

# SUOMEN

LASSE LINDQVIST, HANNU MÄNTY  
JA TOMI PYYHTIÄ

TAMMI

# SELKÄ-

TARINOITA YRITTÄJISTÄ  
JA YRITTÄJYYDESTÄ

# RANKA

**LASSE LINDQVIST, HANNU MÄNTY  
JA TOMI PYYHTIÄ**

# **SUOMEN SELKÄRANKA**

**TARINOITA YRITTÄJISTÄ  
JA YRITTÄJYYDESTÄ**



**TAMMI**

HELSINKI



1. painos

© Lasse Lindqvist, Hannu Mänty, Tomi Pyyhtiä ja Tammi 2025  
Tammi on osa Werner Söderström Osakeyhtiötä  
Lönnrotinkatu 18 A, 00120 Helsinki

ISBN 978-952-04-6475-2  
Painettu EU:ssa

Tuoteturvallisuusasioihin liittyvät tiedustelut:  
tuotevastuu@tammi.fi

# SISÄLLYS

- 9 **ESIPUHE:** Suomen hyvinvoinnin tekijät  
*Mikael Pentikäinen*
- 13 **ANDREI KOIVUMÄKI**  
(s. 1988) on yksi Suomen tunnetuimmista  
asuntomyyjistä ja Neliöt Liikkuu LKV:n perustaja.
- 45 **JUHA HALTTUNEN**  
(s. 1959) on muun muassa kansainvälistä  
myymäläkalustebisnestä tehnyt pitkän linjan  
yrittäjä.
- 71 **MIKAEL THUNEBERG**  
(s. 1980) on tiedonsiirron automatisointiin  
erikoistuneen Supermetricsin perustaja.
- 95 **SARIANNE REINIKKALA**  
(s. 1964) on konttityhtiö Finncontainersin perustaja.
- 125 **ILARI ALAJOKI**  
(s. 1959) on siivousalalla ja henkilöstövuokrauksessa  
toiminut pitkän linjan yrittäjä.

- 147 TUOMAS SYRJÄNEN**  
(s. 1976) on konsultointiin ja ohjelmistopalveluihin keskittyvän Futuricen perustaja ja entinen toimitusjohtaja.
- 173 PETRI ROININEN**  
(s. 1964) on kiinteistöihin ja palveluliiketoimintoihin keskittyneen Investors Housen perustaja.
- 199 MIKAEL GUMMERUS**  
(s. 1977) verkkokauppojen tuottavuutta parantavia ohjelmistopalveluita tarjoavan Frosmo ja peliyhtiö Dodreamsin perustaja.
- 221 HANNU MÄNTY**  
(s. 1964) on monialayrittäjä, joka on ollut omistajana ja sijoittajana yli kahdeksassakymmenessä yrityksessä.
- 249 HARRI NUMMINEN**  
(s. 1964) on entinen retkeilyvälinekauppias, joka toimii nykyisin kuljetusyrittäjänä.
- 279 JARMO MUSTONEN**  
(s. 1970) on monipuolinen sarjayrittäjä, Suomen Kattocenterin perustaja ja entinen toimitusjohtaja.
- 307 IRINA VIITALA**  
(s. 1979) on digitaalisia assistentti- ja ongelmanratkaisupalveluja tarjoavan Wannadon toinen perustaja ja portfolioyrittäjä.

- 337 VILLE TOLVANEN**  
(s. 1972) on sijoittaja, hallitustyön ammattilainen, digitalisti ja yrittäjä.
- 365 LAURI MÄENPÄÄ**  
(s. 1988) on välitysteknologiaa rahoitusratkaisuihin sekä sähkö- ja vakuutuspalveluihin kehittävän LVS Brokersin perustaja.
- 387 PASI SORMUNEN**  
(s. 1971) on ravintola-alalla aloittanut sarjayrittäjä, joka toimii nykyisin pääasiassa kiinteistösijoittajana.
- 413 AKI KUIVANIEMI**  
(s. 1963) on golfalan yrittäjä ja Golf Coatin omistaja.
- 437 MATTI VESTMAN**  
(s. 1960) on painonnostoon keskittyvän Tempaus-Areenan perustaja ja keppijumpan sanansaattaja.
- 467 HEIKKI PAJUNEN**  
(s. 1971) on yritysvalmentaja ja asuntosijoittaja.
- 489 TOMI PYYHTIÄ**  
(s. 1976) on tietokirjailija ja sarjayrittäjä, joka on toiminut johtajana suomalaisissa suuryrityksissä.
- 515 REETTA RAJALA**  
(s. 1966) on muutosjohtamiseen erikoistuneen konsultointiyritys CCEA:n perustaja.

