

9 Joulukoristevalmistaja Weisteellä on sesonkiyrittäjän dilemma: maksu toimituksista laahaa perässä.

11 Team Finland LetsGrow -ohjelmassa yritys saa yhdellä hakemuksella avustusta, lainaa ja ohjausta kasvaakseen.

## Päätöjä | Riku Asikainen

*Kasvu Openissa kohtaavat 500 kokeneen yritysjohtajan osaaminen ja 150 kasvunälkäisen yrityksen uudet ideat.*

6



## Suunnannäyttäjä | VRT Finland Oy

*VRT piirtää komeita kuvia ja aikoo valloittaa niillä maailman vedenalaiset markkinat.*

3



## Suomeen 200 000 uutta työpaikkaa



Suomen tulevaisuutta pohtivat eri raportit väittävät, että maahamme tarvitaan 200 000 uutta työpaikkaa yksityiselle sektorille kestävyysvaheen rahoittamiseksi ja kasvu-uralle kääntymiseksi. Suuri haaste – lähes mahdoton, joku voisi ajatella.

Jos jokainen suomalainen yritys työllistää yhden uuden työntekijän, tuo haaste on ratkaistu. Työpaikat syntyvät yrityksissä; viime vuosina pääasiassa pk-yrityksissä.

Yritys työllistää, jos sillä on enemmän tilauksia kuin tekijöitä, jos sen toiminta kannattaa ja on kasvussa. Yritys työllistää, kun yrittäjän näkemys tulevaisuudesta on myönteinen.

Yhteiskunnan ja sen toimijoiden tehtävänä on luoda maahan sellainen yritysilmapiiri, että tulevaisuuteen voi uskoa, toiminta on ennustettavaa ja toimintaympäristö vakaa. Pitää pystyä luomaan uskoa siihen, että Suomi voi sopeutua myös globaalien muutosten aiheuttamiin haasteisiin.

Ensisijainen keino on järjestää mahdollisimman vapaa ja kannustava toimintaympäristö yrityksille ja yrittäjille – mahdollistaa elinkeinon vapaus. Sen lisäksi yhteiskunta voi kannustaa yrittäjyyteen ja kasvuun. Tässä työssä Finnveralla on merkittävä rooli aloittavien ja kasvavien yritysten rahoittajana.

Kannamme kortemme kekoon tänä keväänä kahdella uudella avauksella.

Osallistumme Kasvu Open -tapahtumiin ja toimimme niissä aktiivisesti sparraamassa yrityksiä muun muassa rahoituksen keinoista.

Lisäksi käynnistämme yhdessä Tekesin ja Finpron kanssa uuden Team Finland LetsGrow -ohjelman. Yritys saa yhdellä hakemuksella merkittävän rahoituspaketin avustusta ja lainaa sekä ohjausta ja konsultointia kasvuun suunnitelmansa toteuttamiseen. Tutustu osoitteessa [www.letsgrow.fi](http://www.letsgrow.fi) ja lue lisää tästä lehdestä.

### **Annamarja Paloheimo**

liiketoimintajohtaja, Finnvera Oyj





Yritysidea lähti liikkeelle käytännön tarpeesta, toteavat Niko Tuominen, Olli Auer ja Kirsi Hänninen.

# Bisnestä pinnan alta

Keskisuomalainen yritys piirtää komeita kuvia ja aikoo valloittaa niillä maailman vedenalaiset markkinat. Aikeille on katetta, sillä tuote ja osaaminen ovat kunnossa.

**TEKSTI** Sami Turunen **KUVAT** Kirsi Tuura

**T**ilat tuoksuvat tuoreuttaan, palovaroittimista revitään irti viimeisiä suojamuoveja. VRT Finland Oy on juuri muuttanut uuteen kiinteistöön Jyväskylän kupeessa ja valmistautuu ottamaan toisenkin ison askeleen.

VRT tekee korvin kuulumattomasta äänestä komeita kuvia. Sen osaamista on vedenalaisten kohteiden – siltojen, patojen, voimalaitoksien, satamarakenteiden – kuntokartoitusta kaikuluotauksella. Kuka tahansa osaa homman vielä tähän asti, mutta VRT:n menetelmällä saatu informaatio puetaan ymmärrettävään muotoon.

– Veneitä ja luotaimia saa kaupasta, mutta me käänämme veteen laitetun äänen kolmiulotteiseksi kuvaksi. Kukaan muu ei sitä osaa, sanoo toimitusjohtaja **Niko Tuominen**.

