

Hautomoemon tarinoita

## Hyvä idea, minustako yrittäjä?

Eräänä iltana aloin hyräillä Anssi Kelan laulua ”meistä tuli muurareita, taksikuskeja suutareita...” Ja joistakin tuli tai tulee yrittäjiä.

Aloin pohtia, millainen matka ja kuinka monta mutkaa tarvitaan, jotta syntyy päätös yrittäjäksi lähtemisestä.

Uuden ja vielä tuntemattoman idean eteenpäin viemiseksi tarvitaan paljon työtä. Kysymyksiä on valtava määrä ja valmiita vastauksia harmittavan vähän. Epäilijöitä on paljon, mutta se täytyy kääntää vahvuudeksi ja selvittää asiat yksi kerrallaan.

Yrittäjäksi aikovan täytyy selvittää potentiaaliset asiakkaat, tehdä suunnitelmat markkinoinnille ja myynnille, selvittää kustannukset ja rahoituksen lähteet, vain muutamia mainitakseni.

Yksi vaihtoehto idean omistajalle on ottaa yhteys Ukipolis Oy:ssä toimivaan Vakka-Suomen yrityshautomoon ja tulla kertomaan ideastaan luottamuksellisesti.

Vaihtoehtona voi olla yrityshautomon esihautomo, josta omistaja saa apua ja tietoa. Esihautomossa on tärkeää saada käsitys idean kaupallistamisen mahdollisuuksista ja varmuus ryhtyä yrittäjäksi.

Jos selvitykset puoltavat idean eteenpäin viemistä yritykseksi, jää enää ratkaistavaksi, haluaako ryhtyä itse yrittäjäksi vai alammeko etsiä muuta vaihtoehtoa.

Toivon hyvien ideoiden saavan mahdollisuuden, joten keksijät ja Pelle Pelottomat ovat erittäin tervetulleita Vakka-Suomen yrityshautomoon keskustelemaan asioista.

**Vinkki:** Hyville idealle löytyy aina väylä eteenpäin, mutta pöytälaatikkoon jääneet ideat valittavasti vain pölytyvät.

### Katariina Oikarainen

Ukipolis Oy/ Vakka-Suomen yrityshautomo

Yrityshautomotoiminnan tukirahoitus tulee Varsinais-Suomen ELY-keskukselta

## Sulotekissa styrox muotoutuu moneksi

Ohuet langat ovat juuri päättäneet työnsä ja kuutio on nostettu koneesta. **Santeri Sulo** irrottaa siitä vesiputken ympärille sopivat eristepuolikkaat ja napsauttaa ne yhteen. **Ilkka Rämänen** nostaa viereen toisen valmiiksi leikatun kuution.

Laitilassa toimiva Sulotek Oy leikkaa EPS-muovia eli styroksia mittatarkasti asiakkaan tarvitsemiin muotoihin kuumalankamenetelmällä.

Yritys syntyi, kun CNC-ohjelmistoalalla vuosia työskennellyt Ilkka Rämänen ja sopivaa yritysideaa etsinyt Santeri Sulo kohtasivat. Rämänen rakensi tarkkojen ja monimutkaisten kappaleiden valmistukseen sopivaa konetta ja Sulo vuokrasi hänelle työtilaa pihapiiristään Haukantie varresta.

Nyt miehet valmistavat yhdessä styrox-tuotteita. Ne lähtevät lämpö- ja äänieristeiksi, pehmusteiksi, muoteiksi, jopa lavasteiksi. Tarvittaessa syntyy kartioita ja viistoja pintoja, myös logojen mutkikkaita muotoja. Materiaaliksi valitaan käytön mukaan puristuslujuudeltaan erilaista styroksia.

Joulukuussa 2009 Sulotekistä tuli ensimmäinen Vakka-Suomeen perustetun yrityshautomon yrityskista. Sulo ja Rämänen miettivät pitkään, kannattaisiko hautomoon hakeutua. Nyt he pitävät sitä oikeana ratkaisuna. Neuvonta ja koulutus kannusti ja vaikutti merkittävästi siihen, että yritysidea lähti vauhdilla liikkeelle.

- Olisimme varmaan aloittaneet ilmeikkään, mutta se olisi voinut jäädä puuhastelun asteelle, sanoo Sulo. Kahden toimintavuoden jälkeen miehet ovat varsin tyytyväisiä. Tavoitteet asiakkaiden ja liikevaihdon osalta ovat toteutumassa hyvää vauhtia. Myös vii-



van alle on alkanut jäädä jotain.

- Ensimmäisenä vuonna meillä oli noin 50 yritysasiakasta ja liikevaihto vähän alle 100.000 euroa. Nyt tavoite on sata yritysasiakasta tilikauden loppuun mennessä, ja aika lähellä jo ollaan, kertoo Sulo.

Visioita riittää jo viiden vuoden päähän, vaikka juuri nyt yleinen tilanne saa hiukan varovaiseksi.

Syksyllä kaksi vuotta sitten Santeri Sulo mietti, uskaltaako jättää palkkatyön ja siirtyä kokonaan yrittäjäksi. Oma yritystoiminta oli ollut mielessä jo vuosia, mutta silti ratkaisu aiheutti unettomia öitä, hän myöntää.

- Rahaanhan se nivoutui. Mitä jos idea ei kuitenkaan lähde toimimaan? Perheessä on kolme pientä lasta. Vaikka lainataakka ei maailmoja kaadakaan, se olisi hankaloittanut elämää pitkän aikaa, Sulo kertoo.

Mistä sitten löytyi varmuus?

- Kyllä se vaikutti, että oli omat tilat. Joulukuussa saimme hautomostatuksen. Yhtiökumppanilla on vahva tekninen tausta ja käytössä on itse tehty laite, jota vastaavia ei ole, ja sillä laaja tuotereper-tuaari. Toimitamme tuotteita viidelle täysin erilaiselle toimialalle, joten joltain niistä on käytännössä pakko löytyä markkinoita.

Mitä sanoisit niille, jotka nyt miettivät ideansa kannattavuutta?

- Kannattaa olla itselleen rehellinen, miettiä omat vahvuudet ja heikkoudet ja peilata omaa yritysideaa niihin. Laskelmista lähtien kannattaa olla realistinen, kehottaa Santeri Sulo yritysideoita kanssa painivia.

teksti: Raija Herrala