

Yrittäjä

*Yrittäjien
jäsenlehti!*

SOTE-POTISSA YLI 20 MILJARDIA

Pk-yrittäjät haluavat
isomman siivun
hyvinvointialueilta

APUA SOPIMISEEN TYÖPAIKOILLA

Osaamiskeskus tarjoaa
neuvoja paikalliseen
sopimiseen

Ohjelmistopalveluyrittäjä Heikki Närvänen
on yhden miehen idealinko. Nyt hän on
palkkaamassa ensimmäistä työntekijäänsä.

PÄÄ PILVISSÄ, JALAT KATOSSA



Tee toimiva markkinoinnin vuosisuunnitelma

Suunnittele liiketoimintaasi tukevia markkinoinnin toimenpiteitä, jotka tuottavat tulosta.

Huolellinen suunnittelu luo pohjan tulokselliselle markkinoinnille. Kun lähdet liikkeelle tavoitteista, varmistat että markkinointisi pelaa samaan pussiin myynnin ja yrityksesi tavoitteiden kanssa.

Hyödynnä Markkinoinnin vuosikellopohjaa, joka johdattelee sinut suoraan liiketoimintasi tavoitteista markkinoinnin toimenpiteiden valintaan.

Oikeiden taktiikoiden ja lähestymistapojen valinnan savotta selkeytyy, kun kartalla näkyy selkeä maali, jota kohti on tarkoitus edetä.

Nappaa vuosikellopohja suunnittelusi tueksi, se auttaa muodostamaan kokonaiskuvan tavoitteista, toimenpiteistä, aikatauluista ja budjetoinnista yhdessä kätevässä kalenterinäkömässä. Lataa se maksutta käyttöösi!

**Markkinoinnin vuosikellopohja on toimiva työkalu
tavoitteelliseen suunnitteluun!**

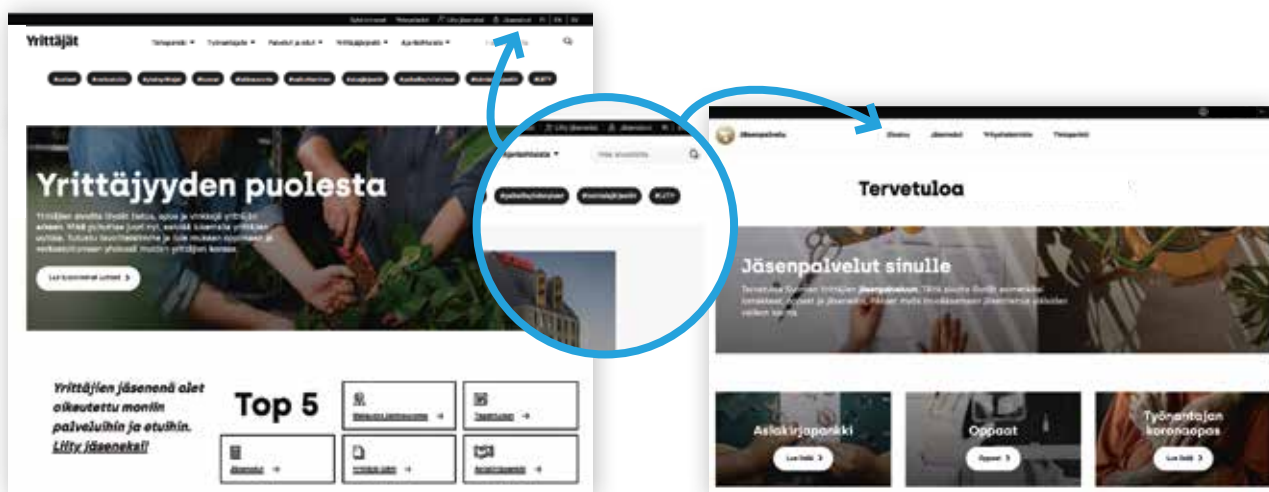
Lataa se osoitteesta:

<https://info.markkinointirouta.fi/markkinoinnin-vuosikello>





Tervetuloa tutkimusmatkalle!



Yrittäjien uudet verkkosivut avautuivat marraskuun ensimmäisenä päivänä. Verkkosivu-uudistusta on valmisteltu ja tehty kolmen vuoden ajan. Kyse on erittäin suuresta uudistuksesta, ei vain alustan päivittämisestä. Käytännössä räjäytimme koko vanhan sisällön atomeiksi ja kokosimme sen uudelleen yhteen siten, että se palvelee käyttäjää parhaalla mahdollisella tavalla, kun hän etsii sieltä tietoa.

Koko yrittäjäjärjestö on ollut yhdessä tekemässä uudistusta. Urakka on ollut iso jokaiselle paikallisyhdistykselle ja aluejärjestölle. Lämmin kiitos kuuluu siis todella isolle joukolle ihmisiä, jotka toimivat paikallisyhdistyksissä, aluejärjestöissä, keskusjärjestössä ja hyödyntä-

missämme asiantuntijayrityksissä.

Korona-aikaan yrittajat.fi:n käyttäjämäärät moninkertaistuivat. Verkon, some-kanavien ja webinaarikanavan kautta pystyttiin palvelemaan erittäin suurta joukkoa yrittäjiä. Poikkeuksellinen aika osoitti, että verkkosivujen on oltava modernit, jotta ne mahdollisimman nopeasti pystytään kääntämään avunsaantikanavaksi. Tähän on uudistuksessa kiinnitetty suuresti huomiota. Nyt myös jokaisella paikallisyhdistyksellä on paremmat mahdollisuudet luoda juuri haluamansa oma kotipesä.

Jäsennten materiaalit löytyvät jatkossa kirjautumisen takaa täysin omasta Jäsensivut-osiostaan, josta löytyvät

muun muassa jäsenedut, jäsenpalvelut, asiakirjapankki, oppaat ja paljon muuta. Sieltä löytyy myös nettinumerohaku, joka toimii vain jäsenille. Myös jäsenyritysten yrityshakemisto Synergia muuttaa Jäsenpalveluihin. Hakemistossa on jatkossa uusia ominaisuuksia. Siellä voi etsiä itselleen kumppaneita tai alihankkijoita, mainostaa yritystään tai ihan vaan verkostoitua. Olemme halunneet kerätä entistä selkeämmin yhteen kaiken sen, mitä Sinä jäsenenä saat kuulusesasi yrittäjäjärjestöön. Tervetuloa tutkimusmatkalle uusille sivuille!

TARU JUSSILA
PÄÄTOIMITTAJA

Olisiko aika jo kypsä?

Laita yrityksesi myyntiin Yrityspörssiin

www.yritysporssi.fi

"Myin lounaskahvilani Yrityspörssin kautta korona-aikana. Ostaja löytyi myynti-ilmoituksen avulla vaivattomasti."

*Taina Varjonen,
kahvilayrittäjä*

"Ilmoitimme CNC-koneistamon myynnistä Yrityspörssistä. Ilmoituksemme poiki yli 50 yhteydenottoa kiinnostuneilta ostajilta."

*Raimo Hovilainen,
eläkkeelle siirtynyt yrittäjä*

Huom! Hyödynnä Suomen Yrittäjien jäsenetu -30 €
uusista myynti- ja ostoilmoituksista alekoodilla SY2021.



Yrityspörssi.fi

Soita **010 339 3300** tai varaa puhelinaika verkkosivujemme kautta.
Teemme sinulle ilmoituksen helposti ja nopeasti!



8–13 Sote-palvelujen järjestäminen on yli 20 miljardin potti. Jyväskylän seudulla toimivan Hyvän Olon Piste Oy:n toimitusjohtaja Milla Kuparinen ei odota liikoja. – Taas odotellaan, koska julkisella puolella uskalletaan tehdä päätöksiä.

YRITTÄJÄ

Lehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa, ja se postitetaan Suomen Yrittäjien jäsenille. PAINOS 77 764
ISSN 2341-7722 (painotuote)
ISSN 2341-7714 (verkkójulkaisu)
Aikakausmedia ry:n jäsen
www.yrittajamediat.fi

JULKAISIJA

Suomen Yrittäjien Syypoint Oy
PL 999, 00101 Helsinki
Puhelin 09 229 221
www.yrittajat.fi

KUSTANTAJA

Suomen Yrittäjien Syypoint Oy
Puhelin 09 229 221
toimitus@yrittajat.fi

OSOITTEENMUUTOKSET

Yrittäjä
PL 999, 00101 Helsinki
Puhelin 09 229 221
assistentti@yrittajat.fi

VASTAAVA PÄÄTOIMITTAJA

Taru Jussila
taru.jussila@yrittajat.fi

TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ

Mikko Heino
mikko.heino@yrittajat.fi

TOIMITTAJAT

Elina Hakola
elina.hakola@yrittajat.fi
Tiina Rantakoski
tiina.rantakoski@yrittajat.fi
Pauli Reinikainen
pauli.reinikainen@yrittajat.fi

SENIOR AD

Maarit Kattilakoski
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

KANNEN KUVA

Numi Nummelin

ILMOITUSMYynti

Otavamedia OMA Oy
Firdonkatu 2 T 151,
00015 Otavamedia
oma.otavamedia.fi
www.yrittajamediat.fi

ILMOITUSHINNAT

2/1	7 900 €
1/1	5 900 €
2 x 1/2	6 300 €
1/2	4 200 €
1/4	2 200 €

PAINOPAIKKA

UPC Print
ISO 14001 ympäristö-
sertifioitu kirjapaino

Työpaikka- sopimisen tietopankki



38 Vanhaa Raumaa on kehitetty liikekeskus-yhdistyksen ja kaupungin yhteistyönä. Kehitystyö alkoi yli 20 vuotta sitten katujen sulatusjärjestelmän asennuksella ja jatkuu edelleen.

24 Suomen Yrittäjät on lisännyt neuvontaa ja koulutusta paikallisessa sopimisessa. Lokakuussa Yrittäjät perusti jäsentensä avuksi myös paikallisen sopimisen osaamiskeskuksen.

14 PÄÄASIA ON USKO OMAAN VISIOON

Anne Partanen ei juuri kuullut kannustuksen sanoja, kun hän parikymppisenä perusti yrityksensä. Hän onkin pyörittänyt kampaamoketjuaan 40 vuotta uskoen muiden ohjeistuksen sijaan omaan visioonsa.

16 SALMINEN PYRKII PUHEENJOHTAJAKSI

Suomen Yrittäjien puheenjohtaja Petri Salminen tavoittelee eurooppalaisen pk-yrittäjien järjestön puheenjohtajuutta. – Pk-yrittäjyyden äänen on EU:ssa oltava vahvempaa ja sääntelyn järkevää, Salminen sanoo.

19 TYÖKALU AUTTAA VASTUULLISUUDESSA

Kynttilöistään tunnettu Havi on tehnyt vastuullisuudesta yhden arvoistaan. Toimitusjohtaja Linda Schlobohin mukaan kuluttajat ovat valmiita maksamaan enemmän ekologisista tuotteista. Vastuullisuusarvioinnin apuna voi käyttää esimerkiksi verkkotyökalua.

21 PIDÄ HUOLTA IDENTITEETISTÄ

Identiteettivarkauksien määrä on kasvussa, ja yrittäjienkin on syytä olla varuillaan. Yrittäjä-lehden Digihoitori antaa vinkkejä varkauksien torjumiseen.

23 YRITTÄJILLE OMA AKATEMIA

Suomen Yrittäjät ja LähiTapiola lanseeraavat uuden Yrittäjät-akatemia. Uudessa palvelussa tarjotaan monipuolista koulutusta, josta kukin yrittäjä voi valita itselleen parhaiten sopivan kokonaisuuden. Ilmoittautuminen alkaa tammikuun puolivälissä.

*Katso
ajantasaiset
valtakunnalliset
jäsenetusi*

yrittajat.fi/jasenedut

34–36

Yhden miehen idealinko

Hyvät asiat ja ideat syntyvät verkostoissa, tietää ohjelmapalveluyrittäjä Heikki Närvänen. Nyt yksinyrittäjän täytyy palkata työntekijä, jotta yritys pääsee kehittymään. Se on mietityttänyt paljon.

Olen aivan hirveä työntekijä.

Näillä sanoilla **Heikki Närvänen** aloitti esittelyvideon itsensä saadessaan vuoden yksinyrittäjäpalkinnon syyskuun lopussa. Seikkailu- ja ohjelmapalveluyritys Amazing Cityn perustaneen Närväsen työhistoriaan kuuluu myös seitsenvuotinen ura teräskaupan parissa Pirkanmaalla Rautaruukilla.

- Se oli tapahtumaköyhää, keskiluokkaista, kahdeksasta neljään toimistotyötä, joka kyllästytti niin, että tylsistyminen alkoi käydä voimille. Jos en olisi lähtenyt, olisin saanut burnoutin, Närvänen kertoo.

Närvänen ei ole tylsien rutiinien ihminen, vaan ideoiden ja visioiden synnyttäjä. Sellainen työpaikka, joka sopii itselle, täytyy luoda itse. Närvänen ryhtyi yrittäjäksi vuonna 2006.

KEHITYSTYÖTÄ OPINNOISSA

Polku yrittäjyyteen lähti kouluttautumisen kautta. Erä- ja luonto-opaskoulutus, josta hän valmistui vuonna 2005, tutustutti ohjelmapalveluiden maailmaan. Seikkailukasvatus ja elämyspedagogikka ohjasivat ryhmätoimintaan ja -dynamikkaan. Niistä alkoi poikia omia tuotteita yrityksille.

- Olen suorittanut viisi ammatti- ja erikoisammattitutkintoa yrittäjyyden rinnalla. Opiskeluun on erilainen ote, kun siinä tekee kehitystyötä omaan yritykseen ja pääsee puhumaan omasta yrityksestä muiden kanssa.

Närväsen ohjelmapalvelut ovat sittemmin keskittyneet kaupunkiseikkai-

luihin Tampereella. Eniten huomiota on viime aikoina saanut kattokävely vanhan Finlaysonin tehdasalueella. Idea syntyi vuosia sitten.

- Sanoin idean ääneen oikeassa seurassa. Kun Finlaysonin alue sitten halusi jotain erikoista 200-vuotisjuhlan kunniaksi, minulta kysyttiin, lähtisinkö toteuttamaan sitä, koska olen näyttänyt kynteni.

ELÄMÄ ON SATTUMIA

Kattokävelyn syntyyn liittyvä sattuma kertoo kaksi tärkeää opetusta Närväsen ajattelutavasta. Ensimmäinen on se, että verkostoituminen ja verkostomainen toimintatapa on tärkeä.

Närväsen tapauksessa se on myös ainoa tapa, sillä keikkatyöläiset ja alihankkijaverkostot ovat toiminnan ytimessä. Parhaimmillaan hänellä on ollut apuna 21 alihankkijaa yhdessä tapahtumassa.

- Jos pyörii vain omassa kuplassaan, kehitystahti hidastuu. Verkostoista saa palautetta, ja kohtaamiset ruokkivat ideoita. Olen törmännyt yrittäjien väliseen kateuteen, mutta myös pyyteettömään kannustamiseen ja esittelyyn uusille tuttavuuksille. Tapaamiset ilman agendaä ovat järjestöä hyödyllisiä.

Erityisesti yksinyrittäjälle verkostoituminen voi olla välillä vaikeaa, jos kontakteja ei ole.

