

Tehtailija toisessa polvessa

3.10.2025

Seinäjoen ammattikorkeakoulussa puhuttiin jälleen asiaa yrittäjyydestä, kun hieman sateisena syyskuisena päivänä saimme vieraaksemme yrittäjyyden perusteet -kurssille tehtailija Esa Salmeskarin Salmeskari Oy:stä. Mikä onkaan parempaa, kuin kuulla kokeneelta yrittäjältä, mitä kannattaa huomioida, kun yritystä perustaa ja millaisia asioita matkan aikana on jäänyt muistiin.

Oppitunnin aiheena oli BMC (ks. esim. Mannila 2023), jota me tämän käytännön tarinan kautta lähdimme tarkastelemaan. Teoriaan palaamme vielä tarkemmin seuraavalla oppitunnilla, jotta tarinan yksityiskohdat osuvat kohdilleen. Näytti kuitenkin siltä, että opiskelijat kuuntelivat konkaria ja asioista syntyi myös keskustelua.

Kuinka kaikki alkoi?

Ensimmäisen vuoden liiketalouden opiskelijat pääsivät kuulemaan värikästä yrittäjyystarinaa, siitä kuinka kaikki alkoi. Esa Salmeskarin vanhemmat olivat ylistarolaisia maanviljelijöitä. Sukulaismies Härmässä oli ryhtynyt valmistamaan koneita, ja koska Väinö Salmeskari oli käsistään taitava ja lisäksi kekseliäs innovaattori, alkoi sukulainen houkuttelemaan häntä tehtaanpitäjäksi Härmään lupaamalla auttaa alkuun. Perhe lähti käytännössä täysin tyhjän päälle. Huumorin ja asian kietominen yhteen opettavaiseksi kokonaisuudeksi, on asiantuntevan konkarin tavaramerkki.

– Navetta tyhjättiin karjasta, hevonen annettiin vaimon sukulaisille ja koira ammuttiin, kertoi Salmeskari lapsuusmuistoaan. Hän totesi, että vanhemmilta ei rohkeutta puuttunut, kun he jättivät entisen elämänsä taakse. Todennäköisesti hyppy tyhjän päälle ja tuntemattomaan oli vanhemmille melkoisen iso päätös. Se, mikä teki hypystä kuitenkin vähemmän pelottavan, oli se, että sota-ajan jälkeen oli huutava pula maatalouskoneista ja sellaisia Väinö Salmeskari, Esan isä, ryhtyi valmistamaan Härmässä.

Resurssit

– Yrittäjä ei laske työtunteja, vaikka vapaastakin pitää huolehtia, Esa Salmeskari sanoi opiskelijoille ja jatkoi, että ihminen ei ole kone ja siksi tarvitaan myös vapaa aikaa ja asioita, jotka nollaavat ajatukset.

Salmeskarille voimavarana on toiminut aivan erityisesti luonto. Entiselle kilpahiihtäjälle yksinäiset treenit ovat opettaneet itsetuntemusta ja kykyä tehdä työtä tavoitteen eteen ahkerasti. Hän mainitsi, että hänen oma uransa pajalla alkoi hänen ollessaan seitsemän vuoden ikäinen. Kun koulusta tultiin kotiin, mentiin pajalle hommiin, ja parikymppiselle olikin kertynyt jo aimo annos osaamista.

–Tuotantotilat jäävät pieneksi, yritystä pitäisi kasvattaa, mutta mieli tekee jo vaihtaa vähän alaa. Remonttihanskat haluavat käteen ja jänkä kutsuu. Tilaa hengittää ja rauha ympärillä, kertoo konkariyrittäjä uudesta unelmastaan.

Arvolupaus

– Arvolupaus asiakkaalle on ollut laatu alusta saakka. Tehdään sellaista, että kehtaa kylillä kertoa, että tämä on meidän tekemä. Tämä oli laatu maatalouskoneiden aikaan, ja samoin sitten myöhemmin, kun siirryttiin tekemään alihankintana töitä suuremmille. Alihankkijat tekevät suuremmilleen yleensä sellaisia asioita, joita suuremman ei kannata tehdä. Laadun tulee olla kohdallaan.

