



Tarinoita yrittäjyydestä



Sisällysluettelo/ Contents

Saatteeksi/Introduction.....	3
Nahkatuote N. Kamkeris Oy.....	4-5
Ahmednuor Abdi Jogow & Duniyo Abdi Joohow, Casri kalusteet.....	6-7
Stratos Basis, Stratos Workshop.....	8-9
Quentin Sobrie, Kuntokeskus Korjaamo Kauhava/the Gym.....	10-11
Ziyad al Samarraee, Service Land.....	12-13
Mark Heidt, Valkoinen puu Ay.....	14-15
Mustafa Hanoon, Bagdad Café.....	16-17
Catalina Kangas, Tilitoimisto Mari Luukko Oy.....	18-19
Paul Fairchild, PNP Crossing Borders Ltd.....	20-21
Abdi Osman, Horn Afrik Ltd.....	22-23

Julkaisija
Publisher
Suomen Yrittäjäopisto
www.syo.fi

Yrittäjien haastattelut
Interviewer of the entrepreneurs
Bloigu Consulting
www.katjabloigu.eu

Taitto
Layout
Irina K Design
www.irinakdesign.fi

Suomen Yrittäjäopisto



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Saatteeksi

Tämä julkaisu sisältää kymmenen erilaista maahanmuuttajayrittäjätarinaa. Jokainen heistä on päätenyt yrittäjäksi eri syistä ja koulutustaustoista. Osa on toiminut yrittäjänä Suomessa vasta vähän aikaa, osalla yrittäjyyttä on takana jo yli 20 vuotta. Haastatellut yrittäjät painottivat, että perheen tuki on tärkeä. Yrittäjänä täytyy olla valmis tekemään paljon töitä ja kielen oppimiseen kannattaa panostaa. Odottamattomia tilanteita tulee vastaan aina, mutta apua ja neuvoja on saatavilla. Yrittäjä ei luovuta tiukassakaan paikassa. Ei silloinkaan, kun suomalainen yhteiskunta sääntöineen yllättää.

Maahanmuuttajataustainen yrittäjä katselee asioita usein eri näkökulmasta ja saattaa keksiä markkinaraon yllättävästä paikasta. He tekevät asioita toisin ja luovat uutta kulttuuria. Ihmisläheinen asiakaspalvelu on heille kunnia-asia. Haastatelluista yrittäjistä hehkui innostus ja sisäinen palo yrittäjyyteen. Motiivina ovat itsensä toteuttaminen sekä vapaus tehdä itse päätöksiä ja valintoja. Jokainen heistä oli omaksunut vahvan työmoraalin jo lapsuudessaan. Yrittäjyys on asenne ja elämäntapa.

Maahanmuuttajien perustamia yrityksiä on Suomessa jo tuhansia, mutta tilaa on uusille ja kaikenlainen yrittäminen on tervetullutta. Maahanmuuttaja tulee usein yhteiskunnasta, jossa yrittäjyys on luonnollinen toimeentulon muoto. Yrittäjyys on varteenotettava vaihtoehto työllistymiselle ja omien vahvuuksien hyödyntämiselle uudessa kotimaassa. Suomi tarvitsee uusia yrityksiä sekä jatkajia olemassa oleville yrityksille.

Julkaisu on osa Suomen Yrittäjäopiston toteuttamaa ja Euroopan maaseuturahaston rahoittamaa Promotion of Immigrant Entrepreneurship -hanketta. Hanke päättyi 5/2018.

Introduction

This publication contains ten different stories of immigrant entrepreneurs. Every one of them became an entrepreneur for different reasons and with different educational backgrounds. Some of them have only worked as entrepreneurs in Finland for a short time, while others have over 20 years behind them already. The interviewed entrepreneurs stressed that family support is important. Being an entrepreneur, you need to be ready to do a lot of work, and it is worth putting effort into learning the language. Unexpected situations happen all the time, but help and advice can be found. An entrepreneur does not give up, even in a tough situation, not even when Finnish society surprises with its rules.

An immigrant entrepreneur often looks at things from a different perspective and may find gaps in the market in surprising places. They do things differently and create a new culture. Customer-focused customer service is a matter of pride for them. An internal fire and passion for entrepreneurship burned inside the interviewed entrepreneurs. Motives are self-fulfilment as well as the freedom to make their own decisions and choices. All of them had embraced a strong work ethic even as children. Entrepreneurship is an attitude and a way of life.

There are already thousands of companies in Finland that were founded by immigrants, but there is space for more and all kinds of entrepreneurship are welcome. Immigrants often come from societies, where entrepreneurship is a natural way to earn a living. Entrepreneurship is a respectable way to be employed and to make use of your own strengths in your new home country. Finland needs new companies as well people to take over existing companies.

This publication is part of the Promotion of Immigrant Entrepreneurship project of the Finnish Institute for Enterprise Management funded by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD). The project finished 5/2018.

“There was a gap in the market for quality leather belts made in Finland.”

Nahkatuote N. Kamkeris Oy

*Nahkatuotteiden valmistus ja myynti/
Manufacturing and sales of leather products
Alavus*



Tulin Suomeen suomalaisen vaimoni kanssa, ensiksi katsomaan millaista täällä on. Tulin helmikuussa 1994, ja jo samana vuonna kesäkuussa minulla oli oma toiminimi. Minulla ei ollut yrittäjätaustaa kotimaasta. Olin opiskellut insinööriksi. Lapsuudenperheelläni oli maatila, ja olin toki tottunut aina tekemään siellä töitä. En osannut kieltä ja päätin, että pitää alkaa tehdä jotakin. Ajattelin, että aloitan oman yrityksen. Vaimoni idea oli, että perustaisin ravintolan. Itse halusin jotain muuta, jotain erilaista.

Kysyin kauppiailta millaista tavaraa he haluaisivat, ja he sanoivat, että kreikkalaista puuvillaa. Tein suunnitelmia ja laskelmia. Hain ja sain starttirahaa. Aluksi toin kreikkalaisia puuvillavaatteita Suomeen. Pian tuotevalikoimaan tulivat piennahkatuotteet. Toin tavaraa ensin vain Kreikasta, mutta kun Kreikan hinnat alkoivat nousta, aloin tuoda tuotteita muun muassa Kiinasta ja Intiasta. Vuonna 2005 vaihdoin yritysmuodon osakeyhtiöksi. Vuodesta 2008 lähtien tuonnin lisäksi aloin myös valmistaa tuotteita itse, lähinnä nahkavöitä. Tuntui, että siinä oli markkinarako. Laatu maailmalta tulleissa tuotteissa heikkeni koko ajan. Kotimaisilla tuotteilla sain myös laajennettua asiakaskuntaa. Näin pystyimme myymään laadukkaampaa tavaraa paremmalla hinnalla. Samalla kaikkiin tuotteisiin ei enää tullut tuontikustannuksia.

Edelleen myymme tuontitavaraa ja Suomessa valmistettuja tuotteita. Minulla on kolme edustajaa, jotka kiertävät ympäri Suomea. He hoitavat tapaamiset, myynnin, tavarat hyllyyn ja kuuntelevat asiakkaita. Meillä on myös varasto, josta

tavarat lähetetään tai viedään asiakkaille omalla autolla. Tuotteitamme on myynnissä sekä pienissä erikoisliikkeissä että isommissa marketeissa.

Tällä hetkellä tuotteita on myynnissä yhdessä Suomen suurimmista kauppaketjuista. Keskusteluissa on myös pari muuta ketjua. Ne haluavat nimenomaan kotimaisia tuotteita. Kun kysyntä kasvaa, volyymin on oltava suurta. Suomessa on vaikea löytää työvoimaa. Täällä hetkellä minulla on tuotannon puolella kolme kokoaikaista työntekijää. On vaikea löytää sopivia henkilöitä, jotka osaavat tehdä käsityötä. Tällä hetkellä meidän alalla on paljon ulkomaisia yrityksiä, jotka saattavat myydä suomalaisuudella, vaikka kyseessä ovat halpatuotteet. Esimerkiksi nuorisoliikkeet eivät enää halua panostaa laatuun. Toisaalta olemme saaneet asiakkaita niistä, jotka haluavat laadukasta ja kotimaista. Toiminta jatkuu laajentuen. Firma on toimiva. Toivon myös yritykselle jatkajaa.