## ESIPUHE: SUOMEN HYVINVOINNIN TEKIJÄT

Suomessa on yli 300 000 yrittäjää. He pyörittävät joko yksin tai yhdessä muiden omistajien ja työntekijöidensä kanssa Suomessa noin 570 000 yritystä (tilanne 2024).

Työssäni saan tavata paljon yrittäjiä ja työskennellä heidän kanssaan. Tiedän, että jokainen heistä on erilainen ja jokaisella on oma tarinansa ja omat vahvuutensa.

Hyvillä yrittäjillä on kuitenkin myös erityisiä, usein heitä yhdistäviä piirteitä.

Monet yrittäjät ovat itsenäisiä ajattelijoita. Heillä on pohdiskeltu näkymä, johon he määrätietoisesti ja intohimoisesti suuntaavat. He ovat avoimia uudelle. He uskaltavat mennä maaperälle, jolla harva on käynyt.

Monella heistä on kyky nähdä laajalti. Heidän visiossaan yhdistyvät sekä laajempi näkymä että kyky nähdä yksityiskohtien merkitys. Moni vie yksityiskohtien hiomisen äärimmäisyyksiin, jolloin voi syntyä jotain poikkeuksellista. Monella on intohimo palvella asiakasta ja tehdä toisille hyvää.

Moni yrittäjä on yhtä aikaa luova ja käytännönläheinen mutta myös systemaattinen. Niitä tarvitaan, kun kehittää liiketoimintaa.

Moni on vahvatahtoinen persoona, joka jaksaa ja uskaltaa kamppailla oman puolesta tavoitteiden saavuttamiseksi. Heillä on vahva käsitys siitä, miten asiat pitää hoitaa.

Samaan aikaan heillä on kyky muuttaa suuntaa, jos maailma muuttuu tai yrittäjän ennakkokäsitys ei vastaa odotuksia. Kyky sopeutua ja mukautua välttämättömään on tärkeä hyvän yrittäjän ominaisuus.

Heillä on myös kyky sietää painetta ja vastoinkäymisiä. Kyky kestää painetta ja vastamäkiä, joustaa ja hakea uutta suuntaa on resilienssiä, jota ilman yrittäjän on vaikea selvitä.

Lähes jokainen menestynyt yrittäjä on kulkenut vaikeuksien laakson kautta. Ei ole ollut oikotietä menestykseen, vaan tie on ollut mutkainen ja matkalla on ollut vastatuulta ja ylämäkiä. Tahto eteenpäin on kuitenkin ollut vahvempi kuin vastoinkäymisten tuoma tuska.

Yrittäjyys ei ole koskaan ollut vain hyvien aikojen laji. Sitä on tarvittu ja tarvitaan niin hyvinä kuin vaikeina aikoina. Aina – kovimmassakin vastatuudessa – on yrittäjiä, joilla on taito menestyä. Viime vuosina vastatuulta on riittänyt yli tarpeen.

Hyviä yrittäjiä yhdistää myös kiitollisuus. He tietävät, että ovat tarvinneet muita. Kiitollisuus kohdistuu läheisiin, perheeseen, työntekijöihin, kumppaneihin ja tietenkin asiakkaisiin, jotka mahdollistavat kaiken liiketoiminnan.

Usein liiketoiminta on alkanut edellisten sukupolvien voimin, jolloin kiitollisuus kohdistuu myös heihin.

Moni kokee suurta halua antaa takaisin heille, jotka ovat auttaneet matkalla. Moni yrittäjä on keskeinen tukija esimerkiksi paikallisessa kulttuuri- ja urheiluelämässä. Heitä motivoi tähän kiitollisuudesta kumpuava antamisen halu.



Yrittäjyyden ydin ei ole helppo pikavoitto vaan kova työ, joka vaatii rohkeutta, sopivaa hulluutta, ahkeruutta, kykyä kuunnella ja kuulla asiakkaan tarpeita sekä kehittää rohkeasti toimintaa sen pohjalta.

Yrittäjyyden ytimessä on yrittäjä itse. Kun yrittäjä haluaa kasvattaa yritystään, se voi kasvaa. Kun yrittäjä voi hyvin, myös yrityksellä on edellytykset voida hyvin. Kun yrittäjällä on menestyksen nälkää, myös yrityksellä on nälkää menestykselle. Kun yrittäjällä on vaikeaa, myös yrityksellä on usein vaikeuksia.

Siksi jokaisen yrittäjän pitää huolehtia itsestään ja meidän kaikkien kantaa huolta yrittäjistä, tukea heitä ja luoda heille edellytyksiä menestystä.

