



ELLA KASI (toim.)

## **YRITTÄJYYDEN KIPINÖITÄ**

- opiskelijoiden ajatuksia yrittäjyydestä



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU  
ÅBO YRKESHÖGSKOLA



## **TURUN AMMATTIKORKEAKOULUN PUHEENVUOROJA 19**

Turun ammattikorkeakoulu  
Turku 2005

Kannen suunnittelu: Mari Palkén ja Kari Salmi

ISBN 952-5596-10-9 (painettu)  
ISSN 1457-7941 (painettu)

ISBN 952-5596-11-7 (verkkojulkaisu)  
ISSN 1459-7756 (verkkojulkaisu)  
URL: <http://www.turkuamk.fi/julkaisut/isbn9525596117.pdf>

Painopaikka: Turun kaupungin painatuspalvelukeskus, Turku 2005  
Myynti: [julkaisumyynti@turkuamk.fi](mailto:julkaisumyynti@turkuamk.fi)

# YRITTÄJYYDEN KIPINÄ

Yrittäjyyteen kannustava seminaarisarja kaikkien koulutusalojen toisen vuoden opiskelijoille (1 ov) torstai –iltapäivinä:

- |            |  |
|------------|--|
| 14.10.2004 | Heikki Salmela (hallituksen pj, Hesburger)<br>Dennis Rafkin (hallituksen pj, Dennis Yhtiöt)<br>Tarmo Lieskivi, teollisuusneuvos  |
| 4.11.2004  | Pirkko Keskinen (tj, Turun VV -Auto Oy, Auto-Kaira Oy)<br>Kirsi-Marja Kajander (tj, matkatoimisto Heta;<br>pj, Varsinais-Suomen Yrittäjät)<br>Sirkku Asumaa (tj, Isosisko) |
| 9.12.2004  | Ari Elo (hallituksen pj, Elomatic Oy)<br>Paula Palmroth (tj, Turun Kansallinen Kirjakauppa Oy)<br>Hannu Aaltonen (kauppias, Citymarket Kupittaa)                           |
| 13.1.2005  | Eero Kunnas (hallituksen pj, Finepress Oy)<br>Heikki Vaiste, kiinteistöneuvos<br>Jarmo Helminen (tj, Rajala Camera)  |
| 10.2.2005  | Anders Blom (tj, Eurofacts Oy)<br>Markku Hietämäki (tj, Softema Invest Oy)<br>Markku Reunanen (tj, Newprint Oy)  |
| 17.3.2005  | Matti Nurmi (hallituksen pj, Nurmi Yhtiöt Oy)<br>Hannu Lunden (tj, Lunden Oy)<br>Merja Scharlin (tj, Biofer me Oy)   |

Aika klo 14.15 – 15.45

Paikka Auditorio Lemminkäinen, Lemminkäisenkatu 30

Jokaisessa tilaisuudessa on kolmella henkilöllä mahdollisuus voittaa 150 €.

Tarkemmin [www.turkuamk.fi](http://www.turkuamk.fi) -> opintoasiat -> Vava -tori -> Yrittäjyyden kipinä



**Turun ammattikorkeakoulu**  
Bioalat ja liiketalous

# SISÄLTÖ

Lukijalle	6
-----------	---

## YRITTÄJYYDEN KIPINÄ -SEMINAARISARJAN PALKITUT TYÖT:

### *Lokakuu*

<b>Yrittäjyyden askeleet</b> Hyytiä, Alina	7
<b>Menestystarinoita hampurilaisten, pizzojen ja kiinnitystarvikkeiden saralta</b> Mäkeläinen, Jaana	10
<b>Företagssamhet i all ära</b> Candolin, Martina	14

### *Marraskuu*

<b>Rouva toimitusjohtaja</b> Loisa, Kaisa	17
<b>Alussa olivat suo, kuokka – ja kipinä</b> Ahonen, Lauri	19
<b>Naisyrittäjyys</b> Uutinen, Riina	21

### *Joulukuu*

<b>Yrittäjäksi aikovalle</b> Pyhäranta, Anna-Kaarina	23
<b>Yrittäminen lasketaan</b> Engström, Riina	25
<b>Olisiko minusta yrittäjän ainesta?</b> Leino, Matti	27

## ***Tammikuu***

**Kun yrittää, saa** 29  
Kortetmäki, Heli

**Yrittäjyyden maailma** 32  
Savikangas, Tuomas

**Yrittäjyyttä 24/7** 34  
Kujala, Nina

## ***Helmikuu***

**Arkipäivän sankarit** 36  
Kauppila, Tatu

**Yritys – erehdys?** 38  
Wahe, Karoliina

**Yritys on joskus erehdys, mutta silti houkutteleva  
ja kannattava vaihtoehto** 40  
Aalto, Jenni

## ***Maaliskuu***

**Irtiottoja** 42  
Nieminen, Hannamari

**Elämäntapayrittäjiä ja roolien rikkojia** 44  
Saarinen, Jonna

**Ajatuksiani yrittäjyydestä** 47  
Kavén, Jenni

## LUKIJALLE

Yrittäjyyden edistäminen on yksi Turun ammattikorkeakoulun painopiste-alueista. Asian eteenpäin viemiseksi toteutimme lukuvuonna 2004–2005 Yrittäjyyden kipinä -seminaarisarjan. Kaikkiaan kuudessa eri tilaisuudessa 17 turkulaista yrittäjää kertoivat oman tarinansa – sen, mistä syntyi palo itsenäiseen yrittämiseen.

Seminaarisarjaan osallistuneet opiskelijat edustivat eri koulutusaloja, ja talven tilaisuuksiin osallistui yhteensä noin 900 kuulijaa. Kokemuksiaan ja tunteuksiaan yrittäjyydestä opiskelijat purkivat kirjoitelmiinsa, joista palakitut julkaistaan tässä raportissa. Palkitsemisen kriteereistä tärkeimpiä oli kuulijoiden kyky pukea sanoiksi ne ajatukset, joita menestyksekkäät yrittäjäpersoonat heissä herättivät. Arviointiryhmässä olivat allekirjoittaneen lisäksi yliopettaja Kristina Krook ja lehtori Maija Partanen, heille kiitos siitä.

Yrittäjyyden kipinä -sarjan idean kehittäjänä ja tilaisuuksien ansiokkaana juontajana toimi toimitusjohtaja Ilpo Siro TAD-Centrestä; hänelle suuret kiitokset!

Kiitokset kaikille mukana olleille yrittäjille – he ovat omalla esiintymisellään antaneet opiskelijoille vahvan ja innostavan kokemuksen – he ovat antaneet yrittäjyydelle kasvot. Toivon, että kipinät ovat sinkoilleet ympäri ammattikorkeakoulua – jäämme odottamaan, että ne sytyttävät yrittäjyyttä tulevaisuuden hyvinvoinnin turvaamiseksi!

Turussa 6.5.2005

Ella Kasi  
yritystoiminnan lehtori  
Bioalat ja liiketalous

# YRITTÄJYYDEN ASKELEET

**Alina Hyytiä**

## **Tekniikka, ympäristö ja talous / liiketoiminnan logistiikka**

Löysin itseni Yrittäjyyden kipinäksi nimetyltä seminaaritarjottimelta. Istuin kuuntelemassa kolmen erilaisen miehen tarinaa, joita nivoivat yhteen niin yrittäjyyden ilot kuin haasteetkin. Syvä kokemus ja intohimo työntyivät esiin näiden yrittäjäpersoonien sanomasta sekä välittömästä perusolemuksesta. Elämä näytti heidän osaltaan löytäneen ammatillisen merkityksensä yrittäjyydestä elämäntapana. Mielestäni tätä voitaisiin nimetä kutsumuksen aarteeksi, jonka he olivat itsestään yrittäjyyden askelin löytäneet.

Seminaarin edetessä tein matkan minääni, peilasin kokemuksia ja tunnustelin yrittäjähenkistä verenperintöäni. Onko yrittäminen osa minua? Ennen perille pääsyä minun on selvitettävä yrittäjyyden monialaista merkitystä.

Minussa herätti syvää arvostusta näiden miesten tapa käsitellä yrittäjyyttä: kunnioitettavana jopa pyhänä aiheena, sisältönä ja asenteena. Mitä yrittäjyys oikeastaan on? Onko se ammatti vai ihmisen sisäinen olemus valjastettuna kaupalliseen tahtoon itsensä elättämiseksi? Mitä yrittäjyyden taustalle hahmottuu? Kysymyksiin vastauksia ammennin Heikki Salmelan, Tarmo Lieskiven sekä Dennis Rafkinin elämänläheisistä yrittäjyyden sanoista.

Salmelan kommentteja myötäillen yrittäjyyttä voisi lähestyä sen ansioita tunnustaen: elämä yrittäjänä on fantastista. Yrittäjyydestä välittyy siis voimakkaasti myönteinen mielikuva siitä, miten se on osoittautunut yksilön oikeaksi tavaksi elää. Ajatus fantastisuudesta kuitenkin sisältää ne haasteelliset tilanteet, joihin yrittäjä väistämättä joutuu yrityksensä nousu- ja laskusuhdanteiden siivittämänä. Niin ikään paljastuu jotain yrittäjyyden ominaisuuksista eli yrityksen personoitumasta, itse yrittäjästä. Hän ei voi lannistua eikä masentua määräämättömäksi ajaksi, vaan hänen on alati ponnistellen kehityttävä taidoissaan vuorovaikutuksessa yritys ympäristöön. Eteen avautuvat Lieskiven kuvaukset yrittäjyyden filosofiasta ja siitä, kuinka yrittäjällä on oltava tietynlaisia ominaisuuksia. Halu riippumattomuuteen, vapauden ja rohkeuden kaipuu sekä kyky kantaa vastuuta, esimerkeillä näitä primaareja ominaisuuksia kuvaillakseni.

Olen muutaman askeleen lähempänä yrittäjyyden syvintä olemusta, jota voimistaa Rafkinin pulppuavasta puheesta välittyvä sydämellinen intohimo ja rakkaus omaa työtä kohtaan. Yrittäjyyden on näiden argumenttien valossa paljastuttava yksilön voimakkaaksi haluksi harjoittaa osaamistaan. Yrityksen henkisenä pääomana on tällöin yrittäjän vakaa toimintatarmo, jonka alkulähteet ovat saattaneet sijaita yrittäjäpersoonan varhaisissa haavekuvissa, koko perheen yhteisissä voimavaroissa yrityksen luomiseksi tai puhtaasti hyvän tuurin ja sattuman kohdalleen osumisesta. Toisaalta Lieskiven lausunto yleisestä ahaa-elämyksen harhakuvasta pani miettimään, miten toiset rakentavat yrityksensä selkeänä päämääränä

vuosien suunnittelun pohjalta. Yhdistävänä taustavireenä – eräänlaisena edellytyksenä – hahmottuu tietotaidon hallinta. Erityisosaaminen ei kuitenkaan automaattisesti tee yrittäjää. Luennoitsijoita seurattessani huomasin, että heillä on vahva näkemys toiminnastaan ja tätä kautta tarkka kokonaiskuva yrittäjyydestään.

Yrittäjyys osoittautuu siis yksilölliseksi mahdollisuudeksi. Yksilö erottuu yrittäjäpersoonaksi, sillä jokin hänen ominaisuuksissaan tai toimintatavoissaan pyrkii luomaan yrittäjyydestä vallitsevan realiteetin. Yrittäjäpersoonassa nämä valmiudet todentuvat jonkin kipinän vaikutuksesta niin, että yrittäjän elämäntapa saa alkusysäyksen. Toisen kohdalla ideoiden kytemisaika saattaa olla pitkä, toinen puolestaan alkaa välittömästi toteuttaa niiden markkinakelpoisuutta. Taustalle piirtyy samalla yksi yrittäjyyden voimallinen koetinkivi: arvaamattomuus. Yrittäjyys kun ei ole täydelleen turvattua.

Erilaisista yrittäjien työttömyysturvamekanismeista huolimatta yrittämisessä on ennalta arvaamattomat riskinsä. Parhaana toiminnan vakuutena lienevät yrittäjän innovatiivisuus, edellä mainitut sisäiset valmiudet ja selviytymiskyky. Yrittäjäpersoonan on siksi luotettava kykyihinsä ja osattava tavoitella markkinarakoa omilla taidoillaan. Asenteeseen täytyy lisäksi värittää virheistä oppimisen mahdollisuus, mikä ilmeni näiden yrittäjien selviytymistarinoista.

Yrittämisen haasteeseen on kuitenkin arvaamattomuudesta huolimatta tartuttu yhä enenevässä määrin. Se on tehokas tapa työllistää itsensä. Tilastot välittävät nimittäin iloista sanomaa siitä, miten yrittäjyyden prosentuaalinen asema on esimerkiksi yksinyrittäjien vahvassa nosteessa. Meitä auditorion potentiaalisia tulevaisuuden yrittäjiäkin kannustettiin yrittäjyyteen yhteiskunnallisella työllä ja imulla. Parantuneina toimintavalmiuksina huomioitiin muun muassa rahoituksen järjestäminen verrattaessa vuosikymmenien takaiseen yhteiskuntaan.

Seminaarin keskusteluosiosta poimin kiinnostavia teemoja yrittäjyyskäsitteen jatkumoksi. Esiintyjät maalasivat vahvan skenaarion yrittäjyyden roolista yhteiskunnan veturina, joka luo työpaikkoja ja antaa mahdollisuuden talouskasvulle. Näkymässä korostui niin ikään aktiivisuus erilaisissa ammatillitoissa ja järjestöissä toimimiseen. Yleisöä johdateltiin yrittäjyyteen etenkin koulutuksen pohjalta. Ongelmahan on, että pitkälle kouluttautuneiden kohdalla kynnyks yrittäjyyteen ryhtymisessä kasvaa. Kipinän kasvattamiseksi ehdotettiin ammentamaan ideoita ulkomailta ja hyödyntämään valmiita markkinoita.

Opin, ettei ole olemassa yrittäjyyden muodollista formaattia tai sen inhimillistä lainalaisuutta. Kirjoitettu laki toki määrittelee osaltaan yrityksen ulkoista toimintaa ja sisäisiä velvoitteita, mutta yrittäjyys käsitteenä on laaja. Yrittäjyydestä suhteessa ihmiseen yrittäjänä on yhtä monta tarinaa kuin on yrityksiäkin. On siis lopulta olemassa vahva tahtotila ja yksilön sisäinen yrittäjähenkisyys, josta sattumalta tai tietoisesti pyrkimyksen avulla ilmaantuu yrittäjä. Hän on ympäröivän yhteiskunnan rohkea ja vahva voimavara. Tämä ajatusmalli karsii yrittäjyyden nyrkkeilykehästä luonnonvalintana ja markkinavoimien vaikutuksesta siihen sopimattomat yksilöt ja yritykset. Tässä on omakohtaisen yrittäjyyteni raskain este, miten koh-



data epäonnistumisen riski. Yritysidean merkitys alleviivataan onnistumisten rajapinnassa, sillä sen todellinen arvo koetellaan vasta yrityksen pitkän ajan toiminnassa.

Seminaari valaisi yrittäjyyden houkuttelevaksi vaihtoehdoksi, jota kohden voin taiten suunnata ammatillisia askeleitani. Se vahvisti visiota, jonka mukaan voisin olla niin itseni orjuuttaja kuin vapauttajakin ja siihen välimaastoon soveltaa luovuuden ja käytännön tuhansia muotoja. Yrittäjyys ansaitsee todella vakavan huomioni, vaikka logistinen järkevyyys painottaakin palkkatyön helppoutta. Sisälläni kasvaa kuitenkin jonkin toimen ja osaamisen yrittäjä, joka haluaa Lieskiven sanoin toimia kapealla sektorilla alansa mestarina. Minussa heräsi yrittäjyyden voimakas kipinä, jota kohden kurkottaa.

# **MENESTYSTARINOITA HAMPURILAISTEN, PIZZOJEN JA KIINNITYSTARVIKKEIDEN SARALTA**

**Jaana Mäkeläinen**

**Bioalat ja liiketalous / bio- ja elintarviketekniikka**

## **Yrittäjävieraat**

Luentomme vieraina olivat Heikki Salmela, Dennis Rafkin ja teollisuusneuvos Tarmo Lieskivi. Salmela on suomalaisen hampurilaisketjun Hesburgerin (joka arkikielessä tunnetaan myös nimellä Hese) omistaja. Ensimmäisen Hesburger-ravintolan hän perusti vaimonsa kanssa Turkuun vuonna 1980. Se oli ensimmäisiä hampurilaisravintoloita Suomessa, ja siksi monet suhtautuivatkin siihen ihmetellen. Hampurilaisiin totuttiin kuitenkin nopeasti ja Hesburger on tänä päivänä tunnettu ympäri maan, jopa ulkomailla.

Sormat Oy:n perusti vuonna 1970 Tarmo Lieskivi. Yritys on kiinnitystarvikealan valmistaja. Sen perustaminen oli sokki Lieskivelle taloudelliselta kannalta. Hän oli tottunut vakiintuneeseen tulotasoon, ja yrittäjyyden alkaessa tulotaso romahti. Kipinän yrittäjyyteen hän oli saanut jo varhain.

Dennis Rafkin perusti ensimmäisen pizzeriansa Turkuun 1975. Euroopassa matkustellessaan hän oli tutustunut niihin ja halusi tuoda idean Suomeen. Ristorante Pizzeria Dennis on pienehkö perheyritys, joka toimii Turusta ja Helsingistä.