Toinen tärkeä ajatus Närväsen toiminnassa on se, että asioistaan ja ideoistaan on pidettävä meteliä.

- Idea ei ole minkään arvoinen, jos sitä ei toteuta. Kun asioita sanoo ää-

neen, voi mennä vuosi tai kaksi, kunnes joku tarttuu sanomisiisi.

Ulkopuoliselle voi näyttää siltä, että asiat tapahtuvat sattumalta - ja voi se olla tottakin.

- Elämä on sattumia, mutta niiden eteen täytyy aina tehdä paljon töitä.

KAIKKEEN EI OMA AIKA RIITÄ

Seuraavaksi Närväsen on otettava yrityksessään uusi askel ja palkkattava työntekijä. Se on pohdittanut.

- Ideaalitilanteessa kloonaisin itseni. Mistä löydän tyypin, joka hallitsisi mahdollisimman monta osa-aluetta? En osaa sanoa yksittäistä osa-aluetta, jonka voisoin heittää toiselle. Voisimme tehdä samaakin asiaa, mutta riittääkö töitä kahdelle? Toisaalta ideoita ja uusia avauksia tulee, joten en usko, että työt loppuvat.

Närvänen kirjoittaa Seikkailutirehtöörin kynästä -otsikolla ajatuksiaan LinkedIn-palvelussa. Yhdessä päivittäisessään hän pohti, onko hän itse kasvun este.

- Hyviä, kannattaviakin, tuotteita on mennyt hautaan, kun olen kyllästynyt tekemään niitä itse. Vanhaa on jäänyt sivuun uuden tieltä. Monta asiaa voisi tehdä paremmin ja tehokkaammin. Olen itse esteenä kaikessa.

Kasvusuunnitelmissa on palveluiden laajentamisia, uusia avauksia ja kumppanuuksia, jotka voivat muuttaa koko toimintatavan nopeastikin.

Kaikkeen ei oma aika riitä. Palkkaamisen riski on siis otettava syksyn ja talven aikana.

- Se boostaa kokonaisuutta eteenpäin.

Ideat syntyvät vuorovaikutuksessa. – Minulla on hyllymetreittäin Tampere-aiheista kirjallisuutta. Välillä asiakkaat kertovat Tampereesta jotain, mitä voin penkoa lisää.

Kuka: Heikki Närvänen, elämys- ja ohjelmapalveluita tarjoavan Amazing Cityn yrittäjä

Perhe: Kolme lasta ja puoliso

Harrastukset:

Lukeminen, pitkät kävelylenkit ja kesämökkeily

Mitä seuraavaksi:

– Omaan jaksamiseen on kiinnitettävä huomiota sekä eroteltava työtä ja vapaa-aikaa paremmin.

SOTE-YRITYKSET UUDEN EDESSÄ

TEKSTI TIINA RANTAKOSKI KUVAT TOMMI ANTTONEN, MIKA POLLARI JA JUHA SARKKINEN





21

MILJARDIN POTTI

Tulevat hyvinvointialueet ovat paljon vartijoina. Sote-sektorilla käytetään vuosittain noin 21 miljardia euroa.

Pk-yrittäjät haluaisivat saada siitä isomman siivun ja järjestää palvelut kustannustehokkaasti.

Annetaan pienten sote-yritysten tarjota suomalaisille terveyttä ja palveluita. Tätä suomalaiset myös haluavat tutkimuksemme mukaan, johtaja **Harri Jaskari** Suomen Yrittäjistä sanoo.

Sote-palvelujen järjestäminen siirtyy vuoden 2023 alusta 21 hyvinvointialueelle. Niiden toiminnasta päättävät aluevaltuustot, jotka valitaan ensimmäisissä aluevaaleissa 23. tammikuuta ja jotka aloittavat maaliskuussa 2022.

Sote-sektorilla käytetään 21–24 miljardia euroa vuosittain. Alalla työskentelee 400 000 ammattilaista, joista 88 000 yksityisellä sektorilla. Sote-alan yrityksiä on noin 18 200. Yrittäjien keväällä tekemän kyselyn mukaan kaksi kolmesta sote-yrityksestä tuottaa palveluita julkiselle sektorille.

– Neljä viidestä sote-alan yrityksestä on enintään neljän hengen yrityksiä. Olisi erittäin tärkeitä, että pienyri-

tyksillekin annetaan mahdollisuus menestyä kilpailutuksissa. Tämä vaatii, että kilpailutukset järjestetään järkevästi. Niistä tulisi tehdä yritysvaikutusten arviointia, yrityksiä tulisi kuulla, kilpailutukset jakaa osiin ja osatarjoukset hyväksyä, Jaskari luettelee.

Kuntaministeri **Sirpa Paatero** vakuuttaa, että pienyrityksiä tarvitaan jatkossakin palvelun tarjoajina.

– Lähtökohtahan on, että nykyiset sopimukset siirtyvät. Alueilla tarvitaan aivan varmasti erikokoisia ja erilaisia toimijoita, niin yrittäjiä kuin kolmannen sektorin toimijoita.

Paateron mukaan hyvinvointialueilla tehtäviä hankintoja tulisi palastella sopivan kokoisiksi tarjouspyynnöiksi.

– Pilkkominen toimii hyvin. Toinen keino on tietenkin se, että yrittäjät voivat koota isompia ryppäitä, jotka tekevät tarjouksia. Ja onhan alihankinta käytettävissä.

Sote-uudistuksen yksi tavoitteista on kustannustehokkuus.

– Hyvinvointialueiden tavoitteena on saada palvelut toteutettua kustan-

nustehokkaasti ja laadukkaasti. Alueet käyvät eri ministeriöiden kanssa vuosittain keskustelua, mitä rahoilla on saatu tehtyä. Jos näkyy ongelmia, käydään ohjauskeskusteluja, Paatero sanoo.

ODOTTELUA ODOTTELUN PERÄÄN

Jyväskylän seudulla toimivan Hyvän Olon Piste Oy:n toimitusjohtaja **Milla Kuparinen** ei odota vihdoinkin toteutuvalla sote-uudistuksella isoja ja nopeita muutoksia.

– Taas odotellaan, koska julkisella puolella uskaltautaan tehdä päätöksiä. Kymmenen vuotta on mennyt odotuksessa, Kuparinen sanoo.

Kuparisen yritys tarjoaa kotihoitoa, toimintaterapiaa ja kotisairaalapalvelua, jossa se on ainoa yksityinen toimija Keski-Suomessa. Koko maassa yksityisiä kotisairaalanpalvelun tarjoajia on vain muutamia.

Kuparinen kertoo, että heillä olisi resursseja ja halua tehdä kotisairaalatyötä enemmän kuin nykyisin.

– Harmittaa, kun sairaaloissa on kiire ja tunkua, mutta meitä ei käy-



”Alueilla tarvitaan aivan varmasti erikokoisia ja erilaisia toimijoita.”

KUNTAMINISTERI SIRPA PAATERO

“Palvelusetelin laaja käyttö
olisi paras ratkaisu.”

YRITTÄJÄ MILLA KUPARINEN





”Julkisen sektorin hankinnat ovat olleet kuin pimeän pullon ostamista.”

TOIMINNANJOHTAJA ISMO PARTANEN

tetä apuna. Kotisairaaloitoiminnassa on monia hyviä puolia kustannustehokkuuden lisäksi. Kotona potilaan toipuminen on nopeampaa ja, eikä ole vaaraa sairaalabakteereista. Hoito on myös omaisille helpompaa.

Kotisairaalahoito tulee kyseeseen esimerkiksi vaikean haavan hoidossa, suonensisäisessä antibioottihoidossa tai saattohoidossa. Palvelun tilaajina ovat kunnat, vakuutusyhtiöt tai asiakkaat itse.

– Eniten kotisairaalahoitoa tilataan meiltä Laukaan kunnasta. Siellä on oivallettu, että palvelumme on kustannustehokasta. Kuuden vuoden aikana jaksot ovat olleet muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta edullisempia kuin vuodeosastolla hoito. Tämä on kuntalaisille edullisin ratkaisu.

Kuparinen arvioi, että vuodeosastolla hoidon hinta nousee 400–500 euroon

vuorokaudessa ja erikoissairaanhoidossa noin 800 euroon vuorokaudessa.

– Meidän hintamme on 200–300 euroa vuorokaudessa. Sen kuultuaan on monen suu levinnyt auki ja moni sanonut, että tuossahan on järkeä.

KUNTAPUOLI EI SELVIÄ YKSIN

Kuparinen on tarjonnut palvelua monille kunnille, joissa se on nähty tarpeellisenä ja kustannustehokkaana ratkaisuna. Kunnissa on silti jääty odotamaan sote-uudistusta eikä päätöksiä ole uskallettu tehdä.

– Jokaisella kunnalla on ollut omat käytännöt eikä kukaan tiedä, kuinka asia järjestetään hyvinvointialueilla. Peräänkuulutan yhteistyötä ja avoimuutta. Kuntapuoli ei pysty suoriutumaan yksin tehtävistä, se on päivänselvä asia.

Kuparinen aloitti kotisairaaloitoi-

minnan vuonna 2014. Tarvittavien lupien saaminen oli pitkä prosessi, jonka aikana yritys kehitti palvelua ja toimintamallia.

– Kun aloimme markkinoida palvelua, Jyväskylän kaupunki aloitti nopeasti oman kotisairaalan. Näin reagoitiin meidän tuloomme. Se oli aluksi kalliimpaa kuin vuodeosaston hoito. Olisimme voineet tehdä yhdessä kehitystyötä.

Hyvän Olon Piste tarttui myös palveluhaasteeseen, mutta sen perusteella kaupunki ei lähtenyt ostamaan palvelua yritykseltä.

PIMEÄN PULLON OSTAMISTA

Lääkäripalveluyritykset ry:n toiminnanjohtaja **Ismo Partanen** seuraa julkisen sektorin terveyspalveluiden hankintoja.

Palveluseteli paras ratkaisu

Hyvän Olon Piste -yrittäjä **Milla Kuparisen** mielestä palvelusetelin laaja käyttö olisi paras ratkaisu tulevaisuudessa.

– Kustannustehokkuus on huomattu palvelusetelien käytössä. Jyväskylässä sitä käytetään kotihoidon lisäksi jo hammashoidossa, silmälääkärissä, lasten hoidossa ja veteraanien hoidossa. Miksipä sitä ei voisi ottaa käyttöön myös muissa palveluissa?

Ongelmana on kuitenkin palvelusetelin arvo, joka on usein laskettu yrittäjälle kohtuuttoman alas. Arvon oikea määrittäminen olisikin yrittäjien mukaan oleellinen muutos.

– Nykyään ongelmana on se, että palveluseteli on pääsääntöisesti alihinnoiteltu, koska julkinen sektori ei osaa tai halua määritellä hintaansa oikein. Jotta kustannukset olisivat vertailukelpoisia keskenään, tulisi julkisen sektorin laskea hintaan esimerkiksi kiinteistökulut, sanoo Suomen Yrittäjien kunta- ja elinkeinoasioiden päällikkö **Tanja Matikainen**.

Kuntaministeri **Sirpa Paateron** mukaan palvelujen kustannusrakenne ja palvelusetelien arvon määrittäminen tulee käydä läpi jossain vaiheessa.

– Palvelusetelien käytäntöön ei nyt tehty muutoksia, mutta tilanne on tunnistettu. Setelien hinnat päätetään alueilla, ministeriön puolelta en näe tarpeelliseksi antaa ohjausta.

Paateron mukaan mahdollisen kustannuslaskentamallin kehittämisessä asiantuntijaorganisaatio on sosiaali- ja terveysministeriö.

– Hankinnat ovat kovin satunnaisia ja vähäisiä. Noin 50 terveyskeskuksen ulkoistuksen lisäksi ostetaan jonkin verran laboratorio- ja kuvantamispalveluita sekä hyödynnetään erittäin vähän palveluseteleitä. Kunnat ja kuntayhtymät ostavat selvästi alle kymmenen prosenttia palveluista yksityiseltä sektorilta.

Partanen vertaa julkisen sektorin terveyspalveluiden hankintoja pimeän pullon ostamiseen.

– Hankintoihin turvaudutaan aivan viime hetkellä, kun ei ole osattu varautua tarpeeseen ajoissa eikä itse enää mitenkään pystytä tuottamaan kyseisiä palveluita. Ensin käytetään kaikki muut konstit eikä kustannuksilla ole niin väliä. Palvelut pyritään tuottamaan kalliina lisä- tai ylitöinä. Jos se ei riitä, laitetaan potilaat jo-

noon ja toivotaan, että valvova viranomainen ei reagoi tilanteeseen.

Partasen mukaan julkinen sektori ei ennakoisi riittävästi palveluiden tarvetta. Ostopalveluita tai palveluseteleitä hyödynnetään pääsääntöisesti vasta, kun hoitotakuun aikarajat ovat ylittymässä tai ovat jo ylittyneet.

Ministeri Paatero ei tunnista julkisen sektorin vähäistä suunnitelmallisuutta.

– Totta kai monissa yllättävissä tilanteissa, kuten koronassa, joudutaan nopeasti lisäämään resursseja. Tällöin tehdään pikaisia päätöksiä ja käytetään aivan varmasti kaikki yrittäjien ja kolmannen sektorin mahdollisuudet hyväksi.

Koko ala vaatii kuitenkin hänen mukaansa pitkälle menevää suunnittelua.

– Ennakointia tehdään monen

SOTE-SEKTORILLA KÄYTETÄÄN
**NOIN 21–24
MILJARDIA**
EUROA VUOSITTAIN

ALALLA TYÖSKENTELEE
400 000 AMMATTILAISTA,
JOISTA 88 000
YKSITYISELLÄ SEKTORILLA

SOTE-ALAN YRITYKSIÄ ON NOIN
18 200

80 %
ALAN YRITYKSISTÄ
ON ENINTÄÄN
NELJÄN HENGEN
YRITYKSIÄ

vuoden tähtäimellä, mutta lisäksi tarvitaan nopeaa reagointia ja muutaman kuukauden mittaisia sopimuksia.

Valtakunnallisesti on menossa runsaasti hankkeita, joissa kehitetään mittaristoa ja apuvälineitä hankintayksiköille. Myös vastuullisuuskysymykset ovat vahvasti esillä.

– Alueet ovat erilaisia eikä yhtä sapluunaa voi käyttää kaikkialla. Pilotihankkeissa arvioidaan hankintoja ja niiden läpinäkyvyyttä sekä verrataan julkisen ja yksityisen puolen kuluja. Näin saadaan vertailutietoa ja opitaan, onko jotain tehostettavaa.

Konkreettinen oppi on Paateron mukaan palveluketjujen yhtenäistäminen.

– On opeteltu sitä, miten ihminen saisi yhdellä käyntikerralla kaiken tarvittavan avun, ettei tarvitsisi moneen kertaan sitä hakea.

Oma visio kantaa

Anne Partasen PääAsia-ketju on selvinnyt 40 vuoden aikana monesta muutoksesta, joissa on pitänyt uskoa omaan visioon eikä muiden ohjeistuksiin.

Lappeenrantalainen **Anne Partanen** ryhtyi parturi-kampaajayrittäjäksi 20-vuotiaana. Kukaan kaveripiirissä ei ollut yrittäjä, joten nuori nainen oli pohdintoineen aika yksin.