VRT on kehittänyt aineiston analysointiin oman ohjelmiston, jonka läpi kerätty aineisto ajetaan. Tuominen esittelee tablettiltaan huikaisevan tarkkaa 3D-kuvaa: voimalaitoksen tukimuurin tiilenpäät erottuvat selkeästi kuin korkealaatuisessa valokuvassa.

Menetelmässä yhdistyy rakennusinsinöörin ja maanmittaustekniikan osaaminen, 3D-kokemus sekä ymmärrys monenlaisten rakenteiden hallinnasta.

– Tässä on osunut monen ihmisen osaaminen ja intohimo kohdalleen, match made in heaven. Me pyrim-

## VRT Finland Oy

- Kuntokartoitusta kaiku- luotauksella
- Liikevaihto noin 600 000 euroa vuonna 2014
- Henkilöstöä 5
- [www.vrt.fi](http://www.vrt.fi)

me maailman parhaaksi – tai sitä me jo olemme, nyt pyrimme pitämään etumatkan.

VRT:n tarkkojen kuvien avulla voidaan korjata vain sitä, mikä on rikki, eikä aloiteta suotta valtavia remontteja. Esimerkiksi Tampereella VRT auttoi kaupunkia säästämään sataman korjauksessa miljoonia.

## Itse opittu ja tehty

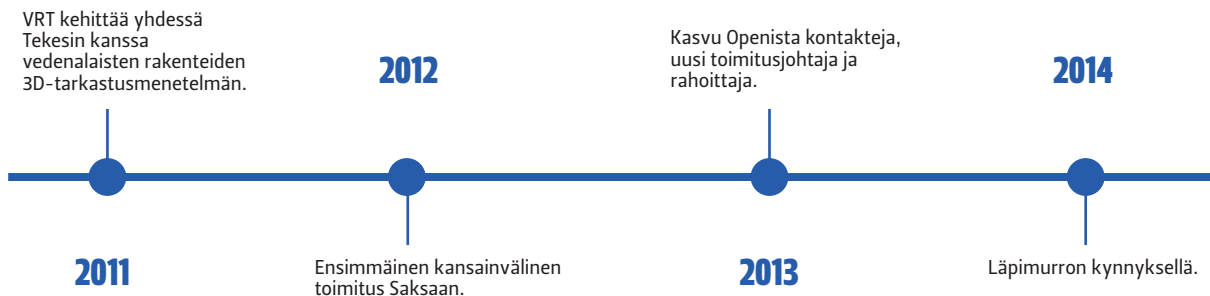
Tuominen aloitti toimitusjohtajana huhtikuussa, samalla yhtiön hallitus sai uuden puheenjohtajan, keksijä-yritystä **Anssi Lehikoisen**. Kehitystyöstä vastaa teknologiajohtaja **Kirsi Hänninen**, toinen vuonna 2010 syntynyt VRT:n perustajista. Yritysidea lähti liikkeelle käytännön tarpeesta.

– Olen aina ollut tekemisissä siltarakentamisen kanssa. Kun tarkastuksia tehtiin sameissa vesissä kuvattuja sukellusvideoita katsellen, alettiin tuskailua, eikä tätä voisi tehdä helpommalla tavalla.

## Suunnannäyttäjä



Maailmanvalloitus onnistuu täältä, kun lentoyhteydet pelaavat, Niko Tuominen sanoo.



Vastaus oli: kyllä voi. Idea heräsi, ja ensimmäiset suunnitelmat piirreltiin neljään lasinaluseen helsinkiläisessä ravintolassa. Häniselle ja **Olli Auerille** löytyi kumppani Yhdysvalloista: alan pioneeri **Bryan Abbott** saapui Suomeen opettamaan kaikuluotainlaitteiden käyttöä.

Siitä alkoi kehitystyö, jossa Hänninen on parhaimmillaan.

– Paljon opittiin kantapäähän kautta, ja koko homma on pohjautunut periksiantamattomuuteen ja sulaan hulluuteen, Hänninen nauraa.

Markkinoita VRT:n osaamiselle riittää, muistuttaa toimitusjohtaja Tuominen.

– Kaikki maailman suuret kaupungit ovat vesistöjen äärellä. Vedenalaisia rakenteita on paljon, ja suurkaupunkien sameissa vesissä kaikuluotaus on

ainoa tapa nähdä veden alla jotain.

Suomessa VRT:n asiakkaina ovat käytännössä kaikki satamat. Vuosareen satama Helsingissä on vasta viisi vuotta vanha, mutta sielläkin VRT on jo luodannut.

