

Yki-yrittäjyysaiheinen kirjoituskilpailu 2010

Palkittavat kirjoitukset

Alakoulut

1. Mutinanmuuttaja, Iida Steen, 6.lk, Aleksis Kiven koulu, Siuntio, opettaja Riitta Georgiou
2. Pirkon pipoyritys, Inka Heikkilä, 5. lk, Arolan koulu, Kellokoski, opettaja Anita Miettinen
3. Optt, oikeiden poikien talotehdas, Lassi Lähteenmäki, 5. lk, Mäntyselän koulu, Klaukkala, opettaja Raimo Pasonen
- 4.

Yläkoulut

1. Yrittäjyyskokemukseni, Tommi Salmi, 14v., Isoniityn koulu, Nurmijärvi, opettaja Netta Waldén
2. Drömmen om ett eget företag, Denise Laiho, 8.lk, Hangö Högstadium, Hanko Holmström
3. Rojekti-Golf, Paavo Hietala, 9.lk, Mäntyselän koulu, Nurmijärvi, opettaja Lotta Kallio

Alakoulut, 1.palkinto, 200€

Mutinanmuuttaja

Mutinanmuuttaja on uusi ja mullistava keksintö, ja kerää varmasti paljon rahaa. Tässä esimerkki muuttajan toiminnasta: Oppilas tulee koulusta kotiin. Äiti tai isä kysyy tietenkin miten koulupäivä on mennyt. Oppilas laittaa mutinanmuuttajan päälle ja mutisee jotain epäselvää. Mutta mutinanmuuttaja muuttaa mutisemisen sanoiksi. Vanhemmat siis kuulevat esimerkiksi seuraavan: Oikein hyvin! Historiantunnilla opettaja kertoi Vilhelm Valloittajasta ja Keskiajasta. Matematiikassa käsitelimme laventamista ja supistamista. Englannissa opettaja kertoi meille monikkomuotoja ja kuvaamataidossa teimme veistoksia yms. yms. 30 ensimmäistä saavat itselleen läksyntekokoneen. Mutinanmuuttajaa saa kolmessa koossa. S on pienin. S koossa vanhemmat kuulevat koulupäivästä neljä lausetta. M koossa mutinanmuuttaja kertoo seitsemän lausetta. L koko on suurin ja selventää mutinan jopa kahdeksitoista lauseeksi! Mutinanmuuttajan hinta vaihtelee kauppakohtaiset. Jos jostakin syystä et pidä muuttajastasi, sinulla on kuukausi aikaa palauttaa se ja saada kaikki rahasi takaisin! Mutinanmuuttaja on pieni ja kätevä ja sinulle mukavia hetkiä uuden upean keksinnön, mutinanmuuttajan kanssa!

(3 väri vaihtoehtoa)

Iida Steen, Aleksis Kiven koulu, Siuntio, 6b

Alakoulut, 2. palkinto, 150€

Pirkon pipoyritys

Pirkko oli hyvä käsitoissa. Varsinkin neulomisessa. Eräänä syksynä Pirkko teki itselleen pipon. Kun pipo oli valmis Pirkon kaveri pyysi Pirkkoa tekemään hänelle samanlaisen. Sitten moni kaveri tuli vastaan ja pyysi samanlaisen. Pirkko oli luvannut tehdä niin monelle pipon, että aika ei meinannut riittää. Niinpä Pirkko pyysi naapurintyttöä avuksi. Naapurintyttö lupautui heti ja he saivat nopeasti paljon pipoja aikaan. Pipotilauksia alkoi kertyä niin paljon, että Pirkon rahat alkoivat loppua. Sitten Pirkko keksi pyytää pientä maksua jokaisesta piposta. Pipoja kertyi Pirkon kellariin niin monia laatikoita, että Pirkko ei tiennyt mitä tehdä kaikilla pipoilla. Niinpä hän keksi perustaa pipoyrityksen. Pirkon sisko voisi tehdä pipoyrityksen ja Pirkko voisi lähettää ne lähellä oleviin yrityksiin. Pirkon veli voisi tehdä kotisivut nettiin ja Pirkon taidetta opiskeleva naapuri voisi tehdä Pipsa pipologot jotka ommeltaisiin kaikkiin pipoihin. Pirkko voisi tehdä pipovaraston ja toimiston hänen kellariin. Pirkon toinen veli voisi tulla varastomieheksi ja yrityksen nimi onkin: Pirkon pipoyritys. Pirkon äiti voisi hoitaa laskutuksen ja lankojen tilaamisen. Seuraavaksi Pirkon pitää hakeutua yritysrekisteriin ja verottajan rekisteriin. Pirkko ja naapurintyttö alkavat tehdä erilaisia pipoja. Ja seuraavana vuonna he tekevät jo kaulahuiveja ja hankkivat rekka-auton jolla kuljettavat neulottuja varusteita kaappoihin. Kolmantena vuonna he tekevät jo lapasia, sukkiä ja säärystimiä. Kymmenen vuoden kuluessa Pirkko työllistää jo 75 kutojaa ja Pipsa pipoja myydään jo kymmenessä eri maassa.