Salmeskarin silmissä näkyy hienoinen ilo ja ylpeys, kun hän kertoo, että yhä edelleen löytyy heidän valmistamiaan maatalouskoneita, jotka toimivat. Niitä on välillä myynnissä nettikaupoissa. Se kertoo tinkimättömästä arvolupauksen pitävyydestä.

Asiakasryhmät

Kun alun perin asiakkaina olivat maatalousyrittäjät tuli suunnanmuutos 1980-luvulla, kun Salmeskarilla käytiin isoilla kirjaimilla keskustelua siitä, mikä on yrityksessä suunta. Nuori Esa oli nähnyt uudenlaisen koneen naapuriyrityksessä ja tutustunut sen toimintaan. Tuollainen meidän pitää saada, hän oli ajatellut.

Jokainen perheyrityksessä kasvanut kuitenkin tietää, että suunnanmuutos ei ole helppo ottaa puheeksi. Vanhempi polvi kun saattaa ottaa sen kritiikkinä itseään kohtaan. Keskustelun desibelit saattavat nousta korkealle, eikä luultavasti vältytä pieniltä henkisiltä mustelmiltakaan. Se on kuitenkin arkea. Elämä jatkuu eteenpäin, ja vaikka vanhempi polvi ei suoraan sanoisi, että tehtiin hyvä päätös, tulee kehu yleensä kyliltä myös nuoremman polven korviin.

Nykyinen tilanne on se, että yrityksessä on erikoistuttu ja hiottu osaaminen huippuunsa omalla segmentillä niin, että päästään itse valitsemaan asiakkaat. Toisaalta asiakkaita ei juurikaan ole tarvinnut vaihtaa, koska myös he arvostavat sitä, että osat ovat juuri sellaisia kuin niiden kuuluu olla.

Kanavat, yrityksen ydintoiminnot ja resurssit

Kun markkinointi on tehty huolella ja asiakassuhteet ovat vakaita, ei juurikaan tarvitse miettiä, missä on esillä. Viidakkorummun kumina on kantautunut juuri oikeiden henkilöiden korviin. Vahvat verkostot, työntekijöiden osaaminen ja tyytyväiset loppukäyttäjät sekä jatkuva kehittäminen varmistavat, että toiminta pysyy kilpailukykyisenä myös huomenna.

Siksi ne asiat, jotka pitää hallita, kannattaa hallita hyvin. Yrittäjän toiminta rakentuu yleensä hänen vahvaan omaan osaamiseensa, se on suunnittelun lähtökohta. (ks. esim. Mannila 2022). Työntekijöiden hyvinvointi, ammattitaidon ylläpitäminen ja huomioiminen on tärkeää. Asiantuntevat työntekijät ovat kiinteä osa yritystä ja sen menestystä.

Moni menestynyt yrittäjä on tavannut sanoa, että välit verottajaan pitää olla hyvässä kunnossa. Kaikesta muusta voi sopia, mutta verottajalle kannattaa maksaa maksut ajoissa ja hoitaa asiat aina viimeisen päälle. Samaa sanoo Salmeskari. Hän lisää, että kun on itse luotettava kumppani myös yhteistyökumppanit tekevät mielellään työtä sellaisen kanssa. Luottamuksen voi pettää vain kerran.

Asiakassuhteet

Kuten jo edellä kerrottiin, tämän yrityksen asiakassuhteet ovat pitkäaikaisia. Toisaalta, kun on mainetta ja osaamista voi myös valita asiakkaansa, kuten esimerkiksi Kim & Mauborgne (2015) huomauttavat teoksessaan Sinisen meren strategia. Heidän mukaansa ne asiakkaat, jotka tuottavat 80 % kustannuksista ja vain 20 % tuloksesta tai jopa vähemmän eivät ole välttämättä niitä, joihin yrityksessä kannattaa keskittyä.

Salmeskari muistelee erään asiakkaan uutta ostajaa, joka oli tullut yritykseen vähän takki auki. Tässä kohtaa yrittäjän mitta oli tullut täyteen, ja hän oli käskenyt nuoren innokkaan ostajan lähteä ja päättänyt asiakassuhteen.

– Ehkä ei ihan niin kannattaisi toimia, mutta joskus tulee raja vastaan, hän toteaa,

Kumppanit ja verkostot

Kumppanit ja verkostot ovat tärkeitä. Kukaan ei pärjää yksin. Kannattaa verkostoitua ja harrastaa myös muiden kanssa, oli yksi konkarin viesteistä. Myös Mannila (2022) kirjoittaa verkostoista.