Yrittäjien menestys ei ole tärkeää vain yrittäjille vaan kaikille meille. Miksi, sen kiteytti aikanaan Britannian legendaarinen pääministeri Winston Churchill: ”Jotkut näkevät yksityisen yrityksen saalistavana tiikerinä, joka pitää ampua. Toiset näkevät sen lehmänä, jota pitää lypsää. Vain kourallinen ymmärtää, mikä se oikeasti on: väkevä hevonen, joka vetää koko vaunun.”

MIKAEL PENTIKÄINEN

Kirjoittaja on Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja.



KUVA: TIKO LASOLA

## ANDREI KOIVUMÄKI

---

**K**ellon viisarit tikittävät seinällä. Ulkoa kuuluu ohiajavan auton ääni, muuten on jo hiljaista. Istun toimistossa Säästöpankinrannassa Helsingissä tiistain ja keskiviikon välisenä yönä aamukahdelta.

*"Andrei... mitä sä täällä vielä teet?" Kiinteistömaailman kollegani kysyy saapuessaan piipahtamaan toimistossa hakemassa nuuskakiekon.*

*"Mä koetan keksiä, miten saan näitä asuntoja liikkeelle", vastaan totuudenmukaisesti.*

*Eletään kevättä 2012. En ole päässyt tavoitteisiini asuntomyyjänä, en lähellekään. Itseasiassa en ole onnistunut lainkaan, ja juuri siksi teen ektraa ja käännän jokaisen kiven.*

*Palaan mielikuvissani armeijaan. Hetkeen, jossa meiltä leikkisästi kysyttiin, mitä meistä tulee isona.*

*"Suomen paras asuntomyyjä", minä sanoin.*

*"Mitä vittua sä Koivumäki taas selität!" jätkät huusivat ja nauraa hirnuivat.*

Tietysti suuruudenhullu haaveeni kuulosti huvittavalta. Moni varmasti luuli, että se oli vain minulle ominaista huumoria, mutta olin tosissani. Minua kohti heitettiin hymyssä suin tyhjä pullo, joku heitti paperilennokin. Koko tilanne oli kuin leffakohtauksesta.

Haaveeni kumpusi hetkestä, jonka olin kokenut viikonloppuvapaillani. Pitkäaikainen kaverini, jota en ollut nähnyt puoleen vuoteen, soitti minulle ja kysyi, mitä tekisin perjantaina. Ehdotin, että lähtisimme juhlimaan.

Hän saapui BMW X5:lla. Hyppäsin kyytiin, ja menimme ensin Alkoon ostamaan viskipullot ja sitten Lahden Ankkuriin. Se on kaupungin kalleimpia asuinalueita. Kaverillani oli avaimet, joilla hän avasi yhden talon oven. Sitten hän totesi, että voisimme juhlia siellä tai voisimme mennä toiseen taloon. Ihmettelin, kuinka hengasimme sellaisissa huippuprimeissa asunnoissa noin vain. Kaverini kertoi, että kaksi keskenään tuttua perhettä oli ostamassa sieltä vierekkäiset asunnot isoilla rahasummilla. Kuuntelin suu auki. Minulle selvisi, että kaverini oli pian hoitamassa näitä kyseisiä kauppoja maaliin.

”Saat sä jotain rahaa tästä?” kysyin.

”Joo, mä saan kaksykt tonnia per kauppa.”

Istuin valkoisella nahkasohvalla hienossa asunnossa ja ihmettelin ääneen:

”Siis... voiks asuntoja niinku myydä? Ja siitä tienata rahaa?”

En ollut koskaan omistanut asuntoa, joten en ollut tullut edes ajatelleeksi, että on olemassa kiinteistönvälittäjiä. Olin itse ainoastaan vuokrannut kaupungin vuokrakämppejä.

Lamppu syttyi. Mielessäni alkoivat välkkyä unelmien kellot, autot ja matkat. Kiinteistönvälitys voisi mahdollistaa unelmani ja tuoda seteleitä pöytään.

Äkkiä näin vain tämän yhden tien. Minusta tulisi Suomen menestynein asuntomyyjä. Vaati se mitä tahansa.

## KOLAUS

Olin myyntitykki jo ennen armeija-aikaa. Työskentelin niihin aikoihin Applella. Kiinnostusta myyntitaitojani kohtaan riitti muuallakin, ja niinpä kävin lopulta eräässä valokuvausliikkeessä keskustelemassa mielekkään työpestin mahdollisuudesta. Emme päässeet kuitenkaan yhteisymmärrykseen palkasta. Saavuin kotiin työhaastattelusta pettyneenä, tarjottu palkka oli yli 1 000 euroa pienempi kuin mihin olisin voinut suostua. Avasin mol.fi-työnhakusivuston ja aloin etsiä kiinteistönvälitystöitä Lahdesta. Ruudulle pomppasi ilmoitus kahden tai kolmen ihmisen pitämästä pienestä välitysliikkeestä. He etsivät kiinteistönvälittäjää tai osakasta firmaansa.

