

Kotiliesi nro 1/2003  
Kuvat: Pertti Nisonen

## **Käsityöyrittäjien kiihkeä kannustaja**

Keski-Suomen käsityöallisuuden nousun monista menestystekijöistä yksi on Piia Kolho, joka auttaa käsityöyrittäjiä liiketoimintaosaamisessa. Kolmivuotinen hanke on tuottanut niin hyvät tulokset, että toimintaa on päätetty jatkaa.

Yksi päivä **Piia Kolhon** seurassa riittää paljastamaan, miksi monet keskisuomalaiset käsityöyrittäjät ovat viime vuosina onnistuneet tehostamaan toimintaansa ja parantamaan tulostaan. Keski-Suomen käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa projektipäällikkönä työskentelevän Kolhon määrätietoisuus ja tarmo ilmenevät jo tavassa, jolla hän esittelee yrityspalvelutoiminnan periaatteet, tavoitteet, mukana olevat yritykset ja saavutukset. Selkokielistä selitystä säästävät hurmaava nauru ja vinhat kädet, joilla hän milloin korostaa, milloin keventää sanojaan.

Kolmen viime vuoden ajan Piia Kolho on toiminut pienten käsi- ja taideteollisuusyritysten tukena, eräänlaisena innoittavana takapiruna.

”Projektipäällikkö on tittelinä keho, koska se ei kerro mitään työstäni. Itse käyttäisin nimitystä neuvoja. Suomeksi se tarkoittaa hyvin käytännönläheistä apua, kuten yrityksen tilan peruskartoitusta ja yritystoiminnan kehittämiseen liittyvää suunnittelua, kirjanpitoon ja verotukseen liittyvää neuvontaa, alihankintaverkostojen ja jakelukanavien hankkimista, esitteiden ja web-sivujen tekoa ja tuotteiden hinnoittelua”, Piia Kolho kertoo.

Kun hänet pestattiin projektipäällikön tehtävään, yhtenä perusteluna valinnalle oli se, että Piia toimii itsekin yrittäjänä. Viisi vuotta sitten perustettu kahden naisen yritys Papiina on erikoistunut huovasta tehtyihin pientuotteisiin, lahjatavaroihin ja vaatteisiin.

”Esittelen itseni asiakkaille vertaisyrittäjänä, joka on oppinut suurimman osan asioista kantapäähän kautta. Siksi myös näen monet asiat eri näkökulmasta kuin esimerkiksi talousalan konsultit.”

## **Kun antaa, niin saa**

Keski-Suomen käsityöyrittäjille kohdennetun yrityspalvelun kustannukset jakaantuvat monen maksajan kesken. Varat on saatu TE-keskuksesta, EU:lta ja yrittäjiltä itseltään. Myös kunnat ovat tukeneet hanketta merkittävällä tavalla.

”Kynnys osallistua on pyritty tekemään yrittäjille mahdollisimman matalaksi. Vuodessa palvelu maksaa heille 360 euroa. Ulkopuolisesta se saattaa kuulostaa vähäiseltä, mutta käsityöyrittäjälle, jonka liikevaihto on alle 10 000 euroa vuodessa, summa on jo merkittävä.”

Poikkeukselliseksi yrittäjäpalvelutoiminnan tekee se, että se on käynnissä olevista EU-hankkeista ainoa, jossa saa antaa henkilökohtaista apua. Yksi Piia Kolhon tärkeimmistä tehtävistä on kertoa, millaisia vaaroja yritystoiminnassa on.

”Maalaan ensin pirut seinälle ja sitten kerron, miten ne pidetään poissa. Olen hyvin suora ja samaa asennetta toivon yrittäjiltä. Muistutan myös, että joskus on edullisempaa maksaa ammattitaidosta – esimerkiksi kirjanpitäjälle – kuin yrittää selviytyä yksin. Silloin voi keskittyä siihen, minkä itse osaa parhaiten.”

Piia Kolho kiittää omaa isäänsä, jonka apuun hän on aina voinut turvautua oman yrityksensä asioissa.

”Itselläni on muutamia liikesalaisuuksia, joita en kerro, mutta kaiken muun tietotaitoni annan yrittäjien käyttöön. Esimerkiksi Papiinan asiakaskontaktit ovat myös yrittäjien käytössä. Olen saanut vanhemmiltani pari ohjetta, joista yhä pidän kiinni: a) Ole rehellinen ja b) Kun antaa, niin saa. Ne ovat elämäni ja yrittäjyyteni perusperiaatteet.”

## **Elämä omissa käsissä**

Suomessa on nykyään noin 30 000 käsityöyrittäjää. Suurin osa tuotannosta on yksittäiskappaleita, joskin sarjatuotannon ja alihankintatyön merkitys on kasvamassa. Keski-Suomessa alan yrittäjiä ja käsityöläisiä on yli 450.

Moni heistä on Piia Kolhon tavoin saanut kiinnostuksen käsitöihin verenperintönä. Suvusta löytyy niin taitavia ompelijoita kuin talonrakentajiakin.

