

Rohkeutta, tahtoa ja osaamista

– tarinoita nuorista yrittäjistä



Ulla Bard & Pirjo Valokorpi (toim.)

Rohkeutta, tahtoa ja osaamista

– tarinoita nuorista yrittäjistä

Ulla Bard ja Pirjo Valokorpi (toim.)

Ulla Bard ja Pirjo Valokorpi (toim.)
Rohkeutta, tahtoa ja osaamista
– tarinoita nuorista yrittäjistä

ISBN 978-951-784-482-6
ISSN 1795-424X
HAMKin e-julkaisuja 2/2009

© Hämeen ammattikorkeakoulu ja kirjoittajat

JULKAISIJA – PUBLISHER

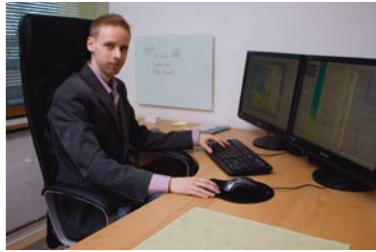
Hämeen ammattikorkeakoulu
PL 230
13101 HÄMEENLINNA
puh. (03) 6461
faksi (03) 646 4259
julkaisut@hamk.fi
www.hamk.fi/julkaisut

Ulkoasu ja taitto: HAMK Julkaisut

Hämeenlinna, tammikuu 2009

Sisällys

Yrittäjä on oman polkunsa kulkija.....	5
Rohkeat osaajat	7
Tarinat:	
Koulunpenkiltä Koti.in	11
Tuotteesta yritykseksi – Hattulan Kaakelitehdas Oy	17
Myyntitaidoilla menestyjäksi – Plutoni Oy	23
Luovaa mediatekniikkaa – Aveon Media	29
Levytysstudio – Sound Supreme	35
Autokoulu Lehtelä Oy.....	41
Tuleva maatalousyrittäjä Antti-Pekka Pietilä.....	47
Antti vaihtoi moottorisahan metsäkoneeseen – T:mi Antti Pahalahti	51
”Tunnin loputtua tulee olla hyvä olo!” – Miian liikuntapalvelut	57
Viherpeukalo asfalttiviidakossa – Pioni	63
Kasvua ja kansainvälisyyttä – Suunnittelutoimisto Blueprint Ky	71
Mukana olevat yrittäjät ja yritykset	77
Kirjoittajat ja kuvaaja	79



Yrittäjä on oman polkunsä kulkija

Monien nuorien suosima Pop Idols -ohjelma on pyöräyttänyt jo monta uutta tähteä viihdetaivaalle. Ohjelmassa nuoria tarkoituksellisesti nolataan, murskataan haaveita ja tuhotaan epävarmoja itsetuntoja. Näistä riskeistä tietoisina samaiset nuoret jonottavat koelaulutilaisuuteen motivoituneina ja tavoitteen asettaneina. Päämääränä olla tähti ja muiden kadehtima. Saada menestymisen myötä etuoikeus tehdä harrastuksesta työ ja hyvä toimeentulo. Kaikki tämä piiskaa heitä kohti kiirastulta, josta vain muutama pääsee jatkoon.

Yrittäjäänkin pätee moni edellä mainituista määreistä. Yrittäjällä on tähden etuoikeus valita, mitä työssään tekee tai jättää tekemättä. Yhteistä on myös rohkeus, joka vie yrittäjää kohti kiirastulta. Haasteet muodostuvat kaikista ympäristön asettamista yritystoiminnan esteistä, markkinatilanteiden vaihteluista, kumppaneiden tuomista riskeistä ja asiakkaiden käyttäytymistä riepottelevista trendeistä. Jo yrittäjäpolun ensimetreistä lähtien yrittäjä tietää, että kaikki eivät tuota karikkoa onnistuneesti luovi. Siitä huolimatta yrittäjän usko itseensä ja osaamiseensa – kykyyn muokata tulevaisuutta – saa hänet kestämaan koettelemukset ja menestymään.

Yrittäminen on todellakin vaativa ja kova laji. Jokainen yrittäjyyden ala pitää sisällään omat haasteensa, omat erityispiirteensä. Se, mikä on yhteistä monipuoliselle ja -ulotteiselle yrittäjyydelle, on sen tekijöiden – yrittäjien – luonteenlaatu, asenne ja tahtotila. Missä monet muut näkevät ongelmia, näkee menestyvä yrittäjä mahdollisuuden. Se on kokonaisuudessaan näkemistä, visionäärisyyttä, joka ajattelun luovuudessa on vähintään yhtä vaativaa, kuin mikä tahansa luova työ.

Perimmiltään yrittäjyydessä on kysymys halusta kulkea omia polkuja. Luo da uutta tai parempaa. Arjen innovatiivisuus on yrittäjälle ominaista. Rutiinien sijasta yrittäjä rikkoo uskaliaasti totutun ajattelun rajoja, koettelee tavanomaisuuden reunoja. Innovatiivisuuden vastakohta on plagiointi. Vanhan kopiointi lyhyellä tähtämellä voi tuoda tulosta. Pitkäkestoinen menestymisen edellyttää aina uuden löytämistä.

Syystalvella 2008 yleinen ilmapiiri ja keskustelu oli taantumaodotusten värittämiä. Tiukentuvan taloustilanteen edessä meidän yhteiskuntamme tarvitsee ongelman ratkaisijoita. Meidän yhteiskuntamme tarvitsee yrittäjiä, risikinottajia. Käpertymällä kuoreemme ja lamaantumalla heikoista uutisista me vain ruokimme taantumaa ja taaksepäin kulkemista. Heikkojenkin uutisten keskellä yrittäjät luottavat omiin mahdollisuuksiinsa enemmän kuin palkan-saajat. Kohtalo otetaan omiin käsiin, yrittäjä ei halua olla ajopuu vaan puun ajaja.

Yrittäminen edellyttää aina myös erityistä osaamista. Se tarkoittaa kykyä tuottaa asiakkaille lisäarvoa, josta he ovat valmiit maksamaan. Tuo kyky muodostuu syvällisestä osaamisesta ja vahvasta kokemuksesta.

Juha Haukka
toimitusjohtaja
Hämeen Yrittäjät Ry



Rohkeat osaajat

Yrittäjyys on haasteellinen, mutta antoisa uravalinta ja elämäntapa. Kuitenkin Suomen yrittäjyysaktiivisuus on heikko ja suomalaiset yritykset ovat keskimäärin kansainvälisiä kilpailijoitaan haluttomampia riskinottoon ja nopeaan kasvuun. Erityisesti korkeakoulutettujen osuus yrittäjistä on pieni, vaikka kansantaloutemme tarvitsee innovatiivisuuteen ja osaamiseen perustuvaa yrittäjyyttä.

Hämeen ammattikorkeakoulussa yrittäjyyden edistämisen päämääränä on esitellä yrittäjyys kiinnostavana uravaihtoehtona, tutustuttaa opiskelijat oman alansa yrittäjyyteen sekä tarjota yrittäjä- ja yrityskontakteja. Haluamme olla mukana synnyttämässä uusia liikeideoita ja yrityksiä sekä auttamassa sukupolvenvaihdoksia toteutumaan onnistuneesti. Monialaisena korkeakouluna pystymme tarjoamaan jo toimiville yrityksille apua toimialakohtaisessa kehittämisessä sekä liiketoimintaosaamisen lisäämisessä, mikä toivottavasti johtaa niiden kilpailukyvyn paranemiseen ja lisää joissain yrityksissä kasvuhalukkuutta. Pyrimme omalta osaltamme luomaan yrittäjyysmyönteistä asenneilmapiiriä ja yrittäjämäistä toimintatapaa.

Yrittäjiltä edellytetään monipuolista osaamista – vankkaa substanssiosaamista ja toimintaympäristön tuntemusta, liiketoimintaosaamista sekä yrittäjähenkisyyttä. Hämeen ammattikorkeakoulussa kaikki opiskelijat tutustuvat yrittäjyyteen ja ne opiskelijat, jotka pitävät yrittäjyyttä itselleen sopivana uravaihtoehtona, voivat valita erilaisia yrittäjyysopintoja. Yritysvierailut, työharjoittelu ja yritys-elämän toimeksiannosta toteutettava opinnäytetyö sekä erilaiset tutkimus- ja kehityshankkeet tarjoavat kosketuspintaa yrityksiin. Erityisen hyödyllisiä ovat opintojen eri vaiheissa tehtävät projektityöt, joissa opiskelijat voivat harjoitella yrittäjämäistä toimintatapaa joko täysin itsenäisesti tai opiskelijoiden perustamien osuuskuntien jäseninä. Hämeen ammattikorkeakoulu on jo usean vuoden ajan järjestänyt Sense-liikeideakilpailun. Lisäksi jokaisessa toimipisteessämme on starttihakemot (opiskelijoille tarkoitettu esihakemot), jossa opiskelija voi kehittää liikeideaansa ja saada liiketoiminnan kehittämiseen tukea.

Tämän julkaisun tarkoituksena on auttaa opiskelijoitamme ja muita yrittäjyydestä kiinnostuneita henkilöitä hahmottamaan yrittäjän arkea sekä yrittäjyyden tarjoamia mahdollisuuksia ja haasteita. Erityisen hienoa on, jos julkaisu pystyy herättämään lukijoissa yrittäjyysintoa, joka tulevaisuudessa näkyy uutena liiketoimintana. Ulkoisen yrittäjyyden lisäksi tarvitaan myös sisäistä yrittäjyyttä kaikille työntekijöille – innovatiivista, tuloshakuista, vastuullista, riskinottoiskyistä ja korkeaa työmotivaatiota korostavaa ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapaa.

Hämeen ammattikorkeakoulussa teoriaan pyritään integroimaan runsaasti käytännön toimeksiantoja. Tämä julkaisu on yksi esimerkki siitä. Liiketalouden koulutusohjelman kolmannen vuosikurssin opiskelijat toteuttivat sen osana Asiantuntijaviestintä-opintojaksoaan. Julkaisun tekeminen soveltuu erinomaisesti opintojaksoon sekä alakohtaisen sisältönsä että tavoitteidensa osalta.

Näiden yritystarinoiden kirjoittajat lähtivät projektiin mukaan innoissaan, odottavina ja hieman arkaillenkin. Julkaisun rakentaminen toimeksiannon pohjalta kuvastaa hyvin asiantuntijatiimin toimintaa. Työskentely tapahtui pääosin kolmen opiskelijan tiimeissä. Tiimit toimivat hyvinkin itsenäisesti, vaikka yhteiset pelissäännöt ja tavoitteet asetettiin tiukasti koko joukolle. Työskentelymenetelmiin perehdyttyään tiimit ottivat haastattelutilanteet haltuunsa: tietoa voitiin heti soveltaa käytäntöön! Projektin kokonaisvaltainen toteutus omine muuttuvine elementteineen kuvaa hyvin myös yrittäjän toimintaa - tavoitteen on oltava kirkas ja toimintasuunnitelman toteuttamiskelpoinen, väliin vain tulee yllättäviä muuttujia. Viestinnälliset tavoitteet toteutuivat moninkertaisesti: neuvottelutaitoja harjoitettiin sovitettaessa yhteen yrittäjien, kuvaajan ja opiskelijoiden aikatauluja. Haastattelun toteutus ja tekstin tuottaminen ryhmässä eivät ole yksinkertaisia tehtäviä. Työvaiheet edellyttävät ryhmän jäseniltä yhteistyötä monella tasolla. Lopputuloksesta vastuun kantavat kaikki yhdessä.

Palautteen saaminen on yrityksen ja opiskelijan kehittymisen kannalta ensiarvoisen merkittävää. Aktiiviset yrittäjät antoivat arvokasta palautetta opiskelijoille. Merkittävintä oli opiskelijoiden rakentavan palautteen vastaanottamisen taitojen harjoittaminen. Palautteen antamisen taitojaan opiskelijat harjoittivat kommentoidessaan toisten tiimien kirjoittamia tarinoita yhteisissä työpajoissa. Kun yhteinen ymmärrys yrittäjien ja tiimien välillä oli saavutettu, siirtyivät tarinat ammattilaisten käsiin julkaisun taittoon ja painoon. Asiantuntijaksi kehittyvät opiskelijat jatkoivat toimeksi saamaansa prosessia. Julkistamistilaisuuden suunnittelu ja toteutus päättivät sekä projektin että samalla myös opintojakson.

Julkaisuprojektin toteuttaminen kokonaisuudessaan edellytti opiskelijoilta tahtoa, sitoutumista, suunnitelmallisuutta, pitkäjänteisyyttä, toimintatapojen jatkuvaa reflektointia ja monimuotoisia viestintätaitoja – samoja ominaisuuksia, joista yrittäjätarinat kertovat.

Lämpimät kiitokset kaikille tämän julkaisun syntymiseen myötävaikuttaneille yrittäjille arvokkaista kokemuksistanne ja ajatuksistanne, jotka olette valmiita jakamaan muille kannustaaksenne heitä yrittäjän uralle. Kiitokset myös haastattelut tehneille ja tarinat kirjoittaneille opiskelijoillemme. Uskomme, että tässä projektissa olette oppineet tehokkaasti julkaisun tekoa ja päässeet monipuolisesti sisälle yrittäjyyden maailmaan. Toivomme, että tämä julkaisu jättää lukijoihin itämään pienen yrittäjyyden siemenen, joka joskus synnyttää uutta yrittäjyyttä tai yrittäjämäistä toimintatapaa.

Yrittäjyydessä on ideaa!

Ulla Bard

Hämeen ammattikorkeakoulu
Yrittäjyyden ja liiketoiminnan koulutus-
ja tutkimuskeskuksen johtaja



Pirjo Valokorpi

Hämeen ammattikorkeakoulu
Kielikoulutuskeskus
Viestinnän yliopettaja





Koti.in[®]

Koulunpenkiltä Koti.in

”Moninaisuutensa takia inspiroiva”, Koti.in Oy:n perustaja Jesse Kakkola kuvailee spontaanisti itseään ja yritystoimintaansa.

Hämeenlinnalainen Koti.in tuottaa asiakkailleen sisustus-, markkinointi ja tuotesuunnittelupalveluita, lisäksi yritys myy sisustusalalan tuotteita. Sisustus suunnittelijaksi, kalustesuunnittelijaksi ja metallialan artesaaniksi opiskelleen Jessen mukaan työssä saakin liikkua monella toimialalla - ruohonjuuritasolta aina isoihin kuvioihin.

Ajatus yrittäjyydestä alkoi itää jo opiskeluaikana ja Jesse siirtyi luontevasti suoraan omaan yritykseen suoritettuaan työharjoittelun kansainvälisessä huonekalufirmassa. Perustan yritystoiminnalle hän sai yrittäjäkurssilta, jonka aikana ajatus yrittäjyydestä vain vahvistui. Koti.in Oy perustettiin vuonna 2002, mutta jo sitä ennen Jesse oli harjoittanut liiketoimintaa toiminimellä. Yrittäjyyden alkutaipaleella tuntui tärkeältä saada isojen projektien kautta nimeä, vaikka uutta yrittäjää jännittikin asiakkaiden riittävyys ja selviämisen taloudellisesti.

Monipuolista täsmätoimintaa

Alun perin Jesse tituleerasi yritystään sisustussuunnittelutoimistoksi, mutta sittemmin toiminta on monipuolistunut ja nykyään Koti.in tarjoaa asiakkailleen kokonaisvaltaista palvelua tarpeen mukaan aina kohteen suunnittelusta kalusteiden hankintaan ja työn toteutukseen. Liiketoiminnalla ei ole varsinaista kohderyhmää, vaan Jesse seuraa aktiivisesti markkinoilla esiintyviä tarpeita. Aiemmin sisustussuunnitelmia on tehty paljon yksityisasuntoihin, mutta nykyisin toiminta keskittyy enemmän yritysten, kuten ravinto-

Koti.in – Kaikki mitä tarvitset. Koti.in Oy on sisustussuunnittelun ja sisustusalalan tuotteiden myyntiin keskittynyt yritys. Keskeisenä liikeideana on kokonaisvaltaisen palvelun tuottaminen helposti ja samankaton alta – suunnittelusta tavaroiden hankintaan ja toteutukseen.

la- ja kahvilatilojen suunnitteluun. Isoille yrityksille tuotetaan myös markkinointisuunnittelua alihankintana.

Asiakkailla halutaan antaa kuva ammattitaitoisesta ja luotettavasta yhteistyökumppanista. Yritystoiminnan periaatteena on pyrkimys olla paras siinä mitä tehdään. Jessen mielestä toimintavarmuus ja luotettavuus ovatkin yrityksen vahvuuksia liiketoiminnan jatkuvuuden kannalta. Koska yrityksessä ei haluta toistaa jo tehtyä, uudet ideat pyritään toteuttamaan, vaikka ajallisesti ja taloudellisesti se ei aina välttämättä kannata. ”Mutta ammattitaito karttuu”, Jesse naurahtaa. Hän kertoo etsivänsä uusia ideoita asiakkaille myös itsensä takia, sillä oman motivaation ylläpito on alalla tärkeää.

Yrityksessä on ulkoistettu esimerkiksi kirjanpito, koska Jesse pitää ydintoimintaan panostamista kannattavimpana – kaikkea ei voi eikä pidäkään osata. Koti.in tekee jatkuvaa yhteistyötä asiakasyritysten kanssa, sillä nykyään varsinkin isot yritykset ostavat suunnittelupalvelun sijaan vision. Lisäkoulutukseen Jesse ei ole katsonut tarpeelliseksi hakeutua, mutta joskus tulevaisuudessa erikoistuminen johonkin toiminnan osa-alueeseen on mahdollista. Muita sisustus- ja muotoilualan toimijoita sekä heidän tuotoksiaan Jesse näkee työn lomassa. Kerran vuodessa hän käy myös Milanossa messuilla haistelemassa maailman tuulia.

Palkinnot viestivät onnistumisista

Jessen mielestä on tärkeää olla tyytyväinen omiin saavutuksiinsa, eikä niinkään miettiä sitä, mikä on vielä saavuttamatta. Yrittäjän on palkitsevaa katella jälkikäteen omien töiden koko skaalaa. Jesse on saanut tunnustusta oivaltavasta ja ennakkoluulottomasta työstään myös palkintojen muodossa. Hänet valittiin muun muassa Hämeen vuoden 2002 uusyrittäjäksi ja Suomalaisen työn liitto myönsi hänelle ensimmäisenä Suomessa Kultainen avainlippu -tunnustuspalkinnon vuonna 2003. Tunnustukset toivat yritykselle vakuuttavuutta ja konkreettisesti tämä näkyi lisääntyneinä tarjouspyyntöinä sekä kutsuina erilaisiin tilaisuuksiin puhumaan.

Vapaata yrittäjyyttä, haasteineen kaikkineen

Yrittäjyyden hyviin puoliin lukeutuu Jessen mielestä se, että on vain omasta toiminnastaan riippuvainen. Yrittäjän vapaus konkretisoituu mahdollisuutena pitää taukoa tai lyhyitä lomia silloin kun itse haluaa. Itsensä toteuttaminen onkin yrittäjyydessä itsestäänselvyys, kun taas toisen palveluksessa olo tuntuisi Jessestä ”standardielämäältä”.

Koti.in Oy on ammattitaitoinen ja luotettava yhteistyökumppani asiakkailleen. Yritys pyrkii olemaan alansa huipulla luomalla jatkuvasti uusia ideoita.

Yrittäjyyden huonona puolena Jesse näkee tukiverkoston puuttumisen ja sen, että töitä on tehtävä sairaanakin. Varsinkin pienyrittäjillä tukiverkoston ole-massaolo olisi tärkeää oman jaksamisenkin kannalta. Ongelmien ratkomi-nen on Jessen mielestä yritystoiminnassa jatkuva prosessi. Mitään selkeää linjaa tai menetelmää ongelmatilanteisiin ei ole, vaan niissä luovitaan tilan-teen mukaan. Haastavinta yrittäjyydessä on Jessen mielestä ollut työ- ja va-paa-ajan rajaaminen.

Jesse kertoo yrittäjyyden jokseenkin vastanneen odotuksia, tosin pettymyk-siäkin on tullut vastaan. ”Kaikesta on kuitenkin tullut opittua jotain”, hän kuittaa. Aloittelevana yrittäjänä yritystoiminnalta odotti mainetta ja mam-monaa, mutta enää niiden saavuttaminen ei tunnu niin tärkeältä. Nyt tietää myös millaisia ”miinoja” yritystoiminnassa voi tulla vastaan, ja ennen kaik-kea yrittäjyys haasteineen on tuonut mukanaan elämänkokemusta.