Tää duuni on niin mulle! mylvin. Tartuin puhelimeen välittömästi.

”Morjens! Tässä on Andrei Koivumäki. Mä aattelin tulla osakkaaksi tähän sun firmaan.”

”Anteeks kuka?”

”Andrei Koivumäki”, sanoin. Sen jälkeen menin suoraan asiaan ja aloin kertoa, kuinka voisimme tehdä asuntoesittelyvideoita. Minulla oli kirkas visio, miten asuntoja myisin. Vyörytin ideoitani kiihtyvällä tahdilla, kerroin somenäkyvyydestä, vlogeista ja blogeista innostuneena. Puhuin kaikesta sellaisesta, mitä muut eivät tarjonneet.

”Anteeks mitä?” kuulin langan toisesta päästä. Sen jälkeen minulle kerrottiin kuin hieman vähä-älyiselle, että asuntoja myydään eri tavalla. Sain kuulla lehtimainoksista ja sen suunnituksesta.

”Onko sulla ees LKV-tutkintoa?”

”Mikä ylipäättään on LKV-tutkinto?”

”Laillistetun kiinteistönvälittäjän tutkinto”, minulle vastattiin.

”Kannattaisko sun mennä harjoittelemaan ja opiskelemaan ensin jonnekin, ja sitten voit soittaa uudestaan?”

## HELSINKI, HERE I COME!

Pari tuntia olin todella alamaissa. Puhelu oli lamaannuttanut minut, ja silti sen pidempään en surkutellut kohtaloani.

Muutan Helsinkiin, päätin. Sieltä löydän töitä.

Siskoni asui Helsingissä, ja se oli sillä hetkellä minulle riittävä syy. Ketään muita en Helsingistä tuntenut.

Jälleen avasin mol.fi-sivun. Elettiin tammikuuta 2012. Kuljin hyytävissä pakkasissa kolmeen eri välitysluokkaan, joissa kävin työhaastatteluissa. Kaksi paikoista ei tuntunut mieluisilta. Kiinteistömaailmaan kuitenkin halusin. Nuorehko yrittäjä sanoi, että oli nähnyt minunlaisiani. Aistin hänen viittaavan nuoreen ikääni ja rajattomaan itsevarmuuteni. Olin vasta 22–23-vuotias pojankloppi aikana, jolloin alle 30-vuotiaita välittäjiä ei Suomessa juuri ollut.

Istuin työhaastattelussa. Olin kalju nuori mies, ja merkittävä osa omaisuudestani oli ylläni. Dressmannista olin ostanut 99 euroa maksavan puvun, joka oli kaksi kokoa liian iso, kun en ollut tiennyt, millainen puvun tulisi olla. Kauluspaita oli maksanut 49,90. Kaiken lisäksi olin hankkinut nahkakengät.

Kiinteistömaailman toiseen työhaastatteluun mennessäni olin varma, että saisin työn. Minulle kerrottiin, että heidän pitäisi ensin tarkistaa soveltuvuuteni. Testeissä meni koko päivä. Mitattiin kestävyyttä, lukutaitoa ja monia muitakin taitoja ja ominaisuuksia. Samoissa testeissä oli kymmeniä ihmisiä.

Viikon kuluttua minut kutsuttiin kolmanteen työhaastatteluun. Olen varmasti ollut ylivoimainen, ajattelin.

”Miten meni? Varmaan aika hyvä?” kyselin malttamattomana.

”Joo, tän testituloksen mukaan... sua ei missään nimessä kannata palkata. Sun keskittymiskyky ei ole kovin hyvä, ja tämä duuni vaatii keskittymiskykyä.”

Tuloksen kuullessani lamaanu. Unelmani oli kuollut.

Toljotin silmät suurina. Siinä istuin minä, Andrei Koivumäki, joka olin jo omassa mielessäni Suomen menestynein asuntomyyjä. Vaikka todellisuudessa en ollut myynyt vielä asunnon asuntoa.

Ymmärsin ongelman testituloksissa. Minullahan on ADHD. Lukihäiriö oletettavasti myös.

Samassa unelmani herätettiin uudelleen eloon.

”Mut susta on niin hyvä mielikuva, et mä annan sulle mahdollisuuden.”

Kahden viikon päästä saisin aloittaa.