Inka Heikkilä, Arolan koulu, Kellokoski, 5. luokka

Alakoulut, 3.palkinto 100€

Optt (Oikeiden poikien talotehdas)

- Minä pidän näistä Meccano-leluista, sanoi Pertti.
- - Niin minäkin pidän, vastasi Jani.
- - Olisi hienoa tehdä näitä isona, jatkoi Erkki.

Viisitoista vuotta kuluu!

- Muistatteko, kun mietimme viisitoista vuotta sitten Meccano-lelujen äärellä rakennusammattia, sanoo 20-vuotias Jani.
- Kyyllä me taidetaan muistaa, Erkki vastasi.
- No entä jos ihan sattumalta olisitte vieläkin kiinnostuneita siitä, Jani jatkoi arastellen.
- Aikoisin nimittäin perustaa rakennusyrittäksen ja tarvitsisin työmiehiä minun lisäkseni. Suostutteko? Jani kysyi.
- Totta mooses, sanoi Pertti.
- Mikä on meidän yrityksen nimi? Erkki kysyi.
- No olen ajatellut Optt:ta, Jani sanoi.
- Mitä?! kysyivät Erkki ja Pertti yhteen ääneen.

- Optt:ta, Oikeiden poikien talotehdasta, Jani selvensi. Mitäs sanotte?, kysyi Jani.
- Jep, sanoi Erkki ja Pertti yhdestä suusta.

Mutta pojilla oli pulma. He nimittäin osasivat rakentaa vain Meccano-taloja. Joten he päättivät mennä rakennuskurssille.

- Montako naulaa tarvitsee jos haluaa liittää kaksi lautaa yhteen tukevasti, opettaja kysy.
- Neljä, sanoo Erkki.
- Neljä, sanoo Jani.
- Ai mitä? kuiskaa Pertti Janilta unisena.
- Hän kysyi vuodenaikaa, Jani sanoi.
- On kesä, rouva opettaja! Pertti sanoi ylpeänä.

Kaikki alkoivat nauraa.

- Pertti, kysyin nauhojen määrää ja sinä vastaat ”On kesä, oi opettaja”. Mitä tämä tarkoittaa? opettaja kysyi.
- Mutta..., sopersi Pertti.
- Ei mitään muttia! huusi opettaja.
- Erkki ja Jani, pääsitte läpi, mutta et sinä Pertti, opettaja jatkoi.

Lopulta Perttikin pääsi läpi.

- Pring ring, sanoi puhelin.
- Joo, okei, hei, sanoi Jani puhelimeen.
- Ensimmäinen tilaus, Jani sanoi.
- Yes, sanoi Pertti.

Kun pojat pääsivät perille heitä odotti nelihenkkinen perhe, joka halusi tuiki tavallisen talon. 10 päivän kuluttua talo oli valmis.

- Siitä tuli vähän moderni, Jani sanoi.
- Totta, siinä on kuusi ovea, joista neljä on katossa.
- Joo, se on hitusen on hitusen moderni, sanoi perheen isä.
- Mutta se on hieno ja erilainen, tarjoan 300 000€ tästä talosta.
- Tarjous on hyväksytty, sanoi Jani.
- Muuten, sanoi perheen äiti.
- Teidän pitää vaihtaa nimeä. Teidän pitää olla tästä lähtien OPMTT eli oikeiden poikien moderni talotehdas, äiti jatkoi.
- Kiitos vinkistä, sanoi Jani.
- Niin teemme, sanoi Pertti.

Kymmenen vuoden kuluttua OPMTT oli super-rikas firma huipputaksoilla.

Lassi Lähteenmäki, Mäntysalon koulu, Klaukkala, Nurmijärvi, 11v.