– Asiakas oivalsi, että nyt kannattaa kerätä talteen lähtötieto, jotta myöhemmin on dataa, johon kehitystä voi verrata, Hänninen kertoo.

### Maailma odottaa

Markkinat ovat globaalit, mutta VRT aikoo kasvaa rauhallisesti.

– Meidän pitää valita, mitä teemme ja kasvaa järkevästi ja kannattavasti. Yksi laite veneineen maksaa 300 000 euroa, ei niitä voi ripotella rajattomia määriä minne tahansa.

VRT:n liikevaihto oli viime vuonna 300 000 euroa, vuonna 2014 tavoit-

teenä on päästä 600 000 euroon.

Liikevoittoprosentti on parinkymmenen tienoilla.

Yhtiö pyörii pienellä porukalla. Tuomisen, Hännisen ja Auerin lisäksi Jyväskylään on tulossa pari ihmistä lisää, ja myynti pitää leivän syrjässä kiinni parikymmentä kumppania. Oma porukkaa ei ole tarkoitukseen kasvattaa paljon.

– Me toimitamme projektin, myynti pidetään ulkoistettuna. Maailmanvalloitus onnistuu täältä, kun lentoyhteydet pelaavat, Tuominen sanoo.

Maailmalle VRT Finlandia on auttanut Kasvu Open -hanke. Yhtiö palattiin vuonna 2013 StartUp Sauna ja Kasvu Open -kasvuyrittäjäkilpailuissa parhaana yrityksenä, valintakriteereinä olivat liikeidean ainutlaatuisuus ja kansainvälinen kasvupotentiaali.



Busterin keulaan on asennettu 200 000 euron arvoisen kaikuluotainlaitteisto.



– Tarvitsimme myynnin ja markkinoinnin osaamista. Kasvu Openissa olimme hyvässä näytekkunassa, ja löysimme bisnesmaailman vaikuttajia ja kontakteja, Kirsi Hänninen kertoo.

– Siellä sijoittajatkin kiinnostuivat meistä, rahoittajaksi saatiin Nostetta Oy. Lopputuloksena meillä on uusi toimitusjohtaja, ja muutama kopeekakin kilahti tilille. Ilman Kasvu Openia tämä ei olisi realisoitunut, Hänninen hymyilee.

Toimitusjohtaja Tuominen hyppäsi suoraan syviin vesiin, sillä hänellä ei ollut kokemusta VRT:n toimialasta. Osaamista vientiyrityksen luotsaamisesta kuitenkin oli, sillä hän on vienyt kansainvälisille markkinoille parikin omaa kasvuyritystä.

### Keski-Suomen Apple

Käydään vielä vesillä. Jyväskylän

edustalla pörrää 150-hevosvoimaisella moottorilla ruuditettu Buster. Sen keulaan on asennettu 200 000 euron arvoisen kaikuluotainlaitteisto.

– Tämä on suomalaisille sopivaa hommaa. Istutaan hiljaa, ei tarvitse jutella työparille, virnistää Olli Auer ruorin ääressä. Ennen VRT:tä Auer teki siltojen tarkastustöitä insinööritöimistössä.

– Kirsi on suunnittelija, minä olen tällainen kenttämyyrä, hän nauraa ja kääntää veneen Kuokkalan massiivisen sillan alta kohti sataman laitureita.

Vene lipuu metrin sekuntivauhtia sataman kupeessa. Apukuskin paikalla istuva Niko Tuominen katselee pohjasta piirtyvää kuvaa ja kertoo, missä VRT Finland on kolmen vuoden päästä.

– Konseptillamme on vahva jalansija Keski-Euroopassa ja sen lisäksi yksik-

kö ja yhteistyöviryksiä Amerikassa tai Australiassa. Liikevaihto lähentelee kymmentä miljoonaa, hän sanoo silmää räpäyttämättä.

Tuominen ei pelkää kilpailua, päinvastoin.

– Jos alalla olisi kilpailua, asiakas-kenttäkin ymmärtäisi paremmin, mitä me teemme. Markkinat pitää opettaa nyt ostamaan ihan uutta tuotetta. Olen jo nähnyt asiakkaiden silmissä vilpittömän innostuksen, kun he tajuavat, että meillä on ratkaisu heidän vedenalaisiin ongelmiinsa.

Tuominen vertaa VRT:n ajattelua Appleen.

– Steve Jobs sanoi, että ihmiset eivät tiedä mitä haluavat, ennen kuin näytät sen heille.



