

*Podcast on tuotettu ESR rahoitteen Lets Learn Work -hankkeen toimesta.*

*Jakson aiheena: Yrittäjäjärjestöt ja yrittäjän hyvinvointi*

*Jakson henkilöt:*

*Keski-Pohjanmaan Yrittäjien toimitusjohtaja Mervi Järkkälä,  
Centrian musiikkipedagogiopiskelija ja kevytyrittäjä Kia Purontaka sekä  
Let's Learn Work hankkeen omat asiantuntijat Jukka Saarela Centrialta ja  
Joni Autio Kpedulta (host)*

**Joni:** Tervetuloa uuden Let's Learn Work podcast-jakson pariin. Minun nimeni on Joni Autio, toimin tämän jakson hostina, ja tämäkin jakso äänitetään Kpedun Limen studiolla. Ja tänään meillä jakson aiheena on yrittäjäjärjestöt ja yrittäjän hyvinvointi, ja vieraanani minulla onkin täällä tänään Keski-Pohjanmaan yrittäjien toimitusjohtaja Mervi Järkkälä.

**Mervi:** Moi.

**Joni:** Sitten Centrian opiskelija Kiia Purontaka.

**Kiia:** Moikka.

**Joni:** Ja Centrian opettaja Jukka Saarela.

**Jukka:** Moro moro.

**Joni:** Ja lähdetään heti itse aiheeseen. Elikkä Mervi, mikä on yrittäjäjärjestö? Mikä on Suomen yrittäjät?

**Mervi:** Yrittäjäjärjestö on perustettu noin, kauheeta, sata vuotta sitten yrittäjien omasta toimesta. Yrittäjät oli sitä mieltä, että että olisi hyvä, että olisi ikään kuin joku joka valvoo yrittäjien etuja. Ja näin he päättivät perustaa yrittäjäjärjestön. Nimi on hiukan vaihdellut tuossa vuosien varrella, mutta periaate on se, että yrittäjä liittyy järjestöön jäseneksi, ja sitten tällä jäsenmaksulla katetaan juristipalvelut ja ilmaiset neuvontapalvelut ja mitä näitä nyt on. Mutta tietysti tärkeintä on se, että meillä on koko valtakunnassa edunvalvoja, joka huolehtii, että kun lakeja tehdään, että ne on yrittäjämönteisiä.

**Joni:** Kyllä. Ja miten tuo liittyminen tähän järjestöön tapahtuu?

**Mervi:** Se käy niin näppärästi, että voi mennä tuonne nettiin ja kirjoittaa "yrittäjät". Ja sieltä tulee sitten yrittajat.fi. Etusivulla on heti paikalla linkki, että "liity jäseneksi", ja kun sen täyttää niin näps vain, se on selvä.

**Joni:** Elikkä ei hirveän haastava toimenpide ole.

**Mervi:** Ei jopa vanhemmatkin on onnistunut siinä.

**Joni:** Aivan loistavaa ja Suomessahan yrittäjyys on alati kasvavaa, että meillä tulee edelleen pieniä yrityksiä ja myöskin kevytyrittäjiä, niin miten kevytyrittäjät näkyvät tässä teidän toiminnassa?

**Mervi:** Meillä on Nuorten yrittäjien toiminta erikseen. Kevytyrittäjäthän eivät ole vielä ikään kuin virallisesti aitoja yrittäjiä, koska heillä ei ole rekisteröintitunnusta. Elikkä se laskutus toimii sitten jonkun ukko.fi tai vastaavan kautta, mutta Nuorten yrittäjien toiminnassahan meillä on sitten omat työryhmät, jotka sitten miettii, että kuinka alkavia yrittäjiä ja nuoria yrittäjiä voitaisiin auttaa ja heidän toimia parantaa.

**Joni:** Kyllä. Ja mainitsitkin tuossa noin, että yhtenä etuna on juuri nää juridiset palvelut ja muut tukitoimet sitten, ja puhutaankin yleensä yrittäjien hyvinvoinnista. Jos hypätään siihen aiheeseen ja varmasti kaikki tiedetään se uhkakuva mikä yrittäjyyteen liittyy, että tukka lähtee päästä ja ei ole enää kynsiäkään olemassa, niin millä tavalla yrittäjät voi tällä hetkellä Suomessa?

