Kiannon Kuohut

Yrittäjätarinani

19.11.2026

Joni Tolonen

Kylpylähotelli Kiannon Kuohut

Kianta-Linjat Osakeyhtiö

Agenda

1. Perustiedot
2. Miksi yrittäjäksi?
3. Yrittäjäksi yrityskaupoilla
4. Ensimmäinen yrityskauppa
5. Toinen yrityskauppa
6. Onko yrittäjyys vastannut odotuksia?
7. Tämä hetki
8. Tulevaisuuden suunnitelmat

1. PERUSTIEDOT

Yritykset:

- Hotelli Suomussalmi Oy – omistus 100%
  - Palveluina hotellimajoitus, ravintola ja pub
  - Liikevaihto noin 1 Milj/vuosi
  - Suurin myynti on kesäsesongissa

- Kianta-Linjat Osakeyhtiö – omistus 33%
  - Vesiliikenne ja ravintolapalvelut
  - Liikevaihto noin 40 t€/vuosi
  - Toimii vain kesällä lyhyen sesongin

Yrittäjä:

- Ei aiempaa kokemusta yrittäjyydestä
- Hieman aiempaa kokemusta alalta
- Tietotekniikan insinööri (AMK)





2. Miksi yrittäjäksi?

Asioita mitkä kiinnostivat:

- Ajankäytön vapaus*
- Asioiden kehittäminen omalla tavalla
- Omalla työpanoksella voi vaikuttaa tuottoon ja tuottavuuteen
- Taloudellisella menestyksellä ei ole ylärajaa ;)

*Joskus ajankäytön vapauden hintana on, että yrittäjän oltava valmiudessa 24/7/365. Tähän voi vaikuttaa toimialasta ja -tavasta riippuen.



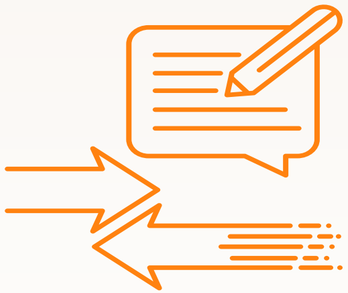


3. Yrittäjäksi yrityskaupoilla

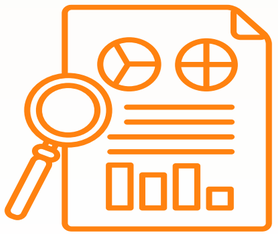


Positiiviset seikat:

- Yritys maksaa itsensä omilla tuotoillaan (2-6 vuodessa)
- Valmis ja vakiintunut toiminta
- Työntekijät, asiakkaat ja markkinaosuus valmiina
- Ei välttämättä tarvitse hirveästi omia pääomia, jos kaupan kohde ja ”diili” on oikeanlainen
- Yrittäjä voi nostaa palkkaa hyvässä tapauksessa heti kaupan jälkeen



Oma kiinnostus kiinteistöihin → hotellitoiminta on kiinteistöön vahvasti liittyvää liiketoimintaa

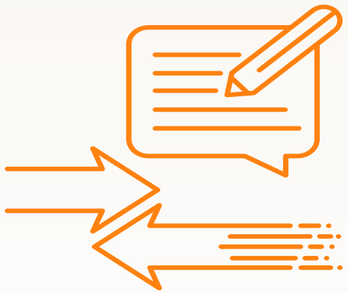


3. Yrittäjäksi yrityskaupoilla



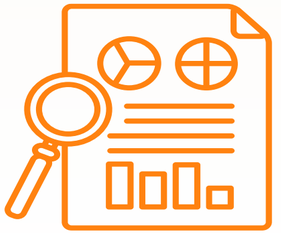
Huomioon otettavat seikat:

- Ostettava kohde on analysoitava tosiasioihin perustuen, ei tunteella



- Osakekaupassa verovastuut, sopimusvastuut ym. siirtyvät kaupan myötä uudelle yrittäjälle myös kauppaa edeltäviltä vuosilta

- Kaupan kohteeseen on tutustuttava huolellisesti. Esimerkiksi tarvittavat dokumentit on saatava näkyville, varastoarvot tarkistettava ja kiinteistö tutkittava



- Toiminnan tulisi olla valmiiksi kannattavaa. Heikosti suoriutuva yritys voi vaikuttaa edulliselta, mutta voi olla taloudellinen ansa.

- Myyjän motiivi: miksi on myymässä?

4. Ensimmäinen yrityskauppa, hotelli

- Löytyi julkisesta myynnistä ilman tarkempia tietoja
- Salassapitosopimuksen allekirjoituksen jälkeen pääsi tutustumaan tarkemmin
- Ensimmäiset kontaktit yritysvälittäjän kanssa, sen lisäksi myöhemmin myös suora yhteys myyjään
- Useita käyntejä paikan päällä
- Kaupan ehdoista keskustelua koko prosessin ajan
- Kauppa tehtiin osakekauppana
- Lopulta kun oli ehdot kohdillaan ja rahoitus järjestyi, piti uskaltaa tehdä kauppa



5. Toinen yrityskauppa, M/S Kianta

- Ilmoitus tuli vastaan Facebookissa
- Heti yhteydenotto, vaikkei ollut tietoa miten kaupan saisi toteutumaan
- Keskustelujen kautta lopulta perehtyminen aiheeseen
- Alusta loppuun suoraan myyjien kanssa
- Kauppa päädyttiin tekemään osakekauppana



