

Muutoskyvykkyys menestyksen avaimena

23.11.2023

Olemme haastatelleet Myrsky-hankkeessa eteläpohjalaisia yrityksiä selvittääksemme, minkälaisia muutoksia menestys on vaatinut. **Hopeapuron menestyksen takana on yrittäjän rohkea ote muutostarpeen käsittelyyn ja siihen reagoimiseen.** Artikkeli on osa Muutoskyvykkyys menestyksen avaimena -sarjaa.

Hopeapuro: kauniita ja kestäviä koruja kaikille, vastuullisesti tuotettuna

Hopeapuro on korujen myymälä, tukkuliike ja verkkokauppa. Yritys maahantuo koruja muun muassa Turkista ja Nepalista ja myy myös omien mallistojensa koruja. Asiakasta palvelee verkkokaupan sekä Kauhavalla sijaitsevan kivijalkaliikkeen lisäksi noin 600 Hopeapuron korujen jälleenmyyjää ympäri Suomea. Yrityksen visiona on tarjota kauniita ja kestäviä koruja jokaiselle. Yrityksen tavoitteena on myös kasvaa lähivuosina korualan merkittäväksi toimijaksi. Vastuullisuusajattelu on yrityksen toiminnan keskiössä, ja tavoitteena onkin tulevaisuudessa rakentaa yritysten verkosto, joka sitoutuu muuttamaan maailmaa.



Annika Puro-Aho, Hopeapuron toimitusjohtaja ja omistaja (kuva: Hopeapuro).

Suunnitelmat on hyvä olla, mutta muutoksiin

pitää pystyä reagoimaan

Yrityksen perustamisvaiheessa luodaan yritystoiminnalle pohja strategialla ja liiketoimintasuunnitelmalla. Suunnitelmat on aina hyvä olla, sillä ne ohjaavat yrityksen toimintaa. Mutta samalla on hyvä olla valveilla ja seurata sekä oman toimialan että yleisen talouden kehityksiä ja olla valmiina muuttamaan toiminnan suuntaa, jos tilanne sitä vaatii.

Kauhavalainen Hopea-Puro Oy perustettiin vuonna 2017 ja vuosien varrella on sattunut onnistumisten lisäksi monenlaista mutkaa ja kuoppaa. Alun vauhdikkaan myynnin jälkeen uusien jälleenmyyjien saaminen yhteistyöhön tihkaisi, ja yrityksen toimitusjohtaja Annika Puro-Aho näkeekin tämän kohdan yhtenä yrityksen alkuvaiheen nivelvaiheista.

”Jälleenmyyjien ensimmäiseen ostoon kehitettiin avuksi niin sanottu aloituspaketti, jossa oli standardoitu korusetti, teline sekä mainosmateriaalia. Tämä aloituspaketti annettiin myyntitilille, joka pienensi riskiä aloittajalla niin paljon, että testiin uskallettiin ottaa koruja”, kertoo Puro-Aho.

Tämän kehityksen ja onnistumisen myötä oli yritykseen myös mahdollista palkata ensimmäinen kokoaikainen työntekijä. Seuraava, hyvinkin ennakoimaton haaste ja nivelvaihe yrityksen toiminnassa tuli koronan myötä, jossa olemassa olevien jälleenmyyjien myynti ja maksuvalmius pistettiin koetukselle*. ”Täytyi löytää uusia myyntikanavia kasvun ajuriksi. Tarvittiin isompia toimijoita, jotka eivät kärsineet yhtä vahvasti koronasta kuin yrityksen perinteiset jälleenmyyjät, esimerkiksi parturi-kampaamot ja kosmetologit. Lähestyimme isoja verkkokauppa-alustoja, kuten Keskisen Kelloa ja Fiksuruokaa, ja tämän yhteistyön myötä saavutimme kasvua jopa tuona ensimmäisenä koronavuonna”*, kertoo Puro-Aho.

Asiantuntijahallitus tuo uutta osaamista ja tukea pienyrityksen toimintaan

Pienyrittäjyys voi olla yksinäistä puurtamista. Yrittäjyydessä pitäisi olla oman osaamisalueen lisäksi kompetenssia usealta muultakin sektorilta, erityisesti jos kasvu on tavoitteena. Puro-Aho otti tietoisen askeleen vuonna 2021 ja listasi paperille, mitä osaamista yrittäjän oman osaamisen lisäksi yritykseen kaivattiin, jotta kasvu jatkuisi ja työpaikat säilyisivät.

Kun osaamistarpeet olivat selvillä, alkoi kova työ oikeiden henkilöiden etsimisessä. Puro-Ahon tavoitteena oli lisätä osaamista taloushallinnossa, markkinoinnissa, juridiikassa sekä myös omalla toimialallaan eli korualalla. Sopivia osaajia oli haettava rohkeasti ja aktiivisesti itse ja samalla ”myydä” mahdollisuus yhteistyöhön näille henkilöille. Joskus sattui löytymään osaamiseltaan sopiva henkilö, mutta arvomaailmat eivät kohdanneet tai esimerkiksi omistussopimukseen ei löytynyt yhteistä näkemystä.

”Haussa oli parhaat mahdolliset tekijät, jotka sitoutuivat yrityksen tavoitteisiin”, kertoo Puro-Aho.

