



YRITYS HYVÄ 2010
VOITTAJAKIRJOITUKSET JA -RYHMÄTYÖT

Yritys Hyvä 2010
Voittajakirjoitukset ja -ryhmätyöt

Toimitus ja taitto

Annika Jokinen

Kirjoitelmien luonnehdinnat

Anne Helttunen

Ryhmätöiden kuvaukset ja luonnehdinnat

Tiina Rytkölä

Kustantaja

Yksityisyrittäjien Säätiö

Julkaisija

Kerhokeskus – koulutyön tuki ry

Paino

Yliopistonpaino, Helsinki 2010

SISÄLLYS

SARJA 1	5
Yhteistä iloa vuosikymmenistä toiseen, <i>Marjo Kauppinen</i>	6
Usko. Älä pelkää. Kaikki on mahdollista, <i>Margarita Kondakova</i>	9
Koko perhe yrittää, <i>Aino Korhonen</i>	11
Ikioma Parsaplantaasi, <i>Kristiina Myller</i>	14
Ideasta todeksi: matkani yrittäjäksi, <i>Kaisa Nurminen</i>	16
Yrittämällä huipulle, <i>Narda Ortila</i>	19
Kun 9 b –luokka perusti kahvilan, <i>Ilona Sekiguchi</i>	21
Wall Maskit, <i>Petri Karvinen T:mi, Henna Soininen</i>	24
Tämän minä osaan, <i>Teemu Tervala</i>	26
Kultaakin arvokkaampi, <i>Maisa Vuorte</i>	29
SARJA 2	33
Korkokenkätytön lannantuoksuinen unelma, <i>Krista Salmela</i>	34
Kerran yrittäjä, aina yrittäjä, <i>Charlotta Wendelin</i>	37
SARJA 3	41
Yrittäjäksi sittenkin?, <i>Niina Ahola</i>	42
Merkonomista metsuriksi, <i>Samuel Heinonen</i>	44
SARJA 4	45
Hyväntekeväisyysprojekti, Unicef.....	46
<i>Reetta Aaltola, Marinika Korobova, Laura Palo</i>	
Viretytöt Oy, yrityksen perustaminen	47
<i>Johanna Huhtinen, Kirsikka Ruohonen, Laura Similä</i>	
Tuotantotiimi Suomineidot, musikaalin tuottaminen	49
<i>Miia Hulkkonen, Eini Huupponen, Laura Issakainen, Laura Janhunen</i>	
Kunniamaininta Sarja 4	50
Projektityö Intiaanikylä Kestilän peruskoulu, 7.luokan oppilaat	
Kunniamaininta Sarja 4	51
”Mäntsälä mielessäin”, yrittäjyysprojekti Riihenmäen koulun 7F-luokka	

LUKIJALLE

Yritys Hyvä on yrittäjyysaiheinen kirjoituskilpailu nuorille. Kerhokeskus ja Yksityisyrittäjien Säätiö ovat palkinneet parhaita kirjoituksia jo neljännesvuosisadan ajan ja tänä vuonna kirjoitusten lisäksi palkitaan ensimmäistä kertaa myös opiskelijoiden toteuttamia ryhmätöitä.

Yritys Hyvällä voidaan nähdä olevan jo vakiintunut asema yrittäjyyskasvatuksessa. Kilpailun 25-vuotispäivää juhlittiin viime keväänä. Syntymäpäivän kunniaksi kilpailua uudistettiin ottamalla mukaan myös ryhmätöisarja, johon voivat osallistua toisen asteen opiskelijoiden ja yhdeksäsluokkalaisten lisäksi myös yläkoulun 7.- ja 8.-luokan oppilaat.

Kilpailu on yhä edelleen suosittu ja tänä vuonna toisen asteen opiskelijoiden kirjoituksia tuli jopa viime vuosia enemmän. Loppukilpailuun lähetettiin kolmesta kilpailusarjasta yhteensä 754 ansiokasta kirjoitusta yrittäjyydestä. Uuteen ryhmätöisarjaan lähetettiin peräti 58 upeaa yrittäjyysaiheista työtä. Tässä sarjassa oli mukana yhteensä 324 opiskelijaa. Kilpailulautakunta valitsi tänä vuonna voittajia sarjasta 1 yhteensä 10, sarjasta 2 ja 3 kummastakin kaksi ja sarjasta 4 yhteensä kolme ryhmää. Kilpailua voidaan hyvällä syyllä nimittää valtakunnalliseksi. Tänä vuonna eteläisimmät voittajat ovat Helsingistä, pohjoisin Ivalosta.

Kilpailu on laajentunut ja kehittynyt vuosien saatossa, mutta sen perusidea on säilynyt ja pysynyt ajankohtaisena: nuorille annetaan eväitä yrittäjämäiseen toimintaan sekä herätetään nuorten kiinnostus yrittäjyyttä ja myös mahdollista tulevaa yritystä kohtaan. Kilpailussa pyritään tuomaan esille sellaisia yrittäjyyden teemoja, jotka ovat nuoria lähellä ja herättävät nuorissa mielenkiintoa. Yrittäjyydessä puhuttavat tällä hetkellä muun muassa yhteistyön ja verkostojen kasvava merkitys ja tämä tematiikka on huomioitu Yritys Hyvässäkin. Kilpailuvihon aineistoissa korostuu yhdessä tekeminen, mutta myös itse kilpailun toivotaan haastavan nuoria luovaan ajatteluprosessiin, ideoimiseen ja tekemiseen yhdessä.

Lopuksi, yrittäjämäinen toiminta on pääosassa kilpailussa. Se välittyy monin tavoin tähän kirjaseen kootuista voittajateksteistä ja ryhmätöiden esittelyistä. Yrittämisessä vaadittu sinnikkyys, rohkeus ja luovuus ovat läsnä voittajatöissä – jokaisessa omalla yksilöllisellä tavalla.

Helsingissä, 6.5.2010

Tiina Rytkölä
Kerhokeskus – koulutyön tuki ry



SARJA 1

• • 9. luokat

Innostava ja perusteellinen tarina siitä, miten koko luokka yrittää yhdessä ja perustaa ikääntyville ihmisille Vireät vuodet -nimisen vapaa-ajan toimintakeskuksen. Keskuksessa järjestetään mm. liikunta-, musiikki, ATK-toimintaa, ja mukana ovat niin oppilaat kuin koulu ja monet muut paikalliset toimijatkin. Kirjoitus on hyvä osoitus yhteistyön merkityksestä yrittämisessä.

Yhteistä iloa vuosikymmenistä toiseen

Marjo Kauppinen, Vieremän Kirkonkylän koulu

Vanhustyö on nyky-yhteiskunnassa paljon esillä. Nuoria haalitaan monin tavoin ikäihmisten pariin, kun taas samalla aikaa päivälehtien mielipideosastot pursuavat negatiivisia kirjoitelmia nuorten huonosta käytöksestä, epäkiitollisuudesta ja välinpitämättömyydestä vanhuksia kohtaan. Tähän ilmiöön halusimme luokkamme kanssa muutosta. Päätimme perustaa vanhemmalle väestölle tarkoitetun vapaa-aikapalvelun, Vireät Vuodet.

Kuten jokaisesta ryhmästä, myös meidän luokkastamme, löytyy eri asioihin perehtyneitä ihmisiä. Suunnittelimme järjestävämme ikäihmisille liikunta-, musiikki-, ATK-, kirjallisuus- ja taidetoimintaa. Jokaiselle osa-alueelle valittiin oppilaat, jotka osaisivat ohjata ryhmiä oman harrastuneisuudensa mukaan.

Hankkeen alustavien perusratkaisujen jälkeen otimme yhteyttä vanhainkoteihin sekä paikalliseen kansalaisopistoon yhteistyön toivossa. Molemmat kohteet olivat projektistamme ylpeitä ja lupasivat auttaa luokkaamme eteenpäin pääsemisessä: vanhainkodit kartoittamalla ikäihmisten halukkuutta osallistua tempauksiin ja toiveita ryhmissä toteutettavista aktiviteeteista. Kansalaisopisto lupasi antaa meille osan heidän vapaa-ajan kursseistaan.

Projektissa toimiminen edellytti kuitenkin kokonaisvaltaista sitoutumista. Oppilaat joutuisivat luopumaan vapaa-ajastaan ja uhraamaan projektille ison osan elämästään. Päädyimme yhteistyökumppaneiden kanssa käydyissä neuvotteluissa tulokseen, joka tyydytti kaikkia osapuolia. Luokkamme saisi rahallista hyvitystä riippuen ryhmien lukumäärästä ja kerhojen toteuttamisesta. Rahat menisivät luokkaretken hyväksi, jonka päämäärän päättäisimme myöhemmin.

Projekti alkoi edetä pikkuhiljaa ja pidimmekin tiiviiseen tahtiin koulun jälkeen palavereita, joissa pohdimme tilaratkaisuja sekä ryhmien koko- ja toteuttamismääriä. Ratkaistavana olivat myös kokoontumispäivät, sillä vanhainkodeista saadun palautteen mukaan monet vanukset olivat halukkaita osallistumaan mielellään useimpaankin ryhmään.

Tilaratkaisut olivat ongelmistamme pienimmät. Olihan koulullamme uudistettu ATK:n luokka, suuri liikuntasali sekä hyvät kuvataide- ja musiikkiluokat. Kirjallisuutta pystyisimme harjoittamaan oppilaiden viihtyisässä taukotilassa. Mittailimme myös tilojen kokoa ja tulimme siihen tulokseen, että kymmenen hengen ryhmät olisivat sopivia. Siihen lisättäisiin vielä pari ohjaajaa, ja silti kaikille olisi hyvin tilaa.

Aluksi päätimme aloittaa yhdellä ryhmällä jokaisella osa-alueella. Viikko alkaisi tiistaina ATK:n opiskelulla ja jatkuisi keskiviikkona kirjallisuuspainotteisella iltapäivällä sekä kuvataiteellisella illalla. Lauantain päätimme pyhittää liikunnalle ja musiikille. Olimme päättäneet, että aloittaisimme jokaisessa ryhmässä aivan alkeista, jotta kaikki pysyisivät mukana. ATK:ssa alkuun opeteltaisiin koneen käynnistämistä ja perustoimintoja, liikunnassa aloitettaisiin aina verryttelyllä ja helpoilla liikkeillä.

Oppilaat odottivat innolla projektin alkua, vaikkakin se tarkoitti pitempiä päiviä ja vapaa-ajan vähenemistä. Palkkio kuitenkin odottaisi keväällä, ja myös yhteinen aika omien isovanhempien kanssa miellytti monia. Vireät Vuodet toisi nuoret lähelle vanhuksia ja sekös miellytti myös vanhempia. Olimme saaneet aikuiset hyvin puolellemme, josta olimme kovin ylpeitä.

Ennen tositoimiin pääsyä täytyi suunnitella huolellisesti, jotta pysyisimme perillä niistä asioista jotka oli jo käsitelty. Vaikka olimme jo aikaisemmin päättäneet, että ryhmät toteutettaisiin ohjattavien toiveiden mukaan, emme olleet vielä päässeet kovin pitkälle tuntien aiheissa. Olimme jättäneet edessä olevat tunnit vähemmälle huomiolle sillä aikaa, koska kaikki olivat panostaneet ensimmäisiin kohtaamisiin. Otimme tämän huolenaiheen eräessä kokouksessa asian puheeksi, sillä koko Vireät Vuodet saattaisi kaatua, jos yritystä ei olisi kunnolla organisoitu. Päätimme, että jokaisen ryhmän vetäjät suunnittelisivat tunnit lukukauden loppuun asti, jottei kävisi niin huonosti, että ideat loppuisivat kesken kaiken.

Seuraavalla viikolla kokoonnuimme luokan kanssa jälleen ja kuuntelimme toisten mietteitä ja tutkimme opetussuunnitelmia. Rakensimme taulun, johon hääpäiväimme otsikon ja jokaiselle ryhmälle oman osion, jonne merkittiin ohjaajat, tunnit ja tuntien aiheet. Taulu kattoi koko seinän, mutta se valotti hyvin missä olimme menossa.

Tarvitsimme myös jonkinlaisen yrityksellemme vielä työryhmän, joka hoitaisi talousasiat alkuhetkestä lähtien. Olimme tekemisissä rahan kanssa, joten tilintarkastajat ja sihteerit olivat tarpeen. Mietimme ensiksi, että antaisimme tämän kokonaan opettajille hoidettavaksi, mutta päätimme sitten yrittää itse. Kokemustahan siinäkin tulisi. Onneksi saimme hyviä neuvoja vanhemmilta ja sukulaisilta.

Valitsimme viikonloppukokouksessa luokasta puheenjohtajan, joka yrityksen alusta asti pitäisi huolen siitä, että ohjaajat ja luokka olisivat aina tietoisia mahdollisista muutoksista. Tarvitsimme siis sihteerin, joka kirjoittaisi mahdolliset kokouspöytäkirjat ja muut paperihommat valmiiksi, sekä kaksi tilintarkastajaa, jotka hoitaisivat pankki- ja raha-asiat. Lisäksi paikalla oli yhteistyökumppanimme, eli kansalaisopiston rehtori, sekä vanhainkotien johtoporrasta. Päätimme rahasummista, jotka meille maksettaisiin pitämistämme tunneista. Kokouksen lopussa meillä oli Vireiden Vuosien johtokunta, yrityksen nimissä oleva tili, sekä budjetti. Olimme viimeisiä silauksia vaille valmiita avaamaan yrityksemme.

Seuraavana vuorossa oli markkinointi, jonka olimme aloittaneet jo varhaisessa vaiheessa kyselemällä kiinnostuneita yhteistyökumppaneita. Nyt kun ajatuksemme oli saanut kannatusta, päätimme ryhtyä mainostamaan Vireitä Vuosia. Mainostaisimme paikallisissa sanomalehdissä, yritysten - kuten esimerkiksi kauppojen - ilmoitustauluilla sekä lehtisinä vanhushoidon piirissä.

Muutaman kuukauden uurastamisen ja suunnittelun jälkeen projekti pääsi vihdoin pyörittämään käyntiin. Ensimmäinen ATK:n tunti jännitti varmasti ohjaajia enemmän kuin ryhmäläisiä. Kuitenkin kaikki sujui hyvin ja kerhoihin oli tulossa ikäihmisiä tungokseksi asti. Asenteella ja tarkkaavaisuudella tehdyt alkutyöt kuitenkin helpottivat, eikä suurempia ongelmia syntynyt.

Muutaman kuukauden jälkeen Vireät Vuodet on edelleen toiminnassa, sillä menestykselle ei ole tullut rajoja. Innostus on säilynyt samana ja positiivinen asenne vienyt meitä ja yritystä vaikeuksien kautta voittoon. Ryhmiä on perustettu lisää, sillä kaikki halukkaat eivät olisi sopineet pieniin aloitusryhmiin. Välillä joudumme pitämään toiminnassa taukoja, yleensä koeviikkojen ja lomien aikaan. Kaikesta huolimatta olemme koululaisia ja meidän täytyy viimeisenä vuotena myös miettiä tulevaisuuttamme monelta kantilta, vaikka tämä projekti tuokin runsaasti kokemusta tulevan varalle. Mitään tässä emme ole menettäneet.

Yritys on tuottanut luokalle mukavasti voittoa. Onneksi raha-asiat hoidossa : olemme saaneet runsaasti apua. Opettajat ovat antaneet tukensa ja vanhempamme ovat ottaneet vastuuta pitkähermoisina kannustajina. Pankistakin olemme saaneet oman luottovirkailijamme. Luokkamme yhteishenki on parantunut matkan varrella ennestäänkin ja yhteistyökumppanimme ovat olleet mitä parhaimmat. Meitä on kohdeltu nuorina, jotka haluavat ottaa tämän tosissaan ja haluavat oppia, mitä yrittäminen yhdessä oikeasti on.

Aiomme jatkaa Vireiden Vuosien parissa vielä lukuvuotemme loppuun. Peruskoulusta lähtömme jälkeen olemme suunnitelleet jättävämmä yrityksen tuleville peruskoulun päättävälle luokille. Miksi lopettaa kesken hyväksi havaittu toiminta, joka parantaa yhteiskunnan käsitystä nuorista, antaa aikaa vanhuksille sekä auttaa meitä tulevaisuudessa? Luokkamme kannustaakin kokeilemaan kaikkea uutta. Yhdessä on aina hauskaa, vuosikymmenistä toiseen.

Yrittää-sanan monia merkityksiä hauskasti ja luovasti pohtiva teksti, jonka ytimessä on oma unelma: tulla joskus laulajaksi. Uskoa omaan itseensä ja oman tiensä kulkemisen tärkeyttä todistava teksti vetoaa sekä tunteisiin että järkeen.

Usko. Älä pelkää. Kaikki on mahdollista.

