

Yrittäjä

ETELÄ-KARJALA

2/2024

INTOHIMOSTA GELATOON

Marina Vallongo

PULSSILLA s. 4

AUTOALAN PAIKALLINEN JÄTTILÄINEN

Ville Suni

ONNISTUJA s. 10

PIENI JA KETTERÄ

Kimmo Uski



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

 **Yrittäjät**
ETELÄ-KARJALA

Tässä lehdessä:

PULSSILLA

4 AUTOALAN PAIKALLINEN JÄTTILÄINEN

Ville Suni

ONNISTUJAT

10 PIENI JA KETTERÄ

Kimmo Uski

14 HEHKU HUOKUU HYVÄÄ OLOA

Emma Rosenholm ja Noora Jylhä

START-UP

19 LEMIN PERINNERUOKA SAI JATKAJAN

Elias Ruosteinen

MUKANA!

20 UUDET JÄSENET

YKSINPUURTAJA

22 INTOHIMOSTA GELATOON

Marina Vallongo

ASiantuntija auttaa

9 LÄHITAPIOLA

12 BONUM

13 KPMG

17 LAB



KARJALOVE

Merkki paikallisuudesta.



KARJALOVE



PÄÄKIRJOITUS

Kolme pointtia

1

TOUKOKUUSSA JULKAISTU VUODEN 2024 KUNTABAROMETRI KERTOO, ETTÄ ALOITTAVAN YRITTÄJÄN PALVELUT KOETAAN TÄRKEIMMIKSI YRITYSPALVELUIKSI.

Kun meillä Etelä-Karjalassa perustetaan vähiten uusia yrityksiä koko maassa, niin tarve tälle on varmasti suuri.

Palvelurakenteen turvaamiseksi tarvitsemme uusia yrityksiä ja jos yrittäjyyden aloittamista suunnittelevat kokevat omat yrittäjyyden edellytykset liian pieniksi ja riskit liian suuriksi, näitä ei synny.

2

PAIKALLISYRITTÄJYYS ON YHTEISÖMME ELINVOIMAN JA KASVUN KULMAKIVI.

Se ei ainoastaan luo työpaikkoja ja edistä taloudellista kehitystä, vaan myös vahvistaa yhteisömme identiteettiä ja yhteenkuuluvuuden tunnetta. Paikalliset yritykset tuovat ainutlaatuisen panoksensa paikalliseen kulttuuriin ja elämäntapaan, ja ne ovat usein niitä, jotka tekevät kotikunnastamme erityisen. Nämä tulokset ovat meidän valintojemme varassa ja toivottavasti teemme tässäkin osaltamme kestäviä menestystarinoita. Käyttämällä paikallisia palveluja, investoimme samalla omaan elinympäristöömme.

3

TARVITSEMME MEILTÄ JOKAISelta VAHVAN VIESTIN,

että uskomme paikallisen palvelun paremmuuteen ja toimimmekin niin. Yksi varma merkki vastuullisesta ja rakastettavan paikallisesta yrityksestä on Karjalove -merkki, jonka voit usein löytää yrityksen näyteikkunasta. Nähdään laadukkaiden palvelujen äärellä! ■

Yrittäjä

ETELÄ-KARJALA

Jaetaan Etelä-Karjalan alueen yrityksille
painosmäärä 2100 kpl

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

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

Taitto Mainostoimisto Dominus Oy
Paino Painotalo Seiska
Kannen kuva Anna Forsblom

Teemat vuodelle 2024

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

Ilmoitusmyynti

Etelä-Karjalan Yrittäjät ry,
puh. 050 325 7518

Rakastettavan



paikallinen



KARJALOVE

Merkki paikallisuudesta.

AUTOALAN PAIKALLINEN JÄTTILÄINEN

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: TOPI LAINIO/VMH PRODUCTIONS

Ville Sunin luotsaamalla Auto-Sunilla on juuret maakunnassa, mutta se kurottaa vahvasti myös kaakkoiskulman ulkopuolelle. Autoalan murroksessa yritys pärjää muun muassa satsaamalla digitalisaatioon.

Auto-Sunin toimitusjohtaja **Ville Suni** tiesi jo alasteella, mikä hänestä tulee isona. Ainekirjoitusvihkoon hän kirjoitti, että seuraavaksi hän menee yläasteelle, sitten lukioon, sieltä kauppakorkeakouluun ja lopuksi hänestä tulee yrittäjä.

Kaikki sujui suunnitelmien mukaan. Perinteikkään paikallisen perheyrittäjän toimitusjohtaja hänestä tuli vuonna 2015, vain 26-vuotiaana. Kolmea vuotta aiemmin hän oli valmistunut LUTista kauppatieteiden maisteriksi ja aloittanut yrityksessä myyntipäällikkönä.

– Totta kai vetovastuun ottaminen pelotti silloin ja se pelottaa vieläkin. Olen vastuussa yli 150 ihmisen työpaikasta ja samalla yhdestä Suomen vanhimmista perheyrittäjistä.

Suni Oy perustettiin vuonna 1905 ja Auto-Suni vuonna 2000. Ville Suni kiittelee edeltäviä sukupolvia hyvin tehdystä työstä. Hassummin ei ole mennyt hänenkään aikakaudellaan. Yritys on Lappeenrannan suurimpia, ellei suurin, yksityisesti omistettu ja johdettu yritys.

Jatkuvaa muutosta

Sunin vuodet vetovastuussa ovat olleet yhdellä sanalla sanottuna vaiherikkaita.

– Harvoin on päässyt toteamaan, että olipa seesteinen vuosi. On ollut autoveromuutoksia ja sillä spekulointeja, pandemiaa ja sen aiheuttamaa sirupulaa, Venäjän hyökkäyssotaa, inflaatiota, korkojen nousua.

Autoala on tällä hetkellä suurimmassa murroksessa kuin koskaan – sen aiheuttaa digitalisaatio, sähköistyminen ja

keskittyminen. Markkinan pienentyessä sekä digitalisaation ja sähköistymisen seurauksena toimijoiden määrä vähenee ja yksikköjen koko kasvaa.

– Käynnissä on pudotuspeli, Suni summaa.

Hänen toimistonsa seinälle on kehystetty kiteytys yrityksen strategiasta. Sen avulla yritys on pärjännyt ja pärjää tiukentuvassa kilpailussa.

– Me haluamme olla halutuin kumppani asiakkaille, työntekijöille ja yhteistyöyrityksille. Asiakaskokemuksen ja laadun on oltava kunnossa, digitaalisia palvelua on oltava saatavilla ja vaihtoautokaupan pitää kasvaa.

Autokauppaa kotisohvalta

Suni sanoo karsastavansa termiä digitalisaatio, koska se on niin abstrakti. Totuus kuitenkin on, että ilman sitä autokauppakaan ei enää käy.

– Autoja ostetaan yhä enemmän verkosta. Asiakkaat potkiskelevat renkaita kotisohvallaan. Korona vauhditti autojen verkkokauppaa – kaikki automyyjätkin alkoivat chattaamaan, kun oli vain pakko oppia.

Auto-Suni ottaa digitalisaation vakavasti: verkkomyyntiä on kehitetty muun muassa investoimalla autokuvausstudioihin ja palkkaamalla markkinointipäällikkö, joka keskittyy lähes pelkästään digitaalisiin kanaviin.

