

Yritys Hyvä 25 vuotta

Yritys Hyvä 25 vuotta

Toimitus ja taitto

Totte Harinen

Kirjoitelmien luonnehdinnat

Anne Helttunen

Kuvitus

Kuviopaja Oy, Tea Kuikko-Botham

Kustantaja

Yksityisyrittäjien Säätiö

Julkaisija

Kerhokeskus - koulutyön tuki ry.

Paino

Picaset Oy, Helsinki 2009

Sisällysluettelo

Lukijalle 5

Kohti yrittäjyyttä ympärillämme - 25 vuotta kirjoituskilpailun historiaa 6

Sarja 1 11

Laura Havumäki: *Hämmästyttävä yritykseni* 12
Mäntysalon koulu, Nurmijärvi

Juuli Huusko: *Elon kokonainen loisto* 16
Tenetin koulu, Vuokatti

Pekka Karppanen: *Tie yrittäjyyteen* 19
Tainionmäen koulu, Kivijärvi

Tomi Kiviluoma: *Omat taidot yrityksen pääomana* 22
Sammonlahden koulu, Lappeenranta

Severi Mäkelä: *Pohjasta ylös soutamalla* 26
Jokivarren koulu, Orimattila

Riikka Pasanen: *Voikukkaraha* 29
Kajaanin keskuskoulu

Johanna Ranta-Nilkku: *Yrittäjän tie ei ole vain mansikoiden syömistä* 34
Kuusiston koulu, Toholampi

Lotta Saarenmaa: *Minustako yrittäjä?* 37
Linkkalan koulu, Forssa

Anna Savolainen: *Yritykseni ei lyö luuria korvaan* 39
Trappulan koulu, Taivassalo

Charlotta Wendelin: *Luonnon puolesta* 42
Rauman lyseon peruskoulu

Sarja 2 45

Nea-Veera Koikkalainen: *Hyvä-paha-johtaja* 46
Mäntän lukio

Mats Kyyrö: *Yrityskin voi auttaa* 49
Vieremän lukio

Annamaria Mäkikyrö: *Kuin savuna ilmaan* 53
Pellon lukio

Sarja 3 55

Salla Hippeläinen: *Ympäristön asialla laadusta tinkimättä* 56
Helsingin palvelualueen oppilaitos

Christa Kantonen: *Liisan letti – Tarvasjoen sydän* 59
Salon seudun ammattiopisto

Saana Pitkänen: *Lähikaupat vaikuttavat yhä* 62

Lukijalle

Yritys Hyvä on Kerhokeskus – koulutyön tuki ry:n ja Yksityisyrittäjien Säätiön järjestämä valtakunnallinen kirjoituskilpailu, jonka tavoitteena on innostaa nuoria pohtimaan yrittäjyyttä. Tänä vuonna kilpailu viettää 25-vuotisjuhlaansa.

Historiansa aikana Yritys Hyvä on ollut vahvasti mukana suomalaisen yrittäjyyskasvatuksen kehityksessä, ja sillä on alusta asti ollut oma tärkeä roolinsa yrittäjyyteen liittyvien teemojen käsittelyssä ja opettamisessa. Tuon rooli kilpailulla halutaan säilyttää myös tulevaisuudessa.

Yrittäjyyden asemaa koulutusjärjestelmässä pyritään jatkuvasti vahvistamaan. Opetusministeriö on linjannut tuoreessa Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat -strategia-asiakirjassaan, että vuoteen 2015 mennessä yrittäjyyskasvatus tulee sisällyttää entistä vahvemmin uudistuviin opetussuunnitelmien perusteisiin sekä koulujen ja oppilaitosten omiin opetussuunnitelmiin. Linjaus vahvistaa myös Yritys Hyvä -kirjoituskilpailun asemaa entisestään.

Tänä vuonna kirjoituskilpailuun osallistui arviolta 20 000 kirjoittajaa yhteensä 182 koulusta ja oppilaitoksesta. Loppukilpailuun lähetettyjä kirjoitelmia oli yhteensä 842 kappaletta: 748 yhdeksäsluokkalaisten kirjoitusta, 36 lukiolaisen kirjoitusta ja 58 ammatillisessa oppilaitoksessa opiskelevan kirjoitusta.

Kilpakirjoituksissa olivat esillä erityisesti ympäristöteemat ja monenlaiset pienestä ponnistavien yritysten kasvutarinat. Joukkoon mahtui niin viiltävää analyysia kuin runollistakin kuvausta. Lama ei vielä ollut nuorten kirjoituksissa niin vahvasti läsnä kuin sen voi ennakoida ensi vuonna olevan.

Kaikki edellä mainitut teemat ovat esillä myös kilpailun voittaneissa kirjoitelmissa. Palkintoja jaettiin tänä vuonna sarja 1:ssä kymmenelle kirjoittajalle, sarja 2:ssa kolmelle kirjoittajalle ja sarja 3:ssa kolmelle kirjoittajalle. Jokainen heistä sai palkinnoksi 500 euron stipendin. Voittajakirjoitelmat on koottu tämän kirjan seuraaville sivuille. Antoisia lukuhetkiä!

Helsingissä 5.5.2009

Kari Elo
Yksityisyrittäjien Säätiö

Minna Riikka Järvinen
Kerhokeskus – koulutyön tuki ry.

Kohti yrittäjyyttä ympärillämme - 25 vuotta kirjoituskilpailun historiaa

Rohkaiseva ja antelias yritys-ainekilpailu

”Kirjoituskilpailun tarkoituksena on antaa peruskoulunsa päättävälle, itsenäistyville ja elämänuraansa suuntaa etsiville nuorille tilaisuus elämyksellisesti paneutua yksityisyrittäjän alaan. Nuorten on lisättävä ammatinvalintansa edellytyksiä ja monipuolistettava työelämän tuntemustaan. Kirjoituskilpailu on keino tutustuttaa oppilaat aloitekykyä vaativaan yksityisyrittäjän elämäntehtävään.”¹

Näin pontevasti määritellään Yritys Hyvä -kirjoituskilpailun tavoite kaikkien aikojen ensimmäisessä voittaja-aineista kootussa vihkosessa vuonna 1985. Vaikka sittemmin kilpailun kohderyhmään on sisällytetty myös muita kuin peruskoulunsa päättäviä, ja ”yksityisyrittäjän elämäntehtävästä” on siirrytty laajempaan yrittäjyyden määritelmään, on kilpailun päätarkoitus vielä kahdenkymmenenviiden vuoden jälkeenkin sama: kannustaa nuoria pohtimaan yrittäjyyttä monipuolisesti ja saada heidät paneutumaan yrittämiseen ”elämyksellisesti”.

Ajan kuluessa kilpailun resepti on osoittautunut onnistuneeksi. Osanottajamäärät ovat pysyneet korkeina, ja Yritys Hyvä -kilpailusta on muodostunut moniin kouluihin jokavuotinen perinne. Kyseessä onkin Suomen suurin kouluikäisille suunnattu kirjoituskilpailu. Myös edellä mainitussa vuoden 1985 julkaisussa osanottoa pidetään onnistuneena. Kuten silloinen kouluhallituksen ylitarkastaja Terttu Tupala vihkosen esipuheessa toteaa:

”Yritys Hyvä -aineista heijastuu myönteinen toimeliaisuus, se asiallis-optimistinen asenne, jota nuorilta odotammekin. Parhaat kirjoitukset ovat lisäksi kieleltään ansiokkaita: täsmällisiä, eloisia, asian ja sanan yhteistyötä.”²

Tupala päättää katsauksena toivottamalla myötätuulta ”yritys-ainekilpailulle”, joka oli ”rohkaiseva ja antelias”³. Myötätuulta on riittänyt ainakin siinä mielessä, että lukiessa vuosien saatossa palkittuja voittaja-aineita tulee toistuvasti juuri rohkaistunut tunne: nuoret ovat paitsi ”asiallis-optimistisia” myös enenevässä määrin kriittis-analyyttisiä ja kreatiivis-innovatiivisia. Lyhyesti sanottuna: nuorilla on paljon niitä ominaisuuksia, joita hyvään yrittäjyyteen ja laajemmin ajateltuna hyvään elämään tarvitaan.

.....
1 Koulun kerhokeskus ry 1985, s. 3
2 Koulun kerhokeskus ry 1985, s. 7
3 Koulun kerhokeskus ry 1985, s. 7

Luonteenpiirrelistoista tietoihin ja tunnelmiin

Yritys Hyvä -kilpailun oppilasaineisto oli 90-luvun alkupuolelle asti vain muutaman sivun mittainen vihko, jossa pikemminkin kerrottiin yrittäjyyden edellytyksistä ja eduista kuin tarjottiin oppilaille suoraan materiaalia kirjoittamisen pohjaksi. Yrittäjäksi sopivan ihmisen luonteenominaisuudet pysyivät aineistoissa samoina vuoteen 1992 asti. Ne olivat oivalluskyky, arviointikyky, rohkeus, vastoinikäymisten kestäminen, organisointikyky ja sosiaalisuus. Samoina pysyivät myös ohjeet siitä, kuinka yrittäjäksi ryhtyminen on mahdollista. Niiden mukaan esimerkiksi ”jokainen hyvämaineinen täysi-ikäinen kansalainen saa perustaa oman yrityksen” ja ”molemmat sukupuolet ovat yrittäjinä samanarvoisia”.⁴ Aineistoissa kerrotaan myös siitä, miksi yhteiskunta arvostaa yrittäjää:

”Yrittäjä on yhteiskunnan kannalta hyvin hyödyllinen yksilö. Hän tuottaa palveluita tai tuotteita ja sen ohella tarjoaa työpaikkoja muillekin. Sekä yrittäjä että työntekijä ansaitsevat ja maksavat veroja ja omalta osaltaan tekevät mahdollisiksi yhteiskunnan palvelukset, esim. koulutuksen, liikenteen, terveydenhoidon ja rakentamisen.”⁵

Oppilasaineistojen loppuun oli koottu kymmenen erilaista otsikkoa, joita kirjoittajien oli mahdollista käyttää tai olla käyttämättä. Otsikoiden aiheita olivat esimerkiksi arvopaperit, perheyrittäjä, sukupolvenvaihdos maatilalla ja harrastuksen tai koulutuksen hyödyntäminen yrittäjyydessä. Lamavuosien jälkeen mukaan ilmestyi otsikoita kuten ”yrittämisen lihavat ja laihat vuodet” ja ”ihailtavaa sinnikkyyttä”, joissa kirjoittajien tehtävänä oli pohtia sitä, miten vaikeuksista huolimatta yrittäjä voi pärjätä⁶. Vihkosten lopuksi esiteltiin aina muutama esimerkkiyritys tai -henkilö kirjoittajille virikkeeksi. Kilpailun voittajat saivat vuoteen 1997 asti palkinnoksi sähkökäyttöisen matkakirjoituskoneen. Vuodesta 1998 eteenpäin pääpalkinto on ollut rahallinen. Lisäksi jokaisen osallistuneen koululuokan parhaille kirjoittajille on aina lähetetty luokkapalkinto, joka oli vuoteen 1991 asti Yritys Hyvä -tarjotin ja siitä eteenpäin Yritys Hyvä -kylpyppyhe sekä 90-luvun loppupuolella hetken aikaa myös Yritys Hyvä -t-paita.

Vuonna 1993 kilpailun oppilasaineisto uudistettiin. Mukaan otettiin enemmän materiaalia kirjoittamisen pohjaksi. Erilaisten artikkeleiden, tutkimustiivistelmien ja haastatteluiden tarkoituksena oli tarjota ”tietoja, esimerkkejä ja tunnelmia yrittämisestä ja yrittäjyydestä eri näkökulmista”⁷. Samalla aineistoon lisättiin esimerkin vuoksi edellisenä vuonna palkittuja kirjoituksia. Vuonna 1996 takakanteen ilmestyi jo tuttu sanaristikko, joka on pysynyt eri muodoissa oppilasaineistossa mukana siitä lähtien. Muutenkin oppilasaineiston runko on ulkoasua myöten säilynyt melko samanlaisena nykypäivään asti. Rakenteellisesti sitä ovat muuttaneet lähinnä vuonna 2001 perustettu lukiolaisille tarkoitettu toinen sarja ja vuonna 2006 perustettu

.....
4 Koulun kerhokeskus ry 1991
5 Koulun kerhokeskus ry 1991
6 Koulun kerhokeskus ry 1991
7 Murto 1992, s. 2

ammattillisessa koulutuksessa oleville tarkoitettu kolmas sarja omine tehtävänantoineen. Ensi vuonna kilpailuun avataan eri oppiaineiden välisille ryhmäprojekteille suunnattu yhteisösarja.

Määritelmän muutos

On mielenkiintoista pohtia, millainen merkitys oppilasaineistoilla on ollut kirjoituskilpailun muodostumisessa sellaiseksi kuin se on. Esimerkiksi perheen ja maaseudun yrittäjäyys, jotka ovat aina olleet suosittuja kirjoitusaiheita, ovat olleet mukana myös aineistoissa aivan alusta asti. Samaten vuoteen 1992 mukana olleet ”yrittäjän luonteenpiirteet” ovat epäilemättä vaikuttaneet siihen, millaisia asioita nuoret ovat kirjoituksissaan ottaneet esille. Oppilasaineistolla näyttääkin olevan kahdenlainen merkitys: toisaalta se toimii pohjana ja innoituksena nuorten ideoille yrittäjäydestä ja toisaalta se taas luo tietynlaista kuvaa siitä, mitä yrittäjäyys on. Siksi ei välttämättä olekaan ihme, että nuorten asenne yrittäjäyttä kohtaan näytti heti ensimmäisen vuoden kirjoituksissa odotetunlaisen myönteiseltä ja ”asiallis-optimistiselta”. Laman aikana oppilasaineistoihin mukaan tulleet yrittäjäyden huonoja puolia, tai uuskielellä ilmaistuna ”haasteita”, käsittelevät otsikkoehdotukset taas rohkaisivat nuoria purkamaan ajatuksiaan ympärillä vallinneesta kriisistä. Tällaisissakin otsikoissa keskeisessä asemassa oli kuitenkin se, miten yrittäjä selviää kaikista ongelmista huolimatta.

Oppilasaineistojen laajentuessa vuonna 1993 myös aineistojen heijastelema yrittäjäyden määritelmä laajentui. Esimerkiksi juuri vuoden 1993 oppilasaineistossa kirjoittajat haastetaan melkein pä suoraan pohtimaan yrittäjäyden määritelmää esittelemällä nuorten asenteita yrittäjäyteen käsittelevää tutkimusta⁸. Vaikka tutut teemat, kuten juuri perheen ja maaseudun yrittäjäyys, pysyvätkin edelleen mukana aineistoissa, tulevat sellaiset aiheet, kuten naisjohtajuus, kierrättäminen ja kaupungistuminen, entistä vahvemmin esille⁹. Edettäessä kohti 2000-lukua tulee mukaan lisäksi sellaisia uusia teemoja, kuten kansainvälisyys ja monikulttuurisuus¹⁰. Voidaan sanoa, että aineistosta näkyy hyvin ajan henki – ne teemat, jotka ovat olleet esillä julkisessa keskustelussa ja oletettavasti mietittyneet myös nuoria. Merkittävää on se, että samalla myös aineiston implikoima yrittäjäyden määritelmä on jatkuvasti muuttunut ja laajentunut. Alkuvuosien valmiina annettun yrittäjäyden ja yrittäjämäisten luonteenpiirteiden sijaan myöhempien vuosien aineistot rohkaisevat kirjoittajia *näkemään yrittäjäyttä ympärillään*. Aletaan siis lähestyä laajempaa yrittäjäyden määritelmää¹¹.

Oppilasaineistoilla on epäilemättä ollut oma vaikutuksensa niin kirjoittajien valitsemiin aiheisiin kuin suhtautumistapoihinkin, mutta samalla on muistettava, että nuorilla on myös kyky ottaa etäisyyttä ja leikitellä yrittäjäyteen liittyvillä uskomuksilla ja odotuksilla. Yhtä kilpailukirjoitusten lajityyppiä näyttävätkin edustavan juuri yrittäjäyteen ironisesti suhtautuvat, sosiaalisia arvoja ja normeja huumorin keinoin käsittelevät aineet.

.....

8 Murto 1992, s. 3-4

9 Ks. esim. Helttunen ja Murto 1993, s. 2 ja Helttunen ja Murto 1995, s. 2-3

10 Esim. Helttunen ja Murto 1997, s. 5 sekä Helttunen ja Murto 2000, s. 5

11 Yrittäjäyden määritelmästä ks. esim. Opetusministeriö 2009, s. 11

Yrittäjyys ympärillämme

Tullakseen valituksi Yritys Hyvä -kilpailun voittaja-aineeksi kirjoituksen on läpäistävä ensin opettajan, sitten esiraadin ja lopulta kilpailulautakunnan seula. Voittaja-aineet kertovat siksi aina paitsi nuorten myös heidän opettajiensa ja kilpailun järjestäjien arvoista ja preferensseistä. Kari Paakkunainen on tutkinut Yritys Hyvä -kilpailuaineiden muutosta 1980-luvulta 2000-luvulle. Hänen mukaansa kirjoitusaineissa on historian saatossa siirrytty yhä enemmän hän/yrittäjä-kerronnasta ja imaginaarisesta etäännytyksestä ”lähemmäs” yrittäjää. Yrittäjyys ei näyttäydä kirjoittajille enää kaukaisena utopiana, vaan arkisempana ja tutumpana:

”Yrittäjyys ei ole stereotypia, jota ihailaan tai romantisoidaan: yrittäjiksi heittäydytään, heidät pannaan keskusteluun – ja siinä saattavat toivotut, kestävän ja vastuullisen yrittäjyyden puolet nousta esiin entistä omakohtaisemmin.”

Myös sisällöllisesti kilpakirjoituksissa on siirrytty ”realistisempaan” suuntaan, jossa yrittäjyyden glorifoinnin sijaan on ryhdytty kuvaamaan siihen liittyviä valintoja ja ristiriitoja. Erityisesti teksteissä on Paakkunaisen mukaan vahvistunut individualismin, rationalismin ja markkinaliberalismin kritiikki. Nuoria ovat alkaneet kiinnostaa sosiaalisen vastuun ja ekologisuuden teemat. Yrittäjyyden riskeihin liittyvä puhe on siirtynyt eliminointikeinojen pohtimisesta sietotaktiikoiden kehittelyn suuntaan.¹²

Pysyvänä elementtinä kilpailuteksteissä on Paakkunaisen mukaan säilynyt kuvattavien yritysten muoto: pienyrittäjyys korostuu nuorten kirjoituksissa. ”Vain harvat keskittyvät kirjoituksiinsa isoja pankkipääomia vaativiin yrittäjyyksiin tai bisnekseen. [...] PK-yrittäjyys on kunniaansa *Yritys Hyvä* -kilpailun traditiona.”¹³ Myös perheyrittäjyyden kuvaus pitää yhtenä kilpakirjoitusten lajityyppinä pintansa, vaikka se onkin viime aikoina menettänyt hieman suosiotaan¹⁴.

Paakkunaisen havainnot näyttävät siis tukevan käsitystä, jonka mukaan kirjoituskilpailussa on siirrytty niin oppilasaineistoissa, kilpakirjoituksissa kuin palkitsemiskriteereissäkin korostamaan yhä laajempaa yrittäjyyden määritelmää. Kehitys on luultavasti tapahtunut oppilasaineistojen luonteen ja kilpakirjoitusten sisällön vuorovaikutuksessa, jossa molemmat ovat muuttaneet toisiaan. Tietysti muutoksen taustalla on myös laajempi yhteiskunnallisten rakenteiden liikehdintä, joka on omalta osaltaan vaikuttanut vuorovaikutusprosessiin. Tällaista yhteiskunnallisten rakenteiden liikehdintää edustanevat ainakin 90-luvun vaihteen lama ja Euroopan Unionin jäsenyys. Koulumaailmassa iso muutos oli toisen ylioppilasaineen vaihtuminen aineistopohjaiseksi, mikä vaikutti omalta osaltaan siihen, että Yritys Hyvä -kirjoituskilpailun oppilasaineistoja laajennettiin. Yksi erittäin tärkeä rakenteellinen tekijä on ollut yrittäjyyskasvatuksen ottaminen mukaan eri koulutusasteiden opetussuunnitelmiin yhdeksänkymmentäluvun puolivälissä.

.....
12 Paakkunainen 2009, s. 21-24
13 Paakkunainen 2009, s. 21
14 Paakkunainen 2009, s. 23

Samalla, kun kirjoittajia on kannustettu näkemään yrittäjyyttä ympärillään, he ovat myös alkaneet nähdä sitä. Siksi yrittäjyys on alkanut tuntua heistä arkisemmalta ja tutummalta. Yrittäjyyttä ei enää esitetä sen enempää oppilasaineistoissa kuin kilpakiljoituksissakaan stereotyyppisenä, utopistisena ja kaukaisena idealisaationa, siis jonkinlaisena määrättyjen ominaisuuksien listana, vaan monimuotoisena ja alati läsnä olevana asiana, johon liittyy lisäksi ristiriitoja ja arvoituksia. Samalla, kun yrittäjyys on alkanut näyttäytyä nuorille entistä läheisempänä ja moninaisempana, on siihen liittyviä uskomuksia ja arvoja ryhdytty myös kritisoimaan rohkeammin.

Ei liene sattumaa, että ”innovatiivisuutta vahvasti hehkuttavat kirjoittajat” ovat nousussa, kuten Paakkunainen tutkimuksessaan toteaa¹⁵. Innovatiivisuudessa keskeistä on juuri kriittinen suhtautuminen totuttuun ja sen pohjalle rakentuva rohkea luovuus: pitää uskaltaa katsoa asioita uudesta näkökulmasta ja olla riittävän kokeilunhaluinen erilaisten ratkaisujen testaamiseen. Tällaiseen ajattelutapaan kuuluu, että riskejä ei voi kokonaan eliminoida, vaan niiden kanssa pitää oppia pärjäämään, eivätkä epäonnistumisetkaan aina haittaa. Nousevia teemoja kirjoituksissa näyttävät siis olevan kriittisyys, rohkeus, luovuus – ja halu muuttaa maailmaa. Kun lisäksi nuoret korostavat sosiaalisen vastuun ja ekologisuuden merkitystä, on tämänkin julkaisun esipuheessa aihetta optimismiin: Yritys-ainekilpailu on jälleen ollut rohkaiseva ja antelias. Tästä on hyvä jatkaa.

Totte Harinen

Lähteet

Helttunen, Anne, ja Mervi Murto. ”Yritys Hyvä 1998.” Helsinki: Kerhokeskus - koulutyön tuki ry, 1997.