## **Mitä yrittäjyyteen vaaditaan?**

Kaikkien kolmen herran mukaan hyvä tietotaito on kaikkein tärkein asia: pitää osata se, mihin ryhtyy. Omalla pääomalla ei niinkään ole väliä, sillä rahoitus on nykypäivänä helpompi hoitaa kuin vuonna 1970, jolloin Lieskiven yritys Sormat Oy perustettiin. Lisäksi täytyy löytää se ala, johon suuntautuu. Tarmo Lieskiven pitkäjänteinen työ ennen yrityksen perustamista oli mielestäni hyvin kunnioitettavaa. Hän tutki asiaa paljon ja kierteli kansainvälisillä messuilla pohtien, minkälaista yritystä kaivataan. Hän perusti yrityksen vastaamaan kysyntää. Tämä on omasta mielestäni hyvin tärkeää. Harvalla on malttia kuitenkaan tehdä pohjatyötä niin paljon kuin pitäisi. Heikki Salmela korosti useaan otteeseen onnen merkitystä yrittäjyydessä. Uskon, että sillä onkin suuri merkitys. Jos on oikeaan aikaan oikeassa paikassa, on sitkeyttä sekä halua tehdä kovaa työtä, voi päästä pitkälle. Salmela korosti myös asiakkaiden merkitystä, sillä asiakas on loppujen lopuksi kaikkien yrittäjien työnantaja ja palkan maksaja. Dennis Rafkin korosti myös yrityksessä työskentelevän henkilökunnan merkitystä - hänelle henkilökunta on tärkein voimavara.

Hyvän yritysideoan löytäminen vaatii luovuutta. Lisäksi tarvitaan pääomaa. Itseäni näin vähävaraisena opiskelijana pelottaa taloudellinen riski, minkä joutuu ottamaan yritystä perustettaessa. Mitä jos kaikki meneekin pieleen ja joutuu maksamaan lopun elämänsä yrityksen kariutumisen mukanaan tuomia velkoja? Pelko on varmasti pienempi, jos on valmistellut ja pohtinut liikeideansa huolellisesti ennen toimeen ryhtymistä. Itse olen kuitenkin luonteeltani hätäinen. Jos innostun jostakin asiasta, se täytyy toteuttaa välittömästi. Ehkä juuri tämä hätäinen ajattelutapa on syy siihen, miksi niin monet yritykset joutuvat vaikeuksiin ja kaatuvat ennen aikojaan.

## **Miksi yrittäjäksi?**

Uskon, että yrittäjäksi synnyttään. Lisäksi uskon, että työstä ja alasta tulee todella nauttia, mikäli yrityksen aikoo perustaa. Pelkkä taloudellisen hyödyn etsiminen ei ole hyvä yrityksen lähtökohta, koska työhön pitää sitoutua myös henkisesti tasolla. Kaikki kolme yrittäjää korostivat yrittäjyyttä elämäntapana. Kipinä yrittäjyyteen on syntynyt heille jo varhain. Esim. Rafkin kertoi jo pienenä tehneensä kauppaa. Tarmo Lieskivi kertoi yhden syyn yrittäjyyteen olleen halu olla riippumaton. Itselleni juuri se on tällä hetkellä tärkein yrittäjyyteen kannustava asia. Mikä olisikaan sen mielenkiintoisempaa kuin vastata itselle omista tekemisistään. Myös Dennis Rafkinin toteamus, että hän nauttii työstään niin paljon, että haluaa mennä aamulla töihin, on ihailtavaa. Se ajatus varmasti kantaa läpi vaikeiden aikojen ja on syy miksi todella jaksaa taistella yrityksensä puolesta.

## **Yritysten kehittyminen**

Heikki Salmelan Hesburger on laajentunut ympäri Suomen ja mm. Viroon. Hesburger on tuotemerkki, jonka jokainen suomalainen tunnistaa. Hesen tuoreimpia aluevaltauksia ovat Hese-kahvila, Hese-autopesu, Hese-liittymä ja Hese-hotelli... yritys on laajentunut melkoisesti eri aloille alkuperäisestä hampurilaisgrillistä. Hesburgerin erikoisuus on se, että kaikki tietotaito on sen omissa käsissä. Sillä on omat keskuskeittiöt, tietoliikennejärjestelmät ja tuotekehitys.

Käytännössä he myös valmistavat itse majoneesinsa, pakkauspaperinsa ja donitsinsa. Tämä on varmasti melko harvinainen ratkaisu suomalaisessa yritysmaailmassa, mutta ilmeisen toimiva ja hyväksi havaittu, ainakin Hesburgerin tapauksessa. Kuten jo edellä mainitsin, on asiakas Heikki Salmelalle kaikkein tärkein. Juuri siitä syystä hän haluaa tarjota asiakkailleen erilaisia etuja siksi, että he ovat Hesburgerin kanta-asiakkaita. He saavat mm. halvempia autonpesuja jne. Hesen tuotteista salaattikastikkeita ja Donitseja voi hankkia myös päivittäistavarakaupoista.

Pizzeria Dennis on kehittynyt vuosien mittaan. Myös sillä on ravintolatuotteiden lisäksi tuotannossa erilaisia einestuotteita, kuten salaatin kastikkeet ja einespizzat. Kun yritys on kehittynyt, on omistajalle jäänyt aikaa myös muihin tehtäviin. Dennis Rafkin on ollut aktiivisesti järjestötoiminnassa mukana. Hän kokee saavansa virikkeitä osallistumalla senkaltaiseen toimintaan. Salmela ja Rafkin ovat olleet myös mukana kylpylähotelli Caribbean toiminnassa.

Tarmo Lieskiven yritys on taas keskittynyt vientiin. Nykyisin 80 % yrityksen myynnistä tulee ulkomailta. Hänen yritykselleen ulkomaankauppa on ollut elinehto, koska kotimaiset markkinat ovat liian pienet.

Opiskelen itse biotekniikkaa. Tällä alalla uskoisin yrityksen perustamisen olevan lähempänä Tarmo Lieskiven tarinaa. Ensin täytyisi löytää se tuote tai idea, joka alalta vielä puuttuu. Biotekniikkaan liittyviä tuotteita ei myöskään valmisteta kuin suhteellisen pienelle alan asiantuntijoiden joukolla. Pikaruokaravintolaan voi mennä kuka tahansa, mutta bioteknisiä tuotteita tai kiinnitystarvikkeita ei tarvitse kuin niihin perehtyneet yritykset tai henkilöt. Rahoitus on varmasti bioteknisten yritysten kompastuskivi, koska tarvittavat laitteet ovat suunnattoman kalliita. Siitä syystä liikeidean tulee olla äärettömän hyvä, jotta tarvittava rahoitus järjestyisi.

## **Pelkkää ruusuilla tanssimista...?**

Yrittäjyys ei ole pelkkää auringonpaistetta. Matkan varrelle mahtuu myös tiukkoja hetkiä. Hesburgerille suurimmat tappiot aiheutuivat epäonnistuneesta Saksaan rantautumisesta. Sormat Oy:lle puolestaan 1990-luvun alkupuolen lamavuodet olivat kompastuskivi. Niistä on kuitenkin selvitty ja jatkettu matkaa yhä vahvempina ja erehdyksistä viisastuneina.

Monesti tulee tehtyä virhepäätöksiä, jotka voivat tulla todella kalliiksi. Koskaan ei voi tietää, mitä huomina tuo tullessaan. Siitä syystä itselleni ainakin tuottaisi vaikeuksia uskaltaa ottaa riskejä. Oikeaan aikaan, oikeassa paikassa otettu riski voi kuitenkin tuottaa paljon etua. Kääntöpuolena voi olla työpaikkojen vähentyminen tai jopa koko yrityksen kaatuminen.

## **Perhe ja yrittäjyys**

Puolisoiden mukanaolo oli yksi mielenkiintoisimmista esityksessä esille tulleista asioista. Salmelalla ja Rafkinilla on molemmilla vaimonsa mukana yrityksessä. Rafkinin mukaan työskentelystä ”samassa kerroksessa” ei kuitenkaan tullut mitään, joten siitä syystä hänen vaimonsa hoitaa yläkerrassa talousasioita, kun Rafkin itse hääää alakerrassa ravintolan puo-

lella. Lieskivi ei välttämättä ollut sen kannalla, että puolison tulisi kovin kiinteästi työskennellä yrityksessä. Siinä mielessä on ihan hyvä, että kotona pääsee kunnolla irti työelämästä. Jos puoliso olisi samalla työtoveri, voisi olla hankalaa jättää työasioita kodin oven ulkopuolelle. Lieskiven mukaan vaimon tulee kuitenkin olla hyväksymässä ja kannustamassa. Se on varmasti aivan totta. Tuskinpa liitto kovin kauaa kestää, mikäli puoliso ei yhtään ymmärtäisi yrittäjyyden vaatimuksia. Itse uskoisin Rafkinien ratkaisun olevan itselleni parhaiten sopiva. Kun puolisoilla on selkeästi eri vastuualueet, homma toimii parhaiten.

Itselläni on ollut voimakas ennakkoluulo yrittäjäperheiden lapsia kohtaan; olen kuvitellut heidän suorastaan inhoavan yrittäjä-elämäntapaa, koska vanhemmat ovat mahdollisesti olleet paljon poissa kotoa lasten ollessa pieniä. Ennakkoluuloni osoittautui vääräksi ainakin Salmelan ja Rafkinin kohdalla. Heidän lapsensa ovat aktiivisesti mukana yrityksen toiminnassa. Uskon, että he ovat kasvaneet kiinni yrittäjyyteen pienestä pitäen. Salmela kertoikin, että heillä lapset ovat olleet jo pienestä pitäen mukana töissä.

## **Tulevaisuuden näkymiä**

Yrittäjillä on visioita myös tulevaisuuden varalle. Salmela aikoo kehittää toimintaansa lähivuosina Baltian maihin. Sinne ollaan perustamassa lisää ravintoloita. Dennis-pizzeria saateen nähdä tulevaisuudessa Tampereella, sillä kysyntä on siellä suunnalla kova. Hyvästä liiketilasta on kuitenkin vielä toistaiseksi ollut pula. Lisäksi Rafkin kertoi, että teollinen tuotanto on myös yksi yrityksen kehityksen haara. Tarmo Lieskivi on jo luopunut perustamansa yrityksen omistuksesta, joten hän ei Sormat Oy:n tulevaisuuden tavoitteista osannut kertoa.

## **Ohjeita opiskelijoille**

Kun yrittäjät ohjeistivat meitä nuoria aikuisia tulevaisuuden varalle, he varoittivat opiskelusta liikaa. Tällä he tarkoittivat sitä, että opintojen venyessä kynnys yrittäjyyteen nousee monesti liian korkeaksi. Se on varmasti aivan totta. Useimmat valmistuvat vajaa 30-vuotiaana ja saavat vasta siinä vaiheessa ensimmäisiä oman alansa työpaikkoja. Siinä vaiheessa taloudellinen vakaus houkuttelee paljon enemmän kuin riskin ottaminen ja yrittäjäksi ryhtyminen. Olen samaa mieltä siitä, että liika opiskelu voi tappaa luovuuden ja innostuksen yrittäjyyteen. Yhteiskunta voisi vaikuttaa tähän asiaan omalta osaltaan esimerkiksi opintotukien suuruutta nostamalla. Työtönkin saa valtion avustuksia enemmän kuin opiskelija. Ei olekaan siis ihme, että monet käyvät opiskelun ohella töissä ja näin opiskelut venyvät töiden takia. Toisaalta oma asia on osattava, joten ei kannata jättää opiskelua liian vähäiselle. Onneksi nykyään on hyvin monipuolinen valikoima erilaisia jatkokoulutusvaihtoehtoja. Mikäli huomaa taidoissaan jonkin puutteen, saa suhteellisen lyhyessä ajassa hankittua lisätietoa.

# FÖRETAGSSAMHET I ALL ÄRA

**Martina Candolin**

## **Biobranchen och företagsekonomi / Utbildningsprogrammet i företagsekonomi**

Torsdagen den 14.10.2004 ägde första delen av seminarieserien ”Yrittäjyden kipinä” rum. På plats var Heikki Salmela (Hesburger), Dennis Rafkin (Dennis Yhtiöt) och Tarmo Lieskivi (Teollisuusneuvos), som alla grundat framgångsrika företag, för att dela med sig av sina egna erfarenheter för oss studerande.

Jag har bestämt mig för att ta upp vissa allmänna ämnen och frågor, som diskuterades under seminariet, genom att presentera företagarnas syn på de olika frågorna varvat med mina egna tankar.

Så gott som genast då Salmela som första inledde, kom frågan om hur viktigt det är att vara en god talare upp. Han sade själv att han inte är en bra talare, men jag tycker ändå att han skötte uppgiften med stil. De övriga företagarna nämnde inte ämnet, men jag anser ändå att det är så viktigt att det bör poängteras. Så här i efterhand när jag samlar mina tankar, skulle jag gärna också ha hört de övrigas syn på hur viktigt de anser det vara att kunna tala, och på vilket sätt de lärt sig tala bättre. Givet är att tiden lär sitt. Det skulle också ha varit intressant att höra hur mycket de anser sig ha nytta av att kunna tala när det gäller att skaffa nya samarbetspartners, eller ifall de anser sig behöva kunna mera. Eftersom det är ytterst få människor som har talet som en given talang.

Salmela fortsatte, när frågan om ifall det är nyttigt att tillsammans med maken/makan grunda ett företag blev aktuell. De tre ovan nämndas åsikter skilde sig avsevärt på den punkten. Salmelas syn på frågan var, att han ansåg att det är en bra lösning att grunda företaget tillsammans, eftersom förståelsen för hur hårt och hur tidskrävande det är att starta och driva en verksamhet då är större. Rafkin å sin sida sade att han och hans fru aldrig grälat så mycket som då de startade den första pizzerian tillsammans! Men de har nu funnit en idealisk lösning, båda driver samma företag men sköter olika uppgifter. De jobbar på olika våningar, som han själv uttryckte saken. Lieskivi som grundat sitt företag i en betydligt högre ålder än de två andra, sade att den andra i ett äktenskap/förhållande åtminstone måste godkänna idén, men allra helst uppmuntra till den. Han upplevde det skönt att i synnerhet under tunga perioder kunna skilja på det privata och företaget så gott det går. Det är också den version som jag själv tror på att fungerar bäst. Men här kunde vi se tre levande exempel på att det går att skapa framgång på olika sätt, alla bör välja det sätt som de tror passar en själv bäst.

Alla tre företagare berörde frågan om kunskapsmässig kännedom, jag tycker Lieskivi ändå tydligast underströk hur viktigt det är med erfarenhet från den bransch man är verksam i. Jag hade på förhand väntat mig att det här skulle ha varit ett ämne som skulle ha poängterats mer under seminariet. Trots allt tycker jag att Rafkin gav mycket konkreta exempel på hur han har rest runt i Europa för att skaffa erfarenhet genom att besöka olika pizzerior. Dessutom uppmanade han att delta och vara aktiv inom organisationer som t.ex. ”Turun Yrittäjät”. Utbytet man får av andra företagare i området är en sporre framåt i den egna verksamheten. Salmela var lite inne på samma område då han pratade om projektet Caribia, som såväl han själv som Rafkin deltar i. Jag tycker själv det var bra att samarbete poängterades, eftersom det inte för många unga i dagens samhälle är aktuellt att delta i förenings- och organisationsverksamhet. Av egen erfarenhet vet jag, att det är ett mycket givande alternativ för att skapa ett bredare kontaktnät. I synnerhet i början av verksamheten kan t. ex. medlemmar i föreningar vara de enda gelikar att diskutera med, eftersom många grundar sina företag ensamma.

Förutom de mera grundläggande ämnena som diskuterades, tycker jag det var intressant att se hur avvikande åsikter föreläsarna hade om personalfrågor. Ämnet är för tillfället också allmänt mycket omdiskuterat. Hesburger och Dennis Yhtiöt har två alldeles olika riktlinjer i frågan. Salmela, från Hesburger, tillåter uthyrning av personal. Rafkin däremot poängterade strängt att varje enskild arbetstagare bör ses som en enskild individ och han skall vårdas med ömhet. Det är också det alternativ som jag själv tror på starkast för att uppnå en fungerande dynamik inom personalen. Vi kan trots allt se att företag kan bli välfungerande på båda sätten, förutsatt att företagen sköts väl.

Jag tycker det var lärorikt att se hur Salmela resonerar angående företagande, eftersom Hesburger har ett ganska avvikande sätt genom att erbjuda kunderna förutom hamburgare också bl.a. ”Hese- abonemang” och ”Hese- biltvätt”. Han anser att det ger nöjdare kunder. Jag är inte själv övertygad om att det är det rätta sättet att göra marknadsföring på. När man har specialiserat sig på ett område tycker jag att man skall fortsätta med det och utveckla sina produkter på ett uppfinningsrikt sätt, i detta fall hamburgare. Salmelas affärsidé har ändå lyckats väl.

Ge aldrig upp och ta risken! – tror jag är tankegången som de tre företagarna allra varmast ville överföra till oss. Att driva ett företag är aldrig enbart en dans på rosor. Jag är tacksam för att de så starkt poängterade hur viktigt det är att ta risken och kämpa vidare, för att det är värt det. Jag anser att de som lyckats uppmärksammas mycket, med all ära i och för sig, men det glöms bort hur mycket hårt arbete det har krävts för framgångarna. Tyvärr glöms också alla de bort som, kämpat hårt men som inte nått samma framgångar.

Trots olika uppväxtorter, utbildningar, erfarenheter och branscher så förenas de tre företagarna av en gemensam faktor – de visste att de ville bli företagare. Förutom viljan, så tror jag att en otrolig energi är en av huvudingredienserna till framgång som företagare. I den företagarganda jag själv blivit uppfostrad, har jag fått lära mig att man till det yttersta måste tro på att man är den bästa inom sitt område på marknaden. En enorm självsäkerhet

krävs. Så nu väntar jag med spänning på kommande tillfällen för att få höra ifall någon företagare behandlar den frågan.

– Tack Dennis Rafkin, Heikki Salmela och Tarmo Lieskivi.



# ROUVA TOIMITUSJOHTAJA

**Kaisa Loisa**

**Tekniikka, ympäristö ja talous / rakennustekniikka**

Yritysmailma on ulospäin miesvaltainen ala, sillä ikivanhat perinteet heijastuvat vieläkin yrittäjyyteen. Yrittäjyyden juuret ovatkin toki miehiset, sillä aivan kuten muunkin työelämän, oli yrittäjyydenkin taustalla miehen velvollisuus ansaita perheen elanto. Miesvaltaisina näyttäytyvien, tyyppillisesti miehisten alojen lisäksi olemme oppineet hyväksymään, että myös naisten ammateissa, kuten lastentarhoissa, sairaaloissa tai kampaamoissa on miehiä töissä. Mutta miksi me siis oletamme, että yrittäjyys on edelleen miesten ala? Onko kuitenkin näin?