5. Toinen yrityskauppa, M/S Kianta

- Alustavat ehdot kun olivat selvillä, tehtiin aiesopimus kesäkaudelle 2025
  - Olimme vastuussa liiketoiminnasta ja tutustuimme siihen paremmin
  - Mahdolliset voitot jäisivät meille ostajille, mikäli kauppa toteutuu

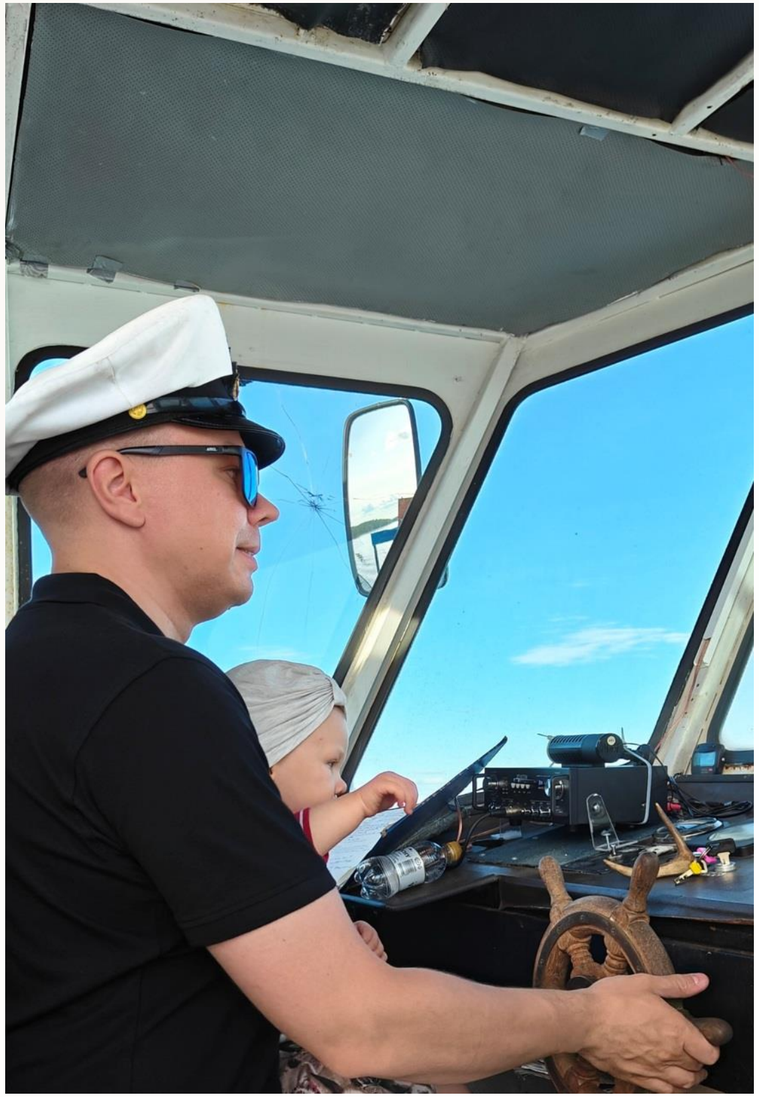
- Lopulta syksyllä kaikki ehdot täyttyivät ja kaupat saatiin tehtyä

- Myyjät antoivat myös maksuaikaa, eli ns. myyjän rahoitus



5. Toinen yrityskauppa, M/S Kianta

- Yhtiön mukana ei ollut henkilökuntaa, joten laivan operoimiseksi täytyi käydä talvella 2025-2026 koulutus kotimaanliikenteen laivuriksi
- Ei olisi hotellia ostaessa arvannut, että lyhyen ajan sisällä tulee vielä hankittua itselle kesätyö ”merenkulkualalta”
- Laiva ja hotelli tukevat toisiaan erinomaisesti ja pystymme rakentamaan valmiimpia ja houkuttelevia matkapaketteja



6. Onko yrittäjyys vastannut odotuksia?



- Yllätyksiä on ollut, niitä ei varmasti voi välttääkkään
- Päivittäisessä toiminnassa tulee ”putkinäkö”
- Kehittäminen on kiehtovaa
- Selvitettävää ja opeteltavaa asiaa oli valtavasti ennen kauppaa, asia on näin myös kaupan jälkeen
- Omien taitojen kehitystä on jatkettava
- Innostuksesta huolimatta omaa jaksamista on seurattava ja siitä on pidettävä huoli



Lopputulema:
Aikaikkuna on vielä ollut aika lyhyt, mutta olen erittäin tyytyväinen, että uskalsi hypätä tuntemattomaan.

7. Tämä hetki

- Pääsimme mukaan Suomen Yrittäjien ReStartup kasvuohjelmaan:
  - 10 yritystä uudeltamaalta
  - 10 yritystä muualta Suomesta

- Ohjelma sisältää henkilökohtaista sparrausta, osallistuminen Nordic Business Forumiin ja inspiroivia tapaamisia. Esimerkiksi puolikas päivä Finalysonilla Jukka Kurttilan kuunteluoppilaana!



Kiannon Kuohut

KIITOS!

Kysymyksiä/keskustelua?