**Katso video osoitteessa:**

[www.finnvera.fi](http://www.finnvera.fi)



# Tärkeintä on liike

Sijoittaja Riku Asikaisen nimeen ei ole voinut olla törmäämättä, jos on yhtään seurannut enkelisijoittajien toimintaa Suomessa. Hyväntuulinen, energinen ja ilmeisen aikaansaava mies tuli suomalaisille tutuksi viimeistään Leijonan luola -ohjelmasta.

TEKSTI Riitta Ekholm KUVA Minna Kurjenluoma

**N**elikymppinen **Riku Asikainen** toimi jo kaksikymmentä vuotta sitten samalla tavalla kuin Aalto-yliopiston opiskelijat nyt: on itsestään selvää perustaa ensimmäinen yritys parikymppisenä eikä ole hinkua isoon taloon töihin.

Lukion oppilaskunnan puheenjohtajana hän pyöritti koulussa kirjamyyntiä ja sen innoittamana perusti Lukiolaisten Kirjakaupan. Tämän hän myi hyvällä voitolla Suomalaiselle kirjakaupalle. Vastaavanlaisen yrityksen Asikainen oli ehtinyt perustaa myös Ranskaan, missä se on kasvanut suurimmaksi oppikirjojen välittäjäksi.

Yrittäjä Asikaisesta oli tullut myös sijoittaja. Putkeen menneet yritys-kaupat olivat hyvä oppi. Hän alkoi tähyillä sopivia sijoituskohteita eri sijoittajaryhmien kanssa. Kun yhdistysten maa sai uuden yhdistyksen, Finnish Business Angels Networkin, FiBANin vuonna 2010, Asikainen oli perustajaporukassa mukana.

- Bisnesenkelin tehtävä on saada yritykset kasvamaan ja luopua niistä sitten. Tärkeintä ei ole sijoitusten määrä, vaan millaisia tuottoja niistä saa, sanoo nyt FiBANin hallituksen puheenjohtajana toimiva Asikainen.

Tänä vuonna kasvaviin alkuvaiheen yrityksiin on sijoitettu jo 250 miljoonaa euroa. Pelkästään FiBAN teki viime vuonna 150 rahoituskierrosta. Tämä merkitsee kolmea yrityskauppaa viikossa.

## Alhaalta ylöspäin

Asikainen ajattelee nopeasti, puhuu vuolaasti ja lioittelee sopivasti. Jopa paasaa.

- Työelämä on nyt yrittäjyyttä.

Tätä kysyntää täyttämään on syntynyt uudenlaisia rahoitusmuotoja ja rahoittajia. Kuvio lähtee alhaalta ylös. Vanhan ajattelumallin mukaan raha ratkaisi kaiken.

Asikainen puhuu liikkeestä, jota ei johdeta mistään. Maailmanlaajuisesti on tapahtunut kasvuyrittäjyyttä tukevia asioita samaan aikaan.

- On tervettä aluskasvillisuutta ja nurmikkoa. Ei sen päälle pidä kaataa rekalla lannoitetta.

- Liika institutionalisoiminen ei ole hyvästä. Ilmainen raha saattaa näivettää lupaavan hankkeen. En edes usko, että on valtavaa epätasapainoa hyvien hankkeiden ja rahoituksen saatavuuden välillä, laukoo Asikainen.

Bisnesenkeli vaatii näyttöä, siinä on sen voima. Merkittävin menestymisen ehto on tiimissä ja sen osallisuudessa.

- Jossakin on oltava järkyttävän hyvä ja jonkun on oltava maailman paras.

Jokainen tuntee kaverin, joka puuduttaa kuulijansa kertomalla tiimanttisesta oivalluksestaan, mutta ei tee mitään sen eteen. Idea on arvokas ainoastaan, jos sen pystyy toteuttamaan.

- Ja idea muuttuu matkan varrella, aina.

Hyvä yrittäjä tietää, minne on menossa ja pitää kiinni näkemyksestään, mutta kuuntelee nöyrästi joka askeleella asiakkaita.

## Sparrausta kasvunälkäisille yrityksille

Kun Riku Asikaista kysyttiin valtakunnallisen kasvuyrityskilpailun, Kasvu Openin tuomaristoon, hän ei epäröinyt hetkeäkään. Iso osa sparraamisesta on takaisin antamisen iloa. Häntä viehätti myös se, että toiminta ei ollut Helsinki-keskeistä.