Monilla on se käsitys, että naisia luonnostaan aliarvioidaan ja että naiset kärsivät uskottavuuskriisistä. Tällaisen käsityksen taustat ovat kuitenkin yhtä historiallisia ja ennakkoluuloisia kuin noitavainot. Kyllä nainenkin kykenee olemaan menestyvä toimitusjohtaja ja yrityksen keulahahmo siinä missä mieskin. Naisen arvostus ja uskottavuus ovat vähintäänkin yhtä kovalla pohjalla kuin tyyppillisen isovatsaisen ja harvahiuksisen perusjohtajamiehen. Naisilta on ehkä vain puuttunut riittävän aggressiivinen ote ja näyttämisen tarve. Juuri tämän tarpeen pitäisi ajaa meitä todistamaan eriarvoisuuden olevan ohi.

Osin väärän kuvan yrittäjyydestä antavat myös media ja tilastot, joissa esitellään suurten yritysten miesjohtajia paksuine lompakkoineen. Vuosien saatossa tämä kuva on vain vahvistunut ja miehet toki sallisivat asiantilan näin jatkuvankin. Vaikka naiset jäävät vähemmälle palstatilalle, ei se kuitenkaan tarkoita sitä, etteikö PK-yrityksissä olisi paljon naisjohtajia. Naiset näyttäytyvät kuitenkin useimmiten vain naisvaltaisten alojen yritysten keulahahmoina, ja matka täysin tasavertaiseen ja -lukaiseen asemaan koko yrittäjyyssektorilla on kivinen ja pomppuinen. Hyvänä esimerkkinä alallaan arvostetusta naisjohtajasta käy Marimekon Kirsti Paakkanen, jonka ansiot on toki huomattu laajemminkin piirissä. Vaan miten me naiset sitten valtaamme ennen niin miehiset paikat yritysten keulakuvina?

Naisten täytyy tarttua enemmän mahdollisuuksiin ja hypätä mukaan oikeisiin juniin. Kylmä laskelmointi on paikallaan. Pompotammehan me naiset miehiä kotonakin, niin miksei se onnistuisi myös työelämässä ja yrittäjyydessä. Tarvitsemme vain sitkeyttä ja tervettä röyhkeyttä tunkeutua miehiselle revierille, jota miehemme niin urhoollisesti puolustavat. Vaikkamme ehkä sovi saunailtojen jatkeeksi samoille lauteille, voimme toimia kiukaana ja löylyttää ennakkoluulot tiheensä. Meitä tarvitaan vain lisää ja lisää todistamaan, että olemme olemassa ja että ammattitaitomme ja kykymme johtaa yritystä vetää vertoja miehiselle machoilulle. Naisten läpimurron suurin este tuntuu vain olevan siinä, ettemme uskalla lähteä mukaan yrittäjyyteen. Usein kai ajattelempa, että perheen perustaminen on yrittäjälle jotenkin vaikeampaa tai ettei yrittäjällä ole vapaa-aikaa. Kai miesten maailmana kummitteleva yrittäjyys saattaa jo ennakkoluuloina pelottaa arimmat naiset. Meidän on kuitenkin tartuttava

rohkeasti tilaisuuksiin, joita meille tarjotaan. Jos tilaisuuksia ei tarjota, niin niitä pitää luoda itse. Eikä epäonnistumista tarvitse pelätä, sillä hyvin suunnitellusta yrityksestä ei putoa kovinkaan korkealta.

Mikä sitten tekee naisesta hyvän johtajan? Nainen on perusluonteeltaan laskelmoiva, nainen välttää typerää riskinottoa, on viekas ja hänellä on rikas mielikuvitus. Naisella paperit ja ajatukset ovat järjestyksessä ja monta asiaa tullessa ilman, että hän sotkeutuu omaan nokkeluuteensa. Naisten suurin heikkous on kai liika tunteellisuus, jos tätä usein inhimillistä piirrettä nyt heikkoudeksi voi kutsua. Vahvan itsetunnon ja kovan kuoren nainen menestyy kuitenkin aina. Vaikka tällaiset naiset saatetaankin kokea miehiseksi, johtuu se pelkästään romukoppaan joutavista ennakkokäsityksistä – oletuksista, että vain miehillä tavoilla ja mielikuvilla menestytään yrittäjäelämässä. Naisyrittäjiä verrataan vain miesyrittäjiin ilman, että omaksuttaisiin kokonaan uusi ajattelumalli, vertailutapa, jossa sukupuolella ei ole merkitystä, vaan jossa ainoastaan oleelliset seikat painavat vaakakupissa, se miten henkilökunta viihtyy työyhteisössä ja miten asiakassuhteet ja liiketoiminta kehittyvät hallitusti. Naisten salaiseksi aseeksi voidaan nimetä usein vahva tukiverkko, jonka nainen rakentaa suojaksi ja avuksi ympärilleen. Miehen on sen sijaan usein vaikeaa pyytää apua ja hakea neuvoja, sillä kokeehan mies moiset eleet vain heikkoudeksi ja kyvyttömyydeksi itse selviytyä kaikesta.

Yrittäjänaisen täytyy kuitenkin silti olla nöyrä ja arvostaa muita. Liiallinen ylimielisyys ja tönkyys karkottavat pois ne, jotka todellisuudessa kylvävät menestyksen siemeniä ja tuovat välillisesti tai välittömästi maallista omaisuutta. Isosisko - Sirkku antoi meille erinomaisen kolmen U:n ohjeen: Usko, Uskollisuus ja Ura. Jokaisen täytyy Uskoa siihen, mitä tekee. Täytyy olla myös Uskollinen sille, mitä tekee ja samalla niille, joille tekee. Viimeiseksi on vielä pidettävä mielessä Ura, jota on kehitettävä eteenpäin, eletävä tässä ja nyt sekä ihasteltava jo saavutettua. Nämä tuskin tuottavat meille naisille vaikeuksia, sillä kuuluuhan niistä melkein jokainen luonteenpiirteisimmme, kuten myös palvelu- ja markkinointityössä elintärkeiden viestintätaitojen hallinta. Näissä me naiset olemme - usein - ammattilaisia, miehiin verrattuna.

Onneksi naiset ovat hitaasti, mutta varmasti valtaamassa alaa yritysmarkkinoilla alasta riippumatta. Naisilla on paljon annettavaa, uusia konsteja, joilla sävältämme ja keikutamme perinteistä miesten maailmaa. Ideoita, luovuutta, mielikuvitusta ja rohkeutta. Yrittäjyydessä vahva ja itsetietoinen nainen menestyy. Tällaiset luonteenpiirteet pitäisi tuoda myös julkisuuteen ja niiden avulla muokata uudelleen ihmisten käsitykset miehisestä yrittäjyydestä entistä naisvaltaisemmaksi.

# ALUSSA OLIVAT SUO, KUOKKA – JA KIPINÄ

**Lauri Ahonen**

## **Bioalat ja liiketalous / liiketalous**

Auditorio on lähes täynnä. Edessä näemme kolme naista valmistautumassa esityksiinsä. Nämä naiset eivät ole keitä tahansa, he ovat menestyneitä yrittäjiä. Odotan Pirkko Keskinen puheenvuoroa ja mielessäni ajattelen, mitä hän mahtaa tietää autoista. Voiko nainen myydä vakuuttavasti Audin? Ensimmäisenä esittelyyn kuitenkin astuu Isosisko Oy:n yrittäjä Sirkku Asumaa. Hän on toiminut yrittäjänä jo lähes kolmekymmentä vuotta, ja tällä hetkellä hänen yrityksensä liikevaihto on noin 1,8 miljoonaa euroa ja työnantajana hän työllistää kuusi henkilöä itsensä lisäksi. Liikeidean Asumaa sai omasta osaamisestaan, harrastuksestaan ja kokemuksestaan. Vaatteet ovat häntä lähellä, ja ”isoille” siskoille hän halusi paremmat vaatevalikoimat yritystä perustaessaan. Ilmaiseksi menestys ei kuitenkaan ole Asumalle tullut, vaan alusta lähtien oli pantu hihat heilumaan. Työnarkomaaniksikin hän itseään kutsui ja totesi, että toisinaan hänellä on yrittäjänä ollut raskaitakin aikoja. ”Välillä itken työpaikalla”, hän sanoi. Yrittäjän ominaisuuksista Sirkku Asumaa painotti neljää: pitää olla innostunut, rohkea, peräänantamaton ja uskoa omaan tekemiseensä. Puheenvuoron jälkeen ajattelen vielä yrittäjyyttä mahdollisena ammattina.

Seuraavaksi vuorossa oli Pirkko Keskinen VV-Autosta. Ostaisinko Audin häneltä? Keskinen työhistoria on lyhennettynä sattumien summaa, eikä erityistä kutsumusta tai visiota yrittämiseen häneltä löytynyt kuin vasta myöhemmin työelämässä. Yrittäjäksi autoalalle hän päätyi sattumalta. Työskenneltyään alalla 12 vuotta hän oli kyllästynyt siihen, että muut eivät kiitokset menestyksestä, mutta kaikki harmit kaatuivat hänen päälleen. Keskinen halusi näyttää muille, että tekemällä voi menestyä ja saada aikaan tuloksia, joten hän otti riskin ja alkoi pyörittää omaa yritystä. Tätä tekemisen meininkiä vei eteenpäin halu panna kaikki likoon. Siirtyminen yrittäjäksi ei kuitenkaan ollut pelkästään hyppy tuntemattomaan, vaan pohjan loivat tarkat laskelmat ja suunnitelmat markkinoinnista ja yrityksen kuluista. Keskinen kirjanpidon koulutus ei mennyt hukkaan, sillä laskemisen taidosta tuli edellytys tulevaisuuden suunnitteluun. Pirkko Keskinen painotti esityksessään taloudellista puolta ja sitä, ettei raha ole yrittämisen pääasia. Mikä sitten on? Aikaansaamisen tunne. Omaa yritystäni suunnittelevana ja opintotukien kanssa elävänä nuorena ajattelen ainakin vielä hieman toisin asiasta. Olen työelämässä luultavasti seuraavat neljäkymmentä vuotta ja olen samaa mieltä, että työn pitää olla miellyttävää ja tarpeet tyydyttävää. Mielestäni työstä pitää kuitenkin saada myös korvausta. Hauskaa olisi varmasti myydä Audeja euron katteella. Mutta mikä bisnes se olisi? Jos aikoo perustaa yrityksen, niin sen pitää olla kannattava, ja kannattavuus tarkoittaa rahaa, euroja ja dollareita. Se, joka väittää, ettei työnteossa raha merkitse, on joko rikas, hölmö tai molempia. Pirkko Keskinen on kuitenkin rautainen bisnesnainen, jolta varmasti ostan Audin tulevaisuudessa – kunhan ensin saan itse lisää menestystä työurallani. Yrittäjyys on vieläkin vaihtoehto.

Pirkko Keskisen rautaisannoksen jälkeen viimeisenä estradille saapui Kirsi-Marja Kajander Matkatoimisto Hetasta. Matkailuala on kokenut viime aikoina kovia terroristien lentokonekaappausten ja sotien vuoksi. Kuitenkin Kajander on onnistunut luomaan tunnetun ja menestyvän paikallisen matkatoimiston. Ylioppilaaksi valmistuttuaan hän oli päässyt matkatoimistoon apulaiseksi, mistä idea yrittämiseen olikin lähtenyt. Tämä onkin varmasti yleisin väylä yrittäjyyteen. Toisen palveluksessa työskenteleminen voi synnyttää ajatuksen, että osaa hoitaa asiat paremmin itse. Miksi en siis perustaisi omaa yritystä? Näin varmasti Kajander ajatteli yritystä perustaessaan. Rahan merkityksestä hän antoi rehellisen vastauksen. Taloudellinen menestys ajaa eteenpäin. Vihdoinkin joku sanoi sen ääneen! Yrittäjän ominaisuuksiakin Kajander listasi. Yrittäjä on hänen mukaansa vapaa ja yksinäinen. Yrittäjä on itsensä herra: kukaan ei määrää työpäivän pituutta, mutta kukaan ei toisaalta tee töitä hänen puolestaan.

Elääkö yrittäjä siis vankeudessa vai vapaalla? Työt tulevat kotiin, ja lomalla tulee huono omatunto tekemättä jääneistä töistä. Kaikki kolme naista nostivat yhden asian esille: yrittäjyys on elämäntapa. Vaihtoehtona voisini opiskella itseni opettajaksi ja viettää kolmen kuukauden kesäloman vuosittain hyvällä omallatunnolla – pelata golfia ja purjehtia. Miksi ihmisessä haluaisin yrittäjäksi? En osaa sanoa. Ehkä olen hölmö. Niin ovat kaikki yrittäjätkin. Kipinä on olemassa.

# NAISYRITTÄJYYS

## Riina Uutinen

### Bioalat ja liiketalous / liiketalous

Yrittäjyyden kipinä oli saapuneet sytyttämään kolme vahvaa varsinaissuomalaista nais-yrittäjää: Sirkku Asumaa, Pirkko Keskinen ja Kirsi-Marja Kajander.

Sirkku Asumaa oli perustanut yrityksensä, Isosiskon, jo vuonna 1976 ja omasi siis jo pitkän yrittäjyystaustan. Isosiskon asiakkaita ovat suurikokoiset aikuiset naiset. Asumaa kuvaa yritystä prosessina, joka on kehittynyt ja aikuistunut sen omistajan ja toimitusjohtajan mukana. Hän korostaa rohkeutta heittäytyä yrittäjäksi sekä vaatii yrittäjältä sinnikkyyttä ja peräänantamattomuutta. Hän kertoo yrityksen olevan hänelle elinkeino ja toimeentulo, mutta myöhemmin tunnustaa olevansa työnarkomaani. Hänestä paistaa läpi intohimo työhön, yrittäjyyteen ja omaan yritykseen.

Pirkko Keskinen edustaa vuonna 1992 perustamaansa yritystä Turun VV-autoa ja kertoo päätyneensä autoalalle sattumalta. Hän kehottaa ottamaan mahdollisuudesta kiinni eli tarttumaan tilaisuuteen ja olemaan valmis, kun sellainen kohdalle tulee. Keskinen toteaa, että haaksirikot ja epäonnistumiset nöyristävät ja kasvattavat. Potkut ensimmäisestä työpaikasta saivat aikaan vahvan näyttämisen halun. Hän kertoo, haluavansa näyttää, että työtä tekemällä voi menestyä. Hänellä riitti rohkeutta ja halua laittaa likoon kaikki. Perustaessaan yritystä 1990-luvun alussa hän uhmasi vaikealta näyttäviä markkinoita lama-ajan Suomessa.

Kirsi-Marja Kajander on perustanut Matkatoimisto Hetan vuonna 1997 pitkän uran jälkeen työntekijänä sekä osakkaana eri matkatoimistoissa Raumalla. Työssä oppimalla ja mielettömällä ahkeruudella hän on aloittanut uransa oikeastaan ilman mitään koulutusta lukiopohjalta. Perustan yrittäjyydelleen hän on hankkinut ensin työskentelemällä toisen palveluksessa ja myöhemmin osakkaana kahden omistajan osakeyhtiössä. Rohkeus ryhtyä yksin yksityisyrittäjäksi lähti vaikeuksista ja näkemyseroista osakeyhtiön toisen yrittäjän kanssa. Kajanderin tavoitteena on herätä joka aamu onnellisena. Sen hän on myös saavuttanut. Raha ja taloudellinen menestys ovat myös hänelle tärkeitä kuten uskoakseni kaikille yrittäjille. Hän korostaa yrittäjän vapauksia, mutta muistuttaa myös velvollisuuksista. Kajander toimii myös yrittäjäjärjestössä ja on tällä hetkellä Varsinais-Suomen Yrittäjien puheenjohtaja.

Naisjohtajuudesta kysyttäessä kaikki yrittäjät ovat kokeneet alussa vaikeudeksi uskottavuuden saavuttamiseksi. Naisyrittäjän täytyy alussa tehdä paljon töitä näyttääkseen ja saavuttaakseen arvostusta ja asemaa, mutta kaikki olivat kokeneet sen etuna myöhemmässä vaiheessa. Työnteon perusarvot ovat kuitenkin samat miehille ja naisille. Ahkeruus ja sitoutuminen ovat avaimia menestykseen. Yrittäjät asettavat asiakkaan etusijalle, koska ilman asiakaskuntaa ei heidän yritystään olisi olemassa. Henkilöstön hyvä ilmapiiri ja tekemisen meininki on ollut myös kaikilla kolmella yrittäjällä tärkeiden asioiden listalla kärkipäässä. Luot-

tamus omiin työntekijöihin antaa myös yrittäjälle vapautta. Hän voi luottaa, että homma toimii ja asiat hoidetaan, vaikkei hän itse aina olisikaan paikalla. Toisaalta Kirsi-Marja Kajander muistuttaa, että tietyt asiat odottavat työpöydällä, jos niitä ei itse hoida. Toisaalta työajat ovat erittäin joustavia, joskus tehdään pitkää päivää ja välillä ollaan täysin vapaallakin.

Ajankäytöstä keskusteltiin mielestäni seminaarissa aika paljon. Heräsi kysymys, voiko yrittäjä päättää olevansa töissä aamu kahdeksasta iltapäivä neljään ja sen jälkeen sulkea oven takanaan. Puheenvuoroja tuli puolesta ja vastaan. Kysymyksessä pitää huomioida yrityksen historia ja ala. Uusi yrittäjä joutuu alussa luultavimmin panostamaan runsaasti aikaansa työhön, mutta asioiden lähtiessä rullaamaan tilanne helpottuu.

Kauppojen jatkuvat aukioloaikojen pidennykset vaikuttavat myös mielestäni työaikoihin. Yhden miehen tai naisen yritys, esimerkiksi kauppakeskuksessa, tarkoittaa käytännössä yrittäjälle pitkiä työpäiviä ja sunnuntaivuoroja. Nämä kolme naisyrittäjää ja äitiä ovat siitä joka tapauksessa selvinneet menestyksellisesti. Yrittäjä tarvitsee vahvan tuen kotijoukoilta ja myös vahvan tukijärjestön alan muilta yrittäjiltä.