Koen, että yrittäjätieni alussa ei ollut mitään vaikeaa. Kun itsellä on motivaatio ja on valmis tekemään töitä, niin pystyy. Otin itse selvää ja tein laskelmia. Aluksi kävin yhdellä kirjanpitäjällä kysymässä neuvoa, ja hän auttoi perustamisilmoitusten kanssa silloin. Hän on edelleen minun kirjanpitäjäni.

Jos on motivaatiota ja uskot omaa ideaasi, tutki, onko ideaasi toimiva, onko markkinaa, tee laskelmia. Ei tämä ole avaruustiedettä. Huonoilla ideoilla ei voi maksaa palkkoja ja veroja. Sitten kun on hyvä suunnitelma, ala rohkeasti toteuttaa sitä, vailla pelkoa. Tukea on tarjolla.

I first came to Finland with my Finnish wife just to see what it's like here. I came in February 1994 and already in that year I had my own sole-trader company. I didn't have any entrepreneur background in my home country. I had studied engineering. My family had a farm and I was of course always used to doing work there. I couldn't speak the language and I decided that I should start to do something. I thought that I would start my own business. My wife's idea was that I should start a restaurant. Myself, I wanted something else, something different.

I asked shop owners what sort of goods they wanted and they said Greek cotton. I made plans and calculations. I applied for and got start-up money. To start with I brought Greek cotton clothes to Finland. Soon I added small leather products to my range. First I brought the goods only from Greece, but when Greek prices started to rise, I began to bring products from China and India. In 2005 I changed the business into a limited company. From 2008 I started manufacturing products myself, mostly leather belts, alongside the importing. It seemed like there was a gap in the market. The quality of the goods from abroad was going down all the time. With Finnish-made products I was also able to expand my customer base. In that way we were able to sell higher quality products for a better price. At the same time we no longer had import costs for all of our products.

We still sell both imported goods and products made in Finland. I have three sales representatives who travel around Finland. They take care of appointments, sales, putting the stock on the shelves and listening to the customers. We also have a warehouse, from which we

send goods or deliver them with our own vehicle. Our products can be found in small, specialized boutiques and big stores.

At the moment our goods are sold in one of Finland's biggest chain stores. Discussions are ongoing with a couple of other chains. Specifically they want products which are made in Finland. When demand increases, volumes have to be large. It's difficult to find employees in Finland. At the moment I have three full-time employees in production. It is difficult to find suitable people who have the skills to work with their hands. There are a lot of foreign companies in our business sector now, which might sell Finnishness even though they have cheap products. For example shops for young customers no longer stress quality. On the other hand we have got new customers who want quality and Finnish products. Our business is still expanding. It's a working company. I hope I will find someone to continue the business.

I feel that the start of my journey as an entrepreneur was not difficult. When I have motivation and am ready to do work, I can. I looked into it myself and made calculations. At the start I went to an accountant for advice and got help with the paperwork to establish the company and they are still my accountant.

If you have motivation and you believe in your idea, look into whether the idea is workable, if there's a market, make calculations. It's not rocket science. You cannot pay wages and tax on a bad idea. When you have a good idea, start bravely making it happen, without fear. Support is available.

“Prepare to double up the working hours, if you thought about working 8 hours per day.”



Ahmednuor Abdi Jogow & Duniyo Abdi Joohow

Casri osuuskunta/Casri Cooperative

Myymälä: Casri kalusteet

Store: Casri Furniture

Helsinki

Duniyo: Tulin Suomeen alaikäisenä vuonna 1993, muu perhe tuli 1997. Meillä oli Somaliassa maatila ja teurastamo. Isä myi riisiä, lihaa ja sokeria. Tein aamulla joskus 20 ihmiselle ruokaa ja menin sen jälkeen kouluun. Koulun jälkeen myin vihanneksia kioskissa. Olemme tyytyväisiä, että meidän perheessä lapset oppivat tekemään töitä. Täällä opiskelin lähihoitajaksi ja tein sitä työtä melkein 14 vuotta.

Ahmed: Muistan myös, miten pienenä heräsin unisena klo 5.00 hätistelemään lintuja riisipellolta. Täällä opiskelin ensin kaksoistutkinnon; ylioppilaaksi ja IT- ja elektroniikka-asentajaksi ja sitten sähkötekniikan insinööriksi. Matkustin 2011 Dubaihin ja ihailin siellä kauppvoja. Kun tulin takaisin, ehdotin kaupan perustamista siskolleni. Olin opiskellut liiketaloutta, joten tiesin jo paljon yritysasioista ja markkinoinnista. Etsin lisää tietoa internetistä. Ensin meillä oli pieni kauppa. Ihmiset ostivat tilauksesta kuvien perusteella. Avasimme tämän paikan 2015. Hoidan hallinnon, olen yhteydessä valmistajiin ja teen sopimukset. Päätämme yhdessä hankittavista tuotteista. Siskolla on hyvä maku.

Duniyo: Aluksi asiakkaat olivat somaleja. Sitten tulivat muut maahanmuuttajat ja sitten suomalaiset. Näin se aina menee. Minä olen asiakaspalvelussa, myyn ja neuvottelen sisustusratkaisuista asiakkaiden kanssa. Meillä on myös verhoja, mattoja ja astioita. Minulla on lisäksi pieni naisten vaatekauppa, missä on esimerkiksi musliminaisten uimapukuja. Ensi vuonna se toiminta loppuu ja voin keskittyä tähän.

Ahmed: Perheen tuki on yrittäjälle tärkeä. Kannattaa varautua tuplaamaan työaika, jos ajatteli, että tekee töitä kahdeksan tuntia päivässä. Kannattaa tutkia, onko muilla samaa palvelua. Meidän kohdalla on niin, että muilla ei ole kauppaa vastaaville tuotteille, voi vain tilata kuvien perusteella. Se on iso ero. Kannattaa ajatella koko tuotteen palveluketjua. Kun saat tuotteen maahan, se ei riitä. Ja yllätyksiä voi tulla. Jos tuli tekee pistokekeen konttiin ja tarkistaa tuotteita, yrittäjä maksaa varastoinnin ja tarkastuksen.

Duniyo: Kärsivällinen pitää olla ja sitkeä. Alkuvuodet olivat meilläkin ylä- ja alamäkeä. Mietimme jopa, lopetammeko. Onneksi minulla on mies, joka tukee työtäni ja hoidamme lapset yhdessä. Asiakkaat saattavat soittaa iltaisinkin. Olen myös aktiivinen sosiaalisessa mediassa. Minulla on tuhansia seuraajia Instagramissa. Lisäksi meille on tulossa mainos Somali TV:hen. Se on globaali satelliittikanava.

Ahmed: Olemme avaamassa nyt verkkokauppaa mobiiliversiona ja voimme toimittaa tuotteet suoraan kotiin. Lainaa meillä ei ole. Emme ota lainaa, missä on korkoja. Se ei ole islamin mukaista. On helpompi maksaa lainaa takaisin vaikka sukulaiselle, ilman korkoja. Saan olla oman itseni pomo. Voin matkustaa ja tavata erilaisia ihmisiä, en viihtyisi samassa toimistossa istumassa. Minulle se olisi sama kuin avovankila.

Duniyo: I came to Finland when I was 16. It was 1994. The rest of the family arrived in 1997. We had a farm and a slaughterhouse in Somalia. Our father sold rice, meat and sugar. Sometimes I cooked a meal for 20 people, then I went to school and after that I sold vegetables in our farm kiosk. We are pleased that our parents taught us to work. Here I studied and worked as a practical nurse almost 14 years.

Ahmed: I also remember that I woke up at 5.00 am and went routing out the birds from the rice field. Here I studied a double diploma first, the high school diploma and ICT electrical mechanics, and after that I studied to be an electrical engineer. I travelled to Dubai in 2011 and I admired stores there. When I came back, I suggested to my sister that we start our own store. I had studied business and marketing, so I knew a lot already. Then I found out more on the internet. First we had a small store, and the customers ordered the products. We opened this store in 2015 and now they can actually see the furniture. I handle the administration and the contracts and I contact the manufacturers. My sister has a good taste and we decide together what we buy in.