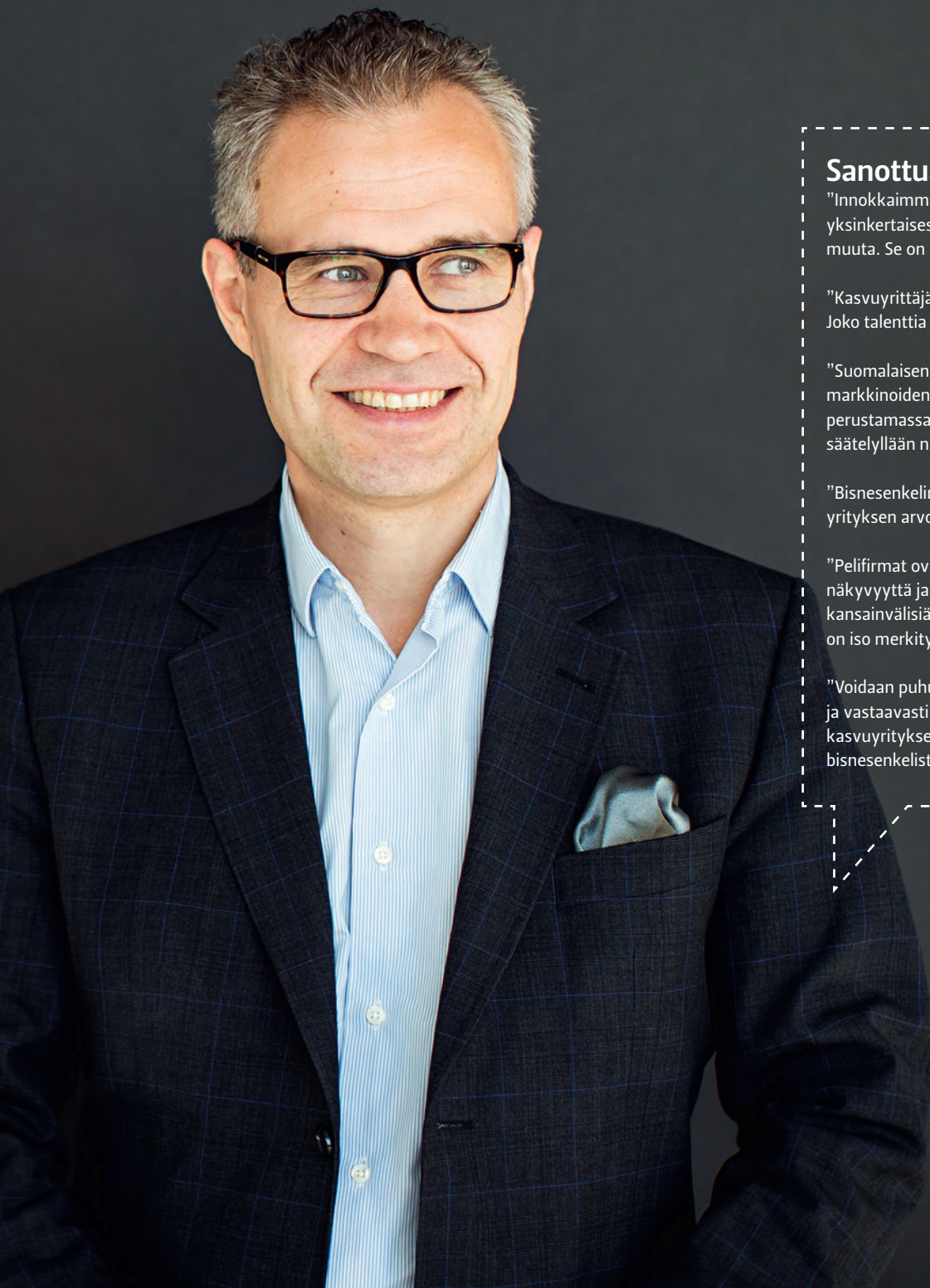
Kasvu Openissa kohtaavat 500 kokeneen yritysjohtajan osaaminen ja 150 kasvunälkäisen yrityksen uudet ideat. Kolmessa vuodessa on kokoon tunnut jo 54 kasvutiimiä Suomessa, 14 USA:n Piilaaksossa ja neljä Pietarissa.

Asikainen puhuu avoimuuden puolesta, mikä on myös kasvuyrittäjyyttä tukevan toiminnan ydin. Autotallissa ei kannata piilotella ideaansa, koska samoja ajatuksia syntyy globaalisti koko ajan.

- Vielä viisi vuotta sitten kaikki rahoitusta hakevat yritykset pyysivät salassapitosopimusta. Kun niitä oli pinossa 40, en enää suostunut allekirjoittamaan. Jos sinulla on asunto myynnissä, etkä kerro missä se on, en osta.