Ajatellessani omaa yrittäjyyttäni olen aina kokenut olevani sisäinen yrittäjä. Nyt vuosien vierittyä työelämässä olen alkanut myös hahmottamaan kokonaisuuksia ympärilläni. Olen oppinut näkemään, miten jonkin asian hoitaminen vaikuttaisi kokonaisuuteen ja kehittäisi yritystä eteenpäin. Työntekijänä olen kuitenkin kokenut, että käteni ovat aika pitkälti sidotut. Pieniä ehdotuksia ja parannuksia on mahdollista tuoda esiin, mutta esimiehet ja johtajat määräävät suurista linjoista ja välillä yllättävän pienistäkin.

Olen hoitanut aina työni ahkerasti ja kuten Kirsi-Marja Kajander neuvoa, olen pyrkinyt tekemään itseni korvaamattomaksi siivoamalla, järjestelemällä ja touhuamalla mahdollisimman tehokkaasti ja osaamalla mahdollisimman paljon eri asioita yrityksessä. Yrittäjyys tarkoittaaakin taitoa olla joka paikan höylä, joka paikkaa kaiken, mutta näkee kuitenkin suuret linjat ja suunnat.

Seminaarit ovat sytyttäneet intoani yrittäjyyteen ja ainakin asian pohtiminen on kasvanut kohdallani. Kun vielä saavutan rohkeuden heittäytyä yritysmaailmaan ja löydän sen mahdollisuuden, josta ottaa kiinni, olen tulevaisuuden yrittäjä!

# YRITTÄJÄKSI AIKOVALLE

**Anna-Kaarina Pyhäranta**

**Terveysala / hoitotyö**

Yrittäjältä vaaditaan valtavasti eri ominaisuuksia ja persoonallisuuden piirteitä. Yrittäjän pitää olla fiksu ja filmaattinen, matemaatikko, ihmissuhdetaitoinen sekä ennen kaikkea oman alansa osaava. Uskon, että nämä kaikki ominaisuudet on hyvä taitaa, kun ryhtyy yrittäjäksi. Seminaareja kuunnellessani olen kuitenkin pannut merkille, ettei kaikkia ominaisuuksia pidä taitaa loistavasti. Apua on hyvä ja viisasta hakea sieltä, missä se parhaiten osataan. Tärkeintä kuitenkin on, että yrittäjä todellakin tietää ja osaa oman yrityksenalansa.

Yrittäjä paneutuu omaan yritykseensä sataprosenttisesti. Yritys kulkee mukana yrittäjän unissa, haaveissa sekä lomilla. Sanonta ”ei yrittäjä vapaata päivää näe” pitää paikkaansa, ainakin yrityksen alkutaipaleella. Tämä todellisuus pelottaa monta yrittäjäksi aikovaa. Elämä olisi helpompaa, jos tilille tulisi säännöllisesti palkka ja joka vuosi olisi tietty määrä palkallista lomaa, jolloin voisi unohtaa kokonaan työpaineet. Tämä on totta, sillä palkkatyö takaa ihmiselle turvallisen elämän, mutta se elämä ei välttämättä ole yhtä antoisaa ja jännittävää kuin yrittäjänä oleminen. Yrittäjä hallitsee omaa elämäänsä. Hän määrittelee oman vapautensa toimia ja yrittää. Hän tekee itse päätökset ja ratkaisut sekä ottaa harteilleen riskit, joista hän itse on vastuussa. Yrittäjä on kukko omalla tunkiolla. Tämän vuoksi ei yrittäjäyys kaikille sovi, koska yrittäjän pitää olla, tai ennemminkin hänen täytyy olla, hieman hullu, kun hylkää turvallisen elämän epävarman tulevaisuuden vuoksi. Tässä epävarmassa tulevaisuudessa voi kuitenkin piillä auvoinen huomina. Jos kaikki palat loksahtavat vain paikoilleen ja yritys saa tuulta purjeidensa alle, on vain taivas rajana lukuisille mahdollisuuksille.

Omalla asenteella on valtava merkitys, kun ryhtyy yrittäjäksi. Yrittäjää voi verrata urheilijaan, joka vahvalla tahdolla ja ammattitaidolla saavuttaa määränpänsä ja haaveensa. On kuitenkin muistettava, että yrittäjä ei ole mikään yli-ihminen. Hänen ei tarvitse kehittää miljoonien eurojen liikevaihdon yritystä, vaan hän voi perustaa maaseudulle pienen paikallisyrittäksen, jonka varassa hän pystyy elättämään itsensä ja perheensä. Tärkeintä on, että hän toteuttaa itseään sekä haaveitaan ja näin ollen on onnellinen. Yrittäjän on myös muistettava huolehtia itsestään. Nyky-yhteiskunnassa on tapana, että ihmiset tekevät omiin voimavaroihin nähden liikaa töitä. Tehojen pitää olla korkealla, jotta menestystä ja tulosta tulee. Yrittäjän onkin työskenneltävä omien voimavarojensa mukaan, jolloin hän mahdollistaa sekä oman että yrityksen hyvin voinnin pitkälle tulevaisuuteen.

Liikeidea ratkaisee yrityksen menestyksen yhdessä yrittäjän persoonallisuuden kanssa. Idean ei tarvitse olla omaperäinen vaan yksinkertaisesti toimiva. Ei tarvitse kehittää mitään uutta ja häikäisevää, vaan idea voi olla vanha, jo toimivaksi todettu. Silmät on pidettävä kaikkialla auki, niin ulkomailla kuin kotimaassa, sillä hyvä liikeidea voi piileskellä missä vain. On vain

tunnistettava se. Esimerkiksi Ruotsissa on paljon sellaisia yrityksiä, joita Suomessa ei ole. Jos nämä yritykset toimivat Ruotsissa, niin miksei sitten täällä kotimaassakin.

Yrittämiseen kuuluu aina osaltaan riskit ja vaarat. Yrittäjän onkin hyvä olla tietyllä tapaa kylmäpäinen. Hänen on varauduttava aina niin hyvään kuin pahaan. Hetken takapakit on hyväksyttävä, ja niistä on otettava opiksi tulevia kertoja varten. Jos välillä tulee oikein kunnolla köniin, on ajateltava, että paistaa se aurinko toivottavasti joskus risukasaankin. Masentua ei saa ja epätoivosta on noustava, sillä huomenna on uusi päivä ja mahdollisuudet uudet. Yrittäjä voi omalla toiminnallaan kuitenkin yrittää minimoida riskit. Hänen pitää olla utelias ja tiedonjanoinen. Mitä enemmän tietää ja ottaa asioista selvää, sitä vähemmän tekee yrityksessään virheitä. Aina kannattaa kysyä asiantuntijoilta, ettei tarvitse katua myöhemmin väärää valintoja.

No, miltä kuulosti? Huimaako päätä vai syttyikö kipinöitä? Ensi kuulemalta voit ajatella, että hullun hommaa. Ehkä oletkin oikeassa. Mutta kannattaa silti kokeilla yrittämistä, jos vähänkin siltä tuntuu, koska se on varmasti yrittämisen arvoista. Minä ainakin aion kokeilla. En ehkä juuri nyt, mutta tulevaisuudessa kyllä, kun aika on sopiva ja hyvä liikeidea taskussa.



# YRITTÄMINEN LASKETAAN

**Riina Engström**

**Terveysala / hoitotyö**

Luennolla saattoi jo havaita joulun lähestymisen, koska sali ei ollut läheskään yhtä täynnä kuin yleensä. Luennoitsijat hoitivat kuitenkin työnsä kunniallisesti loppuun, vähäisestä osanottajamäärästä huolimatta. Erityisesti haluan kehua CM Kupittaaan kauppiasta Hannu Aaltosta mielenkiintoisesta luennosta. Olen tietysti hieman puolueellinen, koska työskenteleminen itse Citymarketissa, Keskon puolella tosin. Oli todella mielenkiintoista kuulla, mitä hänellä oli sanottavanaan. Yllätyin positiivisesti. Tähän mennessä minulla ei juurikaan ole ollut minkäänlaista kuvaa hänestä. Muutaman kerran olen nähnyt hänen vilahtavan kaupassa, mutta kertaakaan en ole kuullut hänen puhuvan. Luennon jälkeen tuli mieleen, että jos en jo olisi töissä samassa talossa, haluaisin päästä sinne.

Paula Palmrothin Kansallinen Kirjakauppa on myös käynyt tutuksi vuosien varrella. Siellä en valitettavasti ole ollut töissä, vaikka tiedän, että se olisi ollut mieluinen työpaikka. Sieltä on haettu koulukirjat, kalenterit ja muut luettavat. Minulla on siellä edelleenkin lukioaikana hankittu tili. Kansallinen Kirjakauppa on jälleen kerran osoitus siitä, että naiset pystyvät samaan kuin miehet. En tiedä, miksi minulla on tarve vakuutella sitä itselleni koko ajan. Ehkä minulla itselläni on jostain syystä epäilyjä, tai pidän sitä jonkinlaisena esteenä itselleni. On helppoa uskotella itselleen, ettei kannata yrittää, koska aina on joku, joka kuitenkin pääsee ohitseni ja siihen missä minä olen, paljon vähemmällä työllä. Tekosyiden keksiminen on helppoa. Ehkä olen kuitenkin liian arka yrittäjäksi. Totta kai yrittäjilläkin on epäilyjä, mutta he pääsevät niiden yli ja toteuttavat suunnitelmansa. Tarvitsen lisää itsevarmuutta. Nykyaikana ihmisten elämä on niin turvallista. Kotona saa asua niin kauan kuin haluaa, eikä ole pakko etsiä töitä alle viisitoistavuotiaana ja ottaa osaa perheen elättämiseen. Tarkoitan tietysti hyvinvointivaltioita, kuten Suomea. Kaikkialla ei todellakaan ole asiat yhtä hyvin. Esimerkkinä tänä jouluna kaikkia järkyttänyt tsunami Thaimaassa. Tuntuu niin turhauttavalta olla täällä turvassa ja vain kuulla uutisista, miten paljon siellä tarvitaan apua. Toisaalta ymmärrän myös sen, että sinne lähetetään ammattilaisia eikä kolmannen vuoden sairaanhoitaja- ja terveydenhoitajaopiskelijoita. Silti olisin mieluummin siellä auttamassa kuin täällä suunnittelemassa, mitä teen uuden vuoden aattona. Minusta kaupungin päätös olla järjestämättä iletulituksia tänä vuonna oli hyvä. Olisi hyvä, jos ihmiset miettisivät edes hetken, miten onnekkaita ovat.

Nämä luennot ovat todellakin pistäneet minut ajattelemaan tulevaisuutta. Lapsellisesti olen ajatellut, että se on vielä kaukana ja sitä voi murehtia sitten myöhemmin. Se aika on nyt tullut. On myös ollut hyvä kirjoittaa omia ajatuksiaan paperille asti. Ehkä kirjoittaminen on avannut silmäni. Kukaan ei tule kotiovelleeni tarjoamaan unelmien työpaikkaa, saati sitten sitä unelmien prinssiä. Kaikki riippuu minusta itsestä. Aikaisemmin ajattelin, että muilla on vaikutusvaltaa minun elämääni ja siihen, minkälainen siitä tulee. Ei todellakaan. On tur-

ha syyttää ketään muuta, jos elämä potkii. Loppupeleissä, itse olen kuitenkin tehnyt kaikki päätökset. Aikuisuuteen kuuluu ottaa vastuu omista tekemisistään. Alamäkien jälkeen oppii arvostamaan aikoja, jolloin menee paremmin.

En osannut edes ajatella, mitä vaikutuksia Yrittäjyyden kipinä -luennoilla on. Toisten elämäntarinoiden kuunteleminen on saanut minut haluamaan omaa tarinaa. Haluan, että joskus minullakin on jotain, mistä kertoa lastenlapsille. Siinä on jo tavoitetta. Olen tehnyt päätökseni. Jäljellä on enää toteutus, vaikein osuus, mutta tiedän, että pystyn siihen. Minun on uskottava, että pystyn, muuten on turha edes yrittää.

# OLISIKO MINUSTA YRITTÄJÄN AINESTA?

**Matti Leino**

**Bioalat ja liiketalous / elintarviketekniikka**

Millainen ihminen ryhtyy yrittäjäksi? Onko olemassa tarkasti määriteltävää ihmistyyppiä, jota voidaan kutsua yrittäjäksi? Asiaa voidaan varmasti lähestyä monestakin lähtökohdasta. Jotkin ihmiset vain ajautuvat yrittäjyyteen, ja toisille se on tavoite jo lapsuudesta. Yhdistäviä tekijöitä menestyvillä yrittäjillä tuntuu olevan ainakin korkea riskinotto-kyky, järjestelmällisyys ja kyky pitää isotkin asiat järjestyksessä. Se ainakin on selvää, että kaikista ei ole yrittäjiksi, vaikka he siihen kuinka kovasti tahansa pyrkisivät. Yrittäjyys vaatii tietynlaista ”sisäistä yrittäjyyttä”, jota kaikille ei vain ole suotu syntymälahjana tai jota kaikki eivät ikinä opi.

Ihan hullu ei ryhdy yrittäjäksi, kuului seminaarivieraiden suusta, vaikka yrittäjäksi lähteminen vaatii jonkinlaista hulluutta. Vaatiihan rauhanturvatehtäviinkin lähteminen jonkinlaista hulluutta. Kummassakin tapauksessa hulluus vain on erilaista. Yrittäjän hulluus saattaa olla sitä, että hän vakituisesta palkkatyöstä lähtee tielle, jossa hänen koko toimeentulonsa ja omaisuutensa on veitsen terällä. Tosin hänellä saattaa olla mahdollisuus saavuttaa mammonaa enemmän, kuin hän olisi koskaan ansainnut normaalissa palkkatyössä. Yrittäjän hulluus on kuitenkin tervettä hulluutta, sillä harva ihminen asettaa omaa ja perheensä tulevaisuutta vaakalaudalle ilman vahvaa visiota, sitoutumista ja uskoa siihen, että pystyy siihen kaikkeen, mihin on ryhtymässä.

Tuskin yrittäjää kumminkaan rahanhimo ajaa yrittäjyyteen, vaikka se olisikin yksi tärkeä sivutekijä ja -tavoite. Yleensä yrittäjällä tuntuu olevan motivaatiota ennemminkin parantaa itseään ja kohdata uusia haasteita ja saavuttaa jotakin pysyvämpää kuin raha. Ihmisiä on tietenkin joka lähtöön, mutta raha ei saisi kuitenkaan olla tärkein motiivi omassa yrittämisessä, koska tällöin yrittäjä saattaa tuottaa hallaa ympäristölleen, kuten luonnolle ja muille ihmisille. Vaikka voidaan tulla siihen lopputulokseen, että yleensä yrittäjää ei aja eteenpäin raha, vaan monet muut seikat, pitää yrityksen kuitenkin tuottaa voittoa. Ilman voittoa yritys kuin yritys loppujen lopuksi kaatuu tai ainakaan se ei pääse kehittymään.

Mistä voi tunnistaa yrittäjän? Omasta mielestäni yrittäjä on tarkka asioistaan ja rahastaan. Hän tietää asioista yleensä ainakin pääperiaatteet ja, jos ei tiedä, hän hankkii tiedon käsiinsä. Yrittäjällä on ”sisäistä yrittäjyyttä”. Toisin sanoen hän tuo yrittäjän luonteensa esiin jokapäiväisessä elämässään ja saattaa tehdä bisnestä myös oman yrityksensä ulkopuolella ihan luonnostaan ja on saattanut tehdä tätä jo nuoruudessaan. Sisäinen yrittäjyys sisältää myös pyrkimyksen selvittää ongelmista eteenpäin, vaikka ne tuntuisivat kuinka mahdottomilta tahansa. Tämä on saattanut tulla jo koulussa esille, kun henkilö on pusertanut itsensä loistosuorituksiin. Yrittäjä on ihminen, joka on aina liikkeessä. Hän on rohkea, kokeilunhaluinen, innokas ja ahkera. Yrittäjää voisi

sanoa majavaksi, joka rakentaa elämäänsä joen pohjalta vankaksi rakenteeksi, mutta vasta vuosien päästä hänen tekemänsä työ pääsee oikeuksiinsa rakennelman noustessa joen pinnan yläpuolelle. Vasta sitten se on kaikkien nähtävissä ja se alkaa tuottaa hedelmää yrittäjälle itselleen.

Yrittäjä on kaikesta huolimatta ammatti kaikkien muiden joukossa. Vaikka se eroakin käsittämistämme tutuista ammateista edukseen, on yrittäminen kuitenkin vain toimeentulon hankkimista, vaikka siitä saattaakin tulla elämäntapa. Seminaarin perusteella yrittäjä on ihminen, joka hankkii perusvalmiudet opiskelusta, luottaa ihmissuhdetaitoihinsa, on hyvä monessa asiassa, mutta ei ole välttämättä missään paras ja pystyy ottamaan suuria riskejä sekä hallitsemaan suuria kokonaisuuksia. Kaikista ei selvästikään voi tulla yrittäjiä, sillä on selvää, että kaikilla ei ole kaikkia näitä ominaisuuksia, vaikka joitakin niistä voikin oppia. Jokaisella yrittäjällä on varmasti kuitenkin sisäistä yrittäjyyttä, joka ajaa hänen kunnianhimoaan, hänen eettisiä normejaan ja voitonhakuista yrittäjyyttään eteenpäin. Yrittäjyys on luonteenpiirre, johon sisältyy synnynnäisiä ominaisuuksia sekä opittuja asioita. Se vaatii paljon ihmiseltä, mutta se voi myös palkita hänet tavoilla, johon mikään muu ammatti tai harrastus ei pysty. Yrittäjyys on Suomen sydän, joka taukoamatta pumppaa verta tämän maan suoniin, mutta kuulemani perusteella sen tulevaisuus näyttää huonolta. Se, miten sille käy, vain tulevaisuus ja Suomen nuoriso voivat näyttää.