- Lähtötilanne oli se, että yritys ei tule keskustaan. Ajattelin, että poikkeuksellisesti yritys menee asiakkaiden luo eikä asiakkaiden tarvitse tulla yrityksen luo.

Ensimmäinen PääAsia-kampaamo syntyi Skinnarilan asuinalueelle, joka oli vasta rakentumassa. Siellä oli jo yliopisto ja kerrostaloja tulossa.

- Ajattelin, että kyllä se yhden tytön elättää.

Moni muu ajatteli toisin. Partanen ei kuullut juuri kannustuksen sanoja lähiössä aloittamisesta. Osa sanoi aivan suoraan: tuosta ei tule mitään.

ASIAKKAAT SIIRTYIVÄT MARKETTEIHIN

90-luvulla Suomeen alkoi rakentua

suuria marketteja ja kauppakeskuksia. PääAsiakin laajeni ihmisvirtojen perässä markettien yhteyteen.

- Markettikampaamoilla oli iso merkitys. Lamassa sai tietenkin tehdä kaikki temput, ettei tarvitsisi lomauttaa työntekijöitä, joita oli siinä kohtaa seitsemän.

Säästämisen sijaan PääAsia lähti messuille, joilla esiteltiin alan uutuutta laser-konetta, jolla voi tehdä erilaisia hiuspohjan hoitoja. Kone maksoi 70 000 markkaa.

- Päätin siltä istumalta ostaa sen, ja se oli meidän pelastuksemme. Tarjosimme erilaista palvelua, jota oli Suomessa harvassa paikassa. Saimme lainat maksettua, kun uskalsin investoida.

MIES HOITI LAPSET

Yksi merkittävä tekijä Partasen yrityksen menestyksessä oli se, että perheen kasvaessa aviomies jäi poikkeuksellises-

ti kotiin lasten kanssa.

Ratkaisun vaikuttivat myös olosuhteet.

- Ensimmäisen lapsen kohdalla äitiyspäiväraha määräytyi tulojen mukaan. Toisten lasten kohdalla ne määrättyivät YEL-maksun mukaan, eikä niitä ollut varaa lamavuosina maksella. Mies jäi mielellään hoitamaan lapsia, kunnes nuorin oli 3-vuotias. Yrittäjän on hyvä yrittää, kun tietää kotiasioiden olevan kunnossa.

Tukea ja ideoita Partanen on ammentanut lähinnä toisilta yrittäjiltä samalla alalla. Partanen on toteuttanut vahvasti omaa visiotaan, mutta kampaajille suunnatut koulutukset olivat Partaselle myös yrittäjyyden opintomatkoja.

- Koulutuksissa kuuntelin, miten muut olivat ratkoneet asioita. Jos esimerkiksi joku oli perustanut ketjuyrityksen Helsinkiin, mietin, voisiko se toimia Lappeenrannassa.

1.

Älä anna muiden latistaa, jos sinulla on oma visio.

- Vinkkien antajat eivät usein uskalla itse tehdä mitään.

2.

Asiakaspalvelukokemus on tärkeää.

- Verkkokaupan lisääntyessä asiakaskohtaaminen ja palvelukokemus ovat arvokkaita. Ravintolaruoka voi olla 8+, mutta jos palvelukokemus on hyvä, asiakkaiden arvostelut voivat olla ylimalliset.

3.

Yrityksen nimi on tärkeä.

- En koskaan halunnut olla Parturi-Kampaamo Anne. Alusta asti oli intohimo tehdä isompaa ja olla vähän edelläkävijä. Nimen pitää jäädä mieleen. Sen kirjoitusasu ja logoa täytyy miettiä, ja nimestä pitää voida rakentaa brändiä.

PÄÄASIA OY**Toimiala:** parturi-kampaamo**Perustamisvuosi:** 1981**Henkilökunta:** 27**Yhtiömuoto:**

osakeyhtiö

Omistus:

Anne Partanen

Liikevaihto:

1 444 400 € (2020)

Anne Partanen palkittiin Vuoden 2021 Yrittäjänaisena Turussa järjestetyillä Suomen Yrittäjänaisien valtakunnallisilla liittokokouso-
kouspäivillä lokakuussa.
– Olen tehnyt asioita alusta saakka hyvin eri tavalla kuin muut. Olemme panostaneet erottuvaan markkinointiin ja mainostimme jo 90-luvulla televisiossa. Myös tuotemyynti yltää meillä hyvin lukuihin.

Salminen ehdolla eurooppalaisen järjestön johtoon



Suomen Yrittäjien puheenjohtaja **Petri Salminen** on ehdolla eurooppalaisen pk-yrittäjien kattojärjestön johtoon.

- Pk-yrittäjyyden äänen on oltava EU:ssa vahvempaa ja sääntelyn järkevämpää. Unionin on vauhditettava yrittäjyyttä sekä yrittämisen ja omistamisen vapautta, puheenjohtaja Salminen sanoo.

Noin 12 miljoonaa eurooppalaista pk-yritystä edustava SMEunited on EU-edunvalvontayhteistyön järjestö, joka tukee ja edustaa jäsenjärjestöjään eurooppalaisessa edunvalvonnassa. Sen jäsenjärjestöjä ovat pieniä ja keski suuria yrityksiä edustavat organisaatiot Euroopan unionissa.

- Kattojärjestössä on paljon potentiaalia työn ja yrittäjyyden murroksessa. Tällä vuosikymmenellä Eurooppa kohtaa kasvavia maailmanlaajuisia haasteita. Esimerkiksi talouden toipuminen pandemiasta, digitalisaatio ja ilmastonmuutos haastavat Euroopan kilpailukyyn, Salminen sanoo.

- Työ- ja yrittäjyysvapauteen liittyvä sääntely edustaa aikaa, jolloin ihmi-

set työskentelivät valtaosin tehtaissa ja omistus oli keskittynyt. Nyt työskennellään pienemmissä yrityksissä ja globaaleissa verkostoissa, Salminen jatkaa.

Tällä hetkellä Salminen toimii SMEunitedin varapuheenjohtajana ja sosiaaliasioiden valiokunnan puheenjohtajana.

- Yrittäjyyteen liittyvää sääntelyä ja poliittisia päätöksiä tehdään yhä enemmän EU:ssa. Siksi suomalaisten yrittäjien on oltava aktiivisesti edustettuna unionin päätöksenteossa, Salminen toteaa.

Suomen Yrittäjien toimitusjohtajan **Mikael Pentikäisen** mukaan SMEunited on järjestölle keskeinen työkalu EU-vaikuttamisessa.

- Yrittäjät toimii aktiivisesti SMEunitedissa, koska sitä kautta pystymme vaikuttamaan yrityksiä koskevaan EU-sääntelyyn. SY:n hallitus on tyytyväinen siitä, että Salmista on pyydetty ehdolle ja hän on käytettävissä, Pentikäinen sanoo.

Salminen kisaa puheenjohtajuudesta romanialaisen ex-elinkeinoministeri

Fakta

Kaksi vuosikymmentä yrittäjänä toiminut **Petri Salminen**, 40, valittiin Suomen Yrittäjien puheenjohtajaksi syksyllä 2020.

Jyväskylässä asuvan Salmisen yritys Salminen & Tikka Oy tuottaa myynnin ja johtamisen kehittämispalveluja sekä myyntihenkilöstön rekrytointia.

Florin Jianun kanssa.

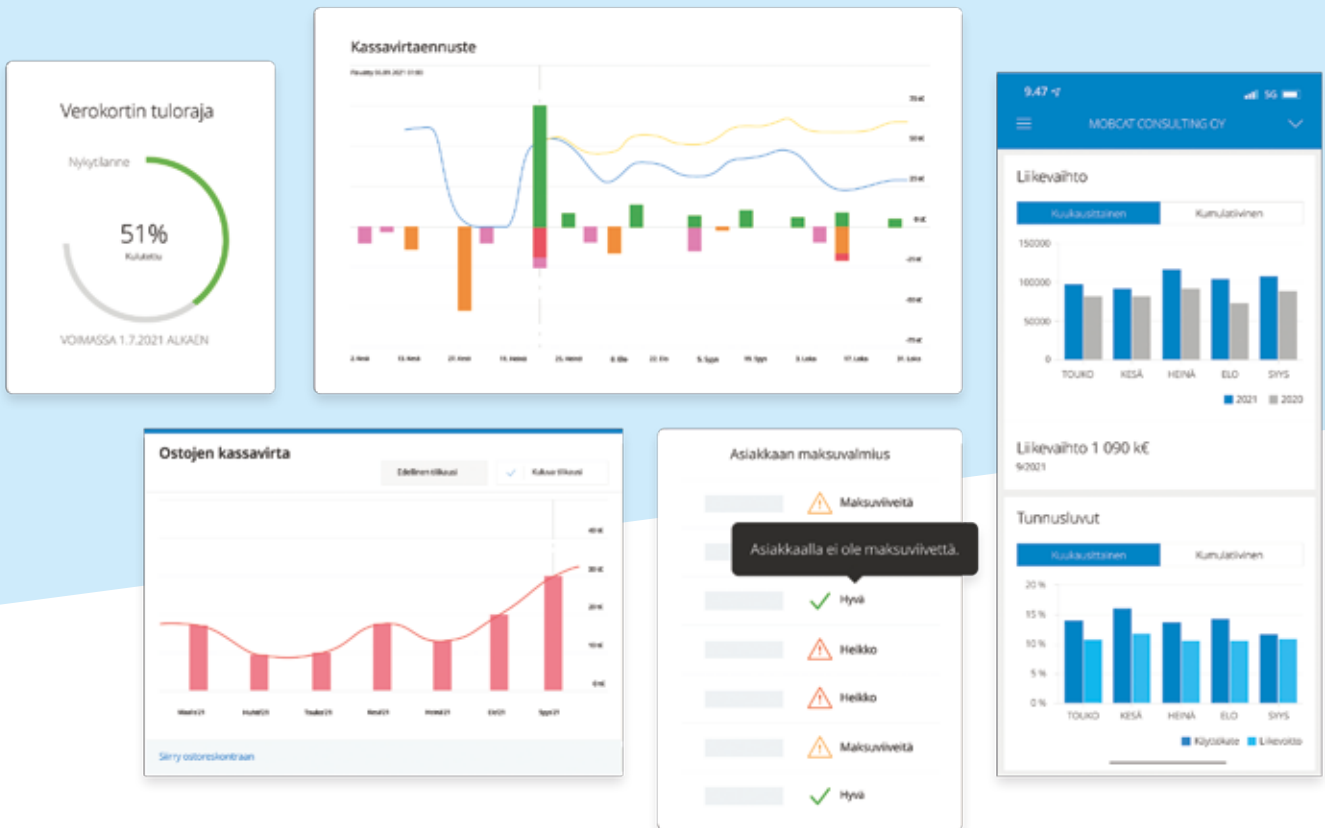
Tällä hetkellä SMEunitedin puheenjohtajana toimii aktiiviyrittäjä ranskalainen, **Alban Maggiar**. Valinta on määrä tehdä joulukuussa.

Ansaitset enemmän

Yrittäjänä ansaitset parhaat mahdolliset työkalut ja osaajat avuksesi.

Netvisorin avulla huolehdit talouden rutiineista vaivatta. Laskutat helposti ja nopeasti, hoidat ostolaskut hetkessä ja voit luottaa, että yrityksesi kirjanpito ja talousluvut ovat aina ajan tasalla.

Kokeile veloituksetta:
[Netvisor.fi/taloushallinto](https://netvisor.fi/taloushallinto)



Netvisor nyt vuodeksi ilman kuukausimaksua uudelle yritykselle

Uskomme, että modernit taloushallinnon työkalut auttavat aloittelevia yrityksiä järjestämään toimintansa paremmin ja luomaan pohjan liiketoiminnan kasvuille. Siksi tarjoamme uudelle yritykselle Netvisor-taloushallinnon ohjelmiston ilman kuukausimaksua 12 kuukaudeksi. Kampanja on voimassa 31.12.2021 asti.

Tutustu etuun: www.netvisor.fi/uudet

CRAFT

CUTTER & BUCK

CLIQUE
RED - TRADEMARK

BE
YOUR
BRAND

NEW WAVE
PROFILE

J. HARVEST & FROST
CORPORATE SHIRTMAKER

sagafarm

JOYFUL
GIFTCARD



Ammattilaisten lahjaideat henkilöstön ja asiakkaiden muistamiseen!

Tutustu uuteen joulu-
kuvastoomme osoitteessa
www.beyourbrand.fi

Olemme osa New Wave Profilea, Pohjoismaiden suurinta profililivaatteisiin ja mainos-
lahjoihin erikoistunutta ketjua. Ota yhteyttä lähimpään palvelevaan ammattilaiseen:

Forssa: Beoprint Oy, www.beoprint.fi

Hamina: Roseprint Oy, www.roseprint.fi

Hanko: Mainosprint Oy, www.mainosprint.fi

Helsinki: Jamis Mark Oy, www.jamis.fi

Helsinki: Roseprint Oy, www.roseprint.fi

Helsinki: Suomen Sanser Oy, www.sanser.fi

Huittinen: JK-Brossi Oy, www.brossi.fi

Joensuu: Bellabit Oy, www.bellabit.fi

Jyväskylä: Suomen Brodeeraus Oy, www.suomenbrodeeraus.com

Kajaani: Seripoint Oy, www.seripoint.fi

Kemi: Speedline Oy, www.speedline.fi

Kerava: Novema Oy, www.novema.com

Klaaukka: Nisa-Tuote Oy, www.nisa.fi

Kokkola: Oy HW-Company Ltd, www.hw-company.fi

Kuopio: Seripoint Oy, www.seripoint.fi

Kouvola: Silén Oy, www.silenoy.fi

Lappeenranta: Selosella Oy, www.selosella.fi

Lempäälä: Hoo-Hoo Oy, www.hoohoo.fi

Mikkeli: Mixsep Oy, www.mixsep.fi

Mustasaari: Oy Tai-Text Ab, www.tai-text.fi

Oulu: Suomen Sanser Oy, www.sanser.fi

Oulu: Temrex Oy, www.temrex.fi

Parola: Hämeen Mainostuote Oy, www.hameenmainostuote.fi

Pietarsaari: Oy Pre-Print Ab, www.preprint.fi

Pirkkala: Tamline Oy, www.tamline.fi

Pori: Suomen Sanser Oy, www.sanser.fi

Riihimäki: Visual Works, www.viwo.fi

Seinäjoki: Unique Branding Oy, www.uniquebranding.fi

Salo: Promopaja Oy, www.promopaja.fi

Tampere: Halftime Oy, www.halftime.fi

Tampere: JM Concept Oy, www.jmc.fi

Tampere: Tammerkki Oy, www.tammerkki.fi

Tampere: Suomen Sanser Oy, www.sanser.fi

Turku: Griippi Oy, www.griippi.fi

Turku: Suomen Sanser Oy, www.sanser.fi

Vaasa: Almanda, www.almanda.com

www.beyourbrand.fi

Vastuullisuuden kehittämistä voi lähestyä monesta näkökulmasta

Suomalainen perheyritys Havi on tunnettu kynttilöistään. Yritys on myös tehnyt vastuullisuudesta yhden arvoistaan. Sen tuotannosta 80 prosenttia on kotimaista, jolloin yrityksellä on paremmat mahdollisuudet vaikuttaa raaka-aineisiin ja kartoittaa ekologisempia vaihtoehtoja läpi koko tuotantoketjun.

