

LEIKITÄÄNKÖ KAUPPAA?



Sari Rauvanto

Sari Rauranto

LEIKITÄÄNKÖ KAUPPAA?

Oy Gekkonen Ab

© Sari Rauvanto, 2009

Kustantaja: Oy Gekkonen Ab

Valmistaja: Books on Demand GmbH, Norderstedt, Saksa

ISBN 978-952-67289-0-2

Kansi: Milli Heiniemi, etukannen kuva Petri Lehtovirta, takakannen kuva
Pekka Silvennoinen

Muut kirjan kuvat: Sari Rauvanto, Petri Lehtovirta, Milli Heiniemi

SISÄLLYS

1. Aluksi

Kirjoittamisesta	8
Kiitokset	11
Esipuhe	12

2. Miksi ihmeessä yrittäjäksi?

Miten minusta tuli yrittäjä	17
Mistä näitä yrittäjiä oikein tulee	23
Masennus ja yrityksen aloittaminen	28

3. Kasvu

Euforiaa ja kovaa vauhtia	30
Strategiaa ja esimiestyötä	39

4. Kanoja ja liiketoimintaa

Kananlentoa ja putiikkielämää	42
Havaintoja tiskin takaa	49
Messuilla	53
Eläimellistä menoa	55

5. Missä on oma elämä?

Yrittäjän kakarat ja puoliso	77
------------------------------------	----

6. Yrittäjä vaikuttaa

Yritin minäkin vaikuttaa	82
Kauppiasyhdistys	87
Yleinen yrittäjyyskeskustelu	94

7. Sairaus

Minun tarinani	96
Kallista sairastamista	101

8. Yrittäjien koulutus

Massakoulutusta yrittäjyyteen	105
-------------------------------------	-----

Millaista yrittäjäkoulutuksen pitäisi olla?	110
---	-----

9. Kisaamme eri sarjoissa

Historialliset syyt	116
Aina auki?	120

10. Iso K

Vaikeudet kasaantuvat	124
Yhtä sumua	128
Herääminen	131
Hidasta kuolemaa	133
Konkurssi tulee, oletko valmis?	136

11. Lopuksi

Johtopäätöksiä?	138
Opimmeko mitään?	140
Club Toivo	144
Kauhukuvia vai haaveita?	146
Usko, Toivo ja Rakkaus	148

1. ALUKSI

Kirjoittamisesta

Aloitin kirjoittamisen, kun ensimmäinen konkurssiuhkainen ilmoitus tuli.

Siinä vaiheessa kirjoittaminen oli minulle varmasti terapiaa. Kirjoittamalla purin tunteitani, koska koin olevani hyvin yksin. Kirjoittaminen antoi minulle uskoa myös siitä, että on olemassa elämää näiden rankkojen aikojen jälkeen. Ajattelin koko ajan, että voin hyödyntää kokemuksen myöhemmässä elämässäni.

Olen lähes koko elämäni kirjoittanut päiväkirjoja. En halunnut kuitenkaan julkaista kokemuksiani päiväkirjanomaisina ”oksennuksina”. En usko, että pelkistä omista tunteista kirjoittaminen auttaisi muita ihmisiä tekemästä samoja virheitä tai saisi ajattelemaan yleisimmin yritys-elämää ja sen haasteita. En kuitenkaan väheksy tunteiden merkitystä. Yritys ja etenkin pk-yritys on yhtä kuin yrittäjä. Yrittäjä on ihminen eikä mikä kone tai luku konkurssiyritysten määrässä.

Eräässä vaiheessa minulla oli suuria vaikeuksia kirjoittaa tapahtumista ja omista ajatuksistani. Yritin tarttua uudelleen kirjoittamiseen akuuteimpien tapahtumien jälkeen, mutta se ei tahtonut onnistua. Myöhemmin katsoin kirjoittamaani ja tajusin, että suurin osa on kirjoitettava uudelleen. Pelkästään kirjoitusvirheet, joita sairaana

tein ovat vaatineet käsittelynsä. Tämä kirja on syntynyt hyvin nopealla tahdilla, kun pystyin taas kirjoittamaan. Olisin voinut tehdä tämän hitaammin ja suuremmalla huolellisuudella. Minusta kuitenkin tämä aika vaatii juuri nyt keskustelua yrittäjyydestä muutenkin kuin päättäjien sanahelinänä.