## **KUN YRITTÄÄ, SAA**

**Heli Kortetmäki**

**Bioalat ja liiketalous / liiketalous**

Auditorio Lemminkäiseen kokoontuneet opiskelijat saivat jälleen kuulla mielenkiintoisia tarinoita turkulaisilta yrittäjiltä siitä, miten heidätkin aikoinaan vallannut yrittäjyyden kipinä on johtanut täysipäiväiseen yrittäjyyteen. Koko Yrittäjyyden kipinä -luentosarjan tarkoituksena on valaa opiskelijoihinkin uskoa ja rohkeutta ryhtyä yrittäjiksi ja täytyy myöntää, että seminaarit ovat onnistuneet tavoitteessaan ainakin minun osaltani. Olen lähes konkreettisesti kokenut, miten yrittäjyyden kipinät sinkoilevat luentosalissa, ja jo nyt, vaikka luentosarja on vasta puolivälissä, olen paljon aikaisempaa kiinnostuneempi yrittäjyydestä ammattina. Näenkin sen nyt varteenotettavana vaihtoehtona muiden joukossa, kun mietin tulevaisuudessa kenties tekemääni leipätyötä.

Tammikuun seminaarissa sain tilaisuuden tutustua sekä Finepress Oy:n toimitusjohtajan Eero Kunnaksen että hänen yrityksensä syntytarinaa, kiinteistöneuvos Heikki Vaisteen mielenkiintoiseen ja monivaihteiseen uraan yrittäjänä sekä nyt jo eläkkeelle jääneen entisen opettajamme, toimitusjohtaja Jarmo Helmisen nousuun Rajala Camera -yrityksen johtoon.

Yrittäjäperheestä itsekkin lähtöisin oleva Eero Kunnas kumosi yrittäjyyden periytymistäipumuksen heti alkuunsa aloittamalla tilaisuuden rohkaisevalla lauseella: ”Kaikilla on mahdollisuus yrittäjäksi”. Kunnaksen nousutarina perheensä pahnepohjimmaisesta nyt jo perinteikkään kirjapainoyrityksen toimitusjohtajaksi oli varmasti monelle kuulijalle hyvin rohkaiseva esimerkki. Ammattikoulun ja asevelvollisuuden suorittuaan sekä kerättyään työkokemusta viiden vuoden ajalta, joista yksi vuosi Saksassa kirjapainoalan yrityksessä, Kunnas pääsi isänsä tuolloin johtamaan Koteva-yritykseen palkkajohtajaksi. Siitä urkenikin nousujohteinen ura aluksi omien kuvausten mukaan toivottomaksi tapaukseksi kuvitellulle Kunnakselle. Tänäpäin hän johtaa Finepress Oy:tä, entistä Kotevaa, joka työllistää täysipäiväisesti 27 henkilöä. Kunnas kertoi yrittäjyyden tuoneen hänen elämäänsä työn lisäksi myös kasapäin uusia innostavia tuttavuuksia, hyvän henkilökunnan sekä paljon mielenkiintoisia kollegoja. Pikkupojasta aina tähän päivään saakka kirjapainoalaa ensin sivusta, sittemmin paalupaikalta seuranneena Kunnas osaa kertoa, miten ala ja myös hänen yrityksensä ovat ajan saatossa muuttuneet. Palvelun tärkeys on selvästi korostunut, ja siihen panostetaan nykyään täysin eri volyyminä kuin hänen isänsä vielä ollessa yrityksen johdossa. Palvelun parantumisen myötä myös yrityksen maine on kasvanut ja työn laatu parantunut. Nämä kaikki heijastuvat asiakassuhteisiin ja yrityksen tekemään tulokseen positiivisella tavalla.

Myös Heikki Vaiste avasi tilaisuudessa sanaisen arkkunsa ja kertoi meille tarinansa, jonka alku kuulosti ainakin meistä nuorista kuin suoraan mustavalkoisesta suomifilmistä otetulta. 1950-luvulla niukoista oloista lähtenyt Vaiste aloitti päivätyönsä renkinä. Aikansa tätä työtä tehtyään hän lähti opiskelemaan autoteknikoksi, jolloin uudet koneet, kuten painepesurit, alkoivat kiinnostaa. Kun aiemmat välineet pesualalla alkoivat osoittautua riittämättömiksi ja niiden valmistusta alettiin vähentää uusien laitteiden tullessa markkinoille, tuli sodan eläneelle sukupolvelle tarve uusille pesutekniikan tuotteille. Tällöin Vaiste huomasi raudan olevan kuumaa ja alkoi takoa. Hetkessä oli pystyssä yritys, jolla oli pian 100 työntekijää ja 60 pesuautoa. Liikeidea toimi hyvin aikansa, ja sittemmin Heikki Vaiste tekikin viisaan ratkaisun väistyessään yrityksen johdosta, kun huomasi konseptin olevan loppuun käytetty. Yrityksen myymisen jälkeen löysi ideoita alati pulppuava mies uuden kiinnostuksen kohteen, kiinteistöalan. Vuonna 1980 Vaiste ostikin Turun Kristiinankadulla sijaitsevan kiinteistön Katiska-yrityksineen.

Myös Rajala Cameran nykyinen toimitusjohtaja Jarmo Helminen kertoi oman uskomattomalta kuulostavan elämäntarinansa. Yrittäjähänkeä Helmissessä on toden totta ollut jo polvenkorkuisesta saakka. Hän kertoi aloittaneensa rahankeruun jo natiaisena myymällä joulukortteja ovelta ovelle -menetelmällä. Näin ansaitut rahat eivät kuitenkaan tuottaneet riemua pitkäksi aikaa, ja niinpä uusi liikeidea putkahti päähän: vanhoja sanomalehtiä ihmisten nurkista keräämällä voisi, paitsi antaa hyvän mielen häiritsevien jätepaperipinojen kanssa kamppaileville ihmisille, myös saada rahaa myymällä paperit läheiseen kauppaan kukkien käärimispaperiksi. Idea toimi jonkin aikaa laajentuen loppuvaiheessa myös metalliromun keräämiseen, mutta lakkasi sitten tuottamasta käärepaperien teollisen valmistuksen alkaessa.

Parikymppisenä ”körvinä” Helminen tovereineen iski jälleen kultasuoneen tajutessaan, että vaikka kirjoituskoneet tekivät kovaa vauhtia tuloaan Suomen markkinoille, ei niiden tulevilla käyttäjillä ollut vielä taitoja koneilla kirjoittamiseen. Niinpä sai alkunsa Suomen ensimmäinen konekirjoitusopisto. Sivutuloja opiskelijapojat saivat tuolloin myös huoneistonvuokraustoiminnasta. Myöhemmin Helminen vaihtoi alaa ja otti haltuunsa aikoinaan isoisänsä perustaman ja tuolloin äitinsä pyörittämän valokuvausliikkeen, joka on Turussa tänäkin päivänä hyvin näkyvästi esillä useine toimipisteineen.

Kaikki kolme luennoitsijaa antoivat hyviä vinkkejä yrittäjäksi ryhtymiseen. Eero Kunnas muistutti siitä, miten ilman riskejä ei voi myöskään saavuttaa mitään. On vain jaksettava uskoa asiiansa, niin kaikki onnistuu. Nykyajan äärimmäisiä elämyksiä hakevaa elämäntyyliä Kunnas kritisoi kertomalla itse havainneensa, miten yrittäjyydessä on extremeä. Ei tarvitse lähteä kalliolle kiipeilemään tai laittaa henkeään alttiiksi hurjapäisissä tempuissa, kun vauhtia ja vaarallisia tilanteita saa myös ryhtymällä yrittäjäksi. Myös Heikki Vaiste muistutti tärkeästä asiasta omalla puheenvuorollaan: ”Yrittäjä ei ole alaisilleen kollega eikä täten pyydä työntekijöitään tekemään työtä, vaan työnantajan ominaisuudessa käskää.” Yrittäjällä on vastuuta ja velvollisuuksia ja täten myös oikeuksia, joita ei alaisilla ole.

Kaikki tämänkertaisista luennoitsijoista kertoivat painavaksi mielipiteekseen sen, että on parempi yrittää yksin, vaikka aluksi tuntuisikin vakaammalta ponnistaa yhdessä liikekumppanin kanssa yrittäjyyden uralla eteenpäin. Vaikka jatkossa olisikin yksin vastuussa kaikesta, pitää muistaa, että silloin ei myöskään tarvitse riidellä liikekumppanin kanssa. Kun on yksin ohjaksissa, ei tarvitse keskustella rahankäytöstä tai veloista eikä päätöksentekoaakaan varten tarvitse pitää kokouksia, vaan asiat voi päättää ja järjestää oman mielensä mukaan. Yrittäjä on lopulta päätöksissään hyvin yksin ja itsenäinen, mutta tällöin myös tuloksen saa kokonaan itselleen.

Nämä kaikki mieleenpainuvat esimerkit periksi antamattomista yrittäjälouhteista sytyttivät jälleen kerran yrittäjyyden kipinöitä monissa kuulijoissa. Yrittäjyyden kipinää ei voi opettaa, se tulee, jos on tullakseen. Kaikki alkaa kuitenkin omasta halusta: on oltava idea ja innostus yrittäjyyteen. Juuri idea ja innostus ovatkin sitten ainoita yhteisiä nimittäjiä yrittäjille, muuta sablonia yrittäjäksi ei ole.

Kunnas muistutti lopuksi vielä siitä, miten yrittäjällä täytyy olla pitkäjänteisyyttä ja uskoa tekemiseensä. Kaikkea ei tarvitse, eikä voikaan, saada heti – pienestä ovat hekin aloittaneet. Haaveet ovat kuitenkin tärkeitä alusta alkaen, ja ne voi toteuttaa, muistutti myös Jarmo Helminen ja antoi lauseellaan varmasti pontta monien paikalla olleiden yrittäjyydestä haaveilevien nuorten ajatuksille ja toiveille. Yrittäjäksi ryhtyvällä pitää olla selvä missio: täytyy tietää, mitä tekee ja pyrkiä määrätietoisesti kohti unelmaansa. Kun yrittää, saa!

# YRITTÄJYYDEN MAAILMA

**Tuomas Savikangas**

**Tietoliikenne ja sähköinen kauppa / tietotekniikka**

Nyt on uusi kaunis vuosi ja uudet kujeet. Yrittäjyyden kipinä -seminaari jatkuu ja lukuvuosi kääntyy pikkuhiljaa ehtopuolelleen. Kirjoittamishetkellä ensimmäiset neljännesosavuosi-katsaukset antavat vielä hetken odottaa itseään ja samalla maailma elää jännittävää aikaa, kun seurataan Irakin ensimmäisiä ”demokraattisia” vaaleja. Tämä on taloudellisestikin ajatellen suuri kysymys. Minun ei kuitenkaan ole tarkoitus tarkastella maailman tapahtumia, vaan purkaa omat ”yrittäjyyden kipinäni” ulos. Nämä kipinät minuun synnyttivät yrittäjät Eero Kunnas, Erkki Vaiste ja Jarmo Helminen.

## Yrittäjyys

*Yrittäminen on sisäistä ja ”elämä sattumaa” (Eero Kunnas).*

Missä määrin elämä onkaan sattumaa? Emmekö voi vaikuttaa elämämme sisältöön ja vaikutussuhteisiin? Otammeko kaiken annettuna, niin kuin pienet syöttöporsaat syntymästään lähtien ottavat, tiedostamatta kuitenkaan päämääräämme? Sian elämälle on helppoa antaa päämäärä – ennemmin tai myöhemmin sika päättyy ihmisen ruokaketjuun. Onnellisesti voimme todeta, että me olemme tehneet karsinoissa eläville sioille palveluksen antaessamme niiden elämälle tarkoituksen. Toisin kuin me siat, jos vain kykenisivät, voisivat olla onnellisia tietäessään tämän, sillä niiden ei tarvitse pohtia ajatusta, miksi ovat syntyneet tänne tai mikä on elämän tarkoitus. Toisaalta en sitten tiedä, muuttaako tämä päättely kuitenkaan meidän asemaamme sikoihin verrattuna, koska ne eivät kuitenkaan tiedosta omaa tarkoitustaan. Siispä voisin sanoa, että karsinamme on universumi ja oma pieni aitauksemme on maapallo. Pohdimme juuri yllä esitettyjä kysymyksiä vailla tietoisuutta tarkoituksestamme. Siis, mitä me olemme oikeastaan sanomaan, onko elämä sattumaa vai ei? Saattaa olla, että joku on jo antanut meidän elämällemme tarkoituksen.

Onko sitten filosofiassa vastauksia näihin syvällisiin kysymyksiin? Varmaa on vain se, että totuus on aivan yhtä yksinkertainen kuin kosminenkin. Sen sijaan yrittämisen sisäsyntyisyys on paljon maanläheisempi ajatus kuin hypoteesi elämän sattumanvaraisuudesta. Yrittäjyys endogeenisena ilmiönä on intuitiivisesti ajatellen erittäin järkeen käypää. Meidän ympärillemme on aina ihmisiä, joista ajatteleme, että he ovat syntyneet yrittäjiksi. Me ajatteleme, että esimerkiksi vahvassa ja lannistumattomassa ihmisessä on selvää yrittäjäpotentiaalia. Kuitenkaan harvoin ihmisen ulospäin antama kuva on niin yksiselitteinen. ”Syntynyt yrittäjäksi” on vain tiettyjen ominaisuuksien luoma illuusio. Ympäristön vaikutus sen sijaan on ratkaisevassa asemassa. Hieman kärjistäen voidaan sanoa, että etiopialaisella ihmisellä on



tuskin aivan yhtä otolliset mahdollisuudet yrittää kuin suomalaisella. Toisaalta taas etiopialaisella ei välttämättä ole muuta vaihtoehtoa. Joka tapauksessa kysymys on ympäristön luomasta mahdollisuuksien kartoittamisesta ja sen antamien merkitysten houkuttelevuudesta. Uskon itse, että lähes kenestä tahansa voi tulla yrittäjä, mikäli olosuhteet niin vaativat. Kuitenkin aika harva meistä loppujen lopuksi jäisi tuleenkaan makaamaan.

## YRITTÄJYYTTÄ 24/7

**Nina Kujala**

### **Bioalat ja liiketalous / liiketalous**

Vuoden ensimmäisessä seminaarissa osallistujina olivat Finepressiltä Eero Kunnas, Katsista Heikki Vaiste sekä koulustamme jo eläkkeelle jäänyt yliopettaja ja Rajala Cameran omistaja Jarmo Helminen. Helminen juonsi keskustelua, sillä idean isä ja aikaisempien tilaisuuksien keulahahmo, TAD Centren johtaja ja Turun elinkeinojohtaja Ilpo Siro oli estynyt pääsemään paikalle. Parituntisen aikana sai kuulla mielenkiintoista ihmiskohtaloa ja herrojen vitsailua. Tuli koettua myös déjà-vu-ilmio Helmisen pürreltyä BKT-laskelmia taululle.

Kirjapainoyrittäjä Eero Kunnas on sukuyrityksen johdossa jo kolmannessa polvessa. Koulumme läheisyydessä sijaitsevassa toimipisteessä on kolmisenkymmentä työntekijää. Yritys muutti nimensä hiljattain Kotevasta Finepressiksi. Kunnas korosti koko esittelynsä ajan olevansa ihan tavallinen suomalainen mies, joka ei erikoisemmin haaveile rikkauksista. Hän haluaa olla onnellinen mies, jolla on rahaa riittävästi. Ystäviä ja harrastuksia ei saa unohtaa. Liikunta ja musiikki tuovat vastapainoa yrittäjän arkeen ja auttavat jaksamaan. Yrittäjän ei tarvitse elää työilleen. Itsensä tarpeelliseksi tunteminen tuo hyvän olon ja saa aikaan uusia tavoitteita. Kunnas korosti, että yrittäjä ei ota osaa kvartaalitalouteen. Tämä nykytrendi ei ole sovelias yrittäjälle, joka johtaa johtaa yritystään vuodesta toiseen ja tulevaisuutta kohti. Yrittäjä ei saa myöskään pelätä riskin ottamista. Moni haluaa elämäänsä jännitystä vaarallisesta harrastamisesta tai extrem-matkailusta, mutta Kunnas vakuuttaa yrittäjyydessä olevan ihan tarpeeksi extremeä.

Katiskan perustajalla Heikki Vaisteella on autoteknikon ja maalarin tausta. Hän heitti oivan letkautuksen, että hänen nuoruudessaan kouluja käymättömällä oli vain kaksi tapaa menestyä: yrittäjyys ja politiikka. Hänen osallistumisensa seminaariin paljasti, kumman tien hän oli valinnut. Vaisteen mielestä väkisin ei voi ryhtyä yrittäjäksi. Hän myös ilmaisi mielipiteensä yksinyrittäjyyden puolesta. Kun vastuunkantajia on vain yksi, on myös vain yksi käskijä. Näin vältetään turhilta erimielisyyksiltä ja voiton jakamiselta. Hän varoittaa myös vannomasta. Koskaan ei kannata sanoa: ei koskaan. Jokainen päivä tuo niin paljon uutta, että kannattaa vain kulkea silmät avoinna huomiseen.

Rajala Cameran sukuyrityksessä, niin ikään kolmannessa polvessa, toimii veturina Jarmo Helminen, joka piti odotetusti vakuuttavia puheenvuoroja. Hänellä on loistava keino saada kuulijansa vakuuttuneiksi rauhallisella äänellään ja mielenkiintoisilla esimerkeillään. Hän on myös hyvä esimerkki yrittäjästä. Hän kertoi elämästään pääpiirteittäin ja osoitti kuuntelijoille, mitä sisäinen yrittäjyys todella merkitsee. Hän on pikkupojasta asti hankkinut pyöränsä ja veneensä keksimällä liikeideoita haaveidensa toteuttamiseksi. Hän tunnusti kehittelevänsä ideoita alinomaan, sillä mahdollisuuksia on rajattomasti. Helmisen ideat ja tavoitteet ovat saaneet tuulta purjeisiin, minkä todistavat ainakin 18 miljoonan euron liikevaihto ja sata

vakituista työntekijää. Nämä työntekijät ja tulos jakautuvat vajaan parinkymmenen tytäryrityksen kesken.

