

Yrittäjyys mahdollistaa haaveiden toteuttamisen

12.12.2024

Naiset innovaatio- ja kasvupolulla -hanke järjesti naisyrittäjille ja yrittäjyydestä kiinnostuneille retken Lapualle ja Kauhavalle marraskuussa. Päivän aikana vierailtiin eri kohteissa ja kuultiin naisyrittäjiltä ajatuksia oman inspiraation lähteen löytämisestä, hyvinvoinnin merkityksestä ja siitä kuinka omien haaveiden toteuttaminen yrittäjyyden kautta antaa voimavaroja.

Vastuullisuutta ja laatua neljän sukupolven ajan

Päivä aloitettiin Lapualta Lankinkosken rannalta. Annala on suomalainen huonekalukankaita valmistava yritys, jonka toiminta ulottuu jo neljänteen sukupolveen saakka. Tehtaan johdossa oleva Hanna Kortesoja on oppinut työnsä jo pienestä ja kädestä pitäen, mutta silti ajatuksissa ei alun perin ollut tehtaan johtoon siirtyminen. Kuitenkin vain pieni osa hänen työstään on toimitusjohtajan työtä: esimerkiksi kutomon puolella töitä tehdessään Hanna nauttii, kun saa keskittyä yksityiskohtiin. Hänen mielestään perheyrityksen jatkuvuuden varmistaminen motivoi ja antaa sinnikkyyttä, sillä hän ei halua olla se joka katkaisee sukupolvien työn. Annalan historiassa on nähty vaikeitakin aikoja lama-ajasta koronaan, mutta sinnikkäällä työllä niistäkin on selvitty. Hannalle oman intohimon löytäminen on tärkeää, ja tällöin myös vaikeina aikoina jaksaa tehdä töitä.

Vastuullisuus ja laatu ovat tärkeitä asioita, joita toteutetaan Annalassa päivittäin ja näin on tehty jo pitkään. Annalan raaka-aineet tulevat Euroopasta, ja tuotantoketjussa he huomioivat ympäristöystävällisyyden ja

luonnon hyvinvoinnin näkökulmat. Vastuullisuutta on myös se että, toiminnan avulla mahdollistetaan suomalaisen tuotannon omavaraisuus ja käsityöperinteen säilyminen Suomessa.



Kuva 1. Hanna Kortesoja kertoi Annalan tarinaa ja kokemuksia perheyrittäjyydestä (kuva: Salla Kettunen, 2024).

Strategia linjaa päätösten tekoa

Lapuan Kankureiden Jaana Hjelt muistuttaa strategian tärkeydestä käytännön työn tukena. Linjausten ollessa selvillä, on helpompi tehdä arjen päätöksiä. Esimerkiksi strateginen päätös myymälöiden sijoittamisesta kulttuuripaikkojen läheisyyteen on helpottanut valintatilanteita.

Kansainvälistyminen on ollut Hjeltin omistajapariskunnalle intohimo ja erityinen mielenkiinnon kohde koko yrittäjäuran ajan. Pitkäjänteinen työ sen eteen on vaikuttanut muun muassa tuotevalikoimaan ja markkinointiin. Yksi tärkeä paikka kohdata jälleenmyyjiä ja suuria asiakkaita ovat kansainväliset messut, joissa asiakkaiden ja messujärjestäjien arvostus vastuullisuutta kohtaan näkyy. Aiemmin pienemmät toimijat sijoitettiin huonommille paikoille. Viime aikoina koolla on ollut vähemmän merkitystä, ja vastuullisuudestaan hyvin viestivät yritykset ovat saaneet näkyviä paikkoja.

Strateginen valinta panostaa vastuullisuuteen näkyy monilla eri tasoilla, aina hankintaketjusta jälleenmyyjien kautta loppukäyttäjälle. Viimeisimpänä esimerkkinä vastuullisuudesta ovat ylijäämäkahvilla värjätyt tuotteet. Tuotantoketju halutaan pitää mahdollisimman hyvin hallittavana. Viesti vastuullisuudesta on kuitenkin saatava välitettyä asiakkaalle: Hjeltit ovat kokeneet ensisijaisen tärkeäksi, että yrityksen edustajat ovat itse messuilla kertomassa tuotteista ja toimintatavoista jälleenmyyjille. Välikäsien kautta tarina ja viesti eivät välity asiakkaalle.