Mahdollisuuksien tulevaisuus

Yrityksen tulevaisuus on Jessen silmissä positiivisesti väritynyt. Heikot ta-loudelliset näkymätkään eivät hätkäytä, vaan niissä hän aistii uusia mah-dollisuuksia ja inspiraatiota. Haasteellisena Jesse näkee oman jaksamisen-sa ylläpidon sekä työrytmin ja tasapainon löytämisen elämään. Hän arvelee kuitenkin, että oman fyysisen terveyden ylläpito auttaa selviytymään näis-tä haasteista.

Yrityksessä uudistutaan uusien tuoteideoiden ja palvelun kehittämisen kaut-ta. Jessen mukaan uudet ideat voivat kummuta kaikesta, mitä näkee tai kokee ja ne pyritään aina toteuttamaan. Kun huomataan tarve ja keksitään toimi-va idea, etsitään väylä sen toteuttamiseen ja sitä kautta ansaitsemiseen. Ra-halliset arvot eivät kuitenkaan varsinaisesti enää toimi Jessellä kimmokkei-na, vaikka ne tuovatkin mielihyvää.

Yrityksellä on koko ajan vireillä kansainvälistä toimintaa erilaisten projek-tien muodossa. Jesse kertoo projektien liittyvän enemmän oman tuotekehit-telyn myymiseen ulkomaisille yrityksille kuin suoraan yrityksen viemiseen ulkomaisille markkinoille. Koti.in on toteuttanut myös turkkilaisen ravinto-laketjun suunnittelun Suomessa sijaitsevaan pilottiravintolaan. Eri kulttuu-reista olevien ihmisten kanssa toimiminen on Jessen mukaan tuonut työhön omanlaisensa mausteen.

Jatkuvaa innovointia

Yrittäjyyden ja muun elämän sulauttamiseen Jessellä ei ole mitään erityistä keinoa. Luovassa työssä tyypillistä työpäivää tai työviikkoa ei ole, eivätkä asi-

Perustiedot yrittäjyydestä saa yrittäjäkurssilta. Hyvä yrittäjä on vastuullinen sekä täsmällinen ja hän osaa kääntää vastoinkäymiset mahdollisuuksiksi. Lisäksi tarvitaan toimiva liikeidea ja ennen kaikkea positiivista asennetta!

akkaatkaan noudata tiettyjä kellonaikoja yhteydenotoissaan. Jessen työtah-
ti on hektinen ja työtehtävät hoituvat päivä kerrallaan. Työnteko ja innovoin-
ti ei käytännössä pääty lainkaan, sillä uusia ideoita syntyy koko ajan - vaikka
sohvalla televisiota katsellessa.

Ajan myötä on kuitenkin oppinut myös vaihtamaan vapaalle. Jessen vapaa-
aika kuluu tällä hetkellä pitkälti perheen parissa. Varsinaista lomaa hän pyr-
kii pitämään viikosta kahteen viikkoon vuodessa, mutta lyhyitä lomia, pitkiä
viikonloppuja, hän viettää useammin. Henkisesti paras tapa irtautua arjesta
on Jessen mielestä matkustelu, sillä uusi ympäristö tuottaa niin paljon ais-
tiärsykettä, että työasioita ei ehdi miettiä.

Viesti aloittaville yrittäjille

Yrittäjyydessä kaikki lähtee positiivisesta asenteesta. Jessen mielestä hyviä
yrittäjämäisiä ominaisuuksia, joiden avulla saavutetaan ja ylläpidetään asi-
akkaiden luottamus, ovat vastuunkanto ja täsmällisyys. Taloudellisesti yrittä-
jyys kannattaa hänen mukaansa aloittaa harrastepohjalta osapäivätyön ohel-
la. Jos haluaa laittaa itsensä likoon ja lähteä peliin ”kovilla panoksilla”, on
varmistettava riittävä rahoitus ja tiedostettava mahdolliset riskitekijät. Jes-
se muistuttaa, että yrittäjäkoulutus on myös tarpeen ennen yritystoiminnan
aloittamista. Liikeidea tulee valikoida tarkoin ja palvelulle pitää löytyä ky-
syntää. Lisäksi Jesse neuvoo tekemään soveltuvuustestejä ja keskustelemaan
yrittäjyydestä esimerkiksi Uusyrityskeskuksen ammattilaisten kanssa, sillä
ruusuinen liikeidea yksin ei riitä yrittäjäksi ryhtymiseen.

”Yrittäjyys on kuoppainen tie itselle ja läheisille, mutta se kehittää ja kasvat-
taa ihmisenä”, Kakkola tiivistää yrittäjän tarinan.

Briefly in English: Koti.in

Koti.in Oy is based in Hämeenlinna and was established by entrepreneur
Jesse Kakkola. Koti.in provides interior decoration, marketing planning and
product design services for customers. Jesse Kakkola is qualified as an inte-
rior decorator, a furniture designer and an artisan.

After graduation, Jesse Kakkola worked in an international furniture compa-
ny, but he got the idea of becoming an entrepreneur already during his stud-
ies. He started a small business which led to Koti.in Oy being established in
2000.

Koti.in Oy:n referenssit:

Yli 500 yksityisasunnon ja n. 50 julkitilan sisustussuunnittelu

Suomen ensimmäinen Kultainen Avainlippu -palkinto 2003

Valtakunnallinen vuoden uusyrittäjä -kilpailun kunniamaininta 2002

Vuoden uusyrittäjä, Häme 2002

Suomen Jobs and Society Ry:n valtakunnallinen kunniakirja 2003

Business today

In the beginning Koti.in focused on interior decoration but nowadays the company provides tailor-made overall solutions. The most important area of operation is an online shop which has been working for couple of years now. Koti.in's customers are a mix of private consumers and companies like restaurants and coffee shops. The image that Koti.in wants to give is that it is a professional and reliable partner for its customers.

Jesse Kakkola is really motivated and tries to create new ideas all the time, for example, once a year he takes part in an exhibition in Milan. He has also got rewards from his insightful and unprejudiced work. In 2002 he was chosen as the new entrepreneur of the year and the Finnish Work Association awarded Koti.in the Golden Finish Key-Flag award in 2003.

Entrepreneurship

The best thing about entrepreneurship is that you have your freedom. You can have vacations and breaks whenever it is best for your calendar. The other side of the coin is that you have to work long hours and even when you are sick. The challenge is how to keep work and free-time in balance without forgetting about personal health. But, all in all, entrepreneurship has met all the expectations that Jesse had before he started doing business.

The future is bright for Koti.in despite the downturn in the economy. The company is creating new business through new product ideas and creating services. The company's innovations are more important to Jesse than money itself. Koti.in also has different kinds of international projects these days.

Message for new entrepreneurs

In entrepreneurship everything starts with a positive attitude. Important entrepreneurial qualities are responsibility and preciseness, which you need to maintain customers' trust. From a financial point of view, entrepreneurship should start as a hobby besides working part-time. But if you start right away, you must secure sufficient funding and survey all the risks. It's also really important to make sure that you have the characteristics that entrepreneurship demands and you should participate in entrepreneurship courses before establishing a new company. Even a good business idea does not ensure that you will succeed in the business world.

Teksti: Anniina Gynther, Helmi Kontio ja Maija Toivonen
Kuva: Mikko Hallikainen



Mattulan Kaakelitehdas Oy

Tuotteesta yritykseksi – Hattulan Kaakelitehdas Oy

”Ei ollut toista vaihtoehtoa. Alku saattaa olla hankalaa, mutta pitää uskoa omaan juttuunsa.”

Anna Malmsten ja Susanna Palovaara tutustuivat toisiinsa jo aloittaessaan artenomiopinnot Hämeen ammattikorkeakoulussa Wetterhoffilla. Molemmat olivat kiinnostuneita kaakeliuunien valmistuksesta. Työharjoitteluissa sekä päättötöissä molemmat suuntautuivat kaakeliuuneihin.

Molemmille oli myös selvää, ettei alalla juurikaan ole työpaikkoja tarjolla. Yrittäjäksi lähteminen ei kuitenkaan ollut selvää alusta asti, mutta ajatus selkiintyi ja vahvistui opiskelujen edetessä. Susanna ei halunnut yrittäjäksi opintojen alussa, mutta innostui hienon liikeidean myötä.

Yritysidean ja toimialan pohtimiseen Anna ja Susanna keskittyivät jo ammattikorkeakoulun Starttihautomossa. Siellä tarkennettiin yrityksen toimintaa ja asiakassegmenttejä. Hämeen uusyrityskeskus auttoi yrittäjäksi ryhtyviä käytännön asioissa, kuten yhtiömuodon valinnassa. Tämän lisäksi sekä Anna että Susanna osallistuivat TE-keskuksen järjestämälle yrittäjäkursseille. Ja tammikuussa 2007 perustettiin Hattulan Kaakelitehdas Oy.

Yrityksen liikeideana on suunnitella ja valmistaa kaakeliuuneja sekä korjauskaakeleita vanhoihin uuneihin. Näin vanha uuni saadaan korjattua käyttökuntoon, jos siitä puuttuu esimerkiksi vain yksi kaakeli. Lisäksi voidaan valmistaa pieniä määriä kaakeleita esimerkiksi keittiöihin. Kaikki kaakelit valmistetaan käsityönä.

Markkinointia nollabudjetilla

Toiminta alkoi toukokuussa 2007 Annan valmistuessa artenomiksi. Yrityksen alkutaipaleella keskityttiin aktiiviseen asiakashankintaan ja kohderyh-

mien tarkentamiseen. Starttirahan avulla oli mahdollista keskittyä yrityksen markkinointiin ja kohdentaa se tarkasti. Alusta asti markkinointi on hoidettu ottamalla henkilökohtaisesti yhteyttä sidosryhmiin. Nuoret yrittäjät ottivat yhteyttä korjausrakentamiskeskukseen, museoihin, uunimuurareihin sekä arkkitehteihin. Tahot, joihin otettiin yhteyttä, valittiin huolellisesti, jotta ne sopivat Hattulan Kaakelitehtaan toimintaperiaatteisiin. Esimerkiksi arkkitehteistä valittiin sellaisia, jotka ovat erikoistuneet vanhojen talojen korjaussuunnitteluun tai muuten tehneet paljon tällaisia kunnostuksia. Yrityksestä painettiin myös esite, mutta sitä jaetaan harkiten. Hattulan Kaakelitehtaan kotisivut teetettiin heti alussa ja ne on koettu toimiviksi: niiden kautta on tullut runsaasti yhteydenottoja.

Hattulassa toimivan Metsänkylän Navetta -nimisen korjausrakentamiskeskuksen kanssa sovittiin yhteistyöstä ja asiakkaita ohjataankin oikeaan paikkaan puolin ja toisin. Asiakkaat ovat pääasiassa yksityisiä korjausrakentajia eli yksityisiä henkilöitä, jotka remontoivat vanhoja talojaan ajan hengessä. Perinnerakentamisen alalla ”puskaradio” on paras markkinoinnin keino. Yhteistyökumppanit kertovat asiakkailleen Hattulan Kaakelitehtaasta, koska tällä alalla ei ole monia toimijoita.

Kivikkoinen polku

Vuosi 2008 on ollut eräänlainen koetinkivi. Starttirahan loppuminen ja lainanlyhennysten alkaminen ovat vaatineet lisäponnistuksia, sillä nyt on pärjättävä omillaan. Tässä vaiheessa punnitaan, mikä yritys pärjää ja mikä ei. ”Monet varoittelivat jo etukäteen, että kolme vuotta on se kriittinen raja, jolloin yrityksen tulisi alkaa kunnolla tuottaa. Kaikesta on kuitenkin tähän mennessä selvitty.”

Hattulan Kaakelitehdas on pieni yritys, joka työllistää ainoastaan omistajansa. Tarkoituksena onkin ollut tarjota yksilöllistä palvelua, eikä mitään massatuotantoa liukuhihnalta. Yritys on profiloitu ennen muuta käsityöläisyrittäjäksi. Anna ja Susanna haluavat jatkaa vanhojen kaakelitehtaiden perinteitä valmistamalla sekä ulkoasultaan että rakenteeltaan vanhanaikaisia kaakeliuuneja. Toiminta on perinteitä kunnioittavaa ja historiaan nojaavaa. Yrityksen visuaalinen ilme on vahvasti vanhanaikainen. Tämä näkyy selvästi esimerkiksi yrityksen kotisivuilla. Yrityksen nimikin kuvastaa samaa periaatetta. Suomessa on aiemmin ollut useita kaakelitehtaita. Niiden nimet olivat usein sidoksissa paikkakuntiin joilla ne toimivat, esimerkiksi Turun Kaakelitehdas ja Tampereen Kaakelitehdas.

Tulisijat tarjoavat muotoilijalle runsaasti kehittelymahdollisuuksia. Susanna ja Anna haluavat tuoda markkinoille uusia vaihtoehtoja ja muotoiluun enem-

män historian vaikutuksia. ”Erityisesti vanhojen uunien muotoilusta on paljon opittavaa”, Susanna miettii.

Kohokohtia ja aallonpohjia

”Keraamikkona olen oppinut hirveästi ja saanut rutiinin tekemiseen. Ammatillisesti olen kehittynyt ja oppinut paljon,” kuvailee Susanna yrittäjyyden antia.

Hattulan Kaakelitehdas on saanut mediassa paljon huomiota. Eri tiedotusvälineiden toimittajat ovat ottaneet yhteyttä. Yrityksen liikeidea on sen verran erikoinen ja kiinnostava, että monet lehdet (mm. Avotakka) ovat käyneet tekemässä yrittäjistä juttuja. Hattulan Kaakelitehdas on mukana myös TV2 tuottamassa perinnerakentamisesta kertovassa ohjelmassa. ”Myös ylipäättään asiakkailta saatu palaute saa huomaamaan, että yritykselle ihan oikeasti on tarvetta,” Anna iloitsee. Eräskin asiakas on kertonut ilahuneena ”hie-noa kun löydettiin teidät, nyt saadaan se puuttuva kaakeli siihen uuniin eikä se jää käyttämättömäksi.”

Huolenaiheiksi nuoret yrittäjät kokevat taloudellisen epävarmuuden. Haasteellista on ratkoa asiakkaiden kanssa esiin tulevia ongelmia. Yrittäjä on aina itse vastuussa siitä, kuinka asiat järjestyvät. Ongelmat on ratkaistava asiakkaan kannalta onnistuneesti, jotta hän haluaa jatkaa asiakassuhdettaan ja välittää hyviä kokemuksiaan eteenpäin. Onnistumisetkin ovat palkitsevampia, kun tietää että kaiken on saanut itse aikaan.

Yrittäjinä molemmat kokevat saaneensa monipuolista ja arvokasta työkokemusta ”On palkitsevaa tulla omaan paikkaan, jonka on itse saanut aikaan ja näkee oman kädenjälkensä.” Sekä Anna että Susanna ovat tyytyväisiä, että ovat uskaltaneet yrittäjäksi. Yrittäjänä saa itse suunnitella milloin ja missä järjestyksessä töitä tekee. Yleisesti työn joustavuus ja se, että on oman itsensä herra, on positiivista. ”Välillä on kausia, jolloin ollaan koko ajan töissä, mutta tarvittaessa voi ottaa vapaatakin.” Työajoista ei tarvitse sopia samalla tavalla kuin toisen työnantajan palkkatyössä vaan tekeminen on vapaampaa, itsestä kiinni.

Onko yrittäjyys yllättänyt?

Susannan molemmat vanhemmat ovat yrittäjiä, joten hänellä on taustatietoja ja kokemusta yrittäjyydestä. Molempia, sekä Susannaa että Annaa, on yllättänyt yrittämisen rankkuus. Heillä oli alusta alkaen käsitys, että helppoa ei yrittäjyys tule olemaan. Yllättäviä asioita on kuitenkin ilmaantunut, kaik-

keen ei osannut varautua, kaikkia yrittäjän polulle ilmaantuneita vaikeuksia ei osannut ennakoida. ”Koetinkivivuodesta” 2008 on kuitenkin selvitty hyvin ja se on täysin heidän oman työnsä ansiota. Susanna jaksaa vieläkin iloitaa, että joku haluaa ostaa juuri hänen tekemiään ja suunnittelemaansa tuotteita.

Nuoret yrittäjät ovat huomanneet, että raha on muuttunut tärkeämmäksi kuin aikaisemmin. Jos Susanna saisi toisen mahdollisuuden, hän keräisi vielä enemmän alkupääomaa, jonka avulla olisi mahdollista tehdä enemmän tuotekehitystä ennen varsinaisen tuotannon aloittamista. Tällainen tilanne olisi ihanteellinen, mutta koska alkuun lähdettiin pienin taloudellisin resurssein, se ei ollut mahdollista. Esimerkiksi kahden vuoden kokopäiväinen tuotekehitystyö vaatii hyvin paljon rahaa. Annan mielestä yrittäjäksi ryhtyminen heti valmistumisen jälkeen oli kuitenkin hyvä ratkaisu. ”Ei ollut toista vaihtoehtoa, ei ole tarvinnut luopua toisesta, kun ei ollut vakituista työtä.” Valmistuttuaan artonomeiksi Anna ja Susanna huomasivat, ettei valmistuksen puolella löytynyt työpaikkoja, eikä kumpaakaan kiinnostanut työskennellä liukuhihnalla. Heillä oli jo visio omasta yrityksestä, ei tarvinnut kuin menä unelman mukana.

Ehkä tulevaisuudessa

Yrityksen tulevaisuuden suunnitelmat on pääpiirteittäin mietitty. Kolmen vuoden päästä tavoitteena on vakiintunut toiminta ja vakaa talous siten, että he olisivat itse työllistyneet kokopäiväisesti yritykseen. Jossain vaiheessa olisi mukava saada palkattua osa-aikainen keraamikko töihin. Rakennusala on suhdanneherkkää, joten finanssikriisin vallitessa eletään mielenkiintoista aikaa. Jos Hattulan Kaakelitehtaan tuotteiden kysyntä pienenee, tehdään jotain muuta ja edetään säästöliekillä, yritystä ei kuitenkaan laiteta kiinni!

Yrityksen toiminta on vielä niin alussa, että joka tilauksen yhteydessä oppii uutta ja oma osaaminen kasvaa. Nuorilla yrittäjänaisilla ei ole ollut aiheellista suunnitella jatko-opintoja. Kuitenkin Susanna sanoo, että tällä alalla tarvitaan kemian tuntemusta eikä jokin materiaalitekniikkaan liittyvä koulutus tai kurssi olisi huono lisäkoulutautumisen kohde. Annan mielestä työn lomassa voi ideoida ja kehittää uutta, mutta tällä hetkellä ei ole resursseja toteuttaa niitä. ”Ehkä tulevaisuudessa”, molemmat toteavat yhteen ääneen.

Rohkeasti yrittämään

”Yrittäjän pitää osata kaikkea”, Anna ja Susanna nauravat. Jos jotain et osaa, niin siitä otetaan selvää. Yrittäjän on tärkeää olla pitkäjänteinen ja sitkeä. Alku saattaa olla vaivalloista, mutta pitää jaksaa uskoa omaan juttuunsa ja

Yrittäjät:

Anna Malmsten, 27
Toimitusjohtaja

Susanna Palovaara, 26
Taiteellinen johtaja

olla vakuuttunut oman toimintansa jatkuvuudesta. Yrittäjällä on oltava intoa ja rohkeutta tarttua vaikeisiin asioihin, koska yrittäjä ei voi siirtää niitä muille. Yrittäjän on oltava oma-aloitteinen ja esimerkiksi otettava itse yhteyttä mahdollisiin asiakkaisiin eikä odottaa, että asiakas soittaa hänelle.

Yrityksen voi aloittaa pienestä ja vähitellen kasvattaa toimintaa. Yrittäjyyttä tuetaan Suomessa monin eri tavoin. Saatavilla on tietoa ja ilmaista neuvontaa, yrittäjyyteen suhtaudutaan myönteisesti ja siihen on saatavilla erilaisia tukia. Yrittäjäksi suunnittelevan kannattaa miettiä liikeideansa loppuun asti ja laatia liiketoimintasuunnitelma huolellisesti, ne auttavat esimerkiksi starttirahan saamisessa. Susanna rohkaisee alkavia yrittäjiä ottamaan rohkeasti yhteyttä alan toimijoihin ja kertomaan omasta yrityksestään.

Briefly in English: Hattula's Tilers

Anna Malmsten and Susanna Palovaara met at HAMK University of Applied Sciences in Wetterhoff as they started their Diploma in Craft and Design. Susanna graduated in 2006 and Anna a year later. Their company was established in January 2007 but operations started in May after Anna graduated. Hattula's Tilers manufactures and designs mainly tiled stoves and also tiles for handicrafts. They make extra tiles for old stoves, which are missing one or more tiles. It is a small company, which employs only the entrepreneurs.