Samalla yritys kurottaa voimakkaasti kaakkoiskulman ulkopuolelle. Kesäkuun alussa Vantaan Petikkoon avautui vaihtoautomarkkinaa keskittynyt uusi toimipiste, ja loppuvuodesta MS-auto fuusioituu osaksi Auto-Sunia.

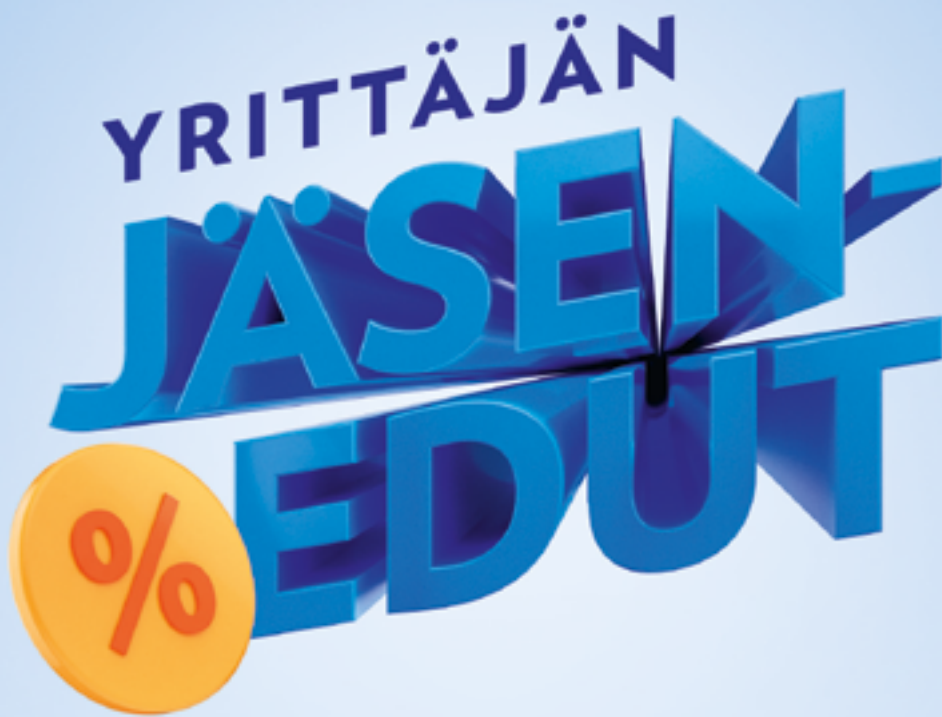


Harvoin on päässyt toteamaan, että olipa seesteinen vuosi.



Auto-Sunin toimitusjohtaja Ville Suni on maakunnan miehiä ja usko Etelä-Karjalaan on vahva.

YRITTÄJÄN JÄSEN- EDUT



Suomen Yrittäjien jäsenenä
saat etuja **Elisan liittymistä**
ja palveluista.

Tutustu jäsenetuihin osoitteessa
elisa.fi/yrittajaedut



AUTO-SUNI

- Toimitusjohtaja Ville Suni
- Lappeenrannan Yrittäjät
- auto-suni.fi

– Jatkossa meillä on uusia autoja myyvät täyden palvelun autotalot Lappeenrannassa, Imatralla, Kotkassa ja Kouvolassa, vaihtoautoja myyvät Outlet-liikkeet eli entiset MS-autot Lappeenrannassa, Imatralla ja Lahdessa sekä Vantaan toimipiste.



Emme saa näivettyä, vaikka rautaesirippu tuohon rajalle nyt laskeutuikin.

Leipää ja sirkushuveja

Paikallisuus merkitsee Ville Sunille ”ihan älyttömän paljon”. Hän kuvailee olevansa isänsä **Tapani Sunin** kanssa maakunnan miehiä. Taannoin molemmat osallistuivat Lappeenrannan kaupungin järjestämään kasvuseminaariin, jossa ideoitiin sitä, miten alueelle saataisiin lisää työpaikkoja ja ihmisiä.

– Emme saa näivettyä, vaikka rautaesirippu tuohon rajalle nyt laskeutuikin. Toivon, että yrityksillä olisi enemmän rohkeutta lisätä digitalisaatiota. Myy mitä tahansa tuotetta, ei voi olla oikein kilpailukykyinen, jos ei ole hyvää verkkokauppaa.

Suni pohtii, että Etelä-Karjalalla on kaikki mahdollisuudet menestyä. Yksi tärkeä tekijä on se, että LUTista, LABista ja Sampostasta valmistuu koulutettuja ihmisiä ja osaavaa työvoimaa.

– Tarvitsemme kuitenkin lisää veto- ja pitovoimaa, että opiskelijat jäisivät tänne. Työpaikat ovat tietysti se tärkein, mutta lisäksi tarvitaan sirkushuveja.

Sunille itselleen Lappeenranta on juuri sopiva sekoitus maa-seutua ja kaupunkia.

– Sellainen kiva hybridi: hyvät palvelut ja luonto lähellä. ■

DIGITALISAATIO VAUHDITTAA LIIKETOIMINTAA



Digi-, innovaatio- ja korkeakoulupolitiikan asiantuntija

Maria Nyroos

Suomen Yrittäjät

Viiime syksyn pk-yritysbarometristä näkyy, että yritysten digitaalisten palveluiden ja työkalujen käyttöönoton kasvu on valitettavasti pysähtynyt sitten korona-ajan digiloikan.

Yrityksen omat internet-sivut ovat selvästi yleisimmin hyödynnetty digitaalinen työkalu liiketoiminnassa. Kakkosena tulevat sosiaalinen media ja pilvipalvelut. Verkkokaupan kautta myyntiä tekee vain vajaa viidesosa yrityksistä. Tekoälysovelluksia ja robotiikkaa hyödynnetään vielä vähemmän.

Yritykset kuitenkin hyötyisivät digitalisaatiosta, sillä se tehostaa kaikkea liiketoimintaa. Ne yritykset, jotka eivät ota digitaalisia työkaluja ja palveluja käyttöön, eivät luultavasti pitkällä aikavälillä menesty kilpailussa. Digitalisaatiosta hyötyvät erityisesti pienet yritykset, joille se on tehokkuuskysymys. Esimerkiksi sen sijaan, että palkkaa assistentin, voi käyttää tekoälyä, ja tekoälystä tuleekin yrittäjän tukiäly.

Digitalisaatio ja paikallisuus eivät sulje toisiaan pois. Päinvastoin – digitalisaatio ylittää rajoja. Enää ei olla vain paikallisia tai valtakunnallisia, vaan toiminnasta tulee globaalia. Kun asioita voi hoitaa yhdellä klikkauksella, hyötyy siitä sekä yrittäjä että asiakas. ■

TARVITSETKO LAKIAPUA YRITYSELÄMÄN TILANTEISIIN?

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

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

Järjestämme suosittuja webinaareja ajankohtaisista aiheista!

Löydät myös ilmaiset oppaamme eri teemoista sekä runsaasti muuta aineistoa kotisivuiltamme lindblad.fi
Seuraa meitä myös LinkedInissä ja Facebookissa

LAPPEENRANTA, 020 749 8170, LAPPEENRANTA@LINDBLAD.FI

IMATRA, 020 749 8170, IMATRA@LINDBLAD.FI



LINDBLAD

Juridiset palvelut lähellä sinua



IMATRAN
Seudun Sähkö

www.issoy.fi

Pyydä edullinen sähkösopimus yrityksellesi

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

**Ota yhteyttä: yritysmyynti@issoy.fi
puh. 050 568 6490, Susanna Ovaska
puh. 050 322 4271, Ilkka Pitkänen**

Asiakkaanamme pääset näkemään!