Margarita Kondakova, Variskan koulu, Vaasa

”Yritän siis elän”, ”Yrittäjyyttä koko elämä”, ”Aina kannattaa yrittää” – nämä otsikot ovat täyttä totta. Elämä on yrittämistä, ja se yrittäminen seuraa meitä koko elämän ajan: Se, että harrastaa jotakin, on yrittämistä, se, että opiskelee, on yrittämistä, jopa aamulla herätyskelloon herääminen on omanlaista yrittämistä.

Elämä antaa miljoonia mahdollisuuksia saamaan sitä, mitä haluaa, pitää vain käyttää niitä. Kun et liikahda, mitään ei tapahdu, etkä pääse tavoitteeseesi.

Tämä voi ehkä kuulostaa liiankin yksinkertaiselta joidenkin mielestä: siis pelkästään yrittämällä saat kaiken, ja sitten kun yrittää, ei onnistukaan missään. Mikä on siis ideana? Miksi joskus mikään ei toteudu, vaikka kuinka paljon voimia ja halua liittäisi asian toteuttamiseen? Ja vastaus on taas yksinkertainen: tämä on elämää. Elämää, joka ei ehkä aina tunnu olevan reilua ja joka joskus tuo suruja ja pettymyksiä, mutta myös elämää, joka iloitsee, palkitsee ja tekee onnelliseksi. Elämä on aika lailla loogista, vaikka me emme aina voi tietää sitä. Mitään ei ikinä tapahdu ilman jonkinlaista tarkoitusta – vaikka mitä sattuisi, siihen on jokin syy.

Minulla itselläni on unelma - tulla laulajaksi. Tämä on myös esimerkki siitä, että ilman yrittämistä ei selviä lainkaan. On olemassa satoja esimerkkejä: vaikkapa kaikille tuttu laulajatar Christina Aguilera, jota on kiusattu koulussa siitä, että hän tuli kuuluisaksi, ja hänen oli pakko siirtyä kotiopetukseen, tai Shakira, jolle hänen lauluopettajansa joskus sanoi koulussa, että hänellä ei ole lahjakkuutta eikä hänestä ikinä tule mitään, tai Lady GaGa, jota aikoinaan koulussa pidettiin friikkinä. Voin jatkaa ikuisuuksiin, koska tällaisia esimerkkejä on todella paljon. Mutta mitä me näemme nykypäivänä? Nämä kolme rumaa ankanpoikaa ovat tulleet kauniiksi joutseniksi, joita monet ihailevat ja joista ottavat mallia.

Laulajan uraa on tosi vaikea saavuttaa, se on totta, mutta eihän se ole mahdotonta. Tiellä menestykseen tappiot ja vaikeudet ovat välttämättömiä. Voittamaton Christina laulaa tappioista näin: ”It makes me that much stronger, makes me work a little bit harder, it makes me that much wiser, thanks for making me fighter”. Nämä ovat taistelijan ja voittajan sanoja. Pitää olla vahva, osata haluta ja tietää, mitä haluaa.

Jopa tiedemiehet ovat todistaneet, että ihmisen ajatukset ovat materiaalisia: He ovat huomanneet, että kaikkialla nano-osaset liikkuvat eri tavalla ihmisen läsnä olleessa, kun hän seuraa niitä ja vaikuttaa niihin omalla ajatuksella.

Jos ihmisen voimissa on nano-osasien liikkumisen muuttaminen, eikö sitten kaikkeen voisi vaikuttaa? Esimerkiksi omaan koulumenestykseen, omaan ammattiin, ihmisen välisiin suhteisiin? Paitsi, että siihen jälkimmäiseen asiaan ihminen muutenkin vaikuttaa, vaikka ei ehkä aina tajua sitä. Tätä ei tarvitse edes todistaa minkäänlaisilla kokeilla, tämä on selvää ja oikeastaan tosi yksinkertaista: kuinka suhtaudut ihmisiin, hekin yleensä suhtautuvat sinuun, ja he ajattelevat sinusta samalla tavalla kuin sinä heistä. Tämä tosi yksinkertainen asia aika usein unohtuu tai sitä ei vain pidetä kovin tärkeänä.

Ihminen pystyy muttei aina halua tai oikeastaan jaksa vaikuttaa elämäänsä, koska siihen tarvitaan yrittämistä, siihen tarvitaan aikaa ja siihen tarvitaan sisua. Eli siis pitää huoli omista ajatuksistanne – niistä rakentuu tulevaisuus!

Usko on todella tärkeä asia elämässä, samoin kuin rohkeus – ikinä ei saa pelätä. Elämässä kaikki on mahdollista – uskokaa siihen ja edessänne avautuu ovi tulevaisuuteen!

Realistinen ja asiallinen kuvaus koko perheen yhdessä ylläpitämästä Matkailuyritys Niitovuohpista. Saamelainen yritys pitää yllä kokonaista matkailukeskusta mökkeineen ja ravintoloineen. Kirjoittaja kuvaa yrityksen toimintaa ja resursseja houkuttelevasti, mutta jalat maassa seisoen.

Koko perhe yrittää

Aino Korhonen, Ivalon yläasteen koulu

Isoisaisäni Uula oli poromies, mutta vanhetessaan hän halusi tehdä myös jotain muuta. Töihin kenenkään alaiseksi hän ei menisi, se oli selvä. Jääräpäinen lappalainen, niin isovanhempani häntä aina kuvailevat. Isoisäni, joka silloin oli 30-vuotias, ehdotti isälleen, että tämä perustaisi oman yrityksen, joka keskittyy matkailuun ja turisteihin. Uulalla oli paljon ystäviä ulkomailta ja hän piti siitä, kun hänen pieni kotipaikkakuntansa vilisi turisteja.

Uula asui Ivalossa, joka oli pieni paikkakunta ja jossa kaikki tunsivat toisensa. Uula oli tunnettu saamelainen poromies. Hän oli rikas ja arvostettu, mutta herätti myös monen mielessä epäilyjä, vaikka syytä ei ollutkaan. Uula ei ikinä jättänyt asioita viime tippaan tai todennut, että sen voi tehdä huomennakin, vaan halusi tehdä kaiken niin nopeasti kuin mahdollista. Hän innostui liikeideasta ja turhia miettimättä ja jahkailematta aloitti järjestelyt. Hän hoiti paperiasiat kuntoon ja rikkaana miehenä rahoituskaan ei ollut mikään ongelma. Rakennusluvan saatuaan hän rakennutti suuret tilat hieman Ivalon kylän ulkopuolelle. Toiminta epäilytti paikkakuntalaisia hieman, niin nopeasti kaikki tapahtui.

Avajaiset keräsivät paikalle paljon väkeä ja myös muuttivat epäilijöiden käsitykset. Paikka oli viihtyisä ja Uulan esitellessä kaiken toiminnan kyläläiset totesivat, että tällaista olikin tarvittu ja odotettu. Muut arvostivat myös sitä, että Uula halusi nimenomaan perheyrityksen. Isoisäni oli innoissaan mukana, samoin isoäitini, sekä Uulan vaimo. Muutaman tutun työntekijän he ottivat lisäksi. Yrityksen nimeksi tuli Matkailuyritys Niitovuohppi. Nimi tuli sukunimestämme Niittyvuopio, joka on saameksi Niitovuohppi.

Toiminta alkoi heti avajaisten jälkeen. Uula kutsui ensimmäisiksi vieraisiksi ystäviään ulkomailta ja pari suomalaistakin perhettä. Viesti matkailukeskuksesta levisi, yritys sai suosiota ja turisteja tuli ympäri maailmaa.

Uulan ja hänen vaimonsa lopetettua työnteon yritys siirtyi isoisäni nimiin. Nyt johtajana toimii minun isäni. Äitini ja tätini ovat töissä keittiön ja ravintolan puolella, isä järjestää retkiä ja toimintaa kahden muun miehen kanssa. Lisäksi vastaanottoon ja ravintolaan

on palkattu muitakin. Isoisäni ja -äitini auttavat hieman sesonkiaikoina, kun turisteja on todella paljon. Itse olen juuri päättämässä peruskoulun ja käyn lähes päivittäin töissä ja saan samalla tavalla palkkaa kuin muutkin ikäiseni, jotka käyvät töissä. Hyvänä puolena on se, että työajat ovat joustavat, kun työkaverit ovat myös perhettä ja työpaikka on melkein kuin koti. On hyvä, kun ei ole kuolemanvakavaa, jos ei kerkeä koulun tai vapaa-ajan syiden vuoksi töihin. Kuitenkin käyn lähes joka päivä tekemässä ainakin jotain pieniä hommia. Myös viikonloppuisin teen töitä, mutta silti minulla jää tarpeeksi aikaa olla myös ystäväni kanssa ja harrastaa asioita, jotka minua kiinnostavat. Asumme aivan päärakennuksen vieressä, joten on helppoa vaikka käydä nopeasti vain ruokkimassa porot.

Remontoimme tilamme pari vuotta sitten. Laajensimme melko paljon päärakennusta, johon kuuluu vastaanotto, viihtyisä oleskelutila ja suuri Sali täynnä pöytiä, jossa on samassa ravintola, kahvila sekä baari. Mökkejä on kaksikymmentäviisi, saunarakennuksia seitsemän.

Haluamme tarjota turisteillemme sen, mitä he haluavat Lapissa käydessään kokea. Syksyllä ohjelmaan kuulua vaellusta ja retkeilyä, marjastusta ja sienestystä, kalastusta sekä metsästystä, riippuen siitä mitä kukin tahtoo tehdä. Syksy kerää paljon turisteja kauniin ruskan takia. Keväällä on mahdollista hiihtää, vaeltaa ja retkeillä sekä kalastaa.

Kesällä matkailijat hämmästelevät yötöntä yötä, kun aurinko ei laske ollenkaan. Vaikka yöt ovat valoisia ja aiheuttavat usein öisin unettomuutta, väki jaksaa kuitenkin kalastaa, vaeltaa ja retkeillä, pyöräillä, meloa ja ihailla Lapin luontoa.

Talvi on arvattavasti kaikista kiireisin vuodenaika. Silloin ohjelmaan kuuluu reissuja Saariselälle, jossa voi lasketella, hiihtää, käydä suuressa pulkkamäessä ja kylpylässä, tai ihailla mahtavia maisemia Kaunispään huipulta. Järjestämme hiihtoretkiä, lumikenkäkävelyä, koiravaljakkoajeluita, moottorikelkkasafareja, poroajelua, pilkkimistä sekä luistelua, joihin meillä on heille myös välineet valmiina. Tilamme ovat järven rannalla, joten kaikilla jotka suinkin uskaltavat, on myös mahdollisuus käydä avannossa uimassa.

Talvisin matkailijoita kiinnostaa kovasti myös Joulupukki, revontulet, suuri lumen määrä sekä kaamos. Halutessa teemme myös retkiä Rovaniemelle, sillä sekä vanhempi että nuorempi sukupolvi on yleensä kiinnostunut käymään Ranuan eläinpuistossa sekä Joulupukin Pajakylässä tapaamassa itse Joulupukkia.

Olemme sisustaneet kaikki tilamme mahdollisimman paljon Lapin tyyliseksi ja tunnelmalliseksi. Ruokalistallamme on tavallisia ruokia, joita kaikki uskaltavat syödä, mutta ruokalista perustuu pääosin Lapin perinneruokiin joita turistit rohkeasti haluavatkin kokeilla.

Peruskoulun jälkeen aion suorittaa kaksoistutkinnon. Käyn Ivalossa lukion sekä ammattikoulussa matkailupuolen. Tutkinto kestää neljä vuotta ja saan siitä ammatin. Sen jälkeen jatkan työskentelyä yrityksessämme ja tahdon mahdollisimman pitkään jatkaa sitä, minkä isoisoisäni aloitti monta kymmentä vuotta sitten. Vanhempani ja isovanhempani ovat kannustaneet minua tekemään jotain muuta, kunhan se on sitä mitä itse haluan ja tiedän, etten loukkaisi heitä vaikka menisin vaikka yliopistoon

lukemaan filosofiaa. Kokemuksesta kuitenkin tiedän, että tämä on sitä mitä myös itse tahdon tehdä. Uskon ja toivon myös, että 10-vuotias pikkuveljeni seuraa jalanjälkiäni, sillä hänkin viihtyy turistien kanssa jo nyt. Olen ylpeä perheyrittäjästä ja saamelaisuudesta, ja toivon että yritystoimintamme jatkuu vielä monta vuotta.

Virkistävällä tavalla poikkeava, mustaa huumoria sisältävä absurdi kertomus siitä, miten yksinkertaisesta miehestä, Jooseppi Mähkölästä, tuli parsan viljelijä ja sitä kautta parsayrittäjä. Tarinan tunnelma on aivan omanlaisensa ja kulkee kaukana valtavirrasta, niin kuin Joosepin yrityskin.

Ikioma Parsaplantaasi

Kristiina Myller, Vesannon yhtenäiskoulu

”Parsa” oli Joosepin ensimmäinen sana. Liekö johtunut Mähkölän perheen liiallisesta parsan kulutuksesta vai mistä, mutta Jooseppi rakasti parsaa jo pienestä pitäen. Se oli se hänen juttunsa.

Äiti Mähkölä oli jo nuorena tyttönä kuullut ihmevihannes parsan saloista isoäidiltään. Isä Mähkölä taas oli juovuspäissään ostanut joltain kiertelevältä kauppiaalta yhden saksalaisen parsayrityksen osakkeita. Siitä lähtien oli viikottain perhe Mähkölän pikku talon ovelle tuotu läjä erilaisia parsatuotteita: oli hyytelöä, oli purnukkaa, oli kuivattua parsaa jauhattuna, löytyi suolattuna ja löytyi sokeroituna.

Kun ensimmäinen lähetys saapui ja isä Mähkölän töpeksinnät paljastuivat, kilahti koko muu perhe. Sinnekö olivat perheen kaikki vaivoin hankitut varat menneet? Lihaville, viiksekkäille Saksan parsasedille? No, pienen kriisin, perheriidan, tulipalon, mustan silmän sekä rikkonaisen liemikulhon jälkeen Mähkölät pääsivät kompromissiin: kaikki söisivät nyt parsaa niin kauan kuin sitä oli, eikä kenelläkään ollut lupaa valittaa.

Niin jatkui elämä Mähkölän talossa. Parsaa syöden ja ihmeellistä mongerrusta parsatölkeistä tavaten. Joosepin isoveljet olivat jo kauan sitten lentäneet pois kotoa. Yksi oli karannut mustalaisten mukaan, yksi tipahti kaivoon ja yksi halusi päästä ”kouluun” (sellainen oli kuulemma jossain kaukaisessa maakunnassa, tosin Jooseppi ei edes tiennyt, mikä se semmoinen ”koulu” oikein oli). Jooseppi jatkoi silti parsantäyteistä elämäänsä isä ja äiti Mähkölän kanssa.

Kylän muut ihmiset pitivät heitä hiukan pimahtaneina. Eikä suotta. Saivathan he postia jostain oudosta maasta, kun muilla ei edes ollut postilaatikkoa. Ja kuulemma perhe Mähkölä alkoi vaikuttaa aina vain vihreämmältä ja vihreämmältä. Eräskin vanha äijä väitti kiven kovaa, että oli nähnyt jotain vihreää muhivan isä Mähkölän korvissa. Sitten eräänä päivänä isä Mähkölä kuoli. Viikko sen jälkeen myös äiti Mähkölä kuukahti. Jooseppi odotti viikon. Ja vielä varmuuden vuoksi toisenkin. Ja kas, hänpä tunki olonsa vielä aivan elinvoimaiseksi. Vähin äänin hän hautasi vihertäväiset vanhempansa.

Parsaa aamupalaksi. Parsaa lounaaksi. Parsaa välipalaksi. Parsaa päivälliseksi. Parsaa iltapalaksi. Ja joskus hiukan yöpalaksikin. Mutta parsalähettykset sen kuin jatkuivat ja Jooseppi rakasti parsaa aina vain enemmän.

Mutta tapahtuipa sitten eräänä aamuna perin kummallinen asia: ei ilmestynyt Mähkölän talon ovelle parsan parsaa. Ei edes pientä tölkkiä. Oli vain lappu, jossa luki: "Herr Spargel ist gestorben und der Spargel ist gestorben". Joosepilla ei ollut hajuakaan, mitä nuo parsasedät hänelle halusivat kertoa, mutta yksi juttu oli varma: parsaa oli saatava!!!

Johan alkoi Joosepilla ottaa oiretta. Hänen kätensä tärisivät, hiki virtasi ja migreeni puski aivoihin joka välissä. Ei auttanut tohtori, eikä poppamies. Ei naapurin Esterin e-pilleri, eikä rotanmyrkky. Niinpä riensi apuun kylän arkistonhoitaja postimyyntiluetteloiheen. Ei löytynyt parsaa, mutta siemeniä kyllä. Niitä siis!

Ja niin alkoi parsan viljely Mähkölän talon vanhassa kurkkupenkissä. Jooseppi kynti, auras, harasi ja lannoitti. Jooseppi kasteli, ripotteli siemeniä, jahtasi myyriä ja mäyrää sekä toivoi parasta. Ja parsa alkoi kun alkoikin kasvaa. Liekö vaikuttanut tuo läheinen hökötys nimeltä "ydinvoimala" ja sen sylkemä hapokas sumu, mutta suureksi parsat kasvoivat. Ja hiukan myös naapurin puolelle levisivät.

