

"Ihmiset janoavat merkityksellisiä kohtaamisia."

Evon Blomstedt
Huone

6 Rahoituksen epäsuorat vaikutukset suurimpia

8 Nixu valloittaa tietoturva-alaa yritysostoilla

10 Napapiirin yrittäjän päiväkirja

SUUNNANÄYTTÄJÄ

KATSO VIDEO: FINNVERA.FI



Kohtaamisten konkari mullistaa kokouskulttuurin

Suomeen 19-vuotiaana saapunut malesialainen Evon Blomstedt on kansainvälisesti menestyneen Huone-tapahtumahotellin toimitusjohtaja ja kysytty puhuja. Vaikka teknologia vähentää fyysisiä palaveriteita, uskoo Huone ihmisten välisiin merkityksellisiin kohtaamisiin – ja menestyy tällä inhimillisellä tarpeella.

Teksti Kristiina Äikäs **Kuvat** Sampo Korhonen

EVON BLOMSTEDTIN tarinasta riittäisi aineksia romaaniin – niin monta uskomatonta käännettä, onnenkantamoista ja epäonnen viemää kuuluu nuoren yrittäjän elämään.

Malesiassa syntynyt Blomstedt kasvoi epätasa-arvoisessa ja kouluttamatto-

massa yhteisössä, jossa määrätietoinen nuori nainen ei löytänyt paikkaansa, vaan halusi enemmän. Hän osti halvimmat lentoliput Eurooppaan, päätyi mutkien kautta Suomeen ja meni naimisiin **Jussi Söderlundin** kanssa.

Sittemmin eronneet Evon Blomstedt (ent. Söderlund) ja Jussi Söderlund perustivat tapahtumahotellina tunnetun Huoneen vuonna 2012 Jätkäsaareen. Yritys perustui Blomstedtin opinnoissa kehittämään ideaan.

>

"Haluamme saada ihmiset taas rakastumaan tapaamisiin!"

HUONE

- Täyden palvelun tapahtumahotelli, joka vastaa kokousten ja tapahtumien tilanvuokrauksen lisäksi tilaisuuksien tarjoiluista sekä vastaanotto- ja ovimiespalveluista.
- Perustajat: toimitusjohtaja Evon Blomstedt (ent. Söderlund) ja Jussi Söderlund (ei enää mukana yrityksen toiminnassa)
- Liikevaihto 6/2019: 3,9 euroa, liikevaihto 6/2020: 7 milj. euroa (arvioitu)
- Toimipisteet Helsingin Kampissa ja Jätkäsaarella sekä Singaporessa ja Kööpenhaminassa
- Yritys on voittanut useita palkintoja – Evon Blomstedt valittiin arvokkaimmaksi yrittäjäksi vuonna 2014
- www.huone.events



Evon Blomstedtille henkilökunta on kuin perhe.

Pikakelaus vuoteen 2019, ja Huone on nykyään kansainvälinen menestystarina. Palkintoja niin yrittäjyydestään kuin henkilökunnan viihtyisyydestäänkin kahmiva Huone aikoo seuraavaksi mullistaa kokouskulttuurin, ei sen kummempaa.

Karaokekokeista kokouskulttuurin uudistajaksi

Huoneen liikeidea jalostui Blomstedtin opiskellessa yrittäjyyttä Haaga-Heliammattikorkeakoulussa. Aluksi hän halusi tuoda täyden palvelun karaokekopit Suomeen. Lopulta kilpailuetu kirkastui erilaisia palveluita tarjoavia yrityksiä analysoimalla. Kilpailurako löytyi kokousmaailmasta.

– Kokoukset eivät ole hotellien tai ravintoloiden ydinliiketoimintaa, vaikka niissä on paljon tilaisuuksia. Kokousten eli kohtaamisten mahdollistaminen on taas tapahtumahotellin päätehtävä, kertoo Evon Blomstedt suunnitteluprosessistaan.

Tapahtumahotellin toimintaperiaate on yksinkertainen: hotelli toimii kuin maajoitusta tarjoava hotelli, mutta sänkyjen sijaan hotellissa on neuvotteluiden ja tilaisuuksien varustelu sekä oma ravintola kokkeineen. Asiakkaat käyttävät tiloja esimerkiksi lanseerauksiin, kehityspäiviin ja ideointeihin.