Havin kynttilöissä käytetään Joutsen-merkittyä steariinia, ja öljypohjainen parafiini on öljynjalostuksen sivutuotteena syntyntä raaka-ainetta, joka menee kynttilöissä hyötykäyttöön.

- Kuluttajat ovat aiempaa tietoisempia raaka-aineista ja ovat valmiita maksamaan enemmän vähän kalliimmista ekologisista tuotteista. Jakelukanavat eli kaupat haluavat myös tarjota ekologisempia vaihtoehtoja. Tässä on tapahtunut iso muutos, toimitusjohtaja **Linda Schlobohm** kertoo.

Havin tuotteisiin kuuluvat myös muun muassa kerta-astiat sekä ammattikäyttöön suunnatut kartonkiset elintarvikerasiat ja muut Food Service-tuotteet. Jokaisella osa-alueella yritys etsii uusiutuvia raaka-aineita.

Ympäristövastuu on kuitenkin vain yksi vastuullisuuden osa-alue. Sosiaalinen vastuu, kuten henkilöstön hyvinvointi ja yhteiskuntavastuun noudattaminen ovat myös tärkeitä arvoja.

Schlobohm muistuttaa, että arvot eivät tule annettuina.

- Olemme miettineet niitä henkilöstön kanssa yhdessä ja keränneet hyviä ideoita. Vastuullisuuden kehitystä voi edistää monella eri osa-alueella ja eri tavoin toimialasta riippuen. Me teemme vuosisuunnitelman ja käymme lopuksi vuoden tilinpäätöksen läpi, mitä saatiin aikaan ja pääsimmekö tavoitteisiin.

KARTOITA VASTUULLISUUTESI TASO VERKKOTYÖKALULLA

Yritysvastuuverkosto FiBS ja yhteiskunnallisen vaikuttavuuden arviointiin sekä johtamiseen erikoistunut 4Front Oy lanseerasivat helmikuussa 2021 maksuttoman Yritysvastuun itsearviointi-verkkotyökalun.

- Työkalu auttaa hahmottamaan, missä ollaan ja mitä pitää lähteä tekemään. Samalla työkalu toivottavasti herättelee yrityksiä pohtimaan merki-

tystään yhteiskunnallisiin haasteisiin vastaamisessa ja vaikuttavuuden aikaansaamisessa, 4FRONTin seniorikonsultti **Ulla Roiha** sanoo.

Eri toimialoilla on erilaisia haasteita. Esimerkiksi palvelualoilla korostuu usein sosiaalinen vastuu, kun taas valmistavassa teollisuudessa korostuu ympäristövastuu.

FiBS:n yritysvaluuasiantuntija **Veera Iijan** mukaan työkalu auttaa hahmottamaan myös, miten vastuullisuudesta on mahdollisuus saada kilpailuetua.

Roiha kertoo, että syksyyn mennessä

sä yritykset olivat tehneet arviointeja jo 350 kappaletta. Mitä enemmän arviointeja kertyy, sitä enemmän yrityksillä on vertailutietoa.

- Yritykset ovat heränneet vastuullisuuden merkitykseen. Apua tarvitaan systemaattiseen jäsentelyyn ja siihen, mistä lähteä liikkeelle tai mitä on jo tehty. Yritysten täytyy myös päättää strateginen tahtotila: ollako edelläkävijä vai reagoiko tuleviin vaatimuksiin. Huomiotta jättäminen ei ole vaihtoehto.

Arvioinnin voi tehdä vuosittain ja seurata kehittymistä systemaattisesti.

Vastuullisuuden kehitystä voi edistää monella eri osa-alueella ja eri tavoin toimialasta riippuen, Linda Schlobohm sanoo.



Lisää
tietoa

WWW.VASTUULLISUUS-
ARVIOINTI.FI/

A man and a woman, both wearing aprons, are looking at a tablet together in a grocery store. The man is holding the tablet, and the woman is pointing at the screen. They are both focused on the device. The background shows shelves of groceries, including jars of jam or preserves in the foreground.

Yrittäjä. Pysähdy hetkeksi.

Mieti hetki työntekijöitäs, tärkeintä voimavaraasi.
Ja sitten itseäsi.

Henkilöstöön liittyvien riskien minimointiin kuuluu myös ihmisten motivointi ja sitouttaminen. Rakenna houkutteleva palkitsemismalli eläkeratkaisun avulla. Isompi eläke ja joustava eläkkeelle siirtyminen ovat hyviä kannusteita kaikille. Yrityksen eläkeratkaisu sitouttaa nyt ja tuo turvaa tulevaisuuteen.

Tutustu osoitteessa op.fi/ryhmaelakevakuutus

Yrityksen eläkeratkaisu myöntää OP-Henkivakuutus, jonka asiamiehinä osuuspankit ja Pohjola Vakuutus toimivat.



Miten torjun identiteettivarkauden?

KYSYJÄ:
PETRI HÄRKÖNEN, JUOMAHUONE LAITINEN, RIIHIMÄKI



DIGITOHTORI

ONKO SINULLA DIGIONGELMA?
LÄHETÄ KYSYMYKSESI DIGITOHTORI
PAULI REINIKAISELLE OSOITTEESEEN
DIGITOHTORI@YRITTAJAT.FI

PETRI HÄRKÖNEN, JUOMAHUONE LAITINEN, RIIHIMÄKI

Julkisuudessa puhutaan paljon identiteettivarkauksista. Ovatko ne todellinen uhka yrittäjälle?

DIGITOHTORI

Ehdottomasti ovat. Olet oikeassa, että identiteettivarkauksien määrä on kasvussa. Identiteettivaras voi yrittää jopa kaapata yrityksen kokonaan haltuunsa hyödyntämällä PRH:n paperilomakkeella tehtyä yhteystietojen muutosilmoitusta. Vielä haitallisempaa yrittäjän kannalta voi olla se, jos rikollinen saa haltuunsa henkilötunnuksia.

PETRI HÄRKÖNEN, JUOMAHUONE LAITINEN, RIIHIMÄKI

Miten yrityksen tietoja voidaan käyttää hyväksi?

DIGITOHTORI

Yleisin tapa on tilata tavaraa yrityksen nimissä tai ohjaamalla laskuja yritykselle. Rikollinen voi yrittää esiintyä yrityksessä päätösvaltaa käyttävän henkilön roolissa. Yksi rikollisten keinoista on alv-palautushuijauksen yrittäminen tai pahimmassa tapauksessa yrityksen pankkitilin tyhjentäminen. Alv-huijausyrityksessä rikolliset ilmoittavat yrityksen nimissä tilinumeron muutoksesta ja tämän jälkeen he hakevat yrityksen nimissä arvonlisäveronpalautusta.

PETRI HÄRKÖNEN, JUOMAHUONE LAITINEN, RIIHIMÄKI

Miten identiteettivarkauksia voi torjua?

DIGITOHTORI

Suosittelen, että otat käyttöösi PRH:n vain sähköiset ilmoitukset sallivan palvelun tai ainakin kaupparekisteritietojen muutoksista ilmoittavan vahdin. Valitsemalla vain sähköisen vaihtoehdon varmistat, että yrityksen ilmoituksia kaupparekisteriin ja verohallinnolle voi tehdä jatkossa vain henkilö, jolla on siihen oikeus.

PETRI HÄRKÖNEN, JUOMAHUONE LAITINEN, RIIHIMÄKI

Pitääkö kaupparekisteriin ilmoittaa sähköpostiosoite tätä varten?

DIGITOHTORI

Saat automaattisesti sähköpostiisi tiedon kaupparekisteriin tekeillä olevista muutoksista ja tämä tosiaan edellyttää, että toimiva sähköpostiosoite ilmoitetaan kaupparekisteriin. Jos et halua ilmoittaa sitä, voit tehdä PRH:n kanssa maksuttoman sopimuksen. Kun yrityksen seurattavissa rekisteritiedoissa tapahtuu muutoksia, kaupparekisteri lähettää muuttuneet tiedot tekstitiedostona sähköpostilla noin tunnin kuluessa siitä, kun muutos on rekisteröity.

Jäsenille kaikki sisältö nyt yhdestä paikasta

Suomen Yrittäjien verkkosivut uudistuivat marraskuun alussa. Jäsenpalvelut-osio koki myös täydellisen remontin.

Tietohallintopäällikkö **Janne Pärnänen** pitää yrittäjien kannalta suurimpana etuna sitä, että jäsenille tarkoitetut sisällöt löytyvät yhdestä osoitteesta.

– Aikaisemmin jäsenille tarkoitettuja sisältöjä oli eri paikoissa. Nyt jäsenpalvelusta pystyy esimerkiksi ylläpitämään yrityksen yhteystietoja ja hallinnoimaan uutiskirjetilauksia.

Jäsenpalvelut-osioista löytyvät muun muassa jäsenedut, jäsenpalvelut, asiakirjapankki ja oppaat.

Sieltä löytyy myös nettinumerohaku, joka toimii vain jäsenille.

Jäsenpalveluun kirjaudutaan nyt osoitteessa: <https://jasenpalvelu.yrittajat.fi>

Kirjautumiseen tarvitaan sähköposti ja salasana, aiemmin käytössä ollutta

Y-tunnusta ei enää käytetä.

– Kun palvelua käytetään ensimmäisen kerran, tilataan vain uusi salasana, Pärnänen kertoo.

Myös jäsenyritysten yrityshakemisto Synergia muutti jäsenpalveluihin. Hakemistossa on jatkossa uusia ominaisuuksia. Siellä voi etsiä itselleen kumppaneita tai alihankkijoita, mainostaa

yritystään tai verkostoitua.

– Ominaisuuksia tulee vielä ensi vuoden alussa lisääkin eli tämä puoli kehittyy vielä paljon. Kuulemme mielellämme myös jäsenten toiveita jatkokehityksen suhteen, sanoo viestintäjohtaja **Taru Jussila**.



Tunnista, kohdenna, ilmoita, tavoita.

Kuntalehti tavoittaa kunta-alan ammattilaiset sekä päätöksentekijät printtinä 12 kertaa vuodessa ja verkossa joka päivä.

Lue lisää osoitteesta kuntalehti.fi



PAREMPIA PÄÄTÖKSIÄ TIEDOLLA JA KOHTAAMISILLA.

Kuntalehti
■■■■■■■■■■

Yrittäjien oma akatemia käynnistyy

Haku Yrittäjät-akatemiaan alkaa tammikuun puolivälissä. Tarjolla on monipuolinen kattaus yrittäjän osaamista täydentävää koulutusta.

Suomen Yrittäjät tarttuu yrittäjien koulutushaasteeseen yhteistyössä LähiTapiolan kanssa. Tammi-kuussa lanseerattava Yrittäjät-akatemia tarjoaa monipuolista koulutusta, josta kukin yrittäjä voi valita itselleen parhaiten sopivan kokonaisuuden. Ilmoittautuminen opintoihin alkaa tammikuun puolivälissä.

- Tarjoamme pk-yrittäjille ja heidän henkilökunnalleen koulutusta, joka tähtää ennen kaikkea liiketoiminnan kehittämiseen korona-ajan jälkeisessä Suomessa. Tarkoituksena on luoda kehitystä ja sitä kautta kasvua, Suomen Yrittäjien viestintäjohtaja **Taru Jussila** kiteyttää.

Idea akatemiasta syntyi viime vuoden järjestetyllä, yrittäjille suunnatulla palvelumuotoiluleirillä.

- Akatemia auttaa yrittäjiä tunnistamaan liiketoiminnan kehittämiskohteita ja niihin liittyviä osaamistarpeita. Kun suunta on selvä, voi keskittyä omaa liiketoimintaa vauhdittaviin koulutussisältöihin, Yrittäjien projektipäällikkö **Päivi Ojala** sanoo.

Suomen Yrittäjien vuoden 2021 digibarometrin mukaan koronakriisi ei ole antanut lisäpontta digitaalisten työkalujen laajempaan käyttöön pk-yri-

tyksissä viimeisen vuoden aikana. Ai-noastaan yritysten omat kotisivut ovat lisääntyneet kolme prosenttiyksikköä vuoden aikana. Kotisivut ovat edelleen digitalisaation yleisin hyödyntämis-muoto pk-yrityksissä. Nopeasti yleis-tyneet pilvipalvelut ovat käytössä alle kolmanneksella pienistä yrityksistä.

Yrittäjät-akatemiaan pääpaino on vastuullisuudessa ja digitalisaatiassa. Jussilan mukaan vastuullisuus tulee yrittäjille vastaan lähitulevaisuudessa lähes kaikessa tekemisessä.

- Sitä ei pääse 2020-luvulla karkuun. Suomalaiset pk-yrittäjät tarvitsevat lisää osaamista vastuullisuusasioissa.

Digitalisaatio näkyy koulutuksessa esimerkiksi strategisen osaamisen ke-hittämiseen liittyvissä sisällöissä. Osal-la yrittäjästä voi olla tarvetta kehittää esimerkiksi palvelumuotoilun keinoja.

- Valinnanvaraa tulee olemaan pal-jon. Kukin yrittäjä voi valita koulutus-tarjonnasta omat Akilleen kantapään-sä, Jussila sanoo.

OPPILAITOKSET TERVETULLEITA MUKAAN

Suomen Yrittäjät haastaa mukaan akatemiaan kaikki suomalaiset ammat-

tioppilaitokset, avoimet yliopistot, ammattikorkeakoulut ja yliopistot. Toiveissa on, että oppilaitokset tarjoavat yrittäjille sopivia kursseja ja opintokokonaisuuksia omasta vali-koimastaan. Yrittäjäjärjestö täydentää puuttuvia palasia omalla koulutustar-jonnallaan.

Yrittäjät-akatemiaan opinnot suoritetaan pääasiassa verkossa Claned-alustan kautta. Claned Group Oy on lahjoittanut alustansa akate-mian käyttöön reilun vuoden ajaksi. Online-opintojen lisäksi vuoden 2022 aikana järjestetään neljä lähipäiväko-konaisuutta.

- Koulutukseen voi osallistua mata-lalla kynnyksellä kaikkialta Suomesta. Samalla pääsee osaksi yrittäjätverkos-toa, jossa opitaan yhdessä ja jaetaan parhaita ideoita, Päivi Ojala sanoo.

Akatemiaan on tavoitteena saada mukaan 5 000 yrittäjää. Opinnot on tarkoitettu myös yksinyrittäjille. Samasta yrityksestä voi osallistua useampia henkilöitä.

Yrittäjät-akatemiaan yhteistyökump-pani LähiTapiola tukee koulutusta rahallisella panostuksella, jolla työllis-tetään kaksi valmentajaa.

Nuorten yrittäjien mentorointi-ohjelma saa jatkoa

Vuonna 2017 käynnistynyt nuorten mentorointiohjelma järjestetään myös ensi vuonna. Ohjelmaan valitaan enintään 40 alle 40-vuotiasta yrittäjää.