Helmikuussa aloitin neljän kuukauden koeajalla työt. Sitä ennen sanoin irti Lahden-asuntoni, myin vähät huonekaluni ja pakkasin henkilökohtaiset tavarani neljään jätessäkkiin. Tililläni oli 400 euroa, eikä pian alkavasta työstä maksettaisi kuukausipalkkaa, sillä työ oli täysin provisiopohjainen.

Siskoni asui vuokralla 26-neliöisessä yksiossa Etu-Töölössä. Olemme siskoni kanssa hyvin läheisiä, joten hän antoi minun muuttaa väliaikaisesti luokseen. Hänellä oli Ikean punainen levitettävä sohva, koska sängylle ei ollut tilaa. Sillä sohvalla me molemmat nukuimme.

Alku oli aikamoinen; minulla ei ollut mitään hajua, mitä teen, eikä kukaan oikeastaan briiffannut tai kouluttanut. Koko ala tuntui olevan sellainen, että työhön lähdetään itse. Oikea tahtotila minulta silti löytyi, paloa ja halua. Minusta tulisi Suomen menestynein asuntomyyjä.

Ensimmäisten viikkojen jälkeen olin umpikujassa.

Päädyin usein aamuyöksi istumaan toimistolle. Blogissa olin käynyt kirjoittamassa keksityllä nimellä suosituksen itselleni: ”Andrei Koivumäki myy mun asunnon. Tää on todella hyvä välittäjä”. Olin soittanut eräälle asuntomyyjälle ja kysynyt vinkkejä, mutta olin saanut vahvasti vastapalloon. Kukaan ei auttaisi.

Päätin, että tärkeintä on olla aktiivinen. Otin sosiaalista mediaa haltuuni, loin Andrei Koivumäki Kiinteistönvälitys -tilin Facebookiin, aloin postailla aktiivisesti ja selvittää, miten voisin lisätä kaupanteon mahdollisuuksia.

Kuukaudet kuluivat, enkä saanut kauppvoja aikaiseksi. Tilanne alkoi käydä tukalaksi. Huhtikuun tienoilla laitoin hake muksen Appllelle. Työhaastattelu sujui hyvin, ja he ilmoittivat minulle perjantaina, että voisin tulla maanantaina allekirjoittamaan työsopimuksen. Työ alkaisi kuukauden kuluttua.

Viikonloppu oli tuskantäyteinen. ”Mitä muut ajattelevat?”

Olinhan sanonut jo useille, että Suomen paras asuntomyyjä olisi edessänne. En voisi luovuttaa.

Myös siskoni ja äitini sanat kaikuivat korvissani. He olivat haukkuneet minut lyttyyn ja sanoneet, että pilaan CV:ni, kun aloitin Kiinteistömaailmalla. En tarvitse ikinä CV:tä missään, olin vakuuttanut heille, koska olin vuorevarma, että menes tysisin asuntomyyjänä.

Sunnuntaina laitoin Appllelle viestiä. *Hei sori, jatkan välit tyselalla.* He eivät ikinä soittaneet minulle, enkä minä heille.

Asetin itselleni tavoitteen. Aikarajaksi määritin heinäkuun ja tulostavoitteeksi 30 000 euroa. Laskin, että siitä jäisi komissiona minulle noin 7 000 euroa. Jos en siihen rajaan pääse parissa kuukaudessa, sitten luovutan. Silloin minusta ei tulisi Suomen kovinta asuntomyyjää.



Jatkoin samalla kaavalla. Tein 12-tuntisia työpäiviä. Kävin kaikki mahdolliset kontaktit läpi. Jokainen näyttö, jonka sain, oli mahdollisuus.

Kiersin kerrostaloissa laputtamassa niitä läpi itse printtaamillani flajjereilla. Olin huomannut muiden käyttävän Kiinteistömaailman valmiita materiaaleja, mutta ne näyttivät mielestäni liikaa mainoksilta. Järkeilin, että jos itselleni tulisi mainos, heittäisin sen lukematta roskiin. Aloin pohtia mustavalkoisia A4-kokoisia asukastiedotteita, joita talo- ja huoltoyhtiöt jakavat asuntoihin. Nehän luetaan aina.

Otin niistä mallia. Sellaisen saadessaan jokainen varmasti katsoisi huolella, mikä tiedote oli kyseessä. Mutta siinä luki-sikin: ”Tiedote yhtiön asukkaille. Myin talostanne asunnon.” Sitten nimeni Andrei Koivumäki ja takapuolellakin jokin teksti.

Tein kymmeniä erilaisia versioita ja pidin Excelissä kirjaa siitä, millaisten lappujen pohjalta minuun otettiin yhteyttä. Huomasin, että juuri ne simppelet tiedotteelta näyttävät johtivat yhteydenottoihin.

