



Helmien perässä Joensuussa

Pieniä Ihmeitä –tapahtuma kokosi luovan talouden ja kulttuurin toimijat yhteen jo toisen kerran, tällä kertaa Joensuuhun. Pohjois-Karjalan maaperällä vaihdettiin ajatuksia luovuuden johtamisesta.

Kuinka pakonomaista luovan liiketoiminnan synnyttäminen vieläkin on. Missä lymyää se kaivattu luovuutta ruokkiva mystiikka. Voiko henkisellä pääomalla olla hintaa. Luovuuden hedelmät nyt ainakin ovat suuria ja mahtavia. Miten mikään pieni ja vaatimaton voi olla kannattavaa. Luovuutta ei ainakaan johtamalla synnytetä. Miksi näiden ajatusten perään ei edes soviteta kysymysmerkkiä!

Helmikuinen luovan talouden ja kulttuurin toimijoiden tapaaminen Joensuussa toi yhteen toistataa samanhenkistä mieltä. Nurkkia paukutteleva tulipalopakkanen tuntui antavan vain tahtia omaa kevättään odottavien taimiajatusten hellimiseen ja koulumiseen.

Kasvu alkaa aina siemenestä. Kaakaopuu ei Suomessa kasva, joten käytössämme olevat siemenet ovat vaatimattoman näköisiä. Maailman pienim-

mät siemenet ovat pölymäisiä, eivätkä ne sisällä tarpeeksi ravintoaineita itääkseen. Ne tarvitsevat ravinnontarjoajikseen sienijuurta, jotta voivat kasvaa näyttäväksi orkideoiksi.

Tekijä esiin!

Luovien alojen liiketoiminnan kehittämissyhdistyksen Digesin toiminnanjohtaja **Pekka Krook** tokaisee tulevansa iän myötä entistä vihaisemmaksi. Vuosittain 1500 yrittäjän, yrittäjäksi aikovan ja taiteilijan kanssa kehitysmahdollisuuksia kartoittavana yritysneuvojana hän tietää, että olemassa olevat rahoitusmuodot ovat hyviä. Mutta niiden pitäisi palvella yrittäjiä.

– Raha pitää saada huomattavalta osaltaan tekijöiden käyttöön. Mutta kun etsimme koko ajan niitä helmiä, kasvuyrityksiä! Tässä maassa on paljon

Pieniä Ihmeitä -tapahtuman käytävillä riitti pörinää. Keskustelua käytiin myös luennoitsijoiden puheenvuoroista: ”Yllättäviä luennoitsijoita etukäteen ajateltuna, mutta kuinka ansiokkaasti ne tukivatkaan päivän teemaa!”



helpompaa saada viisi miljoonaa hankkeelle kuin viisi tuhatta euroa oman toiminnan kehittämiseen, Krook osoittaa koneiston hankekeskeistä rakennetta.

Luomutilayrittäjä **Maija Törmäsen** luovuus rönssyää ja potkiskelee asiantuntijuutta nilkkaan. Rautalammin Kerkonkoskella – Törmäsen omien sanojen mukaan keskellä ei mitään – on kymmenen vuoden ajan ollut mehumaija tulella. Yrityksen suurin työkalu on 40 litran kattila. Törmänen alkoi keittää luomuhilloja, kun kukaan muukaan ei sitä tehnyt.

Kolme ihmistä työllistävä Luomutila Olli tuo Törmäselle vuotuisen elannon. Kansainvälistyminen ei ole tullut mieleenkään; Törmänen heläyttää, ettei hän nyt ulkoisestikaan kovin kansainvälistyvältä tyypiltä näytä. Silti siinä marmeladien ja makeisten valmistamisen sivussa on luomun tuonti astunut tupaan; Törmänen hankkii muun muassa luomusokerin Keski-Euroopasta ja tuo yhdessä ekokauppa Ruohonjuuren kanssa luomutuotteita Itävallasta. Perustoiminta on kuitenkin vahvasti omasta oivaluksesta ja tykkäämisestä versovaa.

– Parhaat tuotteeni ovat syntyneet vastoin asiantuntijoiden suosituksia. Toimin vastoin yritysmaailman sääntöjä.

Vastavirtaan?

Törmäsen tuotteiden laatu vaihtelee; sehän on päivän selvää, sillä tuotteet tehdään käsityönä.

Törmäsen saatua idean siihen pitää käydä käsiksi heti; valmista on tultava. Ja jos tuote on omaan makuun, se otetaan valikoimaan huolimatta asian-

tuntijamaistajaraadin tyrmäivistä kommentteista.