—. ”Yritys Hyvä 2001.” Helsinki: Kerhokeskus - koulutyön tuki, 2000.

—. ”Yritys Hyvä 94.” Helsinki: Koulun kerhokeskus, 1993.

—. ”Yritys Hyvä 96.” Helsinki: Kerhokeskus - koulutyön tuki ry, 1995.

Koulun kerhokeskus ry. ”Yritys Hyvä 85 - 10 parasta ainetta.” Koulun kerhokeskus, 1985.

—. ”Yritys Hyvä 92.” Koulun kerhokeskus, 1991.

Murto, Mervi. ”Yritys Hyvä 93.” Helsinki: Koulun Kerhokeskus, 1992.

Opetusministeriö. *Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat*. Strategia-asiakirja, Helsinki: Opetusministeriön julkaisuja 2009:7, 2009.

Paakkunainen, Kari. *Alkaisinko yrittäjäksi? Tutkimus nuorten yrittäjyyspoliittisista asenteista ja kirjoituksista*. Tutkimusraportti, Helsinki: Kerhokeskus - koulutyön tuki, Yksityisyrittäjien Säätiö ja Nuorisotutkimusseura, 2007.



Sarja I

Ekoajatteluun perustuvan kaupan perustamisesta kertova reipas ja optimistinen tarina. Kirjoittaja on sisäistänyt vihreän arvomaailman ja yhdessä samanmielisten kanssa päättää toteuttaa suuren unelman: yhdistää yrittämisen ja ympäristöystävällisyyden.

Laura Havumäki: Hämmästyttävä yritykseni

Juoksin marketin hyllyvälejä sellaisella vauhdilla, että kangaskeinkieni pohjat narskuivat. Oli hämmästyttävää, miten sain järjestettyä itselleni tänäänkin kiireen. Nappasin hyllyltä maitoa, jogurttia, erinäisiä säilykkeitä ja hedelmiä. Valitsin tuotteeni sattumanvaraisesti. Koriin päätyi se tavara, joka osui ensimmäisenä silmiini. Maito oli sentään luomumaitoa.

Lampsin kotiin ruisleipäpaketti kainalossa ja kaksi kangaskassilista ruokaa käsissäni. Olin päättänyt tehdä pastaa päivälliseksi. Kävin reseptiä mielessäni läpi ja minua harmitti, kun en ollut jäänyt valitsemaan kotimaisia, eettisesti tuotettuja raaka-aineita. Olin lähivuosien aikana oppinut kiinnittämään erityisen paljon huomiota jokapäiväisiin kulutustottumuksiini. Näinä aikoina oli viimeinkin havahduttu miettimään tarkemmin elämäntapojemme ympäristövaikutuksia. Ihmisten kulutushysteria oli siitä huolimatta tyrmistyttävää. Mielestäni ihmisten arvot, asenteet ja koko elämäntapa olivat huolestuttavia. Oli hyvin kurjaa ajatella luonnon ja samalla oman hyvinvoinnin huonontumista. Onneksi oli monia, jotka pyrkivät kohti erilaisista kulutusyhteiskuntaa. Kävelin kotiin kauniissa kevätauringossa ja ihailin kaikkialla olevaa vihertävää luontoa.

Seuraavalla viikolla vierailin läheisellä kirpputorilla. Tein hyviä löytöjä ja suuntasin lähikauppaan. Tällä kertaa minulla oli onneksi aikaa valita, mihin rahani pistäisin. Pitkän tutkiskelun ja veratilun jälkeen sain kaiken tarpeellisen mahdollisimman eettisesti. Olin ylpeä itsestäni ja mietin, että vaivanäkö kannatti. Säästyin kemikaaleilta sekä lannoitteilta ja tuin kotimaista tuotantoa. Illalla tein ruokani lähitilan tomaateista ja itse kasvattamistani perunoista. Samalla mietin, miten mukavaa olisi, jos kaikki luomuruoat ja muut ympäristöystävälliset tuotteet sekä kierrätetyt tavarat saisi samasta paikasta.

Ihanaa! Viikonloppu oli juuri nyt, suoraan edessäni. Vihdoinkin minulla oli

aikaa tavata hyviä ystäviäni, ystävieni ystäviä ja muita tutuntuttuja. Kokkailimme ja juttelimme, pelasimme pelejä ja vaihdoimme kuulumisia puistossa lähellä rantaa. Jossain vaiheessa keskustelu kääntyi kesäsuunnitelmiin ja lähiaikojen tekemisiin sekä tapahtumiin. Oli hienoa ja inspiroivaa kuulla muiden matkahaaveista. Seuraavaksi tajusin, että kaikkien suunnitelmia yhdisti ainakin yksi seikka. kenenkään tekemisiin ei ollut tai ei tullut kulu- maan juuri ollenkaan rahaa, luonnonvaroja tai sähköä. Kun hokasimme tämän, riemastuimme ja innotuimme kertomaan jokainen, miten onnistumme säästämään kaikessa ja venyttämään senttiä. Joku oli kasvattanut itse lähes kaiken ruokansa nyt keväällä, joku oli uudostanut vaatekaappinsa muokkaamalla vanhaa. Hyvä ystäväni aikoi pyöräillä tuttunsa kanssa ympäri Suomea kaupungista kaupunkiin telttä mukanaan. Ideoita oli omatekoisesta kasvo- naamiosta pahvisen pöydän rakentamiseen ja huomasin, että moni muikin yhdisti ympäristöystävällisen ajattelun ja luovuuden. Olin enstistä vakuut- tuneempi siitä, että eettisyys on hauskaa. Pohdin kuumeisesti, miten kaiken voisi yhdistää: ympäristön suojelun, omat arvoni, luovuuden, hauskat niksit ja ideat sekä hyväntekeväisyyden. Miten saisi ihmiset uskomaan vaikutta- misen mahdollisuuksiin ja omaksi parhaaksi toimimiseen? Ajatusten pitkä jono myllersi päässäni polkiessani kotiin auringonlaskun aikaan.

Pitelin käsissäni vielä höyryävää teemukia. Sekoittelin ja hörpin vanilatee- tä samalla kun kääntelin aamulehden sivuja vakiokahvilani nurkkapöydässä. Hyvä ystäväni ja samassa talossa asuva naapurini kirjoitti kiivaasti samai- sen lehden yleisönosastolle erään makeispussin tuoteselosteen puutteista. hymähtelin itsekseni, vaikka olinkin kaverin kanssa samaa mieltä asiasta. Miten valita oikein, kun ei tiedä, mitä valitsee? Kun vielä käänsin lehden sivua ja näin suuren sekatarakaupan mainoksen, ajatukseni sulautivat yh- teen ja palaset yksinkertaisesti loksahdivat kohdalleen. nanosekunnin verran olin hiljaa ja kilajsin sitten kuuluvasti ja tein niin äkkinäisen liikkeen, että lehti rämähti lattialle, teepukki meinasi kipata syliini ja kaverini oli vähällä tukehtua keittoonsa. Hän yski aikansa kun nauroin makeasti ja selitin sitten hänelle pikavauhtia suuren ideani. Soitimme lopulle puistoporukalle. Kun kaikki olivat kokoontuneet luoksemme kuppilaan. kerroin innosta puhkuen älyväläykseni muille.

Pienessä mukavassa kaupungissamme oli paljon kuluttajia ja paljon kaup- poja. Kuluttajat kyllä halusivat usein valita lähellä kasvatettuja luomupapuja toiselta puolelta kärrättyjen papujen sijaan. Aivan samoin oli paperin tai t- paitojen laita. Haluttaisiin, muttei kuitenkaan. nämä asiat piti tehdä ihmisil- le tarpeeksi helpoksi. Monilla myös kyti pään sisällä luovia ideoita ainaisen ostamisen tilalle, mutta nämä ideat eivät tulleet esille. Ihmisiä piti kannus- taa vieläkin enemmän. Piti näyttää esimerkkiä. Joten, miksi minä en olisi, miksi me emme olisi, vielä näkyvämmiin noita esimerkkejä. Kaupunkiimme sopisi vallan mainiosti ekotavarakauppa. Kaupassa myytäisiin elintarvikkei- ta, vaatteita, asusteita, lehtiä, astioita, huonekaluja, kukkia, tekstiilejä, kau- neustuotteita, kaikkea! Elintarvikkeet olisivat lähellä tuotettuja luomuruokia tai sellaisia, joista menisi rahaa hyvään tarkoitukseen. Vaatteista, lehdit ja muista tavaroista suurin osa olisi kierrätettyjä. Ihmiset voisivat tuoda itsel- leen turhia tavaroita kauppaan.

Kauppa ei kuitenkaan myisi vain tavaraa ja ruokaa. Kauppa myisi ja antai-

si myös ideoita. ideoita siitä, miten tehdä arjen kuluttamisesta aivan toisenlaista. Miten tehdä ympäristöystävällisyydestä hauskaa ja jännää. Ideat kierätäsivät ja poikisivat lisää ajatuksia.

Hullun suuri ideani sai yllättävän hyvän vastakäiun. Kahvilassa vallitsi innostunut ilmapiiri. yhdessä päätimme viedä ajatustani eteenpäin.

Siitä alkoi mieletön hullunmylly ja kova puurtaminen. Olin rupeamassa yrittäjäksi. Ajatus oli pelottava, mieletön. Ennen kaikkea se oli kuitenkin hyvin jännittävä ja innostava. Työn määrä oli melkoinen. toimintasuunnitelman tekemisessä piti olla tarkkana. Teimme laajan taustatutkimuksen ja selvitimme pienimmätkin yksityisohdat. Pankin kanssa neuvoteltiin rahoituksesta. Veroasiat tulivat tutuiksi ja myös ilmoitus kaupparekisteriin oli tehtävä.

Tiesin hyvin, millainen riski koko hommaan sisältyi. En kuitenkaan epäroinyt missään vaiheessa. olin nuori ja opintoni olivat kesken, mutta tiesin, että tämä oli minun juttuni. määrätietoisuus ajoi minua eteenpäin. Minulla oli myös monta ystävää, joiden kanssa työskentelin sinnikkäästi.

Lukuisien paperipinojen, pitkien päivien ja monen ahaa-elämyksen jälkeen olimme päässeet aloituspisteeseen. varpaitani kipristeli jännityksestä, kun saavuin ostamaani tilaan, aivan kotini lähellä sijaitsevan talon alakerrokseen. Paikka oli täydellinen ja suunnitelmani muuttuivat todeksi muutamana kuukauden päästä, kun hyllyjä koristivat värikkäät vihannekset ja lukuisat mehupurkit. Jogurttitälkit vaihtuivat juustoiksi katseeni seurattessa hyllyriviä kauemmaksi. olin tietysti ottanut Reilun kaupan tuotteita valikoimiin ja yksi suurimmista ylpeydenaiheistani oli valtavan kokoinen teevalikoima. myös kaakaota löytyi runsain mitoin. Suuri joukko projektiini liittyneitä ihmisiä oli pari päivää sitten maalannut tilan viimeisen seinän, joka oli saanut vihreän värin.

Kaupassa oli myös eräänlainen kirpputoriosasto. Myynnissä oli myös paperitarvikkeita, villasukkia ja lankoja ynnä muuta. Olimme koonneet parhaimpia ideoitamme kansien väliin ja hyllyissä komeili myös näitä niksikirjoja. Valikoima miellytti minua ja saatuamme vielä järjestettyä loputkin pikkuasiat, Vihreämaa Oy avasi ovensa. Ihmiset astuivat uteliaina kauppaan. tieto yrityksestämme levisi ilmeisen nopeasti, sillä jokaisen päivän jälkeen ihmisiä tuli suuremmalla joukolla. Idea näytti toimivan, sillä monet tulivat kertomaan, kuinka mukavaa oli, kun tiesi varmasti ostavansa hyvää tavaraa, helposti. Oli mahtavaa huomata, että ideamme kannatti. Kaupassamme oli runsaasti tietoa tuotteidemme alkuperästä ja valmistuksesta sekä muista seikoista, päämäärästämme ja siitä, miksi ryhdyimme hommaan. Kassan vieressä sijaitsi oleskelutila, jossa asiakkaat saattoivat jutella, juoda kupposen vaikkapa kahvia ja kirjoittaa kuukausittain vaihtuvaan vihkoseen omia vihreitä ideoitaan. Kaupassamme kävivät ja viihtyivät ihmiset vauvasta vauriin, iästä ja sukupuolesta riippumatta.

Jo puolen vuoden päästä oli tapahtunut jotain uskomatonta. minä ja ystäväjoukkoni olimme saaneet paljon kiitosta Vihreämaan toiminnasta eri tahoilta. Asiakaskunta oli laajentunut huimasti, niikuin myös valikoimamme. yhteistyökumppaneita tuli lisää. Kaikki oli aivan ihmeellistä ja täytyy sanoa, että olin todella ylpeä itsestäni ja työkaveristani. Myös asiakkaat olivat vahvasti kehittämässä yrityksen uusia ulottuvuuksia. Suosikeiksi olivat

nousseet tilavat luonnoväreillä värjätyt kangaskassit, kierrätyspaperivihkot, monet mausteet, mehut ja ideakirjasemme. Huomattava osa tuloistamme meni hyväntekeväisyyteen ja tuiksi pientiloille- ja tuottajille.

Liikeideamme vakiinnuttua suurinpiirtein raameihinsa tapahtui toisenlainen muutos. Eräs vaikuttava taho kiinnostui yrityksemme toimintamallista ja tarjosi yhteistyään ja ajatustaan. Kohta, tämä seurauksena saatoimme myydä liikeideaamme eri puolille Suomea muille tahoille ja henkilöille. Tämä mullisti yrityksemme laajuuden. Toimintamalli, luovuus, pyrkimykset ja laatukriteerit pysyivät kuitenkin täsmälleen samoina. Vihreämaasta oli tullut franchising-yritys.

Pienistä asioista oli tullut jotain suurta. Olin tavoitellut jotain ja saanut sen. Minä ja muut olimme tehneet enemmän töitä yrityksen hyväksi kuin muuten koko elämämme aikana. Olimme puurtaneet ja ahkeroineet ja antaneet kaikkemme. Mutta vielä enemmän saimme. Mikään ei ollut hukkaanheitettyä ja minut saa aina hymyilemään, kun näen oman kädenjälkeni ja luovuuteni yrityksessäni. Itseensä uskomisen, itsensä toteuttaminen ja halu saada aikaan asioita, parantaa maailmaa olivat niitä asioita, joita yrittäminen minulle merkitsi.

Asiantunteva ja tarkka kuvaus eläinlääkäriaseman työstä. Kirjoittaja kuljettaa kertomusta taitavasti takaumien kautta nykyhetkeen. Eläinlääkärin työ kuvataan kutsumustyönä, joka on sekä raskasta että palkitsevaa.

Juuli Huusko: Elon kokonainen loisto

Puhelimessa kova ääni tunkeutui unisiin aivoihini repien ne saman tien hereille. Tottumuksesta nappasin puhelimen noustessani ylös ja vastatessani olin jo kiskomassa vaatteita ylleni. Seinäkellon fosforiviisarit hohtivat puoli kolmessa. ”Mitä nyt?” sanoin, tarkoitukseni ei ollut olla töykeä, vaan nopea. ”Jumalan kiitos, vastasit. Meillä on hirveä tilanne täällä!” ääni huudahti puhelimeen. Sitaisin pitkät hiukseni kiinni ja lopetin puhelun toteamalla: ”Olen jo matkalla.”

Lähdin harppomaan pihan poikki, kylmä syystuuli vei mukanaan viimeisetkin unenrippeet. Tässä ammatissa oli oltava tavoitettavissa kaksikymmentäneljä tuntia vuorokaudessa, 365 päivää vuodessa. Kuten päärakenuksen oven yläpuolelle kiinnitetty kylttikin minua muistutti: ”Eläinsairaala CareVet – koska me välitämme. Aina.”

Odotushuoneessa oli muutama koira ja yksi kissa. Tervehdin kaikkia kulkiessani tilan poikki ja pujahtaessani heiluriovesta toiselle puolelle. Aulassa oli täysi hulina päällä. Ihmisiä käveli edestakaisin, yhdestä leikkaussalista astui ulos kalpea, nyyhkyttävä nainen ja yksi eläinlääkäreistä kädet kyynärpäitä myöten veressä. Tippaletkuun ja hengityskoneeseen kiinnitettyä hevosta työnsi paareilla eteenpäin viisi hoitajaa, he katsoivat minuun odottavasti.

”Auto-onnettomuus halloweenratsastuksessa.”

Nyökkäsin, väistin laboratorion aukeavaa ovea. Hevoson valkoinen karva oli aivan tummanpunaisen veren värjäämä, toinen takajalka oli vääntynyt ihmeelliseen asentoon, lautasesta puuttui pala ja puunpalanen törrotti toisesta kyljestä. ”Röntgen ja kerroskuvaus. Ykkönen on tyhjä. Kuvat minulle viiteentoista minuuttiin ja nelossali valmiiksi.”

Nyyhkyttävä nainen oli istunut sohvalle vastaanottotiskin viereen ja näytti pyörtyvän hetkellä millä hyvänsä. Päivystäjä laittoi kätensä kuulokkeelle ja kertoi koiran vetäisseen sisuksiinsa kahdensadan gramman suklaalevyn.

Huokaisin. ”Ambulanssi matkaan.”

Tarjosin naiselle lasillisen vettä ja esitin surunvalitteluni. Asiakaspalvelu oli tärkeintä, tässäkin tilanteessa. Puskaradion kautta kulkeva mainonta saattoi joko lisätä yrityksen suosiota tai syöstä sen tuhoon.

Kun olin pikkutyttönä haaveillut eläinlääkärin urasta, olin kuvitellut jotain aivan muuta. Suloisia koiranpentuja, rapsuteltavia hevosia, ystävällisiä omistajia. Vuosien saatossa haaveet vaihtuivat realistisemmiksi, mutteivät kuolleet. Väiteltäni tohtoriksi löin kaiken likoon, asenteella ”voitto tai veneen alle”. Perustin ensimmäisen klinikani Ouluun, tuoden samalla jotain uutta pohjoiseen. Ympärivuorokautista eläinsairaalapalvelua oli sitä ennen vain Helsingissä. Tarvitsin suuren lainan, työvoimaa ja ennen kaikkea asiakkaita. Voin myöntää, ettei ollut helppoa vain heittäytyä täysin epävarmaan tilanteeseen, puolen miljoonan lainan kanssa.

Mutta minä voitin. Nyt olin kolmenkymmenen ja Pohjois-Suomen menestyneimmän klinikan omistaja. Laajennus oli valmistunut vasta, nyt käytössämme oli viisi leikkaussalia, uudenaikaisimmat laitteistot mitä rahalla sai, runsaasti henkilökuntaa huolehtimassa toipumistiloista ja niissä asustelevista eläimistä ja ainoana Suomessa eläinambulanssipalvelu. Alaisuudessa, samassa pihapiirissä toimi luomukarjatila, eläinhomeopaatti sekä eläin-fysioterapeutin vastaanotto.

Työtä se oli vaatinut. Vuosien kahdeksantoistatuntisten työpäivien jälkeenkään en ollut valmis vetäytymään kentältä. Päivystin ja hoidin eläimiä siinä missä seitsemän muutakin eläinlääkärinä. Kuljin edelleen tiloilla poimittamassa lehmiä, ottamassa maitonäytteitä ja tekemässä terveystarkastuksia. Mainonnassamme internetissä ja lehdissä olin pyrkinyt aina tekemään selväksi, että eläin oli se pääasia. Me emme valikoineet asiakkaitamme, vaikka siihenkin olisi jo viimeaikoina ollut varaa. Liian ylpeäksi käyminen kävisi kohtaloksi.

Havahduin ajatuksistani ja otin nipun vastaan. Vaihdoin leikkaussalivaatteet, kiskoin hanskat käteeni ja valmistauduin kirjaimellisesti kursimaan hevosen taas kokoon. Tämä työ ei todellakaan ollut ruusuilla tanssimista, vaan verta, hikeä, kyyneleitä ja ruumiita. Loputonta valvomista, edestakaisin syöksähtelyä, vaikeita ratkaisevia päätöksiä. ”Harmi että jouduimme herättämään sinut”, eläintenhoitaja sanoi syyllisesti. ”Hei minähän sain nukkua melkein neljä tuntia. Se on ruhtinaallista”, virnistin.

Liki viisituntisen leikkauksen jälkeen horjuin ulos, kuolemanväsyneenä mutta onnellisena. Hevonen siirrettiin heräämöhön, onnellinen omistaja kiitteli minua kyyneleet silmissä. Vastasin muutamalla sanalla pikemminkin kofeiininpuutteeni kuin vaatimattomuuden takia. Eläinlääkärinä sai joskus haukkuja naamalleen muidenkin kuin koirien suusta, joten hyvä itsetunto oli ehdoton edellytys. Sinnikkyydestä puhumattakaan. Oli hyväksyttävä, että joskus ei voinut tehdä mitään muuta kuin päästää eläimen kärsimyksistään vehreämmille maille.

Vastasin lennossa puhelimeen, sain tiedon poikimahalvauksesta. Taas oli kiidettävä, nappasin matkalla autolle odotushuoneen kahviosta leivän ja ekstravahvaa kahvia evääksi. Säännöllisiä ruoka-aikoja, säännöllisestä elämänrytmistä puhumattakaan, oli mahdotonta noudattaa. Eläin ei valinnut, milloin se sairastaa.

Autoni rullatessa sorateitä pitkin näin, kuinka punainen aurinko maalasi pellot noustessaan taas kerran uuteen, puhtaaseen aamuun. Näkymä muistutti minua jälleen siitä, miksi jaksoin yrittää, sanan molemmissa merkityksissä. Koska kaiken sen surun, kuoleman ja tuskan kohtaamisen vastapainoksi eläinlääkäri näkin elämän koko kaaren täydessä loistossaan. Elämä jatkui, yhden tien loppuminen ei saanut katkaista muita. Koska aina oli joku toinen, joka tarvitsi apua. Ja minä yritin auttaa parhaani mukaan, koska minä välitin. Aina.

Vauhdikas, yhtä aika kertova ja pohdiskeleva kertomus metsästäjille tarkoitettun matkailuyrityksen perustamisesta. Kirjoittaja kuvaa yrityksen monet vaiheet, ylä- ja alamäet, taitavalla asiantuntemuksella.

Pekka Karppanen: Tie yrittäjyyteen

Jo nuorena olin suorastaan hyperinnokas metsässä liikkuja. Vaahtosammuttimen kokoisena työnnyin isäni mukaan jännittäville metsästys- ja marjatusreissuille, jotka tarjosivat elämyksiä elämysten perään. Jäniksen jäljet itsessään olivat tuolloin suuri ihmetyksen aihe ja viimeistään itse jäniksen näkeminen sai pikkutaaperon pään innosta sekaisin. Vuosien varrella tietotaito kasvoi huimasti ja luonnon tarjoama nautinto nousi elämää suuremmaksi asiaksi.