Keskustelu alkoi pitkäksi venyneiden, mutta mielenkiintoisten esittelyiden jälkeen perimiseen liittyvillä asioilla. Kunnas ja Vaiste edustivat vastakkaisia mielipiteitä. Siinhän on jokaisella oikeus. Kunnaksen motiivi jaksaa päivästä toiseen on ajatus siirtää omille lapsille menestyvä yritys, josta nämä saisivat leipänsä. Vaisteella puolestaan on kolmen P:een sääntö: perustaja, perillinen, perikato. Hän ei ole samaa mieltä siitä, että itselle rakas juttu pitäisi siirtää lapsille. Kaikilla täytyy olla vapaus tehdä elämästään sellainen kuin haluaa.

Eräs opiskelija halusi tietää, mitä porkkanoita yhteiskunnalla on tarjota yrittäjälle. Hän toi esiin tilastotietoa: mitä korkeammin koulutettu ihminen on, sitä epätodennäköisemmin hän lähtee yrittäjyyden kivikkoiselle tielle. Tämä kommentti sai kärkkään vastaanoton, kun koulumme vararehtori ponkaisi pystyyn. Hän sanoi tilaston olevan vääristynyt korkeakoulujen osalta. Pitäisi tehdä ero yliopisto- ja ammattikorkeakoulujen välillä. Helmiselläkin oli sanansa sanottavana. Hänen mielestään yhteiskunnan ei tulisi osallistua yrittäjien arkeen yhtään enempää. Yrittäjyys sinänsä on lisäpalkkio.

Suomen maineikas verotus sai Helmisen jatkamaan valistustaan. Hänestä yksikään yritys ei voi kaatua korkeaan verotukseen. Verothan maksaa kuluttaja, ei yrittäjä. Hän selvensi asiaa vielä piirtämällä jo oppitunneilla tutuksi tulleita kaavioitaan ja laskelmiaan. Hän mainitsi tyhmyyden olevan suurin syy yritysten epäonnistumiseen.

Edellisistä seminaareista tuttu kysymys sai taas vastauksensa. Osallistujien mielestä yrittäjyyttä ei itsessään voi opettaa. Opetuksen täytyy kohdistua ajatteluun ja siihen, että osaa hakea osaamista ja tietoa. Numeroilla ei tee mitään, jos ei ymmärrä niitä. Totta kai Helminen entisenä opettajana katsoi opetuksen hyödyllisemmäksi kuin kaksi muuta keskustelijaa. Kunnas ihmetteli nykyajan kaikki-heti-nyt-trendiä. Yrittäjyyteenkin pitää kasvaa: käydä tarvittavat koulut, tehdä töitä, perustaa perhe ja nauttia nuoruudesta. Kyllä sitä ehtii yrittämään kolmenkymppin lähestyessäkin. Silloin on monesti elämäkoulukin tuonut tarvittavaa tietotaitoa.

Lopuksi eräs kuuntelija kysyi vielä, miten jaksaa samaa juttua päivästä toiseen. Omaan yritykseensä ei saa mennä kuin töihin. Se on enemmän kuin rakas harrastus, johon paneudutaan täysillä ja intohimoisesti. Yrityksen täytyy myös uudistua koko ajan pysyäkseen ajan hermolla ja ollakseen kilpailukykyinen. Helminen on vielä eläkeiässäkkin niin rakastunut omaan yritykseensä, ettei edes kaipaa lomailua. Siinä on meille jokaiselle tavoitetta.

# ARKIPÄIVÄN SANKARIT

## Tatu Kauppila

### Bioalat ja liiketalous / bio- ja elintarviketekniikka

Viides seminaarikerta takana ja kolmen yrittäjän kertomuksista heidän tekemästään työstä ja työurasta viisaampana. Olen nyt kuullut yhteensä viisitoista hyvin erilaista kuvausta yrittäjyydestä Turun alueella toimivan tai toimineen yrittäjän kertomana. Viidennellä kerralla tarinansa olivat meille kertomassa kolme hyvin erilaista persoonaa sekä yrittäjää.; Markku Hietämäki Oy Softema Ab:stä, Anders Blom Eurofacts Oy:stä sekä Markku Reunanen Newprint Oy:stä.

Moni meille puhuneista yrittäjistä on kertonut uransa lähteneen liikkeelle siitä, että heille on syntynyt idea, jolle on ollut tarjolla sopiva markkinarako. Markku Hietämäki lukeutuu mielestäni juuri näihin yrittäjiin. Kun hän vuonna 1978 perusti yrityksensä Softeman, ei Suomi ollut ATK-alan osajia pullollaan, toisin kuin nyt. Tietokoneet olivat huomattavasti harvemmassa, eikä ihmisiä, jotka osasivat käyttää niitä, vielä asunut jokaisessa Turun kerrostalorapussa, saati sitten niitä, jotka osasivat ohjelmoida. Ohjelmistoalalla ei ollut tunkua, ja sinne oli ATK-opettaja Hietämäen helppo lähteä.

Anders Blom oli minusta todella mielenkiintoinen kuultava. Hän on neljännen polven yrittäjä, tosin tyhjästä aloittanut, koska sellaista jatkettavaa yritystä, jonka tuotteena on yhteiskuntaoppi, ei ollut. Puolet Suomen rahasta kiertää yhteiskunnan kautta, joten rahaa hänen markkinoillaan ainakin riittää. Olisin mielelläni kuullut enemmänkin hänen työstään. Yhteiskunnallinen insinööritoimisto kuulostaa kiinnostavalta aiheelta.

Markku Reunanen on puolestaan todellinen monialapersoonaa, Newprint Oy:n Tradecol Oy:n, Processio Oy:n sekä Markku Reunanen yrityspalvelu Oy:n osakkaana/omistajana. Mieleeni tuli ensimmäiseltä seminaarikerralta eräs yrittäjä, jolla oli myös sormensa pelissä useammallakin alalla, eli Heikki Salmela. Vaikka hänet tunnetaankin Hesburgerista, hän on mukana monessa muussakin, aina hotelleista lähtien. Reunanen teki ainakin minuun vaikutuksen. Miten voi olla kunnioittamasta miestä, joka on ollut kesätöissä pankinjohtajana? Liikemieslahjojen on pakko olla huomattavat, mikäli vasta 49-vuotiaana alkanut yrittäjänura on johtanut ”lyhyessä” ajassa näin pitkälle.

Anders Blomin puheista poimin mietteen, joka todella sai minut ajattelemaan yrittäjyyttä uudelta näkökulmalta. Itse näen yrittäjän ihmisenä, joka haluaa vahvasti luoda omaa itsenäistä uraa, henkilönä, joka ei tahdo elää yhdessä kellokortin kanssa lähes seitsemänkymppiseksi, vaan haluaa itse vaikuttaa konkreettisesti omaan työhönsä sekä yritykseensä. Mutta Blomin lausahdus ”Arjen sankari on se, joka työllistää itsensä tai muita” sai minut pohtimaan yrittäjyyttä myös toisella tavalla. Mitenköhän monta henkilöä nämä viisitoista meille puhunut yrittäjä työllistävät Turun alueella? En tiedä määrää, mutta se on suuri. Entä

yhteensä kaikki Turun alueella toimivat yrittäjät? Valtavasti! Suomi tarvitsee P&K-yrittäjiä sekä heidän yrityksiään. Nämä todelliset arkielämän sankarit ovat mahdollistaneet omalla panoksellaan sen, että elämme ns. hyvinvointivaltiossa. Ja ne, jotka riskeeraavat, ansaitsevat palkinnon, eli tässä tapauksessa oman toimeentulonsa. Aina tätä palkintoa ei kuitenkaan jaeta. Minulle ainakin tuli yllätyksenä, että yli puolet yksityisistä yrityksistä ei elä yli viisivuotiaiksi. Sen vuoksi onkin osaltaan tärkeää, että uusia yrityksiä syntyisi kaatuvien tilalle. Hyvä idea voi kantaa pitkälle. Riski on suuri, mutta niin voi olla palkintokin.

Mikäli seminaarisarjan tarkoituksena on keskustella yrittäjyydestä ja saada sisällä orastava yrittäjyyden kipinä palamaan, yksi asia on täysin unohdettu. Kipinöitä ei nimittäin mielestäni synny pelkästään menestyjien tarinoista. Olisin halunnut kuulla myös niiden alle viisivuotiaina kaatuneiden yritysten sekä niiden takana olleiden yrittäjien mielteitä yrittäjyydestä. Uskon, että myös näillä yrittäjillä olisi ollut paljon kerrottavaa meille. Mikä heillä meni pieleen, mitä virheitä aloittavan yrittäjän tulisi heidän mielestään välttää? Onko heidän suunnitelmis- sa uuden yrityksen perustaminen, vai sammuiko kipinä, kun vettä tuli niskaan?

Oma suhtautumiseni yrittäjyyteen on kyllä muuttunut tämän seminaarisarjan aikana. Tulen- ko mahdollisesti itse ryhtymään tulevaisuudessa yrittäjäksi? Katson sen olevan henkilökohtainen ratkaisuni, johon muiden mielteet eivät vaikuta. Toki näiden kuulemiäni yrittäjien mielteet herättävät ajatuksia, eli niitä pieniä yrittäjyyden kipinöitä. Elämästä ei koskaan tiedä, mihin suuntaan se kuljettaa, varsinkaan työelämästä ei nykyään voi sanoa mitään varmaa.

## YRITYS – EREHDYS?

**Kerttu Karoliina Wahe**

**Biobranchen och företagsekonomi / Utbildningsprogrammet i företagsekonomi**

Minkä ikäisenä perustaa yritys? Pitkälle koulutettujen etuoikeus? Sattumuksien summa? Erehdys? Muun muassa näitä pohdittiin seminaarissa tällä kertaa, tai oikeammin minä aloin pohtia. Yrityksen perustaminen ei ole mikään helppo päätös kenellekään. Joillekin se vain on luonnollinen valinta. Voiko sitä luonnollisuutta opiskella tai harjoitella, niin että kun kysymys tulee vastaan, on helpompi vastata? Ehkä – ehkä ei, mutta kun hieman asiaan saa otetta ja pohjaa opiskelujen myötä, voi vastaus löytyä helpostikin.

Seminaarissa olivat tällä kertaa mukana Markku Hietämäki, Anders Blom ja Markku Reunanen. Kaikki olivat yrittäjäperheistä, joilla yrittäjäyyskokemusta oli karttunut koko elämän aikana. Kaikilla ei kuitenkaan ole kokemuksen tuomaa turvallisuutta takanaan ja vaikka olisi-kin, ei se ole taie onnistumiselle. Harva yritys elää yli viisi vuotta, ja siihen viiteen vuoteen uhraa moni todella paljon.

Yrityksen perustaminen on ollut monille sattumuksien summa, ja myös yrityksen menestyminen markkina-alalla on kohtalon käsissä. Niin monien henkilökohtaisten ominaisuuksien on osuttava yhteen, että olen alkanut pohtia, onko minun edes mahdollista perustaa omaa yritystä. On löydettävä ne oikeat mausteet itsestään, ne kaikki ”johtajan ominaisuudet”. On hallittava asiakassuhteet ja talouden monet kiemurat ja pystyttävä kantaamaan harteillaan se tosiasia, että kaikki on kiinni onnistumisesta – pelissä on koko omaisuus ja elämä. Yrittäminen on elämää työn kanssa, yritysavioliiton auvoista elämää. Sattuman käsiin kuuluu idea ja lähtökohta, jolloin kipinä yrittämiseen syntyy, ja sen sattuessa siihen kannattaa tarttua.

Seminaarivieraat eivät olleet mitään nuoria poikia perustaessaan yrityksen. Tuskinpa he aloittaisivatkaan yhtä kokemattomina kuin me nyt olemme, joten mistä minä sitten tiedän, koska olen kypsä haasteeseen. Moni ammattikorkeakoulussa opiskeleva on kovin nuori, tuskin kypsä elämään edes omillaan. En usko heidän olevan valmiita haasteeseen, vaikka he opiskelevatkin liiketaloutta ja yrittäjäyttä. Toisaalta, jos he eivät ole nyt valmiita haasteeseen, niin ainakin he ovat ehkä hieman valmiimpia opiskelun kuluessa, kun ikää on ensin karttunut ja kunnollinen kipinä iskenyt. Tuntuu kuin meitä, jotka osallistumme tähän kurssiin, patistettaisiin yrittäjäyteen. Kuitenkin ikää ja erityisesti kokemusta saisi kertyä lisää ennen sitä. Ehkei kurssi sovellu ensimmäisen vuoden opiskelijoille, vaan paremminkin jo lähes valmistuneille, jotka ehkä tuskailevat, mitä tekisivät tulevaisuudellaan. Koulutus auttaa, mutta riittääkö se yksinään. Tuskin koulutustaso vaikuttaa siihen, lähteekö yrittäjäksi vai ei. Mi-

käli joku löytää yrittämisen kipinän itsestään, sitä ei mikään voi estää, paitsi taloudellinen tilanne.

Toki oma yritys tarkoittaa vapautta ja sitä, että saa olla kukkona tai kanana tunkiolla. Yrittäjyys tuo mukanaan myös paljon velvollisuuksia, niin että päättää oikein huimaa ja pelottaa. Moni tuttavani on aloittanut ja lopettanut ja sanonut yrittäjyyden olleen elämänsä suurin erehdys. Näin varmaan onkin, jos yrittäjäksi on ryhdytty vailla intohimoa. Omistautumista ja intohimoa yrittäjyyttä kohtaan, sekä oikeita syitä yrityksen aloittamiseen ei voi opettaa koulussa tai oppia perheyriyksessä. Ne kuuluvat ihmisen luonteeseen. Mielestäni yrittäjyys on usein erehdys, jollei sattuma sano toista, ja sattuman sanan kuulee valitettavasti vasta sitten, kun on kokeillut.

# YRITYS ON JOSKUS EREHDYS, MUTTA SILTI HOUKUTTELEVA JA KANNATTAVA VAIHTOEHTO

**Jenni Aalto**

## **Bioalat ja liiketalous / bio- ja elintarviketekniikka**

Yrittäjyyden kipinä -seminaarisarjan viidennessä seminaarissa 10.02.2005 olivat puhumassa toimitusjohtaja Markku Hietamäki, hallituksen puheenjohtaja Anders Blom sekä toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja Markku Reunanen.

Markku Hietamäen yrityksen nimi on tällä hetkellä Softema Invest Oy. Yritys perustettiin vuonna 1978, ja sen nimi oli siitä vuoteen 2002 saakka Oy Softema Ab. Vuonna 2002 yrityksestä tuli osa Tieto-Enator -konsernia. Toimipisteitä tietokoneohjelmistotalolla on ollut Raisiossa, Helsingissä ja Jyväskylässä. Alkuun yrityksen asiakkaita olivat pääasiassa pk-yritykset, mutta myöhemmin myös suurin osa vakuutusyhtiöitä ja sairaaloita. Hietamäki on yrittäjäperheestä, joten sillä on varmasti ollut vaikutusta hänen elämässään. Hän uskoo alan valintaan vaikuttaneen kuitenkin suuresti sen, että hänen opiskellessaan kauppaoppilaitoksessa oli juuri aloitettu atk-opetus, josta hän kiinnostui.

Hallituksen puheenjohtaja Anders Blom sanoi hänen yrityksensä Eurofactsin olevan yhteiskunnallinen insinööritoimisto. Yritys on erikoistunut viestinnän eri muotoihin, yritys- ja yhteisöviestintään. Toimistoja on Turussa, Helsingissä ja Pietarissa. Yritys on perustettu vuonna 1989, mutta täyspäiväisesti Blomista tuli yrittäjä vuonna 1991. Anders Blom on yrittäjäsuvusta, ja hän on jo neljännen polven yrittäjä. Kaikki suvun aiemmat yritykset on kylläkin lopetettu, mutta siitä huolimatta Anders Blomille on jäänyt yrittäjyyden kipinä. Hän uskookin yrittäjämäisten ajatusten olevan geneeissä. Blomin yrityksen toimiala ei ehkä ole se tavallisin, ja hän sanoikin kokevansa suurena haasteena osaamisen siirtämisen eteenpäin.

Markku Reunanen ryhtyi yrittäjäksi vuonna 1997. Silloin hän alkoi vetää Newprint Oy -nimistä kirjapainoa. Reunasen yritystoiminta on alun jälkeen laajentunut paljon, hän on tehnyt monia yrityskauppoja. Muita Reunasen yrityksiä ovat mm. Tradecol Oy, Processio Oy ja SpinPress As. Markku Reunanen – Yrityspalvelu Oy omistaa kaikki nämä yritykset, ja yhteensä yrityksissä työskentelee 71 henkilöä.

Tärkeintä yrittäjäksi ryhdyttäessä on hyvä liikeidea ja oikea asenne. Jotta yritys menestyisi yrittäjän pitää panostaa omaan osaamiseensa, uskoa ideaansa ja saada muutkin uskomaan. Tarvitaan tarmoa ja intoa jatkuvaan kehittymiseen. On tärkeää tuntea omat vahvuutensa ja osata hyödyntää ja kehittää niitä oikein. Yrittäjyyden luonteeseen kuuluu jatkuva kehitys ja parempaan pyrkiminen, joten muutoksia on osattava ja uskallettava tehdä.

Suurin osa aiemmissa seminaareissa puhumassa olleista vieraista on sanonut, että yrittäjän työssä pääasia on se, että menestyäkseen on osattava, se mitä tekee. Monet ovat sanoneet



tuntevansa yrityksensä kaikki toiminnan osa-alueet hyvin tarkasti. Tällä kerralla joku vieraisista kuitenkin sanoi, että saattaa olla parempi, ettei aivan kaikkea asioista tiedä. Ellei ihan ymmärrä kannattavuus- tai riskianalyseja, uskaltaa olla rohkeampi ja saa ehkä suuremman tuloksen.