**Mervi:** No tässä nyt on pari viimeistä vuotta ollut todella erikoista aikaa. Ensin tuli korona ja nyt sitten korona ollaan likimain selättämässä. Sitten tuli Ukrainan sota, seitsemän kuukautta taaksepäin, ja sehän vaikutti ihan maailmanlaajuisesti: yrittäjille tuli uusia tilanteita. Tavaraa ei saatu, Venäjä laitettiin kiinni totaalisesti. Ja tietysti sitten nuo inhimilliset asiat, jotka tuli sitä kautta niin on on kovinkin raskaita.

Inflaatio pääsi nousemaan sen takia, eli hinnat nousivat, ja se vaikuttaa tietysti siihen yrittäjän omaan jaksamiseen ja myöskin siihen suunnitelmallisuuteen, että kuinka sitä yritystä viedään eteenpäin. Mutta keskimääräisesti ovat nämä meidän yrittäjät ihan käsittämättömän urheita, ja se mikä tässä yrittäjyydessä on erikoista, niin yrittäjäthän ovat hirveän luovia. Elikkä jos ei pääse suoraan etenemään, niin sitten he keksii kiertoreittejä, että uusia tuotteita, uusia palveluita toimia eri tavalla.

**Jukka:** No onko se yrittäjyys 24/7 ja lomat on mennyt ja kaikki mahdolliset, mikä on tuommainen tavallaan klisee sitten yrittäjyydestä, onko se sitä tänä päivänä?

**Mervi:** No sanotaan niin, että meillä on monenlaista yrittäjyyttä. Ihan mikroyritykset, eli puhutaan esimerkiksi yksinyrittäjistä, siellähän ne työpäivät ovat pitkiä - toki riippuu hirvittävän paljon toimialasta. Mutta ehkä niin kun nämä meidän uudet tulevat yrittäjät ovat jo sen verran valveutuneita, että he osaavat panostaa siihen omaan jaksamiseen, joka tarkoittaa sitä, että vapaata täytyy välillä ottaa, muuten ei vaan jaksa.

**Jukka:** Tuossa Joni mainitsi tämän valtakunnan tason, mutta sittenhän on Keski-Pohjanmaan yrittäjät ja joka kunnassa löytyy yrittäjäjärjestöt, että mitä siellä tapahtuu niissä kunnittaisissa tai Keski-Pohjanmaan yrittäjissä?

**Mervi:** Joo, käytännössä me ollaan valtakunnallinen järjestö. Keski-Pohjanmaan yrittäjät on sitten alueellinen yrittäjien edunvalvoja, kun meillä on kolmiportainen järjestö. Ja se miksi meillä on kolme porrasta on, että Suomessa on jaettu päätöksenteko ikään kuin että on Helsingissä eduskunnat ja ministeriöt, maakunnassa on maakuntaliitot ja Elyt ja Avit ja niin päin pois missä tehdään päätöksiä, ja sitten on vielä kuntapäätöksenteko. Ja sen vuoksi meillä on jaettu niin, että meillä on jokaisessa kunnassa Keski-Pohjanmaan laajalla alueella on kaksikymmentäkolme yrittäjien paikallista yrittäjäjärjestystä, eli joka kunnassa yksi, joka koostuu semmoisesta noin 10 hengen hallituksesta, ja sen tehtävä on sitten neuvotella kunnan päättäjien kanssa, että onko

meillä tietä täällä oikein tehty, onko kaavoitus oikein rakennettu, miten täällä tehdään hankintoja? Että päätöksenteko soljuu hyvin. Sitten on Keski-Pohjanmaan yrittäjät, joka taas koostuu kaikista näistä paikallisyhdistysten edustajista. Elikkä meidän hallitus muodostuu näistä kuntakohtaisista paikallisyhdistyksistä. Ja meillä on 18 jäsentä hallituksessa. Ja siellä päätetään sitten taas, että kuinka meidän organisaatiota Keski-Pohjanmaalla hoidetaan. Täähän on vielä sillä tavalla erikoinen, että kun meillä kulkee tuo läänin raja tuossa kun me ollaan semmoinen vanha historiallinen Keski-Pohjanmaan yrittäjät, niin meihin kuuluu Kalajokilaakso, Perhonjokilaakso, Lestinjokilaakso, Kokkolanseutu ja Pietarsaarenselu, ja meillä on sitten hiukan myöskin ruotsinkielisiä jäsenyrittäjiä. Eli näin me pääsemme vaikuttamaan kolmella portaalla.