Oma henkilökohtainen elämäni oli muuttunut samalla niin paljon, ettei se kaikki mitä aiemmin kirjoittaessani olin tahtonut uskoa todeksi, ollutkaan enää totta. Prosessi oli muuttanut radikaalisti myös minua.

Helsinki 30. syyskuuta 2009

Sari Rauvanto

Kiitokset

Tuula Halinen, Milli, Pete, lapseni Roope ja Allu, Minna ja monet muut yrittäjäystävät, PKOL:n Yrityspalvelun porukka, Anne Peisa, Haaga-Helian Porvoon toimipiste ja erityisesti siellä Tarja Kantola ja Anu Sipilä.

Kiitos rakkaalle Marcukselleni. Hän uskoi minuun silloin kuin olin heikoimmillani ja mahdollisti myös tämän kirjan kirjoittamisen monin eri tavoin.

Esipuhe

”Idyllinen ihana pieni kauppa” ajattelet ja astut sisään putiikkiin. Tuotteet erilaisia kuin marketissa ja putiikin ulkonäköön huomaat panostetun. Vähän saatat hätkähtää, kun myyjä kysyy sinulta haluatko apua. Eihän suomalainen ole tottunut palveluun. Isommassa liikkeessä saatat joutua tekemään töitä paljon sen eteen, jos tahdot tavoittaa myyjän muualta kuin hikisen kassajonon päätteeksi.

Ostaessasi tuotteen huomaat, että myyjä on liikkeen kauppias, joka tuntee tuotteensa. Usein hän on myös itse innostunut tuotteistaan ja tuntuu itsekin pitävän niistä. Ostokset pakataan, eikä pakkaamisesta tarvitse erikseen maksaa. Käynnistä jää mukava tunne ja olipa hankintasi melkein mikä vaan, se tuntuu paremmalta kuin marketin vastaava tuote.

Vuoden päästä palaat, mutta samaa putiikkia ei enää olekaan. Kummastelet, sillä sinusta yrityksellä oli kaikki edellytykset menestyä.

Kerron sinulle nyt miksi tuo ja moni muukin putiikki katosi katukuvasta.

Kerron sinulle suomalaisesta mikroyrittämisestä yhden yrityksen kautta. Kerron myös muista yrityksistä, sillä olen erilaisten projektien ja oman yrittämiseen liittyvän

Leikitäänkö kauppa?

Haaveiletko yrittämisestä? Kirjoittaja kertoo suorasanaisesti miltä tuntuu, kun kaikki ei käynytäkään kuin sadussa. Tuli konkurssi, puoli valtakuntaa jäi saamatta ja avioerokin tuli.

Kirja kertoo kaupanalan yrittäjän tarinan ja auttaa ymmärtämään, millaisessa maailmassa yrittäjä toimii ja mitä yrittäjän päässä liikkuu. Tarina ja sanoma yksissä kansissa.

Yrittäjyys koetaan ratkaisuksi nostaa Suomi uuteen taloudelliseen nousuun, mutta suhtautumisemme yrittäjyyteen on melko väritynyttä jo historiallisista syistä. Harva ymmärtää, miten merkittävän osan yhteiskuntamme hyvinvoinnista pienyrittäjyys tuo. Kaikista yrityksistä ei ole Nokiaksi, mutta muitakin yrityksiä tarvitaan. Suuryritykset irtisanovat ja siirtävät tuotantoaan halvempien kustannusten maihin. Pk-yritys on ja pysyy Suomessa, ellei sitten tee konkurssia tai lopeta jatkajan puuttuessa. Kun ymmärryksemme kasvaa, asiat voivat olla paljon paremmin ja Suomi voi todellakin päästä taas uuteen nousuun.

Suomen ei tarvitse olla Kananlento, kuten kirjoittajan yritys oli.



9 789526 728902

ISBN 978-952-67289-0-2
Oy Gekkonen Ab