Tuota outoa ilmiötä tultiin katsomaan niin läheltä kuin kaukaa. Kaikki kylän asukkaat saapuivat noita kummallisia, vihreitä töröjä pällistelemään. Jooseppi ei tosin niiden oudosta ja jotenkin kitkerästä mausta piitannut, mutta parsa kuin parsa ja vain sillä oli väliä. Ja sillähän oli väliä. Parsaa haluttiin hinnalla millä hyvänsä. Jooseppi vaihtoi parsaa niin porkkanaan kuin kaalin, vaihtoi nahkasohvaan, nuppineuloihin, "Raamattu"-nimiseen kirjaan sekä vaikka mihin muuhun. Arkistonhoitaja antoi jopa läjän postimyyntiluetteloita, jotta saisi edes hiukan maistaa tuota uutta ihmekasvia. Jooseppi (silloin paremmin Parsa-Jooseppina tunnettu) viljeli ja möi. Söi ja taas viljeli. Ja talo täyttyi ihmisten antamasta kamasta.

"Johan on ukolla yritys!" tokaisi eräs ohi kulkenut kulkuri. Jooseppi otti sen kohteliaisuutena, vaikkei oikein tajunnutkaan, mitä tuo outo y:llä alkava murahdus oikein tarkoitti. Joku selvitti tuon sanan tarkoitusta Joosepille, mutta Jooseppi vain tuhahti: "Se on Parsaplantaasi. Parsaplantaasi!"

Pian Mähkölän talon nurkalla pönöttikin Joosepin omin käsin taiteiltu Parsaplantaasi-kyltti. Ja Parsaplantaasista sai Jooseppi elantonsa koko loppuelämänsä ajan, sillä parsallahan hän eli. Parsa oli hänen elämänsä.

Mutta sitten tapahtui eräänä aamuna Parsaplantaasilla tragedia, kun Jooseppi tapaturmaisesti könähti mäyrän koloon, veti lipat, kaatui talikkoon ja hukkui parsojen sekaan. Sinne hautautui Parsa-Jooseppi, mutta parsat jäi. Yhä vieläkin ne siellä rehottavat villinä parsaviidakkona niin että marsilaisille asti näkyy tuo Parsaplantaasin vihertävä kajo.

Kaunistelematon mutta optimistinen ja vetävä tarina omia mahdollisuuksiaan työmarkkinoilla pohdiskelevasta työstä, joka päättyy lopulta kahvilayrittäjäksi. Luomutuotteita myyvä kahvila alkaa pienestä, mutta kehittyy ajan kanssa luonnonsuojeluideologiaa kannattavaksi ekoyritykseksi.

Ideasta todeksi: matkani yrittäjäksi

Kaisa Nurminen, Itä-Suomen koulu, Imatra

Se valkeni minulle eräänä helmikuisena yönä, vain muutama kuukausi ennen peruskoulun loppua. Makasin huoneeni nurkkaan sysätyllä patjalla kaivellen varpaitani. Ikkunanraoista tunkeutuva kylmä viima vonkui nurkissa, enkä saanut siltä rauhaa. Yritin tyhjentää mieltäni turhista ajatuksista, luvaten itselleni miettiväni niitä joskus toiste. Huomasin silti vilkuilevani työpöydällä nököttäviä hakupapereita. Halusin kieltää mielestäni edessä olevat valinnat. Pelaisin lomakkeilla bingoa, valitsisin muutaman linjan ja koulutuksen sieltä täältä. Aivan sama, minne päätyisin. Lopettaisin kuitenkin kesken, kun löytäisin jotakin kiinnostavampaa. Posottaisin pari vuotta tuulispäänä, sitten valitsisin jotain muuta. Se oli minun tapani tehdä päätöksiä. En kuitenkaan pystyisi jättämään tätä myöhemmäksi, en enää.

Ryhdyin selailemaan ties kuinka monetta kertaa oppilaanohjaajan antamia värikkäitä, kiiltopaperisia lehtisiä. Niiden mukaan minua tarvittaisiin monella alalla, kuuluisin tänne, kuuluisin tuonne. Mikään ei kuitenkaan tuntunut juuri oikealta. Minusta tuntui, että mitkään valmiit muotit eivät sopisi minulle. Oli miljoona asiaa, joista pidin, ja toinen mokoma sellaisia, joita en voinut sietää. Jälkeenpäin ajatellen olin aika nirso, mutta nimenomaan se johti minut tulevalle polulleni.

Toisaalta, minulla oli aina ollut hyvä mielikuvitus. Minulla oli halua katsoa asioita uudesta näkökulmasta. En osannut noudattaa ohjeita, koska minulla oli oma näkemykseni siitä, miten jokin asia tulisi tehdä. Olin jääräpäinen ja voimakastahtoinen lapsi. Pidin ongelmanratkaisusta, enkä horjunut haasteiden edessä. Välillä putosin kovaa ja korkealta, mutta en antanut periksi vaan ryhdyin kehittämään vaihtoehtoista lähestymistapaa.

Olin viettänyt varhaislapsuuteni mummon hoivissa maalla, noin kolmenkymmenen kilometrin päässä nykyisestä asuinkaupungistani. Ukki oli kuollut jo kauan ennen syntymääni, mutta mummo oli pysynyt lujana ja hoitanut tilaa tunnollisesti setäni kanssa. Meillä oli lehmiä, muutamia lampaita, ja lisäksi kasvatimme perunaa ja porkkanaa myytäväksi torille. Mummo otti minut mukaan töihinsä jo silloin, kun olin neljävuotias. Meidän menetelmämme olivat ehkä vanhanaikaisia, eikä satoa tullut järin paljon, mutta saimme silti tarpeeksi rahaa perheen ylläpitoon. Luonnonmukaisuus ja elämän kunnioitus olivat mukana alusta asti. Ymmärsin lähiruuan merkityksen ja sen

eteen vaadittavan työmäärän. Tästä oivalluksesta tuli myöhemmin toimeentuloni perusta.

Kaupunki oli ehkä laiskistanut minut, mutta muistin silti hyvin millaista raatamista maalla elo oli. Tiesin, ettei mikään tulisi helpolla. Haluaisin tuoda palasen luontoa keskelle asfaltin peittämiä katuja, tavalla jolla kaupunkilaisetkin voisivat ymmärtää. Pyörittelin tätä ajatusta mielessäni hetken, mutta sitten se iski. Perustaisin keskustaan kahvila-infopisteen, jossa tarjoiltaisiin luonnonmukaisesti tuotettuja herkuja läheltä ja kerrottaisiin ihmisille ympäristöasioista kiinnostavalla tavalla. Ei viherpesua eikä höperöitä markkinakikkoja.

Hakeuduin merkonomikoulutukseen, josta koin saavani hyvän pohjan yrittäjyydelle. Tein kesätöitä supermarketissa saadakseni pääomaa kokoon kahvilaa varten. Kun asia tuli ajankohtaiseksi, aloin miettiä rahoitusasioita tarkemmin. Halusin aloittaa pienestä, kerätä pikkuhiljaa näkyvyyttä ja sitten miettiä asiaa eteenpäin. Tiedustelin asiaa sukulaisiltani ja tutuiltaani, ja onnistuin saamaan kokoon tarpeeksi rahaa liiketilan ja tykötarpeiden hankkimiseksi. Otin lisäksi yhteyttä eri luonnonsuojelujärjestöihin, ja neuvottelin mahdollisuuksista järjestää niille näkyvyyttä kahvilan toiminnan kautta rahoitusapua vastaan. Rekisteröin Y-tunnuksen yritykselleni, ja päädyin vuokraamaan pienen liikehuoneiston keskustasta, jossa oli ennen sijainnut kioski. Tarjoilut olisivat aluksi melko yksinkertaisia: Reilun kaupan kahvia ja teetä ja paikan päällä leivottuja leivonnaisia. Eräs kokiksi opiskellut kaverini oli luvannut auttaa minut alkuun niiden kanssa. Aineksien tulisi olla luomua, ja ne ostettaisiin mahdollisimman läheltä.

Oli hauska miettiä uuden kahvilan ulkoasua. Luonnonmukainen teema jatkuisi sisustuksessa: saisin mummolta vanhoja, kodikkaita pirttikalusteita. Seinille ripustaisin muutaman ryijyn. Loput tarpeet löytäisin kierrätyskeskuksesta. Mainostuksen suhteen joutuisin ainakin aluksi luottamaan puskaradioon ja paikallislehteen, joka oli luvannut kirjoittaa jutun uudesta kahvilasta.

Avajaiset koittivat. En ollut kummemmin miettinyt kahvilan kohderyhmää, mutta ilokseni paikalle ilmestyi hyvin monenikäisiä ihmisiä. Muutamia nuoria opiskelijoita, keski-ikäisiä naisia lapsineen sekä herttaisia vanhoja pariskuntia. Kaupungin ympäristövastaavakin kävi vierailulla. Ensimmäisen aukioloviikon aikana kahvilassa virtasi tasaisesti väkeä. Minua käytiin haastattelemassa muutamaan otteeseen sanomalehtiin. Kun jutut julkaistiin, alkoi kiinnostuneita vieraita tulla yhä enemmän. Nautin todella keskustelemisesta asiakkaideni kanssa. Halusin alusta alkaen tulla pois tiskin takaa ihmisten keskelle. Sain usein vastaila heidän kysymyksiinsä ilmaston lämpenemisestä, retkeilyreiteistä, kierrätyksestä ja monista muista asioista.

Ajan myötä vakituinen asiakaskunta alkoi muotoutua. Olimme jo tehneet jonkin verran voittoa, ja kahvilastani oltiin kiinnostuneita jopa paikkakunnan ulkopuolella. Palkkasin koulukaverini vakituisesti töihin avukseni. Kahvilan tiloissa pidettiin puheita ja keskustelutapahtumia luonnonsuojeluun liittyen. Ne vetivät paikalle paljon kansaa. Saimme välillä palautetta ja kritiikkiä, mutta emme lannistuneet vaan teimme töitä ongelmien korjaamiseksi.

Olen todella tyytyväinen siihen, mitä olemme kahvilatoiminnalla saaneet aikaan. Tällä hetkellä harkitsemme suuremman liiketilan hankintaa. Olemme saaneet myös tiedusteluja toiminnan laajentamisesta naapurikunnalle. Minusta on hienoa, että saan

työskennellä minulle tärkeän asian parissa. Tässä työssä oppii joka päivä jotakin uutta. Välillä eteen tulee hankaluuksia, mutta olen ajan myötä oppinut, ettei mistään ole mahdotonta päästä yli. Tunnen kaikesta huolimatta haluavani työskennellä tämän alan parissa mahdollisimman pitkään.

- Kata-Mari Karhunen, kahvilayrittäjä

(Tarinan henkilöt ja tapahtumapaikat ovat täysin fiktiivisiä.)

Kiinnostava ja omaääninen tarina nuoresta pojasta, joka kiinnostuu kellosepän ammatista. Opinnot vievät Sveitsiin, jossa poika perustaa oman kellosepänliikkeen. Kirjoittaja kuvaa taitoa ja kärsivällisyyttä vaativaa kellosepän työtä uskomattoman asiantuntevasti ja elävästi.

Yrittämällä huipulle

Narda Ortila, Herttoniemen yhteiskoulu, Helsinki

Puinen seinäkello lyö kaksitoista, mutta kattohuoneiston ateljeessa kelloseppä on edelleen työn touhussa. Hän sovittaa käsintehtyä liipotinspiraalia paikoilleen kellotaulun selkäpuolelle. Kellon lyöntikoneiston osien yhteen sovittaminen koneistoon vaatii kärsivällisyyttä, sillä kyseessä on miesten lyövä rannekello, repeteri, eikä suinkaan iso-osainen seinäkello. Työhönsä täysin keskittynyt ja siitä nauttiva mies ei edes huomaa haukottelevansa. Sitä paitsi haudassa ehtii lepäämään, nyt tärkeintä on saada kello valmiiksi Baselin vuotuisille kellomessuille.

Nuori poika kiinnostui jo varhain mekaniikasta korjaillessaan mopoja ja tutkiessaan niiden osia. Häntä innosti käsillä tekeminen ja niin hän päätyi lukion jälkeen Espooseen kelloseppäkouluun. Kemiläinen nuori mies halusi päästä elämässään pitkälle ja hän oli asettanut sydämensä kellojen kasaamiseen. Niinpä hän teki suuren päätöksen ja lähti valmistuttuaan ulkomaille saadakseen lisäoppia Sveitsin arvostetuilta kelloseppäkouluilta. Nämä opinnot osoittautuivat antoisiksi ja maakin loistavaksi tämän kutsumusammatin harjoittamiseen. Jo vuonna 1990 eli vain vajaan parin vuoden maassa asuttuaan mies sai ensimmäisen työpaikkansa kyseiseltä alalta. Kelloliike, jossa valmistettiin uniikkikelloja tilaajille ja restaoroitiin vanhoja, oli nimeltään Parmigiani. Täällä mies sai käyttää lahjojaan ja rakentaa kelloja alusta loppuun asti omin käsin, jopa palkka oli hyvä. Mitä muuta voisi vielä toivoa.

Yritteliäs mies alkoi vähitellen kyllästyä työnkuvaansa ja otettuaan lopputilin Parmigianilta hän suuntasi erääseen sveitsiläiseen kelloseppäkouluun opettajaksi. Tässä työssä hän pystyi siirtämään omia tietojaan ja oppejaan kansainvälisille jatko-opiskelijoille ja innostamaan heitä uskomaan omiin kykyihinsä. Ala ei kuitenkaan tuntunut omalta, sillä mies halusi päästä toteuttamaan itseään ilman toisten asettamia rajoitteita. Tarkkaan mietittyään hän päättikin lopulta siirtyä yksityisyrittäjäksi vuonna 2002 ja alkaa valmistaa kelloja omatekoisesti vuokraamassaan työhuoneessa. Kotimaassa suoritettu kauppateknikon tutkinto antoi osaltaan pohjaa itsenäiselle yrittämiselle.

Vuodet vierivät ja hänen valmistamansa kellot alkoivat saada huomiota, alkuun vain Sveitsissä, mutta yllättävän nopeasti näiden "kotitekoisten" kellojen maine levisi myös ulkomaille. Vuonna 2004 yritys alkoi pyöriä niin hyvin, että palkkaa pystyttiin

maksamaan myös muutamalle työntekijälle, jotka mies työllisti apureikseen. Itse kellon kasaaminen pysyi edelleen hänen tehtävänä, mutta apureilla oli käyttöä, kun kaikki pienet osasetkin valmistettiin itse. Apuvoimien ansiosta yritys alkoi pyöriä yhä paremmin ja paremmin ja palkollisetkin lisääntyivät, kun kellojen suosio ja arvokin kohosivat. Suurimpia näiden kellojen saavuttamia arvostuksen osoituksia ovat Geneven arvostettu kellopalkinto, jonka mies poki vuonna 2007, sekä kunnianosoitus, jonka Suomen kelloliitto on hänen elämäntyöstään myöntänyt.

Tätä nykyä kellosepän verstaassa valmistuu kelloja ympäri maailmaa yhteyttä ottaneille asiakkaille, jotka ovat valmiita maksamaan tämän kellomaailmassa hyvin arvostetun merkin ja kellon loistavan laadun ansiosta hyvinkin suuria summia. Toisin kuin kellomerkit, jotka ovat olleet arvossa jo pitkään ja joiden tuotanto on jo suurimmaksi osaksi koneellistunut, nämä kellot ovat ansainneet maineensa täydellisellä laadullaan. Ilman skrumeluureja valmistetut, hyvin pelkistetyt kellot koetetaan saada mahdollisimman tarkoiksi, sillä kellon alkuperäinen ja tärkein tarkoitushan on näyttää aikaa. Vuodesta 2007 lähtien Ranskan Besanconin observatoriossa on hänen kelloilleen tehty käynnin tarkkuustestejä ja tulokset ovat olleet hienoja: "Delta alle sekunnin."

Geneven kellomessuilla sarjansa voittanut Observatoire-kello on saanut identtisiä seuraajia puolisen sataa, mutta se on suurin erä, jonka kyseinen kelloseppä on valmistanut samaa mallia. Rakenteestaan huolimatta kellot ovat kuitenkin jokainen oma yksilönsä ja niiden hinnat vaihtelevat asiakkaan materiaalivalintojen mukaan. Tällöin on luultavaa, ettei kenelläkään maailmassa ole täysin samanlaista kelloa, vaikka ne Observatoire-perheeseen kuuluisivatkin. Tämä on hyvä tapa säilyttää uniikki arvo.