Anna and Susanna don't use much money for marketing; they contact interesting groups such as architects and stone-setters themselves. Their main customers are individuals, who renovate old houses in an old-fashioned way. Anna and Susanna want to respect the history of old tileries and have developed designing in respect of the old times. The name Hattulan kaakelitehdas or Hattula's Tilers in English is named after this respect and nostalgia.

The operation of the company is still in its adolescence and the women aim to learn more with every order and customer. The main thing is not to expand but to keep operations small and individual. Anna and Susanna were both surprised just how tough entrepreneurship is. Entrepreneurship has taught them both a lot and has given them plenty of work experience. Their advice for beginners is to start small and little by little increase the operation.

Teksti: Salla Suojansalo ja Karoliina Lepaus

Kuva: Mikko Hallikainen

Yritys:

Hattulan kaakelitehdas
perustettu 2007
www.kaakelitehdas.fi



PLUTONI

Myyntitaidoilla menestyjäksi – Plutoni Oy

Plutoni Oy on vuonna 2006 perustettu yhdenmiehen markkinointialan yritys, joka sijaitsee Hämeenlinnan Visamäessä. Yrityksen perustaja on 25-vuotias Jarkko Kurvinen, joka on nuoresta iästään huolimatta ehtinyt olla monessa mukana. Plutoni Oy tarjoaa asiakkailleen ”atomitason markkinointiajattelua”, ideana on osoittaa markkinointiosaston ulkoistaminen kannattavaksi sekä auttaa asiakkaita tehostamaan myyntiään ja parantamaan tulostaan tehokkaan markkinoinnin avulla.

Myy ja tuotteista

Jarkko on aina ollut kova myyntimies ja jo nuorena koululaisena hän osoitti myyntitaitonsa myymällä joulukalentereita luokkansa hyväksi. Kesätöiden ja erilaisten projektien kautta hän tutustui paremmin myynnin ja markkinoinnin maailmaan. Jarkko Kurvisen ulospäin suuntautuneisuus, rohkeus ja kiinnostus ihmisiin ja markkinointiin antoivat hänelle valmiudet perustaa oman toiminimen jo 20-vuotiaana. Asiakkaita hän sai aikaisempien kesätöiden ja projektien kautta ja bisnes lähti pyörimään. Toiminimi vaihtui myöhemmin Plutoni Oy:ksi. Tietotaitojaan Jarkko lisäsi opiskelemalla Hämeen ammattikorkeakoulussa mediatekniikkaa ja liiketaloutta. Eniten Jarkko on kuitenkin oppinut työstään ammatillisen kasvun kautta.

Jarkko Kurviselle yrityksen perustaminen oli helppoa. ”Eihän siihen tarvita kuin läppäri, sähköposti ja puhelin”, sillä markkinointiyritykselle myynti(taito) on tärkeintä. Oman itsensä ja tuotteiden markkinointi on tärkeää ja itsestään tulee pitää ns. ääntä. Jarkko Kurvisen mukaan referenssimarkkinointi on tärkeää hänen yrityksensä kannalta, koska tyytyväiset asiakkaat suosittelevat yritystä muille. Tuotteiden ja palveluiden tulee olla tarpeeksi yksinkertaisia, jotta asiakkaiden on helpompi päätyä ostopäätökseen. Ei kannata jäädä hautomaan liikaa tuotteiden kanssa, vaan tarkistaa kysyn-

Atomitason markkinointiajattelua.

Plutoni Oy auttaa asiakkaitaan tehostamaan yrityksensä myyntiä ja parantamaan tulosta tehokkaan markkinoinnin avulla.

tä myymällä ensin ja jatkaa tuotteen kehittämistä sitten. Palvelun saa parhaiten tuotteistettua ensitoimitusten perusteella asiakaspalautteen avulla. ”Menestyvä yrittäjä on aina pari askelta edellä muita”.

Atomitason markkinointiajattelua

Plutoni auttaa asiakkaitaan hankkimaan lisää kontakteja ja myyntiä tekemällä asiakkaiden tuotteista ja palveluista asiakkaiden näkökulmasta helposti ostettavia ja yrityksen kannalta helposti myytäviä.

Plutonin tuotteita ovat Plutoni Markkinointipäällikkö, Plutoni Netti ja Plutoni Nettimarkkinointipäällikkö. Markkinointipäällikön avulla yrityksillä on mahdollisuus lisätä myyntiä markkinoinnin avulla. Keinoja ovat esimerkiksi tuotteistaminen ja sen tuloksena syntyvät myyntiesitteet palvelulle ja/tai tuotteille. Tuotteistuksessa huomioidaan myös tarkkaan kenelle tuote on tarkoitettu, jolloin sitä voidaan tehokkaasti suoramarkkinoida oikeille yrityksille ja myyntityötä voidaan tukea toimituksista laadituin asiakasesittelyin. Markkinointipäällikkö auttaa siis tekemään tuloksia markkinoinnilla ohjaamalla voimavarat oikeisiin asioihin myynnin lisäämiseksi, auttaa toteuttamaan kullekin alalle toimivimmat keinot sekä helpottaa myyntityötä tuotteistamalla yrityksen tuotteet ja palvelut.

Plutonin Netti-palvelulla on tarkoitus luoda asiakkaalle toimivat nettisivut, jotka on suunniteltu myyntinäkökulmasta, hankkimaan asiakaskontakteja. Plutonin Nettimarkkinointipäällikkö auttaa saamaan ostavia asiakkaita yrityksen nettisivuille ja kehittää sivuja saamaan kauppoja kävijöiltä. Tavoitteena on siis, että kävijöistä myös mahdollisimman moni päätyy ostamaan eikä pelkästään tutkailemaan sivuja. Palveluiden ja tuotteiden löytämistä helpotetaan hakukonemarkkinoinnilla, jonka tavoitteena on saada yrityksen nettisivut löytymään toimialaan liittyvillä hauilla hakukoneiden hakutuloksista kärkeisjoilta. Kävijätalostoinnin avulla asiakas pystyy seuraamaan ja kehittämään sivustoa kaupankäynnin ehdoilla.

Henkilökohtainen kasvu

Vastoinkäymisiä tulee koko yrityselämän ajan ja niistä selviytyminen ja eteenpäin pääseminen mittaa sitkeyttä. Yrittäjä ei saa olla liikaa mukavuusalueellaan, vaikeuksista selviytyminen vaatii virheistä oppimista ja uusien asioiden omaksumista. Onnistumisia Jarkko on kokenut juuri vaikeista vastoinkäymisistä selviämisesä. Myös lannistajia on tullut vastaan, mutta se vain lisää halua menestyä. Jarkko Kurvinen pitää sitkeyttä ja pitkäjänteisyyttä yrittäjälle tärkeimpinä ominaisuuksina. Kaikille yrittäjille ovat positiivi-

”Eihän yrityksen perustamiseen tarvi kun läppäriin, sähköpostin ja puhelimen.”

”Hyvä yrittäjä on aina pari askelta edellä muita”.

suus ja usko omiin kykyihinsä tärkeitä. Aito positiivisuus huomataan myös asiakkaiden keskuudessa, ja se auttaa kaupankäynnissä. Ulospäin suuntautuneisuus huokuu myös nuoresta miehestä ja voisi kuvitella, että olisi vaikeaa pyörittää kannattavaa yritystä, jos ei olisi ulospäin suuntautunut.

Jarkko Kurvinen ylläpitää ja kehittää ammattitaitoaan lukemalla paljon ammattikirjallisuutta. Hän myös seuraa yritysmaailmassa menestyneitä henkilöitä ja pyrkii hyödyntämään heidän kokemuksiaan omassa työssään – pyörää ei kannata aina keksiä uudelleen. Jarkko pitää yritystoiminnassa tärkeänä toimintojen ulkoistamista, jotta voi keskittyä täysillä siihen, mitä osaa ja jättää kaikki muu muille, siten saavuttaa parhaan mahdollisen tuloksen. Tullevaisuudessa Jarkolla on tavoitteena mm. saavuttaa tehokkaalla tuotteistuksella miljoonaliikevaihto lisäämättä henkilöstöä juurikaan.

Oman itsensä herra

Jarkko Kurvisen mielestä yrittäjyydessä on parasta, kun saa itse päättää tekemisistään; mitä ja milloin tekee, vai tekeekö. Yrittäjä on itse vastuussa liiketoiminnasta ja sen tuottavuudesta. Samanlaisia päiviä yrittäjällä on harvoin, uusia haasteita saa ratkoa viikoittain. Toki päiviin mahtuu myös rutiineja, kuten sähköpostin lukeminen ja tarjousten laatiminen. Työssä riittää kiirettä ja vapaa-aika on pahimmillaan kovin vähissä, mutta kun työnsä on valinnut oikein ja pitää siitä mitä tekee, se ei tunnu työltä alkuunkaan.

Vapaa-aika on hyvää vastapainoa työnteolle ja yrittäjänä itse saa päättää koska pitää vapaa-aikansa. Joskus asiakastyö jatkuu yötä myöten, joskus taas kalenterissa on tilaa rentoutua keskellä normaalia työpäivääkin. Esimerkiksi parin tunnin lenkki jotain hyvää kirjaa kuunnellen saa työasiat unohtumaan, ja lenkin jälkeen on taas energiaa tehdä mitä mieli tekee. Myös yhteiskunnallinen vaikuttaminen on Jarkolle tärkeää, ja hän mm. kuuluu Hämeenlinnan nuorkauppakamariin sekä on osallisena erilaisissa projekteissa. Tämän hetkinen (syksy 2008) näkyvä kampanja, jossa Jarkko on järjestäjänä, on Veripalvelun kanssa yhteistyössä järjestettävä verenluovutuskampanja ja jouluna häntä odottaa Joulupuu-joululahjakeräys.

Tiettyjä ominaisuuksia kuitenkin menestyvältä yrittäjältä tarvitaan. Kurvisen mielestä yrittäjän tärkeimmät ominaisuudet ovat tavoitteellisuus, vankka tahto, sitkeys, pitkäjänteisyys, halu omien taitojen jatkuvaan kehittämiseen ja etenkin myyntitaito. Mikäli yritys ei myy, niin ei se voi myöskään menestyä. Pitää myös uskoa itseensä ja siihen mitä tekee. Ennen kaikkea on tärkeintä tarttua tilaisuuteen, kun sellainen osuu kohdalle! Tämän Jarkko itsenkin todisti sopimalla lounastapaamisen ohikulkeneen yrittäjän kanssa haastattelun lomassa.

Yrittäjyydessä on mukavaa, kun saa itse päättää tekemisistään. Yrittäjänä saa olla oman itsensä herra. Yrittäjyydessä on tärkeätä tahto, sitkeys, halu omien taitojen jatkuvaan kehittämiseen ja etenkin se että osaa myydä. Pitää myös uskoa itseensä ja siihen mitä tekee. Ennen kaikkea on tartuttava tilaisuuteen kun sellainen osuu kohdalle!

Briefly in English: Plutoni

Plutoni is a marketing firm, located in Hämeenlinna, which was founded in 2006 by Jarkko Kurvinen. Jarkko is now 25-years-old. Before Plutoni, Jarkko had a small company so he has had some long-term experience of the marketing business. Plutoni helps its customers to boost their business, sales and to better their profits by effective marketing. It is the whole point of Plutoni to show to companies that it is worthwhile to outsource marketing.

Jarkko Kurvinen thinks that it is easy to establish a firm. “All you need is a laptop, e-mail and a mobile phone.” For marketing business sales skills are the most important and it is very important to have a positive attitude – you always have to seem positive and happy in front of customers.

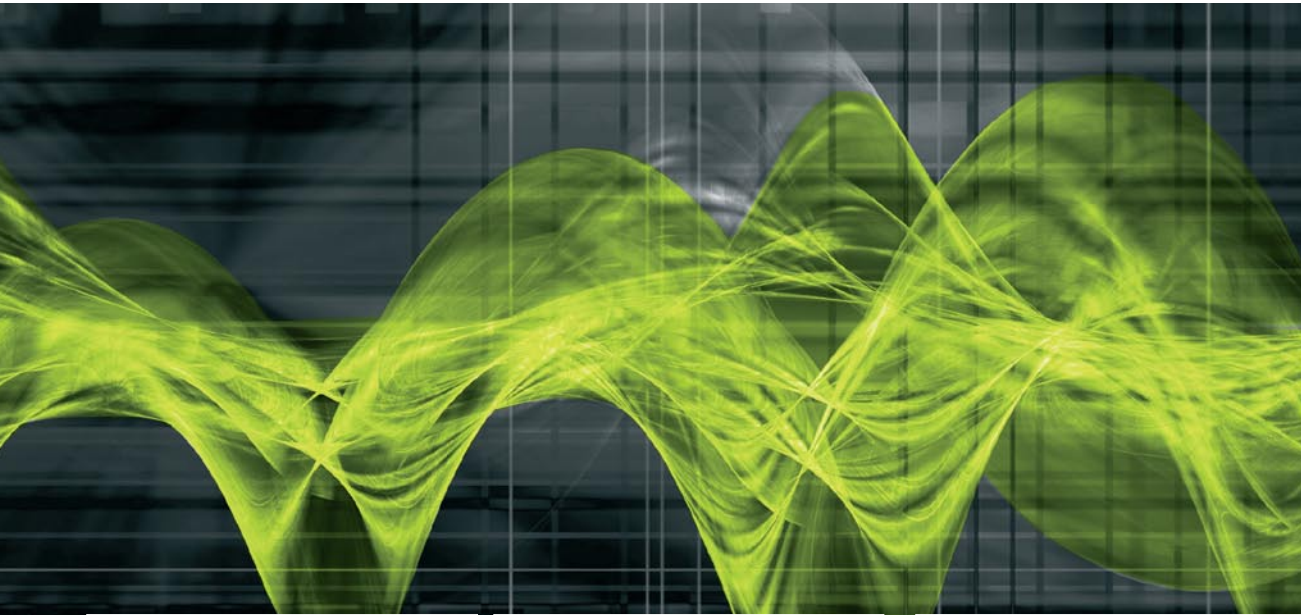
Customers have to feel that they get added value in addition to the core product. He thinks that the availability and reference of marketing are meaningful. Happy and satisfied customers recommend the company and that is an important way of obtaining new customers. From Jarkko’s point of view a good entrepreneur is always a few steps ahead of the others.

Every entrepreneur has some kind of troubles: a good entrepreneur survives and learns from them – this shows your durability and toughness. Jarkko thinks that sustainability and toughness are the most important qualities for an entrepreneur. He has had great feelings of success when he has survived some tough difficulties and, for example, when he has got a new, important customer. Jarkko has been faced with many people who have not shared his vision but this has just increased his will to succeed more.

The coolest thing in entrepreneurship is that you can decide your own affairs - you are your own king. However, an entrepreneur has sole responsibility for his/her business and its profitability. You have to believe in yourself and what you are doing. Above all, you must be brave and take the chance, when you meet it.

Teksti: Jenna Tammi ja Elina Kotti

Kuva: Mikko Hallikainen





Luovaa mediatekniikkaa – Aveon Media

Matti Laakson perustama mainostoimisto, Aveon Media, tarjoaa digitaalisen median ja multimediatuotannon palveluita. Perinteisen suunnittelun lisäksi Aveon uskaltaa tuottaa myös innovatiivisempia ja erilaisempia ratkaisuja. Yrityksen avainsanoja ovat joustavuus ja asiakaslähtöisyys. Miten Matista tuli yrittäjä? Millaista on yrittäjän arki ja miten kaikki toimii? Tämä kaikki selviää seuraavasta tarinasta.

Aikojen alussa

Vuonna 2007 23-vuotias Matti Laakso perusti media-alan yrityksen, Aveon Median. Vuodesta 2003 mediatekniikkaa Hämeen ammattikorkeakoulussa opiskellut Matti toimi opiskelun ohessa freelancerina ja oli kesät töissä myös HAMKin pajalla. Suuren kysynnän vuoksi ja laskutusta helpottaakseen Matti päätti perustaa oman toiminimen. Yrityksen perustamisvaiheesta Matille on erityisesti jäänyt mieleen se, että yrittäjäksi ryhtyminen oli yllättävän helppoa. Kaavakkeiden täyttämässä ei ilmennyt vaikeuksia ja yrityksen suunta oli alusta asti selvä. Ainoana ongelmana oli käyttämättömän nimen löytäminen yritykselle. Tällä hetkellä Matti toimii yksin, mutta käyttää projekteissa apunaan freelancereita ja opiskelijoita.

Matti ja Aveon

Aveon Media on mainostoimisto, joka on keskittynyt digitaaliseen mediaan ja multimediatuotantoon. Yritys tuottaa esimerkiksi messumateriaalia kaikenkokoisille yrityksille. Tänä päivänä 3D-animaatiot ovat erityisen kysytyjä. Osa yrityksistä antaa animaatioissa melko vapaat kädet tekijälle sisällön tuottamiseen ja yleisilmeen suunnitteluun. Matti pitääkin tästä syystä

Aveon Median päätoimintaperiaate on kuunnella asiakasta, ymmärtää asiakkaan tarpeet ja tarjota niihin parhaat mahdolliset ratkaisut luvatussa aikataulussa.

eniten 3D-animaatioiden tekemisestä, koska se on hauskaa ja luovaa. Aveon ei varsinaisesti tarjoa perinteisiä printtimediapalveluita, kuten sanomalehtimainoksia, vaan näihin liittyvät tuotannot suoritetaan yhteistyökumppaneiden avustuksella.

Matin ei ole tarvinnut erityisemmin panostaa yrityksensä markkinointiin, koska hänen oma osaamisensa puhuu puolestaan. Uusia asiakkaita tulee pääosin kontaktien kautta. Matti mainostaa Googlessa ja eri yritysrekistereissä. Markkinoinnin kautta hän on saanut yhden suurimmista asiakkaistaan, Polarteknik PMC Oy Ab:n. Muita yrityksen asiakkaita ovat esimerkiksi Metso Minerals, HAMK ja Fremantle Media. Suurin osa yrityksen asiakkaista sijaitsee Helsingissä sekä Tampereella. Aveon Media toimii Riihimäellä, joka on asiakkaisiin nähden hyvällä sijainnilla. Myös yrityksen kilpailijat tulevat Helsingistä, koska business on siellä.

Matti osaa

Matin yrityksen vahvuuksina voidaan pitää toimitusaikoja ja Matin omaa osaamista sekä täyttä omistautuneisuutta yrityksen ja asiakkaiden asioille. Kun koko yritystoiminta on omalla vastuulla, ei motivaatiota tarvitse erikseen hakea. Matti pitää aina huolen, että aikataulut ja budjetit pitävät toimitusten suhteen. Isoilla mainostoimistoilla projektien toimitusajat saattavat olla paljon pidempiä, johtuen osaksi siitä että yritykset ovat buukattu pitkälle eteenpäin. Matin mielestä koulu on antanut valmiudet omaan opiskeluun, jota hän pitää yllä esimerkiksi johtamis- ja verkkokursseilla. Omasta osaamisestaan on pakko pitää huolta, koska ala kehittyy jatkuvasti rajua vauhtia.

Työssään Matti kokee onnistuneensa pysymään annetuissa aikatauluissa. Hienoin työkokemus oli olla mukana suunnittelemassa Metsolle messumateriaalia Las Vegasiin, josta tuotantotiimi sai loistavat kävijäpalautteet. Tämä tapahtuma poiki jatkoprojekteja mm. Yhdysvaltoihin ja Uuteen-Seelantiin. Hyvän puolena yrittäjyydessä Matti näkee työaikojen joustavuuden, kotiin voi jäädä jos työt sen sallivat. Toisaalta tiettyinä aikoina töitä tehdään yötä myöten, myös viikonloppuisin.

Aveon median tulevaisuus

Matin visiona on saavuttaa parempi tulos edelliseen vuoteen verrattuna ja ylläpitää tätä kasvua tulevaisuudessa. Tulevaisuuden suunnitelmissa ei kuitenkaan vielä ole yrityskoon kasvattaminen vaan toiminta jatkuu alihankintaverkostoa hyödyntäen. Jatkossa Aveon Media tulee todennäköisesti toimi-

Yrittäjyys kannattaa!

Ole päättäväinen, sitkeä ja avoin uusille asioille.

maan osakeyhtiönä. Matti ei ole aikunut palkata uutta täysipäiväistä työntekijää, koska kesät ovat alalla hiljaisempia ja toimiala on kausittaista. Jatkossa Matti haluaisi kehittää osaamistaan paperiasioiden hoidossa sekä hinnoittelussa, jonka tällä hetkellä hoitavat konsultit.

