



Tavoita asiakkaasi ostopäätöksen hetkellä.

LATAA OPAS NYT

Clear Channel

67 %...
25 %...
44 %...
63 %...
68 %...
3 Johtopäätöstä
Miksi ostoheikkinäköinen kannattaa?
Kuinka valintoihin voidaan vaikuttaa

Osa 1: Ostinäkö ei muutu 6
Osa 2: Ostinäkö, ajattelu ja karsinta 8
Osa 3: Ostopäätös 10

★ TILAAJILLE

Energiayhtiön johtajana Karibialla työskennellyt Martti Kouhi perusti oman yrityksen – "Aloittaessani ajattelin, että voin tehdä mitä vaan"

5.12.2019 17:30

YRITTÄMINEN

TYÖELÄMÄ URA



Kotikonttorilla. "Asiakkaat tulevat verkostojen kautta. Kylmämyyntiä en harrasta", Martti Kouhi sanoo. KUVA: PETTERI PAALASMAA

Sattuma ja menestyksekkäästi hoidettu projekti ohjasivat Martti Kouhin yrittäjäksi. "Vaikka olen yksinyrittäjä, en tee mitään yksin."

Tilaaajan etu: Lahjoita juttu ★

🕒 Lukuaika noin 2 min

”Siihen aikaan oli filosofiana, että ihmisiä rekryttiin suoraan korkeakoulusta, heitä pidetään 40 vuotta ja sitten päästetään eläkkeelle”, **Martti Kouhi** muistelee.

Kouhin asemapaikka vaihtui pian ulkomaille.

ARTIKKELI JATKUU MAINOKSEN JÄLKEEN

MAINOS DNA

3 asiaa: tiedä ainakin nämä 5G:stä

5G-verkoilla on tulevaisuudessa merkittävä rooli niin kuluttajien kuin yritystenkin palveluiden kehityksessä.



”Talousjohtaja kysyi mukaan projektiin, jonka aihe selvisi vasta paikan päällä. Kahden päivän kokouksesta Lontoossa tuli kahden vuoden reissu taloushallinnon palvelukeskuksen rakentamisen parissa.”

Euroopasta Kouhin matka jatkui Karibialle.

”Shellin positioita haettiin sisäisesti verkossa. Barbadosella oli tarjolla prosessikehityksen työtehtävä. Päätin hakea, jotta jälkikäteen ei harmittaisi”, Kouhi kertoo.

Barbadosella Kouhin titteli vaihtui controllerista ensin CFO:ksi ja sitten Latinalaisen Amerikan finance advisoriksi. Ulkomaan komennukset kestivät yhteensä seitsemän vuotta.

”Lapset olivat siinä iässä, että he olisivat unohtaneet sen, mistä olivat kotoisin, jos emme olisi muuttaneet Suomeen.”

Suomessa Kouhi jatkoi Shellillä yhtiön ja *ST1:n* yrityskauppaan asti.

”Se oli luonteva hetki irtaantua. Mietin yrittäjyyttä ja palkkatyötä. Sattuman kautta pääsin mukaan yhteen projektiin kontaktini avulla. Se meni hyvin ja antoi uskoa, että yrittäjyys voisi olla toimiva juttu.”

”*Kun omasta kalenterista loppuu tila, kasvu tyrehtyy.*”

Kouhi perusti Solventor Oy:n vuonna 2011. Sen keskiössä ovat konsultointi-, projektinjohto- ja interim management -palvelut.

”Sisällöllisesti tässä ei ole tapahtunut mitään täyskäännöstä. Päivittäinen tekeminen asiakasprojekteissa, toimeksiannoissa ja projektipäällikkyyksissä on samantyyppistä kuin jos olisin palkkatyössä”, Kouhi sanoo.

Lisäksi Kouhi vetää taloushallinnon koulutuksia kahtena-kolmena päivää kuukaudessa.

”Voin yhdistellä eri yritysten ja organisaatioiden kanssa työskennellessäni oppimiani asioita.”

ARTIKKELI JATKUU MAINOKSEN JÄLKEEN

puhuttu jo pitkään, seuraavaksi palvelut lisääntyvät asumisessa



Kouhi luonnehtiikin itseään generalistiksi.

”Voisi olla menestys keskittyä vain vaikkapa tilinpäätöstietoihin liittyvän IFRS-standardin asiantuntijaksi, mutta ennen pitkään se alkaisi tuntua puulta.”

Eniten Kouhia työllistävät yrityksissä käyttöön otettavat järjestelmät, ict- sekä taloushallinnon projektit.

”Aloittaessani yrittäjänä ajattelin, että voin tehdä mitä vaan, mutta työt ovat kuitenkin asettuneet näihin tiettyihin juttuihin.”

Martti Kouhi, 52

Mitä tekee: Yrittäjänä perustamassaan konsultointi-, neuvonta-, projektinjohto- ja interim management -palveluita tarjoavassa Solventor Oy:ssä.

Koulutus: Kauppamatkustuksen maisteri

Työkokemus: Parinkymmenen vuoden ura eri tehtävissä energia- yhtiö Shellillä

Vinkkejä yrittäjyyttä pohtiville:

1. Etsi jotain sellaista arvokasta, jolle löytyy asiakaskunta. Mieti, mikä on lisäarvo asiakkaalle.
2. Verkostoidu. Vaikka olen yksinyrittäjä, en tee mitään yksin vaan yhdessä asiakkaiden ja verkostojen kanssa.

Kouhi ei ole asettanut yritykselleen kasvutavoitteita.

”Bisnesmallin selkeä heikkous on siinä, että tämä skaalautuu kauhean huonosti. Kun omasta kalenterista loppuu tila, kasvu tyrehtyy.”

Tuoreimmalla tilikaudella Solventorin liikevaihto oli noin 166 000 euroa. Tulosta se teki noin 41 000 euroa.

”Jos lähtisin hakemaan kasvua esimerkiksi palkkaamalla lisää väkeä, oma roolini muuttuisi. Minun olisi silloin myytävä muiden tekemistä. Se ei ole haluamani rooli”, Kouhi toteaa.

Asiakkaina on pääasiassa keskisuuria ja suurehkoja yrityksiä.

”Asiakkaat tulevat verkostojen kautta. Kylmämyyntiä en harrasta.”

”Alan kilpailutilanne ei ole kovin näkyvä. Asiakkaat kilpailuttavat ja harkitsevat, mutta prosessi ei näy minulle asti.”



Pasi Lehtinen

[✉ Ota yhteyttä](#)

[Kirjoittajan muut jutut](#)

SEURAA ARTIKKELIIN LIITTYVIÄ AIHEITA:

[+](#) YRITTÄMINEN [+](#) TYÖELÄMÄ [+](#) URA

Uutiset artikkelin yhtiöistä