– Kaikki ihan tyhmää. Eikö olekin. Ulosottomies ei ole meillä kuitenkaan tämän kymmenen vuoden aikana vieraillut. Ja minä olen tehnyt vaan niin kuin olen parhaaksi nähnyt. Minä olen rämäpää. Siinä se luovuus meidän yrityksessä näkyy.

Sen sijaan menestystuotteen lopettaminen on pienyrittäjän kannalta oikeasti tyhmää. Törmänen joutui lopettamaan hampunsiemenillä maustetun suklaan ja toffeen valmistuksen, koska kova kysyntä nosti pakkauskustannukset liian suuriksi.

– Tuli pienuuden ongelma eteen sitä kautta, että valmiita pakkauksia ei saatu meille sopivia pieniä määriä. Homma kaatui siihen. Näinkin voi käydä.

Törmänen hautoo seuraavaa unelmaansa, koska aikoo pitää ulosottomiehen etäällä jatkossakin. Entinen käräjäoikeiden kiinteistökanslian työntekijä vihjaa tarvitsevansa kaupallista koulutusta.

– Jos olisin aikoinani itse ymmärtänyt, että keskikoulun käyneestä konekirjoittajasta tulisi yhtäkkiä luomuyrittäjä, olisi yrittäjyyden alku mennyt pikkuosen eri tavalla. Olen vain pitänyt kynsin hampain kiinni luomu-uskottavuudestani. Tietysti mietin, millainen yritykseni olisikaan, jos olisin toisella tavalla lähtenyt liikkeelle ja jos suhtautuminen luomuun olisi silloin ollut se, mitä se on nyt.

.....

”Pelko siitä, että bisnesmiehet sotkevat kulttuurin vääntämällä sitä väkisin johonkin suuntaan, on turha.”

Syvin olemus!

Maija Törmäsen ja Valamon luostarin liiketoiminnan johtaja **Veikko Halosen** kokemusten perusteella voinee väittää, että hedelmällinen luovan talouden perusta syntyy liiketoiminnan vaatiman suunnitelmallisuuden ja luovuudelle ominaisen omapäisyyden yhdistelmästä. Talousmies Halosella on vahva viesti kulttuuri-ihmisille:

– Pelko, että me bisnesmiehet sotkemme kulttuurin vääntämällä sitä väkisin johonkin suuntaan, on turha. Me emme osaa tehdä sitä, sillä me emme ymmärrä kulttuurista. Siksi me tarvitsemme toisiamme.

Halonen korostaa, että satoja vuosia hengellisen kilvoittelun keskuksena toimineen Valamon luostarin perustehtävä on edelleen vaalia katkeamatonta rukouselämää. Se on mahdollista luostarissa vierailevien turistien ansiosta, mutta ilman hengellistä velvoitettaan Valamon luostari olisi liiketoiminnastaan huolimatta Halosen sanojen mukaan



”Minä olen tehnyt vaan niin kuin olen parhaaksi nähnyt. Minä olen rämäpää. Siinä se luovuus meidän yrityksessä näkyy”, Luomutila Ollin Maija Törmänen selvittää luovuuttaan.

onneton korpipotelli, joka olisi mennyt konkurssiin jo monta kertaa.

– Luostarin vuosittainen 100 000 ihmisen yleisövirta ei ole muuttanut luostarin traditiota millään tavalla. Ilman tuota traditiota luostarilla ei edes olisi oikeutusta olemassa olonsa.

Aiemmin maatalouden varassa eläneen luostarin tuloista neljännes on peräisin matkailijoiden majoittamisesta, neljännes ravitsemisesta, neljännes matkamuistojen myynnistä ja neljännes kansanopistotoiminnasta. Luostarin aloitettua oman viinin tuotannon, vierailijoiden määrä kasvoi heti 30 000 kävijällä vuodessa.

– Luostari on Suomen suurin tilaviinin tuottaja. Tuotannostamme menee hieman yli kolmannes ulkomaille. Viinistä saadut tulot ja matkailijavirrat ovat luostarille merkittäviä, **Isä Andreas** kuvailee. Viini on hänen kuuliaisuustehtävänsä, joten hän myös joutuu usein perustelevaan, miten hengellisyys ja synnillinen viini sopivat yhteen.

– Täytyy ymmärtää, että viini ja viina ovat eri asioita. Viini on kuulunut luostari-ilmioon aikojen alusta. Liturginen elämä vaatii viinin ja sen olemas-

sa olo on ehdoton. Kun ymmärsimme Valamossa ryhtyä valmistamaan ehtoollisviiniä, muukin viininvalmistus sai yhtäkkiä ulkopuolisten hyväksynnän.