Tuli maailmalle lähdön aika. Viimein pakollinen yhdeksän vuoden oppivelvollisuus oli suoritettu, eikä nyt ollut enää mikään pakko tehdä mitään. Ei se kuitenkaan niin mennyt. Historiasta ja kielistä kiinnostuneena päätin kokeilla lukiota ja taisinpa ottaa pitkän matematiikankin. En kirjoittanut hyvin, mutta valkolakin kuitenkin sain. Lukion ohella suoritin kaksoistutkinnon saaden pätevyuden toimia vaikkapa eräoppaana. Lukion jälkeen piti taas päättää, mihin suunnataan seuraavaksi. Jostain syystä olin jo hyvin pienestä asti perustaa yrityksen. Asiaa joudutti kiinnostukseni matkailualalle. Hahmottelin pitkään mielessäni millaisia palveluja ”matkailuyritykseni” tarjoaisi. Pikkuhiljaa kova innostukseni metsästyksen pyörähti kuvioihin. Heureka, siinä se! Alan järjestämään suuria monen päivän jahteja suurilla metsästysmailla. Laittaessani jahtien yhteyteen majotukset ja ruuat, kukaan ei pystyisi vastustamaan tarjousta- varsinkin luvattessani rahat takaisin jah-tiviikonlopusta, jos ei saalista tule. Mielestäni tarjous olisi suorastaan loistava siihen nähden, ettei metsästyksessä saaliin saaminen ollut mitenkään idioottivarmaa.

Idea hyvä, mutta toteutuksen kohdalla usko uhkasi loppua. Tarvitsin tietenkin alkupääomaa, jota ei tuolloin nuorella pojanklopilla tietenkään ollut. Ei muuta kuin pankinjohtajan puheille ja lainaa anomaan. Lainaa ihme kyllä heltisi ja takaajakseni sain pari hyvää ystävääni pitkien taivuttelujen jälkeen.

Kotiseudulleni uskollisena päätin perustaa yrityksen syntymäseudulleni, seudulle josta olin aikoinaan opiskelemaankin lähtenyt. Ostin vanhahkon, mutta ison tilan suorastaan naurettavan halvalla entisen tilanomistajan kuoltua ilman perillisiä. Työ ei loppunut siihen, päinvastoin. Oli rakennettava mökkejä, kunnostettava ruokalaksi tulevaa päärakennusta ja mikä tärkeintä huolehtia metsästyksessä tärkeistä hirvitorneista, kyttäyskopeista ja metsäautoteistä. Kokonaisuus valmistui vuonna 2017 samana vuonna, kun kanalinnut rauhoitettiin muutamaksi vuodeksi kannan romahdettua uskottomiin pohjalukemiin. Esimerkiksi teertä ei tavattu Rovaniemeä alempana, muutamia yksilöitä lukuunottamatta. Romahduksen syytä ei tiedetä tarkkaan, mutta ”viisaat” tiedemiehet epäilivät ilmastonmuutoksen aiheuttavan häiriötä munintavaiheessa. Eräät lehdet jopa uskottelivat kanalinnuilla olevan omanlaisensa lintuinfulensa, joka tarttui linnusta toisen viimeistään niiden viritellessä soidimenojaan keväthangilla.

Yritykseni ollessa valmis tositoimiin loppuvuodesta 2017 oli metsästyskausi käytännössä ohi. Muutamaa rusakkojahtia lukuunottamatta joulunjälkeinen aika käytettiin paljolti yrityksen markkinointiin. Huomattavaa lisävauhtia antoi televisossa näkyminen muutamaa otteeseen ja lehtien mainokset. Myönteistä julkisuutta saimme myös lähtiessämme sponsoroimaan nuorison harratuksia urheilun ja tietenkin metsätyksen saralla.

Tottakai paljon ensimmäisinä vuosina opittiin tekemään asioita kantapään kautta, mutta parin vuoden jälkeen emme saaneet enää kielteistä palautetta. Pahin moka oli vuosien varrella se, kun jahtipäivän päätteeksi suuren mieslauman siirtyessä ruokalaan, ruokaa ei ollut. Tai oli ruokaa, muttei lämmintä. Sähköt olivat menneet poikki, eikä meillä ollut edes varageneraattoria, jonka avulla ruoka olisi saatu lämmitettyä. Sen jälkeen oli vielä varageneraattorinkin varageneraattori, siitä minä pidin huolta. Muuten ruokailu on toiminut moitteettomasti kaikki 20 vuotta jotka yritykseni on pyörinyt. Täydellisiä emme ole mutta koko ajan olemme siihen pyrkineet.

Asiakkaani koostuivat alkuun pitkälti tavallisista tallaajista. Suuri käänne kuitenkin asiakaskunnan lompakon paksuuteen oli se, kun serkkuni vinkkasi hyvistä jahtimaista Arkadianmäellä ministerinä ollessaan muille virkaveljilleen. Pikkuhiljaa maillani alkoi kulkea korkeita virkamiehiä haulikot olallaan ja sehän piti mielen iloisena ja lämpöisenä termospullon lailla. Taisinpa muutaman kerran alkuaikoina esittää muutamaa lakimuutosta aselainsäädäntöön ministerien kanssa tulilla istuessani. Pian kuitenkin tajusin, ettei ollut hyvä häiritä liiassa määrin velikultia kiemuraisilla lakiesityksillä, joita he muutenkin saivat pätkäillä pitkissä istunnoissaan. Juuri sen takiahan he olivat tulleet pois, unohtaakseen median yhdeksänhännäisen piiskan pistevine otsikoineen. Vetihän veri heitäkin metsään aivan kuten minuakin. Olihan minulla toki alkuun paljon ennakkoluuloja etelän herroja kohtaan. Esimerkiksi ökyporhon kehuskellessa nelivetomaasturinsa vieressä auton olevan vain vaimon kauppakassi oli inhoni mitä suurin. Ennakkoluulo kuitenkin muuttui nopeasti, kun samainen mies laittoi monta vesilintua autuaimmille ruokintalautoille.

Alkuun kaikki asiakkaani olivat ns. samalla tasolla. Huomatessani kuitenkin puutteita metsästäjien taitavuudessa tai paremminkin kärsivällisyydessä oli syytä tehdä pieniä muutoksia. Tiesin, ettei korkeimpien virkamiesten

karsivällisyys kestänyt istua hirvipassissa 15 minuuttia pitempään, jos riistaa ei pian alkaisi näkyä. Tästä sain hyvän oppitunnin ollessani yhdessä valtiovierailulla olevan Ranskan presidentin kanssa majavapassissa. 10 minuutin odotuksen jälkeen presidentti alkoi tuskastua odottamiseen ja niin hän lähti henkivartioineen nauttimaan varaamastaan hieronnasta. Mitä tästä opin? No paljon ja tärkeää. Aloin nimittäin tiedustelemaan millaisia metsästystä kukakin virkamies oli aiemmin harjoittanut, ja jos ei ollut ollenkaan ennen metsästännyt, oli erityisen tärkeää saada onnistuminen heti aloittelijalle. Niinpä tällaisille vähemmän metsästäneille virkamiehille alettiin suosittella maan syksyistä sorsastusta ja ja talvista rusakkojahtia.

Mikä tekee yrityksestäni suosittun? Uskon henkilökuntamme positiivisen asenteen olevan merkittävä seikka, että asiakkaiden on helppo tulla käyttämään palvelujamme. Esim. jos kaikki olisivat huonotuulisia ja aukoisivat päätään toisilleen ei asiakkaiden mieli ainakaan paranisi lomalla yhtään. Työntekijöitä yrityksessä on noin 50, joista melkein kaikki ovat paikkakuntalaisia. On keittäjiä, siivojia, talonmiehiä, sihteeriä, oppaita jne. Suurin osa on ollut osa tiimiä koko yrityksen olemassaoloajan. Osa työntekijöistä tunnen jo peruskouluajoilta, joten huomaan kyllä hyvin jos kenkää puristaa ja minä takia. Koulutus heillä on hyvin samanlainen kuin allekirjoittaneellakin. Kannustan heitä kuitenkin kouluttautumaan lisää, sillä koskaan ei pitäisi jättää yhden kortin varaan. Nuorimmat työntekijät ovat juuri valmistuneita ja vanhimmat ovat jo lähelle eläkeikää. Meillä on siis nuoruden intoa ja iän tuomaa kokemusta yllin kyllin.

Toinen merkittävä seikka suosittuun asemaamme on kuitenkin se tärkein eli jahtimaat. Riistaa riittää ja sen vuosittaiset riistakolmiot vedenpitävästi todistavat. Riistaeläinten maksimoimiseksi upotin kymmeniä hehtaareja peltoa veden alle saaden syksyisille kosteikoille jopa tuhansia räpyläjalkoja lisää. Kosteikon vieressä olevat viljapelot houkuttelevat viimeistään satapäiset hanhiparvet laskeutumaan metsästäjien ulottuville. Kuitenkin hanhet saavat rauhassa tulla syömään klo11 jälkeen, jolloin niiden metsästys on siltä päivältä lopetettava. Joulun pyhinä on myös täydellinen metsästyskielto. Näin suon myös työntekijöilleni joululoman.

Rikastunko yritykselläni? No enhän toki, sillä vasta viisi vuotta sitten sain viimeiset lainat maksettua korkoineen. Kuitenkin voin hyvillä mielin jättää yritykseni tulevaisuudessa hyviin käsiin, nimittäin kolmelle pojalleni, jotka ovat isänsä iloksi myös innokkaita erämiehiä. Ehkä sitten joskus eläkkeelle jäädessäni minulla on enemmän aikaa harrastaa sitä, minkä parissa olen muille koittanut elämyksiä tarjota. Siitähän se kaikki lähti, innostuksesta metsästykseseen, ei rahan tekoon. Minulle ei ole käynyt niin kuin useammille bändeille käy. He tekevät levyyn vain ja ainostaan aidosta kiintymyksestä musiikkiin. Yhtäkkiä he ovatkin rikkaita levyjensä tuotoilla. Tehdään levyjä rahan takia kuitenkin pikkuhiljaa unohtaen, miksi bändi koottiin. Maallista mammonaahan voi kerätä ympärilleen ja olla ”onnellinen”, mutta täältä keran lähtiessään ei mitään mukaansa saa. Vaikka kliseiseltä kuullostaaakin on ihmisen elämän tärkein asia toinen ihminen, jonka kanssa koetaan elämän vastoinkäymiset ja onnistumisen riemut...

*Hauskalla ja persoonallisetta tavalla kirjoitettu kuvaus yrittäjyydestä. Värikäiseen mutta täyttää asiaa olevaan pohdintaan yhdistyy kiinnostavia havain-
toja ja kannustavaa positiivisuutta.*

Tomi Kiviluoma: Omat taidot yrityksen pääomana

Kun katsot kadulla vastaan tulevaa hölkkääjää, vierustoveriasi bussissa, tai pihapiirisi naapureita, mitä ajattelet heistä? Toinen räpeltää kieli poskella kännykkäänsä, toinen on joka lauantaiaamu ajamassa nurmikkoaan, joku polkee aina iltaisin kymmenen jälkeen lätkätreeneistä. Meillä kaikilla on ennakkoluuloja toisia ihmisiä kohtaan. Ne syntyvät jo ensisilmäyksellä. Vaikka emme tuntisikaan koko henkilöä, ryhdymme kuvittelemaan hänestä asioita pelkästään ulkonäön perusteella.

Tavatessasi uusia ihmisiä, alat luultavasti pohtimaan heidän kykyjään. Hän näyttää ihan kansainväliseltä bisnesmieheltä. Tuo nyt ei taida olla koskaan nähnyt edes kunnollista työpaikkaa. Tämä nainenhan taitaa työskennellä lähikaupan kassalla. Päässämme syntyy mielikuvia. Olemme selvästi sitä mieltä, että naapurin Ilarista ei koskaan tule mitään kunnollista, mutta hänen siskonsa Maarit taas tulee näkymään vielä maailmalla. Tilanne saattaa kuitenkin olla juuri toisinpäin.

Entäpä sinä? Kun katsot peiliin, näetkö itsessäsi potentiaalista yrittäjää? Voisitko kuvitella itsesi vielä johtamaan jotain monikansallista firmaa, joka kantaa sinun nimeäsi?

Me kaikki osaamme jotakin. Jokaisella ihmisellä on jokin taito muhimassa pinnan alla, odottaen tilaisuutta ponnahtaa ylös kaikkien nähtäväksi. Nämä kyvyt täytyy vain osata löytää ja tunnistaa, ja kaivaa sitten mudasta esiin vaikka rautalapiolla. Harjoittamattomat tai kehittämättömät kyvyt ja taidot jäävät helposti unohduksiin, hylyiksi pohjamutiin lahoamaan. Tämän jälkeen niitä on vaikea enää nostaa takaisin esiin. Havaitut taidot vaativat jatkuvaa kehitystä, sillä raakana kykyjä harvoin pystyy hyödyntämään, täytyy hän malmeistakin ensin erotella haviteltu metalli. Kykyjä tarvitsee jalostaa oikeanlaiseen käyttötarkoitukseen. Vasta sitten niitä lähdetään valjastamaan tarpeiden mukaan. Näin toimii hyvä yrittäjä.

Ajatus taitojen jalostamisesta saattaa kuulostaa hullunkuriselta monen korvassa. ”Olen kyllä kuullut rotujen jalostamisesta, mutta että ihan kyvyillekin voi niin tehdä”, saattaisi joku koiranleuka irvailla. Pääpiirteissään hän yrittämisessä se on sitä, että jo olemassa olevaa ominaisuutta kehitetään ja muokataan, niin että voi niitä sitten hyödyntää. Yrittäjänhän on tärkeää osata mukautua hyvinkin erilaisiin tilanteisiin. Maailma muuttuu koko ajan, eikä yksikään päivä yrittäjänä taatusti ole samanlainen kuin edellinen. Kokeutkin yrittäjä jalostaa huomaamattaan taitojaan lähes joka päivä. Koskaan ei voi olla täydellisen valmis huomiseen.

Ajatellaanpa naapurin Ilaria. Häntä eivät koulunkäynti tai akateeminen ura ole koskaan kiinnostaneet. Eniten hän viihtyi yläkoulussa teknisen työn tiloissa puupuolella. Opettajat aina ensimmäiseltä luokalta saakka ovatkin kehuneet Ilaria kovaksi puumieheksi, veistelee innoissaan, käyttelee koneita kuin aikatekijä. Puutavaraakin kohtelee kuin omaa lastaan, on kuin kotoaan puun maailmassa. Varsinainen virtuoosi tuo Ilari.

Ilarin kaltaisia osajia on nykysukupolvessa kovin vähän. Ja kun nykyään kaikki pyritään vielä tekemään automaattiseksi, että antaa vain niiden koneiden hoitaa homma, kun me painetaan penkkiä kahvitauoilla, niin ovat käsityöläiset väistämättäkin hukkuneet tehtaiden suureen ja synkkään nieluun. Heistä on aina pulaa, vaikka saattaakin tuntua siltä, ettei heitä enää tarvittaisi. Ammattitaitoisia ja päteviä puualan käsityöläisiä ei kuitenkaan nykypäivänä voi olla liikaa. Siksipä Ilarin kannattaisi harkita yrittäjyyttä puualalla.

Yrittäjyydestä itsestään Ilari ei tiedä paljoakaan, mitä nyt sen verran kuin on yhteiskuntaopin tunneilla sivukorvalla kuunnellut. Ammattikoulussa muutamat kaverit ovat siitä tiestä silloin tällöin rupatelleet, ja ovat opettajatkin häntä valistaneet. Sen verran Ilari on saanut kehoituksia yrittäjäksi lähtemisestä, että se on alkanut kiinnostaa. Pienellä vaivannäöllä ja toimeilaisuudella hän saisi aikaan vielä toimivan yrityksen. Ainoaksi ongelmaksi on ilmennyt, ettei Ilari tiedä, mistä aloittaa.

Ihan ensi alkuun kannattaa lähteä liikkeelle siitä ajatuksesta, että koskaan ei voi oppia liikaa. Ilari saa tämän vuoden lopussa ammattiopintonsa päätökseen. Ei ole kannattavaa heti koulun päätyttyä lähteä perustamaan omaa firmaa, kun ei ole tukevaa perustaa, jolle rakentaa. Koulutus pohjan lisäksi onkin tärkeää kartuttaa kokemusta ja pätevyyttä, joka onnistuu parhaiten työelämässä. Työtähän oppii vain tekemällä. Ilari on muutamana viime vuonna ollut kesätoissa kotikaupunkinsa sahalalla, ja työharjoittelussa metsähommissa. Hän on myös saanut sieltä houkuttelevia työtarjouksia. Olisiko Ilarin kannattavampaa jäädä töihin vielä vuodeksi, vai lähteä kahdensadan kilometrin päähän ammattikorkeakouluun kaupunkiin, joissa kyseisen alan työntekijöistä ei juuri ole kysyntää, niin kuin on itse suunnitellut. Töissä käydessään Ilarin olisi mahdollista samaan aikaan oppia sekä omasta alastaan, että yrittämisestä.

Jos Ilari todella haluaa menestyä tulevaisuudessa yrittäjänä, hänen kannattaa panostaa erityisesti tulevaan vuoteensa työntekijänä. Hänen tulisi vuoden aikana pohtia, mitä yrittäjyys tällä alalla vaatii. Mitä hän jo osaa? Mistä hänen tulisi oppia lisää? Kuten puunkäsittelystä, kaikista avarista mahdollisuuksista, joita puutavara tarjoaa, sekä itse yrittämisestä. Työs-

kentelyn ohessa Ilarin täytyisi huomioida, kuinka oikea liikenero pyörittää pientä, yhden kaupungin puuteollisuutta. Parhaiten tämä kävisi esimerkiksi seuraamalla firman toimitusjohtajan jokapäiväisiä rutiineja, työtapoja, ottamalla selville millainen on tämän johtamiskyky, ja kuinka hän kohtelee alaisiaan. Viisaana Ilari myös haastattelisi tätä, kyselisi yrityksen alkuperästä, ideasta, kuinka tällaista firmaa pyöritetään. Kun pesusieni Ilari imisi tietoja, ja jalostaisi niitä sitten omaa yritystensä varten. Juuri niin kuin hyvän yrittäjän kuuluu.

Työelämä on paras keino jalostaa taitojaan yrittäjyyttä ajatellen. Työ tarjoaa kokemusta, ja itse yrittäjänä valitsisin polkuni omien kokemusteni perusteella. Oli työ sitten mitä tahansa, se voi olla vain hyväksi. Töitä kannattaa kuitenkin valita omia rajojaan sekä tulevaa ajatellen. Työ ei suinkaan ole ainoa perehdyttäjä. Valpas yrittäjänalku osaa pitää aistinsa terävinä joka päivä. Yllättävätkin tilanteet saattavat olla hyödyksi tulevaisuudessa. Kun alkaa vakavasti harkita yrittäjäksi ryhtymistä, kannattaa etsiä tietoja lähteestä kuin lähteestä. Erilaiset ammattilehdet tarjoavat hyvinkin monenlaista virikettä. Ei myöskään kannata jättää väliin mahdollisia lähialueen messuja tai näyttelyjä. Tällaiset ovat kuitenkin vain virikkeitä. Parhaimmat ideat kehittyvät omassa päässä.

Mutta voiko Ilari vuoden kuluttua noin vain mennä ja pistää oman käsi-työpajan tai jopa suuremmankin puuyrityksen pystyyn? Onko hän valmis, muotista ulos pullahtanut yrittäjä työskenneltyään vuoden metsällä ja verstaissa? Ei, sillä pelkkä tarvittava tietotaito ei suinkaan riitä, yrittäjältä vaaditaan rutkasti muitakin ominaisuuksia. Yrittäminen on elämäntapa, ei niinkään harrastus. Kysymys kuuluukin, onko Ilari itse valmis jo aloittamaan. Vuosi työelämässä on harjaannuttanut häntä, mutta mitä hän vielä kaipaisi lisää? Toki Ilari on pätevä ja ammattitaitoinen alallaan, mutta hän ei ole niinkään tullut ajatelleeksi itse yrittäjyyttä. Millaisia taitoja se edellyttää? Ja miten hän pystyisi sorvaamaan itsestään kyvykkään?

Eräs hyvä vaihtoehto on erilaiset yrittäjäkurssit, joista Ilari voisi hakea perutietoa, sekä lisäkoulutusta. Niillä yleensä autetaan alkuun, ja harjaannutetaan tietynlaisiin perustehtäviin ja vaatimuksiin yrittäjyydessä. Mitä Ilari itse voi tehdä? Yrittäjyys vaatii yhteistyökykyä, eli sosiaalinen elämä esittää tärkeää roolia. Perheen ja ystävien kesken on helppo harjoitella erilaisia tilanteita, vaikkapa asiakkaiden kohtaamisia. Heidän kanssaan tulee osata keskustella luontevasti, olivat nämä sitten minkälaisia tahansa. Keskustelutaidon parantaminen on helppoa ja kivutonta, ja sitä voi treenata missä vain. Haastellisemmalle puolelle mennään, kun aletaan puhua taloudesta ja markkinoista, jotka ovat avainsanoja yritystä pyöritettäessä. Talouspätevyyttä voi parhaiten kehittää seuraamalla nykypäivää. Yksi hyvä keino on tarkkailla yritysten taloussuhdanteita, ja ottaa kunkin kohdalla selville, mitä ne prosenttiluvut oikein tarkoittavat. Hyödyllistä on myös seurata, mitkä yritykset pärjäävät markkinoilla, ja sitten tutkia, minkälaisia keinoja ne käyttävät markkinoidessaan tuotteitaan. Markkinavainu on pitkälti yksilöllistä, mutta sitäkin voi parantaa, parhaiten tietenkin omien kokemusten kautta.

Yrittäjältä vaaditaan siis paljon. Kaikki ihmiset eivät ominaisuuksiltaan yrittäjiksi sovi, ja nekin, keillä se pieni siemen jo sisällä muhii, eivät välttämättä ole koskaan valmiita ottamaan sitä suurta askelta. Mutta määrätietoi-

nen, ennakkoluuloton ja sinnikäs yrittäjänalku, kuten Ilarikin, saa vaivannäöllä vielä jotain suurta aikaan. Vaikka yleensä perusominaisuudet ovat kaikilla yrittäjillä samat, yritys on aina perustajansa näköinen. Omat kyvyt heijastuvat yrityksenkin toimintaan, siksi niitä kannattaa vaalia kuin arvo-metallia. Sitähän ne tarkemmin ajateltuna ovatkin, kultaakin kalliimpaa.