Sitten Helsingissä meillä on Suomen yrittäjien toimisto, jossa on sitten myöskin henkilökuntaa. Siellä meillä on myöskin sitten ihan Suomen huippujuristit, jotka antaa neuvontaa kaikille jäsenille ympäri Suomen. Ja siellä myöskin sitten vaikutetaan suoraan eduskunnassa ja lainvalmistelussa.

**Joni:** Kyllä. Ja hyvänä tommoisena paikallisena, kun itsekkin järjestöön kuulun, niin muistan että silloin meidän hallituksen, tästä muutama vuosi aikaa olikin, niin että Kokkolan keskustassa oli vain tunnin pysäköimis aika, ja kaikki keskipohjalaiset tietää, että Kokkolassa pitää autolla päästä justiin oven eteen eikä metriäkään enempää, ja tällä vaikuttamisella saatiin sitten se, että aika kasvoi kahteen tuntiin, joka sitten oli taas liikkeenomistajien kannalta äärimmäisen hyvä homma.

**Mervi:** Juuri näitä, juuri näitä, ne ei tarvitse suuria asioita olla. Ja esimerkiksi Kokkolan kaupungin päättäjillä ja Kokkolan yrittäjillä on tällaisia aamukahvilaisuuksia, jossa sitten yrittäjät voi kertoa, että nyt meillä Kokkolassa pitäisi tehdä joitakin asioita ehkä paremmin, että tää oli aivan loistava esimerkki tämä parkkiaika. Ja tuota näin ollen sitten edistämme sitä yrittäjyyttä.

**Jukka:** Onko Kiialle yrittäjäjärjestö tuttu aiemmin tuolla opintoja? Onko siitä tullut puhetta?

**Kiia:** Ei ole tuttu ollut aikaisemmin, että ihan mukava kuulla tästä nyt.

**Jukka:** Voisitko kuvitella? Sä oot nyt kevytyrittäjänä ja ehkä sitten niinku tuossa puhuttiin niin on tie sinne yrittäjäksi? Niin miltä kuulostaa? Halusiko olla jäsenenä mukana?

**Kiia:** Kyllä varmasti sitten siinä vaiheessa viimeistään, kun sitä omaa toiminimeä perustaa, niin miksi ei?

**Mervi:** Tässä on vielä se, että nyt kun Kiia on kevytyrittäjä - ja se on ihan loistavaa, noston todellakin hattua, että sä oot lähtenyt sille linjalle, että sä itse kannat itsesi – tuota, kun aloitat sen yrittäjäuran, niin on äärimmäisen tärkeätä että sulla on taustatuki. Koska on hirvittävän paljon, on byrokratiaa ja kaikenlaista lakia ja mitä täytyy tietää. Yrittäjäjärjestön ehkä se kaikkein paras tuki on se, että sinulla on omat asiantuntijat, joille sä voit soittaa joka päivä. Siellä on juristeja, veroneuvontaa, kirjanpitoneuvontaa, mutta sen lisäksi on myöskin erilaisia tapahtumia, joissa sä pääset verkottumaan ja sä voit myöskin tehdä kauppaa ja myydä itse oman yrityksen palveluita.

**Joni:** No milloin se Mervi se yritys kannattaisi perustaa, mikä semmoinen hyvä ajankohta?

**Mervi:** Sanotaan näin, että kyllä olisi hirvittävän arvokasta, riippuu tietysti mikä toimiala, mutta että ensin pitäisi kouluttautua, koska tänä päivänä meillä on kova kilpailu ja se, jolla on se uusin tieto asioista, niin yleensä menestyy. Toki jos puhutaan palveluista, hierontapalveluita tai vastaavista, niin ne on sitten vähän erilaisia, mutta että innovatiivisimmat perustaa saman tien koulun jälkeen. Tää on loistava reitti, että sä oot nyt tässä vieressäni - nuori kaunis nainen - että olet aloittanut sen kevytyrittäjyydestä, josta se soljuminen yrittäjäksi tapahtuu hyvin kätevästi.

**Joni:** Kyllä. Ajattelin tässä vaiheessa vähän palata askelia taaksepäin, Jukan kanssa puhuttiin siitä mielikuvasta, että mikä yrittäjyydestä on ja pahimmat uhkakuvat, niin miten sä näet Kiia ton yrittäjyyden, minkälaista se arki on?