Luovaa luovimista?

.....
”IKI-Kiuas on ratkaissut tuotekopioinnin ongelman siirtymällä design-tuotteisiin ja kopioimalla itse itseään.”

Tähänastisten Pieniä Ihmeitä -kohtaamisten perusteella voinee nyt väittää, että luovan talouden syvin elinvoima löytyy olemassa olevasta. Sitä ei voi väkisin keksiä. Samaa todistaa toimitusjohtaja **Samuli Kerrman**. IKI-Kiuas ei olisi syntynyt ilman Jouni-isän pakkomieltehenomaista omistautumista kiukaille, eikä ilman syvää oivallusta kiukaan luonteesta kivien, ei saunan itsensä kuumentamisesta.

– Onhan tässä tätä luovuutta johtaessa mennyt yksi parisuhde ja kerran jo kaikki säästöt. Kaiken liikenevän ajan tämä on myös vaatinut, Samuli Kerrman ynnää.

Kymmenen vuoden aikana IKI-Kiukaan on kasvanut design-talo samalla, kun se on muuttunut luovasta yhtiöstä luovijaksi. Kerrman nimittäin näkee, että ollakseen luova, yrityksestä on löydettävä innovointia, luovuutta ja luovimista.

– Innovaattorikeskus ei voi olla ilman,

Innovointia, luovuutta ja luovimista. IKI-Kiukaan ensimmäiset vuodet olivat luovan hulluuden vuosia: kiukaita tehtiin sitä mukaa kun niitä ei mennyt kaupaksi. Sukupolven vaihdoksen myötä siirryttiin luovaan liiketoimintaan ja toimialamuuttajaksi. Nyt toimitusjohtaja Samuli Kerrmanin mukaan tärkeintä on osata luovia markkinoilla.



että joku luo sen. Ja pärjätäkseen kilpailun ja halpautuonnin ristivedossa, pitää osata luovia, joka taas vaatii äärimmäistä luovuutta.

IKI-Kiuas on ratkaissut muun muassa tuotekopiointin ongelman toisaalta siirtymällä kalliisiin design-tuotteisiin, toisaalta kopioimalla itse itsensä. Aasiassa teetetty Kajo-kiuas on oma kopio IKI-Kiukaasta, ja sen turvin Kerrman pitää IKI-Kiukaan pystyssä.

Kyynisyys tukahduttaa!

Ei ole ihan tuulesta temmattua väittää niin kuin Pekka Krook väittää; luovan alan kanssa pärjää parhaiten rentoudella.

– Kentältä tulee koko ajan vahvaa viestiä siitä, että nyt tarvitaan rennompaa touhua. Siksi tämmöiset keskustelevat tapaamiset ovat arvokkaita. Nämä toimivat vertaistukena ja irrottelevat siitä kyynisestä asenteesta, joka estää luovuuden. Varsinkin yrityskehittäjän pitää olla lapsenomaisen kiinnostusta asiakkaastaan. Kaikkein parashan olisi maailma, jossa meitä yrityskehittäjiä ei tarvittaisi ollenkaan.

Krook jättää ilmaan ajatuksen keskinäisestä kunnioituksesta; niin seuduilla, alueilla, maakunnissa kuin valtakunnassa on osaamisensa ja paljon on jo saatu aikaan. Pyörää ei tarvitse aina keksiä uudelleen, eikä kaikkien tarvitse erikseen tehdä samoja virheitä. Yhteistyöllä on helpompi päästä eteenpäin. Luovuus kasvaa jakaa.



”Rahaa pitää saada tekijöiden käyttöön. Tässä maassa on paljon helpompaa saada viisi miljoonaa hankkeelle kuin viisi tuhatta euroa toiminnan kehittämiseen”, Pekka Krook jyrähtää.



Luovien alojen ja kulttuurin toimijoiden tapaaminen Joensuu 9.-10.2.2011

Pieniä Ihmeitä 2011 -tapahtuman järjestäjät

Luova Suomi (www.luovasuomi.fi)

Maaseutuverkostoyksikkö (www.maaseutu.fi)

Kulttuuriteemaryhmä (www.maaseutupolitiikka.fi/kulttuuri)

Creative Managers -hanke, Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu (<http://cm.pkamk.fi/>)

KOKO Luovien alojen verkosto (www.luovatalueet.fi)