Tarjoamme asiakkaillemme hyödynnettäväksi monipuolisia asiakasetuja, jotka vaihtelevat sesongin mukaan.

Katso tämän hetken tarjoajat:
www.issoy.fi/sahkonmyynti/asiakasedut

Myyntiasiakkaanamme voit liittyä mukaan etujen tarjoajaksi!

Kysy lisää: puh. 050 568 6490

Imatran Seudun Sähkö Oy | Karhumäenkatu 2, 55120 Imatra | Sinun sähköyhtiösi jo lähes 100 vuotta

LähiTapiolan Jyrki Sivonen ja Teknosafen Anna Helminen kannustavat pk-yrityksiä mukaan ilmastotalkoisiin.



MERKITTÄVÄ LAHJOITUS HIILIJALANJÄLJEN LASKEMISEEN

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

LähiTapiolan lahjoitus mahdollistaa 200 pk-yrityksen maksuttoman osallistumisen koulutukseen, jossa lasketaan yrityksen hiilijalanjälki. Yksi koulutukseen osallistuneista yrityksistä on imatralainen turva-alan yritys Teknosafe Oy.

Vastuullisuus, taloudelliset hyödyt ja mainehyöty ovat saaneet suomalaisyritykset tarttumaan ilmastotyöhön. LähiTapiola haluaa mahdollistaa tätä työtä.

– Taustalla on ilmastonmuutos. Yrityksille asetetut vastuullisuusvaatimukset kasvavat koko ajan. Lahjoituksellamme autamme pk-yrityksiä vastaamaan heidän arvoketjunsaa ilmastotavoitteisiin entistä paremmin. Isossa kuvassa haluamme tukea yrittäjyyttä. Vastuullisuus tulee jatkossa olemaan entistä isompi teema, sanoo LähiTapiola Kaakkois-Suomen liiketoimintajohtaja **Jyrki Sivonen**.

Käytännönläheistä koulutusta ja asiantuntija-apua

Teknosafe on tehnyt vastuullisuuteen liittyvää laskentaa jo aiemmin. Muutama vuosi sitten yhtiössä sertifioitiin ympäristöjärjestelmä.

– Sisäisenä tavoitteena meillä on jo aiemmin ollut hiilijalanjäljen pienentäminen. On ollut kuitenkin vaikea asemoida,

ovatko laskelmamme järkeviä, kertoo Teknosafen toimitusjohtaja **Anna Helminen**.

LähiTapiolan sponsoroiman ja Keskuskauppakamarin järjestämän koulutuksen avulla Teknosafe saa käytännönläheistä tietoa, työkaluja ja asiantuntija-apua hiilijalanjäljen laskentaan. Sadan ensimmäisen osallistujayrityksen joukossa he saavat maksutta myös Keskuskauppakamarin Hiilijalanjälki laskettu -merkin.

– Koulutukseen osallistuminen kannattaa. Opimme keräämään dataa, määrittelemään järkeviä tunnuslukuja ja luomaan menetelmiä. Koulutus myös tukee ajatusmaailman muutosta ja ohjaa tekemään ympäristöystävällisiä valintoja. On vielä kysymysmerkki, miten saatua merkkiä tullaan arvottamaan esimerkiksi julkisissa kilpailutuksissa. Kannustan yrityksiä kuitenkin koulutukseen ja olemaan mukana siinä, mistä kaikki puhuvat, toteaa Helminen lopuksi. ■

Jyrki Sivonen
liiketoimintajohtaja
LähiTapiola Kaakkois-Suomi
jyrki.sivonen@lahitapiola.fi
puh 050 555 4462



PIENI JA KETTERÄ

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVA: NESTORI LÖNNGRÉN

Kimmo Uski perusti Saimaan Lukkoturvan, kun hän oli ensin saanut oppinsa vanhalta lukkosepältä. Pieni paikallinen yritys on helposti lähestyttävä.

Suu lokahtaa auki ihmetyksestä, kun astuu sisään vanhaan makasiinirakennukseen Ratakadulla Lappeenrannassa. On jykeviä vanhoja kattohirsiiä ja rosoista tiiliseinää.

Hallin toisesta päästä löytyy moderni liikehuoneisto, jossa toimii Saimaan Lukkoturva. Yrittäjä **Kimmo Uski** on tyytyväinen yrityksen uusiin tiloihin – kompaktiin tilaan mahtuvat hyvin sekä toimisto että paja ja varasto.

Uski perusti yrityksensä vuonna 2011. Tätä ennen hän työskenteli terminaalipäällikkönä ja ravintolan ovimiehenä. Kiinnostus alaan syntyi, kun Uski tutustui vanhaan lukkoseppään.

– Siinä vaiheessa mietin, mitä sitä isona alkaisi tehdä. Olin kirjoittanut ruutuvihkoon eri vaihtoehtoja ja päättänyt, että haluan yrittäjäksi. Kai se on verissä, sillä isänikin oli yrittäjä.

Niinpä Uski meni lukkosepälle töihin ja oppi sitä kautta alalle.

Ensimmäiset vuodet yrittäjänä hän työskenteli yksin. Nyt hänellä on töissä kaksi lukkoseppää, ja yrityksen liikevaihto on kasvanut joka vuosi.

– Tilanne on hyvä. Yritys on velaton, ja olemme pystyneet investoimaan.

”Älyttömän hyvä tiimi”

Kauas on tultu niistä ajoista, kun Abloy classic oli ainoa avainmalli. Nykyaikaiset sähköiset avaimet ja lukot tarjoavat lukemattomia erilaisia mahdollisuuksia – tosin, Uski huomauttaa, että kyllä vanha kunnon Abloykin toimii edelleen hyvin omakotitalossa ja kesämökillä.

Lukitusratkaisujen lisäksi Saimaan Lukkoturvan palveluihin kuuluu ovikoneita, turvalaitteita, ovipuhelimia ja oven

aukaisupalvelu. Asiakkaina on sekä taloyhtiöitä, yrityksiä että yksityisiä omakotiasujia.

Lukkoala on erittäin kilpailtu, ja alalla on isoja valtakunnallisia toimijoita. Saimaan Lukkoturva onkin poikkeus: aidosti paikallinen, yksityisomisteinen yritys.

– Meidän etunamme on joustavuus, ketteryys ja luotettavuus. Uskon, että moni arvostaa paikallisuuden lisäksi sitä, että he saavat suoraan yrittäjän kiinni, eikä puhelua pomputella paikasta toiseen. Olemme helposti lähestyttäviä.

Asiakaspalvelusta yritys saa Uskin mukaan pelkästään viiden tähden palautetta.

– Olen ajatellut asian niin, että haluan tarjota sellaista asiakaspalvelua, jota itsekin toivon saavani.

Tiimiään hän kehuu ”aivan älyttömän hyväksi”. **Antti Hölsän** hän tunsi entuudestaan ja **Jani Huhtaseen** hän tutustui työmaalla. Uski ei itse tee enää asennuksia, vaan työskentelee toimistolla tarjousten ja asiakaspalvelun parissa.

– On tosi motivoivaa, kun saa tehdä töitä tällaisessa porukassa. Arvostan yrittäjyydessä sitä, että voi tiimin kanssa miettiä ja päättää, miten asioita kehitämme eikä keneltäkään muulta tarvitse kysyä. ■

KIMMO USKI

- Saimaan Lukkoturva
- Lappeenrannan Yrittäjät
- lukkoturva.fi



Uskon, että moni arvostaa paikallisuuden lisäksi sitä, että he saavat suoraan yrittäjän kiinni, eikä puhelua pomputella paikasta toiseen.