Loppujen lopuksi yrittäjäyys alkaa sisältä, sieltä kumpuavat motivaatio, ajatukset, idea ja suunnitelmat. Täytyy osata löytää itsestään se kipinä, joka sytyttäisi roihun. Täytyy osata julistaa itselleen sekä muille, että *minusta on siihen*. Vasta kun kykenee näkemään sisäisen yrittäjänsä, voi alkaa poh-timaan omia taitojaan. *Mitä minulla on, mistä muut saavat vain haaveilla?* On tärkeää tietää omat vahvuutensa, yhtä lailla myös heikkoutensa. Hyvä alkua on vaikkapa kirjata näitä piirteitä ylös paperille. Kun osaa erotella kykynsä, on helppo lähteä rakentamaan polkua yrittäjäyteen. Jos lähtee kulkemaan aivan omaa tietään, niin sanotusti luomaan uutta polkua umpikasvaneeseen metsään, on kulku tietysti hankalaa. Aluksi metsä saattaa tuntua lävitse pääsemättömältä, jalat painavat ja vähäinenkin eteneminen uuvuttaa. Määrätietoinen yksilö ei kuitenkaan luovuta, vaan tunkee kasvuston läpi pitäen mielessään, että jokaisessa metsässä on aukeita, eikä yksikään metsä jatku maailman ääriin saakka.

Tärkeintä on pitää vielä nuoruutensa aikana mielessä, että uuden asian oppiminen on kuin rahaa pankkiin laittaisi. Ehkä vielä joku päivä sieltä pei-listä katsookin takaisin menestynyt yrittäjä.

Lähitulevaisuuteen sijoittuva lennokas ja kekseliäs kertomus ympäristöystävällisestä keksinnöstä, soutuopyörästä, joka on sekä hyvä menopeli että täysin saastuttamaton kulkuväline. Keksinnön ympärille rakennettu yritys menestyy ja on mukana muuttamassa maailmaa.

Severi Mäkelä: Pohjasta ylös soutamalla

Kaikki alkoi vuonna 2018. Olin valmis diplomi-insinööri. Kaikki opinnot ja koulutukset on käyty. Nyt pitäisi ajatella, mitä tekisi työkseen. Koko ajan olen ajatellut ryhtyä yrittäjäksi, kun Suomessa ei ollut sellaisia insinöörielle sopivia töitä, jotka olisivat minua kiinnostaneet, tai ne olivat toisella paikkakunnalla. Mutta mitä yritykseni tekisi?

Ajelin Orimattilan keskustasta kotiini Heinämaalle. Polttoaine oli kallistunut maailmalla niin, ettei enää ollut varaa ajella autolla, ja polkupyöräni pyörä oli puhjennut. Minulla ei ollut muuta kulkuneuvoa kuin 9.luokalla rakentamani soudettava pyörä. Sillä oli neljä pyörää, se oli etuvetoinen ja jaloilla ohjattiin takapyöriä. Sen renkaat olivat pienet, eikä siinä ollut vaihteita, mutta vedettävällä hihnalla saatu akselin rotaatio ja liukuva alusta mahdollistivat noin 30 kilometrin tuntinopeuden. Liike muistuttaa kyllä soutamista. Matkaa oli vain 10 km Orimattilasta Heinämaalle.

Kotona katselin A-studiota, jossa käsiteltiin eduskunnan toimenpiteitä ilmastonmuutosta vastaan. Korkean öljyn hinnan takia kuljetukset olivat kalliita, eikä tuuli- ja ydinvoimaloiden osia voitu kuljettaa, joten sähköstä oli pulaa, koska hiilivoimalat oli lakkautettu. ”Julkinen liikennekin on ahtaalla, sillä bussiyhtiöillä ei ole varaa polttoaineiden maksamiseen.” ”Joutuvatko kaikki nyt kävelemään tai pyöräilemään?” ”Valitettavasti, muttei polkupyöräkään tule paljoa näkymään, sillä kaikki on kallistunut ja tuoreen gallupin mukaan monet pitävät pyöräilyä liian hitaana. Se johtunee siitä, että ihmiset ovat tottuneet nopeisiin matkoihin. Ja sateiden lisääntyttyä ei haluta olla ilman sateensuojaa.” ”Eikö polkupyörästä voi tehdä umpinaista?” ”Ei, mutta niin sanotusta nojapyörästä voi tehdä, mutta ne eivät ole olleet yleisiä, koska nekin ovat hitaita, ja nykyiset mallit eivät ole umpinaisia.” Äskeinen oli pieni lainaus ohjelmasta. Oli muuten kiinnostava ohjelma. Sen mukaan EU:n suunnitelma vetytalouteen siirtymisestä toteutuisi täysin vasta vuonna 2030.

Sitten tuli ajatus: autolla ajo on kallista, haetaan ympäristöystävällistä ajoneuvoa, polkupyörä on liian hidas. Soudettava pyörä sopisi hyvin tähän tilanteeseen. Mikään yhtiö ei valmista niitä nyt Suomessa. Minähän osaan niitä valmistaa, saisin heti etulyöntiaseman! Rupesin suunnittelemaan yritystä. Tarvitsin rahaa. Pyysin yritysavustusta valtiolta, mutta valtion budjetti oli kireä, joten sain aika vähän avustusta. Hain vielä ”Leijonankita”-ohjelmaan. Pääsin juuri viimeiseen jaksoon, mutten saanut rahaa, sillä ”leijonat” eivät ymmärtäneet selostustani, he heti kysyivätkin: ”Kulkeeko se siis vedessä?” Lisäksi tarjosin heille yhtiöstäni vain 10 %:a. Eikö ideani toimikaan?

Pitäisikö unohtaa koko juttu? Sitten lehdessä luki, että Orimattilassa yksi polkupyöräkorjaamo on myynnissä, ja halvalla. Siitä tuli idea. Päätin ostaa korjaamon ja ryhtyä korjaamaan polkupyöriä. Siinä sivussa päätin ostaa asiakkaiden vanhat polkupyörät, kunnostaa ne ja myydä uudelleen. Romun hinta oli laskenut niin, että pystyin ostamaan lisää osia ja muuntamaan vanhat polkupyörät soutupyöriksi.

Tein soutupyöristä kolmipyörisiä, siis yksi pyörä edessä ja kaksi takana. Vaihteetkin lisäsin. Niissä pysyi etuveto, ohjaus takapyörillä ja liukuva penkki. Testasin jokaisen pyörän ja nopeudeksi sain tasaisella tiellä aina 50 kilometriä tunnissa, ja jarrutkin toimivat. Mutta jotta sillä kehtaisi ajaa saateessa, se tarvitsisi umpinaisen rungon. Jos olisin itse tehnyt rungon, se olisi tullut liian kalliiksi. Mutta onneksi, tai lähes, talvi oli lyhentynyt ja hiihtoa ei enää paljoa harrastettu. Tämän takia kierrätyskeskuksessa oli paljon halpoja suksibokseja. Ne sopivat hyvin rungoksi ja toivat aerodynaamisuuutta, ja vauhti nousi 55 km/h:iin.

Mainostin korjaamoja ja sen toimintaa paljon lehdessä, internetissä ja TV:ssäkin, koska sinne päästiin hyvin helposti. Kovin moni ei vaivautunut tuomaan pyöräänsä, joten monesti minä jouduin hakemaan niitä itse. Kun minä hain ihmisiltä polkupyöriä, sovin korjauksesta ja siitä, että muunnellaanko pyörää paremmaksi vai saisiko sen muuntaa soudettavaksi. Lisäksi ostin vanhoja polkupyöriä ja suksibokseja, jos niistä haluttiin luopua. Tienasin hyvin. Myin sitten kunnostettuja polkupyöriä ja soutupyöriä Orimattilan keskustassa eräässä tavarakaupassa. Sovin myyjän kanssa, että soutupyörät olisivat hyvin esillä, jotta ne huomattaisiin, eikä niitä luultaisi suksibokseiksi tai kärryiksi.

Soutupyöräni tuli kohtalaisen tunnetuksi. Muutama virkaveli rakensi myös soutupyöränsä, jotka muistuttivat minun ensimmäistä soutupyörääni ja koko keksintö on yli 95 vuotta vanha (oikeasti 82 vuotta, sillä sen saksalainen keksijä Manfred Curry patentoi sen vuonna 1926).

Sitten vuonna 2024 minulla oli tarpeeksi rahaa perustaa oma yritys. Ostin Orimattilan Kehräämöltä suuren hallin, josta oli tuleva soutupyöräiden kokoonpanolinja. Konttori tuli yläkertaan hoitamaan tilauksia ja muita paperihommia. Palkkaamani juristi kuitenkin sanoi, ettei soutupyörälläni voinut vielä ajaa liikenteessä, koska siitä ei ole tehty liikennesäädöksiä. Ei virallisesti tiedetty, ajetaanko sitä kuin polkupyörää vai mopoa, koska sillä on mopon nopeus ja se on leveä kuin mopoauto, mutta siinä ei ole moottoria, sillä se toimii ihmisvoimalla ja sillä on polkupyörän pyörät.

Vein asian eduskuntaan päätettäväksi, ja päätös kesti viikon. Siitä tuli aika kompromissi; soutupyörällä saa ajaa pyöräteillä ja tarpeen vaatiessa ajotien

reunalla pientareella, siinä tulee olla hiljaisen liikenteen kolmio, pakolliset ajovalot, joita tulee pitää myös päivällä ja ajajan on pakko näyttää kääntymissuunta kädenliikkeellä.

Nyt tuotannon pystyi aloittamaan. Tuotantomalli suunniteltiin niin viimeisen päälle, että se kestäisi vaikka puoli vuosisataa ja kaiken maailman kolarit. Kaikki tehtiin itse, runkokin ja voimansiirto, paitsi vaihteet ja renkaat, jotka tilattiin Nokialta.

Soutupyörä myi hyvin, mutta pian kysyntä nousi liikaa, kun jo Helsingistä ja Inarista saakka tultiin sitä ostamaan. Myin niitä vieläkin Orimattilassa, koska tuotanto oli vielä vähäistä ja kuljetukset rekalla olivat kalliita. Helpommaksi tulisi hankkia toinen tehdas. Siihen rahat riittivät sopivasti, kun yksi Valmetin vanha tehdas oli myynnissä. Se muutettiin sitten Finnrower oy:n soutupyörätehtaaksi.

Tehtaita tuli lisää ympäri Suomea, ja sitten alkoi ulkomaille vienti. Finnrower-soutupyörä oli hyvin suosittu ulkomailla, varsinkin Ranskassa ja Virossa. Kehräämö Orimattilassa jäi niin vähäiseksi tuotantomäärässään, että muutin sen soutupyörän kehittelypajaksi. Siellä testataan nyt uusia malleja ja järjestelmiä, kuten peruuttavia, kaksipyöräisiä ja vedessä kulkevia malleja.

Uusia malleja tulee ja suosio kasvaa. Euroopassa ”finnroutaaminen” on hyvin suosittua ja siitä on tullut olympialaji. Kilpailevia yhtiöitä on tullut, mutta ne eivät ole pärjänneet yhtä hyvin, sillä Finnrower on kuin oman alansa Nokia, tai soudettava Ferrari. Varaa on nyt niin paljon kertynyt, että olen ajatellut laajentaa toimintaa muuhunkin. Saa nähdä, nouseeko Finnrower oy:stä suuri teknologia-yhtiö, vai jääkö se soutupyörien valmistajaksi.

Tämä tarina päättyi vuoteen 2029, jolloin vetytalouteen oli jo päästy, aikataulua nopeammin. Osa on kuitenkin melkein totta, sillä Orimattilassa, Jokivarren koulussa, teknisen työn luokassa on valmistumassa oikea soutupyörä.

Kirjallisesti erittäin ansiokas novelli, joka kertoo nuoren tytön keksinnöstä ryhtyä jalostamaan joka paikassa rehottavista voikuista myyntituotteita. Valoisa kertomus on sekä lämmin että innostava.

Riikka Pasanen: Voikukkatarha

Meidän takapihamme on iso ja vihreä. Tontin rajoja reunustavat kukkaniitty, joki ja yksi naapurin Kemppaisen pelloista. Joessa on kova virtaus, eikä siinä saa uida, mutta Kemppaisten pellolta saa napsia mansikkaa, jos mieli tekee. Olen monena kesänä ollut siellä mansikanpoimijana, mutta tänä kesänä en halunnut kipeää selkää ja palaneita harteita, vaan toivoin löytäväni jotain siistimpää ja kerta kaikkiaan ihmisystävällisempää kesätyötä. Olin liikkeellä jo kohtuullisen aikaisin, jo huhtikuusta alkaen lähettelin hakemuksia eri taimitarhoille ja puutarhoille. Hain kunnallekin ulkotoihin puutarhapuolelle, siistimään istutuksia ja ajamaan nurmikoita. Kata sanoi sitä vetoa jo aika epätoivoiseksi, kunnat kun eivät tunnetusti maksa juuri minimiä enempää. Halusin kuitenkin puutarhapuolelle nimenomaan siksi, että olen muiden ja omastakin mielestäni varsinainen viherpiipertäjä. Minun huoneeni kotona on täynnä kasveja, kaikkea ruukkukukista palmuun, joka kasvaa rauhassa suuressa lasivaasissaan yhdessä nurkassa. Odottelin hakemuksiini vastauksia kesäkuuhun, jolloin sain ensimmäisen hylkäyskirjeeni. ”Valitettavasti emme voi palkata teitä...” ja seuraavan; ”Olen pahoillani, mutta en voi palkata teitä...” ja lisää vain tuli. ”Kesätyöntekijäkiintiömme on täyttynyt...”, ”Valitettavasti teidän palkkaamisenne ei sovi aputyövoimabudjettiimme tänä kesänä...”, ”Kokeilkaa uudelleen ensi kesänä...”

Niin päädyin kesätyöttömäksi, lorvimaan takapihalle ja kastelemaan kotona kukkia. Mutta toisin kuin muut, minä en ollut siinä omasta tahdostani. Elin loman ensimmäiset viikot kuin horroksessa, nuokkuen ja kuluttaen runsasta vapaa-aikaani mitä ihmeellisimmillä tavoilla. Pystyitin teltan autotallin katolle. Opettelin kävelemään käsilläni. Söin paketillisen jäätelöä kirkkaassa auringonpaisteessa niin nopeasti, ettei se kerinnyt sulaa. Jossain vaiheessa äiti kyllästyi lorvimiseeni, antoi minulle listan kotitöitä ja lupasi antaa minulle palkaksi rahaa keskiaikaismarkkinoilla käyntiä varten. Olin odottanut

sitä viime kesästä asti! Hämeen keskiaikaismarkkinat, se oli minun festarikorvikkeeni tälle kesälle. Serkkuni oli takonut sinne erilaisia solkia, koruja ja tikareita, ja olin ajatellut lirkutella häneltä muutaman soljen ilmaiseksi. Serkkujahan tässä oltiin.

Ensimmäisenä listalla oli astioiden pesu. Hoidin homman, ja viivasin sen huolellisesti yli punaisella tussilla. Siistin orapihlaja-aidan tontin tienpuoleisella rajalla. Pesin saunan. Imuroin koko talon. Yksi kerrallaan viivasin kohtia yli, kunnes jäljellä oli enää yksi ainoa. *Leikkaa takapihan ruoho.*

Marssin ruohonleikkuria raahaten takapihalle ja tuijotin puoliksi kauhistellen keltavihreää viidakkoa takapihallamme. Voikukat ja ruohonkorret olivat valloittaneet koko alueen. Miljardi ruohokortta ja puolimiljardia voikukkaa, tai siltä se ainakin tuntui. Ja kolme miljardia vuotta tuon leikkaamiseen. Puhelimen pirinä pelasti minut hetkeksi urakalta, ja nappasin kännykkäni taskusta. Se oli Nokian 6630, ostettu viime vuoden mansikkarahoilla. Nimi välkkyi kannen näytössä, ja napsautin simpukan tottuneesti auki. ”Noora,” vastasin.

”Vittu Noora, et usko mitä mutsi on keksiny!” valittava ääni tunki puhelimesta korvaani, ja siirsin sitä varovasti kauemmas korvastani. ”Se haluaa, että me lähetään jonneki vitun maatilalle viettää lomaa! Maatilalle!” Hymyilin puhelimeen. Katalle ei varmaan ollut pahempaa asiaa olemassa kuin maatila ja maaseutu ilman nettiä, kavereita ja H&M:ää. Päätin ihan kiusakseni pelotella häntä vielä lisää.

”No mutta sehän on kehittävää! Lehmiä, hevosia, lantakasoja, pääset ehkä lypsämään Mansikkiakin!” Nauroin ääneen puhelimeen, ja sain Katankin nauramaan.

”No nii, mut must tuntuu, että ne pakottaa mut syömään kuiteski jotain ruohooki niinku joku vitun hevonen! Oikeesti ne pakottaa, äiti laitto tänään voikukkaakin salattiin! Kuulemma auttaa virtsavaivoihin. Vittu mä nauroin, se näytti ihan jänikseltä!”

Virmistelin mielikuvalle. Katan äiti oli langanlaiha, mutta yritti silti koko ajan laihduttaa. Kata taas oli hiukan ylipainoinen, ja se sai hänen äitinsä vain innostumaan kasviksista entistä enemmän. Olin monet kerrat kuunnellut Katan kertomuksia ja valituksia siitä, miten hänet pumpattiin niin täyteen kasviksia, että kielikin oli muuttunut vihreäksi.

”Ei se varmastikaan ole niin kauheaa. Ehkä siellä jopa on muutama hyvännäköinen lehmipoika tiirailtavaksi,” vakavoiduin. ”Sitä paitsi, kun te sen reissun teette, sinun ei ole pakko lähteä uudelleen, vaikka muut lähtisivätkin. Eikö teillä sellainen tapa ollut?” Tiesin jo vastauksen, mutta katsoin parhaaksi muistuttaa vielä Kataakin. Jos se olisi mahdollista, olisin vannonut kuulleen selvästi, miten hän piristyi ajatuksesta.

”Joo, sä oot nero. Ihana nero. Eikä se oo kun viikko. Nähään taas.”

”Juu, moi.” vastasin ja lopetin puhelun.

Eräs Katan sanoma asia jäi kieppumaan mieleeni. Se oli pieni idea, pelkkä päähänpisto, mutta sellaisia ne kaikki ovat ennen kuin niitä kehitetään. ”... äiti laitto tänään voikukkaakin salattiin! Kuulemma auttaa virtsavaivoihin,” toistin mielessäni ja katsoin taas edessäni aukeavaa voikukkapeltoa. Vai virtsavai-voihin? Jos joku noin yleinen auttaa toiseen niin yleiseen vaivaan, miksi en ole koskaan kuullut siitä ennen? Voikukillehan näytti äkkiä löytyvän parem-

paakin käyttöä kuin joutua ruohonleikkurin pimeään nieluun. Jätin koneen siihen ja pinkaisin sisälle.

Avasin olohuoneen tietokoneen, ja näppäilin salasanan. Samalla ajatukseni lensivät, ja ideanalkuja tuntui löytyvän yhtä paljon kuin voikukkia takapihalta. Mihinkähän muuhun ne auttaisivat? Klikkasin internetin auki, ja kirjoitin Googleen hakusanaksi ”voikukka”. Tuloksia löytyi tuhansia. Wikipedian artikkeli voikukasta, Yrttitarha.comin Voikukka, Tohtori.fi... valitsin Tohtori.fi:n ja aloin tutkia voikukan lääkinällisiä ominaisuuksia, joihin sivu tuntui keskittyvän. Mitä enemmän luin, sitä enemmän hämmästyin. Sivuston mukaan jo keskiajalla käytettiin voikukkaa edistämään virtsan eritystä. Se on kelvannut myös ulostuslääkkeeksi, vahvistavaksi lääkkeeksi ja erilaisien maksa- ja haimavaivojen hoitoon. Myös lehdille ja juurille on löytynyt käyttöä: niitä on käytetty haavojen, reumatismin, kihdin ja jopa ihottumien hoitoon! Lopetin lukemisen ja nojauduin tuolin selkänojaan. Idea alkoi kiteytyä päässäni suunnitelmaksi, joka takuulla pelastaisi loppukesäni.

Sivuston mukaan voikukkaa oli käytetty jo keskiajalla. Serkkuni myy omatekoisia tuotteita keskiaikaismarkkinoilla. Minulla oli takapiha täynnä mukahyödyttöä voikukkaa. Lopulta ratkaisu oli kuin itsestään selvä. Minä kuivaisin voikukkaa, tekisin siitä sivuston ohjeiden mukaista voidetta, purkittaisin sitä ja sen jälkeen myisin sitä keskiaikaismarkkinoilla! Sehän oli monelta kannalta täydellinen ratkaisu; kotimaista. itse tehtyä luontaistuotetta! Tietenkin voisin tarjota myös tuoretta ja kuivattua voikukkaa, jauheenakin ehkä... tuotteet muotoutuivat päässäni helposti, ja olin koko ajan enemmän innoissani. Tästä tulisi hauskaa!

Se piti minut seuraavat päivät kiireisenä. Selitin äidilleni suunnitelmani, ja hän sanoi minun olevan erittäin kekseliäs nuori nainen. Nauroin sille ja suukotin häntä poskelle. Löysin netistä ohjeet kuinka tehdä voikukkasalvaa, ja tein sitä kymmeniä purkkeja. Pussitin tuoreita voikukkia ja kuivasin niitä valmiiksi ja tein monenlaisia muitakin tuotteita. Se ei ollut ollenkaan niin helppoa kuin ensisilmäyksellä näytti. Yrityksen ja epäonnistumisten kautta sain kuitenkin kehitettyä meidänkin välineillämme toimivan reseptin, jonka talletin kaiken varalta päiväkirjaani. Lähtöpäivänä keräsin myös muutaman voikukkakimpun, jotka asettaisin maljakkoon pöydälle. Kihisin jännityksestä noustessani junaan, joka veisi minut markkinoille. Äiti oli auttanut minua kускаamalla minut ja kuormani asemalle ja nosti ne minulle ylös junaan. Olin edellisenä iltana valvonut pitkään ja tehtaillut vielä tietopaketteja ja etiketit, jotka liimasin junamatkan aikana purkkeihin. Loppumatkasta kävin junan vessassa vaihtamassa valmiiksi päälleni kangasmekon ja muut asuuni kuuluvat varusteet. Keskiaikaismarkkinoille pitää pukeutua asianmukaisesti, varsinkin jos menee myymään, minua oli opastettu. Äiti oli ommellut minulle keskiaikaistyylisen asun karheasta kankaasta, ja se oli oikein kaunis vaikkakin hieman epämuikava.

