



**Asenne on tärkeä.** – Menestyneet kaverit ovat yleensä niitä, jotka jaksavat hymyillä silloinkin, kun tulee lunta tupaan, toimitusjohtaja Petteri Nevalainen (oik.) sanoo. Yhtiökumppani Pasi Nousiainen on samaa mieltä.

# Bisneskaksikko teki kuudessa vuodessa hyvän yrityksen

– Olisi tietenkin paras vaihtoehto, jos maaleja pääsisi tekemään kentällä yksin, mutta käytännössä tila täyttyy aina bisnesssäkin raivata pelaamalla kilpailijoita paremmin, toimitusjohtaja **Petteri Nevalainen** vertaa Duell Office markkinoille tuloa.

Petteri Nevalaisen ja **Pasi Nousiainen** puoliksi omistama Duell Office on kuudessa vuodessa noussut merkittäväksi atk- ja toimitotarvikkeiden markkinointiyri-tykseksi, joka toimii maanlaajuisesti.

Kun Petteri ja Pasi alle kolmekymppisinä päättivät lähteä toimitotarvikkeiden myyntihommista ja perustaa oman yrityksen, tilaa ei kentällä ollut, se oli raivattava. Nyt Duell on yli kahden miljoonan euron liikevaihdon ajanut jo omistajiensa aiemman työpaikan ohi.

Petteri on toimitusjohtaja, Pasi varatoimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja

– Omistamme Duellin tasan puoliksi, kaikkien bisnesviisauksien vastaisesti. Meillä järjestely on toiminut erittäin hyvin. Tämä on vä-

hän kuin toinen avioliitto, ratkaisut ongelmiin haetaan toisen kanssa yhteistyössä, Nousiainen kuvailee.

Duellin myymistä tarvikkeista 90 prosenttia ostetaan ulkomailta, Euroopasta ja Aasiasta. Yritys panostaa omaan Duell-brändiin, jonka alla kaikki tuotteet myydään. Yhdenäisen brändin avulla Duell pyrkii kamppaamaan toimitotarvikkeiden kirjavaa merkkiidakkoo. Tavoitteena on, että brändi vakuuttaisi ostajat kokeilemaan myös uusia tuotteita.

Tuotevalikoimaa kehitetään tiiviissä yhteistyössä asiakkaiden kanssa, jotta hankintapuolella ei tehtäisi varastoon jääviä virheostoja.

Duellilla on asiakkaita

pörssiyrityistä julkisen sektorin kautta muutaman työntekijän toimistoihin. Laaja asiakaskunta edellyttää joustavaa ja nopeaa toimintaa.

## Työvoimapula rajoittaa kasvua

Markkinointiyrityksessä avainasemassa on myynti. Yrittäjäkaksikon mielestä markkinoilla olisi vielä kasvunvaraa, mutta kasvua rajoittaa oikean henkilöstön puute. Varsinkin pääkaupunkiseudulta ei hyviä edustajia Nousiainen mukaan enää tahdo löytyä. Provision myötä kasvava palkka kun vaatii palkan jalkatyötä ja kysyy asennetta.

Duell Office työllistää lä-

hes 30 työntekijää. Urheilumiehinä Petteri ja Pasi hakevat mielellään liike-elämän vertauskuvat pelikentältä.

– Tällaisen yrityksen johtaminen on kuin jalkapallojoukkueen valmentamista, jokaiselle paikalle pitää löytää oikeat pelaajat. Sitoutuneiden työntekijöiden löytäminen on menestyksen avainasia, ettei firmaan tule kitinämentali-teettia, Nevalainen kuvaa.

Näiden lisäksi menestymisen perustekijöitä ovat yrittäjien mukaan myynnin tuki ja koulutus.

Petteri ja Pasi käyvät esimerkiksi myös siinä, että kannattavan ja kasvavan yrityksen luomiseen ei välttämättä tarvita kaupallisen alan opintoja. Petteri on peruskoulutukseltaan melkein valmis fysioterapeutti ja Pasi talonrakentaja. Bisneskenteko on opittu vainulla ja kantapään kautta.

Työllisyysasteen nostaminen edellyttää, että Suomessa löytyy rohkeutta jättää palkkatyö ja lähteä yrittäjäksi. Duellin pihassa seisovat Mersu ja Porsche kertovat, että yrittäjälämässä on hyvätkin puolensa.

**”Sitoutuneiden työntekijöiden löytäminen on menestyksen avainasia, ettei firmaan tule kitinämentali-teettia.”**

**Petteri Nevalainen**