Duniyo: The first customers were Somalians, then came other immigrants and then Finnish people. This is how it goes. I am here at the store in customer service, selling and negotiating decoration solutions. We also have curtains, carpets and other home furnishings. I also have a small women's clothing store elsewhere. I have for example

swimsuits for Muslim women. Next year I will close that business, so I can concentrate totally on this one.

Ahmed: The support of the family is very important. Prepare yourself to double up your working hours, if you thought about working 8 hours per day. Find out what kind of services already exist. In our case, our competitors don't have a store, they work via ordering only. You have to think about the whole supply chain. It is not enough that you get the item to Finland. Think about the whole service process. There might be surprises as well. It is an entrepreneur who has to pay, if customs decide to inspect your container.

Duniyo: You have to be patient and persistent. We also had our ups and downs in the beginning. We even thought of closing up. Luckily, I have a husband who supports me and we take care of the kids together. I might also be on the phone in the evenings and I am active on social media as well. On Instagram I have thousands of followers. Soon we are going to have an advertisement on Somali TV. That is a global satellite channel.

Ahmed: We are opening the mobile version of our site soon. We can deliver the products directly to the customer. According to Islamic principles, we don't have interest based loans. If needed, we borrow from our relatives. Now I can be my own boss. I can travel and meet different people. I wouldn't enjoy myself by sitting in the same office all the time. For me that would be like an open prison.



”Jokainen voi tuoda omaa kulttuuriaan mukaan toimintaansa.”

Muutimme Suomeen vaimoni kanssa vuonna 2005. Minulla on aina ollut rakkaus musiikkiin ja Kreikassa harrastukseni oli soitinten korjaaminen ja soitin bändeissä. Sitten suomen kurssilla tarvitsin itselleni harjoittelupaikan ja opettaja ehdotti, että menisin Markun musiikkiin kysymään paikkaa. Sain paikan ja siitä se alkoi. Hän halusi minun työskentelevän täällä, joten en mennyt enää takaisin suomen kurssille. Aloitin työntekijänä Te-toimiston palkkatuella. Korjasin soittimia, silloin yrityksessä ei ollut sellaista palvelua tarjolla. Kun omistaja myi yrityksen, uusi omistaja ehdotti, että jatkaisin yrittäjänä samoissa töissä.

Kotimaassa perheelläni oli kahvila ja ravintola. Avasin myös isäni avustuksella oman live-musiikkipaikan. Järjestin musiikkiohjelmia ja soitin myös bändeissä. Täällä olin aluksi skeptinen yrittäjyyden suhteen. Monet ovat puhuneet, että se on vaikeaa. Vaikeinta oli päättää, että aloitan. Sain kannustusta ja hyvää palautetta asiakkailta, samoin muilta Suomeen tulleilta, joilla oli oma yritys. Valmennuskurssilla asiat loksativat paikalleen. Sain tarvitsemaani tietoa ja apua. Opin myös luottamaan itseeni. Sain starttirahan kuudeksi kuukaudeksi ja aloitin vuonna 2016. Löysin paikan keskustasta ja olin siellä noin vuoden. Toiminta oli päässyt jo hyvin käyntiin. Paikka oli lähellä musiikkiopistoa, missä mainostin ja sieltä tuli asiakkaita. Sitten Markun musiikin uusi omistaja ehdotti, että voisimme työskennellä

yhdessä. Olin tyytyväinen, että sain palata takaisin tänne, mistä kaikki alkoi. Muusikoita ja asiakkaita kokoontuu täällä. Tämä on hyvä paikka verkostoitua. Monet heistä tarvitsevat soitinten huoltoa ja korjausta.

Restauroin, huollan ja korjaan kielisoittimia. Myyn myös käytettyjä tarvikkeita. Seinäjoki on aktiivinen musiikkikaupunki ja asiakkaita on tullut myös Vaasasta, Tampereelta, Oulusta, Kajaanista ja Kaustiselta. Mainostan ja tiedotan omalla nettisivuilla ja Facebookissa. Laitan sinne esimerkiksi postauksia töistäni, se on herättänyt kiinnostusta. Tietenkin myös asiakkaiden kautta menee tietoa muille muusikoille.

Uskon, että voin tehdä paremmin ja tarjota laajemmin palveluja kuin muut. Tällä hetkellä työskentelen yksin ja löydän aikaa myös soittaa itse. Bändi tulee tänne joskus töiden jälkeen. Bändityö ja yrittäjyys kommunikoivat keskenään. Haluaisin joku päivä oman soitinmalliston, suunnitella ja tuottaa, vaikka kitaroita, bassoja, ehkä myös mandoliineja. Olen saanut hyvää palautetta asiakkailta. Pidän siitä mitä teen. Kun on oma itsensä, haluaa koko ajan kehittyä ja etsiä uutta tietoa laajentaakseen osaamistaan.

Pitää olla oma itsensä ja uskoa siihen mitä teet. Jokainen voi tuoda omaa kulttuuriaan mukaan toimintaansa.

Stratos Basis

Stratos Workshop

Kielisoittimien huolto/Stringed Instrument Services
Seinäjoki

I came to Finland in 2005. I liked it when I visited here with my wife. So we moved and started learning Finnish. The teacher knew that music was my hobby in Greece. I needed a training place for one month and my teacher suggested to me to ask Markun musiikki. That's how it happened. The owner was delighted that I could help him there. So, when the month was up, I didn't go back to Finnish class as they wanted me to work there. They hired me with some support from the employment office.

The business was sold and the new owner suggested to me to start my own too, so that we could work together. Back home we used to have a family business, like coffee shops and restaurants. My father also helped to open a live music hall. I arranged music entertainment there and I also played in bands. But here, in the beginning, I was a bit skeptical about starting my own business. Because everyone said to me, it is so difficult. I had to believe more in myself, as I had been working for someone else almost ten years. On the career coaching course, they helped me to find all the information I needed. I started to believe in what I was doing. Also some customers and other immigrants, who had started their own businesses, encouraged me. I applied and I got start-up money for six months.

In the centre of Seinäjoki I found a place to start my business. It was running well, I was pleased and I stayed there about one year. The local music school was close. I did some advertising there and I got new customers. Then the new owner of Markun musiikki suggested returning back there. I was pleased to come back to where everything started. This is like a meeting point for many musicians so it is good for my business and I get new customers.

I believe in what I do. I can do it more and better and provide wider services than the others. Few people make wooden parts for instruments like carpentry work, or they make and set up mics. I do restorations and setups for professional musicians, for both classical instruments

and electric ones. I also sell second hand instruments and accessories. Seinäjoki is active in music. Customers also come here from Oulu, Vaasa, Tampere, Kajaani and Kaustinen. People find me via my own webpage, and I write posts on Facebook, where I, for example, tell how I repaired something. Of course musicians also meet each other and talk. So this is how new customers get to know me.

At the moment I work alone. I also want to take time to play music myself. Sometimes when I finish my work, the band comes here and we play. So this business and playing music communicate and support each other. My wish is to make some line for new products, like instruments I have designed. Maybe guitars, base guitars or even mandolins. With my customers I have close contact as I am a musician like them. I think I brought my own culture to the business. I like what I do. Everyone can bring their own culture to the business. Trust yourself. Just be yourself and go for it.

“Everyone can bring their own culture to their business.”