Kellojen valmistus on suurestakin avustajamäärästä huolimatta hidasta puuhaa, sillä yhden kellon valmistukseen kuluu keskimäärin noin kolme kuukautta. Kun siihen laskee mukaan, kuinka ahkerasti ja tinkimättömästi kelloseppä työtään tekee, voi vain kuvitella, kuinka tarkkaa ja yksityiskohtaista hänen työnsä on. Lomia on vähän, varsinkin kun miehen perheineen muutettua isompaan taloon myös verstaas siirtyi samaan rakennukseen. Viikonloppukaan ei ole kuin harvoin työtön, mutta siitä mies ei ole pahoillaan, sillä hän viihtyy kellojensa parissa ja on kunnianhimoinen luomaan aina vain uutta ja uutta. Lapset elävät isän työstä riippumatta normaalia elämää, tosin todella hienoissa ja kansainvälisissä puitteissa. Vaimo, joka on myös syntyjään suomalainen, on siirtynyt miehelleen töihin, joten kyseessä alkaa olla jo melkein perheyhtiö, jossa työntekijätkin ovat ystäviä keskenään.

Tällaisessa ympäristössä itseään toteuttaa tätini puoliso, maailmankuulu kelloseppä Kari Voutilainen. Hänestä voivat ottaa oppia kaikki yrittäjyyttä harkitsevat ja harjoittavat, sillä hän on elävä esimerkki siitä, kuinka aivan tavallinen ihminen voi kovalla ja periksiantamattomalla työllä saada haluamansa ja samalla nauttia täysin rinnoin tekemästään työstä. Tällöin työ ei tunnu puuduttavalta vaan siitä pystyy saamaan irti niin onnistumisen tunteita kuin ylpeyttä omia tekeleitään kohtaan. Jos aikoo yrittäjäksi, täytyy asennoitua aivan uuteen elämäntapaan, sillä yritys ei menesty, ellei sille anna itsestään kaikkea. Perhettä ei toki pidä unohtaa, mutta ammattia pitää rakastaa, jotta sitä jaksaa harjoittaa yrittäjänä, jolla ei läheskään aina ole helppoa. Huipulle pääsevät vain harvat, mutta vain yrittämällä sinne on mahdollista nousta.

Lehtiartikkelin muotoon kirjoitettu artikkeli pienen koulun 9 b-luokasta, joka perustaa kahvilan koulun siipirakennukseen. Kirjoittaja antaa puheenvuoron erilaisille toimijoille, jotka täydentävät kahvilan tarinaa, aivan kuten hyvässä artikkelissa kuuluukin.

Kun 9 b –luokka perusti kahvilan

Ilona Sekiguchi, Laanilan koulu, Oulu

Kuusmäen koulu on yksi kaupungin suosituimmista opinahjoista. Monia vierailijoita läheltä ja kaukaa on käynyt tutustumassa ”Kuusmäen henkeen”, koulun laadukkaaseen opetukseen ja toimivaan oppilashuoltoon. Minä en ole kuitenkaan tulossa vierailemaan yläkoulun ja lukion tiloissa, vaan suuntaan kulkuni vanhaa sivusiipeä kohti. Puurakennuksen ovesa lukee Kahvila Tauonpaikka. Sisääntulijaa vastaan leijuu kodikas tuoksu, kevätaurinko paistaa ikkunoista sisään ja seinillä riippuvat kuvat ja muut taidonnäytteet ovat ilmiselvästi kuvataide- ja käsityötuntien tuotoksia. Istahdan punaiselle sohvalle kahden oppilaan joukkoon.

”On suorastaan ihmeellistä, miten paljon eloa olemme saaneet tähän vanhaan siipeen sitten viime syksyn”, toteaa Paula Savikko, 9 b -luokan tarmokas luottamusoppilas ja luokan yhteisen liikeidean äiti. ”Kun luokanvalvojamme syksyllä herätteli meitä miettimään varainkeruutapaa luokkaretkeä varten, ajattelin, että voisimme perustaa yhdessä kouluumme kahvilan.”

Kuusmäellä ei ollut ennen kahvilaa, joten sellaiselle oli tarvetta. Koulupäivät ovat pitkiä lukiossa ja usein jo yläluokillakin. Moni joutui ennen opiskelemaan päivän viimeiset tunnit väsyneenä nälän takia.

Pian luokka syttyi ideasta. Toimitiloiksi järjestettiin varastona toiminut koulun pieni siipirakennus. Tilan käyttöön myönnettiin lupa, sillä kaupungin epämääräisen purkuuhan alla oleva rakennus ei ollut vaarassa ainakaan vielä tänä vuonna. Alussa oli kuitenkin kitkaa ennen kuin homma lähti käyntiin. Kaikilla oli omia ajatuksia ja näkemyksiä siitä, miten kahvilaa lähdetäisiin toteuttamaan. Oli vaikeaa saada kaikki puhaltamaan yhteen hiileen. Pääasia oli, että energiaa silti löytyi niin paljon. Ilman motivaatiota ei mistään olisi tullut mitään. Pikkuhiljaa luokka oivalsi, miten saisi oman yrityksensä toimimaan. Kaikkien oli tehtävä omien päämäärien pohjalta kompromisseja yhteisten tavoitteiden eteen.

Yrittäjyysprojekti toi luokalle suurenmoisen väylän oppia omin käsin ja käytännön kautta yrittäjyyden periaatteita.

”Rahalliset voittomme eivät ehkä maailmaa kaada, mutta olemme oppineet jokaisen tulevaisuuden kannalta tärkeitä taitoja, aikoipa sitten yrittäjäksi tai ei. Luokanvalvojamme ei missään vaiheessa ole ottanut ohjaksia omiin käsiinsä, vaan rohkaissut meitä yrittämään itse. Pallo on pysynyt hyvin hallussa, kun olemme kaikki pitäneet kahvilaa tärkeänä työnä ja panostaneet siihen”, kertoo Akseli Holm, Tauonpaikan tiedotusvastaava.

Kotitekoista leipää ja paperisotaa

Tauonpaikka sai alkunsa talkoohengestä. Oppilaat eivät olisi selvinneet ilman vanhempiensa ja opettajien tukea. Kahvila muistuttaa kommandiittiyhtiötä, jossa luokkalaiset ovat vastuunalaisina yhtiömiehinä huolehtimassa yrityksen toiminnasta, mutta tukijoukkoina heillä on lisäksi paljon vanhempia ns. äänettämiä yhtiömiehinä, jotka ovat sijoittaneet kahvilaan vaikkapa vanhoja huonekaluja.

9 b halusi myydä kahvilassaan ainakin hedelmiä, kotitekoista leipää, välipalakeksejä ja tietysti juotavaa joka lähtöön, kahvista ja teestä alkaen. ”Liikeideaamme kuuluu päivää piristävän lepo hetken tarjoaminen koululaisille. Siksi myymme vain terveellisiä välipaloja. Karkkeja ja limukoita emme huoli, sillä kunnianhimoiseen suunnitelmaamme kuuluu olla omalta osaltamme tukemassa nuorten terveellisiä elämäntapoja. Yrityksillä, vaikka sitten pienilläkin, on väylä vaikuttaa ympäröivään elämään, ja se kannattaa käyttää vastuullisesti”, Paula kuvailee.

Tauonpaikka toimii erilaisten vastuuryhmien varassa. Oppilaat laativat syksyllä tasa-arvosuunnitelman, jonka perusteella jakaannuttiin muutaman hengen ryhmiin. Vastuuryhmät muodostuivat nuorten omien kiinnostuksen kohteiden mukaan. Näin jokainen pääsee varmasti osallistumaan ja kaikkien lahjakkuudet ja taidot käytetään hyväksi. Yhden ryhmän vastuulla on mainostus- ja tiedotustyö, toinen huolehtii myynnistä, joku taas elintarvikkeista, jotka osin ostetaan ja osin itse leivotaan.

Kahvilanpitäjän on myös otettava huomioon monia virallisia säännöksiä. Niitä ilmestyi syksyllä kaupungin kanssa käydyssä paperisodassa kuin sieniä sateella. Esimerkiksi ruoan myyntiä ei voi suorittaa julkisesti tuosta vain. Elintarvikkeiden käsittelyyn tarvitaan hygieniapassi, jonka leipomisryhmäläiset ovat pitkällä kotitalouden valinnaiskurssilla suorittaneet.

Kuusmäen koulu on ottanut Tauonpaikan innokkaasti vastaan. Kävijöitä riittää ja kauppa käy. Asiakaskunnan positiivinen suhtautuminen onkin ollut yksi tärkeimmistä yrityksen menestykseen vaikuttaneista tekijöistä. Yritys itsessään on nimittäin vasta puolikas ilman asiakkaitaan.

Akselin tiedotusryhmä on onnistunut työssään. Aktiivinen vuorovaikutus asiakkaiden ja kahvilan välillä poiki yhteistyötä myös Tauonpaikan sisustamisessa. Kuvataide- ja käsityöoppilaat lupautuivat urakoitsijoiksi lainaamaan toteuttamia töitä kahvilaan.

Opintiellä kohti onnistumista

Vaikka kahvilan pitämiseen tarvittava työpanos tuntuu suurelta, oppilaat vakuuttavat, ettei se ole vienyt mitään koulutyöhön keskittymiseltä. Kullakin yksilöllä on kohtuullinen työmäärä kahvilassa, kun yritys on jakautunut eri toimialoihin. Liian usein yrittäjäys mielletään yksinäiseksi puurtamiseksi, mutta parhaimmillaan se on voimavarojen moninkertaistumista yhteistyön arvokkaassa koneistossa.

Suosittaleeko 9 b yritysmuotoista toimintaa koululuokille? Myönteinen vastaus ei jätä epäilyn sijaa, kun syitä löytyy kuin apteekin hyllyltä:

”Luokkahenkeä kahvilan pitäminen on tiivistänyt valtavasti”, Akseli huomauttaa, ”ja oppimiseen ja opiskeluuntoonhan vaikuttaa suoraan se, miten hyvin ryhmäläiset tuntevat toisensa. Olemme oppineet myös arvostamaan työntekoa ja erilaisten ihmisten erilaisia vahvuuksia. Kahvilan kautta olemme ryhmäytymisen lisäksi paljon itsenäistyneet. Omaehtoinen ja pitkäjänteinen työskentely ei osoittautunutkaan niin ruusuiseksi kuin etukäteen kuvittelimme, mutta se on ollut sitäkin opettavaisempaa. Kun joutuu kerran myymään eioota tiskin takana, muistaa seuraavan kerran leipoa leivät ajoissa.”

Paulan mielestä monen asenne on vuoden aikana muuttunut paljon aktiivisemmaksi ja vastuullisemmaksi. Yhden oppilaan äiti oli ihmetellyt, kun poika oli vapaaehtoisesti kotona imuroinut talon, vaikkei ennen avannut siivouskomeroakaan.

Nuorten mukaan yrittäjäys sopii kaikille ainakin sisukkaana ja lannistumattomana asenteena. Yrittäjävuosi on riskeistä ja järsimästään vapaa-ajasta huolimatta antanut enemmän kuin ottanut.

Tauonpaikan tulevaisuus näyttää valoisalta. Tulevina vuosina se on rikastuttamassa nuorempien oppilaiden rahallista ja henkistä pääomaa. Kaupunginvaltuustossa käsitellään parhaillaan Kuusmäen koulun siipirakennuksen purkumääräyksen kumoamista siiven ansiokkaan käyttöönoton vuoksi.

Entä luokan tulevaisuus? Toukokuussa 9 b:llä koittaa tauon paikka. Hyvä ryhmä on ansainnut hyvän luokkaretken Pohjois-Norjaan. Harvemmin kohtaa tällaista luokkaa, jolla on sekä innovatiivisuutta, että yhteistyökykyä toteuttaa unelmansa.

”Se on seurausta ahkeruudestamme”, nuoret selittävät. ”Jos harjoitus tekee meistä mestareita, niin yrittäminen tekee onnistujia.”

Humoristinen ja samalla kirkkaan realistinen kuvaus jääkiekkoilijoiden maskeja myyvästä yrityksestä, joka laajentaa vähitellen valikoimaansa muihinkin urheilijoiden tarvitsemiin erikoisvarusteisiin. Asiantunteva ja yksityiskohtainen selostus vakuuttaa lukijan.

Wall Maskit, Petri Karvinen T:mi

Henna Soininen, Kettukallion koulu, Kihniö

”Wall maalivahdinmaskit on kehitetty yhteistyössä suomalaisten ja eurooppalaisten huippumaalivahtien kanssa. Wall Active maskit ovat läpikäyneet äärimmäisen tiukat turvallisuustestit ja niille on myönnetty CE-hyväksyntä.” (www.wallmask.fi)

Petri Karvinen on pelannut koko ikänsä jääkiekkoa maalivahtina. Vuonna 1990 hän oli Seinäjoella opiskelemassa ja pelasi myös siellä jääkiekkoa. Hän tapasi pelikaverin, joka oli saanut Amerikasta maalivahdin maskin, jota kaikki ihailivat. (Silloin alkoi Suomeen pikkuhiljaa tulla muualta maalivahdin maskeja. Ennen sitä maalivahdeillakin oli tavalliset jääkiekkokypärät.) Silloin Petrille tuli ajatus, että pitäisi saada samanlainen maski itsellekin. Hän alkoi miettiä, saisiko sellaisen tehtyä itse. Valmiit maskit olisivat maksaneet 5000–6000 mk, eikä opiskelijalla olisi ollut oikein varaa sellaiseen. Niinpä otettiin pelikaverin maskista kipsimuotti, joka pahaksi onneksi putosi hallin pihassa maahan ja meni ihan palasiksi. Palaset Petri kasasi ystävänsä kanssa muotiksi, ja näin maski sai oman muotonsa. Ensimmäinen maski tehtiin lasikuidusta muottiin. Kun maski oli kuivumassa ystäväpariskunnan kylpyhuoneessa, heidän kissansa pääsi pissaamaan siihen. Kaikkien kommellusten jälkeen maski kuitenkin valmistui.

Sitten kun Petrillä itsellään oli maski, niin muutkin alkoivat kiinnostua. Ensin Petri teki kavereille maskeja ja vähän myöhemmin oli kiekkolehdeissä mainos, joka lisäsi kysyntää myös laajemmin. Toisena talvena Suomen Jääkiekkoliitto alkoi vaatia, että maskeissa täytyy olla liiton hyväksyntä. Maski oli Jääkiekkoliitolla testauksissa, joissa pari maalivahtia tutki, hyväksyykö Jääkiekkoliitto sen maalivahdin kasvosuojukseksi. 1990-luvun lopulla maskeissa piti olla myös CE-hyväksyntä, joka testautettiin ja testautetaan vielä nykyäänkin Ruotsissa. Maski sai hyväksynnät.

”Jos puuhastelu on nykyään pientä, niin ennen se oli superpientä puuhastelua, mutta into oli kova”, Petri toteaa. Alkupääoma oli 0 mk ja aloitus ei ollut helppoa. Kun Petri oli vielä töissä, maskien teko oli lähinnä harrastus viikonloppuisin ja iltaisin. Ensin hän myi tuttavapiiriin ja sitten toiminta alkoi pikkuhiljaa laajentua ja laajentua. Petri jäi pois ”normaalista työstä” vuonna 1999. Silloin Petristä tuli yrittäjä. Yrityksen alkuperäinen nimi Rookie vaihtui Wall-nimeksi. Kun yrityksen nimeä mietittiin, jossakin lehtijutussa oli, että maalivahti oli kuin seinä/muuri. Joten siitä tuli nimi Wall. Tällä hetkellä työn-tekijöitä on Petrin lisäksi 1,5. Maalis- ja huhtikuu ovat hiljaisia aikoja ja kesä kiireisintä aikaa.

Maskien valmistus on muuttunut aika paljon alkuajoista. Ihan aluksi kaikki tehtiin käsin lasikuidusta, seuraavaksi tuli tyhjiömuovaustekniikka, jossa laadun tasaisuus vaihteli. Sitten tuli ruiskupuristustekniikka, jolla tehdään nykyäänkin suurin osa maskeista. Se on edullinen, nopea, hyvä ja sillä tulee tasainen jälki. Lisäksi on vielä injektio menetelmä. Siitä tulee hiilikuitukypärä. Se on vähän kevyempi ja kestävämpi kuin ruiskupuristus-tekniikalla tehty maski. Yksivärisen maskin valmistamiseen menee noin kaksi päivää. Maalatuissa kypärissä menee neljä päivää. Maalaukset tehdään erikseen, nykyään yrityksellä on kolme maalaria. Maalauksissa asiakkaat antavat ensin ohjeet, jotka voivat olla todella tarkkoja tai väljempinä. Asiakas on voinut esimerkiksi ottaa jostakin kuvan tai on nähnyt jollakin maskissa kuvan ja haluaa itselleen samanlaisen. Petri miettii, minkä kokoinen kuva voisi olla ja mihin kohtaan sen voisi sijoittaa. Maalarin kanssa tietysti keskustellaan. Värien yhteensopivuus täytyy myös miettiä. Ensimmäisenä otetaan kuitenkin huomioon asiakkaan toive. Sitten mietitään, miten työ olisi järkevintä tehdä. Yrityksen nettisivuilla kerrotaan, että "jokainen maskin maalaus on uniikki, sillä maalari maalaa jokaisen maskin käsityönä". Yksiväriset maalaukset tehdään itse ruiskumaalaustekniikalla. Vaativimmat kuvioinnit maskitaiteilijat maalaavat kynäruisku-maalauksella, joka tehdään kokonaan käsityönä. Yksivärinen salibandymaski maksaa noin 150 €, yksivärinen jääkiekkomaski 300–750 € ja maalaukset 70–500 €. Tuotanto on alkuajoista kehittynyt, helpottunut ja nopeutunut.