”Isäni toimi sairaalan hallinnollisena johtajana, mutta myös hän rakastaa tehdä töitä käsillään. Kuusikymmenvuotispäivänsä kunniaksi hän rakensi itselleen hirsitalon”, Piia kertoo.

Nykyään Jyväskylän maakunnassa asuva Piia Kolho, 38, on valmistunut artemomiksi Kuopion käsi- ja taideteollisuusakatemiasta. Sittemmin hän on hankkinut myös käsi- ja taideteollisuusopettajan pätevyyden. Lisäksi hän on kasvatustieteen maisteri. Ennen yrittäjäneuvojan tehtäviä Piia ehti työskennellä mm. museolehtorina Suomen käsityömuseossa. Kaikesta oppimastaan hän sanoo olleen hyötyä nykyisessä työssään.

”Tehtäväni ei ole toimia tuotesuunnittelijana, vaan pyrin auttamaan yrittäjiä liiketoiminnan tehostamisessa, riskien hallinnassa ja jakelukanavien löytämisessä. Jokainen luo yrityksestään oman näköisensä. Olennaista on, että yrittäjä tekee itse aina lopullisen ratkaisun. Yrittäjän on myös oltava aktiivinen, muuten toiminnasta ei tule mitään.”

Hinnoittelu on Piia Kolhon mukaan yksi yrittäjien suurimmista ongelmista.

”Omaa työtä ei osata arvostaa tarpeeksi, ja siksi käsityöyrittäjät usein alihinnoittelevat tuotteensa. Myös ujous vaikuttaa. Tiedetään, mikä tuotteen hinnan pitäisi olla, muttei kehdata sanoa sitä. Siksi lasken yrittäjän kanssa yhdessä, paljonko tuotteen tekemiseen kuluu aikaa ja materiaaleja, millaiset ovat sähkö-, vesi- ja työtilakustannukset ja paljonko tuotteesta pitää saada katetta, jotta yrittäjä myös eläisi työllään. Sen jälkeen teemme hinnoittelutaulukot sisäänostajia ja suoramyyntiä varten”, Piia Kolho kertoo.

Hän muistuttaa, ettei kaiken yrittäjille suunnatun avun tarvitse maksaa.

”Yrittäjät kaipaavat ennen kaikkea tietoa käytännön asioista. Kun yrittäjä onnistuu ja huomaa pärjäävänsä, myös hänen itseluottamuksensa kasvaa. Ihanimpia helmiä tässä työssä ovat juuri ne hetket, kun näkee yrittäjän pääsevän vauhtiin ja saavan aikaan tulosta.”

## Pienyrittäjän näkökulma

Määräaikaisten hankkeiden ongelmana on usein puolitiehen jääminen. Juuri kun toiminta on saatu polkaistua käyntiin, hanke ja siihen liittyvä koulutus ja mahdollinen taloudellinen tuki päättyvät, ja osallistujat jäävät tyhjän päälle. Piia Kolhon työ on saanut käsityöyrittäjiltä niin myönteistä palautetta, että toimintaa on päätetty jatkaa. Uutta on se, että vastaisuudessa Keski-Suomen käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksen tarjoamaa palvelua voi ostaa vaikkapa yhdeksi päiväksi. Palvelu toteutetaan yhdessä Keski-Suomen käsi- ja taideteollisuusyhdistyksen kanssa. Yksi hankkeen onnistumiseen vaikuttanut tekijä on siihen osallistuneiden ihmisten kyky nähdä asiat oikeassa mittakaavassa, pienyrittäjän näkökulmasta. Monissa kunta-, lääni- ja valtiokohtaisissa käsiteollisuuden hankkeissa ja kehitysohjelmissä on eräänlainen perspektiiviharha: kaikkien yrittäjien oletetaan tähtäävän jatkuvaan kasvuun.

”Kaikista ei tarvitse tulla maailmanvalloittajia. Sen, että ihminen hankkii elantonsa omalla työllään ja tuotteillaan, pitäisi riittää”, Piia Kolho sanoo.

”Itse koen käsityöyrittäjyyden äärettömän tärkeänä. On ihmisiä, jotka eivät halua tai edes kykene työskentelemään toisen palveluksessa, vaan he haluavat työllistää itse itsensä. Alalla on hyvät mahdollisuudet onnistua. Olen työssäni myös kannustanut yrittäjiä verkostoitumaan. On lohduttavaa ja opettavaista vaihtaa kokemuksia samalla alalla työskentelevien kanssa.”

## Yhteistyöstä kasvoi yritys

Piia Kolhon ja Keski-Suomen käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksen aikuiskoulutusjohtajan **Leena Sipilän** yhteinen yritys, Papiina, sai alkunsa huopaprojektin aikana 1990-luvun lopulla.

