

Yrittäjä, tervetuloa mukaan!

# KOHTAAMISIA KUNNARIN KAUTTA



# TIETOA, TAITOA, VERKOSTOJA JA VAUHTIA BISNEKSIIN!

**Kiirettä ja vastuuta, epävarmuuden sietämistä, pitkiä päiviä ja kilpailua. Siinäpä sitä, tuttua yrittäjän arkea. Kaikesta ei kuitenkaan tarvitse selvittää ihan itsekseen, monenlaista vetoapua ja tukea arkisiin asioihin voi saada myös toisilta yrittäjiltä.**

Keski-Karjalassa jo reilun vuoden ajan toiminut Kunnari on osoittautunut oivalliseksi yrittäjien kohtaamispaikaksi. Kunnari on käytännönläheinen osaamispankki, jonne jokainen keskikarjalainen pk-yritys on tervetullut.

Kunnarin perusidea on yksinkertainen: yrittäjä on yrittäjän paras tuki. Kunnarin kautta yrittäjä voi ostaa toiselta yrittäjältä tuetusti konsultointia kahden päivän ajan. Yrittäjät jakavat osaamistaan ja kokemuksiaan, kokenut tukee aloittelijaa, yrittäjä siirtää osaamistaan toiselle yrittäjälle. Kyse voi olla vaikkapa uuden tuotteen tai palvelun kehittämisestä, teknisistä neuvoista, yhteistyökumppanuuksien etsimisestä, tietojärjestelmien kehittämisestä, hinnoitte-

lusta, yrityskauppatilanteesta, ajankäytön hallinnasta tai uusien tavarantoimittajien etsinnästä. Kunnarissa monenlaisten kysymysten ratkominen on mahdollista.

Ohessa Kunnarissa mukana olevat yrittäjät kertovat omista kokemuksistaan, kannattaa lukea heidän tarinansa. Samalla kannattaa pohtia, mitä annettavaa tai otettavaa sinulla Kunnarin kautta voisi olla. Olet tervetullut mukaan Kunnariin, joka jatkuu kuluvan vuoden loppuun saakka.

Tämän esitteen takasivulla on kerrottu tiiviisti Kunnarihankkeen pääperiaatteista, lisätietoa löytyy osoitteesta [www.keti.fi](http://www.keti.fi) → kehittämishankkeet

*Keski-Karjalan Kehitysyhtiö Oy  
Päivi Kipinoinen  
yritysneuvoja  
040 770 4938  
[paivi.kipinoinen@keti.fi](mailto:paivi.kipinoinen@keti.fi)*

*" Kunnarissa homma toimii yrittäjälähtöisesti "*



# "KUNNARIN LISTOILLA ON MONENLAISTA TIETOTAITOA"

Kiteeläisellä huonekalukauppiaalla **Santtu Vaittisella** on monta rautaa tulessa. Puolitoista vuotta sitten hän vaihtoi palkkatyön yrittäjyyteen ja ryhtyi huonekalukaupiaaksi ensin Kiteellä ja vähän myöhemmin myös Ilomantsissa. Joulukuun alussa hän perusti vaimonsa kanssa Kiteen Kalusteykkösen yhteyteen Sisustuskahvila Wilhelmiinan. Osittain omistamansa Siilitrade Oy:n kautta hän pyörittää vielä maahantuonti- ja pienhuonekaluvalmistusta.

- Näin netistä, että **Jouko Heimonen** oli myymässä huonekalukauppaansa Kiteellä. Otin heti yhteyttä, ja siitä se sitten lähti. Yrittäjänvaihdoskuviossa KETI tuli avuksi ja **Kipinoisen Päivi** kertoi Kunnari-hankkeesta, Vaittinen taustoittaa.

Kunnaria Vaittinen ryhtyi toteuttamaan Heimosen kanssa, joka tunsu huonekalubisneksen läpikotaisin.