Yläkoulut, 1. palkinto, 300€

Yrittäjyyskokemukseni

Yrittäjyys on ollut minulle jo pienestä pitäen tuttua, ei tosin omalta osaltani. Isäni on pitänyt jo minun ollessani 6-vuotias yritystä pystyssä: hän tekee akupunktioita ja on hieroja, miten on ollut jo monta vuotta. Yrityksessä minua kiehtoo yksi asia: kukaan ei määrää sinua vaan olet oma pomosi. Ensimmäiset yrityskokeiluni ovat toiselta luokalta hyvän kaverini kanssa: pidimme ”kioskia” missä tosin ei myyty mitään tarpeellista eikä kukaan sinne voinut eksyäkään johtuen pitkästä matkasta maantieltä, no joka tapauksessa se viihdyttävä leikki oli. Myöhemmin suunnittelimme kaverini kanssa lisää projekteja mistä tosin yksikään ei toteutunut.

Ollessani viidennellä luokalla tapahtui kotain uutta ja minulle vain epärealistista: eräs viikko kun ukkini oli saanut kaupasta ilmaiseksi valkoisia kanervia hän pyysi minua ja serkkuani tekemään jouluisia kukka-asetelmia. Lumi oli jo maassa ja kädet olivat koleita metsäreissun jälkeen, missä keräsimme serpiankuusihavuja. Lämmiteltyämme aloitimme hommat ja menimme useampana päivänä tekemään asetelmia: Otimme kanervaruukun, asettelimme neljälle puolelle havuja ja viimeistelimme asetelman kolmella jouluisella punaiseksi maalatulla kävyllä. Myöhemmin, perjantaina lähdimme kierrokselle 60 kukka-asetelman kanssa. Kierrettyämme noin kahdeksan kukkakauppaa ja säälistä oli yksi kauppa ostanut 5 kappaletta asetelmia 3,50 euron kappalehintaan aloin lannistua. Niin kliseiseltä kuin se kuulostaakin, Hietaniemen hautausmaan pieni kukkakauppa, kun olisin jo halunnut mennä kotiin (ukkini sanoi ettei vielä saa antaa periksi) osti kaikki asetelmamme: kappalehintaan 3,50 euroa ja tilasi vielä seuraavalle viikollekin lisää.

Tienasimme siis yhteensä jopa 210 € jonka jaoimme serkkuni kanssa puoliksi. Olin erittäin tyytyväinen ja aloimme jo valmistaa seuraavalle viikolle uusia asetelmia, kunnes kanervat loppuivat ja jouduimme siirtymään seppelien tekoon, mikä oli työläämpää, mutta lopputulos oli helpompi kaupata, kanerva-asetelmat joka tapauksessa tuottivat enemmän rahaa ja olisin mieluusti siirtynyt takaisin niihin.

Toisena yrityksenä minulla on ollut jo useana vuotena sienibisnes: kerään lähimetsästäni suppilovahveroita, kuivaan ne ja myyn. Heti ja ennen kuin suppilovahveroaika on alkanut menen tarkastuskierrokselle metsään. Sienien noustua kerään ne, vien kotiin siivottavaksi ja kuivaukseen. Pakattuani ne Pikkuveljen paras –rasioihin vien ne tädiilleni, kuka on opettajana Juvanpuiston koulussa ja hän myy ne muille opettajille, mikä toimii. Tänä syksynä ”uutuutena” on tullut myös herkkutatti, mikä sekin on kaupaksi mennyt.

Yrittäjyys on alkuvaiheilla tuntunut hankalalta, mutta muutaman yrityskerran jälkeen se tuntuu vaan entistä palkitsevammalta kun kaikki menee nappiin muutaman epäonnistumisen jälkeen. Yrityksestä minulle on henkilökohtaisesti jäänyt enimmäkseen hyviä kokemuksia ja saatan hyvinkin perustaa oman yrityksen kun olen täysi-ikäinen juuri aiemmista onnistumisista johtuen. Pienempänä olisin halunnut myöhemmin jatkaa isäni yritystä, mutta nyt tajuan ettei se ole minun juttuni. Olen myös halunnut perustaa jonkin tapaisen elintarvikekaupan mutta suurempien

elintarvikeketjujen tultua tajusin tämän olevan turha yritys. Yrittäjyys voi olla riski valinta ja useimmiten se kannattaa vähintään erilaisena kokemuksena.

Mieleen tulee vielä ainakin yksi rahantienaamistapa. Ollessani toisella luokalla minä, veljeni ja serkkuni olimme ostaneet kirpputorilta valtavan kasan Pokémon-pelikortteja. Näillä aikamme leikittyämme ja niihin kyllästyttyämme päätimme pistää kortit hyötykäyttöön: askartelimme paperista pieniä paketteja ja pistimme niihin Pokémonin kuvan (niin hienon kuin osasimme ja kirjoitimme POKÉMON suurella fontilla. Laitoimme kuhunkin pakettiin 20 pokémon-korttia ja myimme noin 2 € kappalehinnalla. Suurin osa asiakkaistamme oli eläkeläisiä jotka halusivat tukea pikkulapsia ja osa oli lapsiperheitä jotka ostivat yhden paketin lapsilleen (Pokémon-kortit olivat silloin suuri villitys ja uusiin pakkoihin verrattuna hinta oli halpa).