Seminaareissa on useita kertoja todettu, ettei kukaan voi elää työlleen. Yrittäjälle on suuri riski ajautua olemaan ”naimisissa” työnsä kanssa. Yrittäjyys on kuitenkin elämäntapa, jota ei voikaan verrata toisen palveluksessa klo 8–16 työskentelemiseen. Lomien pitäminen on usein yrittäjälle hankalaa, mutta silti hyvin tärkeää. Lomat eivät ehkä yhtäjaksoisesti voi olla kovin pitkiä, mutta lomapäivien yhteismäärästä on tärkeää pitää kiinni.

Yrittäjyydessä ainakin minua houkuttaa riippumattomuus ja vapaus. Työtä tekee itselleen ja se on palkitsevampaa kuin toiselle työskenteleminen. Toisaalta on otettava huomioon, että yrittäjyys tuo mukanaan täyden vastuun yrityksen toiminnasta niin hyvinä kuin huonompina aikoina. Yrittäjyys vaatii aina ehdottoman tahdon menestystä ja halun taistella vaikeidenkin aikojen yli. Yrittäjänä toimiessa jonkinasteisia riskejä on lähes pakko ottaa. Takapakkeja tulee jokaiselle, mutta niistä kyllä selviää, jos vain tahtoa ja uskoa riittää. Yrittäjyydessä on paljon hyviä ja innostavia puolia, mutta myös vaikeuksia ja haasteita. Yrittäjällä on pelissä koko omaisuutensa, mutta hyvästä tuloksesta voi myös saada erinomaisen palkan.

Totuus on, että 50 % yrityksistä kuolee ennen viidettä toimintavuotta. Yritykseen saattaa siis tiiviisti liittyä myös erehdys!

Yrityksen perustamisen lähtökohdat voivat olla hyvin erilaiset. Jossakin tapauksessa alusta saakka saattaa olla hyvinkin selkeä suunnitelma tulevasta yrityksestä ja tarkkaan harkittu tavoite, mihin yrityksen perustamisessa pyritään. Yritys voi alkaa kuitenkin muotoutua vain jostakin ideasta, tai tarpeesta, jonka yrityksen perustaja huomaa markkinoilla olevan. Tärkeä asia yrittäjyydessä on se, että oikealla hetkellä osaa ja uskaltaa tarttua tilaisuuteen. Aloittaessaan yrittäjän on hankittava asiakkaiden luottamus, joten nöyryyttäkin tarvitaan. Kuten Markku Hietämäki seminaarissa sanoi, aina on muistettava, että asiakas on se, joka maksaa yrittäjän palkan.

Olen vähitellen alkanut ajatella, että yrittäjyys saattaa olla minullekin yksi vaihtoehto tulevaisuudessa. Aikaisemmin mielessä ollut pelko epäonnistumisesta on vaihtunut rohkeuden ja päättäväisyyden tunteisiin. Seminaareissa kuulemieni kokemusten myötä olen tullut siihen tulokseen, että yrittäjäksi ryhtyminen on kannattava juttu!

# IRTIOTTOJA

**Hannamari Nieminen**

**Bioalat ja liiketalous / liiketalous**

*”Seison rinteiden laella ja kiristän lautani siteitä. Nousen ylös ja tunnen kylmän viiman iskevän kasvoille. Katson nopeasti holtavaa hankea ja liu’utan lautani vauhtiin. Vauhti kasvaa, mutta tiedän hallitsevani tilanteen: ei tarvitse muuta kuin luottaa itseensä ja antautua hetkeen. Lauti kääntyyile sjuvasti rinteessä ja nautin vauhdin huumasta sekä siitä että olen taas kerran voittanut itseni: asettanut tavoitteita, ottanut riskein ja heittäytynyt hetkeen”*

Mikä yhdistää kokemuksen lumilautailusta ja halun yrittäjäksi ryhtymisestä? Aluksi voisi ajatella, että ei mikään, mutta kun asioita katsoo laajemmin, huomaa, että monissa arkipäivän ja työelämän asioissa on paljonkin yhteistä. Yrittäjäksi ryhtymisessä ja yrityksen perustamisessa käydään läpi samoja haasteita kuin esimerkiksi urheilussa. On otettava riskejä ja uskottava itseensä sekä kykyihinsä. Yrittäjäksi ryhtyminen tarkoittaa heittäytymistä uuteen ja tuntemattomaan, tilanteeseen, jota ei välttämättä hallitse kokonaisvaltaisesti. Tulee ongelmia ja vastoinkäymisiä, joista on selvittävä tavalla tai toisella.

Olin kuuntelemassa ohjaaja Aki Louhimiehen seminaaria Oma yritys 2005 -messuilla. Hänen puheestaan jäi hyvin mieleen lauseenpätkä, jota olen usein myöhemminkin miettinyt. Louhimies sanoi: ”Uuden aloittaminen on paljon helpompaa kuin vanhan päättäminen.” Lausahduksessa on lyhykäisyydessään koko elämän lyhyt oppimäärä: takerrumme viimeiseen oljenkorteen niin työelämässä kuin ihmissuhteissa. Emme uskalla irrottautua vanhasta.

Kuinkahan moni meistä on elämässään aloittanut uusia asioita? Niitä on varmasti lukematon määrä. Kuinka moni on päästänyt irti yhtä monesta vanhasta asiasta? On helpompaa pysyä tutussa ja turvallisessa työ- tai opiskelupaikassa kuin siirtyä epävarmaan tulevaisuuteen. Monelta meistä puuttuu ne tärkeimmät ominaisuudet, joilla kohdata uudet haasteet: uskallusta ja rohkeutta. Riskinotto on meistä monelle kova paikka, ja usein yritämme välttää sitä viimeiseen asti. Koemme, ettemme kykene hallitsemaan riskejä haluamallamme tavalla, vaan pelkäämme, että ne hallitsevat meitä.

Monia arkielämän tilanteita voisi siis verrata yrittäjyyden aloittamisen vaikeuteen. Uuden asian oppiminen on usein sekä innostavaa että myös hankalaa, mutta vanhasta on vielä vaikeampi päästä irti. Mutta jos haluamme saavuttaa jotain, on myös luovuttava jostain. Ei yrittäjäksi voi tulla itsestään tai suoranaisesti opiskella, mutta siihen voidaan antaa työkaluja, jotka auttavat eteenpäin. Oman ajatusmaailman avartaminen ja tiettyjen perusasioiden hallinta, kuten työelämän pelisääntöjen osaaminen, auttavat, mutta itse tahdon tehdä on tultava jostain muualta. Sitä ei voida kenellekään antaa tai opettaa. Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii ihmiseltä henkisesti paljon, ehkä siksi siihen ei olla valmiita niin kovin herkästi ja se koetaan vaativaksi vaihtoehdoksi toteuttaa itseään.

Olen useasti miettinyt, miksi minulle on niin vaikeaa tehdä lopullista päätöstä yrittäjän urasta. Mitkä ovat taas ne syyt, miksi joku ryhtyy yrittäjäksi? Halu toteuttaa itseään, kunnianhimo vai vapaus määrätä itse tekemisiään? Vai onko kysymys jostain muusta? Ehkä yrittäjyys on silti enemmän halua, tahtoa ja uskallusta kuin itse konkreettisia tekoja ja ideoita. Joillakin meistä vain on enemmän sisua ja rohkeutta kohdata haasteita. Itselleni olen yrittänyt selittää asiaa monin tavoin: ei ole sopivaa liikeideaa, ei ole pääomaa eikä hetki ole oikea. Loppujen lopuksi kaikki selitykseni ovat vain vastuun pakoilua ja roikkumista vanhoissa asioissa. Yrittäjyyden kipinä -seminaareissa on kuultu monta erilaista yrittäjyystarinaa, mutta silti niitä kaikkia yhdistää yksi tekijä: rohkeus irrottautua entisestä turvaverkosta ja ottaa riskejä. Vanhasta asiasta on siis päästetty irti.

Tiedän, että minusta tulee yrittäjä, mutta ensin minun pitää tehdä välini selviksi menneisyyteni kanssa. Tarvitsen irtioton vanhaan, että voin aloittaa uuden täydellä sydämelläni.

# ELÄMÄNTAPAYRITTÄJIÄ JA ROOLIEN RIKKOJIA

**Jonna Saarinen**

## **Bioalat ja liiketalous / liiketalous**

Yrittäjyyden kipinä -seminaarisarjan viimeinen tilaisuus järjestettiin Turun ammattikorkeakoulun Lemminkäisenkadun yksikössä 17.3.2005. Tällä kertaa seminaaritalaisuuteen opiskelijoiden tentattaviksi saapuivat Merja Scharlin Bioferme Oy:stä sekä Matti Nurmi Nurmiyhtiöt Oy:stä. Niin kuin aikaisemmissakin tilaisuuksissa, oli näillä yrittäjillä oma tarinansa kerrottavana ja jaettavana kuulijoiden kanssa.

Merja Scharlinin liiketoiminta on saanut alkunsa luomuun hurahtamisesta. Lisäaineettomuus, kasviperäisyys ja kotimaisuus ovat yrityksen taustalla olevia arvoja, joita yrityksessä edelleenkin pidetään yllä. Yrityksen ideana on viedä luomuaumatusta eteenpäin. Ajatus yrityksen hittituotteesta *Yosasta* tuli yliopistomaailmasta. Vaikka idea tuntui omalta ja hyvältä, oli uuden tuotteen lanseerauksessa omat ongelmansa. Erityisesti uskottavuus oli pienyritykselle ongelmallista. Tärkeintä onkin ollut osoittaa, että pienikin yritys menestyy, jos on tosissaan. Pitää uskoa siihen, mitä tekee ja on kannettava riskit. Yrittäminen on oppimisprosessi, josta ei voi pitää välivuosia.

Turkkurista yrittäjäksi voisi olla sopiva kuvaus Matti Nurmen urasta. Hänen yrittäjäuraansa sisältyy monia saavutuksia, joiden taustalla on tyytyväisyys omiin valintoihin ja usko omaan tekemiseen. Hän ei ole joutunut katumaan valintojaan päivääkään. Matti Nurmen mottona voisi olla: ”Yrittänyttä ei laiteta”. Pitkäksi venyneet päivät ja yöt ovat tuoneet tyydytystä ja Matti Nurmen sanoin, kyllä työt aina kotiolut voittaa. Työ on ollut Nurmelle aina myös harrastus, josta hän on saanut kohtuullisen korvauksen. Miksi sitten yksityisyrittäjä eikä suuren konsernin johtaja? Nurmi toteaa: ”Yksityisyrittäjä saa itse valita auton merkin”. Poishyppäämisen vaikeus on myös mietityttänyt Matti Nurmea. Kun yrittämisestä on tullut elämäntapa, on luopuminen vaikeaa.

Naisyrittäjyys suomalaisessa miesvaltaisessa yrittäjäkulttuurissa on ollut monien seminaaritalaisuuksien aiheena. Kysymykseen naisen uskottavuudesta miehisessä yrittäjäkulttuurissa ja naisen asemaan lasikattoilmiön rikkojana on saanut jokainen vieraana ollut naisyrittäjä vastata. Merja Scharlin toteaa naisia olevan vähän, vaikka hänenkin alansa sopii hyvin naisille. Hän kokee tärkeäksi periksi antamattomuuden, että osaa pitää puolensa ja edetä määrätietoisesti siihen, mitä tavoittelee. Suomalaisessa todellisuudessa naisyrittäjät onkin nähty lähinnä itsensä työllistäjinä eikä niinkään ison organisaation johtajina. Tyypillistä on myös ollut naisten asettuminen kapealle palvelusektorille. Yrittäjinä naiset ja miehet eroavat myös siinä, miksi yritys perustetaan. Usein syyt yrityksen perustamiseen ovat molemmilla erilaiset. Lasikattoilmiön rikkomiseen tarvitaankin vahvoja naisjohtajia, jotka uskaltavat olla myös uudenlaisen kulttuurin rakentajia ja ennakkoluulojen poistajia. Sukupuolistereotyyppien muuttaminen on vaativa tehtävä, mutta stereotyyppit vaikuttavat siihen, miten naiset näh-

dään yrittäjinä ja johtajina, miten heihin suhtaudutaan ja miten heitä kohdellaan. Kaikki Yrittäjyyden kipinä -tilaisuuksissa olleet naisyrittäjät ovatkin näiden ennakkomielikuvien rikkojia. Ehkäpä meidän värikkäästä kuulijajoukostamme löytyy jatkajia taisteluun stereotyyppioita ja lasikattoilmiötä vastaan. Hyvänä alkuna oli seminaaritalaisuuden alussa palkittu kolmen naisen opiskelijayritys.

Myös koulutus on ollut keskeisenä osana seminaaritalaisuuksien sisällössä. Sekä opettajat että varsinkin me yrittäjyyden suuntautumisvaihtoehdon opiskelijat olemme kiinnostuneita, millaisia asioita voimme, ja mitä meidän pitäisi oppia koulussa. Monissa seminaaritalaisuuksissa yrittäjät ovat kehottaneet välttämään ylikouluttautumista, sillä jossakin vaiheessa tulee vastaan tilanne, jossa huomaa tietävänsä entistä vähemmän ja riskinotto kyky vähenee. Hannu Aaltonen kertoi eräässä seminaaritalaisuudessa, että yrittäjänä menestyy, kun uskonto on 10 ja matematiikka 4. Tässäkin tilaisuudessa vieraat totesivat lähes yhteen ääneen: ”Jos kaikki ideat annettaisiin ekonomien laskettaviksi, niin moni hyvä liikeidea jäisi toteutumatta”. Liika laskelmoiminen ja varman päälle -ajattelu on pahasta.

Yritysten ja oppilaitosten yhteistyö on lisääntynyt melko paljon viime aikoina. Tästä esimerkkeinä sekä se, että taideteollisen korkeakoulun opiskelija on päättötyönään suunnitellut *Yosa* -tuotepakkaukset että kouluissa lisääntyneet opiskelijayritykset. Käytännön projekteista oppiminen ja suhteiden luominen yritysmaailmaan on keskeinen osa monien opiskelijoiden oppimista.

Ajan kuluessa yrityksiltä on alettu vaatia entistä enemmän eettistä näkökulmaa ja suurempaa moraalialia. Eettisistä ja moraalisisista ongelmista on tullut osa yrittäjän arkipäivää, mikä näkyy mm. yritysten kasvaneessa halussa julkaista yhteiskuntavastuureportteja. Tätä voidaan pitää tapana puhdistaa yrityksen mainetta, mutta myös todellisena keinona yritysten kannalta kertoa, että ne kantavat vastuunsa. Mielipiteet yrityksen ja eettisen ajattelun yhteensopivuudesta ovat kuitenkin poikkeavia. Yritysmaailmaan liitetään yleensä kovia arvoja kuten tulos tai ulos -periaate. Merja Scharlin kertoi kuitenkin yrityksensä perustana olleen juuri arvonäkökulmat ja yritystoiminnan lähteneen eettisyydestä. Yrityksen alkuaikoina valinneet arvot, kasviperäisyys, asiakaslähtöisyys, lisääineettomuus ja kotimaisuus, ovat edelleen arvoja, joista yritys ei tingi. Arvojen eroavuudesta kertoo Nurmen näkemys. Hänen arvonsa kiteytyvät eteenpäin menemisen henkeen. Yritystoiminnan tarkoituksena on saada toimeentulo ja tehdä tulosta. Yritystoiminnan kehittymisestä kertoo näkemys, jonka mukaan yritystoiminnassa ei tunneta vaakalentoa, vaan nokan pitää olla koko ajan ylöspäin.

Tämä seminaari, kuten aikaisemmatkin, ovat varmasti herättäneet kuulijoissa monenlaisia ajatuksia. Yrittäjäksi ryhtymisestä on tullut lähinnä kohtalokysymys, johon yrittäjäperhetaustalla on ollut erittäin suuri merkitys. Kvartaalitalous-käsitteen yleistymisen on tuntunut myös monien yksityisyrittäjien mielestä oudolta, sillä yritystä ei voi johtaa vain neljännesvuosittain.

Monille myös yritystoiminnasta luopuminen on ollut vaikeaa ja ehkä asia onkin niin, että yrittäminen on elämäntapa, jossa nälkä kasvaa syödessä. Yrittäjäksi ryhtyvällä on omassa

yrittämissään sekä työ että harrastus. Jokainen päivä on oma lukunsa eikä koskaan voi tietää, mitä seuraavaksi tapahtuu. Monien seminaarivieraiden mielestä yrittäminen onkin ollut extreme-harrastus, jossa pelkoa ei tunneta, riskejä on otettava ja huomisesta ei koskaan tiedä.

# AJATUKSIANI YRITTÄJYYDESTÄ

**Jenni Kavén**

**Terveysala / hoitotyö**

Miten monet loistavat yritys- ja tuoteideat saattavatkin lojua jonkun työpöydällä tai pöytälaatikkoon hylättyinä ja hyllytettyinä. Loistava esimerkki tästä oli luennolla Yosa- tuotteen tarina ja menestyminen. Maailmamme on muuttunut paljon eri keksijöiden ja keksintöjen vuoksi, mutta niihin on tarvittu kuitenkin yritystoiminnan harjoittamista. Pelkkä uusi keksintö ei ole mitään, ennen kuin se on markkinoitu ihmisten käyttöön.

Luennoilla on monesti painotettu sitä, että yrittäjän täytyy olla kekseliäs. Jos ideat ovat vasta kehitteillä, yrittäjän täytyy osata muokata ne toimivaksi ja tuottavaksi bisnekseksi. Minua ei motivoi pelkästään raha, eikä varmaan monia muitakaan terveydenhuoltoalalle suuntautuneita henkilöitä. Minusta tuntuisi ehkä jopa pahalta rahastaa terveydenhuollossa bisneksellä, mutta kuuluuhan terveydenhuollon liiketoiminnassakin tehdä voittoa siinä missä muusakin liiketoiminnassa. Hoitohenkilökunnalle on maksettu matalaa palkkaa vetoamalla "kutsumukseen". Todellisuudessa monelle terveydenhuollossa työskentelevälle se on vain työ muiden töiden ja vaihtoehtojen joukossa. Luultavasti tulevaisuudessa terveydenhuoltoalan luonne ja kehitys tulevat muuttumaan ratkaisevasti. Amerikan "ihmemaassa" terveydenhuollolla on jo erilainen imago kuin meillä. Onko sitten moraalisesti väärin rahastaa toisen hädällä vai ajatteleeko vain sitä, että auttaa muita ja siinä sivussa ottaa vain hiukan voittoa. Miten minusta tuntuukin hassulta, että tupakkayhtiön on paljon sallitumpaa ottaa voittoa tupakka-askista kuin saada rahallista voittoa vaikkapa vanhusten hoidosta? Missä minun ajatukseni ovat menneet vikaan, vai pidänpö omaa työtäni vähempiarvoisena tai laupiaan samarialaisen työnä?