Perillä serkkuni tuli minua vastaan. Olin soittanut hänelle pari päivää etukäteen ja pyytänyt häntä tulemaan asemalle auton kanssa, jotta saisin vietyä kuormani markkinapaikalle. Olin soittanut myös tapahtuman järjestäjille ja varannut itselleni pöydän. Serkkuni oli pukeutunut omatekoiseen rengaspanssariin ja raskaannäköinen lyömämiekka, sekin omaa tekoa, roikui huotrassaan lantiolla. Hän auttoi minua myös kantamaan kassit autosta

pöytäni luokse. Kiitin häntä isolla halauksella ja aloin purkamaan tavaroitani pöydälle ja järjestelemään niitä myyntikuntoon. Liimasin vielä uudelleen muutaman irronneen etiketin ja istuin sitten kannettavalle retkituolille pöytäni taakse. Ihmisiä alkoi pian tulla, mutta yksikään heistä ei pysähtynyt pöytäni luokse. Tunsin, miten hiki alkoi valua selässäni, ja minun oli hankala istua paikoillani. Ajatukset kiitivät päässäni kuin raketit. Entä jos kukaan ei ostaisi yhtään mitään? Koko koju oli tyhmä idea, miksi olin koskaan kuvitellutkaan, että saisin myytyä voikukkia ihmisille? Miksi kukaan ostaisi voikukkia? Niitähän oli jokaisessa kadunkulmassa, helppo niitä oli poimia itsekin... Entä jos pakkaisin kaiken takaisin ja lähtisin, ennen kuin kukaan kerkeää tulla puhumaan? Tämä oli kamalaa, olin joutumassa aivan paniikkiin. Itseluottamukseni meinasi mennä sen siliän tien. Olen aina saanut ideoita, mutta en ole koskaan lähtenyt toteuttamaan mitään näin hullulta tuntuvaan. Enkä varmasti tulisi enää tekemäänkään, tämä kun tuntui aivan liian pelottavalta. Eihän se mitenkään helppoa ollut seistä siinä odottamassa ja katso- massa ohi käveleviä ihmisiä, kun oltiin oman idean varassa ihan vieraalla maaperällä. Mutta pelastuksen enkeli tuli.

"Anteeksi, mutta mihin tätä voidetta on tarkoitus käyttää?" Kysymys keskeytti pakokauhuiset ajatukseni, ja katsoin vanhahkoon mieheen, joka katsoi minua yksi purkeistani kädessään. Hänellä oli tummansininen viitta ja vaaleat vaatteet. Vyössä roikkui pussi ja tikari, ja viitan soljessa oli kaunis lohikäärme-kaiverrus. Hänen pukunsa oli upea.

"Mi- mitä, anteeksi," sopersin nolon näköisenä. Mies hymyili minulle.

"Tämä purkki tässä. Mihin voikukkaöljyä käytetään?" Aloin jännittää, ja siirryin saman tien aivan toisenlaiseen jännitykseen. Tämä jännitys kutkutti selkärangassa ja nosti hymyn kasvoille.

"Voikukkaöljy," aloitin. Hengitin rauhallisesti ja yritin puhua mahdollisimman selkeästi, ettei kieleni kangertelisi jännityksestä. "Voikukkaöljy tekee ihmeitä kireille lihaksille. Se auttaa myös mustelmiin, nyrjähdyksiin ja joi- hinkin nivel- ja ihovaivoihin."

Mies näytti kiinnostuneelta. Ehkä hänestä tulisi minun ensimmäinen asiak- kaani.

"Paljonko tämä maksaa?" hän kysyi. Olin miettinyt hintojakin edellispäivänä, ja osasin vastata hänelle miettimättä.

"Kolme ja puoli euroa purkki, kuudella eurolla saat kaksi," virnistin ja oloni tuntui heti luonnollisemmalta ja rohkeammalta. Mies osti kaksi purkkia, ja muutama linnan-keuhkoasuinainen tyttö oli jo pysähtynyt pöytäni kohdalle tar- kastelemaan muita tarjolla olevia tuotteita. Pidin muutaman myyntipuheen, ja kassani karttui karttumistaan. Lounastauon aikaan vilkaistessani rahali- pasta minusta tuntui jo, että virnistelisin loppuloman kuin hullu. Pari tuntia ennen oletettua sulkemisaikaa puhelimeni soi ensimmäisen kerran sinä päivänä. Soittaja oli äiti.

"Noora," vastasin.

"Tiedätkö, mitä meidän takapihallamme on?" Äidin ääni kuulosti samalla huvittuneelta että vihaiselta, ja hymykuoppiani alkoi jo särkeä jatkuvasta hymyilemisestä ja nauramisesta.

"Juu, siellä on lehmiä."

"Mutta mitä ne tekevät siellä?" äiti huokaisi.

”Syövät loput voikukat,” minä vastasin ja virnistin puhelimeen. ”Sanoit, että saan käyttää nurmikon ja voikukat miten parhaaksi näen. Sovin sen naapurin Kemppaisen kanssa, että hän saisi pientä korvausta vastaan tuoda lehmänsä täksi päiväksi meidän ensiluokkaiselle voikukkapellollemme.” Puhelimesta ei kuulunut hetkeen mitään. Sitten äiti nauroi ja puuskahti minulle lopullisen tuomioni.

”Sinä sitten palatessasi ajat ne omilla pikku kätösilläsi takaisin Kemppaiselle. En minä kyllä ihan tässä mittakaavassa sitä tarkoittanut, mutta kyllä sinulla aivoja on, tyttökulta! Mutta kerrohan, mitä sinä suunnittelit tekeväsi niille lantakasoille.” Hymyilin. Olin ottanut senkin huomioon.

”Nyt sinulla on valmiiksi lannoitettu takapiha uutta kasvimaatasi varten, äiti,” sanoin. Äidin hengitys kuului selvästi, ja arvasin hänen suunnittelevan jo päässään miten istuttaa kaikki. ”Hyvä on. Eipä ainakaan ole syytä enää lykätä sitä aina seuraavaan vuoteen. Miten muuten myyminen sujuu?”

”Muutama purkki ja pussukka jäljellä,” kerroin ja sain häneltä aplodit puhelimen välityksellä. Hyvästelimme ja lopetimme puhelun. Palvelin vielä kymmenkunta asiakasta, ennen kuin aloin siivota pöytäni. Taittelin liinan ja laitoin ylimääräiset paperit takaisin reppuuni. Taittelin apukassit pieneksi ja laitoin nekin puolityhjään reppuuni. Markkinat loppuisivat vasta tunnin kuluttua, mutta olin jo myynyt kaiken sinne tuomani tavaran. Taskuni olivat kirjaimellisesti täynnä sileätä kahisevaa. Menin serkkuni pöydän luo, ja taivuttelun sijasta ostin häneltä muutaman sormuksen ja rannerenkaan. Annoin hänelle vielä kiitokseksi avusta yhden purkin voikukkasalvaa, ja hän kiitti minua oikein kauniisti. Hyvillä mielin ja kevyin repuin läksin kotijunaan, ja junassa laskin loppusaldoni. Se oli aivan hemmetisti rahaa, ja jatkosuunnitelmat alkoivat jo kehittyä mielessäni. Löytäisin varmasti lisää voikukkia, ja jos uusisin koko projektin vielä muutaman kerran loppuloman aikana, saisin kokoon paljon enemmän rahaa kuin olisin kesätöillä saanut! Menestyksen innoittamana pohdin jopa laajennusta muihinkin kuin voikukkatuotteisiin. Siitä sitten jatkamaan, ideoista ja innosta ei ainakaan enää ollut pulaa...

Innostava ja iloinen tarina perheen mansikkabisneksestä, joka lähtee liikkeelle pienestä ja kasvaa monien vaiheiden jälkeen elämäntavaksi. Kirjoittaja kuvaa asiantuntevasti mansikoiden kasvatukseen liittyviä haasteita, teksti on täynnä kiinnostavia yksityiskohtia.

Johanna Ranta-Nilkku: Yrittäjän tie ei ole vain mansikoiden syömistä

Kun olin alle 10-vuotias, isä kysyi meiltä lapsilta, perustettaisiinko oikein iso mansikkamaa. Tietysti vastaus oli: ”Jee, kyllä!” Mansikathan ovat parasta mitä kesässä on. No, tuumasta toimeen. Isä otti lapion, meni pellolle ja alkoi kaivaa.

Tämä on kertomus yrittäjyydestä, kertomus työnteosta, siitä miten maa palkitsee ahkeran työntekijän. Voidakseen omassa mittapuussaan yrittää ja menestyä ei tarvitse olla mullistavaa teknologista ideaa. Yrittäjälle tärkeintä on elää päivä kerrallaan, sillä huomisesta ei kukaan tiedä mitään. Turhaa on luulla voivansa menestyä nopeasti ja vaivattomasti. Kunhan vain uskoo itseensä, omaa riittävästi asiantuntemusta ja jaksaa tehdä lujasti töitä, voi olla varma siitä, että on ainakin yrittänyt.

Isä kaivoi monta päivää. Hän kaivoi iltaisin, myöhään, kunnes viimein pelto oli muuttunut pitkiksi, suoriksi riveiksi mansikkapenkkejä. Sitten isä ja äiti istuttivat penkkeihin mansikantaimia. Niitä oli minun lapsensilmissäni valtava määrä ja niiden istuttaminen oli pitkä ja tarkka työ. Juuret oli saattava kohtisuoraan maahan, jotta taimi lähtisi kasvamaan. Minä ja sisarukseni olimme malttamattomia, sillä olimme vasta nuoria ja odotimme vain kypsiä mansikoita ja mahtavaa satoa. Kun eräänä kesäiltana seisoin avojaloin vanhan koivun alla heinikossa ja katselin kasvavaa ja vahvistuvaa mansikkamaata, en olisi hurjimmissa kuvitelmissanikaan voinut aavistaa, mitä kaikkea se vielä eteemme järjestäisi.

Vasta seuraavina kesinä nimittäin alkoi todellinen työnteko. Keväisin, kun lumet olivat sulaneet, isä haravoi varovasti kuihtuneet edelliskesän lehdet käytävälle. Niiden alta paljastui hontelo vihreä varsi ja pari kohti aurinkoa kurottuvaa lehteä. Kun haravoinnin jälkeen puskat oli ruiskutettu hometta ja ötököitä vastaan erilaisilla karkotteilla, kuluivat pitkät tunnit kuumassa aurionpaisteessa rikkaruohoja peraten. Paarmat ja ampiaiset kiertelivät pään

ympärillä, mansikanlehdet kirvelivät jalkoja ja käsiä ja selkää kivisti. Jos tulossa oli hallayö, saatettiin joutua myöhään illalla lähteä mansikkamaalle vielä levittämään valtavia harsoja ja kantamaan kiviä niiden painoksi. Isä jaksoikin joka kevät muistuttaa, ettei mansikoita välttämättä tule, mikäli hallat tai sateet vievät ne.

Kaikki työ palkittiin heinäkuussa, kun mansikat punertuivat auringossa heleiksi ja kasvoivat suuriksi. Kesän ensimmäinen mansikka on jäänyt yhdeksi ihanimmista kesämuistoista, sillä se on kaikkein makein ja herkullisin kaikista. Aivan ensimmäisen kypsän mansikan löysi tietysti aina isä, mutta kun hän tuli maalta posket pullottaen ja leveästi hymyillen, olimme aina hyvin nopeasti perässä.

Parissa viikossa maa oli täynnä mansikoita ja me söimme niitä niin paljon kuin jaksoimme. Isä laittoi joka vuosi paikallislehteen pienen ilmoituksen, ja kesä kesältä poimijoita tuli yhä enemmän ja laajemmalta alueelta. Mansikkamaa teki kesät kiireisiksi, mutta en muista olleeni siitä kovin pahoillani. Olin nimittäin silloin vielä lapsi, ja söin vain päivät pitkät mansikoita ja sekoitin niistä erilaisia ”sörsseleitä”, joista riitti vähän kaneillekin. Äiti teki mansikkakakkua kerran viikossa kesäisin, ja yhä vieläkin syömme talvisin joka-aamuisen kaurapuuron, jonka päällä on reilusti mansikkahilloa.

Sitten mansikkamaa alkoi käydä vanhaksi ja täytyi alkaa suunnitella uutta maata. Tällä kertaa viereiseen peltoon, joka oli kaksi kertaa edellistä suurempi, tehtiin mansikkapenkit koneen avulla. Penkkeihin laitettiin myös kasteluputket helpottamaan kuivien kesien kastelua.

Kun mansikantaimet oli jälleen istutettu, kylvettiin penkkien väleihin ruohoa ehkäisemään rikkaruohojen kasvua ja sitomaan maata. Osa siemenistä joutui kuitenkin mansikkapenkkiin tuulen mukana, ja pian upouudella mansikkamaalla rehotti valtavia ruohotuppoja, jotka imivät elinvoiman mansikantaimilta. Koko kesäkuun ajan me irrotimme valtavia ruohotuppaita, jotka loppua kohti kasvoivat vain suuremmiksi.

Ruohotuppaiden poistuttua penkistä jäljelle jäi paljasta, möyheää multaa, johon metsäkorte iski kyntensä. Se naureskeli itselleen, upotti juurensa kahden metrin syvyyteen ja alkoi levitä. Kortetta ei voinut myrkyttää ja se levisi kaikkialle paljaisiin penkkeihin ja komeiden mansikkapuskien lomaan kasvaen korkeaksi viidakoksi. Se keräsi kosteutta ja homehdutti siten mansikoita, sen siitepöly värjäsi loppukesästä mansikat ruskeankeltaiseksi. Ei ollut muuta neuvoa kuin kääriä hihat ylös ja ryhtyä työhön. Jälleen me kyykimme mansikkamaalla päiväkausia kiskoen tällä kertaa kortetta. Se oli kuitenkin tullut jäädäkseen pitkien juuriensa vuoksi ja kasvoi hiljalleen takaisin sitä mukaa kuin sitä kitkettiin. Mansikoiden kasvua korte ei kuitenkaan enää myöhempinä vuosina haitannut, sillä joka kesä olemme peranneet sen pois ja levittäneet mansikoiden alle olkea tukahduttamaan sen kasvun. Siisti pikku homma.

Aurinkoisien kesien lomassa oli myös sateisia kesiä. Tällöin mansikkamaa täyttyi etanoista ja sammakoista. Ne mansikat, jotka eivät rankkasateissa lilluuntuneet eivätkä kosteassa homehtuneet, söi etana. Isä levitti mansikkamaalle laudanpätkiä, joiden alle etanat mielellään ryömivät. Vahinko vain, että lautojen alus oli myrkytetty.

Sitten on vielä alati ja uskollisesti vierailut lintunen nimeltä räkättirastas.

Sen soinnikkaan äänen voi tyytyväinen mansikanviljelijä kuulla pelloiltaan kuulaina kesäamuina. Ne lentävät parvena mansikkamaalle ja haukkaavat pikkupalasen jokaisesta mansikasta erikseen, mutta harvoin syövät mansikkaa loppuun. Räkätit lisääntyivät roimasti sen jälkeen, kun pelloiltamme ensimmäisen kerran kohosi mansikoiden tuoksu. Luulen että meidän mansikkamaamme on työllistänyt jo pitkään koko kulmakunnan räkättipopulaation. Viime aikoina lauman vierailut ovat tosin harventuneet, sillä isä hankki luvat ja rakensi mansikkamaan laitaa ampumatormin, josta käsin pikkujeni hänen johdolla silloin tällöin paukuttelevat ilmakolla tai pienoiskiväärillä mansikkavarkaita.

Kuitenkin kesäkuussa on mansikkamaa valkoisenaan kukkia joka vuosi. Vähitellen terälehdet lentävät valtavina ryppäinä tuulen mukana pois ja tilalle kasvaa vihreitä, pulleita raakileita, jotka heinäkuun pidetessä alkavat punertua. Pian varret taipuvat maahan saakka arvokkaassa lastissa. Tämän uuden maan mansikat ovat niin valtavia, etten ole koskaan ennen sellaisia nähnyt. Suuhun mahtuu kerrallaan korkeintaan kaksi tällaista mansikkaa ja parhaimpana kesänä on jo parista puskaista poimittu ämpärillinen mansikoita yhdellä kertaa. Usein kesäiltaisin, raskaan työpäiväni jälkeen, katselen auringonlaskun punaamaa mansikkapeltoa ja ajattelen. Ehkä vielä jonakin toisena kauniina iltana katselen samanlaista satoa, sellaista, joka kasvaa omalla pellollani ja on oman työni tulosta.

Kaikkien vaikeuksien ja menestyksen jälkeen luulin oppineeni tämän mansikkamaan myötä, ettei ilman kovaa työtä ja asiantuntemusta saa mitään aikaiseksi. Kuitenkin huomasin, että sentään *jotain* saa aikaiseksi pelkästään *yrittämällä*. Mansikanviljelystä innostuneena minäkin hankin viime talvena seitsemänkymmentäkaksi ruukkumansikan siementä ja laitoin ne itämään maaliskuun alussa. Siemenistä iti vähitellen noin kuusikymmentä pientä lehdykkää, jotka laitoin toukokuussa kasvamaan yksittäin styrok-silaatikoihin. Huolenpidostani huolimatta ne kuolivat yksitellen, kunnes kesällä niistä oli jäljellä enää kaksikymmentäneljä. Viiden sentin korkuisina siirsin yhdeksäntoista elossa olevaa tainta isompiin kukkalaatikoihin. Heinäkuussa noita laatikoita oli jäljellä vielä neljätoista. Elokuussa pikkusisko kaatoi laatikot ja sotki mullat ja taimet ympäriinsä. Kymmenen tainta jäi eloon. Syyskuussa tuli pakkaneen ja loput kahdeksan kuihtuivat. Vein kuitenkin toiveikkaana neljä elinvoimaisinta yksilöä sisälle, mutta turhaan. Kolme kuoli, nyt jäljellä oli enää yksi. Siirsin sen suureen ruukkuun, joka on pöydälläni yhä. Taimi on kasvanut yli kymmenen senttiä korkeaksi, ja kunhan se saa ravinnokseen kevään auringonpaistetta, luulen, että siitä kasvaa komein ruukkumansikka, minkä ikinä olen kasvattanut.

Hieno ja kauniin runollinen teksti, jossa yrittämistä kuvataan taiteen tekemisen vertauskuvana. Ensin on vain tyhjä valkea taulupohja, johon jokainen yrittäjä maalaa omat värinsä, ajatuksensa ja ideansa, lopputuloksena on omannäköinen kokonaisuus.

Lotta Saarenmaa: Minustako yrittäjä?

Katselen edessäni olevaa tyhjää taulupohjaa. Se on puhtaanvalkea ja vielä niin hauras ilman tukevaa maalipohjaa sen kankaalla. Tiedän, että vain minä voin maalata siihen kuvan, oman elämäni kuvan, jota katselisin vielä kauan ja kärsisin sen aiheuttaman kritiikin.

Haluan aikailla maalauksen kanssa, haluan miettiä, mitä minä siltä tahdon, kuunnella mitä ajatukset kuiskivat minulle. Tiedän vain sen, että haluan saada aikaan jotakin omaa, jotakin persoonallista ja uniikkia, jota voin ihastella jokaisen työpäiväni jälkeen ja ajatella: Pian se on valmis.

Hymähdän ja vietän vielä hetken ajatusteni parissa. Olenko minä valmis ottamaan sellaisen riskin, jota haaveeni päässäni pyörittelevät? Olenko minä valmis rakastamaan työtäni niin paljon, että haluan rakentaa sen itselleni ja ehkä jopa muille. Olen minä.

Otan siveltimen käteeni ja alan maalata oman elämäni taulua, hyvän yrittäjän kuvaa.

Pohjaväriksi valitsen punaisen, vahvan ja peittävän värin, joka erottuu kaikista muista. Se kertoo yritteliäisyydestä ja siitä palosta, joka ihmisesä syttyy, kun hän innostuu jostakin suunnattomasti. Tätä kaikkea hyvältä yrittäjältä vaaditaan, mutta on muistettava, että liika punaisuus aiheuttaa stressiä. Sitä hyvä yrittäjä ei kaipaa, eikä se tee hyvää itse yrityksellekään.

Punainen vaatii sointuakseen tauluuni jotakin viileää ja hiljaista. Siksi valitsen seuraavaksi värikseni jäänsininen. Siinä on jotakin hillittyä, järkevää ja asiallista. Punaisen räväkkyys sidottuna sinisen pidättyväisyyteen tuo tauluuni jotakin harmonista ja kunnioitettavaa. Sellainen myös hyvän yrittäjän tulisi olla.

Nyky maailma korostaa vahvasti ympäristön oikeuksia ja haluaa vaikuttaa sen hyvinvointiin kestävästä kehityksestä ehdoilla. Siksi minunkin on lisättävä maalaukseeni jotakin ympäristöstä ja sen tärkeydestä muistuttavaa, vihre-

ää. Jokaisen yrittäjän tulisi ajatella valinnoissaan luontoa, vaikka se ei aina taloudellisista syistä johtuen onnistuisikaan. Hyvä yrittäjä tietää, mikä juuri hänen yritykselleen on parasta, mutta tietää myös, miten hänen päätöksensä vaikuttavat meihin kaikkiin. Hyvä yrittäjä ei tuijota vain oman kirstun pohjalle, vaan uskaltaa kurkistaa myös yhteiseen kirstuun, joka on täynnä vihreää kultaa.

Tauluni valmistuu hiljalleen, vielä puuttuu muutama väri. Muutama siveltimen veto, muutama ajatus ja valkoinen taulupohja on saanut turvallisen maalikerroksen ohuen kankaan ylle. Niinhän minäkin yritän rakentaa elämälleni suojakerrosta, yrittäjäjyhdellä.

Pilvilinnat eivät ole turvallisia haaveilevalle ihmiselle, vaikka niissä olisi-kin pohjana muutama fakta. Siksi minunkin on lisättävä tauluuni aavistus mustaa. Ei liikaa, en halua murskata haaveitani elämäntyöstäni maailman talouden kurjan tilanteen vuoksi.

Lisään mustaa symboloimaan taantumaa, konkurssia ja lamaa. Ne ovat yrittäjän mörköjä, joita yhdenkään nuoren yrittäjänalun ei tule unohtaa. Unohduksen sijaan ne on muistettava, mutta muistot eivät saa lamaannuttaa koko elämää. Elämällä ei ole taipumuksena suosia pelkureita vaan rakastaa rohkeita. Elämä rakastaa yrittäjiä.