- Joke konsultoi minua ihan kaikessa kuljetuksista kirjanpitoon ja markkinointiin. Häneltä saamani tietotaito on ollut äärimmäisen tärkeitä, sillä enhän tiennyt aloittaesani huonekalualasta mitään, myyntityötä olin toki tehnyt aiemmin. Kokeneen yrittäjän neuvot olivat äärimmäisen tärkeitä.

## HUUTIA EPÄILIJÖILLE!

- Aika ajoin törmää sellaiseenkin asenteeseen, että nämä tällaiset hankkeet ne ovat niitä EU:n höpöjuttuja. Väärä ennakoasenne - Kunnari toimii ihan oikeasti!

- Yhteistyöstä on raportoitava, ja se motivoi myös käymään aidosti tarvittavat keskustelut. Heimosen kanssa otimme sen käytännön, että sovitusti aamuista ja illoista hyödynsimme ne yhteiset tunnit. Kun tärkeät asiat ja neuvot kirjattiin ylös, koin saavani aidosti hyödyt irti. Kunnarin listoilla on monenlaisia yrityksiä ja paljon tietotaitoa. Tätä kautta EU-tukirahaa kannattaa ehdottomasti hyödyntää, Santtu Vaittinen kehottaa.

## HYVÄ KIERTÄÄ

Santtu Vaittisen ja Jouko Heimosen yhteistyö on jatkunut tiiviinä Kunnari-päivien jälkeenkin; Heimosesta on tullut Vaittiselle luottomies, joka hoitaa Ilomantsin myymälän pyörittämistä.

Vaittinen on puolestaan pyöräyttänyt Kunnari-viestiä eteenpäin muutenkin.

- Tässä Kiteen huonekaluliikkeen alakerrassa moottori- ja pyöräfirma aloitti myös kirpputoriliiketoiminnan. Tätä yrittäjää olin itse tukemassa alkuun Kunnarin kautta. Myös Siilitrade Oy on kunnaroitavana.

## FAKTA: KITEEN SISUSTUS JA KALUSTE OY

- Omistaja Santtu Vaittinen
- Huonekaluliikkeet Kiteellä ja Ilomantsissa
- Sisustuskahvila Wilhelmiina Kiteellä
- Osakkuus maahantuonti- ja alihankintayhtiö Siilitrade Oy:ssä
- Yhteenlaskettu liikevaihto noin miljoona euroa
- Työllistää yrittäjän lisäksi 3-4 henkilöä sesonkien mukaan
- [www.sisustusjakaluste.fi](http://www.sisustusjakaluste.fi)

*Santtu Vaittinen pani Kunnarin kiertämään!*

# AITOJA VILLOJA JA OIKEITA TEKOJA!

**Satu Vahimaa** Onkamosta on tohkeissaan. Takana on viitisen kuukautta yrittäjyyttä ja päässä vilistävät monet tulevaisuuden mahdollisuudet. Tulevia Vahimaa pohdiskelee yhdessä lampuri **Anja Turusen** kanssa, kiitos Kunnari-hankkeen.

- Huovutusta, käsitöitä, vaatteita, koruja ja myös neulahuovutustarvikkeita. Tätä kaikkea on tällä hetkellä yritykseni Maavilla. Tulevaisuuden varalle mielessä on monenlaisiakin suunnitelmia, mutta edettävä on pienin askelin, Satu Vahimaa taustoittaa.

Muutama vuosi sitten pääkaupunkiseudulta takaisin Pohjois-Karjalaan muuttanut Vahimaa on aiemmin työskennellyt psykiatrisessa sairaanhoidossa sairaanhoitajana. Viimeiset vuodet hän on viettänyt kotona pienten lasten kanssa. Palkkatyöhön paluun ja pitkäkhön työmatkan sijasta Vahimaa rohkaistui toteuttamaan yrittäjähaaveensa.