Wall valmistaa maskeja jääkiekkoon, salibandyyn ja kaukalo-/jääpalloon. Kaikki muutkin tuotteet liittyvät jotenkin maskeihin, esimerkiksi kaulasuojat. Yritys on tehnyt myös moottoripyöräkypärien uudelleenmaalauksia kynäruiskumaalauksella. Vuodessa tehdään 1200–1500 maskia ja niistä 300–400 on salibandymaskeja. Vuonna 2000 Suomessa oli vielä kaksi muutakin valmistajaa, Turussa ja Tampereella, mutta tällä hetkellä maskeja ei valmisteta muualla Suomessa. Suomeen tuodaan halpoja maskeja esimerkiksi Kiinasta. Niiden kanssa ei pysty kilpailemaan hinnalla, mutta laatu onkin yrityksen valttina.

Miten maskeja sitten markkinoidaan? Maskeja käyttävät SM-liigan maalivahdit ja muut huippumaalivahdit ovat jo sinällään käveleviä mainoksia. Maine leviää jääkiekkopiireissä. Lisäksi maskeja markkinoidaan seuroissa maalivahtipäivillä ja/tai jääkiekkoleireillä. Tuotteita markkinoivat urheiluliikkeet, lehdet ja Internet. Monena vuonna Petri on käynyt myös Saksassa ISPO-messuilla esittelemässä. Maskeja myydään hyvin varustetuissa urheiluliikkeissä, verkkokaupassa tai suoraan asiakkaille, mutta suurin osa myydään liikkeitten kautta. Maskeja myydään kaikenikäisille ja -tasoisille. Myynnistä 80–85 % tapahtuu Suomessa. Kaikkiin Euroopan maihin mm. Saksaan, Sveitsiin, Itävaltaan, Italiaan, Ranskaan ja myös Venäjälle viedään maskeja. Venäjälle vietiin viime vuonna 50–60 maskia. Salibandymaskeja viedään 50–100 vuodessa Sveitsiin. Ensi kaudella olisi pyrkimys vallata Amerikka. Maskit ovat nyt Amerikassa testeissä.

Petrin mielestä Kihniö on yrityksen kannalta hyvä sijainniltaan, keskellä Suomea. Täältä voi tehdä päivän reissuja melkein joka puolelle Suomea. Kihniö on hyvä paikka yrittää, koska myös kulut täällä ovat pienet. Petrin mielestä on mukava tehdä hommaa, josta pitää. Hänestä se ei tunnu työltä, vaan on lähinnä oman harrastuksen jatke. Oma innostus on kantanut Petriä monessa tilanteessa. Tunnustuksena erinomaisesta yrittämisestä Petri sai vuonna 2007 Kihniön Vuoden yrittäjä-palkinnon. Ja ajatella: kaikki tämä alkoi omasta harrastuksesta ja tarpeesta. (Lähteet: www.wallmask.fi; Petri Karvisen haastattelu)

Realistinen ja innostava kertomus yrityksestä, joka lähti liikkeelle naapurin nurmikon leikkaamisesta. Pieniä palveluksia naapurustolle tarjoava yritys kasvaa vähitellen, mutta pysyy kuitenkin yhden miehen yrityksenä. Ajan mukana tiedot ja taidot kasvavat ja nuori yrittäjä pystyy tekemään tarpeellisia investointejakin omaan firmaansa.

Tämän minä osaan

Teemu Tervala, Kuusiston koulu, Toholampi

Ajatus omasta yrityksestä lähti ihan pienestä asiasta, naapurin nurmikon leikkuusta. Naapurini olivat lähdössä pariksi viikoksi lappiin lomalle, ja he kävivät kysymässä, voisinko ajaa heidän nurmikkonsa sillä aikaa pientä korvausta vastaan. Suostuin työtarjoukseen ilomielin, ja lupasin pitää heidän pihansa muutenkin kunnossa heidän poissa ollessaan. Niinpä parin viikon ajan hoidin heidän pihaansa. Kun he palasivat lomalta, he maksoivat palkan ja hieman ylimääräistä, koska olivat niin tyytyväisiä työhöni.

Ensimmäinen kovalla työllä tehdyn palkan saaminen oli mahtava tunne. Ja kun naapuri vielä ehdotti, että tästähän voisi tulla ihan vakituinen kesätyö, innostus kasvoi. Kun olimme sopineet vakituisesta nurmikon leikkuusta, päätin heti kysyä, tarvitsisivatko muut naapurit nurmikon leikkaajaa. Yllättävän moni palkkasi minut ajamaan nurmikkonsa, ja sain heti ensimmäisellä viikolla kolmen naapurin nurmikot hoidettavakseni.

Tein kovasti töitä ja kun kuukausi oli kulunut, olin ansainnut jo lähes 300 euroa. Vein hankkimani rahat pankkiin korkotilille, koska minun piti säästää uuteen ruohonleikkuriin. Tarvitsin myös muita tarvikkeita sillä olin laajentanut toimintaani puutarhakalusteiden kunnostukseen, autonpesuun ja puiden pilkkomiseen. Minun piti ostaa muun muassa pensseleitä, puutarhanhoitotarvikkeita ja yleistyökaluja. Lisäksi rahaa meni myös ruohonleikkurin bensoihin, eli melkein puolet hankkimistani rahoista meni siihen, että pystyin jatkamaan toimintaani. Asiaa ei helpottanut myöskään se, että vanha työnnettävä ruohonleikkuri veteli jo viimeisiään, ja se ei enää ensi kesää kestäisi, hyvä jos tätä. Vaikka tämälapsia ongelmia olikin, en antanut niiden lannistaa, vaan jatkoin toimintaani ja sain silloin tällöin satunnaisia lisätyöpaikkoja.

Kesä alkoi olla jo loppupuolella, ja syksy teki tuloaan, kun työpaikkoja alkoi olla koko ajan vähemmän. Nurmikonleikkuuta ei enää tarvittu, joten vanha ikäloppu leikkuri pääsi lopultakin eläkkeelle ja päätin jatkaa töitä ensi kesänä, sillä tämä kesä oli ollut todella rankka eikä töitä tuntunut olevan.

Koulua oli kulunut noin kuukausi, kun sain idean jatkaa toimintaani myös talvella. Ajattelin, että jos tekisin talvella hiekoitus- ja lumitöitä, saattaisin saada tarpeeksi rahaa uuteen ruohonleikkuriin, jonka tulisin ensi kesänä tarvitsemaan. Viime kesän aikana tililleni oli kertynyt valtavat 700 euroa ja uskoin että saisin talven aikana hankittua sen verran, että kesällä olisi varaa oikein ajettavaan ruohonleikkuriin.

Tein arvioita ja laskelmia ja päädyin siihen lopputulokseen, että hommia olisi tehtävä kovasti, jotta saisin rahat kokoon, mutta kesällä saisin tehtyä tuplasti enemmän töitä ajettavalla leikkurilla, ja se maksaisi itsensä takaisin jo vuodessa.

Laitoin jo marraskuun alussa pienen ilmoituksen paikallislehteen, jossa kerroin tekeväni lumitöitä, hiekoittamista ja muita pihatöitä. Noin kahden viikon aikana minulle tuli seitsemän pihaa hoidettavaksi sekä yksi kokonainen rivitalon tie hiekoitettavaksi. Odottelin jo malttamattomasti, että lunta alkaisi sataa, ja joulukuun puolivälissä lunta alkoikin jo tupruttaa. Hiekoitushommia olin tehnyt jo marraskuusta lähtien, sillä pihatiet olivat paikoin jäässä. Oli melko raskasta tehdä seitsemän talon pihatyöt ja käydä koulua siinä sivussa, mutta kun siihen tottui, ei enää osannut olla ilman töitä.

Monena aamuna, kun herätyskello pärähti viideltä soimaan, teki mieli heittää se seinään ja jatkaa uniaan, vaikka tiesi, että puolen tunnin päästä pitää olla jo yksi piha kolattuna. Näinä aamuina paras lääke oli tietysti kuppi kahvia ja kiperä pakkaneen, jotka pitivät kyllä työt aikataulussa, sillä yli 20 asteen pakkasella ei tehnyt mieli olla ulkona yhtään sen kauemmin kuin oli pakko.

Helmikuussa kouluumme tuli paikallinen 4H-toiminnan vetäjä kertomaan 4H:n "Ajokortti työelämään" kurssista. Kurssi kestäisi kolme päivää ja siellä saisimme tietoa muun muassa kaikesta kesätöihin liittyvästä ja oman yrityksen aloittamisesta. Kiinnostuin kurssista ja osallistuin siihen. Kurssi oli todella hyödyllinen kaikin puolin ja siellä minulle viimein heräsi ajatus ihan oikeasta omasta yrityksestä.

Aloin valmistaa omaa yritystäni ja ennen kuin huomasinkaan, oli jo maaliskuu. Minulla oli jo hyvä pohja yritykselle ja suunnitelma valmiina, mutta yksi tärkeä asia puuttui. Jos laittaisin yrityksen pystyyn, tulisi asiakkaita varmasti entistä enemmän ja minun pitäisi tehdä töitä paljon enemmän kuin viime kesänä. Lisäksi minulta puuttui tärkein työvälineeni, ruohonleikkuri. Aloin etsiä netistä mahdollisimman edullisia käytettyjä ruohonleikkureita. Aikani etsittyä löysin minulle juuri sopivan Murray Soliferin ajettavan leikkurin, joka maksaisi 700 euroa. Rahaa tililläni oli noin 1000 euroa, joten ostin kyseisen leikkurin. Kävimme isäni kanssa hakemassa leikkurin toukokuun alkupuolella, ja kun olin hankkinut muutkin tarvittavat välineet, lopulta tein sen: Perustin oman yrityksen. Oli mahtavaa ajatella, että nyt minulla on lopultakin oma pihanhoitoyritys, josta olin niin kauan haaveillut. Päätin, että aloitan yritykseni toiminnan kesäkuun ensimmäisenä päivänä, samana päivänä, jona leikkasin ensimmäistä kertaa naapurieni nurmikon.

Koko toukokuun ajan laitoin paikallislehteen ilmoituksia, jaoin mainoksia postilaatikoihin ja kauppojen ilmoitustauluille. Mainontaa paransi erityisesti se, että viime kesän asiakkaani olivat kertoneet yrityksestäni niin monille. Ja ei aikaakaan, kun koitti kesäkuun ensimmäinen ja yritykseni lähti pyörimään.

Toukokuussa olin saanut jo seitsemäntoista vakituista nurmikonajopaikkaa ja tiesin, että lisää tulisi varmasti. Työt alkoivat todella hyvällä mallilla ja hommia riitti vaikka muille jakaa. Hommaa helpotti huomattavasti se, kun koulusta alkoi kesäloma ja sai keskittyä täysin omaan yritykseen. Erityisesti puutarhakalusteiden maalaus ja kunnostus oli tuottavaa alkukesästä, kun ihmiset tahtoivat saada terasseilleen ensiluokkaisen näköisiä puutarhakalusteita.

Heinäkuun alussa hommia oli yksinkertaisesti niin paljon, etten enää voinut ottaa enempää asiakkaita, vaikka uusia asiakkaita olisi ollut pilvin pimein. Vaikka ajettavalla leikkurilla ruohonleikkuu sujui puolta nopeammin, ei aikaa silti tahtonut riittää muihin hommiin. En millään ehtinyt joka paikkaan, joten päätin hankkia kesäksi työntekijän. Laitoin lehteen ilmoituksen ja hakijoita oli vain yksi. Onneksi hakija oli tuttuni ja tiesin, että hän olisi ahkera, joten palkkasin hänet avukseni. Työt alkoivat sujua todellakin puolta nopeammin, kun toinen ajoi nurmikoita ja toinen keskittyi muihin töihin.

Elokuussa tuotto oli kasvanut valtavasti ja yritykseni tilille oli kertynyt muutamassa kuukaudessa lähes 1520 euroa. Niin suurta summaa en ollut kuvitellutkaan ansaitsevani. Tajusin, että olisi kannattavaa ottaa toinen työntekijä vakituiseksi työntekijäksi ja kaverini suostui mielellään.

Niin hommat jatkuivat hyvällä mallilla ja syyskuun lopulla alkoi taas pieni tauko ennen talvitöitä. Talvellakin hommat sujuivat odotusten mukaisesti ja yritykseni oli tehnyt niin valtavasti tuottoa, että ensi kesänä olisi varaa ostaa toinen ajettava leikkuri ja haaveilin myös, että hankkisin taas yhden työntekijän lisää. Tiedän, että yrityksen toiminta ei tule olemaan koko ajan mutkatonta, vaan että vastoinkäymisiäkin varmasti tulee, mutta ne on tehty voitettaviksi. Jos yrityksen laajeneminen jatkuu samalla tavalla, se voi ehkä olla jopa tulevaisuuden ammattini.

Uskomattomalta tässä tuntuu se, että koko yritys alkoi vain naapurin nurmikon leikkuusta, mutta todistaa, että kaikki on mahdollista, kun vain uskoo itseensä ja jaksaa yrittää. Eikö olekin hyvä idea?

Värikäs ja kielellisesti hieno kuvaus ruoka-alan yrityksestä, joka tarjoaa epäterveellisen ja ekologisesti kuormittavan roskaruuan sijaan aitoa kotiruokaa. Yritys sekä opettaa ruuanlaittoa että pitää omaa lähiruokaa käyttävää ravintolaa.

Kultaakin arvokkaampi

Maisa Vuorte, Helsingin yliopiston Viikin Normaalikoulu

Kaupungin katuja reunustaa lukuisten pikkuruisten putiikkien kirjo. Pikkuiset liikkeet ja puljut valloittavat asuinrakennusten pohjakerroksia ja metrotunneleita. Rautatieaseman käytävälle on ilmestynyt uusi kioski, jonka omahyväinen omistaja ripustaa parhaillaan "Kahvi & munkki" -mainosplakaattia tuliterän, vesihöyryä sylkevän kahviautomaatin yläpuolelle. Kello lyö lounasaikaa. Pian nälkäiset työläiset raahustavat pitkin katuja kohti lounaspaikkojen kutsuvia lasiovia. Läheisen pikaruokalan ovi narahtaa auki, kun joukko nuoria koulupinnaajia astuu sisään. Pian he jo astuvatkin ulos ruskeine paperipusseineen ja limumukeineen. Rasvan ja suolan lemu leijailee heidän perässään tukahduttavan viitan lailla. Hampurilaisen rapiseva kääre leijailee maahan, eikä kukaan vaivaudu nostamaan sitä. Pian nälkäiset pulut ovat se kimpussa nahistellen siihen tarttuneista, olemattomista juusto- ja majoneesitahroista.

Roskaa, rasvaa, suolaa ja lisää roskaa. Viimeisen vuosikymmenen aikana asuinkeksijöidemme katukuvat ovat täyttyneet yhä uusista pikaravintoloista ja hampurilaisbaareista. Roskaruuan vallankumous on täällä, ja me olemme ottaneet sen avosylein vastaan. Terveysviranomaiset ja media valittavat, kuinka yhteiskuntamme paisuu vaatteistaan ulos liikakilojen kertyessä salakavalasti vyötärölle. Yhä useampi ihminen jää työkyvyttömyyseläkkeelle, laihdutusbisnes tekee voittoa katteettomilla pillereillä ja muulla huuhaalla ja normaalipainoisista on tullut katoava luonnonvara. Huolestuttavaa ei ole vain ylipainoisten väestöryhmän räjähdysmäinen kasvu, mutta roskaruuan ja take-away:n suosiosta kärsivät myös perheen jälkikasvu. Perinteisen lihamakaronilaatikon tuoksu, joka tuo veden kielelle, on monessa perheessä historiaa. Sen sijaan mikroaaltouuni käy tiuhaa päälle – pois kierrettä ja lähikaupan pakastealtaasta on tullut oman talon keittiötä tutumpi kolkka. Perheenjäsenillä tuskin löytyy aikaa istuutua yhdessä keittiön pöydän ääreen nauttimaan edes yhtä kotitekoista ateriaa toistensa seurassa ja ne harvinaiset illat, jotka kyetään viettämään yhdessä, tuhlataan joutilaina töllöttimen ääressä järsien pitsaa, jonka pitsalähetti on ovelle tuonut.