Quentin Sobrie

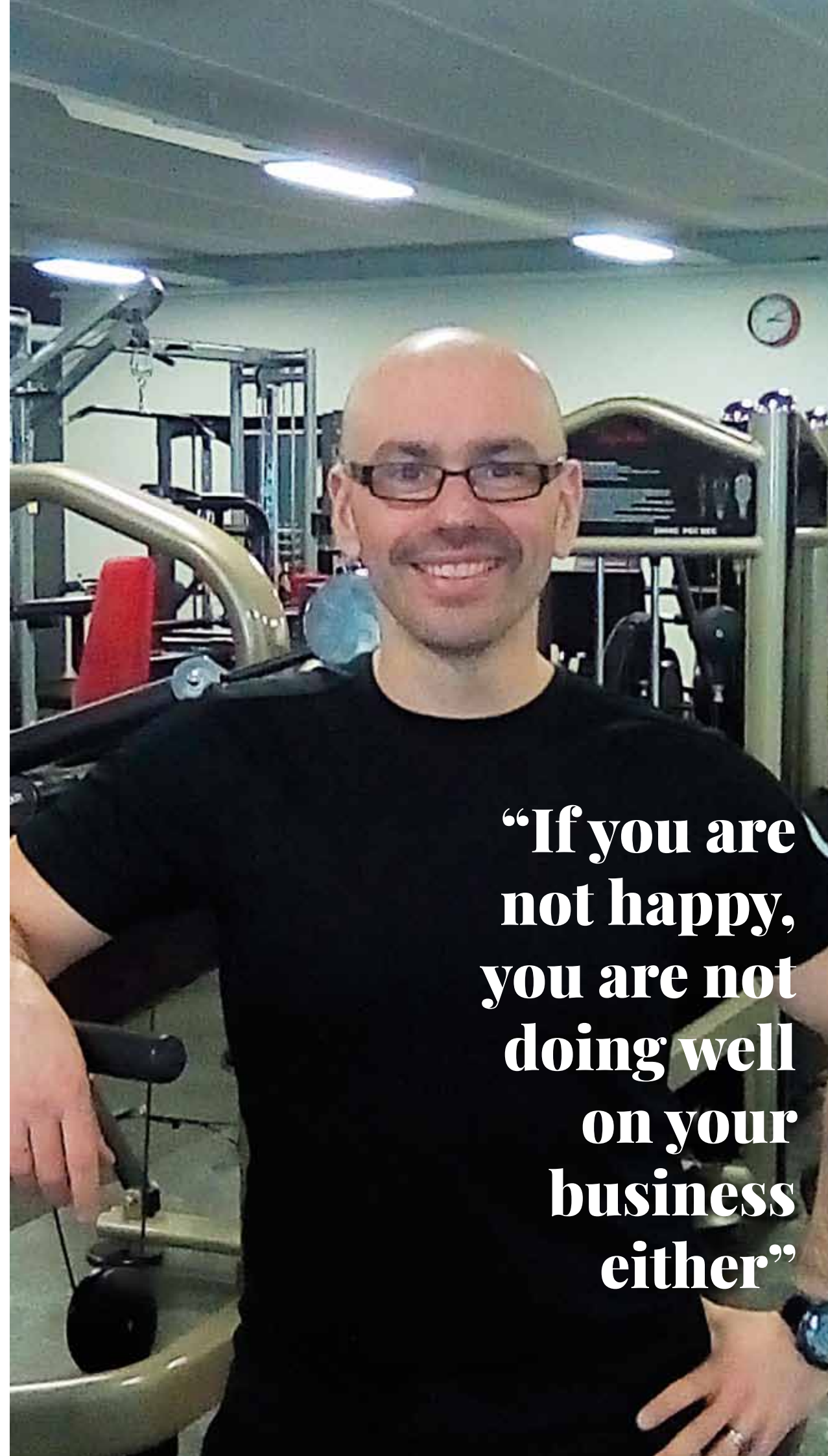
Kuntokeskus Korjaamo Kauhava/the Gym
Kauhava

Tulin Suomeen vappuna 2006. Tulin tänne työharjoitteluun. Opiskelin liiketoiminnan johtamista ja kansainvälistä liiketoimintaa ja meidän oppilaitoksemme Ranskassa teki yhteistyötä Suomen Yrittäjäopiston kanssa. Niinpä sitä kautta minulle järjestyi opinnoissa tarvitsemani työharjoittelupaikka. Hirsitaloja valmistava yritys tarvitsi ranskalaista harjoittelijaa, koska heillä oli vientiä Ranskaan. Harjoittelu kesti viisi kuukautta. Sen jälkeen menin takaisin Ranskaan ja valmistuin maisteriksi. Tulin takaisin, koska harjoittelupaikkani toiminut yritys palkkasi minut. Työskentelin siellä vuoden ja sitten sovimme, että jatkan samaa konsultaatiotyötä oman yrityksen kautta. Ajattelin, että se on hyvä idea. Muutkin yritykset saattaisivat tarvita liiketoiminnan konsultin apuani. Tein töitä konsulttina monta vuotta.

Liikunta-alalle päädyin oikeastaan vaimoni kautta. Hän on aina treenannut, vetänyt itsekin ryhmätunteja ja minäkin menin sitten salille hänen kanssaan. Sen kuntosalin toiminta sitten päättyi. Yhdellä ystävälläni taas oli kuntosali ja hän sanoi, miksi en jatkaisi hänen salinsa toimintaa. Sanoin heti kyllä. Aloitin sitten vuonna 2016. Yrityksen perustamiseen liittyen en tarvinnut sen enempää apua, koska olin opiskellut muun muassa markkinointia ja johtamista, sekä olin toiminut jo konsulttina oman yrityksen kautta. Yrityksen aloittaminen oli siis minulle helppoa. Totta kai se auttaa tosi paljon, että on suomalainen vaimo. Hän on auttanut suomen kielellä olevien dokumenttien kanssa. Nyt meillä on siis kuntosali, ryhmätunteja ja personal training-palvelut.

Koko perheelläni on yrittäjätausta ja se on ollut minullekin luontevaa toimintaa. Pidän yrityskonsultoinnista ja teen sitä edelleen yhdelle yritykselle, mutta kuntosali on se, mistä todella pidän. Viihdyn täällä asiakkaiden kanssa. Kuntosalimme on kokemus. Se on persoonallisempi kuin muut salit. Luomme tänne hyvää ilmapiiriä. Olemme iloisia, kun asiakkaamme näkevät sen myös.

Olen joustava. Luulen, että se on aina auttanut minua. Pidän siitä mitä teen. On hyvä yrittää löytää jotain, mitä todella haluaa tehdä. Jos ei ole onnellinen siinä mitä tekee, ei voi onnistuakaan.



I came to Finland on the first of May 2006. The institute where I studied had a partnership with Suomen Yrittäjäopisto, so I found an internship company via them. They needed a French trainee, because of their business in France. I studied international business management on an MBA programme. The company manufactured log houses and I spent five months there as a trainee. Then I went back to France to graduate. Then the Finnish company hired me and I came back. I worked there one year and then we agreed that I would continue the same work via my own company. I thought, why not, maybe other companies will need my help too. I worked as a consultant for many years.

It is my wife who brought the idea of having a business in the area of sport. She has always liked to train, and she was running some group lessons. I started to work out in the gym as well. We decided to do something together when the gym she worked at stopped their business. At the same time my friend had a gym elsewhere, and he said to me, why don't you continue the gym which I had. I said yes right away. Then we found a new place. And it was the year 2016 when I started. So now we have a gym, group sessions and personal training.

From the business point of view I didn't need any help because of my previous background as an entrepreneur as a consultant and my studies. So that part, to launch a company, was easy for me. Of course it helped me a lot that my wife is Finnish and she could help with the documents in the Finnish language.

My whole family has a business background, so it has been easy to adapt to this kind of life. And I am flexible. I still do some business consultancy for one company and I like that too, but the gym is really my passion. I enjoy it here with the customers. Our gym is an experience. It is different compared to other gyms. We have a unique touch and we create a positive atmosphere here. And we are really happy when the customers see that too.

I am flexible and I really like what I do. It is important to try to find something that you really want to do. If you are not happy, you are not doing well in your business either.