– Ajasta on kaikilla aina pulaa ja haluamme käyttää sen mahdollisimman hyvin. Ihmiset turhautuvat turhissa palaverissa, mutta janoavat merkityksellisiä kohtaamisia. Tätä haluamme tukea, Blomstedt sanoo.

Hän on vakuuttunut siitä, että teknologian kehittyessä ihmisten tapaamisen merkitys kasvaa. Silloin voittajia ovat ihmisten tarpeita aidosti kuuntelevat toimijat.

– Ihmiset työskentelevät paikasta riippumatta kannettavalla tietokoneella ja viettävät yhä vähemmän aikaa

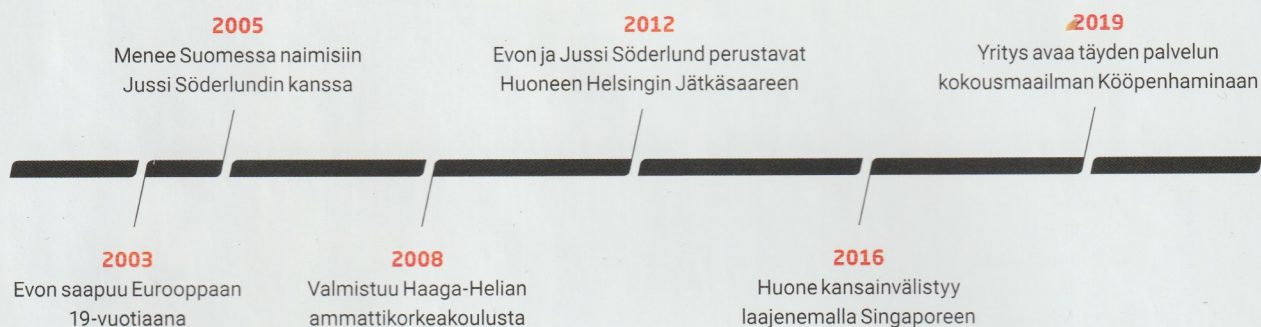
keskenään. Huone taas tuo ihmisiä yhteen. – Haluamme saada ihmiset taas rakastumaan kokouksiin!

Tanskassa puree design, Singaporessa pohjoismaisuus

Vaikka globaaleilla markkinoilla vallitsevat samat työn murrokseen liittyvät trendit, ovat markkinoiden lainalaisuudet erilaiset maasta riippuen. Tämä tuli Huoneelle tutuksi viimeksi syksyllä 2019, kun yritys avasi tapahtumahotellin Kööpenhaminaan yhdessä tanskalaisen eläkevakuutusyhtiö PFA:n kanssa.

Blomstedt oivalsi pian, että yrityskulttuuri on jo pelkästään Kööpenhaminassa hyvin erilainen. Tiloihin ei luoda toista silmäystä, mikäli ne eivät miellytä asiakkaita.

– Hyödynsimme Kööpenhaminassa kaikki oppimme edellisistä lanseerauksista, mutta Tanskaa varten suunnitte-



limme esimerkiksi omat huonekalut, sillä uniikki design on tärkeää tanskalaisille.

Huone kansainvälistyi ensimmäisen kerran jo vuonna 2016, kun yritys avasi tapahtumahotellin Singaporeen Pohjoismaateemalla. Koivumetsät, Arabiat ja litalat toimivat markkinoilla erinomaisesti. Yritys on pysynyt asiakkailleen relevanttina alkuvaiheiden viisaiden päätösten ansiosta.

– Palkkasimme saman tien paikallisen vetäjän, jolla oli valmiiksi verkostoja ja suhteita. Singaporessa tuntemattomaan ei yksinkertaisesti luoteta.

Laajentumisessa oleellista on strategisten kiinteistöyhtiökumppanien löytäminen ja läheinen yhteistyö heidän kanssaan. Mitkä ovat Blomstedtin tärkeimmät neuvot kansainvälistymisestä haaveilevalle yritykselle?

– Tärkeää on ensinnäkin tuntee potentiaaliset asiakkaat. Yhtä tärkeää on selvittää, miten konsepti vastaa paikalliseen kysyntään ja asiakkaiden odotuksiin, hän neuvoo.