Aikeissa Matilla ei ole työskennellä isommassa organisaatiossa, mutta hän ei pidä täysin mahdottomana sitä, että kävisi vielä joskus jonkin aikaa töissä Helsingissä. Oma firma pysyisi kuitenkin toiminnassa. Häntä on pyydetty töihin muualle, mutta toisten yritysten palveluksessa työskentelyyn ei ole riittänyt kiinnostusta

Arki

Matille tyypillinen työpäivä on kahdeksantuntinen. Työaika vaihtelee kuitenkin nollasta yli viiteentoista tuntiin, joskus töissä ollaan yötä päivää. Matti on päättänyt, että töitä ei viedä kotiin vaan kaikki työ tehdään työpaikalla. Freelancer-aikana kotona työskennellessään hän ei kyennyt erottamaan työaikaan vapaa-ajasta. Tämän takia syntyi päätös siitä, että kun työpaikan ovi sulkeutuu, niin työasiat jäävät suljetun oven taakse. Työaika on erotettava vapaa-ajasta ja tämä onkin Matin mielestä arvokas taito. Omaa jaksamista Matti pitää yllä viikonloppuisin ystäviensä kanssa rentoutumalla. Kesäajat Matti pyrkii pitämään rauhallisempana, jotta aikaa rentoutumiseen ja lomailuun jää, mutta poikkeuksiakin joutuu välillä tekemään. Hyvänä esimerkkinä yrittäjän arjesta kertoo se, että hän peruutti maksetun lomamatkan saadessaan kiireellisen työprojektin.

Yrittäjyyden ilot

Matti pitää yrittäjyydestä, koska se antaa hänelle vapauden tehdä omia päätöksiä. Tämä tuo mukanaan myös paljon vastuullisuutta asioiden hoitamisessa. Työaika kahdeksasta neljään tehden samaa työtä päivittäin ei sovi Matille ja työmatkat vielä pidentäisivät päivää. Vapaus päättää omista työajoista ja -tehtävistä onkin Matin mieleen. Siksi päätös lähteä yrittäjäksi oli tämänkin takia helppoa. Yrittäjyys tuo mukanaan välillä stressiä, välillä iloa. Matin mielestä yrittäjällä tulee olla tietynlaisia ominaisuuksia, kuten päättävyyttä, sitkeyttä ja avoimuutta uusille asioille. Matti kehottaakin nuoria yrittäjiksi, varsinkin aloille, jossa alkuinvestoinnit ja riskit ovat pienet. Yrittäjyys on toki riskinottoa, mutta kaikki on taatusti sen arvoista.

Yrityksen perustaminen on yllättävän pieni vaiva, jos on hyvä idea ja uskoo siihen. Apua perustamiseen saa esimerkiksi Uusyrittäjäkeskuksista ja Tekesis-

tä. Yrittäjä tapaa työssään paljon uusia ihmisiä, jonka avulla pystyy luomaan uusia kontakteja. Tämä on Matin mielestä palkitsevaa. Kahta samanlaista projektia ei ole, joka on myös Matin mieleen. Valmiin lopputuotteen näkeminen tuntuu yrittäjästä hyvältä. Yrittäjyys kannattaa!

Briefly in English: Aveon Media

Aveon Media is company owned by Matti Laakso, which operates in digital media, and is located in Riihimäki. Matti is a 23 year-old entrepreneur who thought that it would be easier to work as an entrepreneur than as a freelancer. He founded Aveon Media in 2007 and there haven't been any major difficulties after the founding. The only problem was to find a suitable name for the company. Matti works alone, but occasionally he has students and freelancers to help him with the bigger projects.

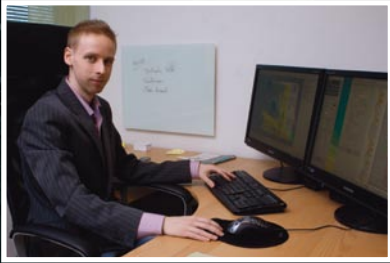
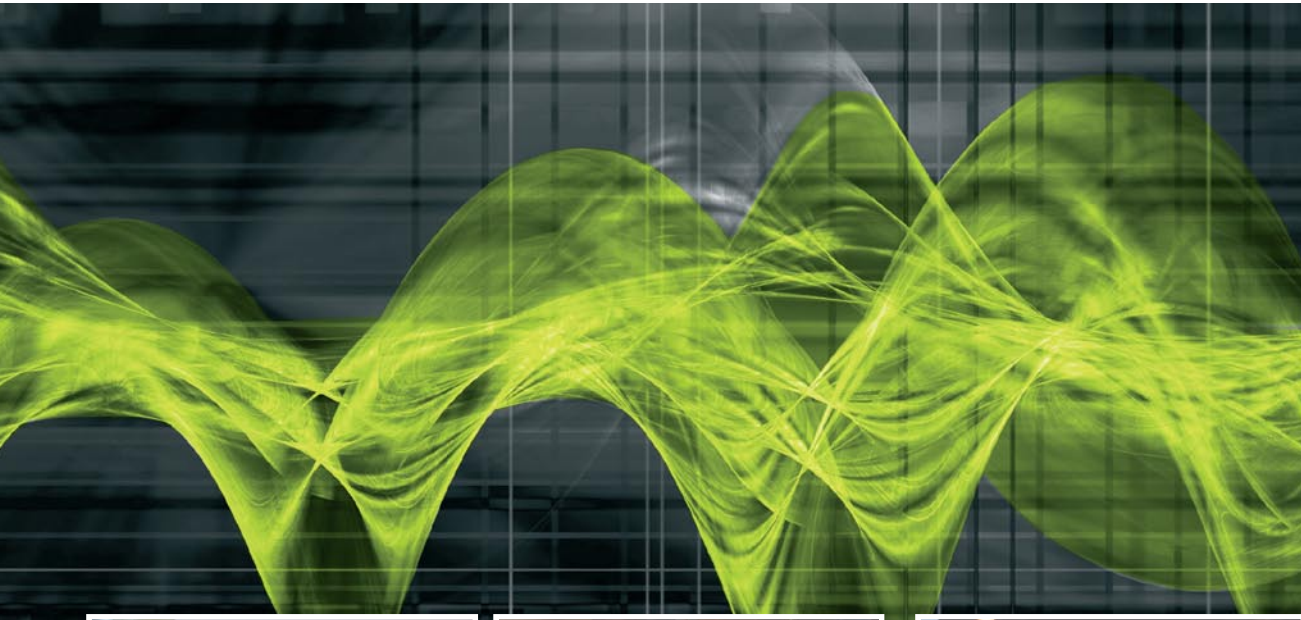
The most common project is to produce exhibition material for different companies. When you are responsible for the whole Company, motivation is not lacking – it's self-evident. Today 3D-animations are very popular and this growing demand for 3D-animations has given Matti an opportunity to make business. New customers are mostly acquired through word of mouth. The biggest customers for Aveon Media are Metso Minerals, Polarteknik PMC, HAMK and FremantleMedia.

The strength of the company is the time of delivery and Matti's know-how. Bigger advertising agencies have a longer time of delivery because they have booked their schedules a long time in advance. The best work experience has been making exhibition material for Metso, which was used in Las Vegas. The production team has also received good feedback from exhibition visitors.

A typical workday for Matti is 8 hours, but can vary from zero to more than fifteen hours especially when a project's deadline is getting closer. The joy of entrepreneurship is the ability to decide when you want to work. There are times when Matti has to work very hard and long days, but during the summertime Matti does take a summer vacation.

Matti thinks that an entrepreneur has to have certain qualities such as perseverance, tenacity and open mindedness for new things. Matti wants to encourage young people to become entrepreneurs – entrepreneurship is worthwhile.

Teksti: Eeva Isosuo, Sonja Helminen, Shamil Seifulla ja Mikko Tuomas
Kuva: Mikko Hallikainen





**SOUND
SUPREME**
RECORDING STUDIO

Levytysstudio – Sound Supreme

Sateisen syysaamun valjetessa kävelemme aivan Hämeenlinnan keskustan läheisyydessä sijaitsevalle vanhalle omakotitaloalueelle. Jossain lähetyvillä pitäisi sijaita Sound Supreme studio, vaikka ei uskoisi, että täällä sellainen sijaitsee. Astelomme sisään ja tajuumme, että studio sijaitsee ilmeisesti yläkerrassa, joten enää on nousevat betoniset askelmat. Näitä askelmia ovat nousseet myös monet suomalaiset kärkimuusikot. Ajatuksiin tulvahtaa heti mielikuvia artisteista viettämässä loputtoman pitkiä iltoja näpräämässä instrumenttejaan. Aikamme huhuiltuamme paikan omistaja ilmestyy ja pääsemme itse asiaan.

Sound Supreme lähtölaukaus

Vuonna 2005 Hämeenlinnan kaupunki päätti luopua omasta levytysstudiosistaan, koska se ei varsinaisesti kuulunut kaupungin peruspalveluihin. Nyt Janne Saksan piti keksiä jotain muuta leipänsä eteen. Ehkä hieman onnekkaidenkin sattumien kautta hän päätti perustaa oman levytysstudion, Sound Supreme. Jo pikkupojasta lähtien tämä oli ollut hänen unelmansa ja nyt se oli täyttyvässä. Yrittäjänä Janne Saksan työnkuva ei ole kaupungilla työskentelemisestä muuttunut lainkaan, mutta nyt hänellä on oma yritys ja vapaamat kädet toteuttaa enemmän omaa näkemystään työssään. Julkisen tarjouskilpailun kautta edullisesti hankittu laitteisto sekä erinomaiset toimitilat helpottivat päätöstä siirtyä itsenäisen yrittäjän uralle.

Alkuajat olivat suurta paperisotaa ja käytännön asioiden oppimista. Uusyrityskeskuksesta saadut vinkit ja yrityksen starttiraha nopeuttivat asioiden hoitamista. Merkonomikoulutus antoi pohjan yrittäjyyteen, mutta suurin osa asioista on opittu ”kantapään kautta”. Janne ei halua ylimääräistä päänvaivaa asioista, jotka hoituvat ulkopuolisten toimijoiden avulla tehokkaammin, joten esimerkiksi kirjanpito sekä siivouspalvelut ovat ulkoistettuja. Verkostoitumi-

nen taloushallinnon yritysten kanssa on tärkeää ja se tuo yrittäjälle itselleen enemmän vapautta toimia oman varsinaisen työnsä parissa.

Avainasemassa bändit

Liikeidea ei vuosien varrella ole merkittävästi muuttunut, mutta pääasiallisesti bändiäänityksistä koostuvan työnsaran ohelle on noussut radiomainonta. Bändien kohdalla levy-yhtiöt vaikuttavat suuresti liiketoimintaan. Toisena merkittävänä kohderyhmänä liiketoiminnassa ovat bändit, joilta ei vielä löydy levytyssovimusta takataskustaan. Viime aikoina studion ovat löytäneet myös yksityisasiakkaat, joiden tilaukset liittyvät useimmiten audiovisuaaliseen mainontaan tai erilaisiin musiikkiprojekteihin.

Sound Supreme tarjoaa äänityspalveluita, joihin sisältyvät äänitys, miksaus ja masterointi. Lueteltuaan eri palvelut Janne lisää: ”Kaupasta saa laitteita, onneksi ei korvia tai tyylijitjua”, joten myös taiteellinen tuottaminen on vahvasti mukana palveluissa. Tästä hyvänä esimerkkinä on Jannen työstämä Hämeenlinnan Pallokerhon uusi kannatuslaulu.

Mikä sitten saa asiakkaat saapumaan yhä uudelleen Sound Supremen studioille? Janne tuumailee hetken, ja toteaa että loppujen lopuksi kaikilta studioilta löytyy melko samanlainen kalusto, joten ratkaisun täytyy löytyä miksauspöydän takaa. Koska työ on hyvin asiakaslähtöistä, ihmisten kanssa toimeen tuleminen on erityisen tärkeää. Yhden ja saman bändin kanssa levyä tehdään yleensä ainakin kuukausi ja tämän jälkeen alkaa vasta miksaustyö, jonka Janne yleensä hoitaa yksin. Yrityksen ja liiketoiminnan luonteesta johtuen yhteistyö muiden alan toimijoiden eli levytysstudioiden kanssa on marginaalista. Oikeastaan ainoat yhteistyökumppanit löytyvät visuaalisen puolen yrityksistä. Erityisesti mainontaan liittyvissä asioissa Sound Supreme kuitenkin kääntyy visuaalisen alan ammattilaisten puoleen.

Onnistumisia ja haasteita

Tässä vaiheessa onkin syytä keskittyä itse yrittäjään. Onnistumisista kysyttäessä Janne miettii hetken ja ilmoittaa ehkä suurimmaksi saavutukseksi sen, että on saanut tehdä työtä, josta pitää ja, että on voinut koko yrityksen olemassaolon ajan maksaa siitä itselleen palkkaa. Onnistumisena voidaan myös pitää sitä tosiasiaa, että asiakkaat löytävät tiensä yhä uudelleen Sound Supreme -studion viihtyisiin toimitiloihin. Onnistuminen on todennut käytännössä kultalevynä, jota Janne tosin ei ole vielä haastatteluun mennessä saanut ripustettavakseen studiosa seinälle. Työn haastavuudesta keskusteltaessa ilmenee, että joustavuus aikataulujen suhteen on ollut oleel-

Ole maltillinen!

”Kaupasta saa laitteita, onneksi ei korvia tai tyylijitjua”

linen osa ongelmatilanteiden välttämiseksi. Oikeastaan ainoita haasteellisia asioita onkin aikataulujen yhteensovittaminen sekä se tosiasia, että työtä on vastaanotettava silloin kun sitä on tarjolla, koska tulevaisuuden työtilanteesta ei ole varmuutta.

Tulevaisuus

Yrittäjyys on kaikin puolin vastannut ennakko-odotuksia ja yrittäjä-Janne on tyytyväinen siitä, että alun varovaisten laskelmien jälkeen taloudellinen tuloksellisuus on ollut ylitse odotusten. Yrityksessä on myös toinen osakas, mutta hän ei nosta Sound Supremesta varsinaista palkkaa. Tulevaisuudesta puhuttaessa Janne pyörittelee ajatuksia käyttöasteen ja liiketoiminnan kasvattamisesta. Studion vuokraaminen ja yhä suuremmat omat vapaudet muun muassa tuottajana ja vaikkapa muusikkona ovat myös tulevaisuuden näkymiä. Näiden toteutuminen vaatii kuitenkin lisää asiakkaita, resursseja ja ammattitaitoista väkeä taloon. Aina on hyvä pitää tulevaisuuden toiveet ja unelmat vireillä. Kun keskustelu kääntyy uhkiin ja mahdollisuuksiin, pinnalle nousevat muun muassa pelko oman terveyden kestämisestä ja mahdollinen levymyynnin lasku. Toisaalta hetken mietittyään Janne toteaa, että musiikkia tullaan varmasti tekemään, vaikka levyt eivät myisikään. Eräs suuri mahdollisuus on ulkomaisten asiakkaiden lisääminen. Ehkäpä siltikin syrjäinen sijainti pimeässä pohjoisessa ajaa suurimmat vonkaleet muiden verkkoihin.

Työn ja vapaa-ajan sulautuminen

Yleinen käsitys yksityisyrittäjyydestä on vuorokauden ympäri raataminen ilman lomiam ja vapaa-aikaa. Tämä väite tulee tyrmätyksi ensi kättelyssä. Normaali työaika on arkisin kello 9–17, eli lähes sama kuin esimerkiksi toimistotyössä. ”Tosin joillekin rokkareille voi olla vähän aikaista”, Janne naurahtaa. Lomia Janne on pitänyt säännöllisesti, jopa enemmän kuin normaalissa ansiotyössä. Toisaalta lomaillessa palkkapussikaan ei liho. Kotona on odottamassa vaimo ja nelivuotias lapsi, joten aikaa kuluu riittämiin sielläkin. Lop-pujen lopuksi työ- ja kotielämä ovat sulautuneet yhteen ongelmitta. Välillä joutuu hieman tasapainottelemaan asiakkaiden vaatimusten mukaan. Vapaa-ajan harrastuksina Janne mainitsee muun muassa sählyn ja kitaransoiton.

Vinkkejä yrittäjyyteen

Kysyttäessä neuvoja nuorelle, joka pohtii yritystoiminnan aloittamista, Janne painottaa malttia. Oma palkka tulee asettaa realistiselle tasolle, ei pidä ottaa mitään miljoonalainoja, ja laskelmat on syytä tehdä mieluummin ala- kuin

yläkanttiin. Töiden ohessa on tärkeä huolehtia omasta terveydestään ja hyvinvoinnistaan, eikä haukata liian suurta palaa, hän toteaa lopuksi. Kuvaajan vielä räpsiessä viimeisiä otoksia, kiitämme haastattelusta ja astelemme ulos lämpimästä studiosta hyiseen vesisateeseen. Mieleemme kohoaa väkisinkin ajatus kirkkaasta tulevaisuudenkuvasta Sound Supremele.

Briefly in English: Sound Supreme

In 2005 Hämeenlinna's City Council decided to end their own recording activities, because they saw that recording albums wasn't really a part of the basic services of a city. So Janne Saksa, who had worked in this studio decided to take action into his own hands and founded Sound Supreme studios. The studio is located near the city centre and quite a few big names have recorded their albums there.

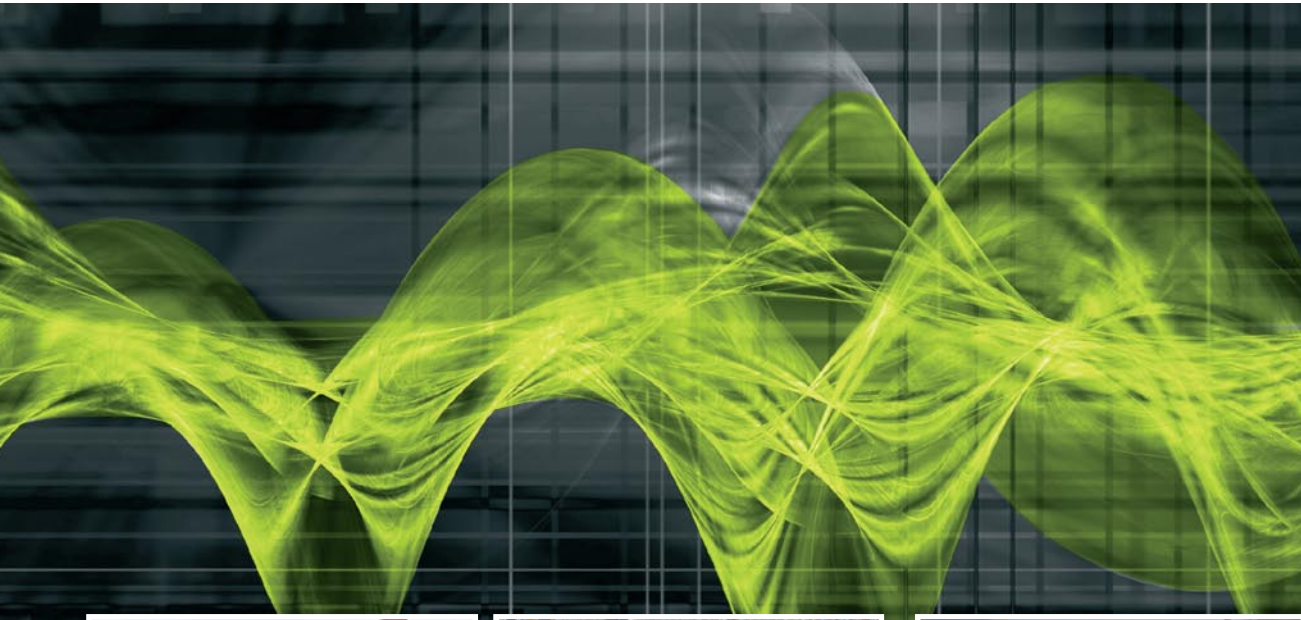
Since he was a little kid Janne Saksa had dreamed of founding his own recording studio and in 2005 it all came true. Janne is a Bachelor of Business Economics and after his studies he worked in Hämeenlinna City's recording studios. Nowadays Sound Supreme is blooming and all the paperwork and other starting problems have been left behind. Janne's Sound Supreme studios offer its clients different sorts of recording, mixing and mastering services.

Although he is familiar with the financial management side because of his education, he decided to leave all the accounting and the bookkeeping to the professionals so he could concentrate on his own business. Sound Supreme also uses an art designer to take care of an album's cover art.

Janne has been an entrepreneur now for three years and his guidelines to success are patience, flexibility and time management. Janne also mentioned that the important thing is to keep your feet on the ground.