Saimaan Lukkoturvan yrittäjä Kimmo Uski pyrkii tekemään yrityksen hankinnat paikallisilta yrityksiltä aina, kun mahdollista.

Yrittäjän henkilökohtaisilla asiakirjoilla turvataan myös yritystoiminnan jatkuvuutta.



YRITTÄJÄN HENKILÖKOHTAISET ASIAKIRJAT YRITYSTOIMINNAN RISKIENHALLINNAN VÄLINEENÄ

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

Yhtiön perustamisvaiheessa ja liiketoimintaa harjoitettaessa yrittäjän on yritystoiminnassaan suunniteltava, laadittava ja tehtävä monia erilaisia sopimuksia. Vähemmälle huomiolle saattavat jäädä ne etukäteen laadittavat yrittäjän henkilökohtaiset asiakirjat, jotka ovat yritystoiminnan riskienhallinnan kannalta tärkeitä, ja joita voidaan tarvita yllättävissä muutostilanteissa.

Edunvalvontavaltakirja on varmuuden varalle laadittava asiakirja, jota voidaan tarvita, mikäli omien henkilökohtaisten ja yritystoimintaan liittyvien asioiden hoitaminen ei enää onnistu esimerkiksi vakavien terveydellisten seikkojen takia. Edunvalvontavaltakirjalla voidaan valtuuttaa valitut henkilöt lähipiiristä hoitamaan omia henkilökohtaisia ja taloudellisia asioita, ja myös yritystoimintaan liittyviä asioita. Yritystoimintaan liittyvien asioiden hoitamisesta määrääminen edunvalvontavaltakirjassa riippuu yhtiömuodosta, jossa liiketoimintaa harjoitetaan.

Avioehtosopimuksella, joka voimaan tullakseen on rekisteröitävä Digi- ja väestötietovirastossa, voidaan vaikuttaa avio-oikeuden laajuuteen tilanteessa, jossa avioliitto päättyy eroon taikka toisen puolison kuolemaan. Esimerkiksi avioehdolla, jossa yrittäjäpuolison omistama yritysomaisuus on

määrätty avio-oikeudesta vapaaksi omaisuudeksi, voidaan erityisesti avioliiton päättyessä eroon välttää ennakolta monia erimielisyyttä aiheuttavia tilanteita, joilla on vaikutusta myös yritystoimintaan.

Edunvalvontavaltakirjan ja avioehdon laatimisen lisäksi myös osakeyhtiön osakkeenomistajien välillä tehtävään osakassopimukseen voidaan ottaa määräyksiä esimerkiksi osakkeenomistajan toimintakyvyn menetystä koskevien tilanteiden varalta. Lisäksi osakassopimuksessa voidaan velvoittaa kukin osakkeenomistaja tekemään yritysomaisuuden avio-oikeuden ulkopuolelle poissulkeva avioehto puolison kanssa. Jotta asiakirjat vastaavat sisällöltään niillä tarkoitettuja asioita sekä noudattavat muotomääräyksiä, asiakirjojen laatimisessa on hyvä kääntyä asiantuntijan puoleen. ■



Nina työskentelee KPMG:llä julkishallinnon lakipalveluissa ja hoitaa erityisesti julkishallintoon ja sen päätöksentekoon, hankintoihin sekä sote-sektorin juridiikkaan liittyviä toimeksiantoja. Ninalla on laaja-alaista kokemusta julkishallinnon toimintaympäristöstä ja viimeaikaisista julkisen sektorin rakenneuudistuksista.

YRITTÄJÄ – OTA HANKINTALAKI HALTUUN JA MENESTY TARJOUSKILPAILUISSA!

TEKSTI: NINA LYLY, LEGAL COUNSEL, MANAGER, JULKISHALLINNON LAKIPALVELUT KUVA: KPMG

Julkiset toimijat tekevät hankintoja vuosittain merkittävässä määrin - hankinnoilla on myös alueen elinvoimaan merkittävä vaikutus. Hankintamenettelyjen liikkumatilan asettaa hankintalaki. Sen avulla pyritään varmistamaan tehokas julkisten varojen käyttö sekä tarjoajien tasapuoliset mahdollisuudet osallistua tarjouskilpailuihin. Onnistuneet julkiset hankinnat edellyttävät kaikilta osapuolilta tavoitteiden mukaista suunnitelmallista toimintaa.

Yrittäjän näkökulmasta tarjouskilpailuissa menestyminen edellyttää tarvetta vastaavan tuotteen tai palvelun lisäksi tarjouspyyntövaiheessa malttia ja laatua. Mihin tarjouskilpailuun osallistuessa kannattaa panostaa?

1. Tunne toimintaympäristö ja odotukset sinun liiketoiminnassasi.

- Hyödynnä vuoropuhelumahdollisuudet hankintayksiköiden kanssa (mm. info- ja markkinakartoitustilaisuudet) ja seuraa aktiivisesti tulevia hankintoja.

2. Arvioi huolellisesti, mihin kilpailutuksiin on tarkoituksenmukaista osallistua.

- Onko aikataulu realistinen?
- Pystyttekö toteuttamaan hankinnan kohteen ja täyttämään sille tarjouspyyntöasiakirjoissa asetetut vaatimukset?

Käy huolellisesti läpi myös keskeiset ehdot asettava hankintasopimus.

- Pystyttekö täyttämään tarjoajalle asetetut vaatimukset (esim. liikevaihto ja referenssit) yksin tai yhteistyössä muiden tarjoajien kanssa? Yhteistyössä huolehdi selkeästä vastuunjaosta.
- Jäikö jotain epäselväksi? Hyödynnä tilaisuus kysyä tarkentavia kysymyksiä hankintayksiköltä.

3. Vihreä valo osallistumiselle? Panosta tarjousvaiheeseen ja muista määräajat!

- ”Vähemmän on enemmän”: varmistu, että vastaat asetettuihin arviointikriteereihin - hankintayksikkö arvioi tarjoukset ainoastaan tarjouspyyntöasiakirjoissa mainituin perustein. Epäselvyytilanteissa tulkitaan kirjallisia asiakirjoja, jonka vuoksi näiden laatu ja selkeys on merkittävässä roolissa.

Hankinnoissa maali on yhteinen - haasteiden sijasta kannattaa kaikkien osapuolten keskittyä mahdollisuuksiin ja edistää tavoitteita yhdessä onnistuen.





Arki on usein melkoista palapeliä. Voimaa on antanut vahva halu saada tämä onnistumaan ja päästä toteuttamaan omia unelmia.

Noora Jylhä



Emma Rosenholm (vas.) ja Noora Jylhä ovat yhteistyöllään tuoneet Rautjärvelle monta uutta liikunta- ja hyvinvointipalvelua.

HEHKU HUOKUU HYVÄÄ OLOA

TEKSTI: TERHI TORIKKA KUVA: SAARA LAVI

Hyvinvointi- ja liikuntapalveluja tarjoavat Emma Rosenholm ja Noora Jylhä ryhtyivät yrittäjiksi hoitovapaan aikana. Yhteinen toimitila piristää Simpeleen ja lähiseudun hyvinvointipalveluja laajalla tarjonnalla.