Ziyad al Samarraee

Service Land

Matkatoimisto/Travel agency
Helsinki

Tulin Suomeen 10 vuotta sitten Irakista. Minulla oli kotimaassani kenkätehdas. Olin sen johtaja. Täällä en koskaan oppinut oikein kunnolla suomea, vaikka yritin. Olen kuitenkin aina ollut kova tekemään töitä ja optimistinen, joten halusin aloittaa oman yrityksen myös täällä. Perustin yritykseni neljä vuotta sitten. Minulla oli aluksi vain yksi pöytä toimistona ystäväni kaupassa ja toimin siitä käsin, vain tabletti apunani. Se oli täällä Itäkeskuksessa vanhan ostoskeskuksen puolella. Sitten vuokrasin ensimmäisen oman pienen paikan. Kaksi vuotta sitten vuokrasin oman liike-tilan täältä Itäkeskuksen puolelta.¹

Alusta asti järjestin matkoja Turkkiin ja Irakiin, jonne toki ovat matkustaneet pääosin Irakista kotoisin olevat ihmiset. Turkkiin järjestämme seuramatkoja ja tätä haluankin lisätä jatkossa. Toivon, että olisi mahdollista järjestää näitä lisäksi Irakiin jossain vaiheessa. Ihmiset ovat kiinnostuneita tästä. Itse en ole ollut kotimaassani 14 vuoteen. Varmasti voimme järjestää matkoja minne tahansa maailmassa.

Minulla on kaksi työntekijää ja meillä on paljon kanta-asiakkaita, jotka tulevat aina takaisin. Kaikki asiakkaat eivät suinkaan ole maahanmuuttajia. Nyt ihmiset näkevät toimiston hyvin ohi mennessään ja voivat kävellä sisään. Mainostan myös esimerkiksi netissä ja lehdistä. Tällä hetkellä tämä on ainoa arabiankielinen matkatoimisto täällä. Autamme viisumien kanssa, ymmärrämme kieltä ja tunnemme kulttuuria ja tapoja.

Aloitin aivan nollasta ja en osannut kieltä kunnolla. Poikani auttoi, kun täytimme papereita ja avasimme pankkitilin. Suosittelen, että yrittää ainakin opiskella jonkin verran suomea ennen kuin aloittaa, sillä silloin on helpompaa. Neuvojat ja virkailijat kysyvät paljon kysymyksiä ja on täytettävä papereita. Pitää ymmärtää kuitenkin, että jokaisella yrityksellä on ongelmia ja riskejä. Säännöt ovat kaikille samat. Ei ole väliä onko yrittäjä suomalainen tai maahanmuuttaja. Yrittäjän ei pidä luovuttaa, kun ongelmia tulee. Jos ei tiedä jotain, täytyy rohkeasti kysyä apua ja neuvoa muilta. Asiat etenevät kyllä pikkuhiljaa.

Kun tekee töitä tosissaan, onnistuu. Itse teen usein töitä seitsemänä päivänä viikossa ja en pidä lomia. Pidän tästä työstä ja toimistolla menee hyvin. Haluan kehittää sitä koko ajan paremmaksi.

“The rules are the same for everyone here. When the problems occur, do not give up.”

¹ Itis on ostoskeskuksen virallinen nimi ja Itäkeskuksen alueen kutsumanimi.

² Itis is an official name of the mall. This is nickname of the area Itäkeskus, Itä=East.

I moved to Finland 10 years ago from Iraq. I had a shoe factory there and I was a director. I never learned Finnish so well, even though I tried, but I have always been a hard-working and optimistic person, so I wanted to start my own business here too. Then, 4 years ago, I rented a space from my friend's store. I had one desk and a tablet, and so I started. This was here in Itäkeskus at the old mall. After that I rented my own place. I had travel agent services and money transferring services. Two years ago I moved to the Itis side.²

Since the beginning I have organized travel to Turkey and Iraq. Of course, they are mainly Iraq based people who have been travelling there. We have organized tour groups to Turkey and we are still doing that. The dream of mine is that we could have these someday in Iraq too. People are interested in this. Myself, I have not been in my home country in 14 years. Surely we can organize trips to any place in the world. I have two employees at this time.

I have a lot of regular customers, who always come back. And not all the customers are immigrants. Here it is easier to recognize the agency, and people just walk in when they see the place. The agency also has advertisements on websites and sometimes in newspapers too. At the moment, this is the only Arabic-speaking travel agency here. We help with visas; we know the language and the culture.

I started from zero. I did not know Finnish well, so my son helped me with the documents and opening a bank account. I definitely suggest learning at least some Finnish, so it will be easier. Any advisors or officials will ask many questions and it is impossible to understand everything. It is good to realize though, that all businesses have some problems and risks. The rules are the same for everyone here; it does not matter if you are Finnish or an immigrant. When problems occur, an entrepreneur does not give up. If you don't know something, ask for help and go forward step by step.

When you are hard-working, you can make it. Myself, I often work 7 days a week and I have no vacations. I like this work and the agency is successful now. I also want to develop it all the time.

Mark Heidt

Valkoinen Puu Ay

Kahvila ja keramiikkamyymälä/
Coffee Shop and Ceramic showroom
Kauhajoki and Seinäjoki

Amerikkalainen unelma on helpompi saavuttaa Suomessa kuin Amerikassa, kertoo Mark Heidt, Valkoisen Puun -kahvilaketjun perustaja. Perustelut mielipiteelle löytyvät hyvästä tukijärjestelmästä, josta aloitteleva yrittäjä saa neuvoja. Mark arvostaa myös suomalaisen yhteiskunnan vakautta ja ihmisten tasaveroisia mahdollisuuksia mm. koulutukseen.

Suomeen Mark päätyi vaimonsa Kirsin mukana 2007 kun he muuttivat muutaman yhteisen Amerikan vuoden jälkeen Kirsin kotikonnuille Kauhajoelle. Pari halusi kasvattaa lapsensa rauhallisessa ja turvallisessa ympäristössä sekä kehittää yritystoimintaansa.

Kauhajoella pari jatkoi Amerikassa aloittamaansa keramiikkayrityksen pyörittämistä. Samalla he aloittivat selvitystyön kahvilan perustamiseksi.

Liiketoiminnan laajentaminen kahvilatoimintaan oli heidän yhteinen unelmansa. Markin isoisä pyöritti tienvarsiravintolaa Amerikassa 50-luvulla ja hänen isoäitinsä myi leivonnaisia. Kirsin suvusta löytyy niin ikään taitavia leipureita. Kirsin ja Markin molempien työtausta löytyy luovalta alalta: Mark on työskennellyt keramiikan ja foam board -taiteen parissa, Kirsi taas sisustuksen.

Kahvilassa pari näki mahdollisuuden yhdistää osaamisensa uniikiksi kokonaisuudeksi. Ensimmäinen kahvila avattiin Kauhajoelle 2011, toinen Seinäjoelle 2016 ja uusia on suunnitteilla.

Kirsin ja Markin yhdessä kehittämä kahvilakonsepti, jossa yhdistyvät suomalaisten ja amerikkalaisten isovanhempien resepteillä leivotut kakut, kaunis sisustus, loistava palvelu ja kiireetön tunnelma, on ollut menestys.

Yrittäminen vaatii jatkuvaa kehittämistä ja kovaa työtä, mikä on hyvin palkitsevaa. Kirsi ja Mark hyödyntävät edelleen tarpeen tullen TEKES:in, Leader-ryhmän ja yrityspalvelukeskuksen neuvontapalveluita. Menestynyt yrittäminen on yhdistelmä villiä luovuutta ja tarkkaa bisnesosaamista.



“The American dream is easier to achieve in Finland than in the United States”, claims Mark Heidt, the owner and creator of Valkoinen Puu café chain. His reasoning is that there are far better advisory and support services here for the entrepreneurs to be, than there are in the States. The society is also more stable and offers more equal chances for example for education.

Mark moved to Finland 2007 with his wife Kirsi, after they had lived in Niagara Falls for a few years as a newlywed Finnish-American couple. They moved to Kauhajoki, where Mark’s Finnish wife Kirsi is from, to raise their kids in safe and pure environment and to develop their business.

They continued their ceramics business they had started in States as well as started looking through the chances for opening a café in Kauhajoki.

The idea of opening a café had been their shared dream. Mark’s grandfather had a diner in the States in the 1950’s and his great grandmom had baked cakes for sale. Kirsi’s family has some great bakers too.