## FAKTA: MAAVILLA OY

- Lokakuussa 2009 perustettu käsityöalan yritys
- Tuotevalikoimaan kuuluu erilaisia huovutustuotteita, kierrätysmateriaaleista tehtyjä käsitöitä, käsin tehtyjä kortteja ja kankaisia koruja
- Käsitöiden lisäksi myytävänä on huopaneuloja, huovutusvilloja, huovutuskaivoja neuloille ja neulahuovutustarvikkeita
- [www.maavilla.fi](http://www.maavilla.fi)

- Huovutus on kiehtonut minua aina. Villaan hurahdin vuonna 2004 käytyäni ensimmäisen huovutuskurssin. Tällä hetkellä tavoite on, että yrittäjyydellä elättäisi itsensä.

## PAIKALLISTA JA EKOLOGISTA

Anja Turusen lammaskatrasta Satu Vahimaa kävi katso-massa ensin lasten kanssa. Pian naiset huomasivat, että yhteinen kieli ja villan mahdollisuus yhdistivät.

- Kunnari tarjosi juuri sopivan mahdollisuuden ja myös ta-loudellisen kannusteen yhteistyön alkuun. Vaikka hankkeen mahdollistama tuki on vain kaksi päivää, pidän sitä tässä tilanteessa merkittävänä, Satu Vahimaa arvioi. Yhteistyökumppanin löytyminen on rohkaissut ja tukenut nuorta yrittäjää. Tuiki tärkeä verkosto on lähtenyt laajentu-maan.

- Anjalla on villat, tarvittava raaka-aine. Uskon, että tuotteil-le markkinoita löytyy. Ihmiset kiinnittävät yhä enemmän huomiota ekologisuuteen ja kestävään kulutukseen – ostetaan mieluummin aitoa ja lähellä tuotettua ja tehtyä kuin kertakäyttötavaraa.

## TOIMINNALLISUUTTA

Satu Vahimaa ja Anja Turunen ovat ideoineet villan ja huovutuksen ympärille toiminnallisiakin palveluja. Turusen viehättävä hirsimökki Suuronkamojärven rannalla soveltuisi tapahtumien pitopaikaksi.

- Täällä voisi järjestää vaikkapa huovutuskursseja. Ja osal-listujille voisi lämmitellä savusaunan, tarjoilla loimulohta ja rosvopaistia ja viedä vaikkapa lammastilalle tutustumaan. Siinä olisi kaupunkilaisporukoille käsillä tekemistä ja elä-myksiä kerrakseen, kaksikko suunnittelee.

*Anja Turunen (vas) ja Satu Vahimaa kasvattavat verkostoja nyt yhdessä*

# KUNNAROIDEN PUUSTA PIDEMMÄLLE

- Kunnari-hankkeen kautta olen auttanut hevostilan maneesin suunnittelussa ja puuttuneen CE-merkinnän hankkimisessa. Siinä välissä reviiiri laajeni metallipuolelta tänne puupuolellekin, **Eero Jumppanen** kertoo istuessaan **Sari Kokon** ja **Harri Muhosen** jyrkän keittiöpöydän äärellä.

Kokko ja Muhonen ostivat muutamia vuosia sitten Kiteenlahden entisen koulun. Koulu on nyt paitsi ison lapsiperheen kaunis koti, myös huonekalujen kunnostukseen, entisöintiin ja verhoiluun erikoistuneen Antiko Oy:n pääpaikka.

## JÄÄHDYTTELYT JÄIVÄT

Eero Jumppasen Suunnittelu- ja ATK-palvelu on erikoistunut tekniseen suunnitteluun, asennusten ja projektien valvontaan sekä CAD-koulutukseen.

- Ennen näitä Kunnari-töitä olin jo vähän jäähdyttelemässä omaa yrittäjän uraani, kokonaan eläkkeelle lähtö mielessäni. Vaan suunnitelmat menivätkin sitten vähän uusiksi, Eero Jumppanen juttelee.

Jumppasen osaamiselle on kysyntää.