- Rohkaisemme nuoria yrittäjiä olemaan avoimia koke-muksen ja tuen vastaanottamiselle. Mentorointi ei tarjoa valmiita ratkaisuja, vaan mainion keinon kyseenalaistaen ja keskustellen löytää yhdessä uutta potkua tekemiseen, Suomen Yrittäjien verkostopäällikkö **Sari Laitinen** kertoo.

Mentorit tulevat Boardman-osaamisverkoston mentori-pankista. Mentori ja yrittäjä saatetaan yhteen ohjelmassa

sen mukaan, mihin asiaan yrittäjä kokee mentoria tarvitse-vansa. Mentoriin tarve voi kohdistua esimerkiksi yrityskaup-paan, kasvuun, kansainvälistymiseen tai markkinointiin.

Ohjelma on mentoroitavalle maksuton, mutta mentoroi-tava vastaa mahdollisista matka- ja majoituskustannuksista. Mentoroitavan kannattaa varautua matkustamaan muuta-man kerran vuoden aikana pääkaupunkiseudulle.

Ohjelmaan valittavan on oltava Suomen Yrittäjien jäsen. Tähän mennessä saatujen kokemusten perusteella mento-roitavat ovat olleet tyytyväisiä ohjelman antiin.

Yrittäjille apua paikalliseen sopimiseen

Paikallinen sopiminen on askarruttanut yrittäjiä syksyn aikana. Suomen Yrittäjät onkin lisännyt jäsentensä neuvontaa ja koulutusta paikallisessa sopimisessa. Yrittäjät perusti lokakuussa paikallisen sopimisen osaamiskeskuksen, johon liittyy myös laaja tietopankki jäsenille.

Työmarkkinat ovat voimakkaassa murroksessa erityisesti metsäteollisuudessa ja teknologiateollisuudessa. Suomen Yrittäjiin onkin tullut jäsenistöltä paljon kysymyksiä uudessa tilanteessa muun muassa siitä, miten työehdot jatkossa määräytyvät.

Yrittäjien kokeneet työmarkkinaju-

ristit tarjoavat lokakuussa käynnistetyn osaamiskeskuksen kautta neuvontaa, koulutusta ja neuvottelutukea. Osaamiskeskuksen palveluun kuuluu myös lakimuutosten ja sopimusten myötä jatkuvasti päivittyvä tietopankki. Yrittäjien avaamassa tietopankissa käydään läpi keskeisiä kysymyksiä ja seikkoja,

jotka on otettava huomioon nykyisten valtakunnallisten työehtosopimusten päättyessä.

Johtaja **Janne Makkulan** mukaan Suomen Yrittäjät ei voi eikä halua olla neuvotteluosapuoli, vaan olla jäsenien-
sä apuna.

- Tuemme yrityksiä heidän paikallisissa neuvotteluissaan, Makkula kertoo.

- Paikallisen sopimisen lainsäädännöllinen kehikko on hankala eikä ole merkkejä siitä, että hallitus sitä uudistaisi. Siksi on tärkeää, että yrittäjille on tarjolla apua, Makkula jatkaa.

KOHTALONKYSYMYKSIÄ

Suomen Yrittäjien toimitusjohtajan **Mikael Pentikäisen** mukaan paikallisen sopimisen onnistuminen on Suomen kilpailukyvyyn kannalta kohtalonkysymys.

- Siksi haluamme tukea yrityksiä paikallisessa sopimisessa neuvonnalla, koulutuksella ja laajalla tietopankilla, Pentikäinen sanoo.

- Asioista voi sopia paikallisesti myös ilman yrityskohtaisia työehtosopimuksia ja ilman liiton miehiä. Voi sopia koko henkilöstön tai koko porukan valitsemman luottamusvaltuutetun tai -valtuutettujen kanssa, Pentikäinen jatkaa.

Pentikäisen mukaan eri toimijoiden pitää ymmärtää, että yritysten tilanteet ovat hyvin erilaisia jopa toimialojen sisällä ja että kilpailuasetelmat ovat ainutlaatuisia.

- On päivänselvä asia, että yhden yrityksen sisällä pitää olla mahdollisuus erilaisiin ratkaisuihin eri liiketoiminoissa, koska markkinatilanteet voivat olla aivan erilaisia.

Työpaikka- sopimisen tietopankki



Neuvontaa ja tietopankki

Yrittäjien työoikeuteen erikoistuneet juristit vastaavat jäsenyritysten kysymyksiin ja antavat apua.

Yrittäjien neuvonta palvelee numerossa 09-229 222 arkisin kello 8-18. Lisäksi yritys voi olla suoraan yhteydessä asiantuntijoihin, joiden tiedot löytyvät Yrittäjien verkkosivuilta.

Tietopankki on suunnattu erityisesti niille yrityksille, jotka tällä hetkellä noudattavat mekaanisen metsäteollisuuden tai teknologiateollisuuden työehtosopimuksia. Tietopankissa käsiteltävät asiat hyödyttävät kuitenkin myös kaikkia niitä yrityksiä, jotka eivät ole velvollisia noudattamaan mitään työehtosopimusta.

Uusi jäsenetu tukee yrittäjien vaurastumista

Parhaimmillaan yrittäminen on upeaa ja inspiroivaa – ja samaan aikaan siihen kuuluu vastuuta, riskejä ja epävarmuutta. Usein aikaa ei jää niin paljon muiden tärkeiden asioiden hoitoon, mutta sijoittamisen aloittamiseen tai sijoitussuunnitelman päivitykseen kannattaa uhrata pieni hetki.

Mandatumin yksityisvarainhoidon johtaja Petri Väisänen tuntee hyvin yrittäjäasiakkaiden tilanteen: monella on vain rajallisesti aikaa hoitaa sijoitusvarallisuuttaan tehokkaasti muiden tehtäviensä ohella.

"Koska moni yrittäjä haluaa priorisoida ajankäyttönsä, heillä on usein myös tarvetta ammattimaisesti hoidetulle sijoituskokonaisuudelle. Me Mandatumilla haluamme palvella kaikkia yrittäjiä sijoitusten kokoluokasta tai varallisuudesta riippumatta", Väisänen sanoo.

Väisäsen mukaan on melko tyypillistä, että yrittäjä on investoinut merkittävän osan varallisuudestaan yritystoimintaansa.

"Haluamme auttaa yrittäjiä vaurastumaan. Mielestäni myös yrittäjien kannattaa oman liiketoiminnan rinnalle hakea tuottavia sijoituskohteita", Väisänen kertoo.

Kanssasijoittamisen kautta mielenkiintoisiin sijoituskohteisiin

Mandatumin periaatteena on hoitaa asiakkaiden varoja samoin kuin omiaan. Tätä kutsutaan kanssasijoittamiseksi. Kanssasijoittamisessa Mandatumin kaikki asiakkaat - niin isot kuin pienet - pääsevät hyötymään kokeneen sijoittajan sijoituskokemuksesta, erikoisosaamisesta, kontakteista ja suuren sijoittajan mittakaavaeduista.

"Meillä on töissä noin 120 sijoittamisen huippuammattilaista. Pystymme tarjoamaan heidän osaamistaan kaikille asiakkaillemme", Väisänen kertoo.

Yksi Mandatumin vahvuuksista on vaihtoehtoiset sijoitukset. Niillä tarkoitetaan julkisen kaupankäynnin ulkopuolisia sijoituksia, kuten vaihtoehtoisia korkosijoituksia, kiinteistösijoituksia ja pääomasijoituksia.

Ratkaisut rakentuvat asiakkaan tavoitteiden mukaan

Väisäsen mukaan Mandatumilla ei ole tyypillistä sijoittaja-asiakasta, koska jokaisella asiakkaalla on omat yksilölliset tavoitteensa. Ratkaisut ja palvelut rakentuvat asiakkaan tilanteen mukaan, ja hän voi päättää ulkoistaako sijoituspäätökset ammattilaisten tehtäväksi vai tekeekö sijoituspäätökset itsenäisemmin.

Yksityisvarainhoidossa jokaiselle rakennetaan henkilökohtainen sijoitussuunnitelma, joka konkretisoi asiakkaan tavoitteet. Sijoitussuunnitelmaa ja -strategiaa tarkennetaan yhdessä. Yksityisvarainhoidossa asiakkailla on käytössään myös juristipalvelut, jotka auttavat asiakkaita perhe- ja verojuridiikkaan liittyvissä kysymyksissä.

Tarjoamme myös **digitaalisen varainhoidon** palvelua, jonka avulla asiakkaat pääsevät mukaan Mandatumin käsin poimittuihin ja ainutlaatuisiin sijoituskohteisiin jo 25 euron kuukausittaisella sijoituksella.

"Toisin kuin voisi äkkiseltään kuvitella, varallisuus tai sijoituskokemus eivät ole palvelun valinnassa olennaisia asioita. Valinta on pääasiassa kiinni siitä, kuinka paljon sijoittamista kohtaan on kiinnostusta ja käytettävää aikaa", Väisänen sanoo.

Jos aktiivinen kaupankäynti osakkeilla ja muilla instrumenteilla kiinnostaa, kannattaa kokeilla **Mandatumin Trader** kaupankäyntipalvelua. Mandatum Trader valittiin Välistä 2021 -vertailun ykköseksi.



Petri Väisänen,
Mandatumin yksityisvarainhoidon johtaja

Yrittäjien jäsenenä saat etuja Mandatumin sijoittamisen ja palkitsemisen palveluista. Edut koskevat varainhoitoa, digitaalista varainhoitoa, Trader-kaupankäyntipalvelua ja Palkkiorahastoa.

Tutustu etuihin: MANDATUMLIFE.FI/SUOMEN-YRITTAJAT

TYÖPAIKKA-SOPIMINEN

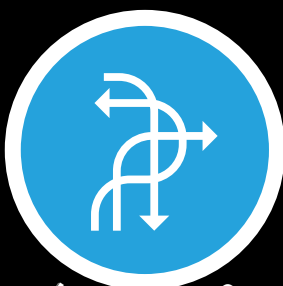
Tuo joustoa ja lisää kasvua

Työntekijät ja työnantajat voivat paikallisesti ja yhdessä löytää uusia ratkaisuja työn tekemiseen, palkkaukseen sekä työaikojen ja vapaiden järjestämiseen. Suomen Yrittäjien tavoite on, että kaikissa suomalaisissa yrityksissä voidaan sopia työpaikalla myös työehtosopimuksista poiketen. Tähän on kuitenkin aina oltava sekä työnantajien että työntekijöiden yhteinen tahto. Lainsäädännön uudistus lisää joustoa työpaikoilla ja säilyttäisi työehtosopimusten yleissitovuuden. Työntekijöiden oikeus vedota työehtosopimukseen pysyy ennallaan.

4 ASIAA, JOTKA PAIKALLINEN TYÖPAIKKASOPIMINEN TUO SEKÄ TYÖNANTAJALLE ETTÄ TYÖNTEKIJÄLLE



VAPAAUS



JOUSTAVUUS



LUOTTAMUS



YHDENVERTAISUUS

TIESITKÖ?

94%

paikallisesti tehdyistä sopimuksista on tehty koko henkilöstön kanssa.

84%

yrittäjistä haluaa lisää sopimista työpaikoilla.

Lähde: Yrittäjägalup 5/2019



52%

Yli puolet yrittäjistä

on sitä mieltä, että työllistäisi enemmän, jos voisi enemmän sopia paikallisista työehdoista ja paikallisista työajoista.

Lähde: Yrittäjägallup elokuu 2021



VAHVUUDET

Lisää joustoa niin työnantajalle kuin työntekijälle tai työntekijäryhmällekkin. Työntekijät pääsevät enemmän vaikuttamaan yrityksen toimintatapoihin.

Aitoa lähidemokratiaa. Sopimus on molempien osapuolten vapaasti yhdessä ja yhdenvertaisesti tekemä, ei muualla sovittu tai päätetty.

Nopea ja joustava tapa reagoida muutoksiin. Yrityksen tilanne ja toimintatavat tunnetaan parhaiten yrityksessä.

Työpaikkasopimisen lisääminen parantaa yrityksen mahdollisuuksia kasvuun.

Yrityksessä voidaan välttyä yt-neuvotteiluilta, irtisanomisilta ja lomautuksilta, kun työpaikalla sovitaan yhdessä joustoista. Yhteishenki ja luottamus työnantajan ja työntekijöiden välillä kasvavat yhteisen sopimisen myötä.



HAASTEET

Työpaikkasopiminen vaatii osaamista sekä työnantajalta että työntekijöiltä. Osaamista onkin lisättävä, jotta sopiminen sujuisi.

Ei ratkaise kaikkia työmarkkinajärjestelmän jäykkyyskysymyksiä, jos työlainsäädännön pakottavia säännöksiä ei muuteta sopimista tukeviksi.

Lainsäädännössä ei ole tällä hetkellä selkiytetty henkilöstön edustajien asemaa, joten työnantaja ei tiedä, kenen kanssa voi pätevästi neuvotella ja sopia.

Työpaikkasopimiseen liittyy paljon ennakkoluuloja ja väärinkäsityksiä.

Työpaikkasopimuksia ei synny, koska työlainsäädännön ja työehtosopimusten antamia mahdollisuuksia ei tunneta eikä hyödynnetä yrityksissä.

MISTÄ LIIKKEELLE? LUE LISÄÄ YRITTAJAT.FI/TYOPAIKKASOPIMINEN

Työmarkkinatukea marraskuun loppuun

Yrittäjän työmarkkinatukea jatketaan 30. marraskuuta asti.

Kela maksaa yrittäjälle työmarkkinatukea kuluvan vuoden marraskuun loppuun asti, jos yritystoiminta on kärsinyt koronaepidemian takia. Merkittävä osa yrittäjistä on saanut tukea yli 12 kuukauden ajan.

Yrittäjällä on ehtojen mukaan oikeus Kelan maksamaan työmarkkinatukeen, jos päätoiminen työskentely yrityksessä on päättynyt tai tulot ovat vähentyneet koronaepidemian vuoksi. Tukea voi saada yritysmuodosta riippumatta, eikä yritystoimintaa tarvitse lopettaa.

Kela on voinut maksaa yrittäjille työmarkkinatukea koronaepidemian alusta lähtien. Tukea on maksettu yhteensä 48 000 yrittäjälle. Tuen saajien määrä on vähentynyt, mutta elokuussa 2021 heitä oli edelleen noin 19 000.

Niistä yrittäjistä, jotka saivat tukea

elokuussa, 69 prosenttia oli saanut tukea vähintään 12 kuukaudelta. Maksut eivät ole välttämättä peräkkäisiltä kuukausilta, vaan ne ovat voineet ajoittua huhtikuun 2020 ja elokuun 2021 väliselle ajalle.

HUOLEHDI TYÖNHAUSTA

Jos yrittäjä ei ole koronaepidemian takia työllistynyt takaisin yritystoimintaansa ja hakee edelleen työmarkkinatukea, hänen on huolehdittava työnhakunsa voimassaolosta TE-palveluissa. TE-palvelut antaa Kelalle tarvittaessa uuden työvoimapolitiittisen lausunnon yrittäjän oikeudesta tukeen. Kela saa lausunnon myötä tiedon siitä, täyttyvätkö ehdot tuen maksamiselle.

Kela on tarvittaessa yhteydessä yrittäjään ja pyytää arvioimaan yritystoiminnan tulot lausunnon mukaiselta



ajalta. Jos yrittäjän työttömyys jatkuu, hänen pitää täyttää työttömyysajan ilmoitus säännöllisesti OmaKelassa.