Opiskelijoille Salmeskarin viesti on selkeä: Kuunnelkaa, mitä teille opetetaan. Ottakaa asioista selvää ja tehkää töitä. Yrittäjäksi haaveilevia hän evästää, että alussa kellon voi unohtaa. Itsensä likoon laittaminen kantaa hedelmää. Vaikkakin vasta parin vuoden päästä tietää, kannattiko tämä homma.

Kulurakenne ja tulovirrat

Tasainen tulovirta on yrityksen toiminnan näkökulmasta tärkeä asia. Kassassa on hyvä olla puskuri, joka turvaa työntekijöiden palkanmaksun myös silloin, kun asiakkaan lasku tulee myöhässä tai kun suurempi asiakas käyttää pienempäänsä pankkina. Tämä on realiteetti, joka kannattaa ymmärtää.

Jos haaveilet yrittäjyydestä

Yrittäjyydestä haaveilevia Salmeskari evästää, että joskus voi olla kannattavampaa ostaa yritys kuin perustaa sellainen ihan alusta saakka. Toimintaa voi aina vähän muuttaa. Toisaalta jos yritys on henkilöitynyt liian vahvasti omistajayrittäjään, sen ostaminen ei ole välttämättä viisasta. Voi nimittäin olla, että asiakkaat eivät hyväksykään erilaista toimintatapaa, vaan haluavat tuttua ja turvallista.

Neuvojen kysyminen ja pohjatöiden tekeminen on tärkeää. Kannattaa palkata sellaisia, jotka osaavat jotakin, mitä sinä et. Salmeskari huomautti, että yrittäjänä on paljon helpompaa, kun käsittää, että alaan kuuluvat nousut ja laskut. Välillä on vähän tasaistakin.

Salmeskari sanoo, että yrittäjyyteen liittyvät aina myös riskit. Hän palaa vielä tässä kohtaa yrityksen suunnanmuutokseen. Hän sanoo, että Salmeskari Oy:tä ei olisi, jos olisi jatkettu maatalouskoneiden valmistamista. Yksi riski siis liittyy siihen tuotteeseen, jota valmistetaan. Onko sille asiakkaita? Ei nimittäin riitä, että me teemme maailman parhaita maatalouskoneita. Niille täytyy olla maksavia asiakkaita.

Henkilökunnan osaamisesta kannattaa myös pitää aivan erityisesti huolta pienestä yrityksessä, että jokainen osaa toisensa työt. Silloin ei synny kertakaikkista katastrofia, jos jollekin käy huonosti.

Tarinat tekevät teorian eläväksi. LITA2025 ABCD-ryhmät saivat melkoisen annoksen tietoa mielenkiintoisen yrittäjyystarinan muodossa. Ehkä kaikki termit ja yritykset eivät ihan auenneet, mutta tästä se oppiminen jatkuu ja syvenee.

Margit Mannila
lehtori, KTT
SEAMK

Margit Mannila on lehtori ja KTT SEAMKissa, joka innostuu erityisesti yrittäjyydestä ja ympäristöoikeudesta. Mannilan intohimona on uusien asioiden oppiminen ja hän jäsentää asioita mielellään kirjoittamalla.

Lähteet

Kim, W.C. & Mauborgne, R. (2015). *Blue Ocean Strategy*. Boston. Harvard Business School Publishing. https://irp-cdn.multiscreensite.com/cb9165b2/files/uploaded/Blue%20Ocean%20Strategy%2C%20Expanded%20Edition_%20How%20to%20Create%20Uncontested%20Market%20Space%20and%20Make%20the%20Competition%20Irrelevant%20%28%20PDFDrive.com%20%29.pdf

Mannila, M. (2023). Business Model Canvas liiketoiminnan suunnittelun työkaluna. *@SEAMK-verkkolehti.* https://lehti.app-staging.seamk.hion.dev/yrittajyys-ja-kasvu/business-model-canvas-liiketoiminnan-suunnittelun-tyokaluna/

Mannila, M. (2022). Liiketoimintasuunnitelma on johtamistyökalu. *@SEAMK-verkkolehti*https://lehti.app-staging.seamk.hion.dev/yrittajyys-ja-kasvu/liiketoimintasuunnitelma-on-johtamistyokalu/