Mukaan saatiin markkinoinnin moniosaaja Kati Viikilä, juristi ja sarjasijoittaja Lassi Vuorinen, arkkitehti ja muotoilija Tuomas Niemi sekä Kalevala korun entinen toimitusjohtaja Riitta Huuhtanen.

”On eri asia ostaa palvelua kuin pystyä soittamaan hallituksen jäsenelle kriittisellä hetkellä ja kysyä, että mitä tehdään”, uskoo Puro-Aho.

Näin tapahtui noin vuosi sitten, kun itärajalla toimiva Zsar outlet-kylä meni konkurssiin. Pienyrityksellä on harvoin varaa omaan juristiin, ja tämän hallituskumppanin hyöty on tullut esiin myöhemminkin.

”K*un jenkeistä tulee 16 sivua sopimuksen liitteitä, on uskomaton apu pystyä luottaa omaan hallituksen jäseneen tämän asian suhteen”,* kertoo helpottunut Puro-Aho.

Yrittäjä – älä jää yksin!

Suurin osa yrittäjistä on alkuvaiheessa yrityksen ainoa työntekijä. Perustamisvaiheessa yrittäjäksi toivovat saavat tukea esimerkiksi Uusyrityskeskukselta, mutta parin vuoden puurtamisen jälkeen, voi takki olla jo aika tyhjä, suunta hämärä ja tulotkaan eivät vielä kata menoja. Puro-Aho kehottaakin nuoria yrityksiä etsimään tukea ja osaamista myös omien hartioiden ja perhepiirin ulkopuolelta.

”Itse sain paljon käytännön neuvoja kokeneelta mentorilta, jonka löysin Sedun järjestämän hankkeen kautta. Lisäksi olemme ottaneet opiskelijoista työharjoittelijoita, oppisopimuslaisia, opinnäytetyöntekijöitä – oppilaitosyhteistyö on yksi tapa verkostoitua ja saada lisäapua sekä tarjota mahdollisuuksia. Myös ELY -keskus ja kehpa-asiantuntijat ovat olleet iso apu yrityksen kehittämisessä”, listaa Puro-Aho.

Luovuutta, sitkeyttä, paineensietokykyä ja staminaa – näistä on menestyvä yrittäjä tehty

Puro-Aholle iso ajuri yrittäjänä toimimiseen on mahdollisuus luoda ja ajatella uutta. Hän näkee luovuuden ja muutoskyvykkyyden myös tärkeänä selviytymiskeinona nopeasti muuttuvassa toimintaympäristössä. Puro-Aho uskoo, että enemmän kuin onnea, yrittäjänä olo vaatii sitkeyttä, periksiantamattomuutta ja staminaa.

”Stressinsietokyky on hyvä yrittäjän ominaisuus. Ihan pienistä ei pitäisi yöunet mennä.”

Myös terve uteliaisuus on hyväksi:

”Ei koskaan voi tietää minne ovi johtaa, jos sitä ei avaa. Pelkään enemmän ohimeneviä mahdollisuuksia kuin epäonnistumista.”

Kahden taaperon äitinä Puro-Aholla on kokemusta myös vanhemmuuden ja yritystoiminnan yhdistämisestä. Helppoa se ei ole, mutta tässä auttaa suuresti hyvä kalenterointi sekä perheen au pair. Vaikka ensimmäinen äitiysloma tuntui oudolta, antoi se myös uusia ajatuksia. Vanhemmuus on myös opettanut vetämään tarkemmat rajat päivätyön ja perhe-elämän välille ja osaltaan auttaa jaksamisessa.

Vastuullisuus ohjaa Hopeapuron toimintaa

Vastuullisuus on yksi megatrendi, joka nostaa päätään toimialasta riippumatta. Vastuullisuus on Hopeapuron DNA:ssa, ja tässä yrityksessä on vastuullisuudessa kyse muustakin kuin kartongin kierrätyksestä. Reiluus ja oikeudenmukaisuus ovat yrityksen jokapäiväisiä arvoja ja tämä jatkuu läpi toimitusketjun. Tulevaisuudessa tavoitteena on, että Hopeapuron kaikki korut ovat jäljitettävissä ja hankintaketjut tiedossa. Yritys haluaa osoittaa toiminnallaan, että myös eettisillä valinnoilla voidaan tehdä onnistunutta, kasvavaa liiketoimintaa.

”Yrittäjänä olen ymmärtänyt, että minulla on mahdollisuus vaikuttaa omaan elämääni ja myös muiden elämään – pelkän sympatian tunteminen ei riitä. Yritykseni kautta haluan jättää perinnöksi maailmaan jäljen hyvyydestä ja työskennellä kohti tätä päämäärää”, Puro-Aho kertoo.

Tiina Hietala
aluekehittäjä, asiantuntija, TKI
SeAMK

Kirjoittaja toimii asiantuntijana Myrsky-hankkeessa.

Toimenpiteet tuotetaan Myrsky – Yritysten muutoskyvykkyys, vihreä siirtymä ja digitalisaatio Länsi Suomessa -hankkeessa, joka on Euroopan unionin osarahoittama. Hanke rahoitetaan REACT-EU-välineen määrärahoista osana unionin covid-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia.

Lue lisää hankkeen verkkosivuilta.