Jos yrittäjä ei ole aikaisemmin hakenut yrittäjän väliaikaista työmarkkinatukea ja haluaa hakea sitä nyt, hänen pitää ilmoittautua työttömäksi työnhakijaksi TE-palveluihin. Sen jälkeen yrittäjä voi täyttää työttömyysetuushakemuksen OmaKelassa.

YRITTÄJÄ, HAE TUETULLE LOMALLE!

Järjestämme lomia yrittäjille ja yrittäjäperheille useissa lomakohteissa ympäri Suomen.

Haku vuoden 2022 lomille on käynnissä nyt!



Haku päättyy
3 kk ennen
loman alkua

Täytä hakemus: www.mtlh.fi

Paperisen hakulomakkeen tilaus:
010 2193 460, lomahaku@mtlh.fi



MAASEUDUN TERVEYS- JA LOMAHUOLTO RY



PIDÄ

JÄSENTIETOSI AJAN TASALLA

**Voit päivittää jäsentietojasi
jäsenpalvelussamme osoitteessa
jasenpalvelu.yrittajat.fi.**

**Palveluun kirjaututaan sähköpostilla
ja salasanaalla. Jos sinulla ei ole
salasanaa, voit tilata uuden
jäsenpalvelun kirjautumissivulla.**

**Palvelussa voit päivittää yrityksesi
yhteys- ja laskutustietoja sekä muokata
omia tietojasi, tilata uutiskirjeitä ja ylläpitää
markkinointilupia. Palvelussa näet
myös viimeisimmän laskusi, ja voit käyttää
mobiilijäsenkorttia sen kautta.**

**Ongelmatilanteessa voit ottaa yhteyttä
sähköpostilla jasenpalvelu@yrittajat.fi
tai puhelimitse numeroon 09 229 221.**

Perusta menestyvä verkkokauppa

MyCashflow tukee yrityksesi kasvua.
Helppokäyttöinen verkkokauppapalvelu
sisältää kaiken mitä menestyvään
verkkokauppaan tarvitset.
Alkaen 49 € / kk.



Menesty verkkokauppiaana

Maksuton 30 päivän kokeilu | www.mycashflow.fi
puh. 020 741 7671 | myynti@mycashflow.fi



Kaipaatko lisää asiakkaita?

Me autamme
sinua asiakasymmärryksen
kasvattamisessa ja
paremman tuloksen
tekemisessä.



Building trust in the everyday.

Asiakastiedon kohderyhmätyökaluilla löydät
uusia potentiaalisia asiakkaita helposti ja
nopeasti sekä varmistat, että yrityksesi oma
asiakasrekisteri on ajan tasalla.

Lue lisää asiakastieto.fi/kohderyhmat



Kysyntää on paljon ja rahoitusta saatavilla, toteavat Finnveran toimitusjohtaja Pauli Heikkilä ja pääekonomisti Mauri Kotamäki.

Ilmastoratkaisut voivat olla seuraava mahdollisuus

Ennusteet talouskasvusta lupaavat kovaa, mutta kenties lyhyttä nousukautta. Koronakriisistä toipuvia yrityksiä hoputetaan ottamaan kasvusta kiinni, mutta entäpä jos tuote ei olekaan valmis? Rahaa on nyt markkinoilla paljon, ja se mahdollistaa investoinnit, painottaa **Pauli Heikkilä**. Ratkaisut ilmastomuutoksen hillitsemiseksi luovat tarvetta innovaatioille, investoinneille ja kasvulle.

Uusilla teknologioilla ja tuotekehityksellä on merkittävä rooli ilmastomuutoksen torjunnassa. Myös pk-yritysten kannattaa nähdä tämä mahdollisuutena, ja niin monet jo tekevätkin, arvioi **Mauri Kotamäki**.

”Ilmasto- ja ympäristöratkaisujen vientimahdollisuudet ovat rajattomat ja ne luovat kasvua kotimarkkinoillakin. Jos joitain vuosia sitten ilmastomuutokseen liittyvät toimet nähtiin lähinnä kustannuksena, nyt ajatellaan melkein päin vastoin, ettei yrityksellä ole varaa olla lähtemättä ilmastotoimiin mukaan.”

Ilmastovaikutukset päätöksenteon keskiössä

”Finnvera on omassa strategiassaan asettamassa tavoitteeksi kannustaa yrityksiä

hakemaan ratkaisuja ilmastomuutoksen hillitsemiseksi, kertoo Pauli Heikkilä. ”Käikössä, mitä ihminen tekee, on parantamisen paikkoja ilmastomuutoksen hillitsemiseksi, alkaen teollisuuden prosesseista, liikenteestä ja kuluttamisesta.”

”Jos yritys keksii tuotteen, joka vähentää tietyn prosessin energiankulutusta merkittävästi, kauppa käy. Suomalaiset ovat tässä hyviä, mutta kilpailua tulee olemaan. Kehitys kiihdyttää itse itseään ja luo tarpeen investoida”, jatkaa Heikkilä.

Kriisin jälkeinen markkinoiden uusjako

Korona on koetellut eri toimialoja eri tavoin. Jotkut alat ovat hyötynneet, kun korona on vauhdittanut tiettyjä trendejä, muistuttaa Pauli Heikkilä. Suomen suurista vientialoista metsäteollisuuteen on luonut investointeja pakkausmateriaalien kysynnän kasvu, vaikka paperin kulutus on vähentynyt. Myös tele- ja verkkobisnes on kuulunut poikkeusajan voittajiin.

Yritysten perustaminen, kasvattaminen ja tuotekehitys ovat pitkiä prosesseja.

”Yritysten pitäisi olla jo viemässä, tuotteet jo kehitetty tai kehitystyö vauhdissa. Muuten tämän kriisin mahdollisuudet menivät jo”, Kotamäki sanoo.

Maailmalle omin tuottein pyrkivien yritysten joukko on huolena, sanoo Heikkilä. Hyvä puoli hänen mukaansa on, että rahan saatavuus on hyvä ja investointeja tehdään.

”Emme tiedä, mihin talous olisi mennyt ilman nykyistä rahapolitiikkaa. Finnvera voi omalta osaltaan edesauttaa investointien rahoitusta kotimaassa, yritysten kansainvälistymistä ja vientiä takauksilla, lainoilla ja vientitakuilla.”

Suomen vahvuudet pitää keksiä uudelleen

Suomessa on paljon pieniä yrityksiä, mutta vähän suuria. Miten kasvattaa keskisuurten yritysten joukkoa ja sitä kautta vähitellen suuria yrityksiä? Yksi kasvun hidaste Suomessa on pääoman vähyys, Kotamäki sanoo. Verotuksella on väliä, mutta moni muukin asia vaikuttaa.

”Arvomaailma, yritysten arvostus, on ratkaisevaa. Pk-yrityskenttä nähtiin pitkään suuryritysten alihankkijoina. Tarvitaan bisnesosaamisen, myynti- ja markkinointiosaamisen arvostusta. Onneksi näillä on nykyään jo suurempi rooli koulutuksessa”, Pauli Heikkilä sanoo.

”Nämä olivat Suomen menestystekijöitä jo 1990-luvun lopulla, ja vahvuudet nähtiin globaalisti. Ennakkoluulottomuus ja pragmatisuus olivat vahvuksiamme esimerkiksi telekommunikaatioalan nousussa. Nyt nämä vahvuudet pitäisi keksiä uudelleen”, Heikkilä sanoo.

Keskustelu jatkuu Rahoitus & kasvu LIVE -webinaareissa!

Lue lisää: finnvera.fi/rahoitusjakasvu



Sama lääkäri voi hoitaa koko perhettä vuosien ajan

Entä jos perusterveydenhuollossa lääkärin vastaanotolle voisi päästä jo saman päivän aikana ilman jopa viikkojen odottamista? Entä jos potilasta hoitaisi aina sama lääkäri? Ja entä jos sama lääkäri olisi hoitanut koko perhettä läpi vuosien?

Suomessa terveyspalvelut keskittään osana sote-uudistusta kunnilta ja kuntayhtymiltä hyvinvointialueiden järjestettäväksi vuoden 2023 alussa. Toisinkin on asioita järjestetty eri maissa.

Suomenlahden eteläpuolella Viro pääsi 1990-luvun alussa Neuvostoliitosta irtauduttuaan rakentamaan oman mallinsa, joka perustuu perhelääkärijärjestelmään. Mediutiset kertoi vuosi sitten pitkään Virossa asuneesta suomalaismiehestä, jonka perheen aikuisten lisäksi nyt teini-ikäisistä lapsistakin on syntymästä lähtien huolehtinut sama lääkäri (Mediutiset 12.10.2020).

– Siinä kertyy hiljaista tietoa hirmuisen määrää, enemmän kuin kukaan voisi koskaan kirjata mihinkään digijärjestelmään, suomalaismies kommentoi Mediutisille.

Virossa perhelääkärit ovat yksityi-

siä ammatinharjoittajia, ja asiakkaat ilmoittautuvat näiden pienyrittäjien listoille. Lääkäri voi Mediutisten mukaan ottaa listalleen pari tuhatta asiakasta, mutta lääkäri ei voi valita potilaitaan, jos hänen listallaan on tilaa. Asiakkaalla on myös oikeus vaihtaa lääkäriä.

Erilaisia oma- tai perhelääkärijärjestelmiä on käytössä myös muualla Euroopassa esimerkiksi Belgiassa, Britanniassa, Hollannissa, Norjassa, Ruotsissa ja Saksassa.

Helsingin Sanomat on nostonut asiaa tänä syksynä keskusteluun (HS 10. ja 24.10.) muun muassa kirjoittamalla, kuinka Norjassa parikymmentä vuotta sitten kärsittiin samoista terveydenhuollon ongelmista kuin nyt Suomessa: lääkäreistä oli pulaa ja pääsy hoitoon vei aikaa. Norjan ratkaisu oli uudistaa järjestelmäänsä siten, että lääkärit saivat valita väestönvastuunsa ja sen, jäävätkö he kunnalle töihin vai siirtyvätkö ammatinharjoittajiksi. Vain kuusi prosenttia lääkäreistä valitsi kunnan terveyskeskuksen ja loput siirtyivät ammatinharjoittajiksi, HS kirjoitti.

Suomessakin omalääkärijärjestelmää on kokeiltu. Kelan omalääkärikokei-

luun osallistui vuosina 1985–1993 neljässä kaupungissa 40 000 potilasta ja 17 lääkäriä.

Kelan oman tutkimusraportin mukaan tasa-arvo ja oikeudenmukaisuus hoidon saannissa paranivat kokeilussa. Malli kuitenkin lopulta hautautui, ja Mediutisten mukaan syynä tähän oli se, etteivät työmarkkinajärjestöt päässeet yhteisymmärrykseen lääkärin palkanmuodostuksesta.

Helsingin Sanomien haastatteleman THL:n asiantuntijan **Jukka Kärkkäisen** mukaan ”myös terveyskeskusten sisälle voi rakentaa perhelääkäri-ideologian mukaista toimintaa”. Lääkariliiton entinen puheenjohtaja **Samuli Saarni** on epäilevämällä kannalla ja toteaa HS:lle, että perhelääkäreitä motivoiva ”pihvi on pienyrittäjyys”.

– Ammatinharjoittajalääkäriin perustuva markkina ei synny itsestään, se pitäisi luoda. Ei ole oikein muuta mahdollisuutta kuin hyvinvointialueelle sisäänrakennettava markkina, jossa muutama lääkäri ja hoitaja perustaa yksikön. Se on käytännössä vaikea toteuttaa ilman lakimuutoksia eli poliittista tahtoa, Saarni sanoi HS:lle.

Mitä uutta korona toi käytäntöihin? Jäivätäkö etätyötavat pysyviksi?

Korona-aika vei ihmiset etätöihin, kehitti virtuaalikokouksia ja paransi hygieniää. Kun epidemiatilanne alkaa helpottaa, osa yrityksistä siirtyy hybridimalliin, osa jatkaa opittuja työskentelytapoja. Kollegoja halutaan kuitenkin viimein tavata.



ANTTI JOKELA
PARCERO MARKETING
PARTNERS OY
HELSINKI / TURKU

Noudatamme itseohjautuvuuden periaatteita ja suhtauduimmekin jo ennen koronaa etätöihin hyvin joustavasti. Olemme kehittäneet etäpalavereitamme entistä paremmiksi. Otimme käyttöön virtuaaliset ympäristöt, joissa voi käyttää post-it -lappuja ideoinnissa. Lisäsimme inhimillistä yhteyttä pitämällä kameroja päällä.

Matkustaminen kahden toimiston välillä on pysynyt edelleen matalammalla tasolla kuin ennen pandemiaa. Monivuotinen tapamme on ollut kokoontua noin kuuden viikon välein koko henkilöstön sisäiseen kehityspäivään. Siihen on sallittua osallistua etänä, mutta läsnäololle on vahva suositus.

Ihmisten määrä toimistolla on vähentynyt. Tiedostamme kuitenkin, että kollegoiden tapaaminen synnyttää epävirallisia keskusteluja, ideointia ja yhteyksiä. Siksi rohkaisemme tähän ja suositlemme kaikkia tapaamaan toisiaan joka keskiviikko.



SANNI KAIKKONEN
SUNNYONE
PROMOTION OY
HELSINKI

Toimistoväki on nyt lähes kokonaan etätöissä. Lisäämme 1–2 toimistopäivää viikkoon, koska ergonomia kotitoimistolla ei ole optimaalinen. On myös tärkeää tavata ihmisiä. Aiemmin painotus oli toisinpäin, 3–4 päivää toimistolla ja loput etänä.

Meet ja Teams ovat loistavia välineitä silloin, kun nettiyhteys on toimiva ja on tarve säästää aikaa siirtymiltä. Kuitenkin esimerkiksi mökeillä yhteydet eivät aina tue laadukasta videoneuvottelua asiakkaiden kanssa.

Toimistolle ei tulla "pikkuflunssassa", kuten ehkä ennen tehtiin. Koronarokotuksiin ja -passiin suhtaudumme ehdottoman myönteisesti. Kaikkien tulee kantaa kortensa kekoon, jotta yhteiskunta pysyy auki ja yritykset pystyvät toimimaan mahdollisimman normaalisti. Nykysäännösten mukaisesti koronapassi on pakollinen ravintolaympäristössä työskentelevälle kenttähenkilöstöllemme.



MARKO ORPANA
RAUHALA YHTIÖT OY
SEINÄJOKI

Olemme mahdollistaneet etätöiden jo vuosia, joten siihen siirtyminen ei ollut suuri askel tuntemattomaan. Asiakkaiden ja sidosryhmien tapaaminen kasvotusten toki muuttui. Mietimme tarkemmin, koska matkustaminen on välttämätöntä.

Lähes kaikki työtehtävämme ovat ajasta ja paikasta riippumattomia. Edelleen kukin voi valita, missä tekevät työnsä, etänä vai toimistolla. Toki on hetkiä, jolloin tiimi tai koko porukka kokoontuu kasvotusten. Pandemia opetti etäpalavereihin liittyviä käytäntöjä ja tapoja. Asiakassuhteissa luottamus ja yhteinen näkemys tuntuu olevan helpompi saavuttaa, kun tavataan kasvotusten, mutta etänäkin se onnistuu päivä päivältä paremmin.

