

TangaReef tarjoaa sukeltajille varauspalvelun ja keinon auttaa maailman meriä

Robert Aarts ja Oliver Bremer halusivat isossa yrityksessä työskentelyn sijaan perustaa oman yrityksen, jossa työn tulokset ovat selkeämmin nähtävillä. Molemmat miehet ovat intohimoisia sukellusharrastajia, joten liikeidea löytyi sukelluksen parista.

– Sukeltajille ei ole olemassa keskitettyä varauspalvelua kuten hotellien tai lentojen nettivarauspalvelut, joten päätimme kehittää sellaisen, kertoo Robert Aarts.

Robert Aarts ja Oliver Bremer perustivat TangaReef -yrityksen syksyllä 2011. TangaReef tarjoaa sukeltajille keinon varata sukelluskeskusten palveluja vaivattomasti internetistä luottokortilla. TangaReefin verkkosivut avattiin toukokuun 2012 alussa. Ensimmäisessä vaiheessa mukana on sukelluskeskuksia lähinnä Thaimaasta ja Egyptistä.

– Etsimme nyt lisää yhteistyökumppaneita. Suunnitelmissamme on laajentaa palvelu kattamaan myös sukellusmatkan kaikki varaukset hotelleja ja lentomatkoja myöten sekä tarjota foorumi sukelluskeskusten arviointiin, Robert Aarts kertoo.

Thaimaan ja Egyptin sukelluskohteiden rinnalle on tulossa myös esimerkiksi Indonesian ja Australian sukelluskohteita.

– Tavoitteenamme on kymmenien miljoonien eurojen markkinaosuus noin miljardin euron markkinoista, Oliver Bremer kertoo.

TangaReef ei tähtää vain taloudelliseen voittoon. Yritys lahjoittaa osan jokaisesta varausmaksusta maailman valtamerien suojeluun.

Alkuun perustajien säästöillä ja lähipiirin sijoituksilla

TangaReef osallistui Helsingin kaupungintalolla toukokuun lopussa järjestettyyn kasvuyritystilaisuuteen pitchillä, jolla haettiin ensimmäiseen vaiheeseen 100 000 euron sijoittaa. Vuoden verran yritystä on pyöritetty lähinnä perustajien säästöillä ja lähipiirin sijoituksilla.

– Halusimme käyttää ELY-keskukselta saamamme rahan yrityksemme kehittämiseen palkkaamalla tiimiimme kolme osa-aikaista työntekijää, Aarts ja Bremer kertovat.

Taloudellista apua toi myös maaliskuussa 2012 Helsingissä järjestetyn OMA YRITYS 12 - tapahtuman Pitch 18 -kilpailun 3000 euron voittosumma.

– YritysHelsingistä saamamme palaute myyntipuheen harjoitteluun oli erittäin hyvä juttu. Harjoittelimme kolmen minuutin puhetta varten ainakin kaksi päivää, Oliver Bremer sanoo.

Hän suosittelee yrityksille osallistumista myös YritysHelsingin tarjoamaan pitch-valmennukseen.

– Myyntipuheenkin pitämiseen pätee neuvo: ”Tärkeintä on, että teet. Paras keino taata epäonnistuminen on olla tekemättä”.

Helsinki hyvä paikka kasvuyritykselle

TangaReefin perustajat myöntävät aloittavan kasvuyrityksen olevan monenlaisten haasteiden edessä.

– YritysHelsingistä saimme paljon arvokkaita neuvoja esimerkiksi sopimusmalleihin. Olisi mahtavaa, jos yritykselle olisi tarjolla myös juridisia neuvontapalveluja. Kasvuyritystapahtumat ovat todella tärkeitä verkostoitumisen kannalta, Aarts ja Bremer sanovat.

Saksalaissyntyinen Bremer muutti Suomeen 12 vuotta sitten. Hollannista kotoisin oleva Robert Aarts on asunut Suomessa jo yli 20 vuotta. Kumpikin työskenteli pitkään tietotekniikan asiantuntijatehtävissä Nokian palveluksessa. Aarts lähti Nokialta 2004 ja Bremer 2007. Tämän jälkeen he kumpikin työskentelivät useammassa kasvuyrityksessä ennen oman yrityksen perustamista.

– Helsinki on kasvuyrityksille hyvä kaupunki, josta monet voisivat ottaa oppia. Kasvuyrityksille on Helsingissä tarjolla paljon palveluja.

TangaReefin perustajat toivovat löytävänsä ensisijaisesti suomalaisia sijoittajia, jolloin yrityksen kotipaikka luonnollisesti säilyisi Helsingissä.

– Ulkomaalainen sijoittaja saattaa merkitä lähtöä muualle, mutta viihdymme Helsingissä, ensimmäisen toimistonsa Kalevankadulle toukokuun lopussa avanneet Aarts ja Bremer sanovat.

www.tangareef.com

Teksti ja kuva: Päivi Arvonen