”Leena kokeili ohuita vaatetuskankaita, jotka hän antoi minulle ideoitaviksi ja ommeltaviksi. Päätin kirjailla pinnan mosaiikkimaiseksi värikkäillä huopapalasoilla. Leena ihastui siihen ja ehdotti siltä istumalta, että ryhtyisimme tekemään yhdessä vaatteita. Tein vielä toisen kokeilukappaleen, korujakun, joka meillä on yhä tuotannossa”, Piia kertoo.

Yhteistyöstä ja harrastuksesta kasvoi vähitellen yritys, koska yrittämisestä oli hyötyä molempien omassa työssä sekä käsityöalan koulutuksen suunnittelussa ja käsityöläisten ohjauksessa.

Kokemuksensa ja erilaiset luonteenpiirteensä he ovat valjastaneet tehokkaaksi täsmäaseeksi.

”Leena tekee isoja asioita, koska hänen pienin mittansa on viisi senttimetriä, kun taas minä

halkaisen millin”, Piia Kolho kertoo nauraen.

## **Onnen ja kauhun hetkiä**

Vuonna 1999 naiset osallistuivat ensimmäistä kertaa lahja- ja sisustustavaroiden sisäänostajien Forma-messuille Helsingissä, ja heti nappasi. Kaksi japanilaista miestä katsasti Papiinan osaston useaan kertaan. Lopuksi he antoivat käyntikorttinsa ja pyysivät lähettämään tuotekuvia.

”Tapasimme japanilaiset uudelleen, jolloin he tilasivat mallikappaleet, 12 takkia. Emme olleet myyneet sellaisia määriä edes Suomessa! Mutta se ei johtanut mihinkään. Pari vuotta myöhemmin meitä saapui jälleen Forma-messuilla tervehtimään tuttu japanilainen, joka oli perustanut oman yrityksen ja halusi tehdä kanssamme bisnestä. Oletteko valmiita? hän kysyi. Vastausta ei tarvinnut kauan miettiä: Tietenkin!”

Oli heinäkuu 2001 ja taivasta halkoivat kymmenet salamet, kun kännykkä soi Kolhojen kesämökillä. Ääni Japanista pyysi laskemaan hinnat 10 000, 7000, 5000, 3000 ja tuhannelle kappaleelle useista Papiinan tuotteista. Yli kuukauden Piia laski joka ilta erilaisten tuotteiden määriä ja hintoja. Ja kaiken hän teki käsin!

Lopputuloksena Japanin suurin teefirma osti 7000 kappaletta Papiinan tuotteita. Kaupan ansiosta yrityksen liikevaihto kaksisataakertaistui. Tilauksen suuruus oli aluksi järkytys, koska Piia ja Leena olivat aiemmin tehneet kaikki tuotteet itse.

”Verkostoiduimme nopeasti ja värjäytimme kankaita puolentoista metrin palasissa, mistä johtui, että palojen värisävyt vaihtelivat. Pannumyssyihin tarkoitettut palat olivat kaikki sävyltään erilaisia. Onneksi tunsimme asiakkaamme niin hyvin, että saatoin kertoa avoimesti ongelmasta. Tuotteemme olivat menossa sataan eri liikkeeseen, joten olennaista oli lajitella tuotteet niin, että samaan liikkeeseen menevä erä oli samaa sävyä.”

Piia Kolho myöntää, ettei hän muista juuri mitään tuosta syksystä, koska töitä oli niin paljon. Mutta kaksikko selviytyi haasteesta, ja kaikki tuotteet lähtivät luvatussa aikataulussa.

## **Kuninkaallisia lahjoja**

Onnen hetkiä papiinalaiset kokivat myös tänä syksynä, kun Jyväskylän kaupunki tilasi heiltä lahjat kaupungissa vierailleille Ruotsin kuninkaallisille. Kuningatar Silvia ja kruununprinsessa Victoria saivat mukaansa kaksi metriä pitkät huopasilkkihartiahuivit, Silvia valkoisen ja Victoria vaaleanpunaisen.

Huivien tilaaminen ei ollut merkittävä virstanpylväs ainoastaan Papiinalle, vaan kaikille niille ponnistuksille, joita Keski-Suomessa on tehty käsityöyrittämisen puolesta. Piia Kolho ja Leena Sipilä ovatkin syystä tilauksesta hyvin iloisia ja ylpeitä.

Mutta miten ihmeessä kahden lapsen äiti pystyy venymään kaikkeen tähän?

”Oman yrityksen luotsaaminen toisen työn ja perheen ohessa ei ole missään nimessä ollut helppoa, mutta Papiina on antanut valtavasti, enemmän kuin osasin odottaa”, Piia Kolho vastaa.

”Totta kai olen käynyt vakavia keskusteluja mieheni kanssa. Ilman häntä en olisi tästä rumbasta selviytynyt. Yksityisyrittäjäksi haikailevan on syytä ymmärtää, miten voimakkaasti työ vaikuttaa perhe-elämään ja sanelee välillä hyvinkin pitkälle, miten toimitaan. Mutta katunut en ole kertaakaan!”

Eija Mäkinen  
toimittaja@taivaannapa.net