Suomi tarvitsee kasvuyrittäjiä, koska he luovat työpaikkoja. Tämän eteen tekevät hartiavoimin töitä niin julkinen kuin yksityinenkin sektori. Pääomamarkkinoiden toimivuus on koko kansantalouden etu.





## Sanottua

"Innokkaimmat yrittäjät eivät yksinkertaisesti voi tehdä mitään muuta. Se on kuin taidetta."

"Kasvuyrittäjä on kuin ammattiurheilija. Joko talenttia on tai ei ole."

"Suomalaisen on vaikea antaa markkinoiden elää. Heti ollaan perustamassa työryhmä, joka säätelyllään näivettää kasvun."

"Bisnesenkelin menestys tulee yrityksen arvonnoususta."

"Pelifirmat ovat tuoneet Suomelle näkyvyyttä ja houkutteleet kansainvälisiä sijoittajia. Esimerkeillä on iso merkitys."

"Voidaan puhua jo sarjayrittäjistä ja vastaavasti useampaan kasvuyritykseen sijoittaneesta bisnesenkelistä."



### Liiketoimintasuunnitelmalla liikkeelle

- Aloittava yritys tarvitsee Finnveran rahoitushakemuksen liitteeksi liiketoimintasuunnitelman ja tulossuunnitelman.
- Apua ja vinkkejä liiketoimintasuunnitelman laatimiseen saa esimerkiksi uusyrityskeskuksista tai osoitteesta [www.yrityysuomi.fi](http://www.yrityysuomi.fi).
- Rahoituksen hakemiseen liittyvissä kysymyksissä palvelee Finnveran puhelinpalvelu, 029 460 2580.

## Liiketoiminnan suunnittelu kannattaa

TEKSTI Terhi Kannisto **KUVA** Thinkstock

” Aloittavan yrittäjän kannattaa paneutua liiketoiminnan suunnitteluun huolellisesti ennen yrityksen perustamista. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan myös rahoitusta haettaessa, jotta rahoitustarve saadaan selville ja voidaan todeta, että yrittäjä on huomioinut rahan tarpeeseen vaikuttavat asiat. On hyvä muistaa, että tarvittava rahoitus ei ole pelkästään yritystoiminnan alussa tehtäviä investointeja, vaan myös käyttöpääomaa siihen saakka, kunnes yrityksen kassaan tulee riittävästi rahaa.

Hyvä liiketoimintasuunnitelma on sellainen, josta käy selkeästi ilmi yrityksen toiminta, toimintaympäristö ja ansaintalogiikka. Ratkaisevaa ei ole liiketoimintasuunnitelman pituus, vaan se, että nähdään yrittäjän perehtyneen aiottuun liiketoimintaan monipuolisesti. Ilman kunnollista liiketoimintasuunnitelmaa moni asia jäisi todennäköisesti kokonaan miettimättä.

Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen saa apua esimerkiksi uusyrityskeskuksista ja seudullisilta yrityspalvelutoimijoilta. Samoin yrittäjäkursseilla tehdään liiketoimintasuunnitelmia. ”

Asiantuntijana rahoitusneuvoja

**Jaana Möntti**

Finnveran Tampereen-aluekonttori



# Joulu tulee joka vuosi

Yhdeksänkymppinen perheyrittäjä elää jo joulua. Joka vuosi syntyy uusia koristeita, mutta latvatähti on ja pysyy.

TEKSTI Riitta Ekholm KUVAT Katri Tamminen



Jatkuva tuotekehitys on pitänyt Weisteen pystyssä. On tehty ajankohtaisia tuotteita, toteavat tuotepäällikkö Helena Friman ja tuotantojohtaja Matti Weiste.

**J**oulukoristevalmistaja K.A. Weiste Oy:n tehtaalla Helsingin Pukinmäessä käy kova kuhina. Tammikuussa Frankfurtin messuilla on lyöty jälleenmyyjien kanssa kättä päälle seuraavan joulun tilauksista. Kun suomalaiset värjöttelevät juhannuksena grillin äärellä, Weisteen tehtaalla on pakattu ensimmäiset vientierät valmiiksi.

– Alkukesään mennessä on myyty 80–90 prosenttia vuoden tuotannosta. Viime vuonna liikevaihto oli noin seitsemän miljoonaa, sanoo tuotantojohtaja **Matti Weiste**.

Vaikka tämän vuoden myynti näyttää paremmalta kuin viime vuonna, Matti Weistettä ei juuri hymyilytä.