Asettamani aikarajan koittaessa katsoin tulostani: 27 000 euroa. Se jäi hieman vajaaksi tavoitteestani, mutta päätin olla itselleni armollinen. Olin ollut töissä alle puoli vuotta, ja pystyisin jatkossa tekemään koko ajan kovempaa tulosta. Janosin onnistumista, joka mahdollistaisi sen elämäntyylin, jonka koin ansaitsevani. Unelmoin hienoista kelloista, joita olin nähnyt elokuvissa ja musiikkivideoilla. Se oli oikeaoppista manifestointia, visualisointia, minkä ymmärrän vasta nyt jälkepäin.

Iltaisin en ollut toimistolla myöhään pelkästään siksi, että aina olisi täytynyt toimia niin. Osasy syy oli myös rahatilanteeni. Minulla ei ollut varaa maksaa pysäköintilupaa, ja ainoastaan työpaikallani oli ilmainen pysäköinti. Jos olisin tullut kotiin

ennen iltayhdeksää, olisin joutunut maksamaan pysäköinnistä.

Välttelin pysäköintimaksua myös jättämällä autoni kilometrin päähän siskoni asunnosta. Kävelin Helsingin Kisahallin ilmaiselta parkkipaikalta loskakelissä kohti majapaikkaani. Joskus saatoin laittaa hupun päähäni ja kuvitella olevani kuin julkkis, joka ei halua kenenkään tunnistavan, että tuossahan kulkee Andrei Koivumäki.

Tuosta talosta minulla tulee olemaan sijoitusasunto, katsoin kävellessäni, ja tuosta tulen myymään asunnon. Tunne tulevasta menestyksestä oli vahva. Aivan kuin kaikki olisi jo tapahtunut. Tiesin olevani vielä tv:ssä ja onnistuvani asuntomyyjänä.

Hain tietoa, kuinka näyttelijät eläytyvät rooliinsa, ja aloin ymmärtää, että jos joku näyttelijä näyttelee vaikkapa psykopaattia, tulee hänen ensin puoli vuotta harjoitella ja tutkia psykopaattien käytöstä. Aloin ottaa mallia menestyneimmiltä välittäjiltä ulkomailta ja Suomesta, katsoin heidän manereitaan, tarkkailin heidän tapaansa puhua ja pukeutua. Koetin kopioida näkemääni. Katsoin menestyneitä tähtimuusikoita, miten he istuvat ja ovat, ja matkiessani aloin tuntea, että olin kuin he.

Nopeasti sain lisää itsevarmuutta, rentoutta ja uskottavuutta ja samalla myös lisää kauppaa. Tehostin tekemistäni ulkoisilla elementeillä. Menestyneillä oli kalliita kelloja, joten ostin itse feikki-Roxelin. Minun piti näyttää olevani ulkoisesti varakas, jotta voisin myydä.

Kesän hyvien kuukausieni myötä sain rahaa, joten vuokrasin ensimmäisen oman asuntoni. Kriteerinä vuokratähtäykselle oli sijainti kantakaupungissa. Jos joku kysyisi, missä asun, piti minun voida vastata, että Etu-Töölössä. Todellisuudessa asuntoni oli pieni 24 neliön hikinen luukku, jossa ei ollut suihkuakaan, vain pelkkä WC. Suihkussa kävin aina kuntosalilla.

Kukaan asiakkaistani ei kuitenkaan tiennyt, miten asuin, koska annoin niin menestyneen vaikutelman.

Ostin ensimmäisen luksusautoni, Mercedes Benz CLS:n, joka oli 30–40 tuhannen arvoinen auto, johon minulla ei olisi oikeasti ollut varaa. Mersua maksoin yli 400 euroa kuussa. Oli pakko tehdä kauppaa, jotta pystyin maksamaan vuokran, auton ja muut kuluni. Elin säästeliäästi. Kävin hyödyntämässä kaikki mahdolliset tarjoukset Lidlistä ja Citymarketista. Kerran siskoni pyysi minut kanssaan syömään sushiravintolaan.

”Mitä on sushi?” kysyin. Olin ylipäättään ensimmäistä kertaa Helsingissä ravintolassa syömässä. Katsoin silmät suurina Hanko Sushin hintoja. Maksaako kaksi pikkupalaa lohta todella kuusi euroa? Niitähän pitää tilata vähintään kymmenen!