Kuva 2. Lapuan Kankureiden myymälöiden sisustus ja sijainti ovat esimerkkejä strategian toimeenpanosta, asiasta kertomassa Jaana Hjelt (kuva: Jonna Kielenniva, 2024).

Valkosipulista brändiksi

Lounaan jälkeen Vuokko Yli-Kesäniemi esitteli yrityksensä nimeltä Pure Garden. Yritystoiminta on alkanut marjankasvatuksesta, mutta päätuotteeksi on valikoitunut valkosipuli. Nyttemmin valkosipulin kasvatusta tekevät myös sopimusviljelijät ja Vuokko keskittyy entistä enemmän tuotteiden jalostamiseen, yrityksen kehittämiseen ja brändityöhön. Hän on aktiivisesti hyödyntänyt ulkopuolisia rahoitusmahdollisuuksia, joiden avulla on tehty muun muassa markkinatutkimusta, kehitetty ja kohdennettu tuotteita sekä rakennettu asiakasystävällinen verkkokauppa.

Tavoitteena on ollut pitää tuotevalikoima suppeana ja hyvin hallittavana. Se on vaatinut strategisia linjauksia siihen, mitä tuotteita kehitetään ja mitä jätetään pois valikoimasta. Yksinyrittäjänä hän on havainnut, että ajatukset avautuvat uudelle, kun on muualla, eli ihmisten tapaaminen, verkostoituminen ja hankkeissa mukana oleminen auttavat. Jaksamista auttavat kohtaamiset, mutta myös se, että tavoitteet ovat selvät. Hyvälaatuisten tuotteiden lisäksi tavoitteena on kasvattaa ja vahvistaa brändiä ja joskus tulevaisuudessa ehkä jopa myydä yritys.



Kuva 3. Valkosipuli muuttuu brändätyksi tuotteeksi Vuokko Yli-Kesäniemen yrityksessä Pure Garden (kuva: Salla Kettunen, 2024).

Luopumalla vanhasta saa tilaa uudelle

Lankava on historiansa aikana joutunut ja myös saanut muuttaa toimintaansa kysynnän mukaan. Myytävien tuotteiden lisäksi ilme on uudistunut, samoin nimi Kauhavan Kangas-Aitta jäi historiaan, kun se ei enää kuvannut yrityksen toimintaa. Vuodesta 1925 saakka toiminut yritys on kierrättänyt materiaaleja alusta saakka. Vuosikymmenten varrella on myyty ylijäämälankoja, kehitetty niistä uusia tuotteita ja hyödynnetty trikoon reunoja matonkuteina. Sosiaalinen- ja ympäristövastuullisuus ovat olleet yrityksessä jatkuvasti läsnä, mutta tekoja on pitänyt oppia tunnistamaan ja sanoittamaan.

Uudistumista ja kasvua on toteutettu yrityskaupoilla, jonka myötä Lankava sai ensimmäisen verkkokauppansa syksyllä 2007. Vaikka verkkokaupan ylläpitäminen, päivittäminen ja uudistaminen ovat merkinneet suuria investointeja, on se osoittautunut erinomaisen tarpeelliseksi. Nykyisin suurin osa kaupasta tehdään verkon

välityksellä ja yhä useammin myös ulkomaiset asiakkaat löytävät sen. Käsityötrendit leviävät sosiaalisessa mediassa vauhdilla, joten on pysyttävä ajan hermolla. Toisaalta Lankavan käsitöitä tekevät, omistautuneet työntekijät pyrkivät itsekin luomaan uusia trendejä tekemällä ohjeita ja innostavia postauksia.



Kuva 4. Lankava on Kirsti Karppisen yrittäjyyden aikana kasvanut, vaihtanut nimeä ja käynyt läpi brändiuudistuksen (kuva: Lankava).