Monet pikaruokaan turvautuvat ihmiset vetoavat valinnoissaan raffinoitun muonan alhaiseen hintaan, helppoon saatavuuteen ja siihen, ettei heillä yksinkertaisesti ole aikaa tai taitoja tuhlattavaksi kattiloiden ja hellan ääressä. Mitä ihmeessä on tapahtunut hyvän, terveellisen kotiruuan maineelle. Lieneekö tulevaisuutemme uppopaistetuissa kanankoivissa ja vakuumpakatuissa perunoissa. Mielestäni ei... ainakin toivon niin.

Yrityksemme keskeinen tavoite on tarjota kaikelle kansalle valmiudet terveellisen, maittavan kotiruuan valmistamiseen. Me ojentamme auttavan käden niille, joilta kotitaloustunneilla hankitut opit ovat unohtuneet. Pyydämme kiireisiä ihmisiä pysähtymään ja hengähtämään hetkeksi näyttääksemme heille, ettei maittavan aterian loihtimiseen tarvita mestarikokin taitoja ja tietoja. Maukkaan aterian saa aikaan omaamalla muutamat perustaidot, eikä sen valmistamiseen kulu sen enemmän aikaa kuin pakastepitsan noutamiseen ja uunissa lämmittämiseen.

Ohjaajinamme eivät toimi minkäänlaiset ”tuttu tv:stä” tai maailman kuulut mestarikokit, vaan tavalliset ihmiset, joilla kaikilla on yhteinen intohimo ruoanlaittoa kohtaan. Henkilökuntamme laaja ikähaarukka takaa sen, että vanhat suomalaiset ruokaperinteet jatkavat hengen vetämistä, mutta nuorempi sukupolvi tuo vanhoihin perinteisiin vivahduksen nykyaikaa ravistellen ne puhtaaksi historian pölystä.

Tarjoamme palvelujamme kaikenikäisille innokkaille kokkaajille, sekä vasta alkaville taaperoille ruoanlaitossa. Oppitunneilla teoria on toissijainen asia, sillä pääpaino on käytännöllisessä ruoanlaitossa. Pääasiassa käsiteltävät asiat pyörivät vanhan suomalaisen ruokaperinteen parissa, mutta tarjoamme satunnaisesti innokkaimmille keittiössä hääraajille makumatkoja kaukaisten maiden keittiöihin. Itse kokkaamisen lisäksi tunneilla perehdytään myös käytettyihin raaka-aineisiin tutkien niiden alkuperää ja käyttötapoja keittiössä. Pyrimme näyttämään ihmisille, että jokainen voi halutessaan tarttua vispilän varteen, tarvitaan vain tahdonvoimaa.

Ohjattujen sessioiden lisäksi pyöritämme tiloissamme myös pienehköä ravintolaa, joka on toimintamme säihkyvä helmi. Se on suunnattu kiireiselle asiakaskunnalle, jonka edustajat haluavat valita raffinoidusta moskasta koostuvan lounaan tilalle jotain muuta tai haluavat vain kokea uudenlaisen, makuaisteja hipovan makuelämyksen. Ruoan ei tarvitse lillua rasvassa eikä olla niin suolaista, että se laukaisee sietämättömän, järvellisen vettä vaativan janontunteen, maistuaikseen hyvältä. Laadukkaiden raaka-aineiden ei myöskään tarvitse olla vakuumpakattuja tai matkustaa maapallon ympäri ennen keittiöön päätymistä. Tästä syystä panostamme raaka-aine valinnoissamme kotimaisuuteen ja lähiruokaan sekä eettisistä että ympäristö syistä.

Tarjoamme joka arkipäivä noutopöytälounaan, joka koostuu raikkaasta salaatista, lämpimästä pääruoasta sekä itseleivottujen, uunituoreiden leipien valikoimasta, että juomista (vesi tai maito). Erilliseltä listaltamme löytyy useita tuiki tavallisia ruokalajeja tyydyttämään jokaisen nälkäisen suun. Olemme nimittäin ottaneet huomioon myös erikoisruokavalioita noudattavien tarpeet ja täten sisällyttäneet listaan myös joukon laktoosittomia, gluteenittomia ja vegaani-ruokavalioon sopivia nautintoja. Hintamme ovat kohtuullisen huomioiden laatu-hinta suhteen, jota yleensä ei pikaruokaloiden jonoissa edes pyritä pohtimaan. Monet ihmiset yllättyvät huomattessaan, miten edulliseksi kunnan kotiruoka oikeasti tulee, jos vain osaa olla viisas valintoja tehdessään. Eihän se edullisuus mikään ihme oikeastaan ole; ovathan maamme opinahjat valmistaneet ruokaa nälkäisille suille jo vuosia minimibudjetilla.

Suosimalla lähiruokaa pyrimme pitämään kuljetuskustannuksemme minimissä. Lisäksi ravintolassamme tarjotaan sesonkikohtaisista raaka-aineista valmistettuja aterioita, joten listamme sisältö vaihtelee vuodenaikojen mukaan. Tämä vaihtelu lienee pelkkää

hyvää; kukapa jaksaisi mättää samaa lihapullia muusilla suuhunsa ympäri vuoden, vaikka se niin maukasta onkin. Ateriat tarjoillaan muovisista, uudelleenkäytettävistä astioista, jotka ovat kevyitä ja ne voidaan pestä kerta toisensa jälkeen. Oletteko koskaan uhranneet ajatusta sille, kuinka paljon nykyajan pikaruoka aterialta syntyy jätettä? Vastaus on yleensä kielteinen. Ravintolamme ei myöskään harjoita pöytiin tarjoilua, vaan kaikki tilaukset maksetaan ja vastaanotetaan tiskillä. Lisäksi yrityksemme velvoittaa asiakkaamme huolehtimaan itse käyttämistään astioista ja ruokailun tuloksena syntyneistä jätteistä ja toimittamaan ne lajittelupisteisiin. Tällöin syntyy säästöä henkilöstökuluissa ja toimintamme pyörii sujuvasti pienemmälläkin työntekijä määrällä.

Nykyajan trendit näyttävät tukevan yrityksemme toimintaa suotuisasti. Yhä useampi kansalainen pyrkii tekemään elämässään terveellisiä valintoja, jotka tukevat heidän asettamiaan arvoja ja moraaleja. Naistenlehtien hälinä bikinikunnosta ja mallinmitta kropasta on pelkkää ihanneunta. Ihmisellä on täysi oikeus nauttia elämästään, juuri sellaisin tavoin, kuin itse haluaa, eikä kukaan ole oikeutettu sanelemaan hänelle elämisen sääntöjä. Me vain pyrimme opastamaan ihmisiä tekemään valintoja, jotka tukevat heitä heidän tavoitellessaan parempaa elämää. Yhteinen ruokailuhetki perheen kanssa voi kuulostaa merkittömältä, mutta todellisuudessa se voi olla kultaakin arvokkaampi.



SARJA 2

Lukio

Hauska ja ajatuksia herättävä kertomus rohkeasta ja itsenäisiä päätöksiä tekevästä tytöstä joka pitää sekä kauniista vaatteista että lehmistä. Tyttö päättää ympäristönsä suureksi ihmetykseksi ryhtyä maatalousyrittäjäksi riskeistä huolimatta ja työtä pelkäämättä.

Korkokenkätytön lannantuoksuinen unelma

Krista Salmela, Kannuksen lukio

Pauliina painoi kytkintä. Ei ääntä. Pienen hehkutuksen jälkeen nelisylinterinen alkoi ääntelehtiä vanhan narisevasti, mutta tutun turvallisesti. ”Huomaatko, tälle vanhukselle ei kannata antaa periksi!” Pauliina sanoi nauraen samalla kun traktori kääntyi pois pihatieltä. Istuin apukuljettajan paikalla myhäillen. Väkisinkin tuon tytön toimia katsellessa suupielet vääntyivät hymyyn. Oli selvää, että tällaisissa hommissa hän oli kaikkein omimmillaan.

Olen tuntenut Pauliinan koko ikäni ja muistan, että hänen kiinnostuksensa maatalouteen alkoi nuorena. Hän aloitti hevostytön uran kun hädin tuskin kävellä osasi. Pian tyttö alkoi uhotta, että hänestä tulee joku päivä oman maatalon emäntä. Monien muiden lapsuudenhaaveista poiketen hän on pysynyt kiinni unelmassaan. Hevosharrastus on jatkunut, ja mukaan on tullut maidontuotannon ja työkoneiden maailma.

Luonnonkaunis Pauliina on aina ollut neiti, joka rakastaa upeita vaatteita ja kauneudenhoitoa. Koulun suosituimpiin lukeutunut tyttö yllätti yhdeksännellä luokalla niin kaverinsa, opinto-ohjaajansa kuin vanhempansakin ja ilmoitti lähtevänsä työharjoitteluun maaseutuoppilaitokseen. Siellä hänen toinen puolensa pääsi esiin: lannantuoksuinen työntekijä, joka ei pelkää ruumiillista räsitystä saati työssä likaantumista. Ulkopuolisten epäluulosta huolimatta työharjoittelu kolahtikin tyttöön täysillä. Tuo yksi viikko oli Pauliinan elämässä niin merkittävä, että yhteishaun koittaessa päätös kallistui työharjoittelun viitoittamalle tielle. Vaikka Pauliinassa olisi ollut potentiaalia ylioppilaaksi ja siitä kuinka pitkälle tahansa, tämä tulevaisuus ei häntä kiinnostanut. Hän halusi käytännönläheisyyttä: rehuntekoa, lehmien ruokintaa ja yritystoimintaa. Veto oli rohkea, sillä omaa kiinnostusta seuratessaan tyttö samalla lopetti perheensä lukioperinteen. Kaikkien mielestä se ei ollut hyvä päätös. Pauliina muistaa, kuinka hänen mummonsä pettymyksenäytteisellä äänellä kysyi: ”Aiotko sinä olla ainoa lapsenlapsi, jonka ylioppilaskuva ei ilmesty kirjahyllyyni?” Ja Pauliina aikoi.

Ystävät lähtivät lukioon, mutta Pauliina suuntasi maaseutuoppilaitokseen. Päätös ei ole kaduttanut. Puolentoista opiskeluvuoden jälkeen hän edelleen jaksaa innolla selittää, kuinka hauskaa hänellä on ollut, kun on koulussa saanut ajaa puimurilla tai olla

seuraamassa lehmän poikimista. Koulun lisäksi hänen päiviään täyttävät lomitushommat ja hevostallin työt. Työnteko sujuu suurimmaksi osaksi hyvällä meiningillä, vaikka työajat ovat pääasiassa viikonloppuaamuja – ja iltoja.

Pikkutytön unelma omasta maatilasta on säilynyt, mutta vanhempana hän osaa katsoa sitä realistisin silmin. Maatalousyrittäjänä ei ole helppoa, varsinkaan näinä aikoina. Pienemmät tilat väistyvät suurtilojen tieltä, ja tilanpitäjän käteen jäävä osuus maitolitrasta pienenee entisestään. Myös saatavan maataloustuen määrä on merkityksellinen. Pauliina tietää, että pärjääminen on hyvin epävarmaa. Selvää kuitenkin on se, että ellei alalla ole Suomessa jatkajia, se kuihtuu pois. ”Näen asian niin, että kyllä kotimaisen maitolasin täytyy kuulua suomalaisiin pöytiin tulevaisuudessakin. Olen varma, ettei kotimainen maatalous ole menettänyt arvoaan.” Pauliina kertoo.

Pauliinalla ei ole vielä varmuutta siitä, miten hän tulee suuntaamaan maatalousyrittäjyyteen. Riskit ovat ainakin niin suuria, että joku on saatava mukaan jakamaan niitä hänen kanssaan. ”Kyllähän sen oman maajussin kanssa olisi kaikkein mukavinta pyörittää tilaa.” Pauliina toteaa hymyillen. Oman maatilän perustaminen on nykyaikana valtava ja hyvin haastava prosessi. Siihen liittyvien massiivisten investointien sekä pienen tilan huonojen menestymismahdollisuuksien takia Pauliina rajaa sen vaihtoehdon pois. Sen sijaan hän on käynyt jo varovaisia keskusteluja sukulaistensa tilan jatkamisesta. Suunnitelma on, että sopivan yrittäjäparin löydyttyä maatila siirtyisi sukupolvelta toiselle, ja kun hommat alkaisivat sujua, aloitettaisiin laajennustyöt. Niitä varten haettaisiin pankista mittavaa lainaa. Jos kaikki menisi suunnitelmien mukaan, tilan lehmämäärää saataisiin ajan kuluessa kasvatettua puolella.

Selvää on, että Pauliinan tulevaisuus on täynnä riskejä, eivätkä hänen käsissään pyörivät rahat ole pikkusummia. Kyse on myös suurista arjen uhrauksista. Kello viiden herätykset aamunavettaan eivät varmasti aina tule olemaan helppoja, ja juhlapyhiäkään ei välttämättä ole mukava viettää työn parissa. Nämä ovat kuitenkin uhrauksia, jotka Pauliina on valmis tekemään. Hän tietää, ettei todellakaan ole valitsemassa helpointa suuntaa elämälleen. Siksi olen kysynyt, mikä tekee hänen maatalousunelmastaan kaiken sen arvoista. Vastausta ei kuitenkaan kauaa tarvinnut odottaa. ”Siinä on vain jotain niin erityistä. Ensinnäkin rakastan eläimiä, ja pidän siitä, että tällä alalla on niin paljon opittavaa ja samalla haasteita. Lisäksi tämä on jollakin tapaa niin aitoa ja rehellistä hommaa. Usein maataloustyöt myös leimataan äijien hommiksi, joten on mukava osoittaa, että kyllä tämä sopii ihan yhtälailla meille naisillekin.”

Vaikka Pauliinan tulevaisuus tulee varmasti olemaan työntäyteinen, aikoo hän löytää aikaa myös itselleen. Silloin tällöin hän hankkii lomittajan ja ottaa pois kumisaappaat sekä työhaalarit ja pukee päälleen hameen, topin ja korkokengät, meikkaa huolella ja vaihtaa vapaalle. Pauliinaa naurattaa, kuinka joidenkin on vaikea ymmärtää hänen samanaikaista kiinnostusta niin kauniisiin vaatteisiin ja kauneudenhoitoon kuin lannantuoksuisiin maataloustöihin. ”En tajua, miksi toisen pitäisi sulkea toinen pois.” Pauliina ihmettelee.

Voi tuntua erikoiselta, että kerron näin suurella innolla ystävästäni. Liian harvoin sanon tätä Pauliinalle, mutta olen hänestä ylpeä. Erityisesti siitä, että hänellä on rohkeutta seurata omaa haavettaan yrittäjyyteen huolimatta kenenkään muun odotuksista tai

mielipiteistä. Maamme kaipaa lisää hänenkaltaisiaan rohkeita haaveilijoita, joille unelma omasta yrityksestä ei jää pelkäksi ajatukseksi. He ovat maataloutemme turva.

Pauliina parkkeeraa pihallemme ja kapuan kyydistä pois. Katson kuinka hän kaasuttelee pois vanhalla traktorinrämällä työvaatteisiin pukeutuen. Naurahtaen mietin tulevaa viikonloppuaamua, jolloin kello viiden aikoihin itse korkeintaan käännän kylkeä, mutta Pauliina jo vetää kumisaappaat jalkoihinsa ja lähtee aamunavettaan – luultavasti hymyssä suin.

Reippaasti ja raikkaasti yrittäjyyttä pohtiva essee, jossa omat kokemukset Nuori yrittäjä - messuista yhdistyy saumattomasti yleisempiin huomioihin ja tietoihin. Koko teksti värittää rohkea optimismi ja usko yrittäjyyteen myös nuoren uravalintana.

Kerran yrittäjä, aina yrittäjä

Charlotta Wendelin, Rauman lukio

Millainen on hyvä yrittäjä? Rohkea, avoin, luova ja päättäväinen. Sisukas ja yhteistyökykyinen. Entäpä positiivinen ja innostunut? Kaikki nämä ovat hyvän yrittäjän ominaisuuksia. Rohkea yrittäjä ottaa vastaan haasteen kuin haasteen ja suorittaa sen kunnialla loppuun –suomalaisella sisulla läpi vaikka harmaan kiven, kuten tavataan sanoa. Avoimella ja positiivisella asenteella selviää jo pitkälle. Muiden ideoiden ja mielipiteiden huomioon ottaminen on yksi hyvän yhteishengen avaintekijöistä. Paraskaan yritys ei toimi, jos työntekijöiden ja johtoportaan kommunikointi ei pelaa. Siksi onkin ehdottoman tärkeää, että jokainen saa äänensä kuuluviin. Ties mitä hienoja ideoita syntyy, kun vain jaksaa kuunnella.