- Antikolla oli tarve dokumentoida huonekalumallistoaan. Kunnaroinnin kautta opetin heille kolmiulotteista piirtämistä ja suunnittelua. Dokumentointi on liiketoiminnan jatkuvuudessa ja kehittämisessä keskeistä. Kolmiulotteisuus on eduksi myös silloin, kun tuotteita esitellään asiakkaille.

## KUMPPANUUDEKSI

Sari Kokolle ja Harri Muhoselle yhteistyö Jumppasen kanssa on avannut tyystin uudenlaisia näköaloja. Kahden päivän kunnarointi on poikunut uutta, verkostot puolin ja toisin ovat laajentuneet.

- Omien tuotteiden piirtäminen on ollut ihan toisenlaista sisäistämistä, ehdottomasti tärkeätä meille, Sari Kokko pohtii. Hän on tyytyväinen Kunnarin mahdollistamaan osaamisen syventämiseen.

- Tämä oli meille jo toinen Kunnari-työ. Ensimmäisellä kerralla opettelimme valokuvausta paikallisen kuvaajan **Niko Nyrhisen** opastuksella. Myös se oli hyvä koulutus ja meille tuotekuvien tarvitsijoille erittäin tarpeellinen.

## FAKTA: ANTIKO OY

- Tarjoaa huonekalujen entisöintiä, kunnostusta ja verhoilua
- Palveluun kuuluu myös julkiskalusteiden verhoilu
- Tilaustyönä uusia huonekaluja ja kalustoja, kuten ruokapöytiä, sänkyjä ja baarikalusteita
- Antikon myymälässä ja verkkokaupassa myydään paikallisten osajien tuotteita sekä entisöinti ja verhoilutarvikkeita
- Yrittäjien lisäksi työllistää mm. alan harjoittelijoita, yhteistyöverkostosta tekijät löytyvät kysyntähuippuihinkin
- [www.antiko.fi](http://www.antiko.fi)

## FAKTA: SUUNNITTELU- JA ATK-PALVELU E. JUMPPANEN

- Omistaja koneteknikko Eero Jumppanen
- Palveluja: tekninen suunnittelu, työnjohto, kuvankäsittely, CAD-kurssit
- Työllistää yrittäjän lisäksi kaksi työntekijää

*Sari Kokko (vas), Harri Muhonen ja Eero Jumppanen tietävät, että Kunnari toimii käytännössä*



# VERTAISTUKEA PARHAIMMILLAAN

**Marko Meriläisellä** ja **Anne Vänskällä** on huikeita suunnitelmia tulevasta. Rohkeat yrittäjät ovat yhdistäneet voimansa, tavoitteena on tarjota matkailijoille unohtumattomia elämyksiä Oriveden maisemissa Rääkkylässä. Tulevaisuus rakentuu hyvinvoinnin, luonnon ja hiljaisuuden ympärille. - Yritysassiakkaat ja ulkomaiset matkailijat, sellaiset elämysten etsijät, joille Välimeren rannat ovat jo koluttuja paikkoja. Siinä meidän kohderyhmäämme, Villa Swanin yrittäjä Anne Vänskä muotoilee.

Yrittäjäkollega Marko Meriläinen nyökkää vieressä. Meriläisen yritys Tuleentuijottajat Oy on pohjoiskarjalainen erä- ja elämyspalvelualan yritys. Yritys tarjoaa asiakkailleen yksilöllisiä palveluja juuri sellaisessa paketissa kuin asiakas toivoo muutaman tunnin elämyksestä useamman päivän seikkailukokonaisuuteen.

- Näissä maisemissa pystyy tekemään mitä vain. Ja tämän kokonaisuuden ideoinnissa meillä on Annen kanssa selvästi toisillemme annettavaa. Katsotaan nyt, mistä ihmiset tykkäävät – melonnasta, tanssilavasta, ehkä tasokkaista purjehdusretkistä, Meriläinen antaa esimerkkejä.