Kirsi and Mark have creative backgrounds. Mark has worked with Foam Board and ceramics, Kirsi with interior decoration. They saw an opportunity to combine their experiences and backgrounds into a unique concept in café business.

The first café was opened in Kauhajoki 2011, the second in Seinäjoki 2016. There are plans for new cafes for near future.

The café concept combining the recipes from Finnish and American grandparents, calm atmosphere, beautiful decoration and great service has been a success.

Being an entrepreneur demands a lot of work and dedication, and creating new all the time, which is ultimately very rewarding.

Kirsi and Mark still use advisory services provided by Leader-group, TEKES and local business services regularly. Being a successful entrepreneur is a combination of wild creativity and firm business know how.



Mustafa Hanoon

Bagdad Café

Helsinki

Tulimme perheeni kanssa Suomeen turvapaikanhakijoina vuonna 2013. Olen koulutukseltani mekaanikko. Työskentelin saksalaiselle yritykselle ja yksi pääasiakas oli Yhdysvaltain suurlähetystö. Oltuani täällä kuusi kuukautta, aloin ajatella oman yrityksen perustamista.

Aluksi en tiennyt mitään, eikä kukaan keneltä kysyin, tuntunut tietävän. Aloin etsiä tietoa internetistä ja käänsin sivuja suomesta arabiaan kääntäjän avulla. Minua kiinnosti tyylikäs arabialaistyyppinen ravintola, jossa olisi vesipiippuja ja jossa ei olisi myynnissä alkoholia. Halusin sinne arabialaistyyppisiä ruokia, sellaisia joista suomalaisetkin pitäisivät myös. Ja jälkiruokia. Monet eivät tiedä, että meillä (Irakissa) on paljon tuoreista hedelmistä tehtyjä nektareita ja jälkiruokia. Itse en ole kokki, olin vain katsonut eri paikoista, missä olisi hyviä ruokia, joista voisi ottaa mallia.

Ensin halusin löytää paikan. Moni välitystoimisto sanoi, etteivät he vuokraa ravintolaksi. Ihmettelin sitä. Sitten ymmärsin, että oikean ilmanvaihdon rakentaminen maksaa paljon ja tila täytyy muuttaa. Löysin tämän paikan internetistä kesällä 2016. Tämäkin oli ennen ollut vakuutusyhtiö. Suomalainen ystäväni auttoi yrityksen perustamisessa. Samalla kun perustin yritystä, kävin kotoutumiskoulutuksen. Yritin saada lainaa, mutta joka pankkiin ja Finnveran lainaa

varten olisi pitänyt olla iso omapääoma. Niinpä minä myin Bagdadissa olevan asunnon ja otin lisäksi lainaa ystäviltä.

Suosittelen kaikille yrittäjiksi aikoville suomen kielen opiskelua. Kannattaa ottaa selvää, mikä on lainsäädäntö liittyen siihen yrityksen alaan, mille aikoo. Kävin itse yritysneuvojalla, joka puhui arabiaa, mutta hän ei tosin kertonut minulle kaikista luvista mitä tarvitsee olla. Kerran tänne tuli tarkastaja ja sain sakon, koska minulla ei ollut lupaa musiikin soittamiseen. Lupa täytyy olla, vaikka soittamme vain arabialaista musiikkia. Sain onneksi sovittua, että maksan sakon erissä, koska en tiennyt koko asiasta.

Nyt meillä on kahvilan ja vesipiipputerassin lisäksi toinen sali, jota vuokraamme juhliin. Meillä on myös usein livemusiikkia iltaisin. Meillä on lounas ja monet tässä lähellä työskentelevät tulevat tänne ruokatunnilla. Ihmiset täällä tietävät, mikä on Bagdad Cafe. Minulla on neljä työntekijää, jotka työskentelevät kahdessa vuorossa. He kaikki puhuvat myös suomea. Tällä alueella on paljon kilpailua, on lounaspaikkoja ja ravintoloita. Meillä on kuitenkin ainoa tämän alueen vesipiippupaikka. Jaamme mainoksia itse postiluukkuihin ja olemme aktiivisia Facebookissa. Laitamme myös mainoksia lehtiin.

Perustaaksesi yrityksen, sinun pitää olla ahkera ja aktiivinen. Itse olen laihtunut yli 40 kg perustettuani yrityksen.

I came to Finland with my family, as an asylum seeker in 2013. My education is as a mechanic and I was working for German-based company in Bagdad. One of our main customers was the U.S. Embassy. After being here six months I started thinking about my own business. In the beginning I did not know anything. I started searching online and finding information about launching a business. I translated Finnish pages to Arabic via translators. I wanted to start an Arabic style of restaurant and a shisha place without selling alcohol.

I wanted to offer Arabic style food, so that Finnish people would like that too. Many people don't know that we have a lot smoothies and deserts made from fresh fruits. I am not a cook myself; I have just watched different cafes and restaurants for example. First I thought I need a place. I started searching for an available one. Many agencies said they don't rent out for restaurants. First I wondered why, but then I realized it cost a lot to build a proper air conditioning system.

I found this place on the internet in the summer of 2016. This was an insurance company before. My Finnish friend helped me to start a company and fill in all those papers. At the same time I went through the official integration program. I also tried to get a bank loan or a loan from Finnvera. It was impossible because they needed me to have so much of my own capital. So I sold my apartment in Bagdad and I borrowed money from my friends.

Before starting a business, I highly recommend studying Finnish and finding out about the laws and regulations related to your business area, and from where you will get funding, if you need it? The business advisor I visited a couple of times spoke Arabic, but he didn't tell me about all the permits I needed. Like once I got a fine because I didn't have a permit to play music in the restaurant. I learned that it is necessary, even when we only play Arabic music here. Luckily, we agreed that I can pay the fine in instalments, because I didn't know anything about it.

Now we have a café and a daily lunch list, the hookah terrace and also a new hall. We rent it out for private parties and we also have live music here. People here know what Bagdad Café is. I have 4 employees now, working in two shifts and they all speak Finnish too. There is a lot competition in this area, but this is the only place with hookah and no alcohol. We are active on Facebook and we deliver advertisements directly to mail boxes.

To be an entrepreneur, you have to be hard working and active. Myself I have lost 40 kg of weight since starting my business.

“I recommend studying Finnish and finding out about the laws and regulations.”

“I try my best to think about my customers interests all the way”

Catalina Kangas

Tilitoimisto Mari Luukko Oy
Seinäjoki

Tapasin mieheni Romaniassa ja valmistuttuani yliopistosta tulin Vaasan yliopistoon jatko-opiskelemaan. Tarkoitukseni ei ollut jäädä. Kotiuduinkin kuitenkin nopeasti ja opettelin suomen kielen. Toki se tuntui aluksi vaikealta. Olin koulun ohella töissä ravintolassa. Työkaverini kautta tutustuin tähän tilitoimiston pitäjään ja hän etsi yritykselle jatkajaa. Se kuulosti jännittävältä mahdollisuudelta. Sovimme, että olen ensin pari vuotta töissä täällä ja katson onko tämä minun juttu. Aloitin täällä 2009. En toki ollut koskaan ajatellut, että minusta tulisi kirjanpitäjä tai yrittäjä. Eikä omassa perheessäni ole yrittäjätaustaa. Viihdyin kuitenkin hyvin. Omistaja oli jo pari vuotta sanonut, että nyt olisi aika sinun ottaa toiminta haltuusi. Lopulta viime vuonna sitten teimme paperit ja toiminta siirtyi minulle.

Meillä työn hintaan kuuluu myös asiakaspalvelu. Voimme auttaa asiakasta toimimaan paremmin. Siten meillä on vähemmän työtä ja asiakkaalla vähemmän kuluja. Pidän siitä, kun asiakas kertoo ongelmistaan ja katson mitä voin tehdä. Nyt minulla on vastuuta enemmän, työ on sinänsä samaa kuin työntekijänä. Vielä minulla ei ole muita työntekijöitä. Voin kuitenkin järjestää hyvin omat menoni ja tehdä työt milloin haluan. Yrittämisen perusteet minulla oli hallussa koulutukseni myötä. Opiskelin myös johtajuutta yliopistossa. Ollessani työntekijänä täällä, autoimme ihmisiä yritysasioissa. Samalla siinä oppii itse. Ja entinen omistajayrittäjä on aina saatavilla, jos haluan

kysyä jotain. Hän on myös kannustanut minua. Hänellä on paljon kokemusta. Aluksi kävin myös Uusyrityskeskuksessa tapaamisessa, hain ja sain starttirahaa.