**Kiia:** No ainakin tälleen opiskelijana, kun on tässä myös kevytyrittäjänä, niin kyllä nyt jo huomaa, että on aika välillä kortilla, ja pitää oikeasti merkata sinne kalenteriin myös sitä vapaa-aikaa. Mutta sitten taas toisaalta siinä on se vapaus valita, että milloin se työskentelet ja milloin sä mitään teet, mutta se on semmoista pientä palapeliä sitten, että kyllä siinä on varmasti helposti väsyä, ja tulee tehtyä liikaa, jos ei osaa hallita sitä omaa arkea ja tekemistä.

**Joni:** Ja monenlaista tasapainottelua onkin siinä, ja yrittäjäjärjestöt toki tukee näitä erilaisilla koulutuksilla muun muassa, myöskin sitten sitä hyvinvointia, opitaan tavallaan sitten hallitsemaan sitä omaa arkea, tukea ja varmaan se yrittäjäjärjestö, mä voisin kuvitella, ja itsekin oman kokemuksen kautta toki myöskin, mutta juuri tää vertaistuki on korvaamatonta.

**Mervi:** Se on korvaamatonta. Tuo oli ihana kun kuulin sanan "vapaus", ja se tulee esille, se on tullut aina. Mä ollut niin pitkään yrittäjäjärjestössä, oon ollut yli kolmekymmentäviisi vuotta - kauheata - niin tuota, se tulee aina esille, että kun yrittäjä on itse itsensä herra. Toki ei sillä tavalla, vaan siihen liittyy kyllä asiakkaathan ne oikeasti on, taikka se toimiala, mutta tuota, tuo henkinen jaksaminen on sillä tavalla kaikkein parasta kun on omiensa joukossa, ja sen takia meillä yrittäjät me tehdään esimerkiksi tämmöisiä koulutusmatkoja ulkomaille ja sinne ilmoittautuu kolmesta viiteenkymmeneen ihmistä näps vain. Ja se mitä he sanovat aina siellä on, että kun on samanhenkisiä ei tarvitse selittää asioita, kaikki tietää, että minkälaista se arjen pyörittäminen on.

**Joni:** Kyllä ja siellä varmasti pystyy justiin tätä vertaistukea harrastamaan sitten, että olisi sitten hankala asiakas tai tavarantoimittaja tai muuta, niin kaikesta löytyy aina sitä kokemuspohjaa kuitenkin, ja se on mun mielestä mahtavaa, että kun aika nuoretkin lähtee nykyään yrittämään tosi aikaisessa vaiheessa ja varsinkin justiin jos mietitään, että Centrialta kun valmistuu, niin on ollaan siellä kaksikymmentäviisi on varmaan semmoinen aika normaali.

**Jukka:** Suurin piirtein näin, ja tietenkin nyten niinku tänä päivänä monimuoto-opiskeluiden kautta niin tämmöiset jatkuvan oppimisen väylät on, että meillä on myöskin paljon ihmisiä jotka vaihtaa alaa ja ehkä on saaneet kokemusta sieltä aiemmin, ja lähtevät sitten senkin jälkeen yrittäjäksi, mutta haluavat ensin vähän parantaa omaa tietotaitoa ja sitä kautta voidaan viedä asioita eteenpäin.

**Joni:** Kyllä elikkä justin se, että sieltä löytyy niinku laajalla skaalalla, on niitä kokeneita yrittäjiä ja muistan aikanaan Hagnesin Joni sanoi aina että "Miljoonakauppoja kohti", ja aloittelevana yrittäjänä sitten että "Saisi edes sen tonnin" suurin piirtein, mutta aina niinku 'think big' kuitenkin tuli sitten sieltäkin. Merville tässä kohtaa kysymys, nythän on tietysti myöskin eläkkeelle jääviä yrittäjiä. Meillä on myöskin paljon mahdollisuuksia ostaa se yritys ja sitä kautta lähteä jatkamaan, niin mikä tilanne tällä hetkellä on?