Ihmisille on korostettu oman terveyden seuraamista sekä hankkiutumista testeihin pienissäkin koronaepäilyissä. Asiakastapaamisissa varmistetaan yhteiset toimintatavat ennen tapaamista.



MARKUS RANUA
VEKEN KALUSTE OY
RANUA

Etätö toi säännölliset palaverikäytännöt Meettiin, ja olemme oppineet hyödyntämään paremmin digimahdollisuuksia. Kun aikaisemmin muutama henkilö oli etätöissä, niin nyt niitä on ollut muutamia kymmeniä 123 työntekijän joukossa. Monet jatkavat edelleen, jos työtehtävä sen mahdollistaa. Käytössä on joustavat etätö- ja hybridimallit.

Keskeisin etätyössä on ollut se, ettei mene aikaa siirtymiseen ja liikkumiseen. Etätöitä on tehty muun muassa Rovaniemellä, Oulussa, Hämeenlinnassa ja Tampereella.

Hygienian ja siivouksen tehostaminen jää edelleen käyttöön. Mahdollisten altistumisten rajaamiseksi meillä oli toimipisteissä erilliset koronavuorot ja porrastetut tauot. Nyt niistä on pystytty luopumaan. Muutenkin nojaamme viranomaisten suosituksiin ja ohjeistuksiin terveysturvallisuudessa.



”Always a student”

Hatsolo Hattunen aloitti uransa break-tanssijana 90-luvun loppupuolella. Tänään Hatsolo on osakkaana kuntosaliyityksissä, tekee puhujakeikkoja ja treenaa 20 tuntia viikossa osallistuakseen Pariisin olympiakisoihin.

”Totaalisia epäonnistumia ei oo käyny enää vuosiin. Lopputulos ei tietenkään ole aina sellainen kuin on odotettu. Jos käy huonosti, niin ”back to the lab” ja ihan perusasioitten pariin. Rehellinen arviointi saattaa olla vielä kovempi paikka kuin se itse epäonnistuminen. Always a student, se on hyvä motto, aina.”

Onneksi on uskallus. Me työeläkeyhtiö Elossa uskallamme luvata tinkimätöntä palvelua, jotta kaikilla olisi jatkossakin mahdollisuus uskaltaa ja yrittää – ja onnistua.

elo.fi/uskallus

Me uskallamme luvata tinkimätöntä palvelua.

TUNTUVIA ETUJA JÄSENYYYDESTÄ VUODELLE 2021

Suomen Yrittäjien jäsenet ovat oikeutettuja saamaan runsaasti rahanarvoisia etuja.

Katso ajantasaiset **valtakunnalliset** etusi osoitteesta **yrittajat.fi/jasenedut**



ALMA TALENT

Alma Talent myöntää Yrittäjien jäsenille jatkuvista lehti- ja digitilauksista 20% jatkuvan alennuksen. Tilattavat lehti-tuotteet ovat: Talouselämä, Tekniikka & Talous, Kauppalehti Fakta, Arvopaperi, MikroBitti ja Tietoviikko. Digitilauksen voit tehdä Arvopaperista, Talouselämästä, MikroBitistä, Tekniikka&Taloudesta, Tivistä sekä Uudesta Suomesta. Mainitse tilauksen yhteydessä, että olet Yrittäjien jäsen.
www.almatalent.fi



ARVAL

Suomen Yrittäjien jäsenenä saat etuhintaiset huoltoleasing-palvelut Arvalilta. Huoltoleasing perustuu kiinteään kuukausihintaan sisältäen mm. rahoituksen, ajoneuvoveron, huollot, korjaukset, renkaat ja tieturvan. Jäsenetuhintaisten leasingpalveluiden lisäksi jäsenet saavat leasingopimuksen alkaessa 150 euron polttoainelahjakortin. Tarkemmat tiedot jäseneduista osoitteessa www.arval.fi/suomenyrittajat



ASIAKASTIETO

Suomen Asiakastieto on Suomen johtavia digitaalisten yritys- ja luottotietopalvelujen toimittajia. Asiakastieto tarjoaa

Yrittäjien jäsenille ilmaisen internetnumerohaun. Hakujen tekeminen edellyttää kirjautumista jäsensivuille. Jäsenetuina myös Yritysfiltteri Pro -kohderyhmätyökalun katseluversio vuodeksi hintaan 99 €, myynnin ja markkinoinnin kohderyhmät 30% alennuksella ja poimintamaksu puoleen hintaan sekä myynnin ja markkinoinnin kuluttajakohderyhmistä 50% alennus. Saat myös sopimusasiakkuuden ilman vuosimaksua ensimmäiseksi vuodeksi. Lisäksi ilmainen Customer Pro -palvelun käyttöliittymä sekä GDPR-palvelu veloitusetta kuudeksi kuukaudeksi. Kirjaudu yrittajat.fi -jäsensivustolle saadaksesi etukoodin.
www.asiakastieto.fi



CLARION

Clarion Hotel Helsinki, Clarion Hotel Helsinki Airport ja lähes 200 Nordic Choice Hotels-ketjun hotellia tarjoavat Yrittäjien jäsenyrityksille jäsenetuja lähes 200 hotellissa Suomessa, Pohjoismaissa sekä Latviassa ja Liettuassa. Yrittäjien jäsenet saavat 19% alennuksen päivän parhaasta hinnasta Suomen Clarion Hotelleissa. Muissa Nordic Choice -hotelleissa alennus on 10%. Kokous- ja ryhmämatkat hinnoitellaan tapauskohtaisesti. Kun teet varauksen puhelimitse, mainitse Yrittäjien jäsenyys tai alennuskoodi. Kirjaudu yrittajat.fi -jäsensivustolle saadaksesi alennuskoodin.
www.nordicchoicehotels.fi

**TARKISTA JÄSENEDET
YRITTAJAT.FI/JASENEDET**



EAZYBREAK

Eazybreak on se helpoin tie työsuhte-etuihin, jotka tuovat yrittäjälle jopa satoja euroja verotonta palkanlisää vuodessa. Yrittäjien jäsenenä saat jopa 60% alennuksen Eazybreakin verkkopalvelusta lounas-, liikunta-, kulttuuri-, hyvinvointi- ja työmatkaeduille. Palvelu käytännössä hallinnoi itse itseään, ja etujen käyttäminen tapahtuu helposti matkapuhelimella. Työsuhte-edut ovat muuna kuin rahana maksettavaa palkkaa, joten Eazybreakin jäsenenä hyödyntäminen edellyttää rahapalkan maksamista työsuhte-etuja saavalle työntekijälle. Kirjaudu Yrittajat.fi -etusivun ylläladasta jäsennumerolla saadaksesi alennuskoodin.
www.eazybreak.fi



ELISA

Elisa tarjoaa jopa satojen eurojen arvoisia etuja Yrittäjien jäsenille. Saat alennusta matkapuhelinliittymistä, mobiililaajakaistasta ja yritysnumeroista sekä kuukausittain vaihtuvan laite-edun sekä vaihtuvan edun Elisan palveluista. Saat myös Yritysgurun ja Omagurun IT-avun 20% normaalihintaa edullisemmin. Yritysgurulta saat opastusta ja apua kaikissa IT-ongelmissa nopeasti ja helposti puhelimitse, vaikka olisit toisen operaattorin asiakas. Yrittäjien jäseniä palvelee omassa Yritysgurun numerossa, joka näkyy Yrittäjien sivulla, kun olet

kirjautunut sivustolle jäsennumerollasi. Omagurun kanssa voit sopia tapaamisen Elisan myymälään ja saada apua tavallisissa IT-ongelmissa. Tutustu kaikkiin Elisan tarjoamiin jäsenetuihin osoitteessa www.elisa.fi/yedut www.elisa.fi



ELO

Elo on asiakkaidensa omistama työeläkeyhtiö, joka huolehtii asiakasyritystensä työntekijöiden ja yrittäjien lakisääteisestä työeläketurvasta. Elon työkykyjohtamisen palvelut helpottavat tiedolla johtamista ja auttavat edistämään työntekijöiden työkykyä ja esimiesten valmiuksia johtaa työtä. Tarjoamme kaikenkokoisille ja eri kasvuvaiheissa oleville yrityksille kartoitustyökaluja, koulutuksia, ammatillista kuntoutusta ja asiantuntijatukea. Tarjoamme rahoitusvaihtoehtoja eri kokoisille yrityksille kasvuun ja kansainvälistymiseen, yrityskauppoihin, omistajanvaihdokseen sekä investointeihin. Elo on myös luotettava kumppani toimitilojen ja asuntojen vuokraukseen liittyvissä asioissa. www.elo.fi



FENNIA

Fennia tarjoaa Yrittäjien alle 10 hlön jäsenyrityksille erikoishinnoitellun Yritysturva-vakuutuksen. Lisäksi voit ottaa laajennetun oikeusturvavakuutuksen ilman lisämaksua ja saat edun yrityksen matkatavaravakuutuksesta. Jäsenetuina esimerkiksi 50% alennus sairausvakuutuksen päiväkorvausosan maksusta, Fennia-Henkiturvaan 10% alennus ensimmäisen vakuutuskauden maksusta sekä pysyvän työkyvyttömyyden vakuutussummaan 10% korotus. Etuihin kuuluu myös 30–45% alennus ja 70% bonus yksityiskäyttöisten henkilö- ja pakettiautojen laajaan Fennia-kaskoon sekä Premiumkaskoon, ja maksuton lasivakuutus 100 € omavastuulla. Saat myös 20% alennuksen useimmista kotiin liittyvistä vakuutuksista. www.fennia.fi



FUNDU

Fundu tarjoaa täydentävää rahoitusta suomalaisille osakeyhtiöille. Rahoitus soveltuu lähes mihin tahansa tarpeeseen,

jonka yritys voi kohdata elinkaarensa eri vaiheissa: toiminnan käynnistämiseen, käyttöpääomaksi, investointeihin, tilausrahoitukseksi, projektirahoitukseen. Tarjoamme Yrittäjien jäsenille 50% alennuksen Fundun kautta välitettävän lainan perustamismaksusta. Euromääräinen alennus on 250–750 € riippuen haettavan lainan summasta. Fundu on pääosin perustajiensa omistama, olemme siis yrittäjiä itsekkin ja ymmärrämme yrittäjyyden haasteet. Uskomme yhteistyön voimaan ja siksi teemme yhteistyötä lähes kaikkien keskeisten pankkien kanssa. Kirjaudu yrittajat.fi -jäsenivustolle saadaksesi alennuskoodin. www.fundu.fi



GREENSTAR

Suomalainen ja ekologinen Greenstar Hotels tarjoaa Yrittäjien jäsenille edullisen kiinteähintaisen majoituksen jo valmiiksi edullisista hinnoista työ- ja vapaa-ajan matkustukseen. Yrittäjien jäsenenä majoitut 1–3 hengen huoneessa kiinteään 62–69 €/vrk jäsenetuhintaan. Hotellit sijaitsevat Joensuussa, Jyväskylässä, Lahdessa ja Vaasassa lähellä keskustaa ja hyvien liikenneyhteyksien varrella. Aamiainen: 9,00 € / henkilö / vrk. Ei voimassa erikoistapahtumien aikana. Saat edun käyttämällä varaustunnusta. Kirjaudu yrittajat.fi -jäsenivustolle saadaksesi varaustunnuksen. www.greenstar.fi



HOLIDAY CLUB

Holiday Club tarjoaa kaikkiaan yli 30 lomakohdetta Airosta Ylläkselle ja Vierumäeltä Pyhälle. Gran Canarian viisi loma-asuntohotelliamme sijaitsevat suosituilla Puerto Ricon alueella. Yhteensä loma-asuntoja on tarjolla yli 2 000 ja hotellihuoneita yli 1 000. Holiday Club -kylpylähotellien ja loma-asuntojen päivän majoitushinnasta Yrittäjien jäsenille 15% alennus. Etu on voimassa online-varauksissa. Tarvitset kampanjakoodin, jonka saat kirjautumalla yrittajat.fi -jäsenivustolle. www.holidayclub.fi



HOOKLE

Hooklen mobiilisovelluksella hoidat bisneksesi sosiaaliseen mediaan alta

aikayksikön ja pidät kanavat aktiivisina. Hooklen perusversio on ilmainen. Suomen Yrittäjien jäsenet saavat jäsenetuna Hookle Premiumin neljä (4) ensimmäistä kuukautta ilmaiseksi vuositulauksen yhteydessä. Kirjaudu yrittajat.fi -jäsenivustolle jäsennumerollasi ja toimi ohjeiden mukaan. Suomen Yrittäjien jäsenenä saat henkilökohtaisen alennuskoodin ja linkin, jonka lunastamalla kaikki Premium-toiminteet ovat käytössäsi heti!



JURINET

Jurinet tarjoaa Yrittäjien jäsenille maksuttoman 20 minuutin alkuneuvottelun verkossa ja 15% alennuksen kaikista lakipalveluista 1 000 euroon saakka. Etu koskee myös jäsenyrityksen työntekijöitä sekä samassa taloudessa asuvia yrittäjien perheenjäseniä. Haluamme olla pk-yrityksille kumppani, jonka kanssa on helppo asioida ja jonka asiantuntemukseen voi luottaa kaikissa juridisissa kysymyksissä. Tyypillisimmät avustamamme oikeudelliset asiat liittyvät työsuhteisiin, sopimusten laatimiseen ja tarkastamiseen sekä avustamiseen eri riitatilanteissa, hallintoprosesseissa ja oikeudenkäynneissä. Ilmoita jäsennumerosi, kun varaat aikaa tai haluat hyödyntää etujasi. www.jurinet.fi



METRO-TUKKU

Wihurin Metro-tukku on Suomen johtavia HoReCa-alan tukkukauppoja. Huolehdimme päivittäin yli 24 000 HoReCa-alan, julkishallinnon sekä convenience-kaupan asiakkaasta. Valikoimissa on noin 25 000 tuotetta: tuoretuotteita, hedelmiä ja vihanneksia, pakasteita, juomia, muun muassa panimo- ja alkoholituotteet, teollisia elintarvikkeita ja non food -tuotteita. Palvelemme koko maan kattavan Metro-pikatukkuverkoston, toimitusmyynnin ja emetro.fi:n kautta. Tarjoamme kaikissa Metro-pikatukuisissa 5% alennuksen normaalihintaisista tuotteista. Alennus ei koske tupakka-, alkoholi- tai panimotuotteita, panteja ja palveluveloituksia. Edun saa kassalla jäsenkortin esittämällä. www.emetro.fi

TARKISTA JÄSENEDET
YRITTAJAT.FI/JASENEDET



NESTE

Neste tarjoaa kaikille pk-yrityksille tuntuvat edut ja helppoa asiointia. Tankkatesasi Neste-palveluasemalla yrityskortilla varustetulla mobiilimaksulla, yrityskortilla tai käyttäen Yrittäjien jäsenkorttia tankkauksen yhteydessä, saat bensiinistä ja dieselistä 2,5 senttiä alennusta asema-kohtaisista hinnoista (sis. alv). Tankkau-setua ei myönnetä Neste Truck- ja Neste Express -asemilta. Suoratoimituksina hankittavat Neste-voiteluaineet, -kemikaalit, -nestekaasut ja -polttonesteet tarjotaan aina kilpailukykyisin sopimushinnoin. Nesteen asemaverkoston luotettavuus perustuu kokeneiden paikallisten yrittäjien osaamiseen. Jäsenedun hyödyntäminen onnistuu Yrittäjien jäsenkortin magneettiraidalla. Ohjeet Neste Yrityskortin hakemiseen yrittajat.fi-jäsensivuilta. www.neste.fi