Minua on auttanut se, että olen helposti lähestyttävä ja avoin. Opiskeluista tuli ongelmanratkaisukykyä ja olen numerotarkka. Olen aina tykännyt ratkaista pulmia. Nyt olen ollut vuoden tässä ja olen oppinut työskentelemään nopeammin. Tarkoitus olisi muutaman vuoden päästä etsiä työntekijä, että voisi ottaa uusia asiakkaita. En ole vielä mainostanut missään. Asiakkaita tulee asiakkaiden ja tuttujen kautta. On ensimmäinen vuosi kun teen kaikki tilinpäätökset itse. Ehkä tulevaisuudessa minulla on isompi toimisto ja enemmän työntekijöitä. Ja toivon, että voin pitää tämän yrityksen hyvää mainetta yllä ja pitää asiakkaat tyytyväisinä. Hyvällä palvelulla erotumme. Pyrin miettimään loppuun asti asiakkaan asioita. Tällä alalla täytyy opiskella koko ajan lisää. Tosin pidän opiskelusta.

Suosittelen yrittäjiksi haluaville Uusyrityskeskuksia ja yritysneuvojan palveluja. Kun on ensin hyvä idea, niin sieltä saa tosi hyvin apua. He voivat kertoa, mihin kannattaa kiinnittää huomiota ennen kuin aloittaa. Suomessa on helppo perustaa yritys. Verkostoituminen on myös erityisen tärkeää maahanmuuttajille. Rohkeutta tarvitaan. Aluksi voi olla itse se isoin kynnys, päättää että nyt minä aloitan. Täytyy päättää. Ja alkaa tehdä.



I met my husband in Romania and when I graduated from university I came to Vaasa to continue my studies. My aim was not to stay, however I quickly felt at home and learnt the Finnish language. Of course it felt difficult at first. I worked in a restaurant at the same time as studying. Through a colleague I met the manager of the accountancy firm who was looking for someone to take over the company. It sounded like an exciting opportunity. We agreed that I would work there for a couple of years and see if it was my thing. I started in 2009. Of course I had never thought that I would become an accountant and an entrepreneur. There was no history of entrepreneurship in my family. Nevertheless I enjoyed it. The owner had been saying for a couple of years that it was now time for me to take control. Finally last year we signed the papers and the business transferred to me.

With us, customer service is included in the price. We help the customer to work better and that means we have less work and the customer has less costs. I like it when the customer tells their problems and I see what I can do. I now have more responsibility. The accounting work itself is the same as an employee. I do not have other employees yet. I can still organize my own schedule well and do work when I want. I understood the basics of entrepreneurship through my studies. I also studied leadership at university. When was an employee here, we helped people with their business affairs. At the same time you learn yourself. And the former owner-entrepreneur is always available if I want to ask something. She has also supported me. She has a lot of experience. I also went to the “New Business Centre” (Uusyrityskeskus) at the beginning and applied for and received start-up funding.

The fact that I am open and approachable has helped me. From my studies I gained problem-solving skills and I am very good with numbers. I have always enjoyed solving problems. Now I have been here for a year and I have learnt to work faster. The plan is to look for employees in a few years so I can take on new customers. I haven’t advertised anywhere yet. Customers come via other customers and acquaintances. This is the first year that I am doing all the financial statements myself. Maybe in the future I will have a bigger office and more employees. And I hope that I can keep up the good reputation of the company and keep the customers satisfied. Our good service sets us apart. I think about what is good for the customer right to the end. In this business you also have to keep studying more all the time. I really like studying.

For those who would like to become an entrepreneur, I would recommend the “New Business Centre” and business advice services. If you have a good idea, they can give you good help. They can tell you what you have to think about before you start. It is easy to establish a company in Finland. Networking is also very important for immigrants. You need courage. To begin with the biggest step can be to decide that now I am going to start. You need to decide. And then start doing.



Paul Fairchild

PNP Crossing Borders Ltd

Kieli- ja konsultointipalvelut/Language and consulting services
Seinäjoki

I came to visit my future wife in Finland in 1999. I found a job and stayed. I had studied business and languages. I was a teacher of English in adult education. I was teaching in educational institutes and in companies. To set up my own company and work with language and businesses was always my plan. I wanted to start a company with Finnish partners because of the language and the business culture.

After 3 years working in Finland I started a business with two Finnish colleagues. We had two big customers already in the beginning. We called and said: "Now we have a company, would you like to work with us?" References are very important. We provided business language training services. We are still doing that, as well as translations and consulting. We also help companies to develop their exports. So the business area has grown.

You have to be patient and be ready to handle hard years. It takes probably two to three years to get established. In one company they said for 14 years, "We really need this, but it is not the right time." But now we work with them. We had to find customers from elsewhere. Now the economy is better for industrial companies again. One challenge in Finland is long vacations and public holidays, such as the First of May and Independence Day. Then we are not getting billable hours. It is expensive to hire someone, you have to sell more to do that. We have freelancers at the moment doing some translations and teaching less common languages, but not anyone full time. You have to be flexible and motivated, and to be ready to work 12 hours a day. Myself I never thought of being a salesman; I just did it, even it was quite scary to start with. You have to have many roles. I am a language trainer, but I also pay the salaries and bills, sell, write invoices and so on. My dad was self-employed in the ICT-sector, so I saw that spirit back home to think wider. "Could that be a good business?"

Here in Southern Ostrobothnia, people really like to help you. They are interested and give you tips, "talk to this person." We have worked with the local entrepreneurs association and the Chamber of Commerce. They are very

“The networking is very important. Learning from other people’s experience.”

active putting people together. So your network is very important and learning from other people's experience. At the beginning the style of going straight to the point in conversation sounded a bit rude. Then I learned Finnish and I understood it. People were translating their talk from Finnish to English.

There are many similarities between Finnish and British business culture. Southern Europe and Finland are further from each other. It is said that 90% of success is turning up on time. People appreciate that you are punctual. If you say that you are going to do something, then do it. Don't keep people waiting. And the companies here pay their invoices on time. That is really nice. It is also easy to find contact details for companies and contact the managers directly, without waiting for the answer from their secretaries. The world is changing quickly. There are a lot of new opportunities out there."

Vierailin Suomessa vaimoni kanssa ja kun löysin työpaikan vuonna 1999, jäimme tänne. Olin opiskellut kieliä ja liike-elämää, sekä aikuisten englannin opettajaksi. Kolme vuotta opetin oppilaitosten lisäksi myös yrityksissä. Halusin työskennellä yritysten ja kielen kanssa. Odotin oikeita ihmisiä, joiden kanssa voisin toteuttaa idean. Kielen ja kulttuurin tuntemuksen vuoksi, halusin tehdä sen yhdessä suomalaisten kanssa.

Tapasintyönikauttahenkilöt,joidenkanssaaloitimme.Meillä oli jo alussa kaksi isoa asiakasta. Soitimme ja sanoimme, nyt meillä on yritys, voimmeko tehdä yhteistyötä? Suositukset olivat hyvin tärkeitä. Aluksi tarjosimme liike-elämän englannin opetusta yrityksille. Teemme sitä yhä. Teemme nyt myös käännöksiä ja konsultointia. Autamme yrityksiä kehittämään vientiään, joten toimintamme on laajentunut.