Vaikka pelkäsin mustan lisäämistä tauluuni, huomaan sen nyt kuitenkin vain tuovan siihen ryhtiä ja huolellisuutta. Punaisen ja sinisen yhdistelmä ei pelkää mustaa vaan on sopusoinnussa sen kanssa. Niinhän se oikeassa elämässäkin menee.

Ihmisellä on aina ollut yksi perisynti: ahneus. Se on hyväksi pieninä määrinä, mutta suurena alueena se saa paljon tuhoa aikaan, niin elämässä kuin tauluissakin. Lisään sitä hieman omaan taideteokseeni, muistuttamaan siitä taloudellisesta hyödyistä, rahan ja suosion määrästä, mitä yrittäjä huipulla voi tuoda mukanaan. Mutta hyvän yrittäjän on silti muistettava, ettei mitään tapahdu hetkessä tai ilman raakaa työtä.

Yrittäjä on loppujen lopuksi kuin avioliitto. Ellei sitä ruokita rakkaudella ja huomiolla, se ei voi hyvin. Ja kun yritys ei voi hyvin, ei myöskään yrittäjä voi hyvin. Vaikka usein väitetään, että bisnes on raakaa peliä eikä siinä tunneta sanaa rakkaus, voin silti todeta väitteen vääräksi. Todistaahan sen jo kaikki se aika, jonka yrittäjä viettää yrityksensä parissa. Sipaisen tauluuni aavistuksen vaaleanpunaisista, viimeistelläkseni senkin rakkaudella, joka hallitsee huomaamattomasti koko maailmaa.

Edessäni ei ole enää valkoista kangaspohjaa, vaan valmis taulu siitä, mitä minä elämältäni haluan. Vaikka haaveet on nyt maalattu kankaalle, ikuistettu jollekin kestävämmälle kuin ihmisen ajatuksiin, on kaikki silti vielä epävarmuutta ja vailla toteuttamista. Aika saa näyttää sen mihin pystyn, mihin minun värikarttani riittävät. Ehkä vielä jonakin päivänä saan todeta valmistaneeni jotakin aivan uniikkia ja todeta mielessäni: Minusta tuli yrittäjä.

Sinä päivänä minun elämäni taulu saa alareunaansa signeerauksen.

Yllätyksiä täynnä oleva särmikäs mutta lämmin tarina syrjäytyjästä, jonka elämä on luisunut raiteiltaan mutta joka saa elämänhalunsa takaisin jalostamalla omat kokemuksensa yritysideoiksi. Niin syntyy ”valituspuhelin”, johon toiset onnettomat saavat purkaa huolensa.

Anna Savolainen: Yritykseni ei lyö luuria korvaan

Tiedän muuten yhden tosi sääliittävän kaverin. Hän on jo lähemmäs kolmekymppinen, eikä ole ikinä käynyt vakituisissa töissä. Äitimuori on heittänyt hänet pari kuukautta sitten pihalle, koska äidin mielestä tämän kaverin pitää vihdoinkin alkaa kantaa vastuu omasta elämästään.

Oma elämä. Se on tälle tyypille uusi käsite. Kaikista ihmisistä juuri oma äiti oli päättänyt hankkia hänelle elämän. Tai eihän tällä kaverilla ollut edes muita tuttuja, joten on aika loogista, että juuri äidin oli potkittava poikansa kylmään maailmaan.

Tunnen tämän kaverin ja minun käy ihan tosissaan häntä sääliksi. Hänellä on elämä, mutta hän ei osaa elää. Hän ei tiedä, mitä pitäisi tehdä.

Kyseisen tyypin nimi on Onni Karikko. Hän olen minä. Valehtelin sanoessani, että tunnen tämän tyypin, koska en tunne itseäni. En tiedä, mitä haluan. Koulun lopetin peruskoulun jälkeen ja siitä lähtien olen vain lumpsinut äidin nurkissa. Naista en ole saanut, sitten viime vuosikymmenen, eikä kiinnostakaan, se ei tunnu hyvälle.

Ei ole mitään ammattia, mistä olisin kiinnostunut. Ei ole mitään, mistä olisin kiinnostunut.

”Ole hyvä”, pelastusarmeijalta hankittuun tuulipukuun pukeutunut mummo hymyilee, niin että harva hammasrivi vilkkuu. Se on ystävällinen ja vilpitön hymy. Nyökkään takaisin ja otan jokaviikkoisen elintarvikepussin vastaan. Leipäjono on pitkä ja kiemurteleva. Kylmästä säästä huolimatta ihmiset tuntuvat olevan hyvällä tuulella. Ihan kuin heillä olisi asiat hyvin.

Inhoan ihmisiä, joilla on kaikki hyvin. Olen kateellinen heille, koska itse en osaa olla onnellinen. Miten voisin olla onnellinen, kun itsetuntoni on aivan romuna? Eilen äitini soitti minulle ja sanoi minun olevan pelkkä hyödytön pummi, josta on vain haittaa muille. Viimeiseksi hän patisti minua vielä työkkäriin, ennen kuin löi luurin korvaani. Hän saa varmasti jotain tyydytys-

tä, kun saa haukkua toisia maan rakoon. Kun saa tuntea itsensä paremmaksi kuin muut.

Itsekin nautin siitä, kun kuulen vaikka uutisissa jotain pahaa tapahtuneen. Se on aika sairasta, teidän sen itsekin. Sellainen minä vain olen, täynnä vahingoniloa ja toisaalta taas katkeruutta.

Aamutupakkaa sauhutellessani saan idean, joka on mielestäni niin piirullisen hyvä, että poskilleni alkaa huomaamatta muodostua hymykuopat. Perustan yrityksen. Sellaisen yrityksen, jossa saan tehdä ainoaa asiaa, josta pidän. Saan kuunnella ihmisten ongelmia ja valituksia elämän kurjuudesta. Saan tuntea, kuinka joillakin toisillakin menee huonosti. Saan tuntea vahingoniloa. Tällä hetkellä olen ylpeä ideastani. Ylpeys, sitä en ole aikaisemmin tuntenut.

Jo saman päivän aikana löydän itseni kirjastosta tietokoneen äärestä. Vempain on aika uutta minulle, rakas äitini kun ei uskonut näihin 2000-luvulla yleistyneisiin ihmepeleihin. Ei sillä, että se olisi haitannut minua: olinhan aina ollut niin no-life, nykynuorison termiä käyttäkseni. Kokeuttomuudestani huolimatta sain googlattua lopulta itseni sivuille, joiden kautta oli mahdollista hankkia 0700-alkuisia maksullisia numeroita omaan käyttöön. Muutaman hetken harkittuani päätin soittaa Soneran asiakaspalveluun, josta tilasin tämän uuden elämäni onnenumeron. Tuli siinä muutama pikavippikin hommattua, tilini kun oli jo tovin näyttänyt nollassa, eikä yrittäjäksi ryhtyminen ollut aivan ilmaista.

Pari päivän päästä saan ensimmäisen virallisen työpuheluni. Hetken kelattuani vastaan puhelimeen rauhallisella äänellä sanat, joita olen niin moneen kertaan harjoitellut: "Valituspuhelin, Onni Karikko puhelimesta, kerro toki huolesi." Puhelimen toisessa päässä keski-ikäinen hauras naisen ääni kertoo löytäneensä numeroni Internetin ilmaismainosivuilta ja tarvitsevansa kuuntelijaa. Pari päivää sitten hänen miehensä oli lyönyt eropaperit aamiaispöytään ja ilmoittanut hänellä olleen jo pitkä aikaa suhde firmansa sihteeriiin. Mies ei ollut edes kertonut olevansa pahoillaan, ei edes muodon vuoksi. Myötäilin naisen sanoja ja haukuin kilpaa naisen kanssa tämän miestä ja tuota "halpaa silikooninukkesihteeriiä", kuten raivoisaksi muuttunut ääni langan toisessa päässä oli asian ilmaissut.

Hypähdin varmasti ainakin kaksi metriä korkea aropupuloikan suoraan ylöspäin liki kaksituntisen puhelun lopetettuani. Olin tienannut tuona kaksituntisena taatusti enemmän kuin koskaan. Olihan puheluiden hinta sentään pari euroa minuutilta.

Vielä seuraavana iltana sain pari puhelua. Ensimmäisen kehäkolmosen ruuhkissa seisovalta bisnesmieheltä, joka oli raivon partaalla tilittäessään, kuinka kypsynyt oli ainasiin liikennetörtlilijöihin ja moottoritiellä hidastelijoihin. Myötäilin muka empaattisesti miehen mielipiteitä, vaikka vahingonilon purskahdukset eivät olleet kaukana. Viimein tie alkoi taas vetää ja lopetimme puhelun. Toinen soittaja oli ehkä ikäiseni yksinhuoltajaäiti, joka alkoi raivota minulle, ennen kuin ehdin edes sanoa yritykseni maagisia lauseita loppuun. Vauvan itkuun sekoittuvista vihaisista lauseista kuulin naisen valittavan, kuinka yhteiskunta syrjii kaikkein vähävaraisimpia varsinkin näin laman aikaan. Hän eli kädestä suuhun -taloudessa ja monta laskua oli maksamatta. Kysyttyään puhelun hintaa, nainen löi luurin korvaani, ennen

kuin ehdin sanoa ”plus paikallisverkkomaksu”.

On kulunut puolisen vuotta valituspuhelimeni perustamisesta. ja että mitenkö yritykselläni pyyhkii? Ilmasenpa asian niin, että pikavipit ovat synkkää historiaa. Yritykselläni menee siis vallan mainiosti. Teen täysituntista päivää ja hyvä jos ehdin ruokatauon pitää. Olen saanut jopa ilmoituksen yritykses-täni sanomalehteen.

Paitsi että taloudellinen tilanteeni on kokenut nousua, myös minulle ovat muutoksen tuulet puhaltaneet. Enää en saa tuntea vahingoniloa kuunnelles-sani ihmisten huolia ja valituksia. Saan jotain paljon parempaa. Saan kokea todellisen ilon saadessani pohtia ratkaisuja heidän ongelmiinsa ja yrittäes-säni aidosti auttaa ja ymmärtää. Olen saanut jopa kiitospuheluita hienoista neuvoistani jälkikäteen. Olen hyvä siinä, siis neuvojen antamisessa. Ja vaikka en osaisikaan auttaa, jotakin auttaa jo huomattavasti se, että joku kuuntelee. Olen hyvä myös kuuntelemisessa.

Ja mitä tähän sääliittävään kaveriin nimeltä Onni Karikko tulee, en tunne häntä edelleenkään. Nykyinen nimeni on Onni Aava. Olen löytänyt rinnalleni Harri-nimisen miehen, jota kohtaan tunnen tunnetta, joka tuo hymykuopat poskilleni jo pelkästä ajatuksesta. Eikä ollut todellakaan vaikea valita su-kunimiemme väliltä, kun kuukausi sitten menimme naimisiin. Istuessani puiston penkillä katson iloiten perheonnea, jota nauravaiset lapset ja rakas-tuneet vanhemmat huokuvat ympärilleen. Olen aidosti iloinen heidän puolestaan. Toivomme Harrin kanssa, että jonain päivänä Suomi myöntää myös homopareille adoptio-oikeuden. Onneksi voin edes valittaa näistä maamme epäkohdista, parannusta odotellessani. Tunnenhan nykyään olevani elävä ihminen ja lajimmehan tunnetusti rakastaa valittamista. Onneksi valittamis-ta varten eräs viisas kaveri nimeltä Onni Aava on keksinyt valituspuhelimen, joka ei lyö sinulle eikä valituksillesi luuria korvaan.

Iloinen ja ajatuksia herättävä kertomus yrityksestä, joka tuottaa muovisten sijaan kankaisia hedelmäpusseja kestävän kehityksen hengessä. Pienessä piirissä syntynyt idea on kehitetty Nuori yrittäjä -projektia varten ja se on opettanut toteuttajilleen paljon.

Charlotta Wendelin: Luonnon puolesta

”Olemme potentiaalinen tyttöviisikko, jolla on luovia ideoita ja taitoa, sekä halua oppia.” Näin alkoi liiketoimintasuunnitelmamme Nuori Yrittäjyys -projektia varten. Saimme ensimmäisen kerran kuulla tästä projektista yhteiskuntaopin opettajaltamme. Hän kertoi tästä ainutlaatuisesta tilaisuudesta luokallemme, ja kysyi, jos olisimme kiinnostuneita. Totta kai olimme. Aina kannattaa tarttua hyvään tilaisuuteen, kun sellainen tulee eteen. Luokasta alkoikin kohta kuulua innostunutta puheensorinaa ja mahtavia ideoita.

Ryhmämme istui luokan edessä pohtimassa liikeideaamme. ”Tämä ilmastomuutoshan on nyt sellainen juttu, joka liikuttaa kaikkia meitä ihmisiä. Pitäisi varmaan keksiä jokin tuote, joka omalta osaltaan vähentäisi ympäristön kuormitusta”, totesi joku ryhmästämmme. ”Tiedättekö kaikki sen valtavan muoviroskalautan, joka kelluu Tyynellämerellä? Hyvä. Siitä tulikin mieleeni, että kaatopaikat ovat aivan täynnä muovipusseja. Mitä jos yrityksemme valmistaisi kankaisia hedelmä- ja vihannespusseja!”, huudahti joku. ”Mahtava idea! Niitä voisi käyttää aina uudelleen ja uudelleen. Lisäksi voisimme tehdä uniikkeja kangaskasseja, jotka voisimme valmistaa kierrätysmateriaaleista.” ”Hienoa!”, huudahtimme kaikki yhteen ääneen. Niin jatkoimme liikeideaamme kehittelyä eteenpäin.

Elokuun loppupuolella aloimme siis suunnitella yritystämme. Ensin piti keksiä jokin henkevä ja oikealta yritykseltä kuulostava nimi. Ajattelimme, että ekologisuus on tällä hetkellä in, joten päätimme hyödyntää sitä nimesämme. Ja kun kerran päätimme valmistaa kankaisia hedelmä- ja vihannespusseja sekä kangaskasseja, niin otimme nimeen mukaan myös sen. Yrityksemme nimeksi tuli siis Fabreko (eli fabric ja eko = Fabreko). Kun toimimme Nuori Yrittäjyys -projektin alaisena, niin nimen perään piti lisätä myös Ny.

Yrityksemme on siis ihan oikea rahalla pyörivä yritys, joka toimii yhden lukuvuoden ajan. Jokaisella yrityksellä on oma mentorinsa, joka valvoo yri-

tyksen toimintaa. Osakkaat ostavat yrityksestä vähintään yhden osakkeen, joiden summasta tulee pääoma. Sillä maksetaan kaikki materiaalikustannukset yms. Ryhmästä valitaan myös toimitusjohtaja, markkinointipäällikkö, talousjohtaja, sihteeri sekä tuotantopäällikkö. Jokaisella on omat työtehtävänsä ja vastualueensa.

Omalla yrityksellämme, Fabreko Ny:llä sujuu tällä hetkellä oikein hyvin. Materiaaleja ostamme erilaisilta kirpputoreilta, eli tuemme kierrätystä ja kestäväää kehitystä. Kirpputoreilta mukaamme tarttuu paljon voittoa, lakanoita, tyynyliinoja, vanhoja vaatteita ja paljon erilaisia värikkäitä kankaita. Nämä materiaalit menevät pelkästään kangaskassien valmistamiseen. Olemme myös saaneet tuttaviltamme ja ystäviltämme lahjoituksena vanhoja kankaita ja vaatteita, jotta voisimme hyödyntää niitä myös kasseissamme.

Hedelmäpussien materiaalit hankimme myös kaupoista, mutta emme kirpputoreilta vaan kangaskaupoista, sillä pussien pitää olla hygieenisiä. Pussit valmistamme tyllikankaasta ja sulkemiseen käytämme omaa ”patentoitua” ideamme eli helmikiinnitystä. Se on helppokäyttöinen ja soveltuu siksi myös vanhemmille ihmisille. Jos mietit mihin kiinnittäisit punnittaessa hintalapun, niin ongelma on ratkaistu. Tyllikankaan ansiosta hintalapun saa kiinnitettyä pussin kylkeen ja saa otettua vielä poisikin, toisin kuin muovisisäsa hedelmäpusseissa.

Yrityksellämme ei ole liiketiloja, vaan kirjanpito ja tuotteiden valmistus hoituvat ihan kodeissamme. Koska kaikki tuotteemme ovat käsitöitä ja budjettimme on niin pieni, niin jos saamme jostain suuren tilauksen, ei meillä ole mahdollisuutta laajentaa toimintaamme suurempiin mittapuihin. Meillä ei siis toisin sanoen ole varaa palkata lisätyövoimaa tai vuokrata mitään liiketiloja. Yrityksemme pysyy siis pienimuotoisena (ellemme saa jostain sponsoreita). Tulevaisuudessa olisi kuitenkin mukavaa jos joku suurempi yritys sponsoroi meitä ja voisimme jatkaa yritystoimintaa tämän Nuori Yrittäjyys-projektin jälkeenkin.

Tavoitteemme on markkinoida tuotteitamme kaiken ikäisille kuluttajille. Pääpaino markkinoinnillamme on kuitenkin lapsiperheillä, ainakin hedelmäpussien suhteen. Lapsiperheethän ostavat enemmän hedelmiä ja vihannuksia kuin pariskunnat tai esimerkiksi opiskelijat, joten saamme myytyä hedelmäpusseja heille kerralla enemmän. Keskitymme markkinoinnissa myös suurempiin tapahtumiin ja työpaikkoihin. Esimerkiksi olemme myyneet kangaskasseja ja hedelmäpusseja lukion opettajahuoneessa, ja olemme saaneet jo melko paljon voittoa. Lisäksi olemme myyneet tuotteitamme koulumme yrittäjyyspäivillä ja silakkamarkkinoilla, jossa meillä oli oma koju. Päivä oli pitkä, mutta taas saimme lisää voittoa. Tavoitteemme on päästä lisäksi joulumarkkinoille ja jos mahdollista niin jonkin suuren kauppakeskuksen aulaan.

Yhtenä päivänä päätimme mennä erääseen kauppakeskukseen tekemään markkinointitutkimusta. Kyselimme asiakkaiden mielipiteitä tuotteistamme ja kantaansa kestäväään kehitykseen ja kierrätykseen. Tulokset olivat oikein positiivisia. Hyvin monella asiakkaalla oli mukanaan oma kangaskassi ja he olivat hyvin innostuneita hedelmä- ja vihannespusseistamme. Lähes kaikki kyselyymme osallistuneista ostaisivat uudelleen käytettävän hedelmäpussin. Saimme myös kyselyn perusteella tietää, millä hinnalla kuluttajat ostaisivat

tuotteitamme. Markkinointikyselyn tekeminen oli oikein antoisaa ja auttaa meitä eteenpäin tuotekehittelyssä.

Olen erittäin tyytyväinen, että osallistuin tähän yritysprojektiin. Se on avannut minulle uuden näkökulman yrittäjyyttä koskien, sekä auttanut minua ymmärtämään enemmän yrittäjyyttä. Olen myös saanut uusia kokemuksia ja lisäännostusta tulevaisuutta ajatellen. Minua on yllättänyt se, kuinka kiinnostuneita ihmiset ovat tuotteitamme ja yritystämme kohtaan. En olisi ikinä voinut arvata, että pienestä ideasta voisi kehittyä näin hieno ja menestyksenkäs yritys!



Sarja 2

Taitavasti eri lähteitä käyttävä filosofisen pohtiva teksti johtajuudesta. Kirjoittaja havainnollistaa tekstiään laajasti sekä kaunokirjallisilla että sanomalehdistä lukemillaan tiedoilla. Pohdinta hyvän ja pahan johtajan ominaisuuksista on syvällisen oivaltavaa.

Nea-Veera Koikkalainen: Hyvä-paha -johtaja

Suurin osa ihmisistä hakeutuu luontaisen vaiston ohjaamina jonkin auktoriteetin helmaan. Johtajan läsnäolo koetaan turvallisena ja rauhoittavana. On helpompi toimia saatujen ohjeiden varassa niin, ettei koko vastuu tehdystä työstä kaadu omille harteille. Johtaja on siis kokonaisvastuunottaja ja organisaation koossapitäjä.

Työntekijöihinsä satsaava johtaja saa tuotannontekijämarkkinoilla etulyöntiaseman. Tämä pätee erityisesti aloilla, joiden tuottavuus perustuu pitkälti ammattitaitoon. Ammattitaitoinen ja motivoitunut työntekijä on yritykselle kiistaton kilpailuetu, mutta myös helppo menettää huonon johtamispolitiikan tuloksena. Parhaimmillaan johtajan ja työntekijöiden välinen suhde on toisiaan tukeva. Tiivis työyhteisö ja onnistunut johtaminen ovatkin ensisijaisen tärkeitä seikkoja yrityksen menestymismahdollisuuksia pitkällä tähtäimellä arvioitaessa.

Eräässä Nuori lääkäri -lehden (2004) numerossa on pitkä lista erilaisia karikoituja johtamistyyppejä: on muutosvimma-johtamista, pelko-johtamista, paranoidista johtamista, impulsiivista johtamista, sähköposti-johtamista, kvartaalitalousjohtamista ja niin edespäin aina ponnahtauslautajohtamiseen asti. Tuntuukin siltä, että johtamiseen ja johtajiin liittyvä materiaali on huomattavan paljon useammin negatiivissävytteistä kuin johtajien ylevää luonnetta korostavaa.

Oli miten oli, parhaimmatkin luokitusyritykset onnistuvat tuottamaan ai-noastaan karkeita vedoksia, joista jokainen johtaja muokkaa oman tyyliinsä ja persoonansa näköisen.

Suomalaisen kirjallisuuden johtohahmoihin lukeutuva Mika Waltari kuvaa kirjassaan Sinuhe Egyptiläinen kaksi toistensa vastakohdilla leikittelevää johtamismallia. Ekhnaton oli eteerinen, heikko filosofiaarao, jonka omat ideologiset ambitiot menivät valtakunnan hyötynäkökulmien edelle. Sota-

päällikkö Horemheb puolestaan kuvattiin tiukan realistisena machiavellistina, jonka kovat otteet ja huikea lavakarisma tuottivat poikkeuksetta halutun tuloksen, tähtäsi hän sitten voitokkaaseen sotaretkeen taikka palatsivallankumoukseen.

Waltari valotti siis johtajuusteemaa ajatellen herkullisen esimerkin siitä, ettei yhteiskunta kauaa joudu potemaan johtajan puutteesta aiheutuvaa epävakautta. Koska ristiriitoja syntyy jo kahden ihmisen vuorovaikutussuhteessa, kuinka olisi mahdollista jättää kokonaisen organisaation hoitollumaan ihmisten hataran lojaaliuden varaan? Yritysmaailman pelisäännöt mukailevat näitä yhteiskunnan perusrakenteita, joiden taustalta puolestaan löytyvät ihmisen alkukantaiset vietit: valta, maine ja mammona. Jos johtaja ei täytä paikkaansa, joku muu täyttää sen varmasti.

