

# Helsinkiläistä yrittäjyyttä

Teksti ja kuvat: Katri Paukkunen

## Pieni henkilöstöpalveluyritys poimii tekijät käsin

**Moni yksinyrittäjä vannoo sen nimeen, ettei ikinä lähde palkkaamaan ketään. Nuori Erica Flinck teki toisin, työntekijöiden palkkaaminen on hänen yrittämisensä idea.**

Aikana, jolloin pätkätyöt herätävät pahennusta nuori Erica Flinck uskoi, että jotain kannatti tehdä nuorten työlilanteelle. Hänen liikeideansa on silta työnantajien ja opiskelijoiden sekä vastavalmistuneiden välille. Adiente työvoiman vuokraus- ja välityspalvelun yrittäjäperheen tytär perusti reilu vuosi sitten. Alkusuunnitelmat ovat sikäli muuttuneet, että jo puolet liikevaihdosta muodostuu vuokrauksen ohella pysyvän työvoiman hausta.

Flinck on perinyt yrittäjyyden äidinmaidosta ja viimeistään lapsuuden kodissaan. Molemilla vanhemmillä oli yrityksensä ja lapset otettiin mukaan hallitukseen. Päällimmäiseksi muistoksi on jäänyt, että yrittäminen ei suinkaan ollut rasittavaa tai raskasta, niin kuin tuttavat ovat myöhemmin arvelleet. Omaan yritykseen hän on vähän kuin mentoriksi saanut isänsä, Pajunien pääosakkaana, ja tämä toimi myös hallituksen puheenjohtajana. Hankenin aikoihin tarttui myös kova innostus yrittäjyysopintojen professorilta Jan Steniltä.

### Rekrytointi on nopeaa puuhaa

Hyvän työntekijän löytäminen on välillä neulan etsimistä heinäsuovasta; silti Flinck kertoo ehdottomaksi periaatteekseen ”don’t mix business and friends”-ohjeen. Työvoiman välittäjä tietää, että toimeksiantoa ei pidä venyttää kuin korkeintaan kuukaudeksi, tai hyvät työntekijät ovat jo muualla.

Oman toimistonsa johtamisesta Flinck on tehnyt itselleen kasvuhaasteen. Hyviä ja huonoja esimerkkejä on jo ehtinyt nähdä työelämässä. Omien arvojen myyminen työntekijöille ei olekaan aina helppoa. Eniten oppii itsestään heidän palautteestaan, kuten kommentista ”olet vähän impulsiivinen”, Flinck tunnustaa.

### Työntekijöiden kanssa kylään

Flinck kantaa vastuuta asiakastaan mahdollisimman tarkasti, hän tietää, että palava asiakas on paras. On tärkeää tutustua hyvin työnanta-

jaankin, välittäjänä kun on vähän kuin parisuhde-eksperttinä. Valitsemiansa hakijoiden kanssa yhdessä hän myös vierailee yrityksessä. Ideana on aina antaa 10 prosenttia enemmän asiakkaalle, eli ”silver lining”, mikä toteutuu vaikkapa rekrytointiin tehokkaalla jälkihoidolla. Ja jos löytyy sopiva tekijä, jota ei ole edes osattu etsiä, Flinck tarjoaa tätä tilaamattakin.

Tulevaisuuttaan Flinck visioi jo malttamattomana, mahdollisesti laajennetaan muihin suuriin kaupunkeihin. Kuvaan istuu myös oma johtamisen konsultointiyritys, nykyisen lisäksi tietysti.

### Hyvinvointipalvelut in

Alkavana yrittäjänä Flinck sai hetken aikaa starttirahaa toiminnalleen ja myös naisryttäjäläinän.

Rahoitusneuvoja Ritvaliisa Mononen Finneverasta paljastaa, että Flincken anomus oli poikkeuksellisen perusteellinen 20 sivuinen. ”Toki vaikka puoli A-nelosta riittää, kunhan



Erica Flinck tenttaa haastattelussa ekonomieilta futuurit ja optiot kaikilla vaadituilla kielillä.

siitä käy selville, että itse tietää, mitä aikoo”, hän rauhoittaa. Lisäksi Flinckellä oli uutta palvelujen käyttäjäryhmän rajaaminen, ja oli luotuna hyvät kanavat toimia. Tiukka toimitus suunnitelma auttaa nuorta yrittäjää myös työssään, eikä vain lainan saannissa.

Rahoituksen myöntämisessä painavat liikeideita, liiketoiminnan kannattavuus, kilpailutilanne, kasvuedellytykset, mutta myös omat taloudelliset

panostukset, yrittäjätausta, ja tietenkin luottotiedot. Työllistävyyden on tärkeää, mutta yleensä hankkeessa itsensä työllistää, ja se jo tekee investoinnista kannattavaa.

Finnveralta voi hakea naisryttäjä- tai pienlainaa, jonka määrä on 3000–35 000 euroa. Lainasta osakeyhtiön osakkaatkin vastaavat itse omavalkaisella yleistakauksella. Tätä Flinck pitää oikeastaan innostavana – tulepahan yritettyä

oikein toisissaan!

Naiset ovat ylisummaan varovaisempia lainanottajia, ja Monosen mukaan harvoin edes hakevat maksimimäärää. Monenlaiset hyvinvointipalvelut samoin kuin sisustus suunnitelmat ovat nyt niitä, joihin perustetaan paljon yrityksiä, samoin liikepaikka voi olla trendikäs, halutun päästä juuri tiettyyn liikekeskukseen mukaan. ■