Luova yrittäjä uskaltaa toteuttaa omia visioitaan. Hän ei pelkää eriäviä mielipiteitä tai kritiikkiä. Maailmassa on niin paljon ihmisiä, etteivät kaikki voi olla samaa mieltä asioista, sillä meidän olemme yksilöitä. Aina on onneksi niitä, jotka ovat samaa mieltä ja kannustavat, ja heidän avullaan me yrittäjät jaksamme eteenpäin. Yritys ei kuitenkaan toimisi ilman palautetta. Jos kaikki saatu palaute olisi positiivista, ei olisi enää mitään parannettavaa. Kaikkihan haluavat kehittyä ja tulla aina vain paremmiksi. Rakentava palaute antaa yritykselle tavoitteen, johon pyrkiä, sekä mahdollisuuden parantaa toimintaansa. Negatiiviseen palautteeseen ja kritiikkiin kannattaa suhtautua osana menestystä, sillä virheistä oppii. Epäonnistumisilta ei voi välttyä, mutta kaaduttua ylös nousee entistä vahvempina!

On harmillista, ettei nyky-Suomessa ole vielä paljon nuoria yrittäjiä, varsinkaan alle 20-vuotiaita. Meillä nuorilla olisi kovin paljon annettavaa. Monilla yrityksillä kohderyhmänä ovat alle 18-vuotiaat, esimerkiksi erilaisilla vaatetusalan ja elektroniikka-alan yrityksillä. Nuorilla on paljon hyviä ideoita ja mielikuvitusta riittää. Kuitenkin suurimman osan tuotteiden suunnittelusta hoitavat aikuiset, eikä nuorten mielipiteitä aina edes huomioida. Suurin osa meistä nuorista on hyvin tyylietoisia, ja meillä on vahvat mielipiteet, miltä asioiden kuuluisi näyttää ja mikä vetoaa tähän ikäluokkaan. Aikuiset eivät välttämättä tule edes ajatelleeksi asioita eri perspektiivistä, vaan pätkäilevät, miten asioiden kuuluisi heidän mielestään mennä ja mikä olisi yksinkertaisin ja käytännöllisin tapa tehdä jokin asia. Ajat ovat muuttuneet, eivätkä samat asiat, mitkä olivat muodissa 70- tai 80-luvulla, kenties kiinnosta nykynuoria. Siispä olisi todella hienoa, että nuoria palkattaisiin avuksi suunnitteluprosesseihin tuomaan uutta

näkökulmaa asioihin. Yritykset pystyisivät lähestymään paremmin nuorisoa ja nuoret saisivat mahdollisuuden toteuttaa ideoitaan valtakunnallisella tasolla.

Aikuiset ovat kyllä aivan oikeassa siinä, ettei nuorilla ole vielä tarpeeksi kokemusta työnteosta ja toimintatavoista. Jotkut ovat niin innokkaita perustamaan oman yrityksen, että koulunkäynti saattaa jäädä kesken ja osa nuoruudesta kokematta. Olen kuitenkin sitä mieltä, että ikää tuo mukanaan kokemusta sekä tekemällä oppii. Jos on keksinyt mahtavan liikeidean ja on kovasti innostusta kulkea yrittäjyyden polkua, niin ei sitä voi kukaan estääkään. Voin kokemuksesta sanoa yrittäjyyden olevan hyvä elämäkoulu. Nuoret yrittäjät kasvavat ja kehittyvät yrityksensä mukana ja heidän valmistamiaan tuotteita voi jalostaa ajan mittaan aina vain paremmiksi.

Olen vasta 16-vuotias, mutta olen oppinut oman yritykseni myötä oma-aloitteisemmaksi, sosiaalisemmaksi ja rohkeammaksi. Kun viime vuonna perustimme neljä hyvän ystäväni kanssa Nuori Yrittäjyys ry:n alaisen harjoitusyrityksen, ei minulla ollut aavistustakaan, mitä tuleva vuosi tuo tullessaan ja mihin olin ryhtymässä. Yrittäjyys-käsittekin oli minulle hieman hämärä, vaikka oma isäni onkin yrittäjä. Nyt voin sanoa olevani viisaampi kuin ennen. Näin jälkeinpäin ajatellen viime vuosi oli aivan mahtavaa aikaa! Keksimme tyttöjen kanssa upean liikeidean, josta on tullut paljon positiivista palautetta. Luulen, että monet ovat saattaneet kuulla nimen ”Fabreko” muun muassa lehtien sivuilla ja eri tilaisuuksissa. Olemme käsityöyrittäjä, joka seisoo ekologisten arvojen takana. Valmistamme kierrätysmateriaalisia uniikkeja kangaskasseja sekä uudelleenkäytettäviä kankaisia hedelmä- ja vihannespusseja.

Viime vuosi oli sekä ihanaa että kiireistä aikaa. Tilauksia sateli eri puolilta Suomea ja erilaisissa tapahtumissakin piti ehtiä käymään. Tilaukset oli saatava valmiiksi ja toimitettava ajoissa postiin. Yhtenä viikkona koulussa taisi olla kaksi koetta ja yksi esseekin kirjoitettavana. Lisäksi saimme viikon puolivälissä suuren tilauksen, joka oli toimitettava Helsinkiin parin päivän päästä. Seuraavalla viikolla ohjelmassa oli Rauman käsityöläisten joulumarkkinat, joille olimme päättäneet osallistua. Tästä kaikesta selvitettiin yrittäjäasenteella ja hyvällä yhteishengellä. Tilaukset saatiin toimitettua, kokeet suoritettiin kunnialla läpi, ja joulumarkkinoillekin ehdimme osallistua. Yrittäjä ei pelkää ottaa haastetta vastaan.

Vuoden 2009 keväällä osallistuimme Satakunnan Nuori Yrittäjyys- messuille, josta pääsimme valtakunnalliseen loppukilpailuun Poriin. Siellä haalimme käsiimme neljä oscaripalkintoa: parhaat nettisivut, paras yritysesitys, paras liikeidea ja peruskoulutason paras yritys. Parhaana yrityksenä pääsimme Tukholmaan katsomaan Ruotsin ”Våga vara egen”-messuja. Olimme kuin puulla päähän lyötyjä. Meidän pieni käsityöyrittäjäme voitti parhaan peruskoulutason yrityksen palkinnon! Keväällä tapahtui myös paljon muuta upeaa. Kaikki koulumme yrittäjät saivat osallistua englanninkieliseen Cambridge-yliopiston yrittäjyystenttiin. Meistä noin 15:stä tenttiin osallistuneesta yhdeksäsluokkalaisesta läpi pääsi neljä oppilasta, mikä on aivan mahtavaa! Lisäksi me yrittäjät kävimme ala-asteilla kertomassa kouluumme perustettavasta yrittäjyysluokasta, joka tulisi ensi kertaa Raumalle. Me fabrekolaiset pääsimme ainoana peruskoulutason yrityksenä osallistumaan kansainväliseen Enterprise without borders – portaaliin, jonka välityksellä tutustuimme eri maiden nuoriin yrittäjiin. On todella hienoa, että tällaisia tapahtumia järjestetään innokkaille yrittäjyydestä kiinnostuneille oppilaille.

Yrittäjien maailma on laajempi, kuin olin kuvitellutkaan. On monia hienoja ja toimivia yritysideoita sekä menestyviä yrityksiä, jotka ovat lähteneet pienestä liikkeelle ja myöhemmin puhjenneet kukkaan. Minun mielestäni kuka vain voi olla yrittäjä, jos on halu toteuttaa unelmiaan ja visioitaan. Pitää keksiä vain hieno ja toimiva liikeidea, jota ihmiset tarvitsevat ja josta on hyötyä. Nuoria pitää kannustaa yrittämään, sillä heissä on tulevaisuus. Se tunne, kun näkee asiakkaan kasvoilla aurinkoisen hymyn hänen löytäessään omannäköisensä tuotteen, on korvaamaton. Ne ovat niitä onnistumisen ja ilon hetkiä. Meidän fabrekolaisten tulevaisuus näyttää valoisalta. On hyvinkin mahdollista, että jatkamme yritystämme Nuori Yrittäjyys- projektin jälkeenkin. Meihin kaikkiin on sytytetty yrittäjyyden kipinä, joka odottaa sopivaa hetkeä roihahtaakseen liekkeihin.



SARJA 3

Ammatilliset oppilaitokset

Kiinnostavasti rakennettu omia mahdollisuuksia ja vahvuuksia yrittäjänä pohtiva teksti. Kirjoittaja aloittaa epäilijänä, mutta päätyy suunnittelemaan innostuneesti omaa raskaaseen musiikkiin erikoistunutta musiikkikauppaa. Vaikka suunnitelma on vielä olemassa vain paperilla, tulevaisuudessa tilanne voi vielä muuttua.

Yrittäjäksi sittenkin?

Niina Ahola, Invalidiliiton Järvenpään koulutuskeskus

Minähän en koskaan yrittäjäksi ryhtyisi! Hullu saa olla, mutta ei sitä nyt ihan idiootiksi kannata heittäytyä! Näin ajattelin, kun merkonomiopinnoissani koitti kurssi, jonka aikana oli tarkoitus rakentaa liiketoimintasuunnitelma pienelle yritykselle. Pidin yrittämistä liian epävarmana, työteliäänä ja riskialttiina vaihtoehtona kaltaiselleni vakaudesta ja varmuudesta pitävälle ihmiselle. Tuon kurssin aikana mielipiteeni kuitenkin muuttui ja muovautui kovasti.

Syy mielipiteeni vaihdokselle löytyi siitä, että oivalsin jotain tärkeää: yrittäjänä voisin yhdistellä monia minulle mieluisia puuhia, hyödyntää omaa osaamistani ja erityistaitojani. Löysinkin pian yritysidean, joka tuntui minulle ominaiselta: levykauppa. Eikä mikä tahansa listahittikavalkadi, vaan raskaaseen musiikkiin, metalliin ja punkiin, omistautunut liike. Pyörittelin tätä ideaa mielessäni, ja ehdotin parhaalle ystävälleni yhteistyötä.

Myös ystäväni innostui ideasta, ja pian liiketoimintasuunnitelmamme edistyikin tiimityön voimin hirmuista vauhtia. Idea levykaupasta innosti meitä molempia suunnattomasti; suunnittelimme liikettä, jollaista itse markkinoille kuluttajan roolissa kaipasimme. Liiketoimintasuunnitelmamme valmistui, siitä tuli kattava, harkittu ja kaikin puolin onnistunut sekä realistinen.

Mikä sitten suunnitelmallisuuden ja ahkeran työskentelyn lisäksi teki siitä niinkin potentiaalisen toteutettavaksi? Vastaus on: rakkaus siihen, mitä olimme luomassa. Olen koko ikäni ollut raskaan musiikin kuluttaja, joten tietoa aiheesta löytyy enemmän kuin omiksi tarpeiksi. Ystäväni omaa, jos mahdollista, vieläkin laajemman tietämyksen tästä musiikin lajista. Tuotetieto on siis meillä jo erittäin vahvana, ja pelkän opitun tiedon sijaan tämä kaikki vuosien varrella keräämämme informaatio on meille rakasta ja vaalittua.

Minun mielenkiintoni jakautuu todella moninaisiin aloihin: rakastan kirjanpitoa ja täsmällistä numeroiden ynnäilyä. Olen myös luova, nautin suunnattomasti taiteellisen puoleni toteuttamisesta. Tämähän alkoi vaikuttaa jo suorastaan erinomaiselta; minä

saisin siis musiikin lisäksi hoidella laskuja ja kirjanpitoa, voisin luoda upeita visuaalisia mainoslehtisiä ja -julisteita. Saisin siis tehdä monia asioita, joista kovasti nautin, ja saisin siitä jopa elantoni tienattua!

Ystäväni oli yhtä innoissaan; hän saisi käyttää tietotekniikan taitojaan luodessaan yhteiselle yrityksellemme kotisivuja ja nettikauppaa, hän saisi toteuttaa sosiaalisia taitojaan palvellessaan tiskin takana asiakkaita. Hänkin tienaisi elantonsa itse, omissa liiketiloissa, jotka voisi suunnitella sen mukaan, että hän pyörätuolinsa kanssa voisi siellä esteettömästi liikkua.

Yhtäkkiä tuo koulutehtäväksi tarkoitettu liikeidea alkoi tuntua varsin realistiselta mahdollisuudelta, ja saimme uutta puhtia paneutua työhön entistä syvemmin. Tutustuimme sosiaalisten medioiden mainontamahdollisuuksiin, selvittelimme lehti-ilmoitusten hintoja ja suunnittelimme mainoslehtisiä. Tuskailimme otsat hiessä, kuinka saamme logosta juuri oikeanlaisen: haluamaamme asennetta ja ideaa viestivän. Nimeä pohdimme pitkään, kunnes löysimme täydellisen: Headbanger's Recordshop. Se oli ytimekäs, visuaalisesti tyylikäs, ja kertoi selkeästi, minkä alan liikettä olimme perustamassa.

Taloudellisten laskelmien kanssa saimme huhkia tosissamme: niistä asioista kun ei helposti tarkkaa tietoa löydy. Ahkeruutemme kuitenkin palkittiin, ja pian meillä oli alustavat laskelmat tehtynä.

Jouduimme pohtimaan paljon sitä, onko levykauppa nykypäivänä realistinen idea. Piratismi syö markkinoita, ja musiikin digitaalinen jakelu valtaa alaa. Uskomme kuitenkin, että kaltaisiamme musiikkifriikkejä löytyy tarpeeksi, jotta yrittäjäyys kannattaisi. On meitä, jotka edelleen haluavat käsiinsä kiiltäväpintaisen cd-levyn kansikuvineen, pelkän mp3-tiedoston sijaan. Ja niin kauan kun meitä cd-ihmisiä löytyy, on levykaupallamme mahdollisuus; ja kukapa metallisti ei haluaisi asioida liikkeessä, jonka asiantuntevat, intohimoisesti alalleen omistautuvat omistajat olisivat valmiina palvelemaan kaikella taidollaan ja tahdollaan.

Kun siis puolentoista vuoden päästä valmistumme ystäväni kanssa merkonomeiksi, kuka tietää mitä tapahtuukaan; sen mikä piti olla vain koulutehtävä, on nyt lipaston laatikossa sekä muistin sopukoissa odotteleva suunnitelma, jonka toteuttamista harkitsen erittäin vakavasti. Ja kenties juuri sinä olet ensimmäinen potentiaalinen asiakkaamme.

Napakka ja tiivis teksti, jossa pohditaan omaa tulevaa työuraa metsänraivaaja-yrittäjänä. Kirjoittaja tiedostaa hyvin tämän päivän työmarkkinoiden tarpeet ja vaatimukset ja kehottaa kaikkia innokkaaseen työntekoon. Myös merkonomi voisi menestyä metsässä.

Merkonomista metsuriksi

Samuel Heinonen, Pohjoisen Keski-Suomen oppimiskeskus, Äänekoski

Työttömän eteen tulevat haasteet ovat suuret. Oma ja mahdollisen perheen elämä olisi kustannettava ja samalla etsittävä itselle sopivaa työtä. Toiset sanovat että ei töitä ole, kun taas toisille töitä satelee enemmän kuin kukaan jaksaa tehdä. Jotkut etsivät ahkerasti töitä eri paikoista, mutta jotkut päättävät työllistää itsensä yrittäjänä. On aloja, joilla töitä kyllä riittää. Niissä vain usein tarvitaan ahkeruutta ja viitseliäisyyttä, kuten yrittäjyydessä yleensäkin. Mutta mitkä nuo alat ovat? Tarvitaanko niissä erityisosaamista? Ei, liian vaikeaa.

Kun aloin miettimään omaa elämäni mahdollisena työttömänä, mieleeni tuli ensimmäisenä ja vahvimpana ajatus metsästä. Niistä läpipääsemättömistä pusikkometsistä, joita Suomessa riittää. Metsänomistajat vanhenevat ja nuoret metsänomistajat asuvat usein kaupungeissa, eikä heillä ole mahdollisuuksia tai halukkuutta metsiensä hoitoon. Tuttavapiirissäni jo ainakin kaksi pienyritystä, jotka tekevät metsänraivauksia omistajille sekä hyödyntävät monin paikoin halvalla saamansa puun polttopuun myyntinä. Tältä osin idea on siis jo olemassa, on vaan osattava tarttua siihen. Biopolttoaineet olivat trendi jo ennen kuin tästä hienosta sanasta oli tietoaakaan, mutta tulevaisuudessa tämä trendi tulee vahvistumaan jälleen.

Metsänraivaus on läheisen ystäväni mukaan helppo oppia ja ahkera ihminen saa siitä nykypäivänä asiallisen korvauksen. Lisäksi valmiiksi tehdyllä polttopuulla on käypä hinta ja sen hankintakustannukset ovat lähes olemattomat. Suurin tekijä on vain viitseliäisyys, jota olenkin jo aikaisemmin korostanut. Yrityksen palveluja markkinoisin mahdollisimman pienillä kustannuksilla metsänomistajille suoramainontana, sekä lähettäisin yhtiöille ja Metsähallitukselle omat yhteystietoni ja mainokseni. Lisäksi paikallisten metsänomistajien keskuudessa toimii varmasti myös niin sanottu puskaradio, ja asia tulee tunnetuksi tätä kautta. Jos teet työsi hyvin, sinua keuhataan toisille, mutta huonosti tehty työ ei varmasti lisää asiakkaita. Yrityksen hallintoa yksinkertaistaa kirjanpito, jossa voisin hyödyntää omaa merkonomikoulutustani.