## **ILLUUSION LUOMISEN MESTARI**

Ensimmäisen vuoteni jälkeen olin Kiinteistömaailman Huippumyyjä-listoilla muistikuvieni mukaan kolmastoista. Välittäjiä heillä oli 800. Tein valtavan määrän työtä, tuntimäärällisesti varmaan kaksi tai kolme kertaa enemmän kuin valtaosa. Tein seitsemän päivää viikossa, kun muut tekivät viisi päivää, ja 12 tuntia päivässä, kun muut tekivät kuusi tuntia. Laskin, että olin vuodessa tehnyt 2–3 kertaa enemmän työtä kuin kukaan muu toimistollamme. Hankin asiakasmassaa, kokemusta, osaamista, tietotaitoa kolmen vuoden edestä, vaikka minulla ei ollut pohjalla mitään resursseja, ei mitään osaamista, ei nimeä eikä kontakteja. Mutta halu ja palo onnistua, ne minulla olivat!

Työajasta saattoi olla neljä tuntia sitä, että opiskelin, tutkin, hain tietoa, katsoin videoita. Kaikki tekeminen tähtäsi siihen, että oppisin. Harva silloin katsoi videoita siitä, miten Apple markkinoi, miten lätkäjoukkueen koutsit valmentaa, miten

psykologi ajattelee, miten ihmiskeho toimii, miten elekielet toimivat, miten ihminen ajattelee ja sitä rataa. Sitten yhdistelin näitä kaikkia eri aloilta keräämiäni palasia. Integroin ja aloin testata. Otin parhaita puolia eri aloilta ja eri käyttäytymisen tavoista. Ymmärsin tekeväni työtä ihmisbisneksen parissa, luotamusbisneksessä.

Kehitin uusia tapoja, jotka auttoivat minua. Kun kaikki muut välittäjät tuntuivat käyttävän kenkämpusseja, saatoin tehdäkin niin, että pyysin näytölle tulleita ottamaan kenkensä pois. Olin lukenut, että ihmisen pitää tuntea koti lämpöiseksi. Kun ihmiset tuntevat lattian, se vaikuttaa myönteisesti. Joskus soitin jazzia näytöillä. Testasin vaikka mitä. Otin selvää ensivaikutelman merkityksestä, brändeistä, kaikesta. Ajattelin, että jos tulen paikalle 40 000 euron autolla, niin ajatellaan, että myyn paljon, koska minulla on varaa sellaiseen autoon. Näin ihmiset luottavat ammattitaitooni.

Omistautuneisuuteni oli sitä luokkaa, että matkustin jopa Savonlinnaan asti myymään jotain 30 000 euron tonttia asiakkaalle. Kukaan fiksu ihminen ei sinne asti lähtenyt, mutta minä lähdin, koska uskoin aktiivisuuteni ja työmoraalini palkittavan. Jos saisin edes bensarahat takaisin ja jos joku suosittelisi minua eteenpäin, voisi se poikia näkyvyyttä, joka konkretisoituisi myyntinä. Laskin, että jos asiakkaalle jää hyvä mielikuva, puhuu hän viidelle kaverilleen. Olin katsonut vlogeja ja YouTube-videoita, joista mieleeni oli jäänyt, että jos teen huonoa työtä, niin 21 puhuu minusta pahaa, ja jos teen hyvää työtä, niin yksi vie positiivista viestiä eteenpäin. Ajattelin yhden hyvää puhuvan riittävän. Kenties kohdalle osuu joku yritysjohtaja ja levittää sanaa. Silloin maineeni kasvaa.

Ensimmäisen kahden vuoden aikana sosiaalinen media ei tarjonnut minulle vielä juuri mitään, mutta pysyin aktiivisena. Yhä olen sitä mieltä, että ilman sosiaalista mediaa en olisi nyt tässä asemassa. Some alkoi poikia minulle nimeä ja suosiota.

Tulotasoni nousi vuosittain 30 % ja samalla osaaminen kasvoi. Saatoin ratsastaa onnistumisilla sosiaalisessa mediassa. Joskus nostin käteistä ja näytin, että rahatukkoja löytyy. Se oli samaa cash money -meininkiä, jota jenkkien hiphop-starat harrastavat: näytin konkreettisesti, että olin menestynyt. Joskus minulla saattoi olla näkyvillä viiden tonnin tukku rahaa, ja kerroin lähteväni lomalle. Oikeasti en tienannut silloin varmaan kuin 3 500 kuussa. Rahalla ja kelloilla koreiluni ärsytti ihmisiä, enkä itse ymmärtänyt silloin, mikä siinä niin ärsytti, teinhän vain työtäni. Sain kuitenkin sanaa leviämään. Yhtäkkiä ihmiset alkoivat puhua ja tunnistaa baareissa: ”Aa, toi on toi pelle!”

Jotain olin tehnyt oikein. Minut tunnistettiin, vaikka normaalisti kukaan ei tiennyt välittäjiä. Jethro Rostedt ja Kaisa Liski tiedettiin toki, mutta muuten välittäjät eivät olleet julkiksia. Minulle alkoi tulla enemmän soittoja:

”Hei! Mä oon kuullut, että sä olet myynyt paljon asuntoja.”