Minusta koulutuksen aikana pitäisi enemmän rohkaista yrittäjyyteen ja optettaa terveydenhuoltoalaa opiskeleville opiskelijoille yrityksen perustamiseen liittyviä asioita ja kertoa yrittäjänä elämisen realiteeteista. Monesti syyllistetään, jos käyttäisi hyväkseen omaa ammatillista taustaansa vaikka jonkin terveystuotteen myymisessä, ellei kyseiselle tuotteelle ole jotain tieteellistä näyttöä sen toimivuudesta. Tämä on tietenkin ymmärrettävää, mutta samalla voi myös vahvistaa käsityksiä siitä, ettei terveydenhuollolla ja terveystuotteilla voisi tehdä bisnestä. Tietenkin jokainen huijariyrittäjä feikkituotteensa kanssa on pelle ja toiminta eettisesti tuomittavaa, oli sitten kyse terveystuotteesta tai jostakin muusta.

Täytyy myöntää, että monesti syyllistyn ajatuksiin, joissa pidän menestyvää yrittäjää jotenkin epärehellisenä ja ahneena ihmisenä. Toisaalta taas kadehdin sitä, miksi joku menestyy niin hyvin, ja taas toisaalta ihailen jonkun yrittäjän rohkeutta ja älykkyyttä. Yrittäjyys herättää niin monia erilaisia tunteita ja ajatuksia minussa. En todellakaan voisi koskaan sanoa ei yrittäjyydelle. Minusta kuitenkin tuntuu, että yrittäjyys on pitkä prosessi, johon kukin kypsyy rauhassa. Toiset eivät kypsy siihen koskaan. On kuitenkin ollut erittäin huojentavaa tietää,

että yrittäjiä ja yrittäjyyttä voi harjoittaa monella eri tavalla. Siihen ei ole yhtä ainoaa oikeaa formaattia, ja kaikista eniten omaa mieltäni keventää se, ettei koskaan ole liian myöhäistä alkaa yrittäjäksi.

Minulla on aina ollut palava halu tehdä jotain täysin itsenäistä, vaativaa ja vastuullista työtä. Ehkä nämä ominaisuudet täyttyvät juuri yrittäjän ammatin kuvauksessa. Täytyy myöntää, että luennot saivat aikaan kipinän. Toivon ja työstän tätä kipinää seuraavaan muotoon, mutta aika näyttää, mistä ja millaisena löydän itseni tulevaisuudessa. Parasta ja haastavinta olisi, jos tulevaisuudessa pystyisin muuttamaan joitakin ihmisten käsityksiä asioista, kuten Heikki Salmela sai muutettua ihmisten käsityksiä grilliruuasta.



## Turun ammattikorkeakoulun julkaisusarjoissa ilmestyneitä teoksia

### TURUN AMMATTIKORKEAKOULUN TUTKIMUKSIA

6. Avoranta, Annina: ”*Obo, mä lähdän taas täältä kassi kädes?*” – tutkimus nuorista naisista himoshoppailijoina. Turku, 2003. 107 s. ISBN 952-5113-24-8.
7. Ovaska, Esko: Ongelma, idylli vai elämisyhteisö? Pienten kuntien sosiaali- ja terveyspalvelujen ja sosiaalisen pääoman tarkastelua. Turku, 2003. 323 s. ISBN 952-5113-34-5.
8. Sorsa, Kaisa: Time-share-matkailupalvelun tuotteistamisen lainsäädännölliset puitteet – Espanjan, Iso-Britannian ja Suomen time-share-lainsäädäntöä koskeva oikeusvertaileva tutkimus. Turku, 2003. 257 s. ISBN 952-5113-47-7.
9. Piipponen, Vesa: Materiaalin ostostrategian ohjausmalli lentokoneen elinjakson aikana. Turku, 2003. 86 s. ISBN 952-5113-43-4.
10. Talvitie, Susanna: Sosionomiopiskelijoiden ohjatut harjoittelut – harjoittelut ja niiden ohjaus ammattiin oppimisen tukena. Turku, 2003. 127 s. ISBN 952-5113-49-3.
11. Keltaniemi-Koski, Arja: Kasvunpaikka – muutosprosessin kuvaus projektiopintojen aikana. Turku, 2004. 102 s. ISBN 952-5113-56-6.
12. Sainio, Elina: Suurten ikäluokkien ikääntyminen ja tulevaisuuden näkymät. Turku, 2004. 108 s. ISBN 952-5113-60-4.
13. Hilapieli, Sanna-Maria & Pajamäki, Salla: Asuinviihtyvyyden ja sosiaalinen pääoma Jyrkkälässä. Turku 2004. 109 s. ISBN 952-5113-61-2.
14. Mäntsälä, Tuija: Järjestelmä on mutta toimiiko se? Opiskelijoiden arvio opinto-ohjauksen tilasta ja opintopolun eri vaiheiden ohjauksen kehittämistarpeista Turun ammattikorkeakoulussa. Turku, 2004. 97 s. + 17 liites. ISBN 952-5113-65-5.
15. Eskola, Eeva-Liisa & Palin, Olavi: Lääketieteen opiskelijoiden informaatiolukutaidot muuttuvassa oppimisympäristössä. Turku, 2004. 103 s. ISBN 952-5113-78-7.
16. Lindgren, Pia: ”What Colour Are the Zebra’s Stripes?” Business Bachelor Students’ Perceptions of Teaching and Learning Intercultural Communication. Turku, 2005. 130 s. ISBN 952-5596-05-2.

### TURUN AMMATTIKORKEAKOULUN RAPORTTEJA

11. Alanen, Erja & Halonen, Sirpa (toim.): Ympäristöterveydenhuoltoa kehittämään – työkirja kunnan ympäristöterveydenhuollon viranhaltijalle = Miljöhälsan står i fokus – arbetsbok för den kommunala miljöhälsovårdsmyndigheten = Development of Environmental Health – workbook for municipal health care officials. Turku, 2003. CD-ROM. ISBN 952-5113-28-0.
12. Koskinen, Ritva: ”*Tää oli kyl tosi kiva juttu, ko sää soitit?*” – ohjauskeskustelu opiskelun vauhdittajana. 2. p. Turku, 2004. 79 s. ISBN 952-5113-29-9.
13. Lahtinen, Jari: Flamecleaner – liikkuvan öljynpolttolaitteen kehityshanke. Turku, 2003. 26 s. ISBN 952-5113-42-6.
14. Hautala, Tiina & Nenonen, Suvi & Saario, Ilona (toim.): Näkökulmia hyvinvointiin 2. Turku, 2003. 226 s. ISBN 952-5113-41-8.
15. Saalasto, Päivi & Ylander, Sirkka: Seutuportaali – kokemuksia EU-rahoitteisista hankkeista. Turku, 2003. 103 s. ISBN 952-5113-45-0.
16. Veräjänkorva, Oili: Projektityöskentely hoitotyöntekijöiden lääkehoidon osaamisen kehittämisessä – Turun ammattikorkeakoulun, Turun yliopiston ja terveysalan työelämän yhteistyöhankkeen loppuraportti. Turku, 2003. 64 s. + 26 liites. ISBN 952-5113-48-5.
17. Niinimäki, Jukka: Verkko-opetus ammattikorkeakoulussa – katsaus pedagogisiin malleihin ja toiminnan organisointiin. Turku, 2003. 61 s. ISBN 952-5113-53-1 (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-50-7 (painettu).
18. Kantola, Ismo & Gates, Marieta (eds.): Internships and Project Studies as Workbased Learning Environments in Professional Higher Education – International Benchmarking. Turku, 2004. 32 s. ISBN 952-5113-57-4.
19. Veräjänkorva, Erkko, Ervall, Koivuniemi & Syrjäla: Laadukasta lääkehoidon opetusta ja oppimista – seurantatutkimus hoitotyön lääkehoidon opetuksen ja oppimisen kehittämisestä. Turku, 2004. 112 s. ISBN 952-5113-58-2.

20. Tuominen, Telle: Opettaja ja työyhteisö muutamatkalla ongelma-perustaiseen oppimiseen. 2. p. Turku, 2004. 93 s. ISBN 952-5113-59-0.
21. Neitola, Pekka: Toimikortit osana korkeakoulun tietoturva. Turku, 2004. 61 s. + 17 liites. ISBN 952-5113-68-X (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-60-2 (painettu).
22. Krook, Kristina: Näillä eväillä töihin – tradenomien kypsyysnäytteiden kielen analyysia. Turku, 2004. 61 s. ISBN 952-5113-66-3.
23. Elomaa, Leena & Koivuniemi, Sirkku: Näyttöön perustuvan hoitotyön kehittäminen – Karinakodin malli. Turku, 2004. 61 s. ISBN 952-5113-70-1.
24. Haapala, Juha: Bluetooth – teoriaa ja käytäntöä. Turku, 2004. 67 s. ISBN 952-5113-71-X.
25. Hautala, Tiina & Nenonen, Suvi & Saario, Ilona (toim.): Näkökulmia hyvinvointiin 3. Turku, 2004. 137 s. ISBN 952-5113-74-4.
26. Laine, Tom: Computer Software Development & Patenting Computer-Implemented Inventions. Turku, 2004. 108 s. ISBN 952-5113-79-5.
27. Härkönen, Pekka: Vavat verkkoon – kehittämismalli verkko-opintojen tarjontaan. Turku, 2004. 68 s. ISBN 952-5113-89-2.
28. Kopra, Pirjo: Hyvin suunniteltu, kerralla valmis – Turun ammattikorkeakoulun täydennyskoulutus- ja palvelukeskuksen koulutuksen suunnittelun prosessit. Turku, 2004. 94 s. ISBN 952-5113-90-6.
29. Tuohi, Raija & Helenius, Juha & Hyvönen, Raimo: Tietoa vai luuloa – insinööriopiskelijan matemaattiset lähtövalmiudet. Turku, 2004. 111 s. + 12 liites. ISBN 952-5113-91-4.
30. Koivuniemi, Sirkku & Lind, Kaija (toim.): Tutkien terveyttä 2004. Turku, 2004. 101 s. ISBN 952-5113-90-3.
31. Storti, Antonella & Tulonen, Arja: Onnistunut verkko-opetus – tietoa, taitoa vai tuuria? Turku 2005. 209 s. ISBN 952-5596-07-9.

#### **TURUN AMMATTIKORKEAKOULUN OPPIMATERIAALEJA**

2. Aaltonen, Heli (toim.): Näkökulmia nukketatteriin – ajatuksia ja kokemuksia teatterinuden pedagogisesta käytöstä. Turku, 2002. 161 s. ISBN 952-5113-15-9.
3. Kuusisto, Terhi: Sellonen – sellonsoiton alkeiskoulu. Turku, 2003. 45 s. ISBN 952-5113-22-1.
4. Linnossuo, Outi (toim.): Sosiaalinen ja toiminnallis-terapeuttinen työ nuorten kanssa. Turku, 2003. 130 s. ISBN 952-5113-25-6.
5. Härkönen, Pekka: Opiskelijatuutorin käsikirja. Turku, 2003. 89 s. ISBN 952-5113-32-9.
6. Virko, Esa: Kipsitöiden pintakäsittely. Turku, 2003. 54 s. ISBN 952-5113-36-1.
7. Bastman, Virpi: Räätelöityä viestintää – suomenkielinen työohjeisto maahanmuuttajanaisten ammatillisen kompetenssin vahvistajana. Turku, 2003. 70 s. + CD-ROM. ISBN 952-5113-37-X.
8. Seppälä-Kavén, Ulla: Muodon ajat – katsaus muotoiluun 1800-luvun lopulta nykypäivään. Turku, 2003. 78 s. ISBN 952-5113-44-2.
9. Viitanen, Anne: Visuaalisen markkinoinnin suunnittelu yrityskuvan rakentamisessa. Turku, 2003. 55 s. ISBN 952-5113-51-5.
10. Härkönen, Pekka: Opettajatuutorin käsikirja : tuutori-, alumni- ja mentoritoiminta Turun ammattikorkeakoulussa. Turku, 2003. 124 s. ISBN 952-5113-52-3.
11. Linnossuo, Outi (toim.): Sosiaalisen nuorisotyön toimintamalleja. Turku, 2004. 91 s. ISBN 952-5113-72-8.
12. Elomaa, Leena & Mikkola, Hannele: Näytön jäljillä – tiedonhaku näyttöön perustuvassa hoitotyössä. Turku, 2004. 50 s. ISBN 952-5113-75-2.
13. Adamsson, Virpi & Puukka, Jaana: IHME – yrittäjätarinoita Loimaan seudulta. Turku, 2004. 93 s. ISBN 952-5113-76-0.
14. Niemi, Linda: Brandien kilpailu kosmetiikan markkinoilla – erilaistumisen kautta menestykseen. Turku, 2004. 115 s. ISBN 952-5113-77-9.

15. Sorsa, Kaisa & Bona Sánchez, Carolina: Timeshare-liiketoiminnan perusteet. Turku, 2004. 92 s. ISBN 952-5113-83-3.
16. Bhatia, Eija & Wiitakorpi, Marja-Leena: ”Me ollaa iha’ hyvii” – menetelmiä ja keinoja terveydenhoitajille lasten itsetunnon tukemiseen. Turku, 2005. 38 s. ISBN 952-5596-00-1.
17. Hirvirinne, Ari & Kähkönen, Anne & Moberg, Jaana: Hygienia – terveystasvatusmateriaali. Turku 2005. CD-ROM. ISBN 952-5596-02-8.
18. Hyvärinen, Anniina & Simolin, Maria & Kokkinen, Liisa & Soini, Tiina: Luusto vahvaksi – opas luuston terveyden edistämiseen ravitsemuksen ja liikunnan avulla. Turku 2005. CD-ROM. ISBN 952-5596-03-6.
19. Falke, Israel: A Room for Three – An Exercise in Dramaturgical Adaptation for Puppet Theatre. Turku, 2005. 73 s. ISBN 952-5596-08-7.
20. Adamsson, Virpi & Puukka, Jaana: Vimma – naisten yrittäjätarinoita Turun seudulta. Turku, 2005. 90 s. ISBN 952-5596-06-0.

## TURUN AMMATTIKORKEAKOULUN PUHEENVUOROJA

9. Mattinen, Annukka: Ravitsemusohjaus hoitotyössä – ammattikorkeakoulun rooli terveydenhoitajien ja sairaanhoitajien ravitsemushoidon osaamisessa. Turku, 2003. 30 s. ISBN 952-5113-40-X.
10. Haapala, Eija: Hyvää henkilöstöhallintoa etsimässä – kokemuksia kymmenestä varsinaissuomalaisesta pk-yrityksestä. Turku, 2003. 33 s. ISBN 952-5113-46-9.
11. Rannikko, Esa: Osaajat opintieillä – täydennyskoulutuksen markkinointitutkimuksen tuloksia. 53 s. + 17 liites. Turku, 2003. ISBN 952-5113-55-8 (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-54-X (painettu).
12. Kairisto-Mertanen, Liisa: Markkinalähtöisyys korkeakouluympäristössä – katsaus ajattelutavan omaksumiseen ja kehittämiseen. 19 s. Turku, 2004. ISBN 952-5113-64-7 (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-63-9 (painettu).
13. Angerpuro, Kirsi: Opiskelijapalaute oppimisympäristön ja opiskelun kuvaajana – tuloksia Turun ammattikorkeakoulun vuoden 2003 opiskelijabarometrista. 48 s. + 15 liites. Turku, 2004. ISBN 952-5113-69-8 (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-67-1 (painettu).
14. Silvanto, Jenni: Osaajia omaan maakuntaan – Turun ammattikorkeakoulun työelämäyhteydet ja valmistuneiden työllistyminen Varsinais-Suomeen. 45 s. Turku, 2004. ISBN 952-5113-82-5 (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-81-7 (painettu).
15. Hintikka, Tuomas: Visakoivun lujusominaisuuksien selvittäminen kokeellisesti. 42 s. Turku, 2004. ISBN 952-5113-85-X (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-84-1 (painettu).
16. Veräjänkorva, Oili: Lääkehoidon opetus ja oppiminen Turun ammattikorkeakoulussa – tarkastelun kohteena toteutus-suunnitelmat ja opettajien omat arvioinnit. 60 s. + 7 liites. Turku, 2004. ISBN 952-5113-87-6 (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-86-8 (painettu).
17. Koivuniemi, Sirkku (toim.): Hyvät projektikäytänteet terveysalan opetuksessa. 56 s. Turku, 2004. ISBN 952-5113-94-9 (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-92-2 (painettu).
18. Kallio, Nurmela, Tuomaala, Veräjänkorva & Wiirilina: Terveysalan koulutuksen laatu ja vaikuttavuus Turun ammattikorkeakoulussa – opiskelijoiden arvio omasta koulutuksestaan. 85 s. Turku, 2004. ISBN 952-5113-96-5 (verkkojulkaisu), ISBN 952-5113-95-7 (painettu).
19. Kasi, Ella (toim.): Yrittäjyyden kipinöitä – opiskelijoiden ajatuksia yrittäjyydestä. 48 s. Turku, 2005. ISBN 952-5596-11-7 (verkkojulkaisu), ISBN 952-5596-10-9 (painettu).

Turun ammattikorkeakoulu  
 Julkaisumyynti  
 Sepänkatu 3  
 20700 Turku

puh. 010 5535 810  
 fax. 010 5535 791  
 julkaisumyynti@turkuamk.fi  
 tk.turkuamk.fi/julkaisutoiminta/tilaus.html