Pitkäjänteinen työ saa aikaan muutosta

Hopeapuro on pienen tytön unelmasta syntynyt korujen myymälä, tukkuliike ja verkkokauppa Kauhavalla. Perustaja Annika Puro-Aho on aina halunnut työskennellä korujen parissa, ja toiminnassaan hän on löytänyt tavan yhdistää oman intohimonsa toteuttamisen ja sosiaalisen vastuullisuuden edistämisen. Hänen mielestään jokaisella yrityksellä on mahdollisuus vaikuttaa oman toiminnan kautta ja saada aikaan hyvää pienilläkin teoilla. Hopeapuro tekee hyvää luomalla arvokkaita työpaikkoja niin kotimaisille pienyrittäjille kuin maailmalla oleville koruvalmistajille. Valitsemalla omia arvoja edustavat verkostot varmistetaan vastuullinen toiminta.

Tekemällä töitä pitkäjänteisesti kohti tavoitteita saadaan aikaan tuloksia: uudet hankintaketjut ovat mahdollistaneet kasvun ja sen myötä uudet tilat sekä osa-aikaisten työntekijöiden palkkaamisen. Hallitustyöskentelyn rakentaminen on myös osaltaan mahdollistanut toiminnan kehittämisen, ja Annika kokee sen olevan toimiva malli Hopeapuron toiminnalle. Hopeapurolla on selkeä tavoite, ja hallitukseen on valittu jäseniä joiden osaaminen tukee sen saavuttamista.



Kuva 5. Hopeapuro nimisessä yrityksessään Annika Puro-Aho voi toteuttaa haavettaan työskennellä korujen parissa (kuva: Salla Kettunen, 2024).

Rohkeutta ja uskallusta yrittämiseen

Päivän oppeina mieleen jäivät etenkin omien voimavarojen huomiointi, periksiantamattomuus ja strateginen työskentely. Vastuullisuus on noussut merkittäväksi aiheeksi yritystoiminnassa, ja sitä vaativat jo asiakkaatkin: vastuullisuuden polulla on siis oltava mukana jo alusta pitäen.

Vastuullisuudessa on eri näkökulmia, joista usein nostetaan esiin sosiokulttuurinen, taloudellinen ja ympäristövastuu. Pienille yrityksille on olennaista tunnistaa toiminnassa tehtävät vastuullisuusteot sekä tietenkin myös parantaa toimintaa. Asiakkaiden lisäksi eri sidosryhmille, mutta myös nykyisille ja mahdollisesti tuleville työntekijöille viestiminen on tärkeää.

Vastuullisuus yleisenä asiana on arkijärjellä hyvin ymmärrettävää. Toisaalta vastuullisuustekojen tunnistaminen omassa toiminnassa vaatii todennäköisesti pysähtymistä ja asioiden pohtimista. Oma aihealueensa on sopivien viestien muotoileminen ja eri kohderyhmille soveltuvien viestintätapojen löytäminen. Työn voi aloittaa vaikka Naiset innovaatio- ja kasvupolulla hankkeessakin hyödynnetyn Vastuullisuustyön käsikirjan avulla.

Salla Kettunen
SeAMK

Jonna Kielenniva
SeAMK

Artikkeli on kirjoitettu osana Euroopan unionin osarahoittamaa Naiset innovaatio- ja kasvupolulla -hanketta. Hankkeen päätavoitteena on kehittää naisyrittäjien, potentiaalisten naisyrittäjien ja naispuolisten korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysosaamista, työn ja yksityiselämän yhteensovittamista sekä työssä jaksamista. Hanke järjestää keväällä 2025 opintokokonaisuuden, jossa on mahdollista hankkia johtamisen ja innovoinnin ammattipätevyys. Opintokokonaisuuden tavoitteena on kehittää naisten itseluottamusta, riskinotto- ja esiintymiskykyä sekä itsensä johtamisen, verkostoitumisen ja innovoinnin taitoja. Lisäksi opintokokonaisuudessa pohditaan työn ja yksityiselämän yhteensovittamisen haasteita.