**Mervi:** Nyt en tähän hätään muista lukuja, mutta tuota valtakunnallisesti on tehty aika tiukkoja laskelmia, että kuinka paljon riittää, että eläköityy. Nythän meillä Suomessa on ongelmana se, että meillä keski-ikä nousee ja tavallaan myöskin se vaikuttaa yrityksiin ja yritysten jatkuvuuteen, mutta nyt on pakko sanoa tässä, että ei ole kauan aikaa kun tapasin yrittäjän, joka oli 90-vuotias ja sitä mieltä, että kun en nyt ole vielä malttanut jättää pois, kun tää on vähän niinku elämäntapa. Mutta joo, palatakseni tuohon, että yrittäjät eläköityvät, ja surullista, jos he eivät löydä jatkajaa. Ja tämän takia myöskin Keski-Pohjanmaan yrittäjillä on hanke, niin kuin monet elinkeinopuolen ihmiset, yritysneuvojat, neuvovat, että myykää se yritys, ja laittakaa yritys myyntikuntoon ja hakekaa sille ostaja. Ja tässä on ihan tuhannen taalan paikka niille nuorille, jotka ovat valmistuneet ja miettivät, että olisiko olemassa valmis asiakaskunta ja valmis yritys.

**Joni:** Kyllä ja aika varmasti sitten siihen, että jos on tommoinen tavallaan valmis paketti, niin myöskin se yrittäjä, joka myy tämän yrityksen, haluaa nähdä, että se jatkuu vielä menestyksekkäästi. Niin annetaan sitä koulutusta ja tukea, ja vähän sitten vanhoille asiakkaillekin sanoo, että tässä tulee hyvä tyyppi jatkamaan, te jätte hyviin käsiin, niin sitten on myöskin sitä äärimmäistä palvelua sitten myöskin, niinku hänen oma asiakaskunta.

**Mervi:** Kyllä ja tätä palvelua me tuotamme.

**Jukka:** Se on mielenkiintoista tässä varsinkin pienemmillä paikkakunnilla, niin kun sieltä se yritys loppuu, niin samallahan siitä kunnasta loppuu se palvelu.

**Mervi:** Juuri näin, verotulot.

**Jukka:** Ja monestikaan ihmiset ei edes ymmärrä kävellessään siellä keskustassa, että joku kukkakauppa tai kioski onkin yritys, vaan sehän on ollut siinä iän päivää, ja oon sen palveluja käyttänyt, mihin se nyt katosi siitä. Ja nää on sitten sen elinvoiman kannalta myöskin tärkeitä asioita, että yrittäjät tuo aika paljon elinvoimaa kulloiseenkin paikkakuntaan.

**Mervi:** Tähän en malta olla sanomatta, että Keski-Pohjanmaan yrittäjät on tehnyt paikallisyhdistystensä kautta, eli jokainen paikallisyhdistys siellä kunnassa, on tehnyt oman kuntansa kanssa tämmöisen elinvoimasopimuksen, joka pitää sisällään juurikin tämän, että kun kunta tekee hankintoja, niin mielellään aina ostaa omalta paikkakunnalta, jos se suinkin on mahdollista. Ja näitä kuntia meillä on tällä hetkellä neljätoista. Neljästätoista kunnassa paikallinen yrittäjäyhdistys ja kunta on tehnyt tän diilin, ja sillä on hirvittävän suuri merkitys. Ja sitä kautta sitten myöskin ymmärretään se, että ostaa omalta paikkakunnalta: yhtenä asiana mitä tuossa elinvoimasopimuksessa on määritelty.

**Joni:** Kyllähän tuo on mun mielestä tosi hyvä ideologia muutenkin. Ja just niinku puhuit Jukka sitä, että kun se yritys on aina siinä ollut, niin se halutaan, että se myöskin siinä jatkossakin on kuitenkin, ja se lisää nimenomaan sitä elinvoimaisuutta ja viihtyisyyttä Kokkolassa. Kiia, säkin nuorena, on varmasti verkkokaupat on tosi tuttuja, mutta ihan tälleen mielenkiinnosta, niin käytätkö kivijalkakauppoja?

**Kiia:** Kyllä mä aina silloin tällöin edelleen.

**Mervi:** Tää on hyvä kuulla, ja toisaalta kivijalkakaupathan on toki upeita ja tärkeitä käydä, mutta kivijalkakaupat myöskin ovat oivaltaneet, että myös heillä täytyy olla verkkokauppa.

**Joni:** Kyllä justiin, ehdottomasti tää, tässäkin nähdään tää, että tavallaan se mindset kehittyi, ja jos mietitään tuommoista yrityskauppaa, niin sieltä voikin olla sitten että ollaan aina oltu pelkkä kivijalkakauppa, mutta nyt lähdetäänkin sitten tän uuden joka ostaakin sen yrityksen, haluaakin lähteä brändäämään sitten sitä taas sinne verkkokaupan puolelle tavoitteleen uutta asiakaskuntaa.