Rahoitusta myönnettiin virkistävälle idealle

Huoneen toimintaa ovat olleet tukemassa muun muassa Finnvera, Business Finland, ulkoasiainministeriö sekä Malesian Suomen-suurlähetystö. Evon Blomstedt työskenteli viimeksi mainitussa myös sihteerinä ennen yrittäjän uraansa. Finnvera on Blomstedtin mukaan ollut alusta lähtien merkittävässä roolissa markkinapotentiaalin tunnistamisessa ja liiketoimintamallin kirkastamisessa.

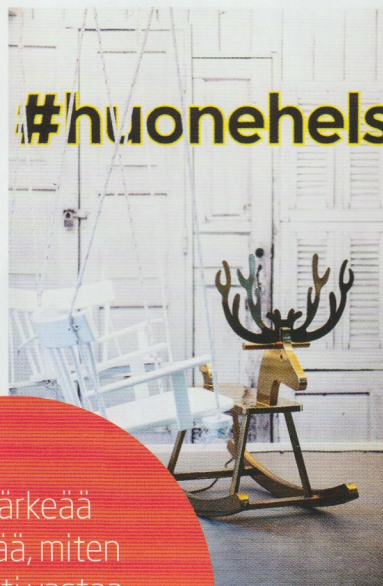
Huoneen asiakasvastaavana toiminut Finnveran **Laura Laine** oli omien sanojensa mukaan jo varhain

vakuuttunut yrittäjien vahvasta visiosta ja intohimosta omaa ideaansa kohtaan.

– Kasvukiidossa oleva yhtiö haastoi rahoittajat toimimaan vahvassa yhteistyössä ja pohtimaan jo ennalta kuhunkin vaiheeseen sopivia ratkaisuja. Huone on myös poikkeuksellisen hyvin verkostoitunut ja tässä olemme Team Finland -verkostona voineet auttaa yrittäjiä eteenpäin, Laine kertoo.

Liiketoiminnan käynnistäminen vaatii usein paljon juoksevia kuluja toimitiloista kalusteisiin. Näin oli myös Huoneen tapauksessa, kun Finnvera myönsi yritykselle ensimmäisen kerran rahoitusta. Finnvera oli vastuussa pankista nostetun lainan takaamisesta.

Alkuvaiheessa Finnveralta saatu palaute on jäänyt Evon Blomstedtin mieleen erityisesti.



”On tärkeää selvittää, miten konsepti vastaa paikalliseen kysyntään.”

– Sain kuulla, että ideamme oli virkistävä ja toteutuskelpoinen. Lämmittää tietysti mieltä, että konseptimme nähdään aidosti hyödyllisenä.

Toimistokulttuurin kehitystä aktiivisesti seuraava Evon Blomstedt arvostaa Finnveran ja Business Finlandin kaltaisia yhteistyökumppaneissaan erityisesti konsultaatiota kohdemarkkinoista.

– Finnveran merkitys verkostollemme on merkittävä, kun pohdimme markkinastrategiaa, kertoo Blomstedt Huoneesta, joka pyrkii laajentamaan toimintaansa olemassa olevilla markkinoilla lähivuosina.

Sinnikkyyttä sukupolvelta toiselle

Huoneen historiaan on kuulunut myös vaikeita aikoja. Vuonna 2013 yritystä haettiin konkurssiin, ja silloin palkkojen maksaminen oli vaikeaa. Hätävareina käytettiin muun muassa luottokortteja ja Jussin isän eläkesäästöjä. Haastavina aikoina tukea löytyi omista työntekijöistä.

– Henkilökuntani tekee aina vähän enemmän, koska olemme kuin perhe. He antavat aikaa toipua, jos on vaikeaa ja tekevät loistavia ehdotuksia, koska he välittävät tästä yrityksestä, Blomstedt kehuu.

Yrityksen yhteisöllisyydessä avainasemaan nousee toisten auttaminen ja oma-aloitteisuus, aidosti yhteen hiileen puhaltaminen. Blomstedt toivoo voivansa tartuttaa samanlaista asennetta myös jälkikasvulleen, 6-vuotiaalle **Enso**-pojalleen, jotta hänkin pystyisi ylittämään esteet vastoin käymisestä huolimatta. Sen hän on omien sanojensa mukaa velkaa Suomelle.

– Suomalaiset ovat auttaneet minua todella paljon. Siksi haluan kannustaa myös poikaani ennen kaikkea auttamaan muita ihmisiä, Blomstedt toteaa pojastaan – kenties tulevasta yrittäjästä?