Nyt kahdeksannella luokalla ollessani jopa tällä viikolla jatkan hyväksi havaittua ansaitsemistapaa mennessäni sienimetsään. Näin varmaan sanovat kaikki mutta paikkansa se silti pitää: Melkein kuka tahansa voi kokeilla yrittämistä aivan iästä, rahamäärästä, asuinpaikasta, lähipiiristä ja mistään vastaavasta huolimatta. Henkilökohtaisesti suosittelen kaikkia kokeilemaan yrittämistä vaikka ei itse tätä niin sanottua yrittäjätyyppiä en olekaan. Joka tapauksessa se on kokeilemisen arvoista. Omista kokeiluistani ja haaveistani itse todennäköisesti olen tätä tyyppiä mihin olen erittäin tyytyväinen. Muistakaa antaa yrittämiselle yritys.

Tommi Salmi, Isoniityn koulu, Klaukkala, 8b

Yläkoulut, 2. palkinto, 200€

Drömmen om ett eget företag

Att starta ett eget företag skulle förstås vara svårt men för en del människor är det en dröm. När man har en dröm skal man följa den. Min dröm är att bli en kosmetolog och den drömmen tanker jag verkligen följa. Jag skulle vilja starta ett eget företag där jag skulle kunna anställa trevliga människor som har utbildning.

Företaget skulle vara ett litet mysigt spa någonstans i Raseborg, så att det skulle finnas nära den staden jag bode i som liten. I min tanke skulle det vara varm färg på väggarna, mysigt doftande ljus överallt och lugn music. Människor skulle kunna komma dit bara för att prata med varandra eller slappna av med en fot massage eller ansiktsmask.

Jag vill inte att företaget skall finnas i kedjor över hela landen, utom bara ett litet företag i en liten stad, förhoppningsvis att det skulle vara ett familjeföretag. Så att det skulle fortsätta i flera generationer. Namnet på spat skulle vara något som inspirerar mig, t.ex. mina ögon är kristallblåa och min favorit färg är blå, så jag tänkte att namnet skulle kunna vara Chrystal Beauty som betyder kristall skönhet.

Öppen tiderna skulle vara tydligt frame vid ett fönster eller på dörren, så som prislister också. Spat skulle vara öppet från ca. 10-17 på vardagar och på veckoslut skulled et vara öppet från ca 10-14, på söndagar kan man också hålla det öppet, men kanske inte varje söndag för då ligger alla hemma på soffan och latar.

Möbleringen skulle vara välgigt mysigt med sköna, mjuka, soffor och stolar, tavlar som hanger uppe på väggen, och kristallampor i taket.

I spat skulle jag ge fot massage, ansiktsmasker, vanlig massage, huvudmassage och alla möjliga behandlingar som man brukar ge i vanliga span. Man kan bjuda på te eller kaffe och kex eller kaka ibland, medan kunderna väntar. Manikyr och pedikyr kan man också få.

Personalen skulle kunna vara någon bekant som söker job eller annars bara någon som söker job, men förstås måste man ha utbildning. De måste också vara trevliga, för vem vill nog inte få en bra service?

Meningen med själva span är att människor kan komma dit om dom har dåligt självförtroende så dom får känna sig vackra eller om man vill komma dit för att göra sig vackra, men som sagt alla människor är vackra på deras eget sätt. Som sagt hoppas jag att min dröm kommer att bli sann.

Denise Laiho, Hangö Högstadium, 8a

Yläkoulut, 3. palkinto, 150€

Rojekti-Golf

Esittely

Yrityksemme valmistaa monia erilaisia golf-aiheisia tuotteita. valikoimiimme kuuluu esimerkiksi korkealaatuisilla kameleontti-aerosolimaaleilla maalattuja palloja sekä yksittäispakattuja epäekologisesti vakuumpakattuja golfmailojen suojasukkia. Lisäksi valikoimistamme löytyy erilaisten nurmikenttien kasvattamiseen tarkoitettuja värillisten ruoholaatujen siemeniä, jos normaali vihreä väri alkaa kyllästyttämään.

Pallot

Valmistamme, maalaamme sekä tarvittaessa kuvioimme golfpalloja sellