

SAIMAAN YRITTÄJÄNAISET
70 VUOTTA

Marraskuu
2017

Gloria Glamouria

JUHLA-
VUOSI 2017

Suomi 100
Syner 70

Sisällys

Pääkirjoitus	2
Naisyrittäjäyys nousuun!	5
Äidiltä tyttäreille	8
Balettia, viiniä ja muotia	10
75-vuotias kirjapaino uudistuu	
kahden naisen voimin	14
Pahnanpohjimmainen	
vain painaa menemään	20
Nina Pitkänen kasvoi kiinni	
perheyhtiöön	22
Pirjo Karhu jätti epäilijät	
omaan arvoonsa	26
Voimaa vanhuksista	32
Saksan opettajasta tulikin	
matkailuyrittäjä	34
Siivous Lappeessa etusijalla	
ovat laatu ja työntekijä	38
Häirikköyliopisto maailmaa	
pelastamassa	40
Naiset opettivat pankinjohtajille	
jämäkkyyttä ja järjestelmällisyyttä	42
Saimaan alueen naisyrittäjien	
historia ulottuu 1700-luvulle	47
Tervehdykset	45
Älä jää yksin – verkostoidu nyt!	54



Päätoimittaja: Pirjo Karhu
Toimittaja: Outi Salovaara
Taitto: Päivi Veijalainen / Huhtikuu
Paino: Lprint 2017

Naisyrittäjäyys tarvitsee uutta noistetta Suomessa. Tilastokeskuksen mukaan Suomessa on kaikkiaan noin 285 000 yrittäjää. Heistä yrittäjänaisia on 30 prosenttia eli 85 000.

Suomen Yrittäjät -keskusjärjestöllä on 105 000 jäsentä. Se tarkoittaa, että lähes 35 prosenttia yrittäjistä kuuluu yrittäjäjärjestöön. Yrittäjänaisista kuitenkin vain noin seitsemän prosenttia eli 6 000 naisyrittäjää kuuluu Suomen Yrittäjänaiset -järjestöön.

Jäsenyys on aina valintakysymys ja kannanotto yrittäjäyden puolesta: jäsenyys on paljon arvokkaampaa kuin pelkkä jäsenmaksu. Ääni kuuluu sitä paremmin, mitä enemmän jäseniä on. Järjestäytyminen takaa pääsyn niihin pöytiin, joissa naisyrittäjien asioista päätetään.

Usein kuulee kysyttävän, miksi tulisi liittyä Saimaan Yrittäjänaisiin, kun on jo Yrittäjäjärjestön jäsen. Kyse ei kuitenkaan ole joko-tai- vaan sekä-että -asetelmasta! Suomen Yrittäjänaiset valtakunnallisena 69 alueyhdistyksen katto-organisaationa on keskittynyt edistämään voimakkaasti juuri yrittäjänaisien toimintamahdollisuuksia ja menestystä muun muassa lainsäädäntömuutosten kautta.

Yhteistyömme yrittäjäjärjestön, kaupakamarin sekä kaupunkien kanssa on saumatonta ja rakentavaa.

Saimaan Yrittäjänaiset, SyNet, jatkaa Lappeenrannan Yrittäjänaisien vuonna 1947 aloittamaa kunniakasta toimintaa. 70 vuoden työ naisyrittäjäyden edistämiseksi 100-vuotiaassa Suomessa on ollut huikea tarina ja rohkaissut monia nuoria naisia yrittäjäuralle alueellamme.

Vuonna 2016 yhdistyksemme laajentui Imatralle ja Joutsenoon. Uusi nimi, Saimaan Yrittäjänaiset/SyNet, otettiin käyttöön vuoden 2017 alusta. Myös Kouvolan yrittäjänaisien kanssa olemme hiljattain viritelleet yhteistyötä verkostoitumistapaamisissa.

Maakunnallisena, kuntarajat ylittävänä yhdistyksenä saamme entistä enemmän merkittävyyttä, lisää jäseniä, uusia verkostoja ja huippuosaamista jaettavaksi jäsenillemme yrityselämän eri osa-alueilta. Yhdistyksemme jäsenmäärä on lähes kaksinkertaistunut parissa vuodessa. Kasva tai kuole on ohjenuoramme. Mr. Team-projektin ansiosta olemme saaneet joukkoomme runsaasti myös uusia kannattajajäseniä.

Yrittäjä- naisten ääni kuuluviin!

SyNet on kasvanut jo seitsemänneksi suurimmaksi alueyhdistykseksi Suomessa. Jäsenmäärätavoitteemme tälle vuodelle on 200. Sääntöjen mukaan jäseneksi voivat liittyä sekä yrittäjänaiset että markkinataloutta kannattavat vaikuttajanaiset. Kannattajajäseniksi ovat tervetulleita myös miehet.

Kannustavien esikuvien merkitys yrityselämässä on ensiarvoisen tärkeä. Maailman huippunaisjohtajien äskeisessä haastattelussa esille nousi neljä viisautta meille yrittäjänaisille:

- Mene ja toimi.
- Pidä kiinni unelmasta ja päämäärästä.
- Ole rohkea, ota riskejä.
- Jaa menestyksestäsi osa takaisin muille.

Juhlalehdessä esittelemme laajasti eri toimialojen yrittäjänaisia. Jokainen tarina voi osaltaan toimia innoittajana ja tiennäyttäjänä yrittäjäuraa harkitseville tai kasvua ja kansainvälistymistä suunnitteleville yrittäjille.



Lämmin kiitoksemme yhteistyökumppaneillemme taloudellisesta tuestanne ja kannustuksestanne naisyrittäjyyden edistämiseksi maakunnassamme. Suomen Yrittäjänaiset ry:n perustajajäsenenä onnittelemme samalla sydämellisesti 70-vuotiaasta Suomen Yrittäjänaiset ry:tä. Yhdessä olemme vahvoja!

Pirjo Karhu
Saimaan Yrittäjänaiset ry/SyNet
hallituksen puheenjohtaja, yrittäjäneuvos

Natalia Härkinin missio: **NAISYRITTÄJYYS NOUSUUN!**

*Suomen Yrittäjänäisten uusi toimitusjohtaja pitää
Saimaan Yrittäjänäisten maakunnallisuutta
ja alueellista laajentumista oikeana tienä.*

Miten naisyrittäjien paikoilleen jämähtänyt osuus kaikista yrittäjistä saataisiin nostettua korkeammaksi?

Siinä yksi kysymyksistä, joihin syyskuun alussa Suomen Yrittäjänäisten uutena toimitusjohtajana aloittanut **Natalia Härkin** haluaisi vastauksen.

Yrittäjänäisten eriyttäminen omiin yhdistyksiin ei Härkinin mukaan ole vanhanaikaista eikä tarpeetonta niin kauan, kuin naisyrittäjien lukumäärä on selkeästi miehiä pienempi.

– Suomessa on noin 283000 yritystä, joista noin 30 prosenttia on naisten. Eurooppalaisittain Suomi on tässä suhteessa kärkimaita. Viimeisten kymmenen vuoden aikana naisten osuus on kuitenkin pysynyt samana, vaikka yrittäjyyskasvatusta on lisätty ja yhteiskunta on muuttunut yrittäjäystävällisemmäksi, sanoo Härkin.

Hän haluaisi tunnistaa ja poistaa ne pullonkaulat, jotka jarruttavat naisten ryhtymistä yrittäjäksi.

– Kansainvälisessä vertailussa suomalaisilla naisilla on hyvä koulutus ja he ovat itsenäisiä. Suomessa myös tasa-arvo toteutuu hyvin. Miksi naisten osuus yrittäjistä kuitenkin pysyy pienenä?

Tilannetta voisi Härkinin mukaan parantaa vanhemmuuden vastuun ja kustannusten tasaisempi jakaminen esimerkiksi perhevapaiden kautta. Myös arvonnäkövoimallisuuden nostaminen 10000 eurosta 50000 euroon voisi lisätä naisten intoa yrittäjäksi lähtemiseen.

Myös naiset itse voivat arjessa ja perhe-elämässä edistää tasa-arvoa. Härkin kehottaa naisia luottamaan miehiin enemmän esimerkiksi lasten- ja kodinhoidossa, kiittämään puolisoa ja ottamaan rennommin.

– Maailma ei kaadu siihen, että lattia ei kiillä samalla tavalla, kuin jos nainen olisi pessyt sen, hän sanoo.

HITAITA ASKELIA ETEENPÄIN

Työ naisyrittäjyyden edistämiseksi on hidasta, mutta ei toivotonta. Härkin muistuttaa, että yrittäjänaiset ajoivat esimerkiksi yritysten vauvalaskun tasamista vuosikymmeniä vuosia, kunnes tapahtui pientä edistystä: viime huhtikuusta lähtien äitiyslomalle jäävästä työntekijästä maksetaan yritykselle 2500 euron kertakorvaus.

Seuraavan vuosikymmenen aikana noin 78000 yritystä vaihtaa omistajaa eläköitymisen myötä. Siinä on mahdollisuus myös monelle uudelle naisyrittäjälle työllistää itsensä sekä säilyttää olemassa olevia työpaikkoja ja palveluita.

Naisyrittäjät ovat tutkimusten perusteella miehiä varovaisempia riskinottajia.

– Usein nainen haluaa työllistää itsensä ja siten hallita omaa ajankäyttöään ja säilyttää oman vapautensa. Minua kiinnostaa myös riskinottokyvyn herättely, ja tähän meillä on paljon yrittäjänaisia esikuviksi, sanoo Härkin.

Toisaalta naisilla korostuu miehiä enemmän mentorointi ja yhdessä tekeminen. Naisyrittäjät mielellään verkostoituvat muiden naisyrittäjien kanssa ja käyvät yrittäjyyteen liittyviä asioita läpi avoimesti ja luottamuksellisesti. Yrittäjänaiset paikallisyhdistyksineen ovat hyvä toimija myös tähän tarpeeseen.



A portrait of Natalia Härkin, a woman with short brown hair, smiling and leaning her head on her hand. She is wearing a bright red blazer over a white collared shirt and a skirt with a large floral pattern in red, orange, and white. The background is a blurred outdoor setting with trees and a path.

Minua kiinnostaa
riskinottokyvyn herättely,
ja tähän meillä on paljon
yrittäjänaisia esikuviksi,
sanoo Härkin.

Natalia Härkin pyrkii nostamaan Suomen Yrittäjänaisten jäsenmäärää nykyisestä. Tällä hetkellä noin 6200 naisyrittäjää yhteensä 80000:sta on järjestäytynyt yrittäjänaisiin.

NATALIA HÄRKIN, 51

- Suomen Yrittäjänaisten uusi toimitusjohtaja syyskuun alusta lähtien.
- Koulutukseltaan ylioppilasmerkonomi ja kasvatustieteen maisteri.
- Työskenteli työ- ja elinkeinoministeriössä 16 vuotta.
- Vapaa-ajallaan joogaa ja ulkoilee: "Niillä elämä pysyy tasapainossa."

Kuvaaja: Susanna Lehto / Innovaatiorahoituskeskus Tekes



SAIMAALLA OIKEA SUUNTA

Härkin aikoo uudessa pestissään kiertää maata ja tutustua naisyrittäjätoimintaan paikallistasolla. Saimaan Yrittäjänaisiin hän pääsee tutustumaan 70-vuotisjuhlassa marraskuussa Imatran Valtionhotellissa.

Saimaan Yrittäjänaisien jäsenmäärä on kasvanut viime aikoina nopeasti. Nyt jäseniä on piirun verran vaille 200, ja yhdistys on noussut kaikkiaan 69 paikallisen naisyrittäjäyhdistyksen joukossa seitsemänneksi suurimmaksi.

Taustalla on Lappeenrannan Yrittäjänaisien muuttuminen Saimaan Yrittäjänaisiksi ja toiminnan laajentuminen paikallisesta maakunnalliseksi. Härkin pitää tätä erinomaisena suuntauksena, joka on sopusoinnussa tulossa olevan maakuntauudistuksen kanssa.

– Se kuulostaa erittäin hyvältä. On hienoa, että yhdistykset yhdistävät resurssejaan ja toimivat laajemmin.

OSAAMINEN TÄYSKÄYTTÖÖN

Natalia Härkin oli 16 vuotta työ- ja elinkeinoministeriössä eri tehtävissä. Hän esimerkiksi kehitti Tarja Filatovin työministeriaikana 2000-2007 työvoiman palvelukeskus -konseptia, josta tuli valtakunnallinen palvelu.

– Se oli ensimmäinen oppikouluni laajempien asioiden eteenpäin viemisessä ja kehittämisessä, luonnehtii Härkin.

Hän oli myös mukana myös esimerkiksi kehittämässä yritysten starttirahoitusta, kansainvälistymistä, nais- ja osuuskuntayrittäjyyttä sekä omistajanvaihdoksia. Monipuolisen työuran jälkeen yrittäjänaisien toimitusjohtajuus tuntui olevan kuin hänelle tehty.

– Minulla oli erittäin hyvä työpaikka, enkä aktiivisesti etsinyt uutta. Mutta tämän paikan tultua auki huomasin, että tehtävässä yhdistyvät kaikki siihen asti tekemäni työt, Härkin luonnehtii.



YRITTÄJÄNAISET
1947–2017

www.yrittajanaiset.fi

4 KYSYMYSTÄ



MERJA TEITTO

Henkilöstöpalveluyritys VMP:n yrittäjä
vuodesta 2008 lähtien Lappeenrannassa.

• Miten päädyit yrittäjäksi?

Minulla on taustallani kaupallinen koulutus. 15 vuoden kokemus taloushallinnosta ja myynnistä toivat minut helmikuussa 2007 VMP:lle aluepäälliköksi. Reilun vuoden kuluttua minua pyydettiin franchising-yrittäjäksi. Kovin kauan en tarvinnut harkinta-aikaa, kun suostuin.

Mieleenpainuvien tapahtumien yrittäjäurallani oli hetki, kun olin juuri aloittanut yrittäjänä ja maailmantalous romahti. Silloin mietin, että voisiko koko homman vielä perua. Onneksi en perunut! Kohta on kymmenen vuotta yrittäjyyttä täynnä ja jokaisesta vuodesta olen nauttinut.

• Mikä on ikävintä yrittämisessä?

Enpä juuri ajattele tuollaisia asioita, muuten ei jaksais yrittäjänä. Vaikeita hetkiä on aina. Ne eivät kuitenkaan saa kaataa, vaan niistä täytyy aina nousta, ottaa opiksi ja suunnata positiivisesti eteenpäin.

• Mikä on ihaninta yrittämisessä?

Tietynlainen vapaus ja tunne siitä, että on onnistunut omissa tavoitteissaan.

• Mikä on viestisi nuorelle, joka pohtii yrittäjäksi ryhtymistä?

Mieti monelta kantilta yrittäjänä olemista ja sen vastuita, vaikeuksia, vapautta ja vaikutusvaltaa. Oletko varmasti sinut kaiken kanssa, jaksatko ottaa ison vastuun? Jos olet näistä varma, niin sitten vain anna mennä!

Yrittäjäverkostoihin kannattaa liittyä, niistä saa voimaa ja apua tiukan paikan tullen ja pääset jakamaan onnistumisi muiden yrittäjien kanssa. Yrittäjä ymmärtää yrittäjää!



**Nopea ja luotettava yhteistyökumppani onnittelee
Saimaan Yrittäjänaisia 70-vuotisesta taipaleesta.**

VMP Lappeenranta-Imatra

+358 40 307 5600

lappeenranta@vmp.fi // Mutkakatu 11 Lappeenranta

vmp 
Varamiespalvelu

ONNEA
Saimaan
Yrittäjänaiset!



**LÄHDE TUTUSTUMAAN UPEAAN PIETARIIN
TAI VIEHÄTTÄVÄÄN VIIPURIIN.**

KATSO
matkatarjontamme
verkkosivuiltamme.
VARAA
rentouttava loma!



**KOE ILOISET
RISTEILYT VIIPURIIN
KESÄLLÄ 2018.**



Saimaatravel.fi

Saimaa Travel Oy
Ratakatu 23 (Rautatieasema)
puh. 05 5410 100
saimaatravel@saimaatravel.fi

 **SAIMAATRavel**

Kuva: Outi Salovaara



ÄIDILTÄ TYTTÄRELLE

Maarit Eskola-Heikkinen (oik.) ja Maria Hurskainen ovat paitsi äiti ja tytär, myös yhtiökumppaneita.

Maria Hurskainen muutti mielensä ja ryhtyy äitinsä 33 vuotta sitten perustaman Fysio-Eskolan jatkajaksi.

FYSIO-ESKOLA OY

- Perustanut Maarit Eskola-Heikkinen 1984.
- Kokoaikaisia työntekijöitä 14, osa-aikaisia kaksi.
- Liikevaihto 650000 euroa, tulos plussalla.
- Osakkaat Maarit Eskola-Heikkinen ja Maria Hurskainen. Eskola-Heikkinen on myös yrityksen toimitusjohtaja.

Valokuvassa madagaskarilainen äiti kulkee ylväänä suuri vesiastia päänsä päällä koh-
ti kaivoa. Vieressä kulkee pieni tyttö,
käsi äidin kädessä. Kuvassa on aurin-
koinen ja luottavainen tunnelma.

Valokuvaaja Pekka Kauppisen
näyttelystä ostettu valokuva valikoi-
tui sekä Fysio-Eskolan toimitusjohta-
jan **Maarit Eskola-Heikkisen**, 58, ja
että tyttärensä **Maria Hurskaisen**, 27,
suosikiksi Kauppisen näyttelyssä.

– Toisistamme tietämättä halu-
simme ostaa juuri tämän kuvan, sa-
noo Maarit Eskola-Heikkinen. Kuva
menee lappeenrantalaisen Fysio-Es-
kolan toimitilojen seinälle, missä se
sopii hyvin symboloimaan yritystä.

KYMENLAAKSOSTA LAPPEENRANTAAN

Eskola-Heikkinen perusti Fysio-Es-
kolan 1984. Syntyjään karhulalainen
yrittäjä opiskeli Lappeenrannassa fy-
sioterapeutiksi ja oli aikeissa palata
Kymenlaaksoon.

– Sitten Heikkinen tuli jarruksi,
hän naurahtaa ja viittaa Lappeenran-
nasta löytyneeseen puolisoonsa Teu-
vo Heikkiseen.

33 vuodessa Fysio-Eskola on laa-
jentunut yhden naisen firmasta 14 ko-
koaikaista ja kaksi osa-aikaista työn-
tekijää työllistäväksi yritykseksi. Yk-
silöfysioterapian ohella Fysio-Esko-
la pyörittää ohjattuja fysioterapiaryh-
miä.

Erilaisia ryhmiä on peräti yli puo-
len sataa shindo-rentoutuksesta ke-
honhuoltoon. Toimitiloja on 850 ne-
liötä, joista uusimpana on Kunnon
kauppa-terveystuotemyyälä Valtaka-
dulla. Lisäksi Fysio-Eskolalla on Es-
panjan Aurinkorannikolla kaksi am-
matinharjoittajaa.

”YRITTÄJÄKSI EN AINAKAAN RYHDY”

Tytär Maria vannoi jo 10-vuotiaana,
että yrittäjäksi, tai ainakaan fysiote-
rapiayrittäjäksi, hän ei ryhdy. Yrittä-
jiä perheessä riitti, sillä myös isällä
on 1995 perustettu Venäjän-kauppaa
käyvä yritys.

– Aioin ryhtyä lukemaan kansain-
välistä kauppaa, Hurskainen sanoo.

Äiti oli hieman murheissaan, kun
tytär suunnitteli lähtevänsä vaihto-
oppilaskaupunkiinsa Buenos Airesiin
Argentiinaan kaupallista alaa opiske-
lemaan. Eskola-Heikkinen ei kuiten-
kaan ryhtynyt maanittelemaan, vaan
halusi kunnioittaa tyttären päätöstä.

Vuoden pesti ylioppilaskirjoitus-
ten jälkeen Fysio-Eskolan ajanvaraus-
sihteerin tuuraajana kuitenkin muut-
ti Hurskaisen suunnitelmat.

– Minua ei kiinnostanut niinkään
paperityö, vaan asiakkaat ja heidän
tarinansa, sanoo Hurskainen.

Buenos Aires vaihtui Jyväskylään,
jonne hän lähti opiskelemaan fysio-
terapeutiksi ja valmistui 2015. Fysio-
Eskolassa hän on ollut töissä vajaan
vuoden.

ÄITI JA TYTÄR OSAKKAINA

Viime kesänä Hurskainen meni nai-
misiin pesäpallojoukkue IPV:n kop-
parina pelaavan Jussi Hurskaisen
kanssa, jolla myös on jo rooli yrityk-
sessä. Jussi Hurskainen tekee osa-
aikaisena Fysio-Eskolan myyntiä ja
markkinointia.

Maria Hurskainen muistuttaa vie-
lä vasta opettelevansa alaa. Vaikka
hän on vauvasta lähtien kulkenut äi-
tinsä mukana, johtamistaidot eivät
siirry kenellekään äidinmaidossa.

– Alussa olinkin helisemässä, sa-
noo Hurskainen.

Töitä kertyi liikaa, kun hän vas-
ta alalle tulleenä yritti selvitä liiankin
monesta tehtävästä. Jatkossa hän ai-
koo itse varmistaa, että uudet työntekijät
saavat tarpeeksi perehdytystä.

Töissä äiti ja tytär pitävät kuitenkin
työroolit.

– Töissä kutsun äitiä Maikiksi, sa-
noo Hurskainen.

Tällä hetkellä äidillä on 75 pro-
senttia Fysio-Eskolan osakkeista ja
tyttärellä loput.

– Se on minulle henkisesti iso asia.
On olemassa toinenkin ihminen, jol-
le yrityksellä on henkilökohtaisesti
merkitystä, sanoo Eskola-Heikkinen.

ISOÄITIYS HOUKUTTAA

Hurskainen ottaa jossakin vaiheessa
yhtiön ohjat äidiltään. Hän odottaa
Fysio-Eskolan jatkavan ja kasvavan,
vaikka menossa olevan sote-uudis-
tuksen vuoksi liiketoiminnan tulevai-
suudessa on paljon kysymysmerkke-
jä. Julkisen puolen ja etenkin Eksoten
Hurskainen toivoo käyttävän enem-
män yksityisten yrittäjien palveluita.

– En tiedä mistä on peräisin usko-
mus, että laatu heikkenee, jos käyte-
tään yksityisten yrittäjien palveluita,
hän sanoo.

Aikoinaan Eskola-Heikkisen van-
hemmat muuttivat Kymenlaaksosta
Lappeenrantaan siksi aikaa, kun Ma-
ria-tytär oli pieni ja pelastivat yrittäjä-
perheen lapsenhoito-ongelmilta.

Eskola-Heikkinen toivoo joskus
itsekin pääsevänsä hoitamaan ”pieniä
Hurskaisia” ja tukemaan tyttärensä
perhettä. Perheyhteys on jo nyt tii-
vis, sillä äiti ja tytär asuvat perheineen
toistensa naapureina.

– Varmaan kymmenen vuoden ku-
luttua vedät täällä mummo-lapsen-
lapsi-ryhmiä, naurahtaa Hurskainen.

*Kiinnostavinta ovat asiakkaat
ja heidän tarinansa.*

Balettia, viiniä ja muotia

– KULTTUURIA KOKO ELÄMÄ –

Imatralaisella kulttuuri- ja markkinointialan yrittäjällä **Mirja Borgström**illä työt ja hovit menevät iloisesti sekaisin.

Reilut kahdeksan vuotta sitten hän perusti MKB Saimaa Arts and Marketing -toiminimen. Sitä ennen teki parikymmentä vuotta töitä Imatran kaupungilla, viimeksi kulttuuripalvelujen toimialajohtajana.

Borgström oli myös ehtinyt piipahtaa Mikkelissä konsertti- ja kongressitalo Mikaelin toimitusjohtajana ja Lappeenrannassa kaupunginteatterin palveluksessa, kunnes 2010 oli oman yrityksen perustamisen aika.

Borgströmin yhden naisen yritys on erikoistunut kulttuuritilaisuuksien järjestämiseen ja markkinointiin. Tamora-konsulttiyhtiön partnerina hän myös luennoi muun muassa brändin luomisesta ja asiakaslähtöisyydestä. Liiketoiminnan sydän on taiteessa, etenkin baletissa.

– Kärkituotteet ovat Imatra Ballet ja Savonlinnassa järjestettävä Ballet Olavinlinna, sanoo Borgström.

HYVÄT EVÄÄT KAUPUNGILTA

Suurten kulttuuritapahtumien järjestäminen vaatii lukemattomien palasten sovittamista kohdalleen. Borgström on kiitollinen Imatran kaupungille, joka antoi hyvät lähtökohdat omalle yritystoiminnalle.

Aikoinaan Borgström käynnisti Imatra Ballet -tapahtuman kaupungin toimintana.

– Balettigaalaa ei järjestetty kaupungin budjettivaroin, vaan tapahtuman suorat kustannukset tuli kattaa lippu- ja sponsorituloilla, kertoo Borgström.

Borgström ahersi pitkää päivää etsiessään tapahtumalle sponsoreita ja sai samalla arvokasta työkokemusta ja hyvät verkostot kulttuuripiireihin ja liike-elämään.

”EI” EU-TUKIVIIDAKOLLE

Borgström on tehnyt 15 vuotta yhteistyötä muotisuunnittelija **Jukka Rintalan** kanssa. Yhdessä he ovat järjestäneet muun muassa useita Music & Fashion -tapahtumia Imatralla.

Borgström hyödyntää yritystoiminnassaan myös synergiaetuja puolisonsa **Harri Åmanin** viinin ja muiden alkoholituotteiden maahantuontiyrityksen kanssa. Aiemmin Åman työskenteli Alkolla ja Altiolla.

– Edustamme nyt yhdessä neljää eri maahantuontifirmaa, sanoo Borgström.

Kaikki Borgströmin järjestämät tapahtumat syntyvät ilman EU- tai muita julkisia rahoja. Yhden ihmisen yritykselle EU-tukien haku olisi liian suuri byrokraattinen ponnistus, ja lisäksi tukien maksatus on hyvin hidasta.

– EU-tuet eivät toimi pienellä yrittäjällä, sanoo Borgström.

VIRTAA YRITTÄJÄNAISISTA

Mirja Borgström pitää erinomaisena sitä, että Etelä-Karjalan Yrittäjänaiset tekevät nyt yhteistyötä yli kuntarajojen.

Kun yhdistyksen nimi viime vuodenvaihteessa vaihtui Lappeenrannan Yrittäjänaisista Saimaan Yrittäjänaisiksi ja toiminta laajeni Lappeenrannasta koko eteläiselle Saimaalle, liittyi Borgström välittömästi jäseneksi ja on nyt yhdistyksen kantavia voimia Imatralla.

*On oltava intoa ja intohimoa,
jotta yrittäjänä jaksaa, sanoo Borgström.*

Mirja Borgströmin
yhden naisen yritys
tekee työtä
intohimosta taiteeseen
ja kulttuuriin.



INTOA JA INTOHIMOA

Borgström sanoo, että yrittäjänä työmäärä ei ainakaan ole pienempi kuin palkollisena. Yrittäjänä voi kuitenkin keskittyä rakastamiinsa asioihin.

– On oltava intoa ja intohimoa, jotta yrittäjänä jaksaa, sanoo Borgström.

Hänelle työn huippuhetkiä on se, kun suuri balettitapahtuma valtavan työrupeaman jälkeen alkaa. Tapahtuma on voinut vaatia kuukausien, jopa vuosien suunnittelun, neuvottelun ja järjestelyn.

Ja sitten vihdoinkin: kymmenet työntekijät ja jopa sata esiintyjää ovat kerääntyneet esiintymispaikalle ulkomaita myöten, suuritöinen tekniikka on rakennettu valmiiksi ja rekallinen

On hienoa, että Etelä-Karjalan Yrittäjänaiset tekevät yhteistyötä yli kuntarajojen.

rekvisiittaa on löytänyt oikean paikan. Soittajat, tanssijat ja yleisö ovat valmiina, ja esirippu nousee.

– On hienoa, kun pystyy jakamaan sen hetken puolison ja muiden ihmisten kanssa, sanoo Borgström.

JÄLLEEN KOHDANNEET TIET

Sekä Borgström että Åman ovat kotoisin Lappeenrannasta, missä he aikoinaan kuluttivat saman koulun penkkiä.

– Emme varsinaisesti seurustelleet, mutta olimme parhaita ystäviä, sanoo Borgström.

Elämä vei erilleen, kunnes tiet noin 20 vuotta sitten jälleen kohtasivat kummankin elettyä sitä ennen elämänsä toisaalla.

– Meillä ei ole yhteisiä lapsia, mutta yhteensä meillä on viisi lasta, nauraa Borgström.

Nyt he jatkavat siitä mihin aikoinaan jäivät. Molemmat olivat koulussa kuvataidelinjalla ja kulttuurista kiinnostuneita, ja samat kiinnostuksen kohteet ovat säilyneet: työ ja vapaa-aika täyttyvät taiteesta ja kulttuurista – oopperasta, designista tai ruoka- ja viinikulttuurista.

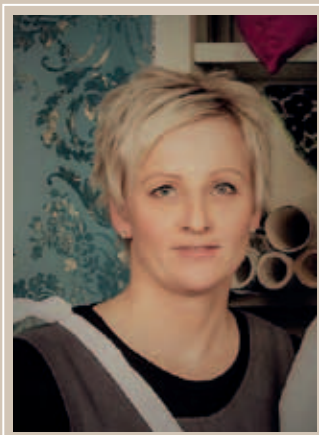
MKB SAIMAA ARTS AND MARKETING

- Toiminimen perusti Mirja Borgström vuonna 2010.
- MKB-lyhennys tulee nimestä Mirja Kristiina Borgström.
- Yrityksen päätoimialana on kulttuuri- ja taidetapahtumien järjestäminen ja markkinointi.
- Työllistää päätoimisesti yhden ihmisen.
- Toimisto sijaitsee Borgströmin kotona Imatran Rautionkylällä.



Muotisuunnittelija Jukka Rintala ja Mirja Borgström ovat pitkäaikaisia yhteistyökumppaneita.

4 KYSYMYSTÄ



MIIA ÅBERG

Sisustajan Onni -sisustusliikkeen yrittäjä
Lappeenrannassa lokakuusta 2014 lähtien.

- Miten päädyit yrittäjäksi?

Olin töissä Sisustajan Onnissa, ja omistaja halusi myydä liikkeen. Tartuin heti tilaisuuteen ryhtyä yrittäjäksi. Tähän asti mieleenpainuvien tapahtumia yrittäjäurallani oli muutto uuteen liiketilaan Isoon-Kristiinaan.

- Mikä on ikävintä yrittämisessä?

Silloin, kun on hiljaista, päivä tuntuu todella pitkälle.

- Mikä on ihaninta yrittämisessä?

Mukavat asiakkaat. Kun kuulee heidän sanovan "ihana kauppa" tai "ihania tavaroita", tuntuu että on onnistunut.

- Mikä on viestisi nuorelle, joka pohtii yrittäjäksi ryhtymistä?

Kannattaa miettiä, onko valmis sitoutumaan siihen sataprosenttisesti. Yrittäminen vaatii sitkeyttä.

"Ihmisiä, jotka paahtavat täysillä ja joilla on sisäinen liekki päällä, on paljon.
Harmi, että he ovat valtaosin alle 7-vuotiaita."

- Esa Saarinen -

Sydämellistä palvelua
kaikissa asunto- ja
taloasioissa.

Pia Westerlund

PTT:n Talomyyjä
Kiinteistönvälittäjä, LKV
puh. 044 980 1085



SISTEK

Harapaisentie 1 • 53500 Lappeenranta
Puh. 0207 619 620 • www.sistek.fi



IsoKristiina
Puh. +358 (0)50 452 4020
www.sisustajanonni.fi



Varmista
talosi perus-
tustapa
pohjatutki-
muksella.

www.geocom.fi
Puh. 0424 9800

2ND STEP

SECOND HAND SHOP



IMATRA
BALLET

ADOLPHE ADAM
Giselle

KULTTUURITALO VIRTA 1. JA 2.1.2018

IMATRABALLET.FI



*Jaana Kaijansinkko (vas.) ja
Tuija Rotko ovat toisen polven
yrittäjiä. Kirjapainossa on nyt jo
töissä myös heidän lapsiaan.*

LPRINT OY

- Perustettu 1942 Lappeenrannassa.
- Harvioiden perheen omistukseen 1964.
- Liikevaihto 2016 noin 600000 euroa, tulos positiivinen.
- Omistajat toisen polven yrittäjät Jaana Kaijansinkko ja Tuija Rotko.
- Hallituksen puheenjohtaja Sirkka Harvio.

75-vuotias KIRJAPAINO UUDISTUU KAHDEN NAISEN VOIMIN

*Lappeenrantalaisen Lprintin ohjaksissa
on nyt sisarukset, jotka edustavat
toista sukupolvea.*

Apua, mihin ne vuosikymmenet oikein vilah-
tivat!

– Olen ollut perheyhtiössä töissä yli 30 vuotta ja toimitusjohtajanakin jo 20 vuotta, ihmettelee Jaana Kaijansinkko, lappeenrantalaisen Lprint-kirjapainon toimitusjohtaja.

Vanhuus ei kuitenkaan paina, sillä sekä 75-vuotisjuhlaansa tänä vuonna viettävä yhtiö että sen omistaja-yrittäjät ovat täydessä iskussa. Jaana Kaijansinkko johtaa yritystä yhdessä myyntijohtajana toimivan sisarensa Tuija Rotkon kanssa.

Lprint tunnettiin alun perin Kirjapaino Sepon nimellä. Yhtiön perusti yrittäjä Harri Kyhäräinen vuonna 1942. Vuonna 1964 Kaijansinkon ja Rotkon isä Esko Harvio osti yhtiön yhdessä vaimonsa Sirkkan kanssa. Sirkka Harvio on edelleen yhtiön hallituksen puheenjohtaja.

Kirjapainon nimi herätti kysymyksiä: kuka ihme se Seppo oikein on?

– Ihmiset soittivat ja kysyivät, että saako Seppo Harvion puhelimeen, nauraa Jaana Kaijansinkko.

Todellisuudessa Seppo-nimi kuitenkin on peräisin Kalevalan seppäsankarilta, jota kansalliseepoksessa kuvaillaan ”Seppo Ilmariseksi, takoja iänikuisiksi”.

PANKISTA PERHEYRITYKSEEN

Jaana Kaijansinkko työskenteli kauppaopiston käyttäen paikallisessa säästöpankissa. Vuonna 1983 isä Harvio kysyi, olisiko tytär innostunut työstä perheyhtiössä. Pienen mietinnän jälkeen tyttären oli helppo sanoa kyllä, sillä pankissa ei ollut luvassa vakituista työtä.

Tuija Rotko puolestaan opiskeli ja pelasi koripalloa Turussa, missä myös hän oli pankissa töissä. Myöhemmin Rotko pelasi 1990-luvun alussa ammattilaisena koripalloa Saksan Bundesliigassa. Hän tuli perheyhtiöön töihin 1992.

Vuonna 1994 Kirjapaino Seppo osti Etelä-Saimaan lehden siviilikirjapainon, joka nimettiin Lappeenrannan Kirjapainoksi. Sen toimitusjohtajaksi nimettiin Tuija Rotko, ja Jaana Kaijansinkosta puolestaan tuli 1997 Kirjapaino Sepon toimitusjohtaja.

Esko Harvio jatkoi molempien yhtiöiden hallitusten puheenjohtajana. Hänen kuoltuaan 1999 tyttäret ottivat vastuun liiketoiminnan pyörittämisestä. 2011 yhtiöt yhdistettiin Kirjapaino Sepoksi, jonka markkinointinimenä on ytimekkäästi Lprint. Yhtiöllä on Ratakadulla oma kiinteistö, josta osa on vuokrattu ulkopuolisille.

VALOISA TULEVAISUUS

Nyt perheyhtiössä työskentelee jo kolmas sukupolvi. Kaijansinkkojen 23-vuotias Olli-poika vastaa yhtiön kuljetuksista ja markkinoinnista. Olli tekee myös



suurkuvatulosteet ja alkaa opiskella digipainajan tutkintoa. Vanhempi veli, 27-vuotias Vili, puolestaan hoitaa yhtiön markkinointia pääkaupunkiseudulla. Tuija Rotkon 20-vuotias Yhdysvalloissa koripalloa pelaava Marianne-tytär on ollut perheyhtiössä kesätöissä.

Muutenkin tulevaisuus näyttää valoisalta, sillä kuluvan vuoden mittaan kirjapainossa on tehty suuri investointi: kirjapainon sydämessä sykkii nyt kaksi uutta digipainokonetta. Uudet huippuluokan painokoneet mahdollistavat entistä laajemman värivalikoiman ja yksilöllisemmät painotuotteet. Konekannan täydellisen uudistumisen myötä myös toimitiloja on uudistettu.

– Olemme lähes ainoa paikallinen yhtiö, joka myös maksaa verot tänne. Kilpailemme laadulla ja ketteryydellä, sanoo Rotko.

Kirjapaino ei halua kilpailla vain hinnalla, vaan käyttää esimerkiksi lähipaperia Stora Enson Imatran-tehtailta edullisemman ulkomaisen sijasta. Samalla kuljetuskustannukset ja hiilijalanjälki pienevät.

Olli Kaijansinkko (vas.) ja digipainaja Tony Hynynen. Olli edustaa perheyhtiössä jo kolmatta sukupolvea.



SUORAA PUHETTA

Perheyhtiön hyviä puolia on, että asioista pystyy puhumaan suoraan ja avoimesti. Myös tuki niin yrityksen kuin perheenkin asioiden hoitamisessa on vankka. Esimerkiksi lastenhoito järjestyi joustavasti perheenjäsenten avulla lasten ollessa pieniä.

Toisaalta yhtiön asioita ei juuri koskaan pääse karkuun. Tilanne korostui takavuosina, jolloin myös Kaijansinkon puoliso sekä Rotkon ex-puoliso olivat yhtiössä töissä.

– Kaikki joulutkin tehtiin töitä, naurahtaa Jaana Kaijansinkko menneitä aikoja muistelllessaan.

Aina kun perheenjäsenet olivat yhdessä, työasioita puitiin väistämättä. Vieläkin töistä hellittäminen on vaikeaa. Kesämökilläkin on kiusaus vilkaista sähköpostia ja vastata työpuheluihin. Irtioton pitääkin olla täydellinen, jotta työasioista pääsee eroon.

– Kun keväällä olin viikon risteilyllä merellä, missä ei ollut kuuluvuutta, pääsi täysin irti töistä, sanoo Jaana Kaijansinkko.

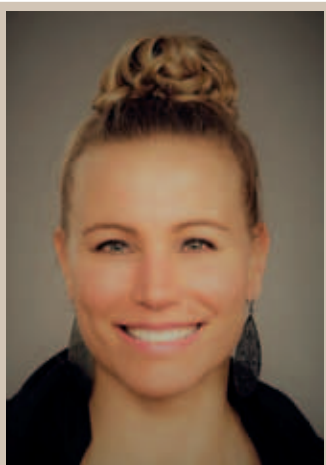
Tuija Rotko irrottautuu yrityksen asioista myös seniorikoripallon avulla, joka vie hänet edelleen pelireissuille maailmalle vanhojen pelikavereiden kanssa. Menestystä on tullut: Rotkon joukkue saavutti vuonna 2005 Uudessa-Seelannissa senioreiden maailmanmestaruuden.

*”Kaikki joulutkin tehtiin töitä”
nauraa Jaana Kaijansinkko.*



Kirjapainossa sykkii uusi sydän: kaksi huippuluokan painokonetta, jotka mahdollistavat kaiken, mitä haluat paperille.

4 KYSYMYSTÄ



LAURA EVÄLAHTI

Rakennusliike Evälähdessä Imatralla muun muassa osakkaana, kehityspäällikkönä ja hallituksen jäsenenä vuodesta 2011 lähtien.

• Miten päädyit yrittäjäksi?

Yläasteella ensimmäinen kesätyöni oli perheyriksen työmaalla nauvoja nypimässä. Siitä lähtien olen ollut yhtiössä erilaisissa tehtävissä. Lukion jälkeen opiskelin Teknillisessä korkeakoulussa Otaniemessä rakennustekniikan diplomi-insinööriksi. Kauko-ukkini perusti yhtiön 1950, ja tällä hetkellä pääomistaja ja hallituksen puheenjohtaja on isäni **Jukka Evälahti**. Sukupolvenvaihdos aloitettiin vuonna 2011, kun ukki luopui omistussuudesta minun ja veljeni Martin hyväksi.

• Mikä on ikäviintä yrittämisessä?

Meillä on kolme lasta, ja ajan jakaminen perheen, työn ja muun elämän välillä ei aina ole ihan helppoa. Koska aika on rajallista, on opittava priorisoimaan asiat ja tehtävät. Vaikka on koko ajan ollut luonnollista jatkaa perheyriksessä, jossain vaiheessa kuitenkin mietin, haluaisinko isona tehdä työkseni jotain muuta.

• Mikä on ihaninta yrittämisessä?

Evälähten porukka ja heidän huumorinsa ja avuliaisuutensa. Valtava määrä hiljaista – ja joskus ei niin hiljaista – tietoa ja osaamista. Ihmiset ovat yleensä aina valmiita neuvomaan ja ideoimaan. Voin vaikuttaa omaan toimenkuvaani ja työyhteisöni, ja minulla vastuuta ja vapautta. Voin kehittää omaa osaamistani ja ymmärrystäni ja pääsen heti testaamaan ideoitani käytännössä.

• Mistä unelmoit yrittäjänä?

Että täyttäisin kahden aiemman sukupolven jättämät suuret saappaat, että jättäisin oman jäljen ja että yrityksen arvo ja kannattavuus kasvaisivat. Unelmoin myös siitä, että oman toiminnan kautta voin lisätä ihmisten ja yhteiskunnan hyvinvointia ja että voin toimia ja vaikuttaa itselleni merkityksellisiin asioihin ja ihmisiin.

ASUMISEN LAATUA

HARJUN LAELLA – KAUPUNGIN KESKUSTASSA



Asunto Oy LAPPEENRANNAN NÄYTTÄMÖ



Katso asunnot ja hinnat: www.evalahti.com

Onnittelumme kaikille naisyrittäjille!

Yrittäjyys on arjen organisointia parhaimmillaan, ja siinä me naiset olemme melkoisen taitavia. Olen itse ollut myös onnekas: yrittäjämieheni on ollut hyvä "vertaistuki", ja fysioterapeuttityttäreni on miehensä kanssa jo mukana yrityksessä. Työtyytyväisyys on ollut huima! Kaikkien 33 yrittäjävuoden kiitos henkilökunnalle, joka on sitoutunut ja omaksunut aktiivisen asenteen niin työssään kuin suhteessa asiakkaisiin. Fysioterapeuttiemme monipuolinen erikoisosaaminen ja tiimityö takaavat asiakkaillemme parhaan mahdollisen hoidon. #itsenäisyys #paikallisuus #perheyrittäjyys #osaava #monipuolinen #joustava #palveleva

Maarit Eskola-Heikkinen

Fysio-Eskola
Auron Fysioterapia- ja KehoKeskus

KARJALOVE
Merkki paikallisuudesta.

Enemmän
elämään



Valinnainen
aktiivinen tunti
omalle ryhmällesi
(max 10
henkilöä)
70 €

Valtakatu 38 Lappeenranta • toimisto@fysio-eskola.fi • www.fysio-eskola.fi • puh 0207 437 290



Mercedes-Benz C-sarja. Rajattomat mahdollisuudet.
Tervetuloa paikalliseen perheyrittäjyysryhmään!

Mercedes-Benz
The best or nothing.



Honkajärvenkatu 2
50500 Lappeenranta



Uudet autot 010 504 3545
Vaihtoauto 010 504 3540

AUTO-SUNI

www.auto-suni.fi



mediteam shop **HOITOSUKAT**
Tyylistä ei tarvitse tinkiä!

Kysy neuvoa Virikkeen lymfaterapeuteilta.
Autamme oikean tuotteen valinnassa.

FYSIOTERAPIA & KUNTOUTUS
VIRIKE 

Soita 010 420 8200 tai vieraile virike.fi
Raatimiehenkatu 22, Lappeenranta



NN

**SISUSTUS- JA
TILASUUNNITTELU
NOORA VARTIAINEN**
gsm +358 40 720 9725
sisustusnoora@gmail.com


www.sisustusnv.fi
**TOIMIVAT
VIIHTYISÄT
YKSILÖLLISET
TILAT**

 **LÄHITAPIOLA**
KAAKKOIS-SUOMI

4 KYSYMYSTÄ



NOORA VARTIAINEN

Sisustus- ja tilasuunnittelu Noora Vartiainen
yrittäjänä Lappeenrannassa kevästä 2017
lähtien.

- Miten päädyit yrittäjäksi?
Päädyin kiehtovalle alalle, ja yrityksen perustaminen tuntui luontevalta vaihtoehdolta.
- Mikä on tähän asti ollut vaikeinta yrittämisessä?
Kotitoimisto pitää työt ja yrittämiseen liittyvät asiat lähes koko ajan mielessä.
- Mikä on ollut ihaninta yrittämisessä?
Vapaus päättää asioista ja se, että saan tehdä itselle mieluisia asioita.
- Mistä unelmoit yrittäjänä?
Hyvien yhteistyö- ja asiakasverkostojen luomisesta. Olisi hienoa, jos jonain päivänä voisin työllistää ihmisiä.

 **Kylli Laukkanen**
Fysioterapeutti

MDT-, työterveys-, LPG-terapia
Huber-ohjaaja

gsm. 040-525 75 97

<http://www.fysiooxx.fi/>
kylli.laukkanen@gmail.com

FYSIOOXX OY

Pahnanpohjimmainen VAIN PAINAA MENEMÄÄN

*7-lapsisen perheen kuopus, keittiömestari Ulla Liukkonen,
oppi työnteon mallin kotoa maalaistalosta.*

1 6-TUNTINEN TYÖPÄIVÄ TUNTUU jo vähän kro-
passa seuraavana päivänä, sanoo keittiömes-
tari Ulla Liukkonen, 61. Sen sijaan 9-tuntinen
eli Liukkonen mittarilla lyhyt työpäivä ei tunnu edel-
leenkään missään. Kyllä Liukkonen työtä tekeekin.

– Reiluun vuoteen en ole ehtinyt pitää lomaa.
Lähdin kyllä jo yhtenä viikonloppuna Pohjanmaalle
lomailemaan, mutta kun pääsin sinne, puhelin soi
ja saman tien piti ajaa takaisin kokin sairausloman
tuuraajaksi.

– Että sellainen loma, hymähtää Liukkonen.

Lomailun jatkaminen ei olisi ollut vaihtoehto,
sillä ilman Liukkosta sovittu muistotilaisuus olisi
jäänyt vaille tarjottavia.

LOUNASRAVINTOLA PITÄÄ KIIREISENÄ

Kiireitä selittää se, että reilu vuosi sitten Liukkonen
ryhtyi pyörittämään Myllärin Kulma -lounas- ja pito-
palvelupaikkaa Lappeenrannan Myllymäessä. Sen
omistaa Helsingissä nykyisin asuva Rauno Rön-
nberg, jonka yhtiöllä on myös Linnoituksen Krou-
vi Lappeenrannan linnoituksessa. Liukkonen oma,
muun muassa ruokakirjoja tekevä yritys on nyt jäis-
sä, ja virallisesti Myllärin Kulman yrittäjä on Rön-
nberg. Käytännössä koko liiketoiminta on kuitenkin
Liukkonen vastuulla. Yrittäjähenkisenä Liukkonen
liittyi naisyrittäjiinkin äskettäin.

– Naisyrittäjien pitää verkostoitua ja käyttää tois-
tensa palveluja. Yrittäjät voivat olla toistensa tuki ja
turva, Liukkonen sanoo.

KOTOA OPPI TYÖNTEKOON

Liukkonen syntyi kuopukseksi 7-lapsiseen maatalon
perheeseen Taipalsaarella. Vanhimman ja nuorim-
man välillä on 16 vuotta ikäeroa.

– Minä olen tällainen pahnanpohjimmainen. Si-
sarukset ovat jo eläkkeellä ja he nauravat, että sinä se
vaan jaksat painaa, hän nauraa.

Maalaistalossa ei lorvailtu, ja Liukkonen arvelee
omankin työintonsa olevan kodin perua.

– En osaa olla jouten. Olen kiitollinen, että koto-
na opetettiin työntekoon, hän sanoo ja aikoo jatkaa
työntekoa niin kauan, kuin terveys antaa myöten.

Liukkonen mielestä työnteossa pitää olla intohi-
moa, eikä töitä pitäisi tehdä vain euron kuvat silmis-
sä ja työtunteja laskien. Hän ihmettelee myös sitä,
että nykyään ihmisillä on kova kiire töistä kotiin.

– Ennen vanhaan tuli jäätystä töiden jälkeen vaik-
ka iltavuorolaisten kanssa juttelemaan ja kaikki oli-
vat kuin yhtä perhettä. Töistä ei olisi malttanut läh-
teä pois, mutta enää ei ole sellaista, harmittelee Liuk-
konen.

Hän yrittää olla esimerkkinä muille.

– Työyhteisö on sellainen kuin sen esimiehet
ovat, hän muistuttaa.

MONTA RAUTAA TULESSA

Liukkonen on käynyt talous- ja kokkikoulun ja opis-
kellut keittiöpäälliköksi. Suurin osa työurasta, 31
vuotta, hujahti Etelä-Karjalan Osuuskaupan ravinto-
loissa keittiöapulaisena, kokkina ja keittiömestarina.

Kymmenen vuotta sitten hän vaihtoi ensin Imat-
ran Kylpylän palvelukseen ja käväisi sen jälkeen
Neitsytniemen kartanossa töissä. Kun Linnoituksen
Krouvi 2011 tarvitsi keittiömestaria, Liukkonen tart-
tui tarjoukseen. Kesät ravintola on auki päivittäin ja
talvisin tilauksesta.

Liukkonen olisi talvisin ollut oikeutettu työttö-
myyskorvaukseen, mutta hän ei halunnut elää kor-
vauksilla.

Yksi kimmoke lounaspaikan vetäjäksi ryhtymiseen olikin tavoite työllistää itsensä ympäri vuoden. Liukkonen lisäksi Myllärin Kulmassa on kolme muuta työntekijää.

Liukkosella on päätyönsä Myllärin Kulman ohella niin monta muutaakin rautaa tulella, että kuulijaa hengästyttää. Arvostetuilla kansainvälisillä palkinnoilla palkittu ammattilainen on muun muassa Suomen ja Karjalan keittiömestareiden yhdistyksen puheenjohtaja ja Suomen kokkimaajoukkueen puheenjohtaja.

Jossain välissä Liukkonen ehtii myös televisioon. Takavuosina hän osallistui Top Chef -kisaan ja kuluvana syksynä Komediateatteri-sarjaan.

Liukkonen on myös itseoikeutetusti mukana, kun suurlähettilästasolla edistetään Kiinan ja Suomen ruokaperinteitä maiden välisellä ruokakilpailulla tai kun ruoka-alasta on mentävä esittämään asiantuntijankemys eduskunnan valiokuntaan.

– En halua, että minua nostetaan jalustalle. Olen ihan se sama vanha Ulla kuin ennenkin, hän sanoo menestyksestään.

”KIITOS EI” KAPAKOILLE

Uralla on ollut myös synkkiä aikoja. Pahinta oli vuoden 2010 tienoilla, kun Liukkonen puoliso kuoli ja käsivamma käytännössä invalidisoi hänet.

– Silloin ajattelin, että jos tästä selviän, niin selviän ihan mistä vain.

Liukkonen on onnellinen, että on saanut elää terveenä. Osasyynä lienee elämäntavoissa. Hän ei tupakoi eikä nauti alkoholia. Kapakoissa Liukkonen ei halua vetelehtiä, vaan mieluummin nukkuu kunnon yöunet.

Liukkonen on julkaissut yhden omakustanteen ja kaksi ruokakirjaa. Myös muistelmia on kehoitettu kirjoittamaan. Muisteltavaa kyllä olisi.

– Minulle aina sattuu ja tapahtuu, nauraa Liukkonen.

Kuva: Kari Marttala

Ulla Liukkonen on tullut suomalaisille tunnetuksi televisiostakin. Hän kuitenkin sanoo olevansa sama vanha Ulla kuin ennenkin.

Työyhteisö on sellainen kuin sen esimiehet ovat, Ulla sanoo.

*En osaa olla jouten.
Minulle aina sattuu ja tapahtuu!*

Kuva: Outi Salovaara

*"En ole numeroiden
pyörittäjä enkä
toimistoihminen."*

Nina Pitkänen kasvoi kiinni perheyhtiöön

*Auto-Kilta Yhtiöiden toimitusjohtaja on tehnyt
lähes 30 vuoden aikana liikkeessä kaikkea
mahdollista puhelinvaihteesta controllerin tehtäviin.*

AUTO-KILTA-KONSERNI

- Perustettu 1964. Ossi Rautio osti liikkeen 1988.
- Emoyhtiö Auto-Kilta Yhtiöt Oy, toimitusjohtaja Nina Pitkänen.
- Tytäryhtiöt henkilöautoja myyvä Auto-Kilta Oy ja kuorma-autoja myyvä Auto-Kilta Trucks Oy, joiden toimitusjohtaja on Aki Savolainen.
- Edustaa Volvo-, Ford-, Renault-, Dacia-henkilöautoja Lappeenrannassa, Imatralla, Mikkelissä ja Savonlinnassa sekä Volvo- ja Renault-kuorma-autoja Lappeenrannassa, Savonlinnassa ja Mikkelissä.
- Työntekijöitä noin 130.
- Liikevaihto 2016 noin 60 miljoonaa €. Myi 2016 noin 2500 henkilöautoa ja 150 kuorma-autoa.

Perheyhtiö on luonteva työpaikka Nina Pitkäselle – niin luonteva, ettei hän ole koskaan edes harkinnut tekevänsä mitään muuta.

– Olen niin kasvanut tähän, että en tiedä mitä muuta tekisin, Pitkänen sanoo.

Ensi vuonna tulee 30 vuotta siitä, kun hän aloitti työt perheyhtiö Auto-Killassa Lappeenrannassa. Käytännössä isä ja tytär tulivat firmaan töihin yhtä aikaa. Pitkään autoalalla työskennellyt Ossi Rautio osti autoliike Auto-Killan vuonna 1988. Nina-tytär kävi samaan aikaan kauppaopiston markkinointilinjaa ja tuli isän liikkeeseen 1988 kesätöihin.

– Olin töissä puhelinvaihteessa ja kassalla, muistelee Pitkänen.

Myöhemmin hän teki yrityksessä erilaisia määräaikaisuuksia, kunnes 1997 aloitti vakituisena työntekijänä kahden tyttären syntymän jälkeen.

AVOKONTTORISSA MIELUUMMIN

Pitkänen on tehnyt yrityksessä kaikkea mahdollista puhelinvaihteesta kirjanpitäjän, tuntikirjurin, ajoneuvosihteerin ja business controllerin työhön. Vain autojen korjaaminen ja myyminen ovat tekemättä.

– Olen kyllä käynyt automyyjäkurssin, Pitkänen naurahtaa.

Muutama vuosi sitten sukupolvenvaihdoksen myötä Pitkänen siirtyi business controllerin tehtävästä emoyhtiö Auto-Kilta Yhtiöt Oy:n toimitusjohtajaksi ja samalla palkollisesta yrittäjien eläkelain piiriin. Nainen autoliikkeen toimitusjohtajana ei ole herättänyt huomiota suuntaan eikä toiseen, onhan Pitkänen ollut talossa niin pitkään.

– Minä kai kuulun kalustoon, hän naurahtaa.

Toimitusjohtajana Pitkänen ei halunnut itselleen johtajan kulmahuonetta, vaan hän jakaa avokonttorin muiden kanssa.

– En ole numeroiden pyörittäjä enkä toimistoihminen. Olen ulospäin suuntautunut, ja kaipaani ihmisiä. Kulmahuone ei ole minun juttuni.

Kosketus arkeen säilyy myös sillä, että Pitkänen tekee edelleen business controllerin tehtäviä.

TYTÄR ÄIDIN JALANJÄLJISSÄ

Ossi Rautio on yhä Auto-Killan hallituksessa mukana, samoin Pitkäsen sisko Marika Rautio sekä Ossi Raution vaimo Anne. Perheenjäsenistä autoliikkeessä on töissä Nina Pitkäsen ohella hänen nuorempi tyttärensä Nea, joka juuri täytti 21.

Tytär tuli myyntisihteerin tuuraajaksi pian lukion suoritettuaan ja on niin innostunut työstään, että ei oikein malttaisi lähteä opiskelemaan. Pitkänen on tyytyväinen, että nykyisin voi kouluttautua myös työn ohessa monimuoto-opetuksena, jos vuosien istuminen koulun penkillä ei innosta.

– Hauskaa on se, että olin itse juuri saman ikäinen, kun tulin tänne töihin ensimmäisen kerran, sanoo Nina Pitkänen.

Hän ei pohdinnan jälkeenkään keksi työstään miinuspuolia, vaikka toimitusjohtaja-osakkaan vastuut ja työt helposti seuraavat iltoihin ja viikonloppuihinkin.

– Jo ala itsessään on kiehtova. Maanantaiaamuina ei tunnu siltä, että lähtee töihin. Meillä on rempseää huumoria, ja vaikka olen napakka ja räväkkä, minun ei koskaan tarvitse korottaa ääntäni.

Ammattitaitoisten ihmisten kanssa on hienoa ja helppoa työskennellä.

VAPAA-AJALLA MÖKKEILLÄÄN

Pitkäsen vapaa-aika täyttyy mökkeilystä Saimaan saarella tai Tahkolla. Arki-illat kuluvat 5-vuotiaan iltatähden, Tomas-pojan, kanssa touhutessa. Toimaksen yrittäjäisä on pääosan viikosta töissä toisella paikkakunnalla, joten päiväkotijäsen ja muun arkisen touhun hoitaa yleensä äiti.

Pitkänen myös valokuvaa mielellään esimerkiksi luontoa, ja pelkästään kännykän kamerasta kuvia löytyy 16000 kappaletta.

Luisteluseuratoimintakaan ei ole jäänyt unhoon. Sekä Nea-tytär että 23-vuotias Noora-tytär harrastivat aikoinaan ahkerasti taitoluistelua, ja Nina Pitkänen oli pitkään luisteluseuran hallituksessa ja vuoden myös puheenjohtajana.

– Olen seuratoiminnassa edelleen mukana, mutta vain hallituksen varajäsenenä, Pitkänen sanoo.

Vierumäen urheiluopistosta liikuntaneuvojaksi valmistunut Noora-tytär jatkaa perheen perinteitä luistelun saralla uudessa roolissa: hän on Lappeenrannan Luistelijoiden päävalmentaja.

Auto-Kilta on tehnyt yhteistyötä Saimaan Yrittäjänaisten kanssa, ja Nina Pitkänen on myös SyNetin jäsen. Hän toivoo, että järjestötoiminta tavoittaisi etenkin yksinyrittäjinä työskentelevät naiset, jotka saattavat arkailla mukaan lähtemistä. Se olisi tärkeää etenkin aloitteleville yrittäjille, joilla ei vielä ole verkostoja.



TERÄSTUONTIA
 LUOTETTAVASTI
 YLI 20 VUODEN AJAN
 AMMATTITAITIDOLLA

EL-eXPRESS Oy Ltd
 Kipparinkatu 7, 53100 Lappeenranta
 +358 40 900 3430
 info@el-express.fi
 www.el-express.fi



FLOWROX
 Proven Performance



Yrittäjyyttä ja innovaatioita.
 Teknologiaa ja asiakasratkaisuja.
 Lappeenrannasta maailman ääriin
 - jo 40 vuoden ajan.



SINCE 1977
W
 FLOWROX.COM

Flowrox Oy
 Marsitie 1
 53600 Lappeenranta
 p. 020 111 3311

www.flowrox.com
 info@flowrox.com





LEENA-MAIJA ERKKÖ

Galleria Kääntöpoijun yrittäjänä Lappeenrannassa 22 vuotta.

• Miten päädyit yrittäjäksi?

Minusta tuntui, että pitkä koulutukseni ja taitoni hävisivät vaatetustehtaiden uumeniin. Toivoin työltäni jotain luovempaa ja haastavampaa, kuin mitä tehdastyö tarjosi. Perustin 1985 lastenasuja valmistavan yrityksen, koska 80-luvun lastenvaatevalikoima ei miellyttänyt silmääni. 22 vuotta sitten muutin Linnoitukseen Majurskan taloon, jossa valmistamme ja markkinoimme kaikkea mahdollista 100-prosenttisesti pellavasta.

• Mikä on haastavinta yrittäjyydessä?

Haastavinta on ajassa pysyminen, sillä kaikki kehittyy ja muuttuu koko ajan. Ei saa pysähtyä, tai jää jalkoihin. Joistakin tuotteista on luovuttava, ja uusia tuotteita ja ideoita on kehiteltävä jatkuvasti.

• Mikä on ihaninta yrittämisessä?

Se, että joka päivä saa luoda ja tehdä jotain uutta ja yksilöllistä pellavasta asiakkaiden ja yritysten tarpeisiin. Toinen kohokohta ovat ihmiset, joita tapaan päivittäin: hyväntuuliset ja ihanat persoonat, jotka tulevat käymään kerta toisensa jälkeen.

• Mistä unelmoit yrittäjänä?

Unelmoin Pellava-taivaasta, jonka toteuttamisen aloitin joku vuosi sitten ja jonka on tarkoitus valmistua 2018, kun täytän 60 vuotta.



PIRJO KARHU

jätti epäilijät omaan arvoonsa

*Venäjän-kaupan rautarouva loi
menestyksellisen miljoonabisneksen idässä
vastoin arvostelijoiden varoituksia.*

Minä en toisen palkolliseksi jää! Pirjo Karhu tuskin tiesi tarkkaan millaisen yrityksen johtaja hänestä lopulta tulisi, mutta uralla eteneminen ja yrittäjäyys olivat hänelle itsensäselvyyksiä nuoresta pitäen.

Kun lappeenrantalainen Karhu oli keskikoulun jälkeen käynyt kauppaopiston ja päätyi 1970- ja 1980-luvun vaihteessa pankkiin kirjanpitotehtäviin, hän sai kuulla naisten etenemismahdollisuuksien olevan olemattomat – tilanne, joka onneksi on muuttunut.

Kunnianhimoiselle ihmiselle juuttuminen pankin takahuoneeseen ei tullut kyseeseen. Oli perustettava oma yritys. Eväät yrittäjäyteen olivat kunnossa, sillä Karhulla oli vankka ammattitaito ja hän oli suorittanut työn ohessa ylioppilastutkinnon. Myöhemmin hän vielä suoritti taloushallinnon maisterin tutkinnon Jyväskylän Yliopistossa.

Vuonna 1982 Karhu osti paikallisen yrittäjäjärjestön tilitoimiston silloisen yhtiökumppaninsa kanssa ja perusti Lappeenrannan Konsulttipalvelu -yhtiön. Vuonna 1987 Karhu hankki omistukseensa yhtiön koko osakekannan, ja myöhemmin myös puoliso **Ilpo Karhu** ja lapset **Henna** ja **Henri** tulivat yhtiöön vähemmistöosakkaiksi. Kansainvälistymisen myötä yhtiön nimi muutettiin 1993 Konsu Groupiksi.

ASiantuntija TYRMÄSI VISIOT

Yhtiö kasvoi lappeenrantalaisesta maakunnalliseksi, mutta todella räjähdysmäinen kasvu alkoi Neuvostoliiton romahduksesta ja Suomen 1990-luvun lamas-ta. Suomalaisasiakkaiden maksukyky oli koetuksella ja maan ilmapiiri oli ankea, kun taas itärajan takana markkinatalouteen pyristelevällä Venäjällä piilivät valtavat markkinat.

Karhu oivalsi, että Venäjällä toimivat ulkomaiset yritykset tarvitsivat kunnollisia taloushallinnon ohjelmistoja, jotka pystyivät kääntämään venäläisyhtiöiden tilinpäätökset ja kirjanpidon länsimaisittain ymmärrettäviksi ja vertailukelpoisiksi. Länsimaiset yhtiöt myös tarvitsivat juridista ja muuta apua yritysten perustamisessa Venäjälle.

Kaikki eivät olleet bisnesideasta vakuuttuneita. Lappeenrannassa järjestetyssä lähialuekaupan tapahtumassa silloisen ulkomaankauppaliiton Helsingin asiantuntija lyttäsi Karhun Venäjä-visiot hulluutena.

– Minulle sanottiin, ettei Venäjällä kukaan tarvitse tuollaisia palveluja. Se antoi vain lisää buustia, että tuota minun on tehtävä, sanoo Karhu.

Hän soitti läpi kaikki Pietarissa toimineet suomalaiset firmat ja lähti marraskuussa 1992 Pohjolan Venetsiaan tutustumaan markkinoihin. Venäjä pisti hänet koetukselle.

– Kuraa oli teillä polviin saakka. Ei se hyvältä näyttänyt, muistelee Karhu.

Hänen vainunsa oli kuitenkin oikeassa, sillä konsulttiyhtiölle oli valtava tilaus. Konsun Pietarin-tytäryhtiö ZAO Konsu perustettiin huhtikuussa 1993.

– Olimme ensimmäinen Venäjän-kaupan yritys, joka pystyi kuukausittain tuottamaan konvertoidut raportit suomeksi, englanniksi tai millä hyvänsä kielellä. Asiakkaita alkoi tulla ovista ja ikkunoista, muistelee Karhu.

Ensimmäisenä markkinan haistanut Konsu sai olla Venäjällä etulyöntiasemassa kymmenisen vuotta, ennen kuin alalle tuli vakavasti otettavia kilpailijoita. Yhtiö laajentui Venäjällä Moskovaan sekä uusiin maihin Puolaan, Ukrainaan ja Saksaan, ja sillä oli lopulta 170 työntekijää. Vuonna 2000 saksalainen Rödl & Partner -yhtiö osti 25 osuuden Konsusta.

*Pirjo Karhu pitää
tasa-arvoa ja
naisten oikeutta
itsenäisiin ratkaisuihin
ja omaan uraan
itsestäänselvyytenä.*



SUURIA YRITYSKAUPPOJA

2006 Rödl & Partner -yhtiö myi osuutensa Konsusta Suomen suurimmalle talous- ja palkkahallinnon yhtiölle Pretaxille, josta myöhemmin tuli Accountor. Karhu ja hänen perheensä myivät Pretaxille lisäksi 24 prosenttia Konsusta, joten Pretaxin osuus nousi 49 prosenttiin yhtiön osakekannasta. Ilpo Karhu oli yhtiössä laatujohtajana ja hallituksen jäsenenä.

Vuoden 2009 lopulla Karhut myivät Pretaxille loputkin Konsusta, minkä jälkeen Pirjo Karhu oli Konsu Groupin toimitusjohtajana ja sen ulkomaisten tytäryhtiöiden pääjohtajana heinäkuuhun 2013 saakka.

Yrityskaupan ansiosta Pirjo Karhu komeili Lappeenrannan verotilastojen kärjessä miljonäärinä, eikä hänen tarvitsisi enää tehdä päivääkään töitä. Venäjän-kaupan rautarouvaksi kututtu Karhu ei kuitenkaan ole malttanut levätä laakereillaan. Hänen Venäjän-kaupan konsulttiyhtiönsä Centre D'expertise -yhtiönsä toimii edelleen, joskin viime ajat Karhu on käyttänyt suuren osan ajastaan Saimaan Yrittäjänaiset ry:n toiminnan kehittämiseen.

Karhu valittiin Lappeenrannan Yrittäjänaiset puheenjohtajaksi vuoden 2016 alussa, ja hän pisti heti tuulemaan. Yhdistyksen nimi vaihtui viime vuodenvaihteessa Saimaan Yrittäjänaisiksi, ja samalla toimialue laajeni maakunnalliseksi. Yrittäjänaisissa Karhu haluaa ajatella isosti ja saada yrittäjänaiset äänen kuuluviin.

TASA-ARVON PUOLUSTAJA

Pirjo Karhu ei halua julistaa feminismiä, mutta pitää tasa-arvoa ja naisten oikeutta itsenäisiin ratkaisuihin

ja omaan uraan itsestäänselvyytenä.

– Olen aina sanonut, että haluan johtaa ja kehittää omaa yritystäni, en vain hääritä keittiössä – varsinkaan, kun puolisoni rakastaa kokkaamista.

Karhu haluaa naisten olevan rohkeita ja kulkevan unelmiaan kohti huolimatta epäilijöistä ja vähättelijöistä. Vaikeana pidetty Venäjä oli lopulta juuri se, mitä Karhu oli etukäteen ajatellutkin: suuri, mielenkiintoinen ja täynnä mahdollisuuksia.

– Kaiken, minkä liiketoiminnassa saavutin, saavutin Venäjän ansiosta.

PIRJO KARHU

- Perusti ja oli pääomistajana 1982 Lappeenrantaan perustetussa yhtiössä, josta tuli Konsu Group.
- Etelä-Karjalan Venäjän-kauppaklubi myönsi 2002 Karhulle Laukkuryssä-arvonimen työstä Venäjän-kaupan edistämiseksi.
- Sai vuonna 2005 valtakunnallisen yrittäjäpalkinnon, 2010 Venäjän duuman Paras johtaja -palkinnon ja 2011 tasavallan presidentin myöntämän yrittäjäneuvoksen arvonimen kolmantena suomalaisena naisena.
- Luottamustehtäviin kuului muun muassa 2012–14 Etelä-Karjalan hallituksen puheenjohtajuus ensimmäisenä naisena Suomessa.
- Nykyisin konsulttiyhtiö Centre d'Expertise Oy:n toimitusjohtaja ja vuodesta 2016 lähtien Saimaan Yrittäjänaiset puheenjohtaja.
- Puoliso ja yhtiökumppani Ilpo Karhu, kaksi aikuista lasta.
- Harrastaa runoja, kirjoja, kuntoilua ja huvilalla puuhastelua.

Pirjo Karhun puoliso Ilpo Karhu otti aikoinaan paljon vastuuta lasten ja kodinhoidosta, kun Pirjo Karhun perustama Konsu eli ruuhkavuosi.

*Läksiäistunnelmissa
Punaisella torilla
vuonna 2013.*

Moskovan jokiristeilyllä.



*"Kaiken minkä liike-
toiminnassa saavutin,
saavutin Venäjän ansiosta."*



*Karhujen mieluinen harrastus on Saimaalla
sijaitsevalla huvilalla puuhailu.*



RISTEILYT JA TILAUSLIIKENNE
KARELIA LINES



Joustavia liiketilaratkaisuja Lappeenrannan keskustassa.
Kodikkaita vuokra-asuntoja lisäksi Lahdessa, Mikkelissä,
Kuopiossa ja Tallinnassa.

www.assigroup.fi

TOTOPELIN OPPII SITÄ
NOPEAMMIN
MITÄ SUUREMMILLA
PANOKSILLA PELAA!

RAVIT

PERJANTAINA 1.12.2017 KLO 12
SUNNUNTAINA 31.12.2017 KLO 16

LAPPEE

www.lappeenravit.fi

TILITOIMISTO YRITYKSESI PARHAAKSI

Tilitoimisto Heini Poutiainen Oy on vuonna 1998 perustettu
täyden palvelun tilitoimisto.

Ystävällinen henkilökuntamme auttaa kaikissa toiveissasi,
olipa kyseessä aloittava, jo toiminnassa oleva tai lopettava yritys.
Käytössämme on Visman Nova ja Fivaldi -taloushallinnon ohjelmistot.



**Tilitoimisto
Heini Poutiainen Oy**

Ratakatu 33, 53100 Lappeenranta
Puh. 050-555 0996 • toimisto@tilitpoutiainen.fi • www.tilitpoutiainen.fi



ASUNTOKAUPPAA TYYTYVÄISYYS- TAKUULLA!

LKV **koti-idea**
www.lkvkoti-idea.fi



Laatu muistetaan vielä kauan
sen jälkeen kun hinta on unohtunut.

- Guzzin perheen slogan -

4 KYSYMYSTÄ



SARI VARTIAINEN

Lappeenrantalaisen Visu Design -yrityksen
yrittäjä huhtikuusta 2017 lähtien.

• Miten päädyit yrittäjäksi?

Vuonna 2015 lähdin opiskelemaan yhtä intohimoistani, graafista suunnittelua, Helsinki Design Schooliin. Syksystä 2015 lähtien tein logoja sekä suunnittelin visuaalisia ilmeitä yksittäisille henkilöille ja yrityksille osa-aikaisen CWP Coloured Wood Productsin markkinointiassistentin työn ohella. Lisäksi olen elänyt yrittäjän rinnalla 17 vuotta ja ollut itse töissä pienyrityksessä viisi vuotta.

• Mikä on tähän asti ollut vaikeinta yrittämisessä?

Mikään ei ole tuntunut kovin vaikealta. Yrityksen perustaminen oli helppoa, kun tiesin, mitä halusin tehdä ja mitä osaan. Netissä yrityksen perustamisprosessi oli yksinkertainen. Yrittäjän virallisten velvollisuuksien sisäistäminen vei aluksi vähän aikaa.

• Mikä on tähän asti ollut ihaninta yrittämisessä?

Kun aamulla herään, olen onnellinen, että saan tehdä juuri tätä työtä. Tämä on juuri se minun juttuni. Määritän Visun toiminnan ja palvelun oman näkemykseni mukaisesti ja seison niiden takana. Työ ei ole ollut aikaan eikä paikkaan sidottua, ja saan kehittyä yhdessä asiakkaan kanssa.

• Mikstä unelmoit yrittäjänä?

Visu Designista tulee joku päivä Vuoden yrittäjä-nainen -palkinnon saaja.

visu
design

**TUNNISTETTAVA
EROTTUVA ILME.**

www.visudesign.com

Sari Vartiainen
+358 400 954 573
sarivartiainen@me.com

VOIMAA VANHUKSISTA

*Jaana Roinisen Kauneus- ja jalkahoitola Elviira
on toiminut Joutsenossa jo 18 vuotta.*

Kivenheiton päässä Joutsenon kirkolta, pitäjätuvan tuntumassa, on kodikas kauneus- ja jalkahoitola. ”Kauneus- ja jalkahoitopalvelu Elviira” lukee kyltissä.

Täysi-ikäiseksi eli 18 vuoden ikään ehtinyt Elviira sijaitsee yrittäjä **Jaana Roinisen** kodin alakerrassa. Lahdessa kosmetologiksi opiskellut Roininen perusti Elviiran sen jälkeen, kun hän oli muuttanut metsäteollisuudessa työskentelevän Hannu-puolisonsa työn perässä Joutsenoon Anttolasta 20 vuotta sitten.

Alun perin Imatralta kotoisin oleva Roininen oli ehtinyt asua Anttolan lisäksi Padasjoella ja Heinolassa. Anttolassa vierähti 14 vuotta, ja siellä Roininen teki kerralla jopa kolmea työtä: hoiti viitenä päivänä viikossa K-kaupan mainoshoitajan ja konttoristin tehtäviä, pyöritti iltaisin omaa liikettä ja teki vielä kerran viikossa päivätyön jälkeen iltavuoron kuntoutumiskeskus Anttolanhovissa.

Joutsenoon muutettuaan Roininen oli hetken töissä lappeenrantalaisessa kauneushoitola- ja kemikaalioliikkeessä. Samoihin aikoihin perhe rakensi omakotitalon Joutsenoon. Liiketoimintaan varauduttiin jo rakennusvaiheessa, ja yksi huone tehtiin yritystä varten.

VAIKUTTAVIA TARINOITA

Roinisen erikoisalaksi tulivat jalkahoidot laitos- ja kotikäynteinä. Yrittäjäkoulutuksessa Roininen oli tehnyt toimintasuunnitelman, jonka pohjana oli markkinatilanne: Elviiran aloittaessa vastaavia kotikäyntejä tekeviä yrittäjiä ei vielä ollut Joutsenossa.

– Työni koostuu jalka- ja käsihoidoista sekä erilaisista kasvohoidois-

ta. Pyrin päivittämään osaamistani erilaisilla kursseilla. Tykkään olla tekemisissä erilaisten ja eri-ikäisten ihmisten kanssa, hän sanoo.

Maanpuolustustoiminnassa mukana oleva Roininen on aina ollut isänmaallinen, ja vanhusten kanssa työskenteleminen on tuonut siihen uusia näkökulmia. Vanhimmat asiakkaat ovat yli satavuotiaita, ja heiltä Roininen on saanut mielenkiintoista tietoa Suomen historiasta. Selviytymistarinat ovat tehneet vaikutuksen.

– Asiakkaana on ollut monta miehen jäänyt sotainvalidia, joiden positiivista elämänasennetta ihailen. Voimme olla veteraaneille kiitollisia, että saamme olla yrittäjinä tällaisessa Suomessa, sanoo Roininen.

Kotimaan arvostus kasvoi myös Afrikan-matkoilla. Pienen sähköttömään ugandalaiseen kylään vesi tuli kanisterissa kantamalla, ja yösijana oli savimaja, mikä herätti ajatuksia ihmisten elinolojen erilaisuudesta.

Mukana oli Roinisten silloin 18-vuotias tytär, joka nyt tekee Itä-Suomen yliopistossa gradua. Äiti arvelee tyttären saaneen matkalta kansainvälisyys- ja auttamiskärpäsen pureman, sillä tytär on ollut sittemmin Sveitsissä YK:n humanitäarisen avun tehtävissä harjoittelijana ja on nyt määrällä aikaisessa työssä Kriisinhallintakeskus CMC:llä Kuopiossa.

VERTAISTUKEA NAISYRITTÄJILTÄ

Jaana Roininen oli pitkään Joutsenon Yrittäjänäisten puheenjohtaja, kunnes Joutsenon ja Lappeenrannan Yrittäjänaiset vuoden 2017 alussa sulautuivat Saimaan Yrittäjänaisiksi. Nyt hän istuu SyNetin hallituksessa.

Vertaistukea Roininen saa myös yrittäjien kuntoutuskursseilla muutama vuosi sitten tapaamiltaan neljältä yrittäjänaiselta, joista tuli ystäviä.

– Olemme suurin piirtein saman ikäisiä, ja ajatusmaailmamme ovat samanlaiset. Meillä on Whatsaapp-ryhmä, jossa pidämme yhteyttä vähintään viikoittain, sanoo Roininen.

EI ITSEKKYYDELLE

Roininen suree Suomessa ikärasismia – nykytyöelämässä jopa 50-vuotiaastakin voidaan pitää liian vanhana. Myös itsekkyyks surettava. Sitä voisi vähentää yksinkertaisilla asioilla: esimerkiksi autoilija voi näyttää vilkkua ennen kääntymistään, jotta muilla tiellä liikkuvilla olisi helpompaa.

– Ilman pieniä askelia hyvien tekojen tekemiseksi mikään ei muutu.

57-vuotias Roininen suunnittelee tekevänsä töitä vielä ainakin viisi vuotta. Mielessä on pehmeä lasku pois työelämässä, ehkäpä nelipäiväisen työviikon muodossa.

Yrittämistä suunnitteleville hän suosittelee kunnollisen liiketoimintasuunnitelman tekemistä. Työtä ei parane pelätä. Roinisen liikkeessä työharjoittelussa ollut nuori järkyttyi suuresti siitä, että yrittäjä joutuu itse siivoamaan liiketilansa ja luomaan lumet liikkeen edustalta.

– Mikään ei tapahdu sormia napsauttamalla, Roininen sanoo.

Uupumus pysyy loitolla, kun rauhoittaa viikonloput työnteolta ja pitää myös vuosilomat – ”palkattomat vapaat”, kuten Roininen sanoo.

– On oltava armollinen itselleen, sillä ihminen ei ole kone. Asiakkaan ei tule uudestaan, jos yrittäjä on ihan loppu.

Kuva: Outi Salovaara

Jaana Roinisen seinällä on naisryttäjän elämää kuvaava lausahdus:

– On hankalaa olla nainen:
on ajateltava kuin mies,
käyttäydyttävä kuin leidi,
näytettävä nuorelta tytöltä
ja tehtävä työtä kuin hevonen.

KAUNEUS- JA JALKAHOITO-
PALVELU ELVIIRA

- Sijaitsee Joutsenossa Soljantiellä.
- Perustettu 1999.
- Perustaja ja työntekijä Jaana Roininen, joka on myös Synetin hallituksen jäsen.
- Tarjoaa jalka- ja kauneushoitoja.

Jaana Roininen on huolissaan itsekkyyden lisääntymisestä. Hän toivoo, että ihmiset ottaisivat paremmin toisensa huomioon.

Kuva:
Outi Salovaara



Kun matkatoimisto Saimaan Matkaverkon toimitusjohtaja **Kirsti Laine** lähti aikoinaan Helsingin yliopistoon opiskelemaan germaanista filologiaa, kasvatustiedettä ja historiaa, päämääränä ei ollut matkailuala.

Ajatuksenani oli kai lähinnä ryhtyä saksan kielen opettajaksi, muistelee Laine Carelia-laivassa Lappeenrannan satamassa.

Opettaja-ajatukset kaikkosivat mielestä sitä mukaa, mitä syvemmälle matkailualan syövereihin Laine sukelsi. Opiskeluaikana 1970-1980-luvuilla hän oli useana kesänä töissä Puistohotelli Karelia Park -hotellin hotelliemäntänä Lappeenrannan Huhtiniemessä.

Ennen vanhaan Karelia Park oli hotelli, jonka omat piccolopojat viinipunaisiin pukuihin puettuina palvelivat matkailijoita. Nyt piccolopojia näkee enää kalleimmissa hotelleissa – jos niissäkään.

Muitakin muutoksia on tapahtunut: aamuisin työmatkallaan Huhtiniemeen Laine kuuli Finnairin koneen laskeutuvan Lappeenrannan nyt niin hiljaiselle lentokentälle. Tuolloin Finnair vielä lensi Lappeenrannasta Helsinkiin useita vuoroja päivässä.

Kirsti Laine on yrittäjänä voinut toteuttaa omia näkemyksiään, eikä hän ole koskaan katunut yrittäjäksi lähtemistä.

Saksan opettajasta tulikin MATKAILUYRITTÄJÄ

.....
*Kirsti Laine aloitti matkailu-uransa hotelliemäntänä
Puistohotelli Karelia Parkissa Huhtiniemessä.*
.....

“ÄLÄ HULLU TUOHON RYHDY”

Matkailuala tuntui Laineesta heti omalta.

– Hotelliemännän paikka oli todella mukava kesätyö, jossa joutui tekemään kaikkea mahdollista, hän muistelee.

Emäntä muun muassa huolehti hotellin matkamuistomyymälästä, jonka tuotteet tulivat Lappeenrannassa hyvin tunnetulta käsityöyrittäjältä Laura Korpikaivo-Tammiselta, joka oli pitkään myös Lappeenrannan Yrittäjänäisten puheenjohtaja.

– Kun hain tai palautin tuotteita, hän aina tarjosi minulle kahvit, muistelee Laine.

Myöhemmin Laine hankki matkailualan kokemusta myös leirintäalueella, kaupungin matkailutoimistossa, Saimaan matkailijayhdistyksessä ja Saimaan Liikenteeltä markkinointisihteerinä.

1995 hän perusti pitkäaikaisen työkaverinsa kanssa ensimmäisen oman yrityksen, joka toimi parisen vuotta. Yrittäjyyden takana oli ehkä hieman sukuperintöä, sillä Laineen tati ja serkku olivat molemmat vaatetusalan yrittäjiä Lappeenrannassa. Laineen isä Aimo Martikainen, Marianne-karkin keksijä Chymoksen tehtaalta, puolestaan teki palkkatyötä yrittäjämaiseen tapaan.

Laineen omistaman Saimaan Matkaverkko -yhtiön toiminta alkoi 1996. Yhtiö erikoistui Venäjänmatkailuun ja sai muun muassa Viipurin hotellien pääedustuksen itselleen. Vuonna 2003 yhtiön päätuotteeksi tulivat kanavaristeilyt Viipuriin, kun Saimaa Travel vuokrasi Carelia-laivan Lappeenrannan kaupungilta.

– Muutama vaikutusvaltainen mies minua varoitti, että älä nyt hullu tuohon ryhdy, naureskelee Laine.

VIIPURIN VILLIT VUODET

Laine viis välitti varoituksista, ja Viipurin risteilyistä tuli yhtiön kivijalka, joka sai lisää nostetta vuonna 2009 risteilyjen muututtua viisumittomiksi. Yhtiö tarjoaa Venäjän-viisumien lisäksi myös kaikkia Venäjälle suuntautuvia matkailupalveluita. Liikevaihdosta suuri osa koostuu ryhmämatkailusta Venäjälle ja Saimaan alueelle.

Kristina Brahe -aluksen yhtiö osti 2010. Tavoitteena oli turistien tuominen Helsingistä Saimaalle ja Saimaa-risteilyjen järjestäminen. Toiminta kuitenkin osoittautui kannattamattomaksi sydänkesää lukuun ottamatta, ja lopulta alus myytiin Norjaan 2016.

*Ensin kriisit ovat kiroiluttaneet,
mutta sitten on vain
pitänyt ryhtyä miettimään,
miten tilanteesta selvitään.*

– Tappiota tuli, mutta myös upeita kokemuksia ja kontakteja, muistelee Laine.

Yhtiön ulkomaisista asiakkaista suurin ryhmä ovat venäläiset. Ukrainan kriisin jälkeen 2014 heidän määränsä laski voimakkaasti, mutta nyt he ovat jälleen palaamassa. Seuraavaksi suurimmat asiakasryhmät ovat ruotsalaiset, saksalaiset, hollantilaiset, norjalaiset ja virolaiset.

Venäjällä on Laineen pitkän yrittäjätöiden aikana tapahtunut monta talous- ja muuta kriisiä.

– Ensin kriisit ovat kiroiluttaneet, mutta sitten on vain pitänyt ryhtyä miettimään, miten tilanteesta selvitään, hän sanoo.

2000-luvun alussa Viipuri oli kuin villi länsi. Turisti oli tuskin päässyt bussista ulos Kauppahallin luona, kun taskuvaras oli jo vienyt lompakon parempaan talteen. Tilanne rauhoittui vasta, kun suomalaiset matkanjärjestäjät aloittivat Viipuri-boikotin.

– Nyt Viipuri on hyvin rauhallinen kaupunki, sanoo Laine.

Hänen mukaansa itämarkkinoilla on tärkeää löytää luotettavia venäläisiä yhteistyökumppaneita, mutta luottamus yksin ei riitä.

– Kontrolli on kuitenkin aina pidettävä omissa käsissä, sanoo Laine.

YHTEISTYÖTÄ VIHDOINKIN

Laine toivoo, että Lappeenrannan lentokentän pysähtynyt bisnes saataisiin pian uudestaan käyntiin. Suorat reittilennot ovat vetovoimatekijä kansainvälisiä turisteja houkuteltaessa, ja pieni kenttä on suu-rempiä kenttiä asiakasystävällisempi.

Turisti ei tunne maakuntarajoja, mutta valitettavasti koko Saimaan alueen yhteisessä matkailun kehittämisessä ja markkinoinnissa on ollut liki vuosikymmenen tauko. Etelä-Karjalan kauppakamarin matkailuvaliokuntaa johtava Laine toivoo, että alu-

een matkailussa yritykset ja virkamiehet tekisivät tehokasta yhteistyötä.

– Nyt viime aikoina on ollut merkkejä siitä, että Saimaan alueella voi alkaa uusi nousu, hän arvioi.

Samalla itse asiassa palataan vanhaan. Muutama vuosikymmen sitten koko Saimaan alueella tehtiin tiivistä yhteistyötä kansainvälisillä markkinoilla, ja kotimaassa toimittiin Iloista lomaa Itä-Suomessa -sloganin alla.

YRITTÄJÄN OMAT VISIOT

Yrittäjyys on antanut Laineelle mahdollisuuden toteuttaa omaa visiota juuri oman mielensä mukaan, vaikka lomat tai edes vapaapäivät etenkin kesäaikaan ovat usein jääneet utopiaksi.

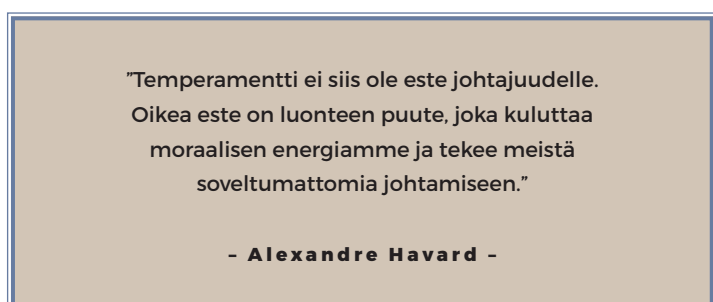
Monta kertaa olen juuri ollut pääsemässä esimerkiksi ystävän terassille istumaan, kun puhelin on soinnut ja on pitänyt lähteä selvittämään joku tilanne, muistelee Laine. Kun harvinaisia vapaahetkiä on, Laine rentoutuu mieluiten omalla mökillä Luumäellä. Sisustusprojektejakin on mielessä, jos kohta hän toteaa niiden jäävän usein ikuisuushankkeiksi.

Laineen lapset Suvi ja Jussi ovat jo vuosia olleet mukana yrityksen toiminnassa. Perheyhtiön tulevaisuus on hyvissä käsissä ja Laine voi olla monin tavoin tyytyväinen.

– En ole koskaan katunut yrittäjäksi lähtemistä. En kai vain ole soveltunut toisen alaiseksi, naurah-
taa Laine.

SAIMAAN MATKAVERKKO OY JA SAIMAA TRAVEL OY

- Saimaan Matkaverkko aloitti 1996 ja toimii nykyisin hallinnollisena yhtiönä. Operatiivinen toimija on 2003 perustettu Saimaa Travel Oy.
- Toimitusjohtaja ja omistaja Kirsti Laine.
- Ympärivuotista henkilökuntaa seitsemän, kesällä noin 25 työntekijää.
- Yhtiöiden kokonaisliikevaihto noin 1,5 miljoonaa euroa.
- Toimitilat Lappeenrannan rautatieasemalla syksystä 2016 lähtien.



4 KYSYMYSTÄ

SANNA RAUTIO

Nitro Id-yhtiön yrittäjä-osakas Lappeenrannasta 2000-luvun alkupuolelta lähtien.

- Miten päädyit yrittäjäksi?
Minulle tarjottiin osakkuutta uusmedia-alan yrityksessä. Mieleenpainuvien tapahtumien yrittäjälähteenä on ollut strategian kirkastumisen hetki yhteisten arvojen syntyminen myötä Dubrovnikissa.
- Mikä on ikävintä yrittämisessä?
Aikaiset aamupalaverit, joista olen usein myöhässä.
- Mikä on ihaninta yrittämisessä?
Se mahdollisuuksien loppumaton kenttä, joka avautuu pitkälle tulevaisuuteen ja siitä yli.
- Mikä on viestisi nuorelle, joka pohtii yrittäjäksi ryhtymistä?
Ole oman elämäsi Rock Star!

PUHTAANAPIDON EDELLÄKÄVIJÄ

- Yritys- tai yksityisasiakkaat, pienet tai suuret, kertasiivousta tai toistuvaa siivousta vaativat kohteet.

"Meille asiakas on tärkein, oli kyseessä sitten koti tai toimisto."

- Tarjoamme myös laadukkaita pesulapalveluita, johon sisältyy tuotteiden nouto ja palautus.

Anniina Ervasti ☎ 040 7747 442
www.siivouslappee.fi



Anniina Ervastian yritys on kasvanut nopeasti. Toimitusjohtajana hän on opetellut delegoimaan tehtäviään saadakseen itselleen vapaahetkiä.

SIIVOUS LAPPEE OY

- Perustettu 2014 Rakennusliike Lahikaisen apu toiminimeksi.
- Osakeyhtiöksi 2015.
- Toimitusjohtaja Anniina Ervasti.
- Omistajat Anniina Ervasti ja Hannu Lahikainen.
- Työntekijöitä tällä hetkellä 25.
- Vuonna 2016 liikevaihto kasvoi 495000 euroon, tulos plussalla.

Siivous Lappeessa etusijalla ovat LAATU JA TYÖNTEKIJÄ

*Anniina Ervasti haluaa yrittäjänä ajatella
muutakin kuin viivan alle jäävää tulosta.*

Tässä yhtiössä siivoaminen ei ole halpatyötä eikä siivoaja ole luuseri. Täällä siivoaminen on yhteiskunnan kannalta tärkeää työtä ja siivoaja arvostettu työntekijä.

Siivous Lappee on kolmisen vuotta toiminut yhtiö, jonka perusti oulu-laissyntyinen **Anniina Ervasti**. Hän päätyi Etelä-Karjalaan ja Lappeenrantaan viitisen vuotta sitten. Ennen yrittäjyyttään Ervasti oli siivousalalla ensin työntekijänä, ja sitten työnjohtajan roolissa. Kokemustensa perusteella hänelle syntyi visio siitä, millainen omasta yhtiöstä tulee.

– Keskeiset arvoni ovat laatu ja yhteisöllisyys. En kilpaile hinnalla, ja toisaalta haluan pitää erittäin tiivistä yhteyttä asiakkaisiini sekä pitää työntekijöistäni hyvää huolta, hän sanoo.

Resepti on toiminut. Siivous Lappee Oy on nopeasti kasvanut vain Ervastin työllistäneestä yrityksestä 25 ihmisen työpaikaksi ja Lappeenrannan seudun yhdeksi suurimmista paikallisista siivousalan yrityksistä.

– Aiemmissa työpaikoissani työntekijöiden vaihtuvuus työllisti paljon, mutta ei työllistä enää, sanoo Ervasti.

Vaihtuvuutta vähentävät muun muassa lakisääteistä työterveyshuoltoa laajemmat henkilöstön työterveyspalvelut. Tyky-toimintaa on runsaasti laidasta laitaan: porukalla on käyty niin vaeltamassa, raveissa, Vuoksessa kellumassa kuin Tampe-reella alan messuilla.

– Olen tosi kiitollinen siitä, että minulla on hirveän hieno porukka.

LAATUA JA ARVOSTUSTA SIIVOUSTYÖHÖN

Ervasti on valmis satsaamaan laatuun ja työntekijöihin tuloksen kustannuksella. Niistä tinkimällä viivan alle jäisi enemmänkin plussaa, mutta Ervastilla on muitakin tavoitteita.

– Halusin yritystä perustaessani tehdä siitä paikallisen toimijan, jonka työntekijät voivat ylpeinä sanoa olevansa meillä töissä, hän sanoo.

– En ole lähtenyt osallistumaan kilpailutuksiin niin, että kilpailtaisiin hulluna hinnalla. Haluan taata työn laadun.

Ervasti muistuttaa, että siivousala ei koskaan saa ansaitsemaansa arvostusta, jo työntekijät pakotetaan siivoamaan huonosti äärimmilleen kilpailutetuin ehdoin.

Sisäilmaongelmat ovat nykyisin erittäin yleisiä. Ervasti haluaa tehdä osansa niiden vähentämiseksi kunollisella siivouksella.

– Totta kai sisäilmaongelmien syyt voivat olla syvemmällä, mutta huolehdin siitä, että ainakaan ne eivät ole huonosta siivouksesta johtuvia, hän sanoo.

Noin puolet Siivous Lappeen liikevaihdesta tulee toimisto-, liiketila- ja kotisiivouksista ja toinen puoli rakennussiivouksesta. Yritys on saanut myös isoja asiakkaita rakennussiivouspuolella kuten Lappeenrannan teknillisen yliopiston, Etelä-Karjalan osuuspankin ja paikallisen poliisilaitoksen.

DELEGOINNIN OPETTELUA

Siirtyminen siivoajasta toimitusjohtajaksi toi myös yllätyksiä.

– En aluksi ymmärtänyt, miten sitovaa työ on ja että siitä ei voi päästä pois. Meni aikaa, ennen kuin totuin siihen, että lomaa ei oikeastaan ole, Ervasti sanoo.

Hän on opetellut delegoimaan. Se on onneksi mahdollista, sillä työntekijätkin ovat yrittäjähenkisiä ja aktiivisia.

– Työntekijät viihtyvät paremmin, jos heihin luotetaan ja heille annetaan vastuuta, sanoo Ervasti.

Lisäksi hän on totutellut ottamaan pieniä vapaahetkiä aina tilaisuuden tullen. Jos aamupäivällä on löysemppää, hän voi käyttää sen vaikkapa liikuntaan. Aiemmin Ervasti harrasti thainyrkkeilyä jopa kilpailumielessä, ja viime keväänä hän hurahti vapaaotteluun.

– En osaa tehdä mitään puolittain, tähtäin on otteluissa, hän luonnehtii.

8-vuotias Iiris-tytär pitää äidin ja lat maassa.

– ”Äiti on aina puhelimessa”, hän sanoo joskus, naurahtaa Ervasti.

Yrityksen asioita on hoidettava joskus myös vapaa-ajalla, mistä Ervasti on tuntenut huonoa omaatuntoa. Toisaalta hän on oppinut ajattelemaan, että työteliäs äiti on myös hyvä esimerkki lapselle.

– Ja kun olen lapsen kanssa, olen hänen kanssaan sataprosenttisesti, Ervasti sanoo.

HÄIRIKKÖ- YLIOPISTO- MAAILMAA PELASTAMASSA

*Lappeenrannan teknillisen
yliopiston rehtori Juha-Matti
Saksa uskoo insinööreihin
maailman pelastajina eikä
ymmärrä sukupuoliroolit
kuolemanvakavasti
ottavia ihmisiä.*

JUHA-MATTI SAKSA

- Syntynyt Mikkeliä 42 vuotta sitten.
- Kauppatieteiden tohtori Lappeenrannan teknillisessä yliopistossa LUTissa.
- Työskennellyt LUTissa tutkijana, professorina, hallintojohtajana, provostina ja rehtorina.
- Perheeseen kuuluvat vaimo ja 7- ja 9-vuotiaat pojat.
- Harrastaa matkailua erityisesti ihmisten hylkäämiin ja tuhoamiin paikkoihin.

Ryhdytään valmistamaan ruokaa sähköstä ja vettä ilmasta! Lappeenrannan teknillisen yliopiston LUTin tutkimuskohteet kuulostavat fantasiakirjailijan mielikuvituksen tuotoksilta, vaikka ovat mitä suurimmassa määrin todellisuutta.

Yliopisto on vuoden 2008 jälkeen kokenut täydellisen muodonmuutoksen ja brändin kirkastumisen. Painopistealueita oli aikaisemmin 31, mutta uudistuksen jälkeen vain kolme: puhdas energia, kiertotalous sekä kestävä liiketalous ja yrittäjyys.

– Aloimme toimia kuin firma. Ne alat, joissa emme olleet ykkösiä, jäivät pois, sanoo rehtori **Juha-Matti ”Juhis” Saksa**.

5000 opiskelijan ja 900 henkilökuntaan kuuluvan ihmisen LUT-firma on monella mittarilla menestynyt erinomaisesti. Valmistuneilla opiskelijoilla on käytännössä täystyöllisyys. Viisi vuotta valmistumisen jälkeen heistä on töissä pitkästi yli 90 prosenttia.

Tekniikan alalta valmistuneilla on lisäksi kovempi palkka kuin muiden teknillisten yliopistojen diplomi-insinööreillä. Myös tutkimuksen puolella yliopisto pärjää kokoonsa nähden erinomaisesti.

MISSÄ OVAT NAISET?

LUT etsii vastauksia maailman polttavimpiin kysymyksiin ja kehittää esimerkiksi tekniikoita estämään ja poistamaan ilmastonmuutosta ja sen haittoja.

Tässä työssä miehet näyttävät pitävän ohjat käsissään. LUTin kauppatieteiden opiskelijoista naisia on 47 prosenttia, mutta tekniikan puolella vain 21 prosenttia. Tasa-arvo on vuosikymmenten saatossa edennyt monessa suhteessa, mutta naiset tuntuvat välttelevän tekniikkaa edelleen.

Pitkän matematiikan lukijoita on Suomessa Saksan mukaan valitettavan vähän, eikä hakijoita tekniikan alalle sen vuoksi ole missään ylen määrin. Tuuhannen taalan kysymys on, kuinka lapset ja nuoret – ja etenkin tytöt – saadaan innostumaan matematiikan opiskelusta.

Saksa toivoo vanhempien ja erityisesti äitien kannustavan tyttöjään tekniikan pariin. Toisaalta hän arvioi, että teknillisten yliopistojen pitäisi myös viestiä paremmin houkutellakseen naisia.

– Tekniikan alaa ei nähdä maailman pelastajana.

Näin on, vaikka Saksa muistuttaa ammattikunnista nimenomaan insinöörien ovat avainasemassa maailman pelastamisessa.

TURHAT RITUAALIT POIS

Saksa on ollut rehtorina helmikuusta 2016 lähtien. Hän on tehnyt LUTista hengeltään vielä entistäkin rennomman, mikä on myös järkyttänyt yliopistokenttää. Kun Saksa päätti perua perinteiset yliopiston avajaiset, joidenkin yliopistojen valtaapitävät syyttivät häntä instituution tuhoamisesta.

Saksa taas ei ymmärtänyt, miten puuduttavan ja vain yliopiston omalle väelle tarkoitetun avajaisrituaalin lopettaminen olisi voinut tuhota mitään.

– Tässä sitä edelleen olemme, toteaa Saksa ja luonnehtii yliopistoaan yliopistokentän positiiviseksi häiriköksi.

Pönötyksen sijasta hän käy mieluummin joka syksy tervehtimässä kaikki uudet opiskelijat – tapa, jota opiskelijat arvostavat.

Saksa haluaa johtaa nostamatta itsensä jalustalle. Yliopistojen rehtorit ovat perinteisesti istuneet ylhäisessä yksinäisyydessään suurissa kulmahuoneissa, mutta Saksalla ei ole enää työhuonetta ollenkaan. Palaverin voi pitää vaikka yliopiston kahvilassa.

ÄÄRIAJATTELU KAUHISTUTTAA

Saksalla on vähän ymmärrystä myös sukupuolirooleista melskaaville. Hän antaa kiitosta vanhemmilleen, jotka antoivat lapsen ajatella itsenäisesti. Sen seurauksena Saksa ei osaa ajatella ihmisiä ensisijaisesti miehinä tai naisina, eikä kotitöitä ensisijaisesti miesten tai naisten töinä.

Saksa mielestä ei esimerkiksi ole hänen vaimonsa tehtävä silittää miehensä paidat.

– Sellainen on minulle täysin vierasta. Minä teen kotona aina ruoat ja pesen vessan. Auton sen sijaan vien mielelläni toisen korjattavaksi, kahden pojan isä sanoo.

Saksa siis kavahtaa kaikenlaista sovinismia, mutta yhtä lailla häntä hirvittää äärimmilleen viety feminismikin. Saksan ollessa professorina hänen kollegansa avasi kohteliaasti yliopistolla oven peräsään tulleele nuorelle naiselle, joka haukkui Saksan kollegan alimpaan kattilaan – naisen mielestä Saksa osoitti oven avaamisella sovinistisuutensa.

– Nainen alkoi huutaa täyttä kurkkua. Sellaisia äärifemmareita en ymmärrä, sanoo Saksa vieläkin ihmeissään.



Naiset opettivat pankinjohtajille JÄMÄKKYYTTÄ JA JÄRJESTELMÄLLISYYTTÄ

*Jarmo Partanen (vas.) ja Teemu Tuukkanen ovat avainrooleissa
2014 syntyneessä Oma Säästöpankissa.*

Jarmo Partanen ja Teemu Tuukkanen keskustelevat vaihteeksi taseiden ja bondien sijasta naisista.

Miespankinjohtajat ovat tottuneet keskustelemaan taseista, bondeista, emissioista, riskienhallinnasta ja luottoluokituksesta. Mutta nyt puhutaan naisista, onhan Saimaan Yrittäjänäisten 70-vuotisjuhluvuosi.

Oma Säästöpankin hallituksen puheenjohtajalle **Jarmo Partaselle** ja aluejohtaja **Teemu Tuukkaselle** naisyrittäjät ovat asiakkaina tulleet tutuiksi, vaikka Tuukkasen mukaan naisia onkin yrittäjinä miehiä vähemmän. Perheyhteyksissä naiset ovat usein yhtä tärkeässä roolissa kuin puolisonsa.

– Naisyrittäjien kirjo Etelä-Karjalassa on laaja itsensä työllistävä toimintayrittäjistä jopa kymmenen miljoonan euron liikevaihtoa pyörittäviin yrittäjiin, sanoo Tuukkanen.

Naisia on usein luonnehdittu vähemmän riskiä ottaviksi kuin miehiä.

– Poikkeuksiakin on, mutta naiset yleensä lähtevät helpommin liikkeelle pienellä mittakaavalla ja arvioivat maksukykynsä luotettavasti. Naisyrittäjien vahvuutena on suunnitelmallisuus. He tekevät kotiläksynsä hyvin ja ovat yritystoimintaa aloittaessaan realistisia, luonnehtii Tuukkanen.

Usein naiset rahoittavat liiketoimintaansa mieluummin kassavirralla kuin ottamalla suuria lainoja.

– Velan määrä mitoitetaan toimintaan sopivaksi, Tuukkanen sanoo.

EI ENÄÄ LASIKATTOA

Jarmo Partanen on pitkällä pankkiurallaan havainnut, että naiset ovat työssään jämäköitä ja tarkkoja.

– Naiset tarttuvat yksityiskohtiin, miehet ovat avarakatseisempia ja suurpiirteisempiä, luonnehtii Partanen.

Vielä 1990-luvulla pankkien kassahenkilökunta koostui naisista, ja pankinjohtajat olivat lähes yksinomaan miehiä. Tilanne on sittemmin muuttunut.

– Sanoisin, että tilanne on nyt täysin tasavertainen, eikä lasikattoa eikä estettä naisten etenemiselle ole. Tietämäni naispankinjohtajat ovat huikeita ammattilaisia, arvioi Partanen.

Partanen on pitänyt sydämenasianaan pätevien naisten uran edistämistä. Hänen suunnitelmissaan on, että kun eläkepäivät koittavat 2019, tilalle pankin hallitukseen nousee nainen. Nyt hallituksen seitsemästä jäsenestä kaksi on naisia. Myös pankin johtoryhmän yhdeksästä jäsenestä kolme on naisia.

KOTONA ON MIESYLIVALTA

Kotona pankinjohtajilla on miesylivalta. Tuukkasella on pieni poika, ja toinen poika syntyy syksyllä. Partasella puolestaan on kolme poikaa ja

yksi tyttö. Nuorimmainenkin on jo 17-vuotias.

– Opin naisilta joka päivä jotakin uutta. Naiset ovat opettaneet minulle tiettyä järjestelmällisyyttä ja sitä, että osaa ottaa paremmin toiset ihmiset huomioon, arvioi Tuukkanen.

Jarmo Partanen arvostaa 83-vuotiaan, opettajan ja talouspäällikkönä työskennelleen äitinsä opetuksia. Äiti opiskeli yliopistossa vielä aikuisiällä samaan aikaan kuin poikansa.

– Opin äidiltä päämäärätietoisuutta, jämäkkyyttä ja sitä, että ei saa antaa periksi. Vaimoni on myös paras kaverini – se, jonka kanssa sekä riidellen että rakastetaan.

Naisyrittäjille he suosittelevat jalat maassa -periaatetta, mutta myös suuria haaveita.

– Haaveet voi asettaa niin korkealle, että yrityksestä joskus kasvaa isompi kuin aluksi ajattelikaan. On tartuttava tilasuuteen, kun on sen aika. Joskus voi olla hetkellisesti rämpäinenkin, sanoo Tuukkanen.

PANKKIEN HINTAKILPAILU KIRISTYI

Pankkien välinen kilpailu luottomarkkinoilla on kiristynyt huomattavasti.

– Se näkyy etenkin asuntoluotoissa. Tilanne on outo, sillä asuntoluotot näyttävät olevan jonkinlaisia sisäänheittotuotteita, sanoo hallituksen puheenjohtaja Jarmo Partanen.

Oma Säästöpankki ei ole alennusmyynneissä mukana, vaan pyrkii tarjoamaan asiakkailleen mieluummin laatua kuin markkinoiden halvimpia hintoja. Se tarkoittaa muun muassa sujuvia ja monipuolisia palveluja niin kasvokkain kuin sähköisesti.

Oma Säästöpankki muodostui 2014, kun seitsemän säästöpankkiä ja kaksi paikallisosuuspankkiä yhdistyivät uudeksi itsenäiseksi pankiksi säästöpankki-liiton ulkopuolella. Pankin tase on kasvanut noin 2,3 miljardiin euroon ja omat varat noin 230 miljoonaan euroon. Vahva tase mahdollistaa nyt Partasen mukaan Oma Säästöpankin pääsyn myös kansainvälisille lainamarkkinoille.

Oma Säästöpankin asiakasmäärä kasvaa vuoden 2018 puolella reiluun 130 000 asiakkaaseen ja konttoreita liki 40. Pankin toimialueena on pääkaupunkiseudun ulkopuolinen alue Etelä-Pohjanmaalta Satakuntaan, Pirkanmaalle, Hämeeseen, Etelä-Savoon, Kymenlaaksoon sekä Etelä- ja Pohjois-Karjalaan.

Lappeenrannan yrittäjänaiset
järjestäytyivät yhdistykseksi vuonna 1947

SAIMAAN ALUEEN NAISYRITTÄJIEN HISTORIA ULOTTUU 1700-LUVULLE



Käsityöyrittäjä Laura Korpikaivo-Tammisen
taidekutomon tytöt vuonna 1953 tuntematto-
man kuvaajan kuvaamana. Laura Korpikaivo-
Tamminen seisoo kuvassa ylhäällä oikealla.

(Kuva: Etelä-Karjalan museo)



Yhteiset tilaisuudet ja tapaamiset tuovat virtaa yrittäjänaisien arkeen.
Yläkuvassa tutustutaan Hotelli-ravintola Punkaharjuun,
alhaalla oikealla nautitaan iltapalaa Pirjo Karhun parvekkeella.



VIRSTANPYLVÄITÄ

1770-LUKU

Lappeenrannan ensimmäinen merkittävä yrittäjänainen on Venäjältä Jaroslavlin kuvernementistä miehensä kanssa muuttanut Uljana Slastnikov, joka ryhtyy kauppiaksi.

1800-LUKU

1812 Uljana Slastnikov perustaa pikiruukin nykyiseen Pikisaareen, ja hänestä tulee yksi kaupungin varakkaimmista ihmisistä. Slastnikov omistaa viisi taloa ja kaksi rakentamatonta tonttia.

Yritysmailmaan tulee venäläisten ohella myös merkittäviä paikallisia kauppiasnaisia, jotka tekevät töitä puolisoidensa kanssa tai näiden jälkeen puolison kuoltua. Yksi tunnetuista kauppiattarista on Sofia Savander – tosin Savanderin kerrotaan liike-elämän sijasta keskittyvän mieluummin haitarisoittoon ja jättävän taloudenhoidon miniänsä hoteisiin.

Kauppias Ivan Wolkoffin kauppakartanossa Lappeenrannan keskustassa on monenlaista liiketoimintaa. Kartanon portin pielessä pitää 1800-luvun lopulla puoti-
aan asuste-, lelu- ja rihkamakaupan trendikäs edelläkävijä Elisabeth Gestrin. Hänen pikkupuodistaan saa toisinaan myös ”parasta walkeaa portviiniä”.

1900-LUVUN ALKU

Uuden vuosisadan alussa Lappeenrannassa vaikuttaa useita merkittäviä liikenaaisia. Yksi heistä on Siviä Ruotzi, joka lyhyen kansakoulunopettajan uran jälkeen ryhtyy 1902 kirjakauppiaksi ja on myöhemmin myös kansanedustajana. Hinni Orkamo puolestaan saa kotiteollisuusneuvoksen arvon muun muassa ansioistaan Kotiteollisuus Oy Orkamo -liikkeen johtajana.

Kuuluisan värjärin ja itämaisia mattoja valmistaneen Matti Rynénin vaimo Hanna jatkaa Rikhard-pojan kanssa mattotehtailua miehensä kuoleman 1914 jälkeen.

1947

Yksityisyrittäjien aluejärjestön kokouksessa valitaan toimikunta valmistelemaan naisten oman kerhon tai yhdistyksen perustamista Lappeenrantaan. Etelä-Saimaalehdessä on toukokuussa ilmoitus perustamistilaisuudesta, jonne toivotaan yksityisyrittäjänainsten ”tuttavineen hyväntahtoisesti saapuvan”. Kutsu kuullaan, sillä paikalle saapuu 28. toukokuuta peräti noin 150 yrittäjänaista. Niin syntyy Yksityisyrittäjäliiton Lappeenrannan naisjaosto, joka myöhemmin nimetään Lappeenrannan Yrittäjänaiset ry:ksi. Ensimmäiseksi puheenjohtajaksi valitaan Kaarina Norometsä. Jäseniä on arviolta noin sata, ja vuosijäsenmaksu on kaksi markkaa.

Naisyrittäjien alkutaipaleen suosituinta ohjelmaa ovat käsityöillat, joita järjestetään kuukausittain kerran tai kaksi. Yhdistys kerää varallisuutta muun muassa hoitamalla Kaakkois-Suomen messujen messuravintolaa sekä järjestämällä myyjäisiä.

Valtakunnallinen yrittäjänainsten järjestö perustetaan vasta Lappeenrantaan myöhemmin syksyllä 1947. Järjestön hallitukseen valitaan Lappeenrannasta Kaarina Norometsä ja taidekutomoyrittäjä Laura Korpikaivo-Tamminen.

1950-LUKU

Laura Korpikaivo-Tamminen valitaan Lappeenrannan Yrittäjänainsten puheenjohtajaksi 1950. Hän oli puheenjohtajana 29 vuotta vuoteen 1978.

Yhdistys järjestää huoltotoimintaa, jonka nimissä muun muassa tuetaan monilapsisia perheitä Suomen rajaseuduilla aina Kuusamoa myöten.

1958 yhdistys järjestää ensimmäisen ulkomaanmatkansa. Kolmipäiväinen matka suuntautuu Neuvostoliiton Leningradiin.

1969

Yhdistys ostaa sijoituskaksion Lappeenrannan Vallinrinne-kiinteistösaakeyhtiöstä.

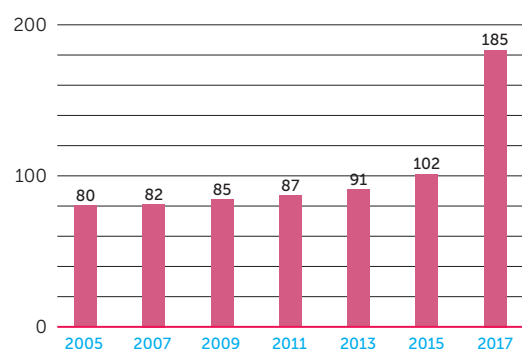
1980-LUKU

Yhdistyksen tyypillinen toimintamuoto on kerhoillat, joissa usein on joku asiantuntija puhumassa. 1980-luvun puolivälissä yhdistys myy sijoitusasuntonsa ja sijoittaa rahat osakkeisiin ja rahastoihin.

1987

Itsenäisyyden 70. juhluvuoden kunniaksi yhdistys istuttaa syyskuussa Itsenäisyyden kuusen arboretumiin Lappeen pappilan pellolle.

Saimaan Yrittäjänainsten jäsenmäärän kehitys



1990-LUKU

Talouselämyksen myötä yritysten määrä Etelä-Karjalassa ja Lappeenrannassa notkahtaa, mutta naisyrittäjien jäsenmäärässä notkahdus ei juuri näy. Merkittävä työmuoto ovat niin sanotut jäsenillat, joissa asiantuntijavieras kertoo jostakin ajankohtaisesta aiheesta.

Lappeenrannan yrittäjänaiset ovat mukana valtakunnallisessa, Euroopan sosiaalirahaston ESR:n työkykyä ylläpitävässä hankkeessa kahden pilottiryhmän voimin. Ohjelmaan kuuluu muun muassa terveys- ja kuntotestejä, liikuntaa ja työyhteisö- ja johtamistaitojen koulutusta.

1999 KUNNIATEHTÄVÄ

Yrittäjänaiesten kunniatehtävä eli Palvelutalotapahtuma sai alkunsa 1999, kun palvelutalo valmistui Taikinamäelle. Silloiset Lappeenrannan yrittäjänaiset päättivät ilahduttaa asukkaita tekemällä pihaympäristöstä viihtyisämmän ja istuttivat joukolla kukkasipuleita palvelutalon puutarhaan. Kukkaloistoa päästiin ihailemaan seuraavana keväänä vuonna 2000 yhteisessä puutarhajuhlassa. Puutarhajuhlasta muodostui perinne, jonka mukaan Lappeenrannan Yrittäjänaiset tarjoavat kakkukahvit haitarimusiikin ja yhteislaulun merkeissä palvelutalon asukkaille aina kesän kynnyksellä.



Saimaan Yrittäjänaiesten nykyinen hallitus iloisen kokouksen jälkeisissä tunnelmissa syksyllä 2017. Vasemmalta: Jaana Roininen, Päivi Melto, Sargit Kaukonen, Larisa Arminen, Päivi Veijalainen, Jaana Kajansinkko ja Heini Poutiainen. Edessä istuvat Pirjo Karhu ja Mirja Borgström.

Kuva: Outi Salovaara.

2007

Lappeenrannan Yrittäjänaiset juhlivat 60-vuotispäiviä hotelli Patriassa. Samoihin aikoihin yhdistys saa järjestettäväkseen valtakunnalliset yrittäjänaiesten toimihenkilöpäivät Lappeenrannassa.

2009

Ulla Ström-Lohelle myönnetään Vuoden Yrittäjänainen -palkinto Helsingissä. Yhdistyksen jäsenmäärä pysyttelee 2000-luvulla noin sadan tienoilla.

2012

Yhdistys juhlii 65-vuotista taivaltaan Lappeenrannassa. Ohjelmassa on juhlaseminaari kaupungintalolla ja ilta-juhla Kasinolla.

2016

Pirjo Karhu valitaan puheenjohtajaksi. Hän alkaa laajentaa yhdistyksen toimintaa alueellisesti ja terävöittää yhdistyksen julkisuuskuva.

2017

Vuoden alussa yhdistyksen nimi muuttuu Saimaan Yrittäjänaiset Ry:ksi ja yhdistyksen toiminta laajenee maakunnalliseksi. Yhdistys viettää marraskuussa 70-vuotisjuhlia Imatran Valtionhotellissa.



YHDISTYKSEN PUHEENJOHTAJAT

1947–1948	Kaarina Norometsä
1949	Laila Saarenmaa
1950–1978	Laura Lorpikaivo-Tamminen
1979–1983	Irma Reponen
1984–1988	Marjatta Snäre
1989–1990	Irma Reponen
1991	Lahja Puurtinen
1992–1994	Maarit Eskola-Heikkinen
1995–1998	Arja Huovinen
1999–2004	Sirpa Nikku
2005–2010	Auni Tyster
2011	Terttu Finska
2012–2015	Kati Räisänen
2016–	Pirjo Karhu

Lähteinä mm. Tuula Stenberg: Kykyä, kehitystä, kukoistusta
– Lappeenrannan yrittäjänaiset ry 50 vuotta. 1997;
Anu Talka ja Pia Puntanen: Linnoitus ja kaupunki
– Lappeenrannan historia 1812–1917.



Mitä meitä yrittäjänaisia yhdistää? Yrittäminen tietysti, bisnes ja halu menestyä. Mutta lisäksi meillä on voimavaroja, jotka oikein kanavoituina siivittävät paitsi omaan menestykseen, myös auttavat muita menestymään. Olemme innovatiivisia ja aikaansaavia, meillä oma "juttu", jonka olemme saneet toimimaan. Olemme positiivisia ja rohkeita, meissä on sopivasti luovaa hulluutta uskoa visioihin, jotka saattavat tuntua mahdottomilta. Haluamme parantaa ammatillista osaamistamme, kehittyä ihmisinä, oppia uutta ja kannustaa kanssa-sisariamme. Yhdessä muodostamme valtavan tietopankin, jonka osaaminen näkyy ja kuuluu. Parhaimmillaan tällainen asiantuntijoiden joukko voi luoda uutta, merkittävää liiketoimintaa!

Parasta toiminnassamme ovat yhteiset tilaisuudet, vierailukäynnit ja tietoisuus. Tutustumme kiinnostaviin ihmisiin ja ideoihin, verkostoidumme ja laajennamme osaamistamme. Ennen kaikkea jaamme ja saamme energiaa, jonka varassa yrittäminen on hausempaa!

SAIMAAN YRITTÄJÄNAISET RY - SYNET



*Naisten-
vaatteiden
erikoisliike*



E. PÖYHÖNEN

Saimaantie 26, Joutseno

Puh. 05 453 4193

Avoimma ma-pe 9-17, la 9-13



TM-SERVING OY

Taksiliikenne

TIMO JA PÄIVI MELTO

Email: tmserving@gmail.com



TRANSSINKKO OY

**Etelä-Karjalan Yrittäjät
onnittelee ikinuoria
Saimaan Yrittäjänaisia!**

▶▶▶
KARJALOVE
#osatarinaa

Yrittäjät
ETELÄ-KARJALA

**20v
SIIVoustukku**

Aurinkoista Osaamista

www.siivoustukku.fi

"Ne jotka ovat tarpeeksi hulluja uskoakseen,
että voivat muuttaa maailman,
vielä tekevät sen."

- Steve Jobs -



Elämäsi tilaisuuudet

kehruuhuone.fi

TURVALLISTA MATKAA

Volvon ja Auto-Killan yhteinen historia
on jatkunut jo yli 50 vuotta.



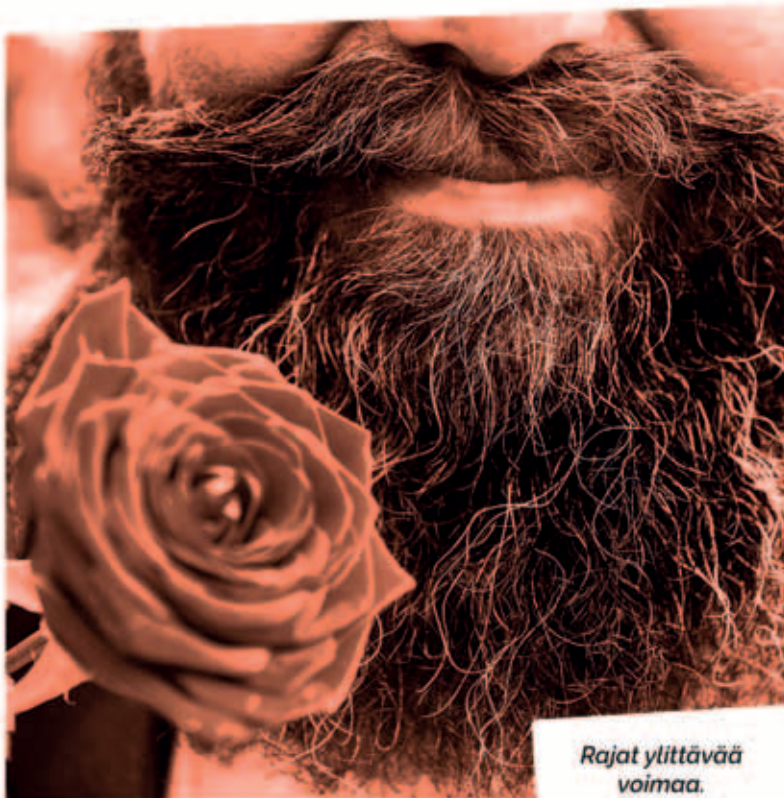
AUTOKILTA.FI

Oma Säästöpankki

Avaamme ovia unelmiin.
Kysy vinkit tai varaa aika omasp.fi

omasp
Lähellä ja lähellä

 **IMATRA**



*Rajat ylittävää
voimaa.*

Ihanat yrittäjänaiset!

Imatran kaupunki onnittelee

70-vuotiaasta Saimaan yrittäjänaiset
-yhdistystä. Juuret yhdistyksellä ovat
ajassa, jolloin Suomelle ja Etelä-
Karjalalle luotiin voimakkaasti hyvin-
voinnin pohjaa.

Etelä-Karjala on ollut perinteisesti
vahvojen naisten maakunta. Te yrit-
täjänaiset olette siitä hyvä esimerkki.
Luotte uutta elinvoimaa ja uskallatte
rikkoa rajoja.

Myös Imatran kaupunki juhlii samaa
vuosikymmentä ensi vuonna. Meillä
on yhteinen historia. Ja yhteinen
tulevaisuus.

HYVÄT JUHLALEHDEN LUKIJAT!



Tervehdimme!

Saimaan Yrittäjänaiset ry viettää tänä vuonna 70-vuotisjuhlavuottaan. Yhdistys on yksi Yrittäjänaisien Keskusliitto ry:n perustajayhdistyksistä. Imatran kaupungin puolesta tervehdin lämpimästi eteläkarjalaisia yrittäjänaisia ja toivotan paljon onnea 70-vuotiaalle yhdistykselle!

Naisilla on keskeinen merkitys yhteiskuntamme rakentajina ja vaikuttajina. Saimaan Yrittäjänaiset vaikuttavat vahvasti omissa verkostoissaan ja luovat toiminnallaan yhdessä hyvää sekä Etelä-Karjalan maakunnan alueella että valtakunnallisesti. Rajoja ylittävä voima näkyy yrittäjänaisien rohkeutena avata uusia latuja myös kansainvälisillä kentillä.

Vuonna 2017 vietetään itsenäisen Suomen 100-vuotisjuhlavuotta. Juhlavuoden keskeisenä teemana on yksi sana: "Yhdessä". Sekä Suomen historiallinen tarina että tulevaisuuden menestys perustuvat paljolti yhteiseen visioon ja yhdessä tekemisen voimaan. Menestyksen synnyttäminen vaatii iloa ja unelmointia. Menestyksen tiellä olevat esteet raivataan uskaltamalla.

Yrittäjänaisia vahvasti yhdistävä tekijä on samoin halu menestyä. Saimaan Yrittäjänaiset keskittyvät toistensa tukemiseen ja kokemusten jakamiseen Etelä-Karjalan alueella. Yhdistyksen vision mukaisesti yrittäjänainen onkin toisen yrittäjänaisen paras tukija ja sparraaja. Yhdessä toimien on helpompaa mennä tarvittaessa vaikka läpi harmaan kiven.

Juhlaan ja juhlavuoteen kuuluu iloita ja riemuita aivan erityisesti onnistumisista. Uskon, että tätä riemua riittää, kun eteläkarjalaiset yrittäjänaiset kokoontuvat juhlistamaan merkivuottaan.

Erityisellä ilolla toivotan Saimaan Yrittäjänaiset seuralaisineen ja kutsuvieraineen 10.11.2017 tervetulleiksi Imatralle ja Imatran Valtionhotelliin nauttimaan Juhlaseminaarin sekä Juhlagaalan annista ja tunnelmasta.

Kiitän Saimaan Yrittäjänaisia vahvasta toiminnasta maakuntamme hyväksi ja toivotan yhdistyksen naisille energiaa ja menestystä sekä purjeisiin runsaasti myötätuulta!

Tervetuloa Imatralle!

Rami Hasu

Imatran kaupunginjohtaja

"Managerointi on asioiden tekemistä oikein;
johtajuus on oikeiden asioiden tekemistä.."

- Peter F. Drucker -

"Johtajuus on yhdistelmä strategiaa ja luonnetta.
Jos pitäisi valita vain yksi, unohda strategia."

- Kenraali H. Norman Schwarzkopf -

REIM Kiinteistövälitys Oy

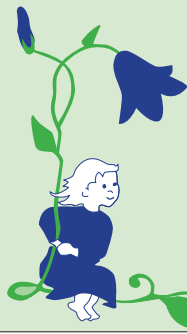
(REIM Real Estate)

Toimitilat (myynti, vuokraus, arviointi),
vuokra-asunnot,
asuntokaupat, yrityskaupat.



REIM
VÄLITYS

Väinö Valveen katu 2, 3. krs., 53900 Lappeenranta
Puh. 0207 438 411 • www.reimrealestate.com



Fysioterapia Peukaloinen Oy

– toimintasi tukena –

Oksasenkatu 1, Lappeenranta
Puh. 010 420 9020
www.peukaloinen.fi



 **Fennia**



lprteatteri.fi

SYYSKAUDEN 2017 OHJELMISTOSSA



Teatterilippujen ennakkomyynti

Winkki kaupungintalolla
ma-ke 8-16, to 8-17 ja pe 8-16
p. 05 616 2220, winkki@lappeenranta.fi

Teatteri IsoKristiinassa 3. kerros
ti-pe 12-16, esityspäivinä 12 -esityksen
alkuun ja ma tuntia ennen esitystä

lippu.fi + 0600 900 900
1,98 €/MIN. + PVM



Tervehdimme!

MENESTYSTÄ JA ONNISTUMISEN ILOA YRITTÄJÄNAISILLE

Onnittelen lämpimästi Saimaan Yrittäjänaisia 70-vuotisesta työstänne naisyrittäjien etujärjestönä ja verkostona. Suomen 100-vuotisjuhlavuosi tuo juhlallisuksiinne erityistä hohtoa ja luo uskoa tulevaisuuteen.

Yrittäjänaisien työ säteilee positiivista toimeliaisuutta ja energiaa. Juhlavuoden alussa toteutettu laajentuminen Lappeenrannan Yrittäjänaisien yhdistyksestä maakunnalliseksi verkostoksi kertoo yhteistyön voimasta ja kyvystä nähdä Saimaan seutu yhtenäisenä markkina-alueena.

Yrittäjien maakunnallinen verkosto onkin omiaan vahvistamaan Saimaan alueen kaupunkien ja kuntien markkinointiponnistuksia. On erittäin tärkeää, että maakunta, kaupungit ja kunnat, korkeakoulut, yhdistykset ja yrittäjät kulkevat samaan suuntaan tavoitteitaan kohti. Kun maapeirä on kantavaa, kaikilla verkoston osasilla on hyvät mahdollisuudet menestyä.

Merkittävänä Lappeenrannan vahvuutena on 1960-luvun lopulta alkaen ollut yliopisto, jonka rinnalla ammatti- korkeakoulu kouluttaa seudullemme osaajia ja asiantuntijoita. Asiantunteva työvoima on välttämätöntä, kun monipuolistamme ja kehitämme paikallista elinkeinoelämää. Työvoiman saatavuus on edellytyksenä myös uusien yritysten syntymiselle.

Saimaan järwiseuduilla uskomme vahvasti matkailuelinkeinon ja palvelualan nousuun. Lappeenrannassa pidämme erittäin tärkeänä, että tänne on helppo tulla kaikista ilmansuunnista. Luottamus tulevaisuuteen näkyy myös rohkeutena kehittää entistä vetovoimaisempaa keskikaupunkia kävelypainotteisine katuineen ja eri alueita toisiinsa yhdistävine puistoineen.

Positiivinen naisenergia on ollut puhurina historiallisen linnoituksemme elävöittämisessä. Linnoitus, satama, uudistunut Marianaukio ja kunnostettuna avautuva Kansalaistori tarjoavat areenoita tapahtumille ja niihin liittyville oheispalveluille.

Olipa ala mikä tahansa, onnistunut yritystoiminta kumpuaa asiakaslähtöisestä tuotekehityksestä. Esimerkiksi hyvinvointialan yrittäjien kannattaa nyt tarkoin seurata asiakaspalvelua merkittäväällä tavalla muuttavan sosiaali- ja terveysalan uudistuksen etenemistä.

Hyvistä vuorovaikutustaidoistaan tunnetut naisyrittäjät ovat avainasemassa, kun yritystoimintaa edistetään, keksintöjä tuotteistetaan, verkostoja luodaan ja yhteistyökumppaneita etsitään.

Toivotan Saimaan Yrittäjänaisille menestystä ja onnistumisen iloa.

Kimmo Jarva

Lappeenrannan kaupunginjohtaja





Tervehdimme!

PALJON ONNEA YRITTÄJÄNAISET!

Välitän koko Etelä-Karjalan Yrittäjien jäsenten puolesta suurimmat onnitte-lumme juhliville Saimaan Yrittäjänaisille. Joko tässä 70 vuotta tulee täyteen?

Yrittäjyys on maakuntamme elinehto ja sitä parhaimmillaan on tukemassa voimakkaat ja idearikkaat naisyrittäjät ympäri Etelä-Karjalaa. Yrittäjyyden sanomaa ja edunvalvontaa eteen-päin vievänä voimana Saimaan Yrittäjänaiset on tärkeimpiä tekijöitä yhteisössämme.

Vuosikymmenten ajan Etelä-Karjala on kasvanut elinvoimaiseksi maakunnaksi eikä tämä olisi onnistunut ilman osaavia naisyrittäjiä. Yrittäjien tukena on myös tarvittu aikaansaavia ja vaikuttavia toimijoita, jotta kuntien ja maakunnan päätöksenteko on tukenut yritysten toimintaedellytyksiä. Yrittäjänaiset on historiansa aikana tarjonnut mahdollisuuden vaikuttaa voimakkaammin päätä-täisiin maakunnassamme. Ennen kaikkea Saimaan Yrittäjänaisien positiivinen vaikutus yrittäjyyden

arvostuksen nousuun niin kansalaisten kuin päätäjien ajatuksissa.

Suurin merkitys Saimaan Yrittäjänaisilla on ollut sen omiin jäseniin kannustaen näitä valitsemallaan tiellään ja tarjoten mahdollisuuden kehittää osaamistaan sekä verkostoitua muiden yrittäjien kanssa. SyNet on tarjonnut vuosikymmenten varrella sadoille yrittäjänaisille paljon iloa ja rakaita muistoja. Tärkeintä on se, että yhdistys on mahdollistanut yrittäjänaisille verkostonsa avulla uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

Positiiviselle naisenergialle!

Paljon onnea juhliville Saimaan Yrittäjänaisille!

Jami Holtari

Etelä-Karjalan Yrittäjät



4 KYSYMYSTÄ



KATJA RIIVARI

Yrittäjänä 2nd step -yhtiössä Lappeenrannassa vuodesta 2016 lähtien.

• **Miten päädyit yrittäjäksi?**

Irtisanouduin pitkästä työsuhteesta Fin-nairilla, kun toteutin pitkäaikaisen unel-mani ja perustin täyden palvelun second hand -vaateputiikin Lappeenrantaan.

• **Mikä on ikävintä yrittämisessä?**

Vaikeinta yrittämisessä on minulle eh-dottomasti yksinyrittäminen ja työ-yhteisön puuttuminen.

• **Mikä on ihaninta yrittämisessä?**

Ihanat asiakkaani korvaavat työyhteisön puutetta ja ovat suurin ilonaiheeni itsen-sä ja omien arvojensa totettamisen li-säksi. Myös se, että saan jonkun toisen-kin innostumaan kiertotaloudesta, on palkitsevaa joka päivä.

Mistä unelmoit yrittäjänä?

Toivon, että putiikkini tarina jatkuu vielä pitkään.



Tervehdimme!

ROHKEUS TOIMIA ARVOJEN MUKAISESTI!



Minulla on suuri ilo onnitella Saimaan Yrittäjänaiset ry:tä hienosta 70-vuotisesta toiminnasta. Seniori-ikä tälle yhdistykselle ei kuitenkaan millään tavoin tarkoita seestymistä; päinvastoin, toiminta on aktiivisen monipuolista.

Minulla on oman lähipiirini kokemus yrittäjänaisesta. Isoäitini toimi yksityisyrittäjänä 1940-luvulta aina 1990-luvulle. Pitkät työpäivät, viikonloppuisinkin, olivat hänelle vakio. Mutta näin sotalleski omalla panoksellaan rakensi suomalaista hyvinvointia. Ja näin tekevät yrittäjänaiset tänäänkin.

Me kauppakamareissa seuraamme aktiivisesti naisten osuuden kehittymistä sekä yritysten hallituksissa että liiketoimintajohdossa. Viimeisin vuonna 2016 julkaistu Keskuskauppakamarin naisjohtajaselvitys kertoo naisten määrän lisääntyneen yritysten hallituksissa. Mutta vastaavasti yritysten liiketoimintajohdossa tilanne on kääntynyt laskuun.

Naisjohtaselvitys kertoo myös naisten vahvuuksista niin hallituksissa kuin liiketoimintajohdossa. Naiset ovat hallituksissa miehiä koulutetumpia. Naisten osuus liiketoimintajohdossa on selvästi sitä suurempi mitä nuoremista ikäluokista puhutaan.

Naisten määrän lisäämisen yritysten johdossa on mielestäni selkeä kaava. Tuetaan naisten urakehitystä jo varhaisessa vaiheessa, jotta naiset etenisivät ylimpään johtoon. Sieltä löytyy sitten myös naisia yritysten hallituskandidaateiksi.

Keskuskauppakamari toteuttaa Naisjohtajuuden mentorointiohjelmia. Se sai kansainvälistä tunnustusta voittamalla vuonna 2015 "kauppakamarien maailmanmestaruuden" sijoituksellaan World Chambers Competition kilpailussa. Näin konkreettisin toimin tuemme naisjohtajuutta.

Etelä-Karjalan kauppakamari ja paikallinen yrittäjänainen ovat tehneet suomalaisesta kauppakamarihistoriasta. Yrittäjäneuvos Pirjo Karhu oli ensimmäinen nainen kauppakamarin hallituksen puheenjohtajana vuosina 2012-2014. Pirjon ansiokas toiminta myös naisjohtajuuden saralla huomioitiin laajasti. Kiitos Pirjo!

Toivotan onnea tuleville toiminnan täyttävälle vuosille!

Mika Peltonen

Toimitusjohtaja

Etelä-Karjalan kauppakamari

**ETELÄ-KARJALAN
KAUPPAKAMARI**



ÄLÄ JÄÄ YKSIN – verkostoidu nyt!

Reilu puolet Suomen kaikista yrittäjistä on yksinyrittäjiä, ja erityisesti he tarvitsevat yhteistyötä ja dialogia muiden yrittäjien kanssa.

Olipa kyseessä yksinyrittäjä tai mikroyritys, yksin puurtaminen ja kokonaisvastuun kantaminen voivat olla melkoinen taakka. Pikkuyrityksessä jokaisen työpanos on merkittävä. Yrittäjä on se, joka ensimmäisenä tinkii tulotasostaan, jos kauppa ei käy, tai itse sairastuu. Juuri ilmestyneen yrittäjägallupin mukaan jopa puolet yrittäjistä kokee työssään ylirasitusta ja lähes puolet tekee yli 50-tuntisia työviikkoja. Reilu puolet Suomen kaikista yrittäjistä on yksinyrittäjiä, jotka erityisesti tarvitsevat yhteistyötä ja dialogia muiden yrittäjien kanssa.

VERKOSTOISTA VOIMAA!

Tutkimusten mukaan verkostoyhteistyö luo uusia liiketoimintamahdollisuuksia erityisesti yksinyrittäjille. Verkoston avulla voidaan jakaa kokemuksia, kannustaa kollegoita, saada uusia asiakkaita ja synnyttää taloudellista lisäarvoa. Tärkein pointti kuitenkin on verkoston antama voima oman toiminnan kehittämisessä, sosiaalisissa kontakteissa ja yksinäisyyden tunteen karkoittamisessa. Erityisesti palvelusektori tulee kasvamaan lähivuosina merkittävästi ja yrittäjänaiset työskentelevät enimmäkseen juuri palvelualoilla. Työhyvinvointi ja jaksaminen ovat yksinyrittäjälle elinehto. Siksi on tärkeää, että kehi-

tetään toimivia naisyrittäjyysverkostoja, joista saadaan iloa, inspiraatiota ja positiivista virettä omaan toimintaan. On myös kiinnostavaa testata omia ideoita ja ajatuksia ulkopuolisen asiantuntijan kanssa luottamuksen ilmapiirissä.

SYNET-VERKOSTO ON YRITTÄJÄNAISEN PARAS YSTÄVÄ JA SPARRAAJA

Meillä on luja halu yrittää ja menestyä. Autamme myös muita menestymään. Verkostomme muodostaa valtavan tietopankin, josta on hyötyä ja apua jokaiselle sen jäsenelle. Verkosto hyödyttää eniten niitä, jotka ovat aktiivisia. Ja kirsikkana kermakakun päällä: voit saat itsellesi lähes 200 uutta, kannustavaa ja innostavaa ystävää. Mr. Team -hankkeen myötä kutsumme kannattajajäseniksi ja verkostoomme myös miehet. Ajan hengen mukaisesti me rakennamme siltoja, emme muureja.

Juha Tapio muistuttaa Älä turhaan jää, seinänvierä kulkemaan, kutsuttuna juhliin, kynnykselle seisomaan...! Tule mukaan. Yhdessä olemme enemmän!



Saimaan Yrittäjänaisien verkostoitumistilaisuus Kouvolan kaupungintalolla 17.10.2017 kaupunginjohtaja Marita Toikan kutsusta. Naisyrittäjyyttä eivät kahlitse kunta- tai maakuntarajat. Edunvalvonta ja naisyrittäjyyden edistäminen ovat yhteisiä päämääriämme!

LIITY SYNETIN KASVAVAAN JOUKKOON!

Verkkosivullamme www.synet.fi on liittymislomake, saman lomakkeen löydät myös Suomen Yrittäjänaisien verkkosivuilta: www.yrittajanaiset.fi

Täytä lomake tai ota yhteyttä: info@synet.fi
tai sihteerimme Sargit Kaukoseen, puh. 040 532 2555.

Lisätietoja toiminnastamme antavat yhdistyksemme jäsenet:

Imatra: Mirja Borgström, 040 520 5575, mirja.borgstrom@tamora.fi

Joutseno: Päivi Melto, 040 742 2731, paivi.melto@gmail.com

Lappeenranta: Pirjo Karhu, 0400 554 596, pirjo.karhu@expertise.fi

www.synet.fi

TERVETULOA KANNATTAJAJÄSENEKSI!

Kutsumme sinut tai edustamasi organisaation kannattajajäseneksi Saimaan Yrittäjänaiset ry:een / SyNetiin. SyNet on maakunnan yrittäjä- ja vaikuttajanaisten elinvoimainen verkostoitumis- ja vaikuttamiskanava. Meitä on lähes 200 tuloksetekijää Etelä-Karjalasta. Järjestämme kiinnostavia tapahtumia, yhteistyö- ja liiketoimintamahdollisuuksista ja rakennamme menestyspolkua yrittäjinä toimiville tai yrittäjiksi aikoville alueemme naisille.

MR. TEAM -hanke

SyNet ei ole pelkästään naisyrittäjien ja -vaikuttajien yhdistys.

Uuden Mr. Team -hankkeemme tavoitteena on kutsua myös miehet mukaan SyNetin innostavaan toimintaan. Kannattajajäsenenä saat seuraavat edut:

- Tutustut mahtaviin, uusiin ihmisiin
- Voit osallistua upeisiin kutsutilaisuuksiin
- Olet tervetullut yritysvierailuille, tietoisku- ja koulutustilaisuuksiin ja muihin tapahtumiin
- Voit esitellä ja markkinoida yrityksesi tuotteita ja palveluja 200:lle jäsenelle
- Pääset kunniavieraaksi SyNetin Mr. Team -tapahtumiin

Kannattajajäsenmaksu on 60 €. Jokainen SyNetin Mr. Team -kannattajajäsen saa numeroidun kunniakirjan liittymisvuoden lopussa.

Lisätietoja:

Pirjo Karhu, 0400 554 596, pirjo.karhu@expertise.fi



www.synet.fi

PERINTEITÄ JA HUIPPU- TEKNIIKKAA!

Kirjapainossamme sykkii uusi sydän!

Lprint on täyden palvelun painotalo, josta saat kaikki tarvitsemasi painotuotteet saman katon alta. Perinteisten painotöiden rinnalla tarjoamme uusia ratkaisuja ja monipuolisia vaihtoehtoja viestisi yksilöintiin.

**NYT UUSI HUIPPULUOKAN
PAINOKONEEMME TOTEUTTA KAIKEN,
MITÄ HALUAT PAPERILLE!**

- Pienet ja suuret painosmäärät
- Laaja paperivalikoima
- 5-väriyksikkö upeisiin tulosteisiin
- Erinomainen painojälki

75-vuotiaan painotalon kunniakkaat perinteet velvoittavat! Laadun tekijöinä ovat alan ammattilaiset: ystävälliset ja palvelualttiit ihmiset! Sydämellisesti tervetuloa!



lprint

Lprint – Kirjapaino Seppo Oy
Ratakatu 41, 53100 Lappeenranta
Puhelin: 0207 336 600
Aukioloajat: ma-to 9-16, pe 9-15
www.lprint.fi

RICOH
imagine. change.