Suomalaiseen kansalaistietoisuuteen terävimpänä on iskostunut kuva Koskela-tyyppisestä johtamisesta. Siihen Väinö Linna epäilemättä pyrkikin luodessaan kuvaa hiljaisesta, synnynnäistä luottamusta herättävästä hahmosta. Koskelan johtajuus perustui itse annetun esimerkin kautta ansaittuun kunnioitukseen.

Vastakohtana Koskelan edustamalle edestä johtamisen mallille voidaan pitää monimutkaisen byrokraattisen organisaation taakse linnoittautunutta johtajaa, jonka määräyksiä alaiset kyllä tottelevat, mutta joka henkilönä jää mieleen ainoastaan epämääräisenä utuna. Kuitenkin johtajan rooli työntekijöiden ammatillisessa itsetunnossa, tehokkuudessa ja luovuudessa on äärimmäisen tärkeä. Arkikokemuksen valossa nähdään, että työntekijöiden työhyvinvoinnin ja yrityksen kestävän kilpailukyvyyn välillä on suora yhteys.

Työntekijän tuotantopanos voi huonon johtamisen seurauksena jäädä minimiin ja sitä kautta yrityksen koko tuotantopotentiaali kadota teille tietyimmät. Johtajan läsnäolo, työntekijöihin kohdistuva aito välittäminen ja palautteen antaminen ovatkin työyhteisössä aivan yhtä tärkeitä, elleivät jopa tärkeämpiä, kuin missä tahansa muualla.

Nykyään monilla aloilla korostetaan työntekijöiden luovuutta ja itseohjautuvuutta. Sen lähtökohtana on vireä henkinen tila ja tarpeeksi stressitön työympäristö. Niinpä vanhakantainen autoritääriin johtamismalli ei toimi enää, sillä työn luonne on muuttunut viime vuosikymmeninä oleellisesti.

Ihmiskunta ei ole kuitenkaan vapautunut huonoista johtajista. Sairaaloisen narsistiselle ihmiselle vallalla itsellään on tietty itseisarvo, jonka saavuttamiseksi hän on valmis tekemään kaikkensa, toisten kustannuksella tietysti. Kun tähän vielä lisätään psykopatian toinen puoli, epäsosiaalisuus ja empatian puute, on autoritääriin, alaisten nöyryyttämiseen perustuvan johtamisen paketti kasassa. Ei tarvitse muistella kovinkaan kaukaisia aikoja, kun Maon, Hitlerin ja Stalinin viattomien uhrien verellä tahritut haamut jo alkavat kummitella historian lehdillä.

Eikö sama voisi toteutua myös pienemmässä, vähemmän konkreettista tuhoamista sisältävässä mittakaavassa, esimerkiksi työpaikalla? Hätkädyttävää väitettä puoltaa nimittäin tutkimus (Keskisuomalainen, 22.2.2009), jonka mukaan jopa kolme sadasta yritysjohtajasta olisi psykopaatteja. Muusta väestöstä heitä on keskimäärin prosentti, tutkimus selventää. Luvut ovat hälyttäviä. Monesti maagista karismaa säteilevä luonnevikainen henkilö näyttää valtaavan johtoaseman yrityksessä muita ketterämmin. Ylhäältä

käsin kyseinen henkilö saattaa tämän jälkeen vaivattomasti toteuttaa omia, arveluttavia pyrkimyksiään.

Länsimaissa vallitsi pitkään äärikapitalismin höyryttämä markkinatalous. Se ruokki loputonta ahneutta, mikä jo muutenkin on ihmisyyden perimmäisiä varjopuolia. Sen lisäksi kuilu esimiestason ja palkollisten välillä kasvoi kaikessa suhteessa valtaiseksi, kun työntekijöiden itseisarvo haudattiin yhdessä heidän itsemääräämisoikeutensa kanssa. Työntekijä oli pelkkä tuotannon tekijä laajassa organisaatiossa, jonka käytännössä ainoa tehtävä oli tuottaa yrityksen johdolle voittoa. Näin ajateltiin ennen, mutta ovatko ajat todella muuttuneet?

Ihmisen perimmäistä luonnetta ei voi muuttaa. Nykyinen työlainsäädäntö tosin turvaa työntekijöiden oikeudellisen aseman työsuhteessa, mutta lähtöasetelma onkin, paradoksaalista sinänsä, kääntynyt täysin pääläelle. Kepin sijasta työntekijöille tarjotaan nyt porkkanaa, ja siihen tartutaan ahaasti.

Kalliiksi kuitenkin tulee, kaikkien osapuolten kannalta, nykyinen työnarkomanian ihannoituihin perustuva tuotantotehokkuus. Ihminen kun ei muutu robotiksi astuessaan työpaikan kynnyksen yli. Hetki jaksetaan, mutta kun pudotaan, pudotaan korkealta. Hyvä johtaja oivaltaa tämän ja toimii ennaltaehkäisevästi, ihmisyyden haavoittuvaisuutta kunnioittaen.

Suomen Puolustusvoimien pääesikunnan päällikkö Ari Puheloinen toi Optiolle (Optio 2009) antamassaan haastattelussa esille varsin kiintoisan, joskin yritysmaailmassa perinteisesti harvemmin esiintyvän johtamismallin. Syväjohtaminen on menetelmä, jonka avulla organisaation voimavarat luotsataan tehokkaasti yhteiselle uralle tavoitteen saavuttamiseksi. Metodi perustuu neljään kulmakiveen, joita ovat luottamuksen rakentaminen, inspiroiva tapa motivoida, älyllinen stimulointi ja ihmisen yksilöllinen kohtaaminen.

Puheloisen puhe syväjohtamisesta iski minuun. Kaikkien näiden ongelmajohtajien rinnalle voidaan todellakin nostaa johtamismalli, joka synnyttää kaikkia osapuolia tyydyttävän win-win -tilanteen. Ja kuka sanoi, että puolustusvoimain syväjohtaminen olisi ainoastaan yrityssektorin sovellettavissa? Yhteiskunnan esimies-alainen -suhteeseen perustuvat järjestelmät säilyttäsivät tasapainonsa varmemmin, mikäli Puheloisen kaltaisia johtajia soluttautuisi kouluihin, koteihin ja ylipäänsä kaikkialle, missä kaksi tai useampi ihmistä kokoontuu.

Sillä vuorovaikutuksesta seuraa aina valtatyhjiön puhkeaminen; mitä suuremmista ihmisjoukoista on kyse, sitä voimakkaammaksi kehkeytyy paine sen täyttämiseen. Eri asia on, nouseeko ohjaksiin kaikkien näkökulmat tasapuolisesti huomioiva johtaja vai omia etujaan narsistisella raivolla ajava roisto.

Loppujen lopuksikaan, ei johtajan tarvitse kaikkea osata. Ammatillisen pätevyuden lisäksi menestyneen ja eettisesti legitimiin johtamisen palat koostuvat yksinkertaisista asioista: luistavasta informaationkulusta, tasapuolisuudesta, läsnäolosta ja työntekijöiden psykologisten näkökohtien huomioimisesta sekä työyhteisön määrätietoista johdattamisesta kohti yhteistä päämäärää. Viisaus ei nimittäin ole sitä, että hallitsee kaiken. Viisaus on sitä, että pyrkii eteenpäin, mutta myös myöntää ja hyväksyy ihmisen rajallisuuden.

Kiinnostava, yhtä aikaa kaunokirjallisen kertova ja asiallisen pohtiva teksti maahanmuuttajasta, josta tulee Suomessa turvallisuusalan yrittäjä. Kirjoittajan tyyli on varmaa ja hallittua, pohdinnat oivaltavia ja syvällistä ajattelua osoittavia.

Mats Kyyrö: Yrityskin voi auttaa

Kansainvälisyysviikon aikana julkaisemme tällä palstalla merkittävien ulkomaalaissyntyisten suomalaisten elämänkokemuksia. Tekstin kirjoittaja, entisen Jugoslavian alueelta Suomeen muuttanut Viktor Novák on monikanallisen Lectus Safety -turvallisuusyhtiön johtokunnan jäsen.

Vuosien raa'an sisällissodan jälkeen kotimaani oli raunioina. Aseet olivat hiljentyneet tyhjän päälle rakennettujen rajojen ja rauhansopimusten myötä, mutta sodan alkutekijät eivät olleet kadonneet minnekään. Etnisten ryhmien väliset vihamielisyydet olivat sen sijaan vain yltyneet sodan aikaisen tapahtumien myötä.

Niin minä kuin perheenikin pelkäsimme, että kun pinnan alla kytevä konflikti syttyisi taas, joutuisin palaamaan takaisin rintamalle. 1990-luvun alkupuolella, isovanhempieni avustuksella, pakenin sotaa länteen. Kahden kielteisen turvapaikkapäätöksen jälkeen minut hyväksyttiin pakolaisena Suomeen, kylmään pohjoiseen maahan jonka kulttuurista tai kielestä minulla ei ollut aavistustakaan.

Saavuttuani maahan minut imaistiin nopeasti mukaan kotiuttamisprosessiin. Sain itselleni asunnon ja tarpeeksi rahaa elämiseen. Minua myös neuvottiin osallistumaan erityisesti ulkomaalaisille suunnatuille suomen kielen ja kulttuurin kursseille, mutta jättäydyin niiltä pois saman tien kun huomasin että pärjäsin Suomessa hyvin englannillakin.

Ensimmäiset kuukaudet Suomessa hiipivät ohitseni kuin varkain. Toimeentulotuen vuoksi minun ei tarvinnut yrittääkään työllistyä. Seurailin elämää ympärilläni kuin lasin takaa, täysin ulkopuolella kaikesta. Kun erään kerran tajusin etten ollut kahteen viikkoon puhunut kenellekään muulle kuin kaupungin maahanmuutto-ohjaajalle, ymmärsin että olin hiljalleen eristäytymässä muusta maailmasta.

Viimeinen pisara oli kaupungin järjestämä yhteinen iltama maahanmuut-

tajille, vaihto-oppilaille ja suomalaisille opiskelijoille, johon ohjaajani ehdotuksesta vastahakoisesti osallistuin. Minut yllätti kuinka paljon kaikki muut tuntuivat osaavan suomen kieltä. Iltani meni seuratessa kateellisena kuinka muut innoissaan keskustelivat suomalaisten ystäviensä kanssa ja jakoivat kokemuksiaan. Jälkeenpäin olen ajatellut, että tämä oli varmasti mitä ohjaajani toivoikin.

Hätäntyneenä ilmoittauduin kaikille mahdollisille aikuisopiskelun kursseille joille minut huolittiin. Ilmoittauduin myös työnhakijaksi, mutta aikaisemman työkokemukseni ollessa neljä vuotta sotaa, totuin nopeasti pettymyksiin. Haastattelujakin oli, mutta olin kielitaidoton, vailla koulutusta ja taustoiltani epäilyttävä. Tuntui että olin herännyt aivan liian myöhään siihen tosiasiaan, että minun itse täytyi tehdä jotain tulevaisuuteni eteen. Kaikki kuitenkin muuttui, kun työvoimatoimiston virkailija kerran ilmoitti että hänellä oli jotain ”aivan minua varten.”

Saksalaissyntyinen Günther Härtel veti aikuisopiskelijoille suunnattua turvallisuusalan peruskoulutusta, jonne olivat tervetulleita sekä kaikki suomenkieliset että englantia tai saksaa välttävästi puhuvat.

Ensisilmäykseltä jyrkänoloinen Härtel paljastui nopeasti sydämelliseksi mieheksi. Hänen isänsä oli ollut mukana toisessa maailmansodassa, ja hän oli myös itse työskennellyt kouluttajana armeijassa. Kun kerroin Härtelille taustoistani, löysimme nopeasti paljon yhteistä puhuttavaa. Günther oli ensimmäinen ystäväni Suomessa.

Vähän ennen kurssilta valmistumistani, Härtel esitteli minut sen vartiointiliikkeen omistajalle, jossa hän itse työskenteli. Tietäen ongelmani töitten suhteen, Härtel neuvotteli minut yritykseen vartijaksi koeajalle. Pysyvän työsuhteen ehdoksi asetettiin, että suoriutuisin tehtävistäni moitteettomasti, ja että minulle myönnettäisiin Suomen kansalaisuus.

Työelämään päästyäni suomen kielen taitoni kehittyi kuin huomaamatta. Hiljalleen ansaitsin myös kollegoideni luottamuksen. Toisten maahanmuuttajien puheiden perusteella olin henkisesti valmistautunut kohtaamaan syrjintää työssäni, mutta se osoittautui turhaksi. Suomalaiset työntekijät olivat pikemminkin innostuneita ulkomaalaisesta vahvistuksesta.

Kansalaisuuden sain vuonna 1999, ja kuten luvattu, minusta tehtiin vakituinen työntekijä. Vain reilu vuosi myöhemmin yrityksen omistaja jäi eläkkeelle ja Härtel asettui johtoon. Samalla oma asemäni yrityksen sisällä muuttui. Pian työskentelin yhä enemmän Härtelin kanssa yksinomaan yrityksen hallinnon ja talouden parissa, järjestin uusia sopimuksia ja olin mukana haastattelemassa uusia työntekijöitä.

2000-luvun alusta eteenpäin Suomen maine ”lintukotona” alkoi järkkyyä. Rikollisuuden määrä oli kasvussa, ja myös vartijoiden ja järjestyksenvalvojen tarve lisääntyi alati. Kiinteistönomistajat kasvattivat kiinteistöjensä arvoa parantamalla naapurustojen turvallisuutta. Suomessa alettiin nopeasti siirtyä kohti amerikkalaista tyyliä, jossa kaduilla partioivat yksityiset vartijat olivat tavanomaisempi näky kuin poliisit.

Vuonna 2006 Härtel luopui yrityksen johdosta pitkäaikaisen sairauden vuoksi. Näin, vajaassa kahdessakymmenessä vuodessa, olin edennyt keski-suuren vartiointiliikkeen johtoon.

Kun ajattelin tilannettani ja siihen johtaneita tekijöitä, en voinut kuin

hämmästellä yhtä asiaa. Suomeen saavuttuani minä olin aina saanut joitain; apua, toimeentuloa, opetusta, työtä ja tukea. Minä en koskaan antanut mitään, otin vain. Olin ehkä päässyt niin pitkälle kuin olin omalla yritteliäisyydelläni, mutta en olisi koskaan selvinnyt ilman Härtelin ja muiden apua. Kiitollisuudenvelka oli raskas taakka kannettavaksi.

Vuosikymmenen loppua kohti maahanmuutosta tuli yksi valtakunnan polttavimmista puheenaiheista, niin poliitikkojen kuin kansankin suussa. Eräänkin kerran keskustelu saavutti myös yrityksemme kahvipöydän. Heikkinen, henkilöstövastaava, harmitteli kovaan ääneen maahanmuuttajien tekemien rikosten kasvavaa määrää. Kysyin häneltä, etteivätkö syntyperältään suomalaiset tee itsekin yhtä lailla rikoksia. Tähän hän vastasi, että kyllä tekevät, mutta suomalaiset niitä myös yksinomaan ratkovat ja ehkäisevät.

En voinut suoraan sanoa hänen olevan väittämässään väärässä. Toisaalta, ymmärsin varmasti häntä paremmin kuinka helppoa maahanmuuttajan on syrjäytyä työelämästä. En pidä ollenkaan epätodennäköisenä sitä, ettenkö olisi itsekin saattanut nuorena päätyä rikollisuuden pariin, ellei Härtel olisi ottanut minua siipensä alle. Tätä pohtiessani, monta asiaa tuntui yhtäkkiä soljuvan paikoilleen. Muutamaa viikkoa myöhemmin minulla oli suunnitelma yrityksemme tulevaisuutta varten.

Keväällä 2008 yrityksemme perustettiin maahanmuuttajataustaisia aikuisopiskelijoita varten oma koulutusosasto. Turvallisuusalan koulutukseen haettiin erityisesti sotilastaustan omaavia henkilöitä, joita Suomeen virtasi esimerkiksi Afrikan sisällissotien runtelemista valtioista. Vaikka sotilastausta ei suoraan vastaa kokemusta vartijan työssä, molemmissa ammattiteissa vaaditaan samoja ominaisuuksia, kuten rohkeutta, valppautta ja hyviä hermoja. Entisillä sotilailta on myös usein vaikeuksia sopeutua normaaliin työelämään jo kotimaassaan, täysin vieraasta maasta puhumattakaan, joten ylimääräinen apu on erityisesti tarpeen. Sen lisäksi että opiskelijoille tarjottiin turvallisuusalan opetusta, yrityksemme tuki myös suomen tai ruotsin kielen opintoja ja suomalaiseen kulttuuriin perehdyttäviä kursseja.

Nopeasti turvallisuusyrityksemme rivit alkoivat kasvamaan maahanmuuttajien voimin. Vartijoiden tarpeen kaiken aikaa lisääntyessä lähes kaikille koulutuksessa pärjänneille voitiin tarjota heti valmistumisen myötä töitä. Sen lisäksi että uudet vartijat auttoivat ehkäisemään rikoksia kaduilla, työllistäminen myös ehkäisi syrjäytymistä ja rikollisuutteen sortumista.

2010-luvun vartiointiliikkeiden kilpailussa yrityksemme valttikortiksi muodostui juuri kansainvälisyys. Vartijoiden tulee työnsä luonteen puolesta edustaa puolueetonta, neutraalia tahoja, joka pyrkii takaamaan kaikkien osapuolten turvallisuuden. Etnisesti homogeenisten vartiointiliikkeiden oli vaikeaa saavuttaa tällainen imago yhä monikulttuurisemmassa Suomessa.

Ei ole mitään syytä väittää etteikö uusi suunta olisi tuonut yrityksellemme mukanaan myös takaiskuja; jotkut työntekijät kokivat uudet tulokkaat uhkaksi työpaikoilleen, kärkkäimmät paikallislehdet pelottelivat ”työelämän ghettoutumisella” ja poliitikot epäilivät koulutusmenettelymme olevan jonkin sortin syrjintää. Kaiken kaikkiaan uusi suunta vaikutti yrityksen taloudelliseen kasvuun kuitenkin vain positiivisesti.

Oma motivaationi projektissa ei kuitenkaan ollut kaupallinen menestys, vaikka johtajuuteni aikana sitä yritykselle suotiinkin. Kyse oli ennemminkin

kiitollisuudenvelasta joka oli pitkään kasautunut harteilleni. Uuden koulutusosaston myötä tunsin ensimmäistä kertaa, että pystyin todella antamaan jotain ihmisille ympärilläni: mahdollisuuden opintoihin, työssä käymiseen ja elämässä etenemiseen. Ajatus siitä, että aloittamani toiminta on saattanut edes hiukan parantaa kanssaihmisteni elämää, on paras kiitos jonka olen elämässäni saanut.

Hienosti ja rohkeasti vaikeaa aihetta lähestyvä kertomus ensimmäisestä Lappiin perustetusta krematoriosta. Fiktiivinen tarina sijoittaa kirjoittajan itsensä krematorion perustajaksi joka nyt, 50-vuotiaana, kertoo omaa tarinaansa ja ajatuksiaan lehtiartikkelia muistuttavassa tekstissä.

Annamaria Mäkikyö: Kuin savuna ilmaan

Lappilaisilla on aina ollut erityinen suhde tuleen. Jo aikojen alusta lähtien lumisilla tuntureilla reellä kuljettaessa on saatu valaistusta revontulista. Iltasella keräännyttiin joukolla nuotion lämmittävän liekin ääreen laittamaan ruokaa, jota nälkäisenä huutava vatsa odotti. Myöhemmin koko Lappi tuhoutui jäätyään tulen alle.

Tuli on hyvä renki, mutta huono isäntä, tavataan sanoa. Tulesta syntyy aina jotain uutta, hiiltä ja tuhkaa, mutta se voi olla myös uuden alku. Jälleenrakentamisen aikaan uusi elämä nousi tuhkan keskeltä. Monille meistä uusi alku nousee edelleen tuhkasta, läheisemme tuhkasta. Lapissa se ei ole aina ollut mahdollista, mutta viimeiset 25 vuotta ovat tuoneet muutoksen.

Tämän asian johdosta saammekin kumartaa ensi viikonloppuna 50 vuotta täyttävälle Annimaria Mäkikyölle. Hän perusti 25 vuotta sitten Lapin ensimmäisen krematorion, joka tuli enemmän kuin tarpeeseen.

- Miehän asuin ensimmäiset 18 vuotta elämästäni Pellossa, pienessä lappilaiskunnassa, jossa on kaksi hautausmaata. Kauhulla mie seurasin niiden täyttymistä, kun kunnan väestä yksi kerrallaan siirtyi ajasta ikuisuuteen. Kuuntelin myös paljon, miten asukkaat kirosivat, että se ainoa kerta, kun he pääsevät matkustamaan pääkaupunkiin, on heidän kuoltuaan, kun viimeisenä toiveena on polttohautaus. Ne asiat jäivät minulle mieleen kaiheartamaan, kertoo reilusti tornionlaaksolaista murretta puhuva Annimaria Mäkikyö.

- Kotipaikka on minulle hyvin tärkeä. Lapsuus oli parasta aikaani, kun mie sain nauttia Pellon kauniista luonnosta täysin rinnoin. Pello oli hyvä paikka kasvaa, ja saman paikan mie halusin tarjota omille lapsilleni. Se auttoi, kun 25 vuotta sitten mietin, minne päin Lappia tämän krematorion laitan pystyyn, hän jatkaa.

Hautausala on aina ollut jonkinlainen tabu ihmisten mielissä. Ihmiset ovat monta kertaa kavahtaneet ja säikähtäneet, kun Annimaria on kertonut

työskentelevänsä kuolleiden parissa. Eikö näin erikoinen ammatti herättänyt pelkoa?

- Mehän puhumme tässä kuolemasta. Mikä olisi sen luonnollisempaa? Yhtä varmasti kuin elämä alkaa, yhtä varmasti se joskus myös päättyy. Nykyajan laitostuminen on synnyttänyt tämän kuolemanpelon. Vielä alle sata vuotta sitten vanhukset kuolivat koteihinsa, kiikkustuoliin kissa sylissä tai peräkamariin omaisten huolehtiessa viimeisinä hetkinä. Se oli kaunis kulttuuri, mutta ei sitä enää näe, muistelee Mäkikyrö haikeana.