Teksti: Markus Mäkiluoma, Jonne Pöyry ja Teemu Tossavainen

Kuva: Mikko Hallikainen





Autokoulu Lehtelä Oy

Autokoulu Lehtelä Oy on vuonna 1962 perustettu perheyritys, jonka omistavat nykyisin sisarukset Kristiina ja Olli Lehtelä. Heidän lisäksi yrityksessä työskentelee kolme liikenneopettajaa. Kristiinan ja Ollin isoisä perusti autokoulun ja sukupolvenvaihdos tapahtui vuosien 2007–2008 vaihteessa. Yritys siirtyi sisarusten omistukseen virallisesti maaliskuussa 2008. Kumpikin omistaa 40 % yrityksestä, loput 20 % on ulkopuolisen henkilön omistuksessa. Autokoulu Lehtelä Oy kuuluu Hämeenlinnan suurimpiin autokouluihin.

Sukupolvenvaihdoksen kautta yrittäjäksi

Sisarukset, 23-vuotias Kristiina ja 20-vuotias Olli, kuvailevat yritystoimintaansa nuorekkaaksi, ympäristöystävälliseksi ja tasa-arvoiseksi. Tasa-arvoisuus toteutuu hyvin Kristiinan tuodessa naisnäkökulmaa tähän kovin miesvaltaisen alan yritykseen. Kristiina toimi yksin toimitusjohtajana puoli vuotta ennen kuin Olli tuli mukaan. Yrittäjäksi ryhtyminen tuli molemmille aika nopeana päätöksenä heidän alkaessaan hoitaa isoisänsä yritystä. Kristiina opiskelee Tampereella hallintotieteitä, ja häntä kiinnostaa edelleen oma opiskelualansa, mutta yrittäjyys tuli hänelle niin sanotusti positiivisena lisänä. Hän käy viikoittain Hämeenlinnassa hoitamassa yritystä. Kristiinan monipuoliseen työkokemukseen kuuluu muun muassa töitä siivoojana, myyntityötä Hesburgerissa sekä kesätöitä Hämeenlinnan hallinto-oikeudessa. Olli on tullut yritykseen suoraan lukion jälkeen. Hän on työskennellyt aiemmin muun muassa Postilla.

Kummallakaan sisaruksista ei ole varsinaista yrittäjyyteen liittyvää koulutusta. Suurin osa tiedosta ja taidosta on periytynyt kotoa, ja paljon on opittu vasta yrityksessä toimiessa. Kristiinan ja Ollin isoisä toimi vuoden ajan lapsenlastensa mentorina opastaessaan jatkajat sisälle yritykseen. Nuoret yrit-

täjät kehittävät jatkuvasti liikeideaansa pikkuhiljaa uuteen, omanlaiseensa suuntaan. Aiemmin yrityksessä oli toimittu samojen tapojen mukaisesti, joten uusien ideoiden toteuttaminen oli haasteellista. Liikenneopettajien vaihtuvuus on yleensä suuri, joten myös yrityksen henkilökunta on vaihtunut. Työntekijöistä on koko ajan pulaa, joten vaikka kasvua haetaan, ei sitä ole helppo toteuttaa.

Luovuus arjen liiketoiminnassa

Kristiina on autokoululla Hämeenlinnassa vain perjantaisin ja lähes lopun osan viikosta yliopistossa Tampereella. Hän on kuitenkin jatkuvasti sekä autokoulun henkilöstön että sidosryhmien edustajien tavoitettavissa. Olli on autokoululla yleensä joka arkipäivä säännöllisesti. Hän hoitaa yrityksen käytännön asiat. Ollin vastuulla ovat myös erilaiset huoltotyöt, joskus jopa autojen pesu.

Yritys haluaa luoda asiakkailleen mielikuvan nuorekkaasta yrityksestä. Internet-sivut on laadittu vahvistamaan tätä kuvaa. Autokoulu oli edustettuna myös vuoden 2008 Elomessuilla. Asiakasystävällisyys on merkittävä yrityksen menestymiseen vaikuttava tekijä. Suurin osa autokoulun asiakkaista tulee siellä aikaisemmin olleen kaverin suosittelemana.

Kristiina ja Olli eivät halua sitoa työntekijöitään liikaa erilaisiin tiukkoihin toimintatapoihin. He luottavat työntekijöidensä ammattitaitoon ja kannustavat opettajia suunnittelemaan opetuksensa luovasti, kaikki saavat opettaa omalla tyylillään. Autokoulussa annetaan vapaat kädet työntekijöille niin kauan kuin se toimii.

Yrityksen ulkoistamia palveluita ovat esimerkiksi kirjanpito ja palkanlaskenta. Autokoululla ei varsinaisesti ole yhteistyötä muiden yritysten kanssa, mutta yhteistyötä on pyritty luomaan eri koulujen ja urheiluseura HPK:n kanssa. Yrittäjät ovat käyneet kouluilla pitämässä mm. mopovalistusta. Yhteistyösopimus HPK:n kanssa on työn alla.

Omannäköinen yritys

Paras puoli yrittäjyydessä on se, että pääsee vapaasti toteuttamaan omia ideoitaan. Yrittäjän taipaleella on ollut haastavinta, mutta myös mukavinta, juuri työskentelyn aloittaminen ja vakiintuneet käytännöt yrityksessä. Kristiinan mielestä yrittäjyydessä on tärkeää se, että uskaltaa tehdä yrityksestä omanlaisensa. Hän ei ole kohdannut yrittäjyydessä mitään huonoja puolia.

”Kristiina ja Olli eivät halua sitoa työntekijöitään liikaa sääntöihin, vaan kannustavat heitä luovuuteen. He luottavat työntekijöidensä ammattitaitoon, ja kaikki saavat opettaa omalla tyylillään. Autokoulussa annetaan vapaat kädet työntekijöille niin kauan kuin se toimii.”

Nuorelle yrittäjälle onnistumisesta viestivät yrityksessä viihtyvät työntekijät ja sinne jatkuvasti tulevat uudet asiakkaat. Autokoulun maanantaisin alkaville teoriakursseille tulee paljon oppilaita. Yrityksen liikevaihto on myös kasvanut ja yritys on menossa koko ajan parempaan suuntaan.

Aiemmin vallinneet käytänteet ovat muuttuneet, kun yrittäjät ja muu henkilökunta ovat vaihtuneet. Uudet yrittäjät ovat palkanneet ”omannäköisiin” työntekijöitä, ja samalla uudet työntekijät ovat saaneet jo haastattelu- vaiheessa nuorekkaan kuvan yrityksestä. Kristiinasta ja Ollista tuli yrittäjiä niin nopeasti, ettei heille oikeastaan ehtinyt muodostua minkäänlaisia odotuksia yrittäjyydestä. Ollin mukaan yrittäjyys ei ole ainakaan vaikeampaa, kuin mitä voisi kuvitella. Yrittäjyyteen he ovat saaneet apua perheeltä ja läheisiltä. Erityisesti isä, joka on toiminut yrityksessä aikaisemmin 15 vuotta, on auttanut heitä.

Tulevaisuuden odotukset

Jos kaikki sujuu todella hyvin, toiminnan odotetaan kasvavan, ehkä jopa kaksinkertaistuvan. Kristiina toivoo nykyisten työntekijöiden pysyvän heillä ja uusien liikenneopettajien kiinnostuvan heidän tarjoamistaan työpaikoista. Yrityksen tavoitteena on opetuksen laadun parantaminen edelleen. Asiakas-palautteen toivotaan parantuvan vielä lisää, vaikka asiakasmäärä ei kasvaisikaan. Kristiina toivoisi, että liikenneopettajakoulutukseen hakeutuisi enemmän opiskelijoita, varsinkin naisia. Hämeenlinna on ainoa paikkakunta Suomessa, jossa järjestetään liikenneopettajakoulutusta, joten hänen mielestään koulutusta tulisi markkinoida voimakkaammin.

Suurin uhka yrityksen toiminnalle olisi perheensisäisten ajo-opetuslupien lisääntyminen. Nykyisen taloudellisen tilanteen vallitessa esimerkiksi työttömyyden lisääntyminen saattaa aiheuttaa halukkuutta opettaa itse. Yksityis-autoilun väheneminen on myös uhkatekijä, mutta yrittäjät katsovat tulevaisuuteen luottavaisin mielin. He tekevät koko ajan töitä alan säilyttämiseksi, ja autokoulunsa kehittämiseksi entistä houkuttelevammaksi. Olli ennustaa, että tulevaisuudessa ajokortinajajat vähenevät ja vähintään yksi hämeenlinnalainen autokoulu lopettaa toimintansa. Autokoulu Lehtelä näkee asemansa hyvänä kilpailijoihinsa verrattuna.

Opetus autokoulussa on kuitenkin aina laadukasta. Asiakkaat panevat merkille autokoulun jatkuvan uudistumisen. Yrityksellä on neljä henkilöautoa ja yksi kuorma-auto, ja joka vuosi vaihdetaan vähintään yksi auto. Autokoulun opettajilla on aina uusin tieto. Ala on kuitenkin niin sidottu viranomaismääräyksiin, ettei hirveästi voi innovoida.

Yrittäjäksi harkitsevan pitää uskoa omaan ideaansa. Yrittäjän pitää tehdä niin, kuin itse haluaa. Kun on visio jostain, niin ei saa lannistua vaikka muut eivät ideasta pitäisi.

Yrittäjyyden anti ja yrittäjän arki

Kristiina on kehittynyt yrittäjänä kärsivällisemmäksi ja joustavammaksi. Olli haluaisi kehittyä huolellisemmaksi. Aina voisi kuitenkin tehdä jotain enemmän. Yrittäjäsisarusten erilaiset luonteet tasapainottavat toisiaan. Ollilla on leppoisa asenne asioihin, kun taas Kristiina haluaa, että kaikki tapahtuu heti.

Olli vastustaa käsitystä, että yrittäjän kuuluu tehdä töitä vuorokauden ympäri vapaa-aikaa tai lomina pitämättä. Hänen mielestään yrittäjistä ei tarvitse tehdä sankareita, joiden on pakko olla koko ajan töissä. Autokoulu Lehtelässä työt jaetaan koko henkilöstön kesken, eikä yrittäjienkään harteille jää kohutuuttoman suurta työmäärää. Kristiinan mielestä yrittäjälläkin täytyy olla harrastuksia ja vapaa-aikaa. Kristiina ja Olli pitävät lomaakin ja osan kesää koko autokoulu on kiinni.

Muun elämän ja yrittämisen yhteen sulauttaminen oli alkutaipaleella hie-man hankalaa. Kristiinalla oli yhtä aikaa kesäopintoja, työ hallinto-oikeudessa ja autokoulu johdettavanaan. Kristiina ratkaisi osan ongelmista muuttamalla Tampereelle, jotta hän voisi helpommin jatkaa opintojaan. Olli tuli samassa vaiheessa myös autokouluun yrittäjäksi. Sisarusten jaksamista tukee se, että he johtavat yritystä yhdessä ja pystyvät vapaa-ajallaan irrottautumaan työstä.

Viesti yrittäjyyttä harkitsevalle

Kristiinan mielestä yrittäjäksi harkitsevan tulee uskoa omaan ideaansa. Yrittäjän pitää tehdä asiat omalla tavallaan. ”Kun on visio jostain, niin ei saa lannistua vaikka muut eivät ideasta pitäisi”. Yrittäjän tulee olla sinnikäs ja joustava. Yrittäjän on tultava toimeen ihmisten kanssa. Ei pidä pelätä uusia haasteita, vaan on hyvä muistaa, että esimerkiksi kirjanpito ja yrityksen johtamiseen liittyvät asiat on mahdollista järjestää monella tavalla; ne hoituvat kylä. Yrittäjän on keskityttävä omaan osaamiseensa. Hyvät ideat toimivat aina, kannustaa Kristiina epäröimättä nuoria yrittäjyyteen.

Briefly in English: Autokoulu Lehtelä

Siblings Kristiina, 23 and Olli, 20 own a driving school, Autokoulu Lehtelä in Hämeenlinna. The company employs three employees besides them, and was established in 1962 by the entrepreneurs' grandfather. The company was

passed on to Kristiina and Olli in March 2008 and is one of the two largest driving schools in Hämeenlinna. The siblings describe their company as environmentally friendly, equal and youthful. Entrepreneurship was a quick decision for both of them. Kristiina studies administration sciences in Tampere and Olli is a high school graduate. Kristiina is at the driving school only on Fridays, but Olli is there every weekday. The siblings have learnt most of their knowledge from working inside the company and at home from their father, who has worked 15 years in the company.

Kristiina and Olli don't want to bind their employees to strict rules. The best side of entrepreneurship is that you can fulfill yourself. Kristiina and Olli have succeeded when many people come to the theory courses beginning every Monday. Future expectations are positive and their operations are expected to expand, maybe double. Kristiina wishes that more people, especially women, would educate themselves for this branch.

When you get an idea, you shouldn't get depressed if others don't like it - you have to trust yourself. An entrepreneur must be flexible and tenacious and have good social skills.

Teksti: Katariina Riekki, Leea Tuominen ja Pauliina Vesämäki
Kuva: Mikko Hallikainen



Tuleva maatalousyrittäjä Antti-Pekka Pietilä

”Töiden tekeminen ei kysy kellonaikaa. Silloin tehdään kun säät sen sallivat.”

”Isän, pojan ja viljelyn henkeen”

Saavumme maatilalle, joka on ollut saman suvun omistuksessa 1800-luvun lopulta asti. Tila on siirtynyt aina isältä pojalle. Nyt neljännen polven vesa, maatilan 24-vuotias Antti-Pekka Pietilä käy läpi sukupolvenvaihdosta. Tilalla päätuotantosuuntaus on viljanviljely. Tukeakseen maanviljelijäksi ryhtymistään Antti-Pekka opiskelee Hämeen ammattikorkeakoulussa maataloutta. Antti-Pekalle on ollut itsestäänselvyys lukion jälkeen aloittaa sellaiset opinnot, jotka auttavat sukutilan jatkamisessa. Lähitulevaisuuden suunnitelmassa on löytää vielä koulutusta vastaava toinen ammatti, sillä viljely on kausiluontoista eikä elätä ympäri vuoden.

Antti-Pekka selventää tilan toimintaa kertomalla asiakkaistaan, joita ovat maatalouskaupat. Maatilalta myyntiin menee viljaa, mallasohraa ja leipävehnää. Tuleva yrittäjä kertoo, että varsinaista markkinointia ei ole, mutta toteaa samaan lauseeseen, että hyvälaatuinen tuote markkinoi itse itseään. Antti-Pekalle on tärkeää, että viljely tapahtuu hyvän maatalouskäytännön mukaisesti ympäristö huomioon ottaen. Pietilässä onkin hyvät puitteet toimia, heillä on hyvät uudehkot koneet ja tuotantorakennukset. Kauniilla maisemilla ja elävän maaseudun ylläpidolla maataloustuotannon ohella tarjotaan työtä myös muille elinkeinoille.

Työ tekijäänsä kiittää

Maatilan kaikki toiminnot tehdään itse. Työtä riittää niin peltojen kylvämisessä, puimisessa, kyntämisessä, rikkakasvien torjumisessa ja koneiden huol-

lossa. Miljööön puitteiden pitäminen siistissä kunnossa vie oman aikansa. Pi-hapiiriä riittää, joten kesällä perinteiset puutarhatyöt vievät aikaa maatalan töiden ohella. Maatalousyrittäjyydessä on tärkeää tiedonjakaminen ja mieli-piteiden vaihtaminen muiden saman alan yrittäjien kanssa. Yhteistyö toimii käytännössä esimerkiksi peltojen vuokrauksena puolin ja toisin muiden maatalousyrittäjien kanssa.

Antti-Pekan mielestä onnistumiset ja epäonnistumiset näkyvät maataloudes-sa konkreettisemmin kuin monella muulla alalla. Esimerkiksi jonkun työvai-heen täydellinen epäonnistuminen voi viedä pohjan jo tehdyltä työltä. Huo-limattomalla myrkytyksellä saattaa pilata hyvässä kasvussa olevan viljasa-don arvon, jos rikkakasvit pääsevät valtamaan kasvualustan viljalta. Mitä puhtaampaa vilja on, sitä paremman hinnan tuotteesta saa. Maataloudessa on myös asioita, joihin ei voi itse vaikuttaa, mutta jotka vaikuttavat työn on-nistumiseen, kuten sääolosuhteet. Toisaalta jokin hyvin onnistunut työvaihe voi olla vastaavasti pohja paremmalle lopputulokselle. Tuleva yrittäjä toteaa, että onnistuminen voi olla taatumpi, kun muistaa perehtyä asioihin ja miet-tää asioita hetken ennen kuin ryhtyy tekoihin.

Työ kehittää tekijäänsä

Antti-Pekka näkee ammattinsa hyvänä puolena, että saa tehdä asiat kuten itse parhaaksi kokee. Haastavaa maanviljelijänä olemisessa on oman pitkä-jänteisyyden kehittäminen. ”Jos otetaan esimerkiksi viime kesä, joka oli erit-täin sateinen ja huono. Täytyi vain malttaa pitää vilja pellossa kypsymässä, vaikka näyttikin siltä, että aika ja sää rupesivat tulemaan jo vastaan. Töiden tekeminen ei kysy kellonaikaa. Silloin tehdään kun säät sen sallivat”, Antti-Pekka kertoo.

Antti-Pekka on seurannut pienestä pitäen maatalan toimia ja osallistunut nuo-resta pojasta lähtien tilan töihin, joten maatilayrittäjyys ei ole päässyt yllät-tämään. Työt omalla sukumaatilalla ovat vastanneet odotuksia, ne ovat tulleet tutuiksi vuosia sitten, joten pilvilinnoja ei ole päässyt syntymään. Mat-kanvarrella on toki tullut odottamattomia ongelmia, joihin ei ole osannut eikä ole aina pystynyt edeltä käsin varautumaan. Niistä Antti-Pekka on selvinnyt avaamalla suunsa ja kysymällä apua toisilta, ”kuten esimerkiksi viljakonei-den reistaillessa”, yrittäjä toteaa.

Tämän hetkinen maatalouden tilanne ei yrittäjän mieltä ylennä, sillä kustan-nukset kuten polttoaineet ja lannoitteet, ovat suuret suhteessa lopputuotteis-ta saatavaan hintaan. Antti-Pekalla on kuitenkin usko parempaan tulevais-suuteen. Tuleva yrittäjä toteaa, että työt on pyrittävä tekemään entistä sääs-teliäämmin ja tarkemmin. Kasvuhakuisuus on vallannut alan, sillä nykyisel-

lä tehotuotannon aikakaudella pienet tilat jäävät väistämättä isojen jalkoihin. Tämä suuntaus on selitettävissä esimerkiksi jo maataloustuilla, joita maksetaan nykyään peltopinta-alojen ja eläinmäärien mukaan.

Vastuu työstä on kaiken kaikkiaan suuri. Maatalousyrittäjän täytyy tietää mitä tekee ja olla tietoinen ottamistaan riskeistä. Antti-Pekan mielestä maatalousyrittäjältä vaaditaan myös monipuolista osaamista. Täytyy hallita omat koneet huoltoja myöten. Nykyään maataloudessa paperi- ja kirjanpitytöet vaativat melkoisesti aikaa ja osaamista. Maatalousyrittäjällä tulee siis olla riittävä osaaminen omalta alaltaan, mutta paljon tietoa ja taitoa monilta muiltakin osaamisalueilta.

Viljatilalla on kaksi työhuippua, kevät ja syksy, jolloin viljelyyn liittyvät työt ovat ensisijaisia. Maatalousyrittäjän jokainen arkipäivä on myös erilainen, ei ole selkeää viikkorytmiä, töitä tehdään silloin kun niitä on. Vapaa-aika töistä kuuluu toistaiseksi koulunpenkillä ja iltaisin jääkiekkoharjoituksissa. Omasa itsestä huolehtiminen on tärkeää yrittäjän jaksamiselle.

Antti-Pekan mielestä usko omaan tekemiseen riittää. ”Tietysti tulostakin olisi hyvä saada aikaan”, yrittäjä naurahtaa.

Briefly in English: Antti-Pekka Pietilä

Antti-Pekka Pietilä is a 24-year-old farmer, who is studying agriculture at HAMK University of Applied Sciences. The Pietilä family has had their own farm since the late 19th century and his great-great-grandfather was also a farmer. Antti-Pekka is going through the change of generation now. He says that in this business you need to have a long time-span, be amenable and honour heritage. Antti-Pekka grows grain: malting barley and grain for bread. It is very important to an entrepreneur that cultivation occurs in a suitable way by taking the environment into consideration. The farm has two busy seasons, spring and autumn, when work is primary. Every weekday is different in a farmer's life. You have to work around the clock if there is a busy season going on. Costs of fuels and fertilizers are high in relation to the prices of the end product but Antti-Pekka still believes in a better future.