**Mervi:** Juuri näin. Ja nyt jos ajatellaan vielä sitä, että yrittäjien keski-ikä nousee, kivijalkakauppa on myytävänä, mikä on parempaa, kuin siihen löytyy intohimoinen nuori, jolla on someosaaminen, joka on sitä parasta markkinointia tänä päivänä.

**Joni:** Kyllä, ehdottomasti näin. Hei kiitoksia Mervi, ihan tähän loppuun haluaisin vielä, että nyt kun meidän Kiia on tämmöinen potentiaalinen tuleva yrittäjä tässä, niin olisiko sulla kolme tärkeätä vinkkiä hänelle tähän yrittäjyyden polun alkuun?

**Mervi:** Eli sä oot kevytyrittäjänä tällä hetkellä, ja toimiala oli musiikki?

**Kiia:** Kyllä musiikin alalla joo muusikkona, ja sitten musta tulee laulunopettaja, ja teen myös sisällöntuotantoa.

**Mervi:** Aivan upeaa. Kolme tärkeintä asiaa? No tietysti ensimmäinen on se, että sullahan täytyy olla tuota jaksamista. Ja sulla täytyy olla tavoite. Ja kun sinulla on tavoite, niin sä teet sen omaan tuotteesi ja sen yritystoimintasi sen näköiseksi. Ja tietysti mennään sitten ihan näihin perusasioihin, että talousasiat täytyy olla kunnossa, kirjanpito kunnossa ja markkinointi kunnossa. Siitä kai se lähtee.

**Jukka:** Mä en malta olla tarttumatta tuohon tavoitteeseen, koska ihmisillähän on sellainen tapa, että jos sulla on tavoite vaan tällainen häilyvä niin se on "No en mä jaksakaan nyt tänään tehdä". Mutta jos sä naulaat itsellesi sen tavoitteen, vaikka siihen jääkaapin oveen, että sulla on viiden vuoden päästä Kokkolan johtava musiikkialan yritys.

**Mervi:** Kyllä.

**Jukka:** Niin sä teet töitä jatkuvasti sen eteen, kun joka kerta kun menee jääkaapille, niin se on niinku "Ai niin toi oli mulla se tavoite". Mutta jos se on tämmöinen häilyvä ajatus. Tai niin että sä oot johtava iskelmäartisti Suomessa, niin sen eteen lähtee tekeen töitä, kun se on näkösellä, kun se on naulattu johonkin, että toi on se mun juttu. Sama tilanne on myöskin näissä yrityksissä, yritysten myynnissä esimerkiksi, että voi naulata sen, että tää yritys on viiden vuoden päästä myyty. Ihminen lähtee automaattisesti tekemään töitä sen eteen. Joo mut jos se on vaan tämmöinen häilyvä, niin ikinä se tavoite ei tule toteutumaan.

**Mervi:** Jukka puhuu asiaa, ja vielä tästä yritysmyynnistä, niin monikaan ei välttämättä sitä ajattele, että kun se yrityksen myyntihän ei tapahdu päivässä eikä vuodessa eikä edes kolmessa, vaan että yrityksen verotukselliset asiat täytyy laittaa järjestykseen, yritys täytyy laittaa myyntikuntoon ja se vie yleensä useamman vuoden.

**Joni:** Kyllä pitkiä prosesseja, mutta tästä niin kuin vielä summa summarum, niin ehdottomasti, että visualisoidaan se unelma ja tavoite, että nyt konkreettisesti eteenpäin, hankitaan apua, verkostoidutaan ja ollaan rohkeita sen unelman eteen.

**Mervi:** Juuri näin ja kannattaa liittyä yrittäjäjärjestöön. Sieltä saa apua.

**Kiia:** No niin, kiitos näitä kohti.

**Joni:** Mutta loistavaa, hei kiitoksia Mervi, Kiia, Jukka, oli ilo taas keskustella teidän kanssanne. Ja kaikille kuulijoille kiitoksia, että olitte tässä jaksossa mukana, ja palaamme jälleen seuraavan jakson pariin myöhemmässä vaiheessa. Kiitoksia.

**Mervi, Jukka, Kiia:** Kiitos.