## VAIKEUKSIA JA ONNISTUMISIA

Ennen yrittäjäksi ryhtymistään Anne Vänskä työskenteli yrittäjäjärjestön palveluksessa Joensuussa. Siinä pestissä hän kertoo nähneensä niin yrittäjyyden hyvät kuin huonotkin puolet.

- Ajatus omasta yrityksestä kypsyi vähitellen. Lopulta eivät monet epäroineet konsultitkaan saaneet päätäni käännetyä. Alkuinvestointi, Villa Swanin rakentaminen, oli tietysti iso. Halusin tänne todella tasokkaan paikan, jotakin vallon muuta kuin vuokrattavan perusmökkin.

Villa Swan valmistui viime vuoden lopulla. Meriläisellä puolestaan on jo vuosi yrittäjyyttä takana.

- Ensimmäinen vuosi oli tietyllä tavalla vaikeakin. Tuotepakettien tekeminen ja niiden hinnoittelu oli haasteellista, siihen tarvitsin tukea, Meriläinen kertoo.

- Kunnari on ollut meille erittäin hyvä tapa lähteä kehittämään toimintaa. Molemmat olemme pieniä yrittäjiä, resurssipulasta ei pääse mihinkään. Kunnarissa on mahdollista valita yhteistyökumppani itse ja määritellä, milloin näitä asioita pohdiskellaan.

*Marko Meriläisen (vas) ja Anne Vänskan Kunnari-hankkeessa kyse onkin enemmän vertaistuen antamisesta ja saamisesta kuin mestari-kisälli-tyyppisestä yhteistyöstä.*

## FAKTA: VILLA SWAN

- Kokonaispalvelua tarjoava vuokrattava Villa Swan sijaitsee Oriveden rannalla Rääkkylässä
- Tilaa kahdessa kerroksessa yhteensä 174 neliötä
- 5 makuuhuonetta, soveltuu 10+4 henkilölle
- [www.villaswan.fi](http://www.villaswan.fi)

## TULEENTUIJOTTAJAT OY

- Pohjoiskarjalainen erä- ja elämyspalveluja tarjoava yritys
- Asiakkaan toiveiden mukaisesti toteutettavia kokonaisuuksia
- Tarjolla mm. kiipeilyä, melontaa, kalastusta, retkiluistelua
- [www.tuleentuijottajat.fi](http://www.tuleentuijottajat.fi)

# OMALLA TUOTTEELLA KOHTI KASVUA

Kesälähdellä sijaitseva S&J Tompuri Oy on metallialan osavalmistukseen erikoistunut yritys. Joustavuus, nopea reagoiminen asiakkaan tarpeisiin sekä ammattitaitoinen henkilöstö ovat yhtiön keskeisiä vahvuuksia.

Kun talouden suhdanne murjoi eritoten metallia ja metsäsektoria, myös Tompuri on joutunut sopeuttamaan toimintaansa.

- Talouden taantuma on tuntunut myös meillä, liikevaihto on pudonnut ja myös väkeä on vähennetty, yrittäjä **Jari Tompuri** kertoo.

Haasteiden keskellä Kesälähdellä ei kuitenkaan jääty tuleen makaamaan. Ohutlevytekniikan kokenut ammattilainen **Tuomo Helle** ja Tompuri ryhtyivät suunnittelemaan tulevaisuutta. S&J Tompuri liittyi Keski-Karjalan metalliyritysten Carelmet-verkostoon sekä päätti hyödyntää myös Kunnarin mahdollisuudet.

- Tuomo on myyntihenkkinen mies, ja hänellä on hyvät verkostot ja asiakaskuntaa konekaupan puolelta. Suunnitelmissa on, että hän lähtee markkinoimaan levyhyllyjä ja valmistus jää meille. Valmistuksessa hyödynnämme Carelmet-verkostossa mukana olevien yritysten osaamista, Tompuri selvittää.