Välillä oli rauhallista, välillä täyttää kaaosta ja seka-sortoa. Enimmillään oven takana nukkui neljä lasta päiväuniaan. Sellainen oli hyvän olon huone Hehkun perustamisvaihe viime syksynä, kertovat yrittäjät **Noora Jylhä** ja **Emma Rosenholm** hymyillen.

Jylhällä on viisi alle 8-vuotiasta lasta ja Rosenholmilla kaksi. Kumpikin naisista on parhaillaan hoitovapaalla työpaikastaan.

Asiakkaan näkökulmasta kaaos ja sekasorto tuntuvat Hehkussa loistavan poissaolollaan. Vanha liiketila Simpeleen ostoskeskuksessa on sisustettu rauhallisen yksinkertaisesti.

Tila palvelee ryhmäliikuntapaikkana, joogastudiona, äänimaljahoitojen ympäristönä sekä tarjoaa puitteet monenlaisiin tilaisuuksiin kuten työhyvinvointipäiviin tai polttareihin. Joinakin viikonloppuamuuina ja juhlapyhinä järjestetään liikuntaa sekä rentoutusta sisältäviä hemmottelukokonaisuuksia ja esimerkiksi kevään viimeisenä koulupäivänä lasten kesälomaetkot, joihin sisältyy muun muassa jumppaa, letti-kampauksia ja rentoutumista.

Hehku on liikuntapalveluja tarjoavan Jylhän ja hyvinvointipalveluihin keskittyvän Rosenholmin yhteinen saavutus, jota kumpikaan tuskin olisi perustanut yksin, ainakaan vielä.

Perhekerhossa tutustuneet naiset kokeilivat yhteistyötä ensin tapahtuminen kautta. Suunnitelmat etenivät, kun kummankin perhe antoi toiminnan laajentamiselle tukensa. Tukiverkot ovat olennainen osa kokonaisuutta, johon kuuluu monta pientä lasta, eikä aikaa esimerkiksi suunnittelulle aina tahdo löytyä.

– Arki on usein melkoista palapeliä. Voimaa on antanut vahva halu saada tämä onnistumaan ja päästä toteuttamaan omia unelmia, tarjoamaan hyvinvointia, Jylhä sanoo.

Myös palaute on ollut hyvää ja rohkaisevaa.

– Se on vastannut sitä, mitä halusimmekin tästä tehdä. Moni on esimerkiksi sanonut, että tästä ovesta on helppo tulla sisään, Rosenholm jatkaa.

– Kehuja tulee myös siitä, että tarjoamme tällaisia palveluja pienellä paikkakunnalla, Jylhä lisää.

Hän on koulutukseltaan liikuntaneuvoja sekä personal trainer ja opiskelee parhaillaan pilatesohjaajaksi. Erityisosaamiseen kuuluvat äitiysliikuntapalvelut. Taustaltaan hän on lastenhoitaja. Rosenholmin pohjakoulutus on sosionomi. Hän on kouluttautunut luontojoogaohjaajaksi, äänimaljahoitajaksi ja opiskelee parhaillaan terapeuttiseksi keho- ja tunneohjaajaksi sekä FeminineYin -ohjaajaksi.

Vajaan vuoden toiminut Hehku tunnetaan ja löydetään koko ajan paremmin, mutta mukaan mahtuisi yhä uusia harrastajia. Jylhä ohjaa vakioryhmiä 3-4 iltana viikossa, Rosenholmin työajat vaihtelevat enemmän. Lähes kaikkina arki-iltoina Hehkussa tapahtuu jotakin. Tapahtumia kaksikko järjestää yhdessä noin kerran kuussa.

Asiakkaita tulee pääasiassa Rautjärven ja Parikkalan alueelta. Suurin osa on naisia, mutta myös miehiä käy. Ikähaitari on laaja, mutta yrittäjät toivoisivat etenkin työikäisten ja nuorten löytävän palvelut nykyistä paremmin.

Kysyntä vaihtelee vielä paljon. Jotkut tarjotuista tapahtumista myydään loppuun, joitakin on jouduttu osallistujien vähyyden vuoksi perumaan.

– Rakennamme nyt pohjaa tulevalle lapsiarjen rinnalla. Vielä ei tarvitsekaan tulla väkeä ihan ovista ja ikkunoista, Rosenholm toteaa.

Hoitovapaa ja taustalla olemassa olevat työpaikat luovat yrittäjäjuran alkuun turvaa.

– Ratkaisuja pitää tehdä sitten myöhemmin, mutta sen aika ei ole ihan vielä. Toivottavasti toiminta jatkuu syksyllä vilkkaana, Jylhä sanoo.

Yhteistyökumppanit kertovat olevansa hyvin erilaisia, mutta yhteinen sävel on löytynyt onnistuneesti.

– Sama elämäntilanne helpottaa yhteistyötä. Ymmärrämme hyvin, jos vaikka takana on huonouninen yö, tai lapsi sairastuu, Rosenholm kertoo.

Hyvinvoinnin ja hyvän olon luominen toisille on paitsi työ, samalla myös äideille tärkeää omaa aikaa.

– Voimme toteuttaa unelmia ja meille tärkeitä arvoja, vaikka olemme myös lasten kanssa kotona. Toivottavasti voisimme esimerkillämme lisätä sitä, että joku muukin uskaltaa tavoitella unelmiaan, Rosenholm sanoo. ■

HEHKU – HYVÄN OLON HUONE

- Rautjärven Simpeleellä
- Yrittäjät: PT Noora Jylhä ja Emma Rosenholm, Simpelejärvi events
- Palvelut: liikunnanohjaus ja yksilövalmennus, äänimaljahoidot, jooga, pilates, äitiysliikunta
- Imatran Seudun Yrittäjät
- Parikkalan Yrittäjät

BONUM



TILITOIMISTOPALVELUT

BONUM

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

**AIDOSTI PAIKALLINEN
TILITOIMISTO**

ASIANAJOTOIMISTO

BONUM LEGAL

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

**ASiantuntemus.
Kokemus. Laatu.**

Bonum Oy

Raatimiehenkatu 18, 53100 Lappeenranta
puh. 010 4399 000 | info@bonum.fi



talous-
hallintoliton
auktorisoinna

Bonum Legal Asianajotoimisto Oy

Koulukatu 11, 53100 Lappeenranta
puh. 010 5811 440 | asianajotoimisto@bonum.fi

FRIENDSHIP PARTNER
Heeros


netvisor
partner
PREMIUM

bonum.fi



AINA UUTTA OPITTAVAA – JATKUVAN OPPIMISEN MERKITYS KASVAA TYÖELÄMÄSSÄ

TEKSTI: SONJA AIRIKKA & SANNA LEPOAHO KUVA: AKI LOPONEN, PICTUNER OY

Tutkinnon suorittamisen jälkeen tarvitaan yhä enemmän oman osaamisen syventämistä ja laajentamista työuran aikana. Yksilöille ja henkilöstöryhmille soveltuva täydennyskoulutus on yksi tehokkaimmista keinoista hankkia tuoreimmat tiedot ja taidot hyötykäyttöön yrityksissä.

Työelämän vaatimukset muuttuvat nopeasti

Yritykset ja organisaatiot kohtaavat nykypäivänä entistä monimutkaisempia haasteita, joiden ratkaiseminen vaatii ajantasaista osaamista uusista käytännöistä.

LAB-ammattikorkeakoulun rehtori **Turo Kilpeläinen** painottaa, että jatkuva oppiminen tukee yksilön ja organisaation kehitystä ja antaa näin vahvat valmiudet menestyä muuttuvassa toimintaympäristössä.