Täytyy olla kärsivällinen ja kestää vaikeatkin ajat. Voi varautua 2-3 vuoteen, ennen kuin yritys kannattaa. Yhdessä yrityksessä sanottiin 14 vuotta: "Tarvitsemme juuri tätä, mutta nyt ei ole oikea aika." Asiakkaita on täytynyt etsiä kauempaa. Nyt taloustilanne on onneksi parempi myös teollisuusalan yrityksille. Yksi haaste täällä ovat pitkät lomat ja juhlapyhät, kuten vappu tai itsenäisyyspäivä. Silloin yrittäjä ei voi saada laskutettavaa tuloa. On myös iso askel palkata työntekijä. Palkkaaminen on kallista, silloin pitäisi myydä enemmän. Meillä on freelancereita tekemässä käännöksiä ja opettamassa harvinaisempia kieliä.

Täytyy olla joustava ja motivoitunut, olla valmis tekemään töitä 12 tuntia päivässä. Minäkään en koskaan ajatellut,

että olisin myyntimies. Yrittäjänä minun täytyy myös myydä ja se oli hiukan pelottavaa alussa. Olen kielten opettaja, mutta nyt hoidan yrityksen maksuliikenteen ja vaikka siivoan toimiston. Isäni oli yrittäjä IT-alalla, joten näin kotona sen laajemman ajattelu- ja toimintatavan.

Etelä-Pohjanmaalla ihmiset ovat olleet halukkaita auttamaan. He innostuvat ja sanovat, puhu tälle ihmiselle. Kuulumme yrittäjäjärjestöön ja Kauppakamariin, ja se on ollut erityisen hyödyllistä. He tuovat ihmisiä yhteen. Verkostoituminen on todella tärkeää. On hyvä oppia muiden kokemuksista. Englantia äidinkielenään puhuvalle suora puhetapa voi aluksi olla yllättävää ja kuulostaa jopa tyllyltä. Sitten kun oppii itse suomea, ymmärtää, että ihmiset kääntävät puheensa suomesta englantiin.

Täällä on paljon samaa yrityskulttuurissa kuin Iso-Britanniassa. Etelä-Euroopalla ja Suomella on enemmän eroa. Joku viisas sanoi joskus, että 90% menestyksestä on sitä, että on ajoissa paikalla. Tämä on hyvin tärkeää täällä. Ei saa antaa ihmisten odottaa ja täytyy tehdä se mitä on luvannut. Täytyy olla luotettava ja täsmällinen. Suomalaiset yritykset myös maksavat laskunsa ajallaan, mikä on tosi hieno juttu. Suomessa on myös helppo löytää yritysten kontaktitiedot ja ottaa yhteyksiä suoraan ilman tiukkaa hierarkiaa. Maailma muuttuu nopeasti, joten on paljon uusia mahdollisuuksia joihin tarttua.

“Self-confidence and hard work matter. It is not the amount of money.”

Abdi Osman

Työvoimapalvelu **Horn Afrik Oy**/Manpower Agency
Vantaa

Tulin Suomeen yksin 1990-luvun alussa, jolloin oli lama. Silloin oli rasismia ja muitakin ongelmia. Kun asuin nuorena vastaanottokeskuksessa, päätin jo silloin, että en jää nukkumaan aamulla, kuten monet muut. Auttelin keittiössä, ja minua pyydettiin sinne apulaiseksi. Työllistymiseni alkoi siitä. Menin silloin nuorena ammattikouluun. Kukaan ei halunnut antaa mustalle tyypille edes harjoittelupaikkaa. Ajattelin, että jos kukaan ei minua työllistä, perustan oman yrityksen. Katsoin, että täällä oli paljon venäläisiä ja virolaisia töissä. Miksi en itsekin voisi onnistua? Uskoin, että aina voi syntyä jotain ja voi neuvotella ihmisten kanssa.

Minulla oli varmaan parisataa euroa, kun aloitin. Ajattelin, että raha ei ratkaise kaikkea, se on itseluottamus ja kova työ. Perustin afrikkalaisen kaupan. Tuli putkiremontti ja minun piti lähteä. Keksinkin, että myyn itseni töihin sille remonttifirmalle. Tästä alkoi Työvoimapalvelu Horn Afrikin tarina vuonna 2006. Kiersin työmaita ja kyselin tarvitsevatko he työntekijöitä. Välitän työvoimaa rakennusalalla. Asiakkaina on isoja ja pieniä rakennusalan yrityksiä. Osa hyväksyi meidät heti ja osa oli varovaisia aluksi, eikä ottanut töihin ollenkaan. Ensin tuli yksi mies töihin, sitten toinen ja kolmas. Nyt yritykset luottavat ja asema on vakiintunut.

Minulla on nyt yli sata työntekijää. Olen halunnut työllistää maahanmuuttajia, koska koen, että heillä on varsinkin maahantulon alkuvaiheessa kova työmoraali. Lisäksi tiedän mitä se elämä on. Se on sama kuin ajaisi autolla pimeässä, ilman valoja. Työ on minusta parasta kotouttamista. Mielestäni rasismi loppuu usein siihen, kun ihminen on töissä. Työmaalla kaikki tekevät samoja töitä ja suomalaiset työmiehet näkevät, että minun firman miehet tekevät kovaa töitä. Silloin ihmiset ovat tasa-arvoisia.

Myös minulla on ollut totta kai paljon oppimista. Rakennusala on hyvin säädeltyä ja säännöt ovat tarkat. On lupia, veronumeroita, henkilökortteja ja vaadittavia sertifikaatteja. Ei ole varaa virheisiin ja kaikki se hallinto vie paljon aikaa. Monet työntekijöistäni eivät tiedä suomalaisesta työelämästä mitään, kun aloittavat. Avasin juuri uuden toimiston Helsingin keskustasta. Käytännössä olen töissä aamusta iltamyöhään, mutta tämä on minun elämäntapa. Yksi iso alan toimija yritti ostaa yritykseni, mutta en myynyt.

Jos haluaa mukavan ja rauhallisen elämän, niin yrittäjyys ei ehkä ole häntä varten. Olipa suomalainen tai maahanmuuttaja. Minä taas pidän siitä, että on vauhtia ja erilaisia tilanteita. Ei ole elämä ainakaan tylsää.



I came to Finland alone in the beginning of the 90s. Then there was a recession and lot of problems and racism. I lived in the reception center. Many people slept over the day and I was the only one at breakfast at 7.00 am. I started helping in the kitchen and then they asked me to work there. My path of employment started then. I studied in vocational college. No one wanted to give even a training place to a black guy. I thought, maybe I will start my own business then. I saw Estonians and Russian people working here, so I thought, maybe I can be successful too. I believed that I could negotiate with people.

Maybe I had only 200 euros when I started. But money is not everything. If you are confident and hardworking, you can make it. First I had an African shop. I lost the space because they renovated the building. I decided that I would offer myself as workforce for that contractor. So the story of my business started. I went to building sites and I asked if they needed workers. I started supplying manpower for bigger construction companies. Some of them accepted us right away, some were cautious at the beginning. The first man came, then another one and then a third. I think it is the end of racism, when people start to work. Then people are equal. Now they trust us. I have over 100 workers at the moment.

I always wanted to employ immigrants. Especially in the beginning, when they come to Finland, they have solid working ethics. Besides, I know what that life is. It is like driving a car without lights. When you get the working place, I think that is the best integration program. Finnish men see that these guys work like crazy. Then people are equal.

It has been a huge learning process for me too. The construction business is highly regulated. There are permits, tax numbers, ID-cards, certificates and so on. All this administration takes lot of time and you cannot make any mistakes. And many of my workers usually don't know anything about Finnish working life when they start. Practically I work from early morning until late evening, but this is my lifestyle. One big player in this field wanted to buy my firm, but I didn't want to sell.

If you want a cozy and peaceful life, maybe entrepreneurship is not your thing. No matter are you Finnish or an immigrant. I like it when there is action and different situations. At least life is not boring.

“There was a gap in the market for quality leather belts made in Finland.”

“I recommend studying Finnish and finding out about the laws and regulations.”

“Prepare to double up the working hours, if you thought about working 8 hours per day.”

“I try my best to think about my customers interests all the way”

“Self-confidence and hard work matter. It is not the amount of money.”

“If you are not happy, you are not doing well on your business either”

“The rules are the same for everyone here. When the problems occur, do not give up.”

“The networking is very important. Learning from other people`s experience.”

“Everyone can bring their own culture to their business.”