SCANDIC

Scandic tarjoaa Yrittäjien jäsenille laadukkaat majoitus- ja kokouspalvelut alennettuun hintaan. Scandic-hotelleissa 16% alennus päivän huonehinnasta ja kymmenen prosentin alennus yli kahdeksan hengen kokopäivä-, puolipäivä- sekä iltapaketeista. Scandic pidättää oikeuden olla tarjoamatta majoituslennusta erityisen korkean kysynnän aikaan. Huonevaraukset ja tiedustelut online-varausjärjestelmää käyttäen. Scandicin lisäksi Crowne Plaza Helsinki-hotellista, Holiday Inn-hotelleista, Hotel Indigo Helsinki — Boulevard-hotellista ja Hilton-hotelleista 10% alennus päivän huonehinnasta sekä yli kahdeksan hengen kokopäivä-, puolipäivä- sekä iltapaketeista. Kirjautu yrittajat.fi-jäsensivustolle saadaksesi alennuskoodit. www.scandichotels.fi



TALLINK SILJA

Tallink Silja tarjoaa Yrittäjien jäsenille 15% sopimuslennuksen Tallinkin ja Silja Linen normaalihintaisista risteily- ja reittimatkoista. Vapaa-ajan matkustuksen jäsenenä jäsenet pääsevät suoraan Club One-kanta-asiakasohjelman keskimmaiselle Silver-tasolle. Tallink Silja haluaa tarjota miellyttävän matkakokemuksen, joka ylittää asiakkaiden odotukset ja houkuttelee heidät tulemaan uudelleen. Tallink Siljan ja

koko Tallink-konsernin visio on olla Euroopan markkinoiden edelläkävijä tarjoamalla erinomaisia vapaa-ajan- ja liikematkapalveluita sekä kuljetuspalveluita merellä. Sopimusetunumerot saat kirjautumalla jäsensivuille sivun ylälaidasta. www.tallinksilja.fi



TEBOIL

Teboil myöntää Yrittäjien jäsenille 2,2 sentin alennuksen litralta bensiinistä tai dieselistä ja Teboil-voiteluaineista 10% alennuksen. Alennuksen saa Suomen Yrittäjien jäsenkortilla tolppahinnoista kaikilta Teboil-huoltamoilta ja automaattiasemilta. Teboil yrityskortilla saa alennusta bensiinistä ja dieselistä 2,7 senttiä per litra (sis. alv) ja 10% voiteluaineista, autokemikaaleista, nestekaasusta sekä pesuista. Edut eivät koske nettohintaisia Teboil Express-automaattiasemia ja D-automaattiasemia. Ohjeet yrityskortin hakemiseen saat kirjautuessasi yrittajat.fi-jäsensivuille. Saat myös Teboilin lämmitysöljyn ja moottoripolttoöljyn kilpailukykyiseen sopimushintaan. Kerro tilauksesi yhteydessä Suomen Yrittäjien jäsennumerosi. www.teboil.fi



VALMENNUSKESKUS

Valmennuskeskuksen valmennuskurssien avulla onnistut pääsykokeissa. Haa-veiletko sinä, lapsesi tai perheenjäsenesi jatko-opiskelupaikasta? Valmennuskeskuksen avulla pääsykokeeseen valmistuminen on sujuvaa - kursseilamme opiskellaan juuri oikeita asioita. Valmennuskeskus tarjoaa Yrittäjien jäsenille ja yritysten henkilökunnalle 15% alennuksen kaikista valmennuskursseista. Etuun oikeuttavan alennuskoodin saat näkyville, kun kirjautut yrittajat.fi-jäsensivustolle jäsenumerollasi. www.valmennuskeskus.fi



VENI ENERGIA

VENI Energia auttaa Yrittäjien jäseniä hankkimaan sähköä mahdollisimman edulliseen hintaan ja hoitaa kaikki sähkösopimuksiin liittyvät asiat puolestasi. VENI tarjoaa kaikille Yrittäjien jäsenille sähkönhankintapalvelut 20% alennuksella. VENin asiantuntijat hoitavat sähkön kilpailutuksen ja oston asiakkaan puoles-

ta. Energialaskujen tarkastuspalvelussa käydään läpi asiakkaan sähkölaskut mahdollisten virheiden varalta. Jos virhe löytyy ja asiakas saa palautusta, VENI veloittaa palkkion, josta Yrittäjien jäsenet saavat 30% alennuksen. Jos virheitä ei löydy, tarkistus on maksuton. VENin lisäksi saat edut konsernin toisen tytäryhtiön Yrittäjien Sähkönhankinnan kautta. Ilmoita sopimuksen teon yhteydessä Yrittäjien jäsennumerosi. www.venienergia.fi



VIKING LINE

Yrittäjien jäsenenä saat risteilyistä jopa 20% alennuksen päivän risteilyhinnoista. Hyttiluokat LUX, SUM ja SUI normaalin hinnaston mukaisesti. Jäsenenä saat reittimatkoista Helsinki-Maarianhamina-Tukholma-reitillä hytti- ja autopaketeista sekä henkilöautopaikoista jopa 20% alennuksen. Helsinki-Tallinna-reitillä henkilölipusta ja henkilöautopaikoista jopa 20% sekä hyteistä jopa 10% alennuksen. Turku-Maarianhamina-Tukholma-reitillä hytti- ja autopaketeista jopa 10% ja henkilöauto-paikoista jopa 20% alennuksen. Lopullinen hinta määräytyy lähtöpäivän ja -ajan, varausajankohdan ja ajoneuvon koon mukaan. Alennuskoodit saat kirjautumalla Yrittajat.fi-jäsensivulle. www.vikingline.fi



YRITYSPÖRSSI.FI

Yrityspörssi.fi on kohtaamispaikka yrityksen myyjälle ja ostajalle. Kun tarpeesi on myydä tai ostaa yritys, liiketoiminta tai hakea osakasta, tutustu Yrityspörssi.fi-palveluun. Voit jättää ilmoituksen, luoda hakuvahteja ja selata satoja myytäviä yrityksiä. Yrittäjien jäsenille etuna 30 euron alennus kaikista Yrityspörssi.fi-verkkoilmoituksista. Saat edun käyttöösi syöttämällä alennuskoodin sille varattuun kenttään jättäessäsi ilmoitusta verkkopalvelussamme. Kirjautu yrittajat.fi-jäsensivustolle saadaksesi alennuskoodin. www.yritysporssi.fi

**TARKISTA JÄSENEDET
YRITTAJAT.FI/JASENEDET**

••••• YRITTÄJÄN ••••• HENKILÖKOHTAINEN KUUMALINJA

Yrittäjän oma tuttu yhteyshenkilö on aina vain puhelin-
soiton tai sähköpostin päässä ympäri Suomen.

Tarkista oma yhteyshenkilösi osoitteessa elisa.fi/kuumalinja



PYRY SAVONLAHTI
Yrityspiste, Elisan myymälä
Aleksanterinkatu 19, Helsinki
050 354 0922
pyry.savonlahti@elisa.fi



JANNA KIUAKAS
Yrityspiste, Elisan myymälä
Brahenkatu 5B, Lappeenranta
050 506 6047
janna.kiukas@elisa.fi



KONSTA PÖYHÖNEN
Yrityspiste, Elisan myymälä
Eerikinkatu 15, Turku
045 130 6835
konsta.poyhonen@elisa.fi



MIKKO JUUTINEN
Yrityspiste, Elisan myymälä
Isokatu 25, Oulu
0500 226 226
mikko.juutinen@elisa.fi



NEA LIUKKONEN
Yrityspiste, Elisan myymälä
Ahjokatu 7, Jyväskylä
050 462 4523
nea.liukkonen@elisa.fi



 **Yrittäjät**

elisa



Surffaa osoitteeseen
elisa.fi/yrityksille



Soita myyntiimme
0800 04411 (ma-pe 8-16)



Vieraile lähimmässä Elisan myymälässä
elisa.fi/myymalat

TÄMÄN SAIMME YHDESSÄ AIKAAN!

TEKSTI ELINA HAKOLA KUVA JARI LAINE/JARIN KUVAKAUPPA



Mikko Järvinen (vas) ja Raimo Narvila ovat kuuluneet Vanhan Rauman kunnostuksen puuhamiehiin.

Sulat ja kivetetyt kadut maailmanperintökohteeseen

Pitkäjänteisyys on hyve, kun on tehtävänä isoja muutoksia.

Rauman vanhan kaupungin katujen alla toimii nykyään sulatusjärjestelmä, joten kadut eivät ole liukkaita, eikä ostosretkeä tarvitse jättää kesken siksi, että kengät ovat kastuneet.

Sulatusjärjestelmän asennus alkoi yhteistyössä kaupungin kanssa jo yli 20 vuotta sitten, jolloin syntyi myös Vanhan Rauman liikekeskushdistys.

– Alueen kiinteistöjen omistajat ovat maksaneet puolet sulatusjärjestelmän asennus- ja vuosittaisista käyttökuluista ja kaupunki toisen puolen. Lähtötilanteessa kadut olivat asfaltoidut, mutta kun Vanha Rauma valittiin Unescon maailmanperintökohteeksi vuonna 1991,

ne päätettiin päällystää kivityksellä, yksi puuhamies ja Narvi-Sähkön yrittäjä **Raimo Narvila** kertoo.

Sulatusjärjestelmä tarkoittaa kiinteistönomistajille helpotusta ja kustannusten säästöä, kun ei tarvitse huolehtia lumen poistosta jalkakäytäviltä eikä tarvita hiekoitusta.

– Vanhan Rauman liikekeskushdistys neuvotteli kustannusten jakamisesta ja ulkoasusta. Alueen yrittäjillä ja kiinteistön omistajilla on ollut vahva rooli, Narvila kertoo.

Aluksi paikallislehtien sivuilla käytiin kiivastakin sanaharkkaa verorahojen käyttämisestä katujen lämmittämiseen. Kiinteistön omistajat ovat kuitenkin osallistuneet kustannuksiin merkittävästi. Vuosien mittaan mielipiteet ovat muuttuneet, eikä soraääniä enää

juuri kuulu.

Liikekeskushdistys on myös hankkinut ja uusinnut keskustan jouluvalot. Kaupunki on hoitanut osaltaan valojen ripustuksen ja poistamisen ja osallistunut sähkökuluihin.

Työ on edennyt vaiheittain, katupätkä kerrallaan, Kuninkaankadusta alkaen. Viimeinen vaihe oli kivetys kalatorilta vanhalle hautausmaalle. Työssä on vierähtänyt 15 vuotta.

– Seuraava vaihe on Vanhan Rauman talojen nimikylttien entisöinti. Monet paikalliset tuntevat talot niiden vanhoilla nimillä paremmin kuin katuosoitteiden mukaan. Talkootöinä tapahtuvan uusimisen nokkamiehenä on toiminut **Mikko Järvinen**, Narvila kertoo.

Suomen Yrittäjät aloittaa uuden kumppanuuden Mandatumin kanssa

Suomen Yrittäjät aloittaa yhteistyön sijoittamisen, varainhoidon, palkitsemisen ja henkilöriski-vakuuttamisen palveluita tarjoavan Mandatumin kanssa.

– Yhteistyö tarjoaa jäsenetuja ja työkaluja, jotka auttavat yrittäjiä ja heidän yrityksiään varallisuuden hoidossa. Lisäksi Mandatumin avulla voi miettiä henkilöstön palkitsemista, kuten henkilöstörahastoa, Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja **Mikael Pentikäinen** toteaa.

Mandatumin on 120 sijoittamisen huipputammattilaista, joiden osaamista asiakkaat pääsevät hyödyntämään. Mandatumin vahvuuksia ovat vaihtoehtoiset sijoitukset, jotka ovat julkisen kaupankäynnin ulkopuolisia sijoituksia, kuten korko-, kiinteistö- ja pääoma-sijoituksia. Näihin kiinnipääseminen ei olisi tavalliselle sijoittajalle mahdollista.

– Toivomme, että pääsemme vaurastutta-

maan suomalaisia yrittäjiä. Haluamme palvel-la kaikkia yrittäjiä sijoitusten kokoluokasta tai varallisuudesta riippumatta, yksityisvarainhoidosta vastaava johtaja **Petri Väisänen** sanoo.

Yrittäjien aika kuluu usein yrityksen kehittämisessä ja arjen pyörittämisessä.

– Kun istutaan yhdessä hetkeksi alas, voimme miettiä isompaa kuvaa ja pitkän aikavälin tavoitteita: mitä tavoitellaan ja miten niihin päästään. Tämä pätee niin sijoittamiseen, palkitsemiseen kuin vakuuttamiseenkin.

Mandatumin asiantuntijat auttavat palkitsemisen suunnittelussa nykytilan kartoittamisesta kokonaisuuden suunnitteluun, palkkaus- ja palkitsemisjärjestelmien kehittämiseen,

jalkautukseen ja viestintään.

Esimerkiksi palkkiorahasto sopii kaikenlaisille yrityksille. Sellaisen voi perustaa käytännössä mikä tahansa vähintään 10 työntekijän yritys tai organisaatio, jossa henkilöstö kuuluu tulospalkkiojärjestelmän piiriin tai sellainen halutaan rakentaa. Yrityksen toimialalla ei ole väliä.

– Meillä on asiakkaina yrityksiä erilaisilta toimialoilta markkinointitoimistoista insinöörialan yrityksiin. Autamme myös osakekannustinjärjestelmissä, palkkojen vertailussa ja monissa muissa palkitsemiseen liittyvissä aiheissa. Lisäksi tarjoamme palkkakartoitusta, joka on myös lakiin kirjattu velvollisuus.

**LISTAUSTA
OLEMASSA OLEVISTA
SUOMEN YRITTÄJIEN
JÄSENEIDUISTA LÖYTYY
VERKKOSIVUILTAMME
YRITTAJAT.FI/JASENEDUT**



Yrittäjät

Ilmoittaudu mukaan Yrittäjien etäkoulutuksiin!

23.11. Digimarkkinointi haltuun

– nappaa parhaat opit ja menesty!

24.11. Social selling ja henkilöbrändäys

sosiaalisessa mediassa

25.11. Taitava palautteenanto ja puheeksiotto

1.12. Facebook- ja Instagram-mainonnan jatkokurssi

3.12. Pk-yrityksen arvonmäärittäminen

7.12. Google Analytics 4:n käyttö tutuksi

8.12. Vastuullisuudesta kilpailuetua – vinkit pk-yrityksille

10.12. Onnistunut kehityskeskustelu



Varaa paikkasi osoitteessa www.yrittajat.fi/koulutukset

Te teitte sen.
Te teette sen.
Joka päivä.

Pidätte talouden
moottorit käynnissä.



JOKAINEN YRITTÄJÄ ON SANKARI.

Kiitos, että olette!

Yrittäjät