”Täydennyskoulutuksen kautta yritykset pääsevät kaikista parhaiten hyödyntämään tuoretta kansainvälistä tutkimustietoa, TKI-toiminnan tuloksia ja uusia innovaatioita.”

Yhdessä yritysten ja organisaatioiden asialla

LAB tekee tiivistä yhteistyötä LUT-yliopiston kanssa jatkuvan oppimisen saralla. Tarjolla on laaja kattaus monipuolisia mahdollisuuksia työikäisten henkilöiden ammattitaidon ylläpitämiseen ja vahvistamiseen sujuvasti työn ohessa.

Kahden korkeakoulun koulutustarjonnassa yhdistyvät työelämälähtöinen ja tutkittuun tietoon perustuva asiantuntemus muun muassa johtamisen, tekniikan, liiketalouden, sosiaali- ja terveysalan sekä muotoilun puolelta.

Monialaisen osaamisen ansiosta yrityksille on mahdollista räätälöidä juuri niiden tarpeisiin sopivia koulutuksia ja valmennuskokonaisuuksia. ■

Tarvitaanko yrityksessäsi uutta osaamista?

Uuden tiedon etsijät löytävät avaimet yritysten kasvuun ja kehittämiseen. Tutustu jatkuvan oppimisen mahdollisuuksiin:

✦ lutuniversities.fi





Palvelemme paikallisesti

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

Ota yhteyttä osaavaan joukkoomme Lappeenrannassa!

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

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



LAPPEENRANNAN KAUPUNGINTEATTERI

TI 12.11.2024 KLO 8:30-17:00

TALENT BOOST SUMMIT 2024



- TAPAA KANSAINVÄLISIÄ OSAAJIA ELI TALENTEJEA
- VARAA YRITYKSELLESI PÖYTÄPAIKKA AJOISSA HERÄTTÄÄKSESI TALENTTIEN HUOMION TALENTMATCH-TILAISUUDESSA
- PITCHAA YRITYSTÄSI JA SAA VASTATARJOUKSIA
- SAA KONKREETTISIA TYÖKALUJA KANSAINVÄLISTEN OSAAJIEN REKRYTOINTIIN



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

BUSINESS
FINLAND



LEMIN PERINNERUOKA SAI JATKAJAN

TEKSTI JA KUVA: **MARJA TAMMINEN**

Toukokuun alku oli Säräpirtin uudelle yrittäjälle, **Elias Ruosteiselle**, erityinen hetki. Ravintolan ensimmäinen kattaus Eliaksen käsissä sujui onnistuneesti ja yrittäjän elämä tuli näin virallisesti korkattua.

Säräpirtti Kippurasarven toiminnan jatkuminen oli vaakalaudalla, kun edelliset yrittäjät **Esko ja Kati Hietaranta** ilmoittivat lopettamisaikeistaan viime vuonna. Aiemmin palkkatöissä viihtynyt Elias oli pyöritelty yrittäjäksi ryhtymistä ajatuksissaan ja nyt siihen aukesi tilaisuus.

– Paljon on oppimista, mutta tuote on niin ainutlaatuinen, että halusin tarttua tähän mahdollisuuteen, Elias kertoo.

– Äidilläni on siskojensa kanssa Lappeenrannan keskustassa Kahvila Luovuus ja isäni on toiminut yrittäjänä, joten jonkinlainen kosketuspinta yrittäjyyteen minulla on. Ravintola-ala kokonaisuudessaan on uutta, vaikka keittiötyöskentely on aikaisemmista työpaikoista tuttua hommaa. Talossa pysyvä pitkäaikainen keittiömestari luo tämän osalta turvaa.

Kaikki Lemin Särä -brändin alla olevat tuotteet ovat nuoren ja innokkaan Eliaksen käsissä. Kokonaisuuteen kuuluvat ravintola Kippurasarvi, verkkokauppa sekä yön yli särä -kuivalihat. Ravintolan toimintaan Elias ei suuria muutoksia suunnittele, mutta kuivalihan osalta on mahdollisuuksia myynnin ja markkinoinnin kehittämiseen.

Ravintolan varauskirja täyttyy hyvää vauhtia ja vakioasiakkaat ovat iloisiaan soitelleet ja varmistaneet, onko uutinen ravintolan toiminnan jatkumisesta totta. Paineita Elias ei perinteikkään yrityksen ohjaimissa halua ottaa.

– Minulla on rento ja luottavainen olo tulevaisuuden suhteen. Olen valmis oppimaan ja tekemään paljon töitä. Hietarannat tarjoavat edelleen taustatukea, joten apua on aina saatavilla.

– Sen olen huomannut, että aina ei malttaisi lopettaa hommia päivän päätteeksi, mutta tasapainoa elämään tuo kotona odottava vuoden ikäinen lapsi sekä Lemillä sijaitsevan talon ja ison pihapiirin hoito. ■



MARTTI SGUREV
GENUINE ARTISAN DISTILLERY
COMPANY
LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT

”Perustimme kaveriporukan kanssa ginitislaamon kolmisen vuotta sitten. Yritys syntyi rakkaudesta lajiin. Mielikuvat metsien pontikkapannuista elävät vahvana, mutta tässä on kyse aivan muusta: monipuolisesta käsityöläjistä, jonka tavoitteena on valmistaa laadukasta giniä. Viime kesänä saimme ensimmäiset ginit markkinoille.

Suomen alkoholilainsäädäntö ja verotus eivät tee tästä helppoa. Meillä on huipputuote, joka voitti hopeasijoituksen kansanvälisessä ginikilpailussa, mutta miten tuotteen saisi kaikkien tietoon?

Olemme yrittäjinä palkkatöidemme ohessa. Tavoitteena on, että muutama meistä voisi jossakin vaiheessa hypätä tislauksen puolelle täysipäiväisesti.

Paikallisuus on meille tärkeä arvo. Saamme raaka-aineitamme, kuten kuusenkerkkää ja puolukkaa, eteläkarjalaisista metsistä. Haluamme myös olla osaltamme edistämässä Etelä-Karjalan elinvoimaa. Yrittäjäjärjestön jäsenyyden tarjoaa mahdollisuuksia verkostoitua paikallisten yrittäjien kanssa – tärkeää sekin.” ■



**MASSIMILIANO RAOUL ”RAMI”
BARATELLI**
AL CHIOSCO DA MASSIMO ELI
MASSIMON KIOSKILLA
LUUMÄEN YRITTÄJÄT

”Vuosi sitten toukokuussa vuokrasin Taavetin torin pienen kahvikioskin Luumäen kunnalta kesäkaudeksi. Asiakkaat tykkäsivät Italian herkuista, joten syntyi ajatus, että paikalle voisi rakennuttaa oikean pienen kahvilan, mikä mahdollistaisi sen auki pitämisen ympärivuotisesti. Viime talvena paikalle nousikin uusi kahvilarakennus.

Kioskini on italialainen kahvila ja snack bar, jossa on tarjolla italialaista suolaista ja makeaa syötävää, italialaista kahvia ja muotia.

Yrittäjäksi ryhtyminen oli luontevaa: olen yrittäjähenkinen ja lisäksi työpäivän löytäminen Suomesta on vaikeaa, koska en puhu täydellistä suomea.

Torikahvilan pitäminen on ollut työntäyteistä, mukavaa ja palkitsevaa. Asiakkaat vaikuttavat tyytyväisiltä Pikku-Italiaan Taavetin torilla.