Teksti: Tuuli Sandberg, Matleena Veijalainen ja Mignonetta Fagerlund
Kuva: Mikko Hallikainen

nimi: Antti-Pekka Pietilä, ikä: 24v.
paikkakunta: Hattula

yrittäjän tilanne: sukupolvenvaihdosta läpi käyvä sukumaatila 1800-luvulta



Antti vaihtoi moottorisahan metsäkoneeseen – T:mi Antti Pahalahti

Kanta-Hämeen metsissä saatat tavata pienen metsäkoneen, jota ohjaa mies kaukosäätimellä pienen matkan päästä. Kyseessä on harvennuksia Metsänhoitoyhdistys Kanta-Hämeelle tekevä metsätalousinsinööri Antti Pahalahti sekä hänen Harverinsa. Tämä toistaiseksi melko harvinainen metsäkone pyörii Antin käsittelyssä näppärästi nuorena metsikössä.

Antti Pahalahti on nuoresta iästään huolimatta toiminut metsien ja puun parissa jo pitkälle toistakymmentä vuotta. Hänen ammattiuransa alkoi 90-luvulla, kun hän suoritti Metsätalouden perustutkinnon Mikkelin ammattiopistossa vuonna 1995. Tämän jälkeen hän työskenteli muun muassa Hartolassa liimapalkkitehtaalla neljä vuotta, kunnes kypsyi ajatus jatko-opinnoista. Tällöin suunnaksi tuli Hämeen ammattikorkeakoulun Lammilla sijaitseva perinteinen Evon yksikkö ainutlaatuisen laajoine ja yhtenäisine metsäalueineen.

Muutamit kesät kuluivat Antilta työharjoittelussa Stora Ensolla, mistä seurasi luonnollisena jatkeena myös opinnäytetyö samalle yritykselle aiheena metsäkoneyrittäjien ympäristöosaaminen. Stora Ensolta ei kuitenkaan löytynyt Antille sopivia töitä, joten Antti päätyi yrittäjämetsurina toimineen luokkakaverinsa kautta erilaisiin pätkätoihin, joita olivat muun muassa erilaiset hakkuut, raivaukset sekä istutukset.

Yrittäjäksi luokkakaverin innoittamana

Antin yrittäjätarina alkoi heinäkuussa 2006, jolloin hän ryhtyi metsuriksi yrittäjänä toimineen luokkakaverinsa kannustamana. Töitäkin löytyi samaisen luokkakaverin kautta, puhumattakaan niistä yritystoiminnan alkutaivalta helpottaneista käytännön neuvoista ja tiedoista, joita Antti yrittäjyyteen

liittyen kaveriltaan sai. Tuolloin vielä HAMK:n Evon yksikössä metsätalousinsinöörin opintoja suorittanut Antti operoi yritystoimintansa alkutaipaleella perustyökaluinaan moottorisaha, raivuri sekä pottiputki.

Yritystoiminta jatkui perinteisellä metsurilinjalla hieman toista vuotta, kunnes heräsi ajatus ryhtymisestä metsäkoneyrittäjäksi. Hankintapäätöksen, ja siinä sivussa yritystoiminnan luonteen muuttamisen, kypsyttely kesti Antilta melko kauan. Lopulta hän kuitenkin päätti ottaa haasteen vastaan ja hankkia nykyisen, toistaiseksi melko harvinaisen, kauko-ohjattavan metsäkoneensa marraskuussa 2007.

Metsäkoneoperoinnin aloittamista helpotti merkittävästi se, että kone oli suomalaisvalmisteinen ja tehdas sijaitsee Tampereen lähistöllä. Tästä syystä yhteistyö valmistajan kanssa sujui alusta asti mallikkaasti: uudet yrittäjät kutsuttiin tehtaalle käyttökoulutukseen ja heidät pistettiin käyttämään konetta tehtaan lähistöllä sijainneessa metsikössä, joten koneenkäyttö tuli pian tutuksi. Valmistaja tuli myös vastaan koneen rahoituksessa ja tarjosi yrittäjän kannalta sopivaa osamaksurahoitusta. Tämä mahdollisti sen, että koneen sai käyttöönsä käsirahan jälkeen ja näin kone alkoi saman tien ”maksaa itseään takaisin”. Myös huolto- ja varaosapalvelut ovat sittemmin hoituneet valmistajan kautta.

Harvennustyölle riittää kysyntää

Pahalahden Harveri-merkkiselle metsäkoneelle on löytynyt näinä päivinä mukavasti kysyntää. Toimenkuvaan kuuluu nuorten metsien harvennukset tällä pienikokoisella metsäkoneella, jolla saavutetaan tiettyjä etuja logistiikan ja metsikön hoidon kannalta. Metsäalalla jo käsitteeksi noussut Harveri ei muun muassa jätä maastoon niin suuria jälkiä kuin perinteiset metsäkoneet.

Antti tekee töitä Metsänhoitoyhdistys Kanta-Hämeelle, jonka kautta myös miltei kaikki asiakkaat tulevat, eikä hänen tarvitse itse uhrata aikaa ja energiaa asiakashankintaan tai erilliseen markkinointiin. Julkisuutta Antti on kuitenkin saanut niin alan julkaisuissa, kuin alueellisissa ja maakunnan lehdisäkin, sillä Metsänhoitoyhdistys on usein järjestänyt erilaisia tapahtumia ja työnäytöksiä, joihin Antti on päässyt esittelemään koneen toimintaa potentiaalisille asiakkaille ja medialle. Näissä tapahtumissa monet metsänomistajat ovat nähneet koneen toiminnan käytännössä ja innostuneet tilaamaan hänet omaan metsäänsä töihin.

Kirjanpidon Antti on ulkoistanut, mikä mahdollistaa keskittymisen omaan ydinliiketoimintaan. Hän tuumaa, että on paras jättää paperityöt muille ja

Antti Pahalahti, 30 v, metsätalousinsinööri (AMK) ja
Artekno Oy:n valmistama Harveri-metsäkone.

keskittyä siihen, mitä itse parhaiten osaa. Laskutuksen Antti hoitaa itse, mutta hän ei laskuta metsänomistajia suoraan, vaan Metsänhoitoyhdistystä, joka hoitaa tilitykset Antille ja laskuttaa edelleen metsänomistajia. Tämä on Antin kannalta hyvä ratkaisu, sillä näin hän pystyy välttämään mahdolliset patitilanteet, joissa metsänomistaja ei suostu maksamaan laskua syystä tai toisesta.

Koneenkäytön opetteleminen haastavin projekti

Haasteena yritystoiminnassa Antin mukaan on se, että yrittäjänä on aina itse vastuussa työn tuloksesta. On myös olemassa riski, että koneeseen tulee vika, jonka korjaaminen on suoraan pois omasta työajasta ja siten tuottavuudesta. Hankalat tilanteet seuraavat kotiin ja niitä tulee pohdittua myös vapaa-ajalla. Antti esimerkiksi kamppaili erään uutisistakin tutun ja kiistellyn hakemistopalveluyhtiön kanssa, joka laskutti häntä väärin perustein ja olemattomista palveluistaan. Lisäpäänvaivaa tässäkin tapauksessa tuotti se, että yrittäjältä puuttuu kuluttajansuojalain turva, joka suojelee tavallisia kuluttajia.

Kokonaan oma lukunsa metsuritöistä koneen käyttämiseen siirtyessä oli koneenkäytön opetteleminen. Antti totesikin sen olleen koko yritystoiminnan haastavin projekti, joka oli alussa rankkaa. Toisinaan tehty päätös mietitytti ankarasti, mutta noin kolmen kuukauden jälkeen homma alkoi luistaa ja tulostakin syntyi.

Kokemuksen karttuminen ja koneenkäsittelyn oppiminen edesauttavat onnistumista tällaisessa työssä merkittävästi. Antti on kuitenkin tyytyväinen siihen, että työskentely metsäkoneen kanssa onnistuu ja toiminta on kannattavaa. Muutoin metsäkoneenkuljettajalle onnistumisen tunteet syntyvät valmiista työstä ja siitä, että metsänomistaja on lopputulokseen tyytyväinen.

Työt tehtävä päivänvalossa

Antin päivät kuluvat pääosin saman kaavan mukaan: aamun valjetessa hän lähtee työn alla olevalle kohteelle ja iltapäivällä hämärän tullen koittaa koitiinlähdon aika. Työssä on päivänvalolla suuri merkitys, sillä työ on pitkälti harvennusta. Tällainen työ on pimeässä melko hankalaa ja työn laatu kärsii helposti, vaikka metsäkoneesta löytyykin työvalot. Vuodenaika vaikuttaa työhön niin ikään paljon, sillä loppusyksyn lyhyet päivät eivät mahdollista samanlaista työskentelytahtia kuin keskikesän valoisa illat.

Antti naurahtaakin, että poikamiehenä ja itsenäisenä yrittäjänä hänellä on melko vapaa työaika, mutta kotona odottaa pieni mäyräkoira, joten yli kymmentä tuntia hän ei voi kotoa yhtämittäisesti olla pois. Pyrkimys on kuitenkin

”Yrittäjyys on harkitsemisen arvoinen vaihtoehto palkkatyölle.”

kin pitää työpäivät noin kahdeksassa tunnissa. Viikonloput Antti tykkää viettää metsällä, esimerkiksi syksyisin hirvijahdissa, tai koiran kanssa touhutesa. Myös ampumaharrastus vie osansa miehen vapaa-ajasta.

Yrittäjän tulevaisuus

Vaikka Pahalahden yritystoiminta on tällä hetkellä melko antoisaa ja töitä riittää, on miehellä tulevaisuutta silmällä pitäen jo uudet suunnitelmat vireillä. Toiminnan laajentaminen tai yritysmuodon muuttaminen ei kuitenkaan ole ollut Antin suunnitelmassa. Hän antaakin ymmärtää, että nykyinen toimintamuoto on pitkälti elämäntilanteen sanelema.

Vuoden 2009 alusta Antti ottaa haltuunsa Hartolassa sijaitsevan, vanhempien hallussa olevan kotitilansa. Tämä tietää väistämättä sitä, että paluu kotiseudulle tulee tapahtumaan joskus tulevaisuudessa ja Kanta-Häme jää taakse. Antin haaveena onkin, että hänellä jonain päivänä olisi omistuksessaan sellainen metsäpinta-ala, jonka hoitaminen työllistäisi hänet ja metsäkoneen täysipäiväisesti. Metsäalan tulevaisuus näyttää hänen mielestään valoisalta, vaikka uutisissa onkin spekuloitu metsäteollisuuden tulevaisuudella ja toisaalta puun hinnan romahtamisella.

Antin viesti yrittäjyyttä harkitsevalle

Antin mielestä yrittäjyys on harkitseminen arvoinen vaihtoehto palkkatyölle. Se kuitenkin vaatii sellaista asennetta, että uskoo itseensä sekä ennen kaikkea oman ideansa toimivuuteen. Suuret investoinnit ovat hänen mukaansa yleensä suurin kynnys yrittäjäksi ryhtymiseen, mutta hyvällä liikeidealla varustettuna se on pitkällä tähtäimellä kannattavaa. Antti korostaakin jääräpäisyyden merkitystä yrittäjyydessä, sillä yrittäjyys vaatii pitkäjänteisyyttä ja tehtyjen päätösten takana täytyy seistä. Antoisinta yrittäjyydessä hänen mukaansa on yrittäjyyden antama vapaus.

Briefly in English: Antti Pahalahti

The career of Antti Pahalahti started in the middle of the 90s when he graduated with a basic vocational qualification in forest industry from Mikkeli Vocational School. After working for a few years in different kinds of jobs within the forest industry, he chose to continue his studies in HAMK University of Applied Sciences; he graduated with a Bachelor's Degree from HAMK in forest engineering and was inspired to start a company of his own by his classmate who was already an entrepreneur. In the beginning he worked as a ba-

Alkutaipaleella olisi hyvä olla tukena kokeneempi yrittäjä, jolta voi kysyä neuvoa tarpeen tullen.

sic lumberjack using a chainsaw, but quite soon decided to get a small-sized forest machine.

Antti says that operating as an entrepreneur offers a great deal of freedom when choosing what to do and how, but it also demands responsibility. The most challenging part of being a forest machine operator was learning to operate the machine: the operating only really began to become everyday after a few months. In this kind of job, daylight plays a crucial role in the length of the working day because the felling can not be done in dark. Antti likes to spend his free-time with his dog and on his hobbies. He is interested in shooting and in the autumn he likes to hunt. Because of his hobbies, Antti also spends a lot of his spare time in the forest.

Antti's message to anyone who is thinking about setting up their own company is clear: you have to have the right attitude and you have to believe in yourself and what you are doing. The big investments are often the main obstacle in starting one's own company. It requires stubbornness and decisiveness when you have to make tough decisions – you are always responsible. But in the end being an entrepreneur is rewarding.

Teksti: Timo Eerola ja Niko Nurmi

Kuva: Mikko Hallikainen



”Tunnin loputtua tulee olla hyvä olo!”

– Miian liikuntapalvelut

Neljän pojan yrittäjä-äidin elämä on vauhdikasta jumppasalin ulkopuolellakin. Iloisen yrittäjän liikeyrityksellä menee mukavasti. Hänen persoonallisuutensa ja toiset huomioiva asenteensa on menestyksen salaisuus.

Miia Parilon perustama Miian liikuntapalvelut on Forssassa. Yrityksen toimisto sijaitsee Viihdeuimala Vesihelmessä, jossa myös kaikille avoimet liikuntatunnit pidetään. Yritys on perustettu vuoden 2007 helmikuussa, joten se on vielä suhteellisen nuori. Iästään huolimatta yrityksellä menee hyvin ja sen liiketoiminta on mukavasti kasvussa. Vuoden 2008 alusta Miia on tehnyt merkittävässä määrin töitä myös Eerikkilän Urheiluopistolle, ts. hänen yrityksensä vastaa urheiluopiston liikunnallisista palveluista. Miia valmistui Eerikkilän urheiluopistosta toukokuussa 2004 liikunnan ohjauksen peruskurssilta. Hän jatkoi opintojaan Lohjalla, Kisakallion Urheiluopistolla kolmen vuoden ajan. Miia syventyi opinnoissaan kunto- ja terveystliikuntaan sekä lasten- ja nuorten liikuntaan. Miiasta yrittäjäksi ryhtyminen oli varsin varteenotettava vaihtoehto: ”Kun ikää oli jo jonkin verran karttunut, ei halunnut enää kovin montaa vuotta mietiskellä ja kun yrittäjyyttä kerran esitettiin ja tarjottiin.”

Yritystoiminnan ensiaskeleet

Kun tutut ja ennen kaikkea puolitutut kuulivat, että Miia on perustamassa tällaista yritystä Forssaan, epäili osa heistä sen järkevyyttä ja kannattavuutta, sillä Forssassa oli jo muutama liikunta-alan yritys sekä seuratoimintaa. Miian vastaus heille lähinnä olikin, että hän aikoo erottua tarjoamalla palvelujaan ihan kaikenkuntoisille ja -ikäisille ihmisille, ajatuksenaan ”Tule juuri sellaisena ja arvokkaana kuin olet!” Miiällä oli halu saada yrityksestään ”kyn-

nykset vallan pois, eikä vain olla ns. matalan kynnyksen paikka”. Yrityksen perustaminen aiheutti kaikkineen paljon työtä, josta ns. paperityö oli alussa yksi merkittävimmistä. Koska Miia opiskeli vielä muutamia kuukausia aloittaessaan yritystoiminnan, pitkät ajomatkat koulun, kodin ja aloittavan yrityksen välillä vaativat toki veronsa. Kävipä muutaman kerran niinkin ”että oli pakko hetkeksi pysähtyä ja ottaa matkanvarrella pienet torkut, jotta uskalsi taas turvallisesti jatkaa matkaa.”

Yleisesti ajatellaan, että yrittäjä joutuu tekemään töitä 24/7. Tämä voi joissain tapauksissa olla hyvinkin lähellä totuutta, mutta Miian kohdalla ei asian laita ole näin, alun raskaita ensi kuukausia lukuun ottamatta. Yritystoimintaa aloittaessa on aina paljon työtä, ja sen myös Miia tiesi ja koki työskennellessään yömyöhäiseen ja viikonloppuinkin. Myöhemmin, kun tilanne rauhoitui ja tasaantui Miia kuitenkin päätti, että haluaa mahdollisuuksien mukaan pitää viikonloput vapaina, jo lastenkin vuoksi. Tämän vuoksi hän lopetti lauantaituntien pitämisen. Yrittäjäyys asettaa rajoituksia vaikka viikonloput olisivatkin vapaita, joutuu usein iltaisin tekemään töitä. Miian työ on pitkälle juuri iltatyötä, pidetäänhän erilaiset jumppatunnit pääsääntöisesti iltaisin.

Yritystoiminnan suurimpia kustannuseriä ovat kuukausittaiset Vesihelmen liikuntatilojen vuokrat. Tämän vuoksi täytyy laskea kuinka paljon ihmisiä pitää tunneilla keskimäärin käydä, jotta toiminta olisi kannattavaa. Toisinaan käy toki niin, että tunteja tulee pidettyä myös ns. vajaalle ryhmille. Tällä tavoin Miia haluaa pitää asiakkaansa mahdollisimman tyytyväisinä.

Miia käyttää yrityksen markkinointiin mielestään paljon rahaa suhteutettuna yrityksen kokoon. Keväällä ja syksyllä julkaistaan lehti-ilmoituksina, ns. liikuntalukkarit, joista näkyvät tulevan kauden tunnit. Lukkarin tulee toki näkyä useamman kerran ja useammassa lehdessä. Läpi vuoden Miia ilmoittelee erilaisista tempauksista ja muusta toiminnasta aina silloin tällöin. Vuodessa on selkeästi kaksi sesonkia, kolme kuukautta syksyisin ja kolme keväisin. Muu aika onkin sitten hiljaisempaa. Miia toivookin löytävänsä lisää aktiiviteetteja näille ”hiljaisemmille” kuukausille. Vaikka toki on ihan oman jaksamisenkin kannalta hyvä, ettei ”paineta koko vuotta sata lasissa.” Kiireisinä kuukausina tarvitaan usein monenkin ihmisen työpanos yhden päivän aikana. Ammattitaitoisten työntekijöiden ja ohjaajien löytäminen on toisinaan melko haastavaa ja hankalaa.

Iloista liikuntaa

Yrityksen keskeisenä kohderyhmänä Miia pitää ”aikuisia naisia”, joille tarjotaan erilaista ohjattua liikuntaa. Nuorten naisten määrä jumppatunneilla on ollut viime aikoina kasvussa, mikä toki kovasti Miia miellyttää. Syksyllä

”Tule juuri sellaisena kuin olet.”

2008 Vesihelmessä oli tarjolla useita erilaisia ryhmiä, esimerkiksi XL-jumppa, kiinteytysjumppa, vesijumppa ja reisi-peppujumppa. Lisäksi Miia järjestää varsinaisen lukujärjestyksen eli säännöllisesti samaan aikaan toistuvien, kaikille avointen ryhmien lisäksi erilaisia suljetun joukon liikuntatunteja vaikkapa yhdistysten jäsenille ja yrityksille.

Kaikilla tunneilla on pääperiaatteena se, että jokainen tekee liikkeen oman kuntonsa mukaan. Miian motto onkin: "Liiku aina oman tunnon, kunnan ja fiiliksen mukaan! Niin, että tunnin jälkeen on hyvä olo." Miia havainnoi asiakkaitaan tarkasti ja välillä hän joutuukin muistuttamaan jumppareitaan, että taukoa tulee pitää silloin, kun itsestä siltä tuntuu! "Kipinöitä saa vähän kimpoilla, mutta tulipaloksi asti ei pidä kenenkään puristaa!" Miia pyrkii aina ottamaan asiakkailta saamansa palautteen huomioon ja kehittämään tunteja ja muuta palvelua sen mukaan. Asiakkailta on tullut pääasiassa positiivista palautetta, mikä kannustaa jatkamaan ja kertoo yrittäjälle, että toiminta on onnistunutta ja oikeaan suuntaan tähtäävää. Uusia asiakkaita tulee joka kauden alkaessa lehti-ilmoittelun perusteella, mutta Miian mielestä myös "puskaradio" ja hyvät kuulopuheet asiakkaiden keskuudessa tuovat uusia asiakkaita. Miia tietää, että asiakkaiden saama ensivaikutelma on erittäin tärkeää. Hän joutuukin ikäväkseen toteamaan, että kumpikaan syksy (2007 ja 2008) ei alkanut parhaalla mahdollisella tavalla. Mutta kukaan ei voi ennakoida kaikkia elämän eteen tuomia käännteitä. Ne ovat vain sellaisia asioita, jotka jokaisen, myös yrittäjän, tulee ymmärtää ja elää niiden kanssa parhaalla mahdollisella tavalla: mennä eteenpäin. Miia on havainnut, että jos ryhmätunteja oli vetämässä joku toinen henkilö, olivat asiakkaat hieman pettyneitä. Totta on että yritystoimintaa ei pidä henkilöidä, mikäli työtä riittää useammalle. Muutoinhan yrityksen kasvumahdollisuudet ovat olemattomat.