Niin, onko tämä liian vaikeaa. Paperilla ei, mutta todellisuus ei aina täsmää papereiden kanssa. Kuitenkin kehottaisin kaikkia työttömiä innokkaaseen työntekoon. Jos itseni kohdalle tulisi tilanne, että työmahdollisuutta ei olisi missään, näkisin parempana vaihtoehtona vapaaehtoistyön kuin tylsistymisen kotona. Jos elämä on vain sen pohtimista, miten surkeaa on olla työttömänä, kehottaisin ennemmin kohdistamaan ajatukset siihen mitä kaikkea voisi tehdä, vaikkapa sitten vapaaehtoisena. Hyvä työ, parempi mieli!



SARJA 4

- Ryhmytyöt

Kolmen tytön ryhmä päätti yhdistää yrittäjyyden ja hyväntekeväisyyden ja lopputuloksena syntyi ”kirppisprojekti”. Nuorten projekti on hieno esimerkki, miten tarmokkuudella, saumattomalla tiimityöllä ja vastuullisella liikeidealla saadaan innostettua mukaan myös muut.

Hyväntekeväisyysprojekti, Unicef

Reetta Aaltola, Marinika Korobova, Laura Palo, Euran yhteiskoulu

Hyväntekeväisyysprojekti lähti liikkeelle liikeideasta: ”Keräisimme vanhojen tavaroiden avulla rahaa hyväntekeväisyyteen. Tavaraita voisimme uudistaa, korjaamalla esim. vaatteita. Myisimme tavaraita kirppiksella. Hyväntekeväisyyskohteeksi valittiin Unicef. ”

Ryhmä sopi ensi töikseen Unicefin kanssa yhteistyöstä ja mahdollisuudesta käyttää Unicefia hyväksi mainostaessaan kirpputoria. Tavaraita kerättäisiin sekä oman koulun oppilailta ja henkilökunnalta että kunnan asukkailta laajemmin. Asiaa mainostettiin seuraavasti: ”Nurkissa lojuvat vanhat tavarat ja vaatteet auttavat maailman lapsia! Tuo vanhoja tavaraita ja vaatteita meille. Uudistamme ne ja myymme ne kirpputorilla. Tuotot lahjoitetaan Unicefin hyväksi maailmanlaajuiseen työhön lasten hyväksi. ”

Tavaroiden keräämisessä hyödynnettiin myös paikallismediaa, sillä tyttöjen mukaan ”projekti saattaisi kiinnostaa myös paikallislehtiä”. Käynnissä olevasta projektista tehtiinkin kaksi lehtijuttua. ”Kun olimme kunnostaneet ja tuunanneet osan tavaraita, veimme ne kirppikselle. Koska tavaraita tuli paljon, hinnoitteluun kului paljon aikaa.” Lopulta tavarat olivat myynnissä kaksi viikkoa, josta toisen viikon kirpputori lahjoitti ilmaiseksi. Voittoa saatiin yhteensä 115 euroa. Ylijääneet tavarat ryhmä lupasi lähettää hyväntekeväisyyteen vaatekeräyksien kautta.

Projektin onnistumista ryhmä kuvaa itsearvioinnissaan seuraavasti: ”Kaikki kolme olimme täysillä mukana, otimme asioista selvää, soitimme lehtiin, kuulutimme koulun keskusradiossa (...). Mukavaa oli huomata, että myös ulkopuoliset ihmiset olivat mielellään auttamassa, toivat tavaraita ja vaatteita meille ja antoivat meille vinkkejä ja ideoita projektia varten. Loistavinta projektissa oli se, että rahat menisivät hyväntekeväisyysjärjestölle ja sitä kautta auttaisivat maailman lapsia. Olen hyvin onnellinen ja iloinen, että saimme näin paljon aikaan ja saimme näin paljon tehtyä!”

”Kirppisprojekti oli melko suuritöinen, mutta ihanan ryhmän ansiosta työt sujuivat nopeasti ja reippain mielin. Se, että ryhmässämme ei ollut yhtä pomoa, eikä ketään perässä roikkujaa, joka ei tehnyt mitään, vaan olimme kaikki yhtä innokkaina ja täysillä mukana, oli mielestäni projektin onnistumisen ydin.”

Lukiolaisista koostuva tyttökolmikko perusti kuvitteellisen, vanhusten virikepalveluja tarjoavan yrityksen. Viretytöt Oy on liikeidealtaan ajankohtainen ja tärkeä. Ryhmä onnistui esimerkillisen hyvin ja realistisesti kuvaamaan liiketoiminnan käynnistämistä.

Viretytöt Oy, yrityksen perustaminen

Johanna Huhtinen, Kirsikka Ruohonen, Laura Similä , Helsingin Kuvataidelukio

”Aloitimme yrityksen perustamisen 17. syyskuuta 2009. Olimme ajatelleet asiaa jo aikaisemmin työstäen sitä mielessämme, mutta nyt kokoonnuimme kolmen henkilön ryhmän kanssa yhdistämään ajatuksiamme. Olimme kaikki lukeneet artikkeleja ja kirjoituksia (...), jossa on monenlaista tietoa ja vinkkiä yrityksen perustajalle ja sellaiseksi haluavalle. Olimme kaikki varmoja asiasta.”

Tällä tavalla käynnistyi vanhusten virikepalveluja tarjoavan yrityksen liikeidean kehittäminen ja yrityksen perustaminen. Ryhmä kuvaa yritystään seuraavasti: ”Yritys on harvinainen, sillä muita vain virikepalveluita tarjoavia yrityksiä ei ole useita. Yritys on ”ajan hermoilla”, sillä vanhuksat tarvitsevat virikepalveluita suurenevassa määrin väestön iän nousun myötä. Asiakas saa palvelustamme selkeää hyötyä, ja sitä on helppo mainostaa, koska toimintamme on erittäin hyväksyttävää. Palveluamme on myös helppo tuottaa, ja se ei vaadi suuria kustannuksia. Alussa työntekijöitä on kolme ja suurimmat kustannukset ovat aluksi matkakustannuksissa.”

Ryhmä keräsi alkupääoman omista säästöistä ja vanhemmilta. Yritysmuodoksi valittiin osakeyhtiö, sillä rahaa oli tarpeeksi sen perustamiseen ja sen nähtiin olevan turvallisin vaihtoehto yritykselle. Ryhmä selvitti tarkasti yrityksen lupa-asiat, vakuutukset, tilityksen, kirjanpidon ja tilintarkastuksen. Myös yrityksen moraalialia pohdittiin. Liikeideasta laadittiin SWOT-analyysi ja tehtiin rahoitus- ja kannattavuuslaskelma. Lopulta ryhmä teki vaadittavan perustamisilmoituksen patentti- ja rekisterihallitukselle ja Viretytöt Oy perustettiin. Työnteon ryhmä kuvaa alkaneen nopeasti, sillä valmiita kontakteja oli jo olemassa. Asiakkaat olivat valinneet palvelulistasta ulkoilua, juttuseuraa ja kaupassakäyntiapua. Ryhmä arveli, että tulevaisuudessa asiakkaat rohkaistuvat valitsemaan myös monipuolisempia asiointeja, ruuanlaittoa ja leipomista.

”Kun yhdessä mietimme itsearviointia yrityksen valmistumiselle, olemme tyytyväisiä kaikki. Yrityksen perustaminen on monimutkainen ja aikaa vievä asia, mutta kun sen kanssa pääsee vauhtiin, se muuttuu helpommaksi. Olemme mielestämme pärjänneet hyvin ensikertalaisiksi, ja usko omaan yritykseen on kova. Yrityksen perustamisessa tuli ongelmia ja kysymyksiä, mutta niihin löysimme aina vastauksen tai vaihtoehtoisen menettelytavan. Välillä se vaati kovaakin puurtamista ja tiedon etsimistä. Kaikilla meillä

on yhteinen päämäärä ja yhteinen yritys ja olemme kaikki valmiita tekemään kompromisseja myös jatkossa. Vaikka yrityksen perustaminen vaatii kovaa työtä, nyt voidaan sanoa sen olevan vihdoinkin valmis, emme silti ole kuin vasta alussa. Tiedostamme, että suureksi yritykseksi kasvaminen vaatii kovaa työtä ja uhrauksia vapaa-ajan, omien halujen ja mielipiteiden kanssa.”

Neljän tytön lukiolaisryhmä sai vastatakseen koulun koko musikaalin tuottamisesta. ”Tuotantotiimi Suomineidot” tekee työtään ammattimaisesti ja projekti on oiva esimerkki yhteistyön voimasta.

Tuotantotiimi Suomineidot, musikaalin tuottaminen

Miia Hulkkonen, Eini Huupponen, Laura Issakainen, Laura Janhunen , Rantasalmen lukio

Tuotantotiimi Suomineidot tuottivat lukiolaisten ja yläkoululaisten tähdittämän kokoperheen musikaalin ”Hukassa on hyvä paikka”. Musikaali toteutetaan vuosittain osana lukion musiikkilinjaa. ”Valitsimme projektiksemme musikaalin. Tämä tuli luontevaksi valinnaksi, sillä olimme käyneet markkinointikurssin (...). Musikaalin tuottamisprojekti tarjottiin meille jatkoksi tälle kurssille, ja näin saimme mahdollisuuden syventyä tuottajien ammattiin.”

Projektin tavoitteena oli tuottaa musikaali ”aina osoitteistojen keräämisestä käsiohjelman tekoon asti”. Työ aloitettiin syksyllä markkinointisuunnitelman teolla, jonka ryhmä arvioi olleen yksi projektin suurimmista osioista. Tyttöjen tärkeimpiin tavoitteisiin kuului saada musikaalille uusi yleisöennätys, mihin pyrittiin tehokkailla ja uusilla markkinointikeinoilla. ”Näihin kuuluvat mm. lahjakortti, banderolli sekä tekstiviestien julkaisu lehtien lukijan lyhyissä. Olemme myös tehostaneet markkinointia aloittamalla kouluille ja yrityksille mainonnan aikaisemmin kuin muina vuosina, sekä järjestämällä ensimmäisen lehdistötilaisuuden jo joulukuussa. Saman tilaisuuden ohessa saimme musikaalin kuuluville myös paikallisessa radiossa.” Ryhmä hyödynsi myös paikallisen nuorisoteatterin internetsivuja. Projekti oli vielä osittain kesken ja ryhmän työlliställä oli vielä käsiohjelman, julisteen, lehtolehtisten ja lehtimainoksien tekeminen. Esimerkiksi julisteen tekoa ryhmä kuvaa mielenkiintoiseksi ja helpoksi, sillä ryhmän kaikkien jäsenten ajatukset osuivat yksiin ja kuvasta tuli juuri sellainen kuin haluttiin. ”Keväällä järjestämme toisen, isomman lehdistötilaisuuden, jonka avulla saamme musikaalin taas kaikkien mieliin. Tilaisuuden rinnalla olisi myös tarkoitus saada radioon kuulumaan katkelma musikaalista.”

Ryhmä arvioi projektia ja toimintaansa seuraavasti: ” (...) saimme myös oivan mahdollisuuden päästä käyttämään ryhmämme erilaisia taitoja hyväksi. Miialta löytyy kokemusta musikaalin näyttelemisen saralta, sekä Laura J:llä on takanaan soittamista orkesterissa että yksin, joten he osaavat arvioida ja korostaa tarvittaessa taustalle jääviä musikaalin asioita. Einillä ja Laura I:llä on takanaan ATK-kursseja, joten tarvittavat etsinnät netin kautta, sekä erilaiset tekstinmuokkausohjelmat olivat hallussa.” Aivan projektin alussa tytöt saivat apua opettajalta. ”Tämän jälkeen meidän oli pärjättävä ryhmänä omillamme (...). Ryhmän mukaan ”työpanoksella pyrimme suureen kävijämäärään, ja ikimuistoiseen musikaalikevääseen”.

Kunniamaininta

Sarja 4



Projekti Intiaanikylä on erinomainen esimerkki siitä, miten yrittäjyyttä voidaan opiskella myös historian tunnilla. Ryhmän innokkuus ja luovuus jalostetaan yhteiseksi voimavaraksi ja erilaiset vahvuudet otetaan käyttöön. Näin saadaan syntymään jotakin ainutkertaista.

Projektityö Intiaanikylä

Kestilän peruskoulu, 7.luokan oppilaat

”Aloitimme historiantunnilla projektityön intiaanikylästä. Intiaanikylään rakensimme pienen tiipiin, toteemipaalun, biisonin ja kaksi intiaania. Päätimme järjestää kunnankirjastoon näyttelyn, joka kertoo Pohjois-Amerikan intiaanien elämästä 1800-luvulla. Näyttelyssä aiomme lisäksi lukea lapsille intiaaniaiheisiä satuja. (...) kerromme kaikille näyttelyssä kävijöille intiaanien elämästä. Tällä tavalla alamme kerätä rahaa luokkaretkeen, joka on keväällä 2012.”

Projekti alkaa työnjaolla ja työvaiheiden suunnittelulla. Jokainen saa oman vastuualueensa ja luokan mukaan ”alun pienien hankaluuksien jälkeen kaikki tekivät töitä innokkaasti. Ne, jotka olivat saaneet oman työnsä aikaisemmin valmiiksi, auttoivat niitä, joilla työ oli vielä kesken”. Luokka kuvaa projektin eri työvaiheita elävästi: ”Kolmannella tunnilla olimme muitten ryhmien apuna ja revimme lehtiä, koska jotkut tarvitsivat lehtisilppua paperimassan tekemiseen. Maalasimme myös vanhoille lakanoille biisonin nahkaa. Kävimme hakemassa lisää lakanakangasta ja maalasimme lisää biisoninnahkoja. Välillä heitettiin tikkaa (...). Mutta sitten taas jatkettiin hommia...” Biisonin äänet ryhmä sai seuraavasti: ”Ensin olin muutaman tunnin navetassa töissä ja sitten hain nauhurin kotoa. (...) kiinnitin nauhurin noin 5 metrin korkeuteen navetan kattoon. Navetassa oli noin 150 eläintä. Noin 60 minuutin kuluttua kävin sammuttamassa nauhurin ja otin sen alas.”

Kunniamaininta

Sarja 4



”Mäntsälä mielessäin” on hieno ja kekseliäs esimerkki oppiaineiden rajat ylittävästä projektista. Yrittäjyysluokan toteuttama opastettu kiertokävely tarjoaa erinomaisen työtavan opetukseen – oppilaat toimivat muiden luokkien oppilaiden vertaisopettajina ja oppimisympäristö on laajentunut koulun seinien ulkopuolelle.

”Mäntsälä mielessäin”, yrittäjyysprojekti

Riihenmäen koulun 7F-luokka

Mäntsälä mielessäin -projektin tavoitteena on Mäntsälän kiertokävelyn tuotteistaminen: opastettua kiertokävelyä myydään aluksi opettajille ja vanhemmille, lopulta esimerkiksi paikallisille yrityksille ja yhteisöille. Yrittäjyysluokka aloitti projektin tutustumalla Mäntsälän paikallishistoriaan ja nähtävyyksiin kotona ja eri oppiaineiden tunneilla. Mäntsälän seura oli lupautunut pitämään luokalle opastetun kierroksen, jonka pohjalta pienryhmiksi jaettu luokka sai suunnitella omat rastinsa. ”Taustatyön jälkeen aloitimme kovan harjoittelun rastien esittämistä varten. (...)muistettavaa oli todella paljon, mutta kenenkään ei tarvinnut muistaa ihan kaikkea yksin. Ryhmän muut jäsenet auttoivat toisiaan muistamaan, jos joku toinen jotain unohti”. Rasteja toteutettiin eri tavoin ja ”osa oppilaista päätti jopa kokeilla näyttelemistä oman rastinsa esittelyssä”. Rasteja harjoiteltiin ensin omassa luokassa ja tämän jälkeen opastettu kierros järjestettiin oman koulun muille seiskaluokkalaisille.

”Meidän omasta mielestämme opaskierroksen järjestäminen onnistui kohtuullisen hyvin. Uskomme, että sekä opettajat että seiskat tietävät nyt paljon enemmän Mäntsälän historiasta. Toki vaikeuksiakin oli. Kierroksen aikana sää muuttui sateiseksi ja ilma kylmeni, joten osalla seiskoista tuli rasteilla kylmä (...).” Luokka oli esittelemässä projektia myös yhdessä paikallisessa yrityksessä. Projektin tulevaisuutta luokka kuvaa seuraavasti: ”Ensimmäinen askel on nyt otettu. Tarkoituksena on kehittää ideaa eteenpäin ja parantaa tuotetta. Myös markkinointisuunnitelman tekeminen on yksi tulevaisuuden haasteista. Ensi vuonna kun olemme kokeneempia oppaita, voisimme aloittaa kierroksen järjestämisen pientä korvausta vastaan. Näin projektista saataisiin myös ihan rahallista tuottoa.”