat jo seuraavan stepin ottamista. Oman kiinteistön suhteen se löytyy alakerrasta, sinne on tulossa ainakin äänitysstudio ja saunatilat, myös muille vuokrattavaksi.

Tee hyvä päätös ja liity Yrittäjiin

Yrittäjien jäsenenä olet oikeutettu moniin palveluihin ja etuihin. Saat edut käyttösi, kun sinulla on Yrittäjien jäsenkortti tai puhelimessa kulkeva mobiilijäsenkortti.

Liittyminen Yrittäjiin käy helposti verkossa www.yrittajat.fi/liity.

Jäsenetunsa saat muun muassa:

- **Maksuton lakineuvonta**
Ongelmia? Soita 09 229 222, saat avun nopeasti. Monipuolista opastusta ja neuvontaa yritystoimintaan – maksutta Yrittäjien jäsenille.
- **Konkreettista hyötytietoa**
Yrittäjät tarjoaa tietoa, apua ja vinkkejä yritystoimintaan. Jäsenenä pääset esimerkiksi asiakirja-

Yrittäjät



143

Perus

VALITSE VALTUUTA ÄÄNESTÄ
AIMO RAUTIAINEN

152

Perus

Me paikalliset osaajat teemme yhdessä puurakennuksia arjen elämyksiä varten



elementit.fi

POSITIO

Amiko

DD-CONTROL
AUTOMAATIOJÄRJESTELMÄT

**Kouvolan
Teräsmies Oy**
• Aidat • Portit • Huollot • Korjaukset
p. 050 4433 919

KÄRKITARVIKE OY

Projektivoima.fi

ARKKITEHTISUUNNITTELU
ARKILLA
KÄSITYÖLÄISKATU 4 • 45100 KOUVOLO
040 7372277 • sirpa.wahlbom@arkilla.fi

HEVI-METALLI OY

**KPR-
Rakennus Oy**

LISÄPALVELU

RATAPAJA
TOIMITILAVUOKRAUS
www.ratapaja.fi

Planssi Oy
Arkkitehtitoimisto

KouvoKate Oy

Kuukson Kone

**LUUMÄEN
MAALAU PALVELU Oy**

RI-PLAN

ASFALTTI - SYSTEM

**Kouvolan
Laatoitus & Muuraus**

**KUUSAAN
Lasi & Kehys**

**RADALLA
RESORT**
radallaresort.fi

**SÄHKÖSUUNNITTELU
KEPSU OY**