Hyllyhankkeessa on mukana nyt viisi yritystä, mukaan lukien Kittek Ky, jossa Tuomo Helle työskentelee. Kittek on teknisen myynnin, suunnittelun ja tuotekehityksen asiantuntija, joka tuottaa asiakkailleen mekaniikkaa, automaatiota, hydraulikkaa ja pneumatiikkaa sisältäviä räätälöityjä ratkaisuja.

Siinä missä ohutlevyteollisuuden läpikotaisin tunteva Helle pystyi avaamaan Tompurille uusia mahdollisuuksia, markkinoita ja bisnesajattelua, Tompurin kautta Helteelle avautui mahdollisuus tutusta tarkemmin raskaaseen konepajateollisuuteen.

- Kunnari on edistänyt puolin ja toisin tavoitteellista yhteistyötä, Tuomo Helle summaa.

## MARKKINAT KARTOITETTUNA

Jari Tompurin mukaan oma levyhyllytuote esiselvityksistä tuotekehitykseen on edennyt vauhdikkaasti. Markkinoiden kartoitus on vahvistanut uskoa oman tuotteen mahdollisuuksiin.

- Levyhyllyn avulla levytavara saadaan pois hallien lattioilta ja hallitila tehokkaampaan käyttöön. Nyt vaikuttaakin siltä, että sen mitä olemme suhdanteiden kiristyessä muualla menettäneet, voimme saada korvatuksi omalla tuotteella.

Tuomo Helle pitää Jari Tompurin kaavailuja realistisina.

- Markkinakartoitusta on tehty ja joitakin asiakastapauksia on jo tiedossa.

## FAKTA: S&J TOMPURI

- Metallialan osavalmistaja
- Palveluina mm. hitsaus, plasmaleikkaus, särmäys, alihankinta
- Merkittäviä asiakkaita mm. Kesla Oyj, Outotec Oyj, Kesmac Oy, Kesälähdän Maansiirto Oy
- Työntekijöitä 6
- Kuuluu Keski-Karjalan Carelmet-verkostoon
- [www.tompuri.fi](http://www.tompuri.fi)

*Jari Tompurin yritykselle Kunnari on ollut mahdollisuus viedä omaa tuoteidea eteenpäin*

# KUNNARIIN ON HELPPO TULLA

- Toiminta-aikaa 31.12.2010 saakka
- Tarkoitettu kaikille Keski-Karjalan alueen pk-yrityksille toimialasta riippumatta
- Ideana on hyödyntää yrittäjien omaa kokemusta ja asiantuntemusta, vertaistukea liiketoiminnan kehittämisen välineenä
- Yrityksissä oleva arvokas hiljainen tieto halutaan siirtää eteenpäin myös muiden yritysten hyödyksi
- Kunnari tukee yrittäjän ammatillista ja yrityksen liiketoiminnan kehittymistä
- Ilmoittaudu Kunnarin asiakkaaksi, kun tunnet tarvitsevasi toisen yrittäjän tukea ja asiantuntemusta jollakin liiketoiminnan osa-alueella
- Ilmoittaudu Kunnariin asiantuntijaksi, kun tunnet, että sinulla on sellaista tietoa, osaamista ja kokemusta, josta toiset yrittäjät voivat hyötyä
- Asiakkaana voit saada toisen yrityksen tukea ja konsultointia kahden päivän ajan, mahdollisuus myös kahteen lisäpäivään
- Kunnari maksaa asiantuntijayritykselle korvauksen työajasta, asiakkaan omavastuuksi jää vain 20 % kustannuksista
- Kunnariin on helppo tulla mukaan. Lisätietoja löytyy osoitteesta [www.keti.fi](http://www.keti.fi) → kehittämishankkeet
- Lisätietoja myös yritysneuvoja Päivi Kipinoiselta, puhelin 040 770 4938, [paivi.kipinoinen@keti.fi](mailto:paivi.kipinoinen@keti.fi)