Koska tuotannosta 80 prosenttia menee vientiin ja suurimmaksi osaksi Eurooppaan, talouskriisi on sivalta- nut myös Weistettä. Toinen iso huoli joulukoristemarkkinoilla on Kiina. Siellä valmistettujen tuotteiden laatu on parantunut, mikä on eurooppalaisille joulukoristevalmistajille huono yhdistelmä halvan hinnan kanssa.

– Tässä epävarmassa maailmassa ei ole mikään muu varmaa kuin se, että joulu tulee joka vuosi, sanoo Weiste pilke silmäkulmassa.

Vaikeista tilanteista on selvitty ennenkin yrityksen 90-vuotisen taipaleen aikana. Edelleen tehtaalla valmistetaan koristetta, josta kaikki alkoi – latvatähtä.

## Weiste Oy

- Joulukoristeiden ja sisustustuotteiden valmistaja
- Liikevaihto noin 7 miljoonaa euroa
- Henkilöstöä 90 ja 20–30 kausityöntekijää
- [www.weiste.fi](http://www.weiste.fi)

## Pukinmäessä syntyy joulu

Yrityksen perusti kansakoulunopettaja **Kalle Aimo Weiste** vuonna 1924, ja ensimmäiset koristeet valmistettiin kotitalon kellarissa. Hopeoidun kuparilangan salaisuuksiin perehtyi pikku

## Vientikauppa

Kun suomalaiset värjöt-televät juhannuksena grillin äärellä, Westeen tehtaalla on pakattu ensimmäiset vientierät valmiiksi.



hiljaa myös Kallen poika **Aarre**. Omis-tajina ovat nyt hänen kolme poikaansa **Antti**, **Matti** ja **Eero**. Myös kaksi tyttärtä on vahvasti toiminnassa mukana. Yhtiössä on jo aloittelemassa neljäs sukupolvi eli Aarren lastenlapset.

Sotavuosina joulukoristeiden val-mistus hiipui, koska raaka-aineita ei ollut saatavilla. Kalle Weiste ei jäänyt toimeettomaksi, vaan alkoi valmistaa puolustusvoimille muun muassa nau-hoja kunniamerkkeihin ja hautausliik-keisiin arkkutylliä.

– Jatkuva tuotekehitys on pitänyt Westeen pystyssä. On tehty ajankoh-taisia tuotteita, sanoo 20 vuotta yri-tyksessä työskennellyt tuotepäällikkö **Helena Friman**.

Hopean käytöstä on jäljellä enää ruutuvihot, joissa on kirjattuna päivittäiset merkinnät raaka-aineen kulutuksesta. Nyt raaka-aineena on pääasiassa muovi: tuotteita on yhteensä jo 933, joista kolmasosa on

vuosittain uusiutuvia.

Koska Kiinalla on vahva markkina- asema peruskoristeissa, Weiste on karsinut ne omasta tuotevalikoimas-taan ja keskittynyt design-koristei-den valmistukseen.

### Suomen luonto inspiroi

Weiste on Pohjoismaiden ainoa joulukoristevalmistaja. Kilpailuetu on ollut laaja valikoima: suurin osa valmistajista on erikoistunut joko palloihin tai punoksiin.

Suunnittelijatiimi elää aistit avoin-na ja seuraa Suomen luonnon lisäksi sisustustrendejä hyvin tarkasti.

Westeen kannalta on hyvä, että joulukoristeista on tullut enemmän käyttötavaraa, jota vaihdetaan muun sisustuksen mukaan eikä säilytä kolmeksi kymmeneksi vuodeksi kaappiin ja oteta esiin aina kerran vuodessa.

## Sesonkiyrittäjän dilemma

Sesonkiyrittäjä törmää vuosi toisensa jälkeen samaan ongelmaan. Joulukoristeet myydään alkuvuodesta, mutta maksu saadaan usein puoli vuotta, jopa yhdeksän kuukautta myöhemmin.

Riski maksun saamiselle on sitä suurempi mitä kauemmaksi kotimaasta mennään. Finnveran vientitakuut ovat alentaneet Westeen vientisaataviin liitty-vää riskiä, mutta aina takuuta ei ole ollut mahdollista saada.

Sesonkiyrittäjä tarvitsee valmistuksen-aikaisia vientitakuuta toimitussopimuksia tehtäessä. Kaikki valmistajat eivät vaadi etukäteismaksua, eikä ostaja tiedä kaup-paa tehdessään, saako koristeet myy-dyksi. Ostopäätöksessä painavat myös myyjän tarjoamat maksuehdot. Finnveran osallistuminen luottoriskin kantamiseen edistää merkittävästi kaupan syntyä.