Yrittäjäjärjestöön liityin kirjanpitäjänä suosituksesta. Luotan hänen mielipiteeseensä.” ■



MIKKE TANNINEN
KÄMPÄSTÄ KODIKSI
LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT

”Perustin yritykseni viime vuoden lopulla. Liikeideana on ostaa huonossa kunnossa olevia vanhoja omakotitaloja, tehdä niille täysi remontti, joka kattaa kaiken talotekniikasta pintoihin, ja sen jälkeen myydä talo.

Liikeidea syntyi tarpeeseen. Kiinteistövälittäjän työssäni näen, että kun kaikki on kallistunut, lainansaanti vaikeutunut ja korot nousseet, ei ihmisillä välttämättä ole varaa ostaa sellaista kotia, jonka he tarvitsisivat. Meidän konseptilla sellainen koti syntyy, ja pystymme myymään sen huomattavasti halvemmalla kuin mitä täysin uusi talo maksaisi.

Yrityksellä on lähtenyt rullamaan hyvin. Olemme pystyneet myös rekrytoimaan uusia työntekijöitä, mikä on tällä hetkellä rakennusalalla poikkeuksellista.

Yrittäjäjärjestön jäsenyydeltä toivon verkostoitumismahdollisuuksia. Olisi kiva tavata muitakin rakennusalan yrittäjiä ja kuulla heidän kokemuksiaan. Vaikka kilpailijoita olemmekin, voisimme oppia toisiltamme ja vaihtaa vinkkejä.” ■

OIKAISU YRITTÄJÄ ETELÄ-KARJALA 1/2024 MUKANA PALSTAN JUTTUUN UUSISTA JÄSENIÄ

Listassa oli virheellisesti listattu uusia jäseniä Lappeenrannan PK Yrittäjiin, vaikka alla listatut uudet jäsenet ovat liittyneet Lappeenrannan Yrittäjiin:

LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT Cursorius

Tmi Ilmari Vahteristo
Nidigital Oy

Albina Räsänen
Indamaz Oy
Valtonen-Yhtiöt Oy
SaimaaJetRent
Pricekiller Oy
Hansavest Työvoima Oy
BK Bitumikermi-Kattotyö Oy
Atma Trade Oy
Bonum Legal Asianajotoimisto Oy
Puusepänilike Versta Saimaa Oy
Joutsenen Purupaali Oy
AnnikaG Cake's
Studio Miia

Tmi Studio aito
Tmi Jenna Kempainen
Tmi Maija Myöhänen
Tmi Koskela P T
Kaakon Sorkkurit Oy
Pimeän Tulet Kollektiivi
GreenTechMate Oy
Mapvi
Halkokauppiaan Rouva
Tmi Inka Kymäläinen
Communitas Coaching Oy
Healer Solutions Tmi
Kuntaisännöinti

IMATRAN SEUDUN YRITTÄJÄT RY

Aivarossi Oy
Metsäterapiakeskus
Koti- Ja Hyvinvointipalvelu Annika
Kupla Duo Oy
Tmi Marita Nurminen
Luonnon Voimaa

LAPPEENRANNAN PK YRITTÄJÄT RY

Genuine Artisan Distillery Company Oy

LAPPEENRANNAN YRITTÄJÄT RY

Kotisairaanhoito ja Kotihoitopalvelu Kanerva T:mi
Tosepa Oy
Esa Kallio Oy
Koneurakointi Mikonsaari Oy
Pakettiin Oy
E&P Talotekniikka Oy
EM Installation Service Oy
Luova Tuho Oy
Tilula Avoin Yhtiö
Tmi Agripalvelut Antti Huttunen
Juho Pulli Ky Helkala
Lappeen harju Oy
Esanoma Oy
Hakamu Trading Oy
M&J Autot Oy
Enrak Oy
Eläinlääkäripalvelut Katri Kinnunen Oy
Sataman Pitsi Oy
Jestom - Service Oy
Peltirakenne Vilmasteel Oy
Master Flow Tech Oy
Kämpästä Kodiksi Oy
Tmi Koti- ja Hierontapalvelut Katrilla

LEMEN YRITTÄJÄT RY

StoneDust Oy

LUUMÄEN YRITTÄJÄT RY

da Massimo
Arborist Anton

PARIKKALAN YRITTÄJÄT RY

Parikkalan Apteekki
Vanhakallion perhekoti kiinteistöy oy
Goerä Oy

RUOKOLAHDEN YRITTÄJÄT RY

Nokiparta TMI

SAVITAIPALEEN YRITTÄJÄT RY

Feast by Miuku
Maisamäen KaunisZaida
Lakipalvelut Marika Jurvanen
MKT Invest Oy Lappeenranta

TAIPALSAAREN YRITTÄJÄT RY

Maatalousyhtymä Saikko Eeva ja Saikko Valteri
Sähköpalvelu Ojala Oy



Asiantuntijapalveluja yli 50 vuoden vankalla kokemuksella

Tarjoamme kattavasti tilintarkastuksen, taloushallinnon ja verotuksen asiantuntijapalveluja.

Olemme mukana huolehtimassa yrityksesi lakisääteisten velvoitteiden täyttymisestä, ja lisäksi tarjoamme kattavasti liiketoimintaa ja hallintoa tukevia palveluja.

Tutustu osaamiseemme www.tuokko.fi

Valtakatu 49–51
53100 Lappeenranta

Tuija Junni
p. 050 554 7485
tuija.junni@tuokko.fi

Italialaista artesaanijäätelöä valmistava ja myyvä Marina Vallongo rakastaa yrittäjän vapautta.



On ihanaa, kun ihmiset alkavat kertoa minulle tarinoita lapsuudestaan, matkoiltaan tai näistä Lappeenrannan vanhoista rakennuksista.

INTOHIMOSTA GELATOON

TEKSTI: TIINA SUOMALAINEN KUVAT: ANNA FORSBLOM

Marina Vallongo löysi oman polkunsä mutkien kautta. Idea jäätelöpuodista syntyi, kun ensimmäinen mansikkasorbetti tuli jäätelökoneesta gelatokurssilla Italiassa.

Tasihinin talossa sijaitsevassa jäätelöpuodissa ajatus kiittää samaan aikaan sekä mummoaan että Italiaan. Maut, tuoksut ja miljöö herättävät vahvoja maku- ja matkamuistoja. Ja näin lappeenrantalaisen gelaterian yrittäjä **Marina Vallongo** sen haluaakin.

– Minulle on tosi tärkeää, että tuotteillani on merkityksiä. On ihanaa, kun ihmiset alkavat kertoa minulle tarinoita lapsuudestaan, matkoiltaan

tai näistä Lappeenrannan vanhoista rakennuksista.

Vallongo perusti gelateriansa vajaa kaksi vuotta sitten. Käsin valmistettu artesaanijäätelö, italialainen gelato, sulatti oitis lappeenrantalaisien ja kaupungissa matkailevien sydämet ja makunystyrät.

Ensin gelateria toimi Wolkoffin talossa Akku-Arkan tiloissa. Viime vuoden toukokuussa jäätelöpuoti muutti tien toiselle puolelle Tasihinin taloon.

Nyt tilaa on ruhtinaallisesti enemmän kuin aiemmin.

– Pystyn valmistamaan gelaton samoissa tiloissa. Myyn sitä suoraan koneesta, tämän tuoreempaa se ei voi enää olla, Vallongo sanoo.