- Ei tämä kuitenkaan aina ole helppoa. Meidän on joskus asioitava vainajan omaisten kanssa, mutta useimmiten hautaustoimistot toimittavat meille asiakkaan ja me toimitamme tuhkat heille. Ilman erikoislaatuista huumorintajua työ voisi tuntua raskaalta. Hirtehishuumori on työpaikalla yleistä, mutta itse työntekoon se ei vaikuta. Asiakas on meille aina asiakas ja häntä kohdellaan arvokkaasti loppuun saakka. Uutisoinnit ruumiiden käpälöinnistä ja tuhkien vaihtumisista järkyttävät ja suututtavat minua. Sellaiset roistot kuuluvat telkien taakse ilman toimilupaa, tuomitsee vakaumuksellinen alan ammattilainen Annimaria Mäkikyrö.

Mäkikyrö on yksi niistä harvoista, jotka ovat saaneet asua Lapissa ilman huolta tulevaisuudesta ja toimeentulosta, ja siitä hän on varmasti kiitollinen.

- On totta, että harvalla yrittäjällä on yhtä varmat tulevaisuusnäkymät kuin mitä minulla tällä alalla on, varsinkin alueellisen monopoliaseman ansiosta. Mutta kyllä tulevaisuus silti huolettaa. Muistan miten lapsuudessani lumihanget olivat minua päätä korkeampia ja talvinen hiihtoretki satumetsässä oli viikon kokokohta. Saman haluan olevan mahdollista myös lapsenlapsilleni. Ympäristöystävällisyys on otettu yhtiössäni huomioon, kehuu Mäkikyrö.

- Työntekijöiden kesken palkitsemme vuoden ekologisemmin työmatkaajan, ja monet meistä kulkevatkin töihin polkupyörällä ympäri vuoden. Savupiippuihimme on asennettu tehokkaat suodattimet, joilla pyrimme rajoittamaan saastepäästöjä. Suosimme myös Reilun Kaupan teetä ja kahvia. Ympäristöystävällisyys on pieniä tekoja. Pidämme myös huolta siitä, että työpaikalla vallitsee hyvä ilmapiiri. Henkinen hyvinvointi on nykypäivänä tärkeämpää kuin milloinkaan, hän painottaa.

Tuota henkistä hyvinvointia hoitamaan ja 50-vuotisjuhlia viettämään Annimaria Mäkikyrö kutsuu luokseen kaikki tutut, ystävät ja läheiset 26. kesäkuuta. Onnea päivänsankarille!



Sarja 3

Innostavasti ja taitavasti kirjoitettu haastatteluun perustuva teksti oikeasti olemassa olevasta kierrätysmateriaaleista vaatteita ja muita tuotteita tekevästä yrityksestä. Kirjoittaja osaa välittää oman innostuksensa lukijaan kaunistelematta yrittämisen vaativuutta. Yrityksen eettisyys tekee vahvan vaikutuksen.

Salla Hippeläinen: Ympäristön asialla laadusta tinkimättä

Hämeentie seitsemässä näkyvällä paikalla, vilkkaan liikenteen keskellä sijaitsee mielenkiintoinen tuore yritys, jossa sisään saapuvaa syleilee harmoninen ja lämmin tunnelma.

Liikkeessä on paljon esineitä, jotka kiinnittävät saapujan huomion: rekilinen mielikuvituksekkaita vaatteita, shamaanirumpuja, kierrätyskoruja ja työtilat, joiden ääreltä kaksi nuorta naista tervehtii hymyssäsuin vastaanottaen matkalaisen. Tämä kohtaaminen johtaa alkuun ujon keskustelun kautta vilkkaaseen ajatusten vaihtoon, innostukseen ja lopulta riemuisaan oivallukseen. Useampi tovi vierähtää ja viimein vierailija jatkaa matkaa vaikuttaen olevan nyt täynnä uutta, idearikasta energiaa. Tämä oli esimerkki tilanteista, jollaisia todistin jatkuvasti ollessani kaksi kuukautta työharjoittelussa Remake-eko-ompelimossa.

Monitoiminen pienyritys

Suomen kamaralla ainutlaatuisen konseptin omaava Remake Ay valmistaa kierrätysmateriaaleista mittatilausvaatteita ja asusteita. Ainutlaatuisuus onkin yrityksen vahvin kilpailuvaltti. Kaikki tuotteet kun valmistetaan käytetyistä materiaaleista ja Remakella onkin kattava sopimus materiaalien toimittamisesta Fida Internationalin kanssa.

- Jos joku kävelee tänne uutukainen Eurokankaan pussi kädessä niin me ei edes kurkisteta sinne, yrityksen toinen perustaja Pia Leikas toteaa leikkisästi.

Loppuvuonna 2007 rekisteröityneen ja äskettäin yksivuotispäiviään viettäneen eko-ompelimon takaa löytyy kaksi harvinaisen pätevää nuorta naista, Mirjami Malleus ja Pia Leikas. Näiltä positiivisilta persoonilta ei ammatiosaamista ainakaan puutu; Mirjamilla on takanaan sekä pukuompelijan, suutarin ja elämäntaidon valmentajan tutkinto, Pia taas on valmistunut modistiksi sekä ravintoalan ammattilaiseksi. Kaiken kukkuraksi naisille on

siunaantunut aimo annos luovaa hulluutta ja ekologisia arvoja. Näiden aineiden pohjalta ja ystävyiden summasta syntyi Remake ekodesign.

Remaken toimiala on ompelimo, mutta yritys kattaa palveluita paljon laajemmalti. Asiakas voi liikkeessä toteuttaa vaikkapa mittatilaustyönä itsellensä verhoista kesämekon tai vanhasta nahkatakista kustomoidun olkalaukun. Pääasiassa kaikki materiaalit ovat uudelleen käytettyjä, mutta toisinaan pukuihin on pakko myös hankkia joitakin uusia tarvikkeita, kuten vuori- ja tukikankaita. Kaikkein hienointa on, että tähän ompelimoon kävelevän ei välttämättä tarvitse tietää, mitä haluaa. Mirjami ja Pia pitävät kyllä huolen lukuisista spontaaneista ideoista, joilla tarjotaan asiakkaalle vaihtoehtoja ja mahdollisuuksia vaikuttaa itse oman vaatteensa syntyprosessiin. Asiakas saa itse säädellä, kuinka paljon haluaa osallistua ja vaikuttaa, ja Remake huolehtii lopusta. Tuotteet valmistetaan kuten perinteisissäkin ateljee-ompeleimissa, ja töissä näkyy tekijän omistautuneisuus ja kunnianhimo.

- Tuotetta työstetään niin kauan kuin on tarve, se on minulle kunnia-asia etten anna asiakkaan lähteä tyytymättömänä, Mirjami kiteyttää asian pontevasti.

Ompelupalveluiden lisäksi Remaken tiloissa sijaitsee Milja Malleuksen ekokampaamo Fa' Milja, Remake järjestää erilaisia työpajoja, sekä Mirjami tarjoaa yrityksen kautta elämäntaidonvalmennusta.

Remake valmistaa tilaustuotteiden lisäksi joitakin valmiita tuotteita myyntiin, kuten baskerikasseja ja kannettavien tietokoneiden second skin-päällisiä. Lisäksi liikkeessä on myynnissä Boneheadin shamaanirumpuja ja kierrätyskoruja sekä Kookygemsin kierrätyskoruja. Yrityksellä on jo lyhyessä ajassa muodostunut vahva tiimi ja hyvä yhteistyöverkosto. Kun kysyn Mirjamilta yrityksen mahdollisuuksista laajentua tulevaisuudessa, hän vastaa empimättä, että mahdollisuudet ovat rajattomat.

Hyvillä mielin kohti tulevaa

Kierrättäminen ja ekologiset arvot ovat vahvistamassa asemaansa joka puolella. Siitä on syntynyt jo vakiintunut muoti-ilmio. Ajat näyttäisivät olevan otolliset Remaken kaltaiselle yritykselle.

- Tämä vireillä oleva lamakin saattaa saada ihmiset tarkastelemaan miten vanhaa voisi vielä uudistaa sen sijaan, että ostaa aina uutta, Mirjami pohtii asian tiimoilta.

Remaken asiakaskunta on enimmäkseen varakkaampia aikuisia sekä ihmisiä jotka ovat tietoisia omista arvoistaan. Vanhemmat ihmiset tuovat ihan perinteisiä korjausompelutöitä liikkeeseen. Nuoretkin ovat heränneet pikkuhiljaa kierrätyksen hyviin puoliin, vaikka Remaken työharjoittelijana pääsin katsomaan tilanteita, joissa nuori tyttö kummasteli toppinsa mahdollisen korjauksen hintaa ja tokaisi jokseenkin pöyristyneenä, että samalla rahalla hän saa kolme uutta toppia Hennes&Mauritz-vaateketjusta. Pia kertoo kysyvänsä hintaa kammoksuilta asiakkailta, onko heillä tietoa, mitä siitä halpaketjun viiden euron vaatteesta on jäänyt ompelijan käteen. Kysyn Pialta, mistä heidän palveluidensa hinta koostuu.

- Velka, vaiva, verot, vuokra, Pia luettelee ja hymyilee.

Remakella on suunnitteilla myös ottaa käyttöön toteutettujen töiden kohdalla MIPS-lukujen laskenta. MIPS on materiaalitehokkuuden mittari ja

lyhenne tulee sanoista Material Input per Unit of Service. MIPS-luvuilla ei pelkästään tarkastella käytettyjä materiaaleja, sillä tarkastellaan myös kuluneiden materiaalien valmistuksen vaatimat luonnovarat. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että Remaken on mahdollista laatia asiakkaalle kirjallinen selonteko siitä, miten paljon hän on säästänyt luontoa, ilmaa ja raaka-aineita valitsemalla Remaken ja uusiokäytön.

Vanhan uudistaminen näkyy ja tuntuu kaikkialla Remaken vaikutuspiirissä. Materiaalien ”remakoinnin” lisäksi Remake pyrkii jättämään uudistavan vaikutuksen ympärillään olevien ihmisten asenteisiin. Remake korostaa ihmisen omaa voimaa ja haluaa antaa oivalluksen siitä, että jokainen meistä voi omilla pienillä valinnoillaan vaikuttaa sekä itseemme että ympäristöömme.

Lopuksi vielä kysyn naisilta, mikä on heidän mielestään yrittäjyydessä parasta ja mikä ikävintä.

- Yrittäjyyden hienous on se, että voi itse kantaa vastuun siitä, mitä tekee ja mitä käsistään päästää, ja mahdollisuuksien rajana on vain oma mielikuvitus. Ikävintä on se, että ihmiset ovat tottuneet halpatuontantoon. Ei tässä hirveästi huonoja puolia ole, Mirjami vastaa.

- Huono puoli tässä on verot, kun ei niillä saa sitä turvaa mitä on ennen saanut, Pia päivittelee, mutta hyviä puolia kuvailee hymyssä suin. - Menestys on sitä, että pääsee työskentelemään sillä alalla, jota rakastaa.

Raportin muotoon taitavasti ja kiinnostavasti laadittu haastattelu parturi- ja kampaamoyrityksestä. Kirjoittaja antaa itse yrittäjän puhua ja kokoaa hänelle esittämistään kysymyksistä tehokkaan ja selkeän kokonaisuuden.

Christa Kantonen: Liisan Letti - Tarvasjoen sydän

Haastateltu

Liisa Kantonen, Liisan Letti

Tavoite

Haastattelun tarkoituksena on saada lisätietoa pienyrittäjistä ja parturi-kampaajista sekä kertoa yrityksen ylläpidosta.

Liikeidea

”Liikeideani on yksinkertainen, haluan tarjota ihmisille sellaiset hiukset kuin he itse haluavat, ja mielestäni hiukset ovat yksi tärkeimpiä itseluottamuksen lähteitä. Kun on tukka hyvin, kaikki hyvin”, Liisa Kantonen naurahdaa kertoessaan liikeideastaan. Ajatus parturi-kampaamosta Liisa Kantoselle syntyi jo pienenä tyttönä. ”Laitoin aina sisaruksieni hiuksia ja teen sitä nykyäänkin”, Kantonen muistelee.

Yrittäjän ominaisuudet

Kantonen kertoo olevansa rehellinen ja yrittää asiakkailleen pitää hinnat edullisina. Lisäksi hänen mielestään yrittäjän ominaisuuksia on myös se, että osaa tarttua oikeisiin tarjouksiin oikeaan aikaan. ”Käyn monilla messuilla, joissa tarjotaan monenlaisia shampoita ja hiustenleikkuuvälineitä; joskus sattuu käymään niin, ettei tuote ole kestävä tai asiakkaat valittavat, se vaatii niin sanottua bisnesvainua valita oikea tuote”, Liisa Kantonen kuvailee kokemuksiaan.

Yrityksen erikoisosaaminen

Liisan Letti parturi-kampaamon erikoisuus on omistajan antautuminen asiakkaille. Liisa Kantonen on lempeä, ja hän ajaa pelkästään asiakkaan

etua heidän astuessa liikkeeseen. Kantonen kertoo tavoitteensa olevan, että asiakkaat astuvat aina ulos liikkeestä tyytyväisinä ulkonäköönsä. ”Jos jostain syystä asiakas ei ole tyytyväinen, ehdotan aina uutta ajanvarausta, että voin korjata kampauksen mieluiseksi. Ilman lisämaksua tietenkin”, Kantonen vakuuttaa.

Kilpailuvaltti

Tarvasjoella sijaitsevassa parturi-kampaamoliikkeellä ei kauheasti ole kilpailua, hänen liikkeensä sijaitsee keskellä Tarvasjokea ja näkyy kauas. Kantonen pohtii: ”Mielestäni vain kahdella muulla on liike myös Tarvasjoella, mutta se ei vaikuta mitenkään asiakkaiden määrään. Uskon jokaisella meillä olevan ihan riittävästi töitä.”

Kilpailuvaltina Kantonen uskoo olevan tuotteet ja hänen liikkeensä miellyttävä ulkonäkö. Lisäksi hän kertoo tarjoavansa lehtiä ja muuta luettavaa, viihdykkeeksi. Kantonen sanoo luettavan olevan tärkeä osa asiakkaille, sillä joskus värjäys voi viedä tunnin tai kaksi.

Markkinointi

Liisa Kantosella on markkinoinnissa pieni etu. Hänellä on lehdessä ystävä, joka laittaa välillä mainoksia paikallislehden sivuille. Tienvieressä saattaa olla muutamia mainoskylttejä parturi-kampaamosta. ”Minulla on jo niin vakiintunut asiakaskunta, etten usko televisiomainostamisen olevan näin pienellä paikkakunnalla tarpeen”, Kantonen naurahtaa.

Asiakkaat

”Minulla on niin laaja asiakaskunta, leikkaan kaikkien hiuksia kenellä sellaiset vain on”, Kantonen sanoo. Liikkeessä käy välillä ihan puolivuotiset vauvat äitiensä kanssa leikkaamassa ensimmäisiä kiehkuroita; Kantonen kertoo sen olevan hetkiä, jolloin hän on tyytyväinen valitsemaansa uraan. Näin on myös silloin kun asiakas lähtee komea hymy naamallaan liikkeestä. Vanhat rouvatkin käyvät Liisan letissä laitattamassa rullat päähänsä.

Yhteenveto

Parturi-kampaajana oleminen on leppoisaa työtä, asiakaspalvelu ja oikeanlaiset tuotteet ovat tärkeässä asemassa vaikutuksen luomisessa. Asiakkaiden tyytyväisyys on taattu Liisan Letissä, Liisa Kantosen aurinkoisen hymyn takaa löytyy osaava ammattilainen.

Pienessä kunnassa sijainti vaikuttaa paljon, asiakkaat yleensä tulevat paikkaan johon on helppo ajaa. Liisan Letissä sijainti on yksi valttikorteista, sillä se on keskellä Tarvasjokea ja näkyy ohikulkeville autoille.

Haastattelukysymykset

1. Millainen on teidän liikeideanne?
2. Miten teidän liikeideanne syntyi?
3. Millaisia ominaisuuksia teillä yrittäjänä on?
4. Mikä voisi olla teidän kilpailuvalttinne?
5. Onko teidän yrityksellänne erityisosaamista? Mitä?
6. Miten markkinoitte yritystänne?
7. Millaisia asiakkaita teillä on?

Asiantunteva ja napakka kuvaus pienestä kyläkaupasta, jota hoitaa jo toinen kauppiassukupolvi. Lehtiartikkelimainen teksti perustuu sekä liiketoiminnan esittelyyn että kauppiaan haastatteluun, joista muodostuu ehjä, erittäin informatiivinen kokonaisuus.

Saana Pitkänen: Lähikaupat vaikuttavat yhä

Kun vuonna 1950 Allan Palmén osti pienen vastavalmistuneen elintarvikemyymälän Sipoon ja nykyisen Vantaan rajalta, saattoivat kanssaihmiset nähdä vain pienen vaivaisen kaupan kylässä. Sillä hetkellä kylässä toimi jo neljä kauppaa. 1950-luvulla elettiin murrosaikaa, elintaso oli nousemassa ja nuorisokulttuuri rantautumassa Suomeen. Sotakorvauksetkin oltiin lähes maksettu ja Palmén näki kaupassaan tulevaisuutta pitkälle ajalle. Vielä hie-man keskeneräisen myymälänsä hän viimeisteli, rappasi ulkoseinät ja teki pihatytöt.

Vuosikymmenien jälkeen Palmén-elintarvikemyymälä toimii vieläkin Vantaan ja Sipoon rajalla, Nikinmäen kupeessa, kylän ainoana kauppana. Yritys on pysynyt perheen omistuksessa, Allanin jatkajina toimivat hänen poikansa Jonne ja Stigu Palmén. Vaikka kilpailua on lähialueiden suurten kauppakeskusten kanssa, Jonne Palmén ei usko yrityksellä olevan hätää kilpailussa:

- Kilpailua toki on, vaikkei lähellä. Muutamien kilometrien tuntumassa mm. Nikkilässä ja Korsossa on isot ruokakaupat, puhutaan vaikka Jumbostakin. Ihmiset menevät sinne tunneiksi, viettävät aikaa puolikin päivää perheen kanssa, ja kun he tulevat kotiin muistavat, ainiin, se hiiva unohtui.

Jonne Palmén myöntää, etteivät he veljensä kanssa pysty mitenkään kilpailemaan suurien ruokakauppaketjujen kanssa tuotteiden hinnoilla, mutta huomauttaa, ettei isoissa kaupoissa kuitenkaan aina pääse halvemmalla.

- Isoissa kaupoissa kun tuotevalikoimakin on valtavan laaja, sitä laittaa helposti koriinsa kaikennäköistä. kotona sitten huokaistaan, että tätäkin piti mennä ostamaan, kun halvalla sai. Ja sitten ne heräteostokset lojuvat kaapissa seuraavat puoli vuotta.

Palménin kilpailuvaltti ei löydykään hinnoista, vaan palveluosaamista on kehitetty muussa toiminnassa. Pienestä viidenkymmenen neliön päivit-

täistavaraliikkeestä löytyy palveleva liha-, leikkele- ja herkkuhylly. Lisäksi kaupassa on myös laaja erikoissäilykevalikoima. Tuotevalikoima on pienessä kaupassa laaja, ja elintarvikkeiden lisäksi myynnissä on myös pieni määrä muita kodintarvikkeita. Palménin muita palvelualoja elintarvikkeiden myynnin ohella ovat mm. Veikkaus-piste, kotiinkuljetus ja muutama vuosi sitten pihalle rakennettu kierrätyspiste. Kotiinkuljetus toimii vaivattomasti varsinkin ikääntyneiden vakioasiakkaiden keskuudessa, joilla ei ole autoa. Vaikka viime vuosikymmenillä kotiinkuljetuksia oli huomattavasti enemmän, niin vieläkin asiakas voi soittaa kauppaan ja tilata ostokset kotiovelle. Omistajien suomenruotsalaisuus takaa hyvää palvelua myös ruotsinkielisille.

Jonne Palmén osaa arvioida kolme suurinta tulevaisuuden uhkaa kaupalle. Lähialueelle ollaan kaavailemassa suurta kaupparyhmittymää, mutta hän luottaa asiakkaiden ostotottumukseen käydä kävelymatkan päässä sijaitsevassa Palménissa.

- Tietenkin se mietityttää, kuinka tulevaisuudessa tällaiset pienkaupat selviävät.

Toinen uhka kaupan tulevaisuudelle löytyy yrityksen sisältä: perheyrittäjälle ei ole jatkajaa. Jonne Palmén uskoo kuitenkin jatkajan löytyvän perheen sisältä ennemmin tai myöhemmin, ja toivoo voivansa jättää veljensä kanssa yrityksen luotettavalle jatkajalle.

Kysyttäessä millaisia ominaisuuksia yrittäjällä tulisi olla, Jonne Palmén vastaa mietityään hetken:

- Tässä tapauksessa tärkeintä on ehdottomasti palvelualltius. Ja muutenkin kaikilla palvelualoilla ystävällisyys, ja se että yrittää tehdä parhaansa asiakkaan eteen. Joskus tulee tietenkin tilanteita, kun asiakas ärsyttää ja tekisi mieli sanoa, että mene sieltä Sokokselta ostamaan, mutta pitää vain niellä se ja hymyillen yrittää auttaa asiakasta. Eihän meidän tarvitse mitään isoja erii ostaa, jos asiakas kysyy jotain tuotetta, niin voinhan minä käydä ostamassa pienen erään.

- Lisäksi uhkana on se, että pienelle kaupalle tulee suhteessa enemmän kustannuksia. Verotus on tällä hetkellä sopiva, mutta kaikki muut kulut ovat suhteessa valtavia, mm. maksut, lämmitys, sähkö...

Omistajat arvioivat heidän asiakkaistaan noin 90% oleva vakioasiakkaita, jotka ovat jo useita vuosia sitten tottuneet käyttämään Palménia juuri heidän lähikauppanaan. Vakioasiakkaat koostuvat suurimmaksi osaksi lähellä asuvista nikinmäkeläisistä, mutta kaupassa käyn myös nykyään kauempana asuvia, ns. entisiä vakioasiakkaita, jotka ohikulkumatkallaan käyvät muistelemassa kyläkaupan tunnelmaa. Tutuiksi tulleilla asiakkailla aikaa vierähtää myymälässä usein tovi, kun kuulumisia kysellään niin puolin kuin toisin.

Ohikulkeva asiakas keskeyttää kauppiiaan kehumalla veljesten kohteliasta käytöstä ja aitoa asiakasystävällisyyttä. Punastuneena kiitollisesti hymyilevä Jonne Palmén kättelee kahdella kädellä asiakasta ja toteaa itsekin: Onhan se näin, ettei tätä työtä rahan vuoksi tee.