Arkea ja juhlaa

Miia pitää vapaa-ajan erillään työtehtävistä. Vapaalla hän nauttii ajastaan lastensa kanssa eikä ajattele työasioita. Neljän pojan kanssa aika kuluu kotonakin vauhdikkaasti. Hän ei ymmärrettävistä syistä pahemmin harrasta silloin liikuntaa, vaan muut asiat tulevat ajankohtaisiksi. Vaikka itselleen ei aina jää paljon aikaa, Miia ehtii näkemään myös ystäviään ja kertoo, että "välillä on hyvä vetää korkkarit jalkaan".

Koulusta valmistumisen aikaan Miia koki isoja henkilökohtaisia vastoinkäymisiä. Nämä vaikuttivat myös yritystoimintaan. Kaikesta kuitenkin selvittiin hyvän tukiverkoston ansiosta. Miia kertoo, että ilman tukiverkostoa hän ei välttämättä olisi tässä tilanteessa. Työ on auttanut jaksamaan ja jatkamaan eteenpäin. "Tuntien jälkeen, kotiin ajaessa taas muistaa, minkä takia tätä

työtä tekee”. Tyytyväiset asiakkaat pitävät myös yrittäjän tyytyväisenä ja he ovatkin yrittäjän ja työntekijän paras palaute hyvin tehdystä työstä.

Monipuolinen Miia

Yrittäjä tarvitsee erilaisia tietoja ja taitoja: realistista tietoa yrittäjyydestä, omien kykyjen tuntemusta, resursseista huolehtimista ja tavoitteiden asettamista, rohkeutta käyttää mielikuvitusta ja taitoa soveltaa asioita erilaisissa tilanteissa. Rehellisyys, kunnioitus sekä ahkeruus ovat yrittäjän erittäin tarpeellisia ja hyviä ominaisuuksia. Miia painottaa, että tällä alalla ”pitää olla liikunnallinen itsetunto”. Ajankäytön hallinta, joustaminen ja hyvät hermot ovat tärkeitä mm. silloin, kun pitää etsiä sijaisia.

Miiasta havaitsee jo haastattelun alkaessa, että hänestä löytyy asiakaslähtöiseen työhön tarvittavat luonteenpiirteet. Luonteesta varmaan johtuukin, että yritystoiminnan paras puoli on Miian mielestä asiakkaiden kanssa työskentely. ”Tunneilla nauretaan joskus vedet silmissä ja toisinaan vitsit voivat olla melko rohkeita”. Miian mielestä parhaimmat fiilikset tunneilta tulee hyvästä yhteisestä me-hengestä, yhdessä tekemisestä.

Miian liikuntapalvelujen yritystoiminta on monipuolista, erityisesti Eerikkilän urheiluopistossa tehtävä työ. Liikutettavien ryhmien koot vaihtelevat muutamasta henkilöstä jopa pariin sataan – silloin ei enää yhdellä eikä kahdella ohjaajalla pärjätäkään! Tarjottava aktiviteetti saattaa olla Opiston olympialaisia, gymstickiä, vesijumppaa, sauvakävelyä, rentoutuksia, luentoja tai vaikkapa diskotanssia. Miian oma persoona vaikuttaa voimakkaasti yrityksen kehitykseen ja menestykseen.

Valoisia haaveita

Miian liikuntapalvelujen työnäkymät ovat hyvät. Lähitulevaisuudessa Miia uskoo jatkavansa samalla tavalla kuin tähänkin asti. Hän pyrkii karkeasti suunnittelemaan asioita noin puoleksi vuodeksi kerrallaan. Eerikkilä itsessään antaisi todennäköisesti jo riittävän toimeentulon, mutta Forssan tuntien lopettaminen ei tällä hetkellä tule kysymykseen, koska Miia tuntee vastuuta asiakkaistaan ja haluaa aidosti liikuttaa väkeä myös ”Forssan päässä.”

Asiakkaat ovat tottuneet Miiaan ja ohjaajan vaihtaminen voisi vahingoittaa yritystä merkittävästi. Toisen vakinaisen ohjaajan löytäminen olisi kuitenkin ruuhka-aikoina erittäin hyvä, mutta taloudelliset vaikutukset olisivat huomattavat ja oikeanlaisen henkilön löytäminen on todella hankalaa. Taloudellisen tilanteen parantamiseksi on hyvä aloittaa kesäkuukausien toiminnan

Miian liikuntapalvelut on perustettu helmikuussa 2007
Yritys toimii Forssassa ja Eerikkilässä
Yrityksessä on yksi työntekijä, satunnaisesti kaksi.

kehittämisestä. Miian liikuntapalvelujen tulevaisuus näyttää kaiken kaikkiaan hyvin valoisalta. Ihmiset tarvitsevat liikuttajia ja Miiahan liikuttaa heitä silkasta ilosta!

Briefly in English: Miian liikuntapalvelut

Miian liikuntapalvelut was founded in January 2007. The office is located within Vesihelmi Spa, near the center of Forssa. Though the company is still a young business, it is already thriving. These days Miia is also working at the Eerikkilä Sports Institute, where she guides different classes. Miia graduated from the Sports Institute in January 2007 majoring in children's and youth sports.

Life, work and free time

It is a common thought that when you are entrepreneur work takes all your time. Sometimes this might be true, but it also rewards you in many ways. When the company was established, Miia worked a lot during the week and also during weekends. After a few months of working like crazy, she decided that enough was enough and stopped holding Saturday classes. The main reason for this was her family – Miia has 4 boys: from 5 – 12 years old. She also wanted to have some personal time to go out and have some fun.

There are many different expenses in a company, for Miia it includes marketing, equipment and rents: office and gym from Vesihelmi Spa. The most expensive is marketing and the fees for using the Spa's premises are also substantial.

Working in a field you really love is a goal for many people and in Miia's case that has become a reality. It was clear from the first moment that she was a 'people person', so it's no wonder that her customers are very fond of her classes. There are around a dozen different lessons from XL, water, thigh and power exercises. In these lessons it is important to keep an open mind and to have a sense of humor. Miia also pays close attention to customers and says if they are working too hard. All in all everything is going well with the business and the future is looking bright.

Teksti: Sanna Junttila, Petteri Markula ja Juha Sibakow
Kuva: Mikko Hallikainen



pioni

Viherpeukalo asfalttiviidakossa – Pioni

Oiva liiketila, ammattitaito, ystävien tuki, uskallus ja halu toteuttaa unelma. Näin syntyi kukkasidontaan ja vihersisustamiseen erikoistunut Pioni, jonka tarkoituksena on tuoda iloa ihmisille hyvinä sekä huonoina aikoina. Vaikka matka unelmas-ta toimivaksi yritykseksi olikin haasteellinen, onnistui floristimestari Tuula Pohjalainen ylittämään tielle tulleet esteet.

Kukkakaupan juuret

Kukkakauppa Pioni on Hämeenlinnan torin laidalla sijaitseva, floristimestari Tuula Pohjalaisen keväällä 2005 perustama kukkasidontaan ja vihersisustamiseen erikoistunut yritys.

Alkujaan Tuula valmistui kampaajaksi ja ehtikin toimia alalla useita vuosia oppien yritystoiminnasta esimerkiksi kirjanpidon perusteita. Kampaajan ammatti jäi kuitenkin taakse, kun Tuula siirtyi työskentelemään kukkakauppa-alalle. Kukkakaupoissa ollessaan häntä alkoi kiinnostaa kyseisen alan toiminta enemmän ja Tuula päätti kouluttautua floristiksi sekä siitä vielä floristimestariksi. Floristimestarikoulutuksen jälkeen ajatus omasta yrityksestä alkoi vaikuttaa varteenotettavalta mahdollisuudelta, Tuulaa olikin kannustettu ryhtymään jo ennen kuin ajatus hänen omasta mielestään tuntui edes mahdolliselta. Kun tila, johon Tuula oli hieman mielessään visioinut omaa kukkakauppaa, yllättäen olikin vuokrattavissa, ei hän enää aikailut. ”Liiketila oli täydellinen kukkakaupalle, koska siinä oli suuret, kahteen eri suuntaan avautuvat näyteikkunat. Jos tila ei olisi ollut vuokrattavana, ei välttämättä olisi yritystä syntynyt ollenkaan”, Tuula tuumi.

Tuottaa laadukkaita ja kohtuuhintaisia kukkasidonta- ja vihersisustuspalveluita ylittäen asiakkaiden odotukset.

Visiosta Pioniksi

Oivan liiketilan löydyttyä oli aika pistää liikeidean pyörät pyörimään. Floristikoulutuksen yritysoppien ja aiemman yrityskokemuksiensa pohjalta Tuula alkoi luoda omia laskelmia ja suunnitelmia. Ne matkassaan hän suuntasi Hämeen Uusyrityskeskukseen ja kääntyi Työvoimatoimiston puoleen starttirahan toivossa. Uusyrityskeskuksessa vastaanotto oli hyvin kriittinen ja asiantunteva. Tuula kävi asiantuntijoiden kanssa läpi monet testit ja keskustelut, joilla selvitettiin hänen valmiutensa yrittäjyyteen. Tuulan täytyikin hioa suunnitelmiaan yhä uudelleen ennen lopullista hyväksymistä. Taistelu Finnveran naisyrittäjälainan saamiseksi oli sitäkin mutkikkaampi. Lainaa ei helposti myönnetty, koska tällaisella naisvaltaisella alalla oli Finnveran mukaan jo riittävästi yrittäjiä. Naisyrittäjälainan saaminen on helpompaa, jos hakiyrittäjä toimii niin sanotulla miesvaltaisella alalla. Tuula ei kuitenkaan luovuttanut, vaan sai uutta pontta ja laati laskelmat ja selvitykset, joiden avulla hän sai lopulta Finnveran vakuuttuneeksi ja laina myönnettiin. Vaikka Finnvera olisi jättänyt lainan myöntämättä, olisi Pioni perustettu vaikka normaalin pankkilainan voimin. ”Omaisuuksien kiinnittäminen ei houkutelut normaalissa pankkilainassa”, Tuula kommentoi.

Kasvanut Pioni

Pionin ensimmäinen vuosi oli Tuulan mukaan ”sisäänajovuosi”, jolloin kaikki oli vielä uutta ja oli paljon oppimista. Tuolloin itse liiketoiminta menikin kuin sumussa. Alkukiiireiden jälkeen Pionin toiminta lähti hyvin käyntiin ja Pioni onkin saanut laajan asiakaskunnan. Asiakaskunta koostuu tasapuolisesti yritys- ja yksityisasiakkaista. Tuula mainitsi mm. HAMK:n olevan yksi yritysasiakkaistaan. Lisäksi Pioni kuuluu DataFlora kukkavälitysketjuun, jonka avulla välitetään kukkalähetyksiä ympäri Suomea.

Pionin valttina Tuula pitää laatua. Laadun takaa osaava henkilökunta, joka ymmärtää asiakkaan tarpeet ja osaa toteuttaa ne, jopa ylittäen asiakkaan omat odotukset. Yksi parhaista valteista on Tuulan mukaan floristimestarin ammattitaito, jonka Suomessa omaa hyvin harva, arviolta noin sata henkilöä. ”Yksikään kimppu ei lähde asiakkaalle, ellen itse ole siihen tyytyväinen. Tarvittaessa kimppu tehdään jopa viiteen kertaan, haluan olla täysin tyytyväinen tuotoksiini”, Tuula kertoo. Hyvä laatu ei kuitenkaan tarkoita korkeaa hintaa, vaan työt pyritään pitämään kohtuuhintaisina. Laatu näkyy myös Pionin sisustuksessa. Tuula kertookin, että kaikki sisustuksesta Pionin loogon on hänen itse suunnittelemaansa. Yritysilme ja hyvät asiakaskokemukset toimivat myös mainoksena. ”Hyvät asiakaskokemukset, joista asiakkaat kertovat muille, ovat tehokkaampaa mainontaa kuin lehtimainonta. Vaikka

se onkin hitaampaa kuin lehtimainonta, on se kuitenkin kauaskantoisempaa”, Tuula toteaa.

Pionissa työskentelee tällä hetkellä Tuulan lisäksi kaksi muuta työntekijää, joista toinen on vakituinen ja toinen osa-aikainen. Tuula ei kuitenkaan pidä itseään varsinaisesti pomona, vaan heistä muodostuu yhtenäinen tiimi. Lisäksi Tuula toivoisi sesonkiajoiksi löytävänsä yhden uuden työntekijän, joka voisi auttaa kukkatilausten toimituksissa, koska sesonkiajat ovat muutenkin kiireisiä. Tällä hetkellä Tuula itse, tai joskus hänen miehensäkin, järjestää kukkatimituksia asiakkaille. ”Kuka tahansa ei voi hoitaa toimituksia, vaan pitää olla tietoa ja taitoa kukkien käsittelystä”, Tuula lisää.

”Arki, juhla ja elämä”

Eniten Tuula iloitsee toimitilan ja naisyrittäjälainan saamisesta, sekä yrityksen asiakkailta saamasta positiivisesta palautteesta, jonka hän kokee hyvin palkitsevana. Myös hyvien työntekijöiden löytymistä Tuula pitää yhtenä onnistumisistaan, sillä valmiiksi ammattitaitoisia työntekijöitä, jotka myös istuvat hyvin tiimiin, ei löydy helposti.

Onnistumisia on edesauttanut perheeltä ja ystäviltä saatu tuki, sekä alalla toimiessa ja koulutuksessa tullut kokemus. Tuulan aviomiehen panostuksen ja joustamisen ansiosta on kodin ja perheen hoito saatu onnistumaan ja Tuula on voinut panostaa enemmän Pioniin.

”Suunnitelmien ja visioiden onnistumisten myötä tulee varmuutta ja halua toteuttaa uusia ideoita, tämä myös edesauttaa jaksamista”, vakuuttaa Tuula.

Tuula kertoo miettineensä paljon puhuttua yrittäjyyden vapautta, joka pitää toisaalta paikkansa, koska yrittäjä saa päättää ja määrätä. Mutta toisaalta yrittäjyys on aikaa vievää, yrittäjällä on vastuu kaikesta ja hän voi syyttää vain itseään, mikäli hommat eivät toimikaan niin kuin piti, tämä tekee yrittäjyydestä myös kahlitsevaa. Vaikka työ vie aikaa, tekee sitä mielellään eikä siihen kyllästy, koska työ edustaa häntä itseään ja sitä mistä hän pitää. Lisäksi työn monipuolisuuden takia työhön ei kyllästy ja töihin tulee vaikka väsyttäisikin. ”Jokainen päivä on erilainen”, tuumaa Tuula.

Vapaa-ajallaan Tuula kertoo pyrkivänsä harrastamaan liikuntaa pari kertaa viikossa ja viettämään aikaa perheensä kanssa mahdollisimman paljon. Myös ystäville Tuula toivoisi olevan enemmän aikaa. Omaa jaksamistaan pitää osata seurata. ”Yrittäjät, jotka kehuskelevat etteivät pidä lainkaan lomia,

”Kun on kunnianhimoa, uskoo alkuperäiseen asiaansa, tekee ahkerasti töitä, eikä luovuta vastoinkäymisissä, on hyvät mahdollisuudet pärjätä yrittäjänä.”

eivät ansaitse hatunnostoa. Hyvinvoiva yrittäjä tekee hyvinvoivan yrityksen”, Tuula sanoo.

Ongelmia on tullut niin työn ja vapaa-ajan yhdistämisessä, kuten yrittämissäkään, mutta Tuula luottaa siihen, että asiat tapaavat ratketa omalla painollaan. Usean muun kukkakauppiiaan tavoin Tuula hankkii kukkansa sekä Suomesta että myös Hollannista.

”Timantin hiontaa”

Asiakkaiden ja itsensä viihtymisen takaamiseksi sekä voimavarojensa ja ympäristön inspiroivuuden säilyttämiseksi Tuula uudistaa Pionin sisustusta ajoittain, mutta tyyli pysyy kuitenkin aina Pionille ominaisesti pelkistettynä.

Tuulaa ei erityisesti huoleta yritystä kohtaavat uhat, kuten tämän hetken pelätty taantuma. Sillä aiemmasta 90-luvun lamasta hän tietää kertoa, ettei sillä ollut juuri vaikutusta tämän alan liiketoimintaan. Laman aikana kukkien myynti pysyy tavanomaisena, koska yksityishenkilöt kyläilevät enemmän johtuen siitä, ettei ole varaa esimerkiksi elokuvissa käyntiin. Kuitenkin Tuula uskoo, että yritykset saattavat ensimmäisenä säästää juuri kukkakauppalveluista.

Vision mukaisesti Tuula aikoo jatkossakin säilyttää Pionin laadukkaana erikoisliikkeenä, eikä hänellä ole tästä syystä aikomusta ryhtyä laajentamaan toimintaa. Jos liiketoiminta uhkaa rönsyillä liikaa, niin Pionin aukioloaikoja vaikka supistetaan, että Pioni saadaan pysymään erikoisliikkeenä. Vaikka Pioni kuuluu kansainvälisesti toimivaan DataFlora-kukkavälitysketjuun, ei Pionilla ole aikoja kansainvälistyä, vaikka ”Pioni Corporation” Tuulasta kuulostaisikin hauskalta.

Itseen Tuula haluaisi kehittää lisäkurseilla, jos vain aika antaisi myöten. Esimerkiksi esimiestyöhön ja sidontaan liittyvät kurssit olisivat hänelle mieleen. Tuulan mukaan mikään kurssi tai koulutus ei ole turha, vaikka siitä ei uskoisi olevan heti hyötyä. Opitut asiat jäävät kuitenkin takaraivoon ja niistä voi myöhemmin olla apua.

”Ammattitaidolla ja kunnianhimolla yrittäjäksi”

Oman alan ammattitaito ja osaaminen ovat Tuulan mielestä nykyaikana ehdottomia edellytyksiä yrittäjäksi ryhtyvälle. Tukiverkosto on myös tärkeä, jos fyysiset ja henkiset resurssit pettävät. Luonnoltaan yrittäjältä vaaditaan sit-

keyttä viedä omaa asiaa eteenpäin, sillä aina kaikki ei tapahdu hetkessä ja ongelmitta. Kun on kunnianhimoa, usko alkuperäiseen asiaansa, tekee ahkerasti töitä, eikä luovuta vastoinkäymisissä, on hyvät mahdollisuudet pärjätä yrittäjänä.

”Parhaimmillaan yrittäjäyys tuo elämään uutta mielenkiintoista sisältöä, mutta jos ei onnistukaan, ei se ole maailmanloppu” Tuula päättää.

Briefly in English: Pioni

Flower shop Pioni is specialized in flower binding and green furnishings and is located next to the market square in Hämeenlinna. It was founded by Master Florist Tuula Pohjalainen in spring, 2005.

Tuula left the hairdressers' profession behind, when she moved on to work in the flower business. She had managed to work in three flower shops when the idea of founding her own flower shop grew stronger, which coincided with the strengthening of her desire to make decisions by herself.

When Tuula was studying to be a Master Florist, the idea of starting her own business started to sound a considerable opportunity. And on top of that, when she found out that the business premises she had dreamed of were available, there was no more need to hold back. “The business premises were perfect for a flower shop, because of the large shop windows that open to two directions. If those premises would have not been available, Pioni might not have been born”, Tuula thinks.

On the basis of her business education from studying to be a Master Florist, she drew up her own calculations and plans. With those in her hand she headed to New Business Centre in Häme and turned to Finnvera and the Employment Office in the hopes of obtaining start-up money and a business-women loan. At first they turned her application for monetary aid down, because there were too many of those kinds of businesses already. Tuula didn't give up but got new spirit and made new calculations and explanations and with these she finally assured Finnvera and the loan was granted.