Vastaajana ohjelmapäällikkö  
**Laura Strandberg** Finnverasta

**Yritysrahoitus**

## LetsGrow vauhdittaa kasvuyrityksiä

Team Finland LetsGrow on Finnveran, Tekesin ja Finpron yhteinen ohjelma, jolla kasvuhaluista pk-yrityksiä autetaan kansainväliseen kasvuun. Ohjelmaan valittavat yritykset saavat räätälöityjä rahoitus- ja neuvontapalveluja yhdestä paikasta.

**TEKSTI** Terhi Kannisto **KUVA** Finpro



### **Mikä on Team Finland LetsGrow -rahoitusohjelman tavoite?**

**Laura Strandberg:** Team Finland LetsGrow -rahoitusohjelmassa yritys saa Finnveralta lainaa investointeihin ja käyttöpäähänsä, Tekesiltä avustusta innovaatiopalveluiden hankintaan sekä Finprota neuvontaa kansainväliseen kasvuun. Ohjelman tavoitteena on mahdollistaa potentiaalisimpien kasvua ja kansainvälistymistä tavoittelevien pk-yritysten kasvusuunnitelman rahoitus. Team Finland -verkoston päämäärien mukaisesti ohjelmassa on selkeä ja asiakaslähtöinen toimintamalli, jossa asiakas tavoittaa useamman toimijan palvelut samalla kertaa.

### **Kenelle ohjelma on suunnattu?**

**LS:** Ohjelma on tarkoitettu kasvuhaluille pk-yrityksille, joiden taloudellinen tila on vakaa ja liikevaihto 5–50 miljoonaa euroa. Ohjelmaan valittavilla yrityksillä tulee olla vahvasti kansainväliseen kasvuun tähtäävä liiketoimintasuunnitelma, innovatiivinen ja kilpailukykyinen tuote tai palvelu sekä osaava ja omistautunut tiimi toteuttamaan kasvua.

### **Miten osallistuva yritys hyötyy ohjelmasta?**

**LS:** Yritys saa rahoitusohjelmassa kansainvälisen kasvun vauhdittamiseen räätälöityjä palveluja keskitetysti Finnveralta, Tekesiltä ja Finprota. Ohjelmaan hakevien yritysten rahoitushakemukset käsitellään yhteistyönä. Mukaan valitut yritykset saavat myös tuekseen tiimin, jonka muodostavat yrityksen asiakasvastaavat kustakin organisaatiosta.

### **Miksi tällainen ohjelma on tarpeen juuri nyt?**

**LS:** Suomi tarvitsee kasvuyrityksiä. Talouden kasvu on hidasta ja investoinnit vähäisiä. Samaan aikaan pankkien liiketoimintamallin muutos haastaa yritykset. Team Finland LetsGrow -rahoitusohjelma on kolmen toimijan yhteinen ponnistus maajoukkuetaso kasvuyritysten tunnistamiseksi ja kannustamiseksi kansainväliseen kasvuun.

### **Lisätietoja ohjelmasta:**

[www.letsgrow.fi](http://www.letsgrow.fi)





Itella Green

## Rahoitusratkaisuja yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä vientiin.



**Vaihde** 029 460 11  
**Puhelinpalvelu** 029 460 2580  
**Sähköposti** etunimi.sukunimi@finnvera.fi

### Pääkonttorit

- Helsinki
- Kuopio

### Aluekonttorit

- Helsinki
- Joensuu
- Jyväskylä
- Kajaani
- Kuopio
- Lahti
- Lappeenranta
- Mikkelä
- Oulu
- Pori
- Rovaniemi
- Seinäjoki
- Tampere
- Turku
- Vaasa

### Edustusto

- Pietari

FINLAND  
*team*  
LetsGrow

## Suunnitelmissa seuraava kasvuaskel?

Lue Team Finland LetsGrow -rahoitus-ohjelmasta: [www.letsgrow.fi](http://www.letsgrow.fi)

**Julkaisija:** Finnvera Oyj,  
Eteläesplanadi 8 (PL 1010), 00101 Helsinki  
**Toimitus:** Tuula Surkka, puh. 029 460 2423  
**Osoitteenmuutokset:** [osoite@finnvera.fi](mailto:osoite@finnvera.fi)  
**Taitto:** Alma 360  
**Painopaikka:** Erweko Oy  
**Jakelu:** Yritykset ja sidosryhmät