Käytin Kiinteistömaailman lukuja. Vaikken itse olisikaan myynyt jostain talosta mutta joku kollegani oli, laitoin tiedoksi, että hei, myytiin tästä talosta. Koskaan en valehdellut. Yrityksenä olimme myyneet.

”Aaa, te ootte myynyt tästä talosta”, sanoi joku soittaja.

”Joo, mä tulen arvioimaan”, sanoin, vaikkei minulla olisi ollut mitään tietoa koko asuinalueesta.

Osasin esiintyä uskottavasti.

## **ASKELEEN MUITA EDELLÄ**

Vuonna 2013 lanseerasin uudenlaiset asuntovideot. Ne räjäytivät urani.

Olin pohtinut, miten voisin ilman rahaa saada oman naamani näkyville sekä ostajille että myyjille. Etuoven tai Oikotien

mainostilan ostaminen oli kallis vaihtoehto. Kaikki selaavat kyllä asuntoilmoituksia, ajattelin, mutta jos laitamme ankeiden asuntovalokuvien perään oman mainoksemme, ei kukaan pysähdy katsomaan sitä. Mikä olisi toinen tapa?

Ajatus tuli mieleeni kuin salama: ihmisten pitäisi nähdä minut myymässä asuntoja. Alan tehdä videoita, jotka kuvaavat minua asunnossa!

Jos jokaista asuntoilmoitusta katsotaan 1 000 kertaa viikossa, niin 1 000 ihmistä näkee minut asuntoesittelyvideossa. Andrei Koivumäki jää väkisin mieleen. Jos kuvaan kymmenen videota, on luultavasti 10 000 ihmistä katsonut videoni. Jos olisin tehnyt mainosvideoita sosiaalisessa mediassa, olisi ne pitänyt kohdentaa, mutta asuntoesittelyvideoissa ihminen tuli itse katsomaan videota, jonka oli maksanut asunnon myyjä.

”Moi, tässä on Andrei Koivumäki Kiinteistömaailmasta. Mennään kattoon tätä asuntoa!” aloitin videoni.

Puhelimeni alkoi soida, sillä vain minä tarjosin videoita. Ihmiset uskoivat, että videoilla myydään asuntoja. Todellisuudessa videoilla myytiin ensisijaisesti minua, Andrei Koivumäkeä.

Vuoden kuluttua Kiinteistömaailma alkoi tarjota asuntoesittelyvideoita, kun huomasivat kaavan toimivan. He eivät ymmärtäneet pointtia. He kuvasivat asunnoista videokuvaa mutta eivät itse esiintyneet videoilla. Oli jotenkin koomista, että he käyttivät 500 euroa per video mutta eivät rakentaneet niillä omaa brändiään.

Minulla oli etumatkaa, olin jo kerryttänyt nimeä ja saanut kauppaa tehtyä videoilla. Nyt päätin, että reagoisin muiden videoihin nostamalla omieni taso. Tutustuin erääseen tekiijään, joka yhä tänä päivänäkin kuvaa videoitani. Sovimme 400 euron palkkion per video. Tekisimme yhdessä parhaat videot. Hän innostui.

# SISUA, KYINELEITÄ JA MENESTYSTÄ!

**HYPPÄÄ 20 YRITTÄJÄN KYIIN,  
KOE VAUHDIN HURMAA JA NÄE, MIKSI YRITTÄJÄT  
JA YRITYKSET OVAT SUOMEN SELKÄRANKA!**

Suomessa toimii tällä hetkellä vajaa puoli miljoonaa yritystä, joista noin 95 prosenttia on pieniä tai mikroyrityksiä. Yritysten kautta työllistetään vajaa puolitoista miljoonaa suomalaista, joista arviolta runsaat 200 000 työskentelee itsensätyöllistäjinä. Ilman yrittäjiä ei Suomi olisi Suomi eikä suomalaista hyvinvointiyhteiskuntaakaan olisi.

Millaista yrittäjäyys todellisuudessa on? Mitä tapahtuu niinä hetkinä, kun valokeila ei kohdistu yrittäjään ja yrittäjä ahertaa työnsä parissa? *Suomen selkäranka* kertoo, miten menestyksiin noustiin ja miten vastoinikäymiset voitettiin. Kirjan avartavat ja palkitsevat yrittäjätarinat ovat opiksi meille kaikille.

**ESIPUHE MIKAEL PENTIKÄINEN,  
TOIMITUSJOHTAJA, SUOMEN YRITTÄJÄT**



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

69.1

ISBN 978-952-04-6475-2