Elämä kuljettaa

Se, että Lappeenrannassa saa nauttia aitoa italialaista gelatoa, on monien sattumusten summa. Tai ehkä asioiden kuuluikin mennä juuri näin.

Kaikki alkoi vuonna 2007, kun Bolognan yliopistossa opiskellut Vallongo tuli vaihtoon Jyväskylän yliopistoon ja rakastui suomalaiseen **Petri Sormuseen**.

Vuonna 2014 Vallongo muutti Suomeen ja Lappeenrantaan, jossa Petri jatkoi tohtoriopintojaan. Vallongo päätti laittaa kaikki paukut suomen kielen opiskeluun; hän puhuikin kieltä hämmäntävänä hyvin.

Vuotta myöhemmin Vallongo perusti toiminimen ja alkoi tehdä koruja. Sitä kesti kuitenkin vain hetken ennen kuin hän perusti matkailualan yrityksen nimeltä Marina Travel ja ryhtyi veljensä kanssa tuomaan italialaisia matkailijoita Suomeen kalastamaan, marjastamaan ja sienestämään.

Sitten iski koronapandemia, rajat sulkeutuivat, ja matkailubisnes tyrehtyi. Pandemian väistyttyä Vallongo ei enää jatkanut matkailualalla.

– Päätös ei ollut itsestään selvä, vaan vaati hieman pohdiskelua. Mutta vuonna 2019 meille oli syntynyt **Leo**-poika ja halusin viettää enemmän aikaa perheen kanssa.

Niinpä hän meni palkkatöihin. Lappeenrannan keskustaan oli avautunut pizzeria Don Papa, jossa Vallongo aloitti ravintolapäällikkönä. Alle vuodessa ravintola kuitenkin sulki ovensa.

– Se oli minulle kova paikka. Olin ollut niin iloinen, kun olin löytänyt itselleni kiinnostavan työn. Sen jälkeen minulle kirkastui, että jatkossa haluan olla vain yrittäjä, koska yrittäjänä voin tehdä kaikki ratkaisut itsenäisesti.



Nautin tästä kaikesta ja koen, että meillä on hyvää energiaa.

Kaikki alkoi jäätelökoneesta

Tässä vaiheessa Vallongo oli jo hurahtanut leipomiseen. Pienenä hän oli leiponut kakkuja äitinsä kanssa ja hänen salainen haaveensa oli ollut oppia kondiittoriksi. Hän muutti yrityksensä nimen Mirtilloksi – mirtillo tarkoittaa italiaksi mustikkaa – ja alkoi leipoa italialaisia kakkuja tilauksesta.

Samoihin aikoihin hän lähti ammattiopisto Sampoon opiskelemaan leipuri-kondiittoriksi.

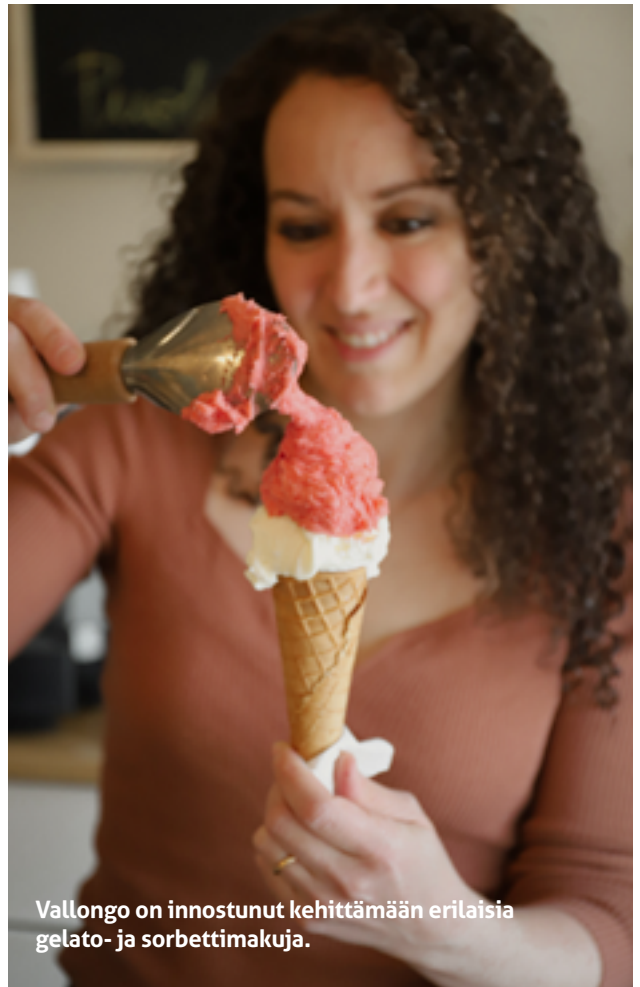
Ja sitten tapahtui ratkaiseva kohtaaminen jäätelökoneen kanssa. Koulun nurkassa nökötti upouusi käyttämätön jäätelökone, jota Vallongo sai luvan käyttää.

Kokeilusta innostuneena hän lähti talvilomalla synnyinkaupunkiinsa Riminiin gelatokurssille.

– Kun ensimmäinen mansikkasorbetti tuli jäätelökoneesta, tiesin että tässä se on. En suunnitellut enkä laskelmoinut, vaan idea tuli yhtäkkiä. Tsum!

Idea jäätelöpuodista oli selkeä ja kirkas. Vallongon piti vain löytää liiketila, joka tuntuisi omalta.

Ennen oman puodin avaamista hän testasi ideoitua pop up -myynnillä. Se, että gelato teki kauppansa myös jäätävässä kevätsäässä, rohkaisi häntä jatkamaan.



Vallongo on innostunut kehittämään erilaisia gelato- ja sorbettimakuja.

Gelatoa ja koruja

Gelaterian naapurissa on **Sanni Poutasen** koruliike. Yhdistelmä on poikkeuksellinen ja hauska: jäätelöpuodin asiakas voi piiptahtaa korupuodin puolella ja päinvastoin. Myös Poutaselle ja Vallongolle naapuruus tarjoaa pelkkää plussaa, sillä toisesta saa seuraa ja jonkun, jonka kanssa pallotella ideoita.

– Ja aina kun ehdin, pujahdan Sannin puolelle kasaamaan omia koruja, Vallongo virnistää.

Kesällä tähän ei ole aikaa, sillä Vallongo tahkoo lähes koko vuoden tuoton muutamassa kuukaudessa. Kesätyöntekijöitä hän pyrkii perehdyttämään mahdollisimman hyvin sekä asiakaspalveluun että gelaton valmistukseen.

Vallongolle gelato on intohimo: hän opiskelee sen valmistusta koko ajan lisää, etsii uusia makuja ja kehittää reseptiikkaa. Tuloksena on syntynyt muun muassa herkkutattigelatoa ja kuusenkerkkäsorbettia.

– Vaikka haasteita on, en haluaisi tehdä mitään muuta. Nautin tästä kaikesta ja koen, että meillä on hyvää energiaa. ■

MARINA VALLONGO

- Gelateria Marina Vallongon yrittäjä
- Facebook: Vallongo Lappeenranta
- Lappeenrannan Yrittäjät

HUIPPUETU JÄSENILLE

5%

ALENNUS

elintarvikeostoista.
Lisäksi plussapisteet
Plussa-kortilla.

**Katso kaikki mukana olevat kaupat
yrittajat.fi/etelakarjala**

K-kauppiaat mukana yrittäjän arjessa