The first year of Pioni was more like a “drive-in year”, everything was new and there was a lot to learn. When asked about Pioni's trumps, Tuula named quality, professional personnel and especially the skills of a Master florist. However, quality doesn't have to mean high prices and orders are kept to reasonable prices. Quality can also be seen in Pioni's interior. “When customers tell

Kukkakauppa Pioni

Perustamisvuosi: 2005

Sijainti: Hämeenlinnan keskusta, Raatihuoneenkatu 13

Henkilöstö: 2 työntekijää omistajan lisäksi

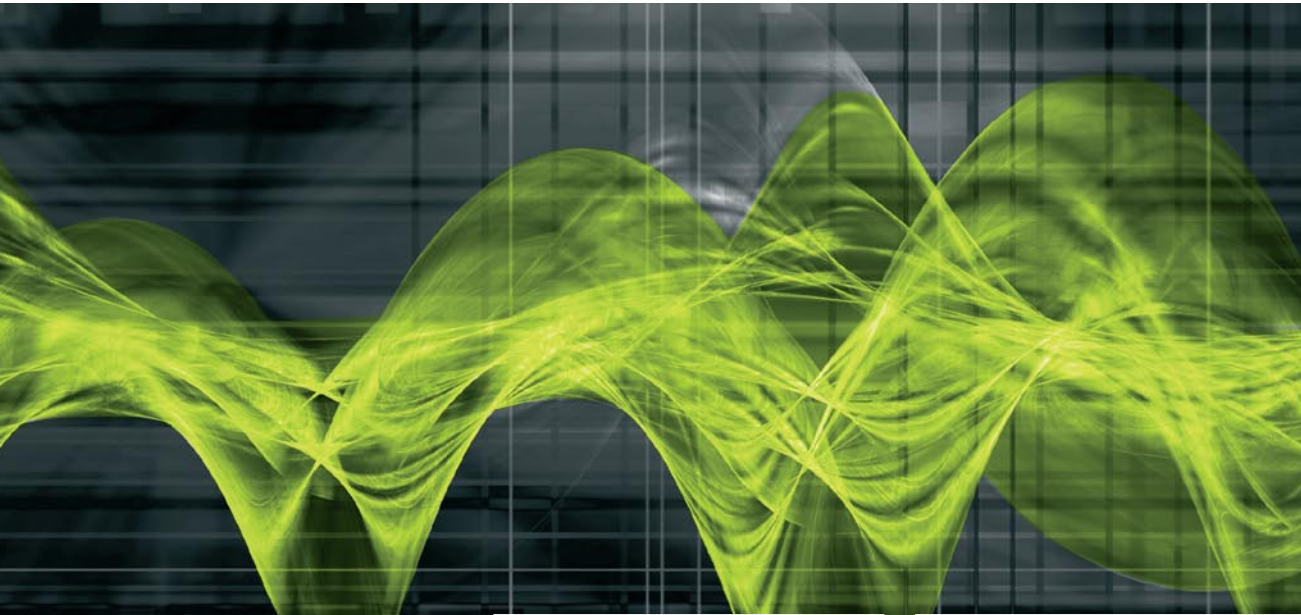
about their good experiences with Pioni to others, it is more efficient marketing than newspaper advertising”, Tuula tells.

Behind the success is the support of family and friends combined with earlier education and experience. The commonly known freedom that an entrepreneur experiences is partly correct, because entrepreneurs can make their own decisions, but they are also binding. “But when you like what you are doing, you don’t get tired so easily, because the work represents you”, says Tuula. To educate herself she would like to take some extra courses – if there would just be enough time.

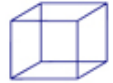
When you have ambition, belief in your original idea, work hard, and don’t give up when faced with hardship you have good chances of succeeding as an entrepreneur. “In the best cases entrepreneurship brings new exiting content into your life, but if it doesn’t work out, it’s not the end of the world.” ends Tuula.

Teksti: Titta Järvinen, Aki Somerkallio ja Ville Voutilainen

Kuva: Mikko Hallikainen



67507626-5747689-9800466



BLUEPRINT
SUUNNITTELUTOIMISTO



BLUEPRINT
SUUNNITTELUTOIMISTO

Kasvua ja kansainvälisyyttä – Suunnittelutoimisto Blueprint Ky

Ville Hakala ja Heikki Aronen tapasivat opiskellessaan Hämeen ammattikorkeakoulussa. Ajatus yrittäjäksi ryhtymisestä syntyi Talo Tavastia -projektin myötä. Tällä hetkellä Blueprint on kasvava ja kansainvälistyvä rakennus- ja rakennesuunnittelutoimisto.

Varastomiehestä yrittäjäksi

Ville Hakala aloitti työuransa 15-vuotiaana isänsä yrityksessä varastomiehenä ja myöhemmin huoltomiehenä. Hakala ehti aloittaa oppisopimuksella sähköalan koulutuksen, mutta rakennusala veti puoleensa ja opinnot vaihtuivat ammattikorkeakoulun rakennusalan opinnoiksi. Opintojensa ohella hän työskenteli rakennustyömailla eri tehtävissä. Toisena opiskeluvuotenaan Hakalaa ja hänen nykyistä yhtiökumppaniaan Heikki Arosta pyydettiin mukaan HAMKin ja Koulutuskeskus Tavastian yhteiseen Talo Tavastia -projektiin. Projektissa suunniteltiin ja rakennettiin talo Hämeenlinnan asuntomessuille. Tämän projektin yhteydessä syntyi marraskuussa 2005 rekisteröity kommandiittiyhtiö Suunnittelutoimisto Blueprint.

Yrityksen perustamiseen tarvittava tietous saatiin Hakalan vanhemmilta, joilla on 20 vuoden kokemus oman yrityksensä hoidosta. Yritystä perustettaessa tehtiin jonkin verran yhteistyötä HAMKin starttihautomon kanssa. Yrittäjät olisivat kaivanneet rakennusprojektien laillisuuden hyväksymiseen tarvittavaa vastuuhenkilöä. Yrityksen perustaminen edellytti paperitöiden lisäksi mm. sopivan, markkinoinnissa helposti tunnistettavan nimen löytämistä.

Suunnittelutoimisto Blueprint Ky palvelee kaikissa arkkitehti-, rakennus- ja rakennesuunnitteluun liittyvissä projekteissa.

Nykyisin Hakalan työnkuva käsittää muun muassa rakennus- ja rakennesuunnittelua, elementtisuunnittelua ja rakennusalan konsultointia. Aiemmin mukana oli myös jonkin verran sähkösuunnittelua, mutta se on jäänyt takalalle. Työpäivä sisältää erilaisen piirustusten laatimista, asiakassuhteiden hoitamista, markkinointia eri yhteyksissä ja erilaisia kokouksia.

Omaan osaamiseen keskittyminen

Blueprint tavoittelee imagossaan kansainvälisyyttä. Työntekijöitä yrityksessä on tällä hetkellä kuusi, joista suurin osa on kansainvälisiä. Työkielenä käytetään pääasiassa englantia. Blueprintin kilpailuetuna ja tavoitteena on ollut kaikessa suunnittelussa ja toiminnassa ylivertainen tarkkuus. Hakalan omin sanoin ”ylipiirtäminen” ja tekemisen meininki.

Ensimmäinen yhteistyökumppanin kanssa toteutettu ”oma” projekti oli Talo Eveliina -projekti Hämeenlinnan asuntomessualueella. Tämän jälkeen on syntynyt uusia kontakteja, jotka ovat tuottaneet uusia projekteja. Yrittäjät ovat halunneet panostaa oman alansa osaamiseen ja he ovat ulkoistaneet taloushallinnon, sillä Hakalan mukaan se on aivan oma tieteenalansa, jonka hallitsevat vain alan asiantuntijat. Markkinointitoimisto hoitaa yrityksen tarvitseman graafisen suunnittelun sekä ylläpitää yrityksen Internet-sivustoja.

Blueprintin asiakaskunta koostuu yksityishenkilöistä, yrityksistä sekä julkisesta sektorista. Yritysassiakkaita ovat arkkitehti- ja insinööritoimistot, joiden kanssa Blueprint tekee tiivistä yhteistyötä. Yhteistyöverkostoon kuuluu lisäksi muiden alojen yrityksiä. Yhteistyötä on tehty myös oppilaitosten kanssa, esimerkkinä Hämeen ammattikorkeakoulu.

Onnistumisen kokemuksia

Hakalan mielestä suurin onnistumisen hetki on ollut Hämeenlinnan jäähallin rakennesuunnittelun ensimmäisen vaiheen saattaminen päätökseen. Suunnittelun viimeiset vaiheet ovat tätä tarinaa kirjoitettaessa vielä osittain käynnissä, mutta Ville Hakala ja hänen yhtiökumppaninsa Heikki Aronen kokivat onnistumisen tunnetta jo projektin alkutaipaleella. Työssä on jatkuvasti pieniä onnistumisia, varsinkin silloin, kun he ovat pysyneet itselleen asettamissa aikarajoissa. Maailman yleisen taloudellisen tilanteen heittälystä huolimatta yrityksellä riittää projekteja ja se on jo onnistuminen itsessään. Suurimmat onnistumiset ovat vielä edessäpäin. Tähän mennessä on yrityksellä ollut sekä isompia että pienempiä projekteja sopivasti. Suuria projekteja on odotettavissa jatkossa myös ulkomailla. Yritys on yhteistyössä toteutta-

Aikataulut pitävät kun työssä on tekemisen meininki.

nut mm. suunnitelman golf-klubista Puolaan. Onnistuneen työn viesti kantaa eteenpäin. Ulkomaan projektit tuovat työhön lisäväriä, laajentavat toimintaa aluetta ja lisäävät potentiaalisia asiakkaita.

Hakala myöntää olevansa monen yrittäjän tavoin liian ankara itselleen. Yritysjohtajana hän kantaa vastuun koko henkilöstöstä ja se aiheuttaa oman lisänsä työpaineisiin. Yrityksen menestymisen kannalta on tärkeää, että projektit viedään läpi ajallaan ja että ne tuottavat myös tulosta. Näissä tavoitteissa onnistumisen kannalta on oleellista, että työpaikan ilmapiiri säilyy hyvänä vaikeampinakin hetkinä. Toivottavaa on, ettei kenenkään tarvitse tulla töihin ”hampaat irvessä” vaan kaikki voivat nauttia siitä, mitä he tekevät.

Erinomaiset yhteistyökumppanit ja vuosien aikana vahvistuneet verkostot ovat toimineet Blueprintin yrittäjien tukena. Merkittävät taustahenkilöt ja yrittäjien itse työlleen antamansa aika ovat yhdessä mahdollistaneet Blueprintin nykyisen aseman. Onnistumiset ovat poikineet lisää töitä ja se on tavoitteena jatkossakin.

Yrittäjyyden iloja ja huolia

Yrittäjyyden huonona puolena Hakala pitää yleistä talouden vaihtelua etenkin nyt, kun lehdet ovat täynnä maailman taloudellisesta tilasta kertovia huolestuttavia uutisia. Tilanteen heikentyessä ”revitään yrittäjän omasta selkänahasta” aina suurempi pala. Hyviä puolia yrittäjyydestä on toisinaan vaikeampi löytää, sillä aikanaan yrittäjän lähipiirin ja omaisten mielestä yrittäjyydestä oli joskus hauskuus kaukana. Hakala pitää positiivisena etenkin verkostoitumista ja sitä, että oma maailmankuva avartuu.

Haasteita ja odotuksia

Haastavana kokemuksena ja testinä Hakala kokee etenkin tämän hetken taloudellisen tilanteen ja sen mukanaan tuomat haasteet ja niistä selviämisen. Toki yrityksellä on aina pieniä ongelmia, joiden kanssa painitaan päivittäin. Neuvottelutaitoja tarvitaan esimerkiksi henkilöstön kanssa joskus enemmänkin.

Suunnittelualalla on uudistuttava jatkuvasti, sillä tekniikka edistyy nopeasti ja trenditkin muuttuvat tiuhaan. Seuraavien kahden vuoden aikana jokainen suunnittelutoimisto joutuu ottamaan käyttöön uuden tavan erilaisten rakennelaskelmien toteuttamisessa, mikä johtuu jo nyt osittain käytössä olevista uusista yhteiseurooppalaisista Eurocode-normeista. Suunnitteluohjel-

“Tahto vie jo pitkälle. Yrittäjyys ei ole mitään salatieteitä.”

mistot vaativat uudistuessaan aikaa ja energiaa, ja ne lisäävät myös koulutustarvetta.

Yrittäjyyteen liittyvät odotukset ovat muovautuneet jo lapsuudesta, sillä Ville Hakala on yrittäjäperheestä lähtöisin. Pitkät iltaiset työrupeamat, puhumat-takaan vielä pidemmistä työpäivistä, eivät tulleet yllätyksenä. Välillä Hakala toivoo, että vuorokaudessa olisi muutama tunti enemmän. Suurimman avun yrittäjyystaipaleella hän on saanut omilta vanhemmiltaan.

Suunnitelmia tulevasta

Yrityksen ehdoton vahvuus on kansainvälisyys, joka avaa paljon uusia ovia ja mahdollisuuksia. Yrityksen tarkoituksena on laajentaa kansainvälisille markkinoille, mihin lisäarvoa tuovat yrityksen ulkomaalaiset työntekijät. Työntekijöinä he haluavat osoittaa omia taitojaan ja osaamistaan, lisäksi he ovat innokkaita ja kiinnostuneita työstään. Vahvuutena on myös yrityksen vahva pyrkimys yhdessä tekemiseen sekä tarkkuuteen kaikissa tehtävissä.

Kommandiittiyhtiönä yrityksellä on kaksi pomoa; näin myös johtajuus on jaettu. Työpaikalla on rento henki, sillä kaikki työntekijät ovat heidän opiskelukavereitaan. Jatkossa johtamisen malliin on kuitenkin tulossa muutoksia, sillä yrityksellä on tarkoituksena perustaa toinen toimisto, jolloin kumppankin toimistoon jää vain yksi pomo.

Kuten sanotaan, yrittäjän on nähtävä tulevaisuus valoisana. Näin ollen laajentuminen on vakaasti Blueprintin suunnitelmissa. Aluksi laajentumista kaavailtiin Hämeenlinnaan, mutta kaupunki on osoittautunut liian pieneksi kahdelle toimistolle. Tämän vuoksi on nyt tarkoitus perustaa toimisto Helsinkiin ja laajentaa markkina-aluetta pääkaupunkiseudulle. Jatkossa on toiveissa laajentua jopa Suomen rajojen ulkopuolelle. Nämä ovat kuitenkin pitkän tähtäimen suunnitelmia joiden toteutuminen on vielä vuosien päässä.

Tulevaisuuteen liittyy tietenkin uhkia ja suurimpana sellaisena Hakala näkee-kin kaikilla yrityksillä taloudelliset vaikeudet ja toisaalta liian nopean kasvun. On pidettävä mielessä, että ilman projektejakin yrityksen on pyrittävä huolehtimaan nykyisestä henkilöstöstään. Toisena uhkana on tällä hetkellä tuleva taantuma ja sen yli selviäminen. Vasta sen jälkeen yritys pystyy suunnittelemaan tarkemmin laajenemista ja rauhallista kasvua. Kaikki yrittäjät haluavat saada yrityksestään toimivan ja laajentaa sen toimintaa aina vaan pidemmälle. Henkilökohtaisesti Hakalaa ajaa eteenpäin halu näyttää omille vanhemmilleen, että hänkin pystyy toimimaan itsenäisenä yrittäjänä.

Yrittäjän arkea

Yrityksen alkuvaiheessa Hakala teki töitä lähes ympäri vuorokauden. Projekteissa on välillä hyvinkin tiukat aikarajat, jolloin niiden on oltava valmiit. Silloin työt on vain tehtävä ja vastuu aikataulujen pitämisestä jää usein yrittäjien omille harteille. Toiminnan tehokkuuteen pyritään aikatauluttamalla projektien vaatima työ välille 8 – 16, jolloin työskennellään tehokkaasti. Näin vapaa-aikaa jäisi kaikille enemmän. Hakala pyrkii pitämään omistakin työajoistaan kiinni, jotta illat eivät venyisi kovin pitkiksi. Viikonloput hän omistaa täysin perheelleen ja jättää työasiat kokonaan toimistoon. Vapaa-aika kuuluu pitkälti oman talon rakennuspuuhissa. Töiden ja perhe-elämän yhteen sovittaminen ei kuitenkaan ole Hakalan mielestä onnistunut aivan toivotulla tavalla. Itsensä hän pyrkii pitämään kunnossa liikkumalla aina silloin kuin ehtii. Kunnosta huolehtiminen auttaa yrittäjää varsinkin pitkiksi venyvinä työpäivinä.

Rohkaisevia sanoja yrittäjyyttä harkitseville

Yrittäjältä vaaditaan enemmän tahtoa kuin osaamista. ”Suurimmilla yritysjohdajilla ei ole itsellään täydellistä osaamista, mutta heillä on taitoa saada muut mukaan ja ohjata heitä oman osaamisensa turvin”. Hakalan mukaan henkilökohtaisista ominaisuuksista, erityisesti joustavuudesta ja periksiantamattomuudesta, on ollut eniten hyötyä yrityselämässä. Blueprint antaa Hakalalle toisenlaista maailmankatsomusta, kontakteja ja tulevaisuudessa myös toivottavasti lisää rahaa, vaikka hänen mukaansa ainakin tässä vaiheessa yrittäjyys vie enemmän kuin se antaa. Nuoren uuden yrittäjän ei tarvitse olla kaiken osaava ja tietävä. Tahto vie jo pitkälle. ”On vaan muistettava mennä sinnikkäästi eteenpäin, yrittäjyys ei kuitenkaan ole mitään salatiedettä”, toteaa Hakala.

Briefly in English: Design Office Blueprint

Ville Hakala started his career by working as a warehouse assistant in his father's company. He made an apprenticeship contract to become an electrician, but soon the field of construction took him and he went to study construction engineering in the HAMK University of Applied Sciences. While still studying Ville Hakala and his fellow student Heikki Aronen were asked to join in the 'Talo Tavastia' -project in which HAMK University of Applied Sciences and Tavastia Vocational College planned and built a house for the Hämeenlinna housing fair. While participating in the project the young men established a company of their own in 2005. Design Office Blueprint provides structural and architectural planning, element planning and consulting.

Blueprint has six employees from several countries. The personnel use mainly English as their common language. Internationality is one of Blueprint's strengths and it provides many opportunities for the future. Two of the competitive advantages of Blueprint are superior accuracy and firm teamwork. Blueprint's customers are from the private sector, various companies and also public sector. Their network consists of ,not only, architects and engineering companies but also other companies.

In the future, Blueprint intends to expand its operations. First they will establish a new office in Helsinki to expand their marketing area to the metropolitan area. The aim is also to expand their projects to abroad and possibly relocate operations as well.

Ville Hakala's message to a new entrepreneur is that "You don't have to be an expert in everything. Just your own will takes you far, if you are persistent."

Teksti: Heli Klingberg, Kati Lakkinen ja Eveliina Puumalainen

Lämpimät kiitokset yrittäjille ja yrityksille, jotka ovat jakaneet tarinansa muille iloksi ja hyödyksi:

Autokoulu Lehtelä Oy – Kristiina ja Olli Lehtelä
www.autokoululehtela.fi

Aveon Media – Matti Laakso
www.aveon.fi

Hattulan Kaakelitehdas – Anna Malmsten ja Susanna Palovaara
www.kaakelitehdas.fi

Koti.in – Jesse Kakkola
www.koti-in.com

Miian liikuntapalvelut – Miia Parilo

Pioni – Tuula Pohjalainen
www.kukkakauppapioni.com

Plutoni Oy – Jarkko Kurvinen
www.plutoni.fi

Sound Supreme – Janne Saksa
www.soundsupreme.fi

Suunnittelutoimisto Blueprint Ky – Ville Hakala ja Heikki Aronen
www.blueprint.fi

Toiminimi Antti Pahalahti

Tuleva maatalousyrittäjä – Antti-Pekka Pietilä



Kirjoittajat

Yrittäjyyden ja liiketoiminnan koulutus- ja tutkimuskeskuksen laskentatoimen ja rahoituksen opiskelijat; Asiantuntijaviestintä-opintojaksolla luvuvuonna 2008 – 2009

Eerola Timo

Pöyry Jonne

Fagerlund Mignonetta

Riekki Katariina

Gynther Anniina

Sandberg Tuuli

Helminen Sonja

Seifulla Shamil

Isosuo Eeva

Sibakow Juha

Junttila Sanna

Somerkallio Aki

Järvinen Titta

Suojansalo Salla

Klingberg Heli

Tammi Jenna

Kontio Helmi

Toivonen Maija

Kotti Elina

Tossavainen Teemu

Lakkinen Kati

Tuomas Mikko

Lepaus Karoliina

Tuominen Leea

Markula Petteri

Veijalainen Matleena

Mäkiluoma Markus

Vesämäki Pauliina

Nurmi Niko

Voutilainen Ville

Puumalainen Eveliina

Kuvaaja

Mikko Hallikainen

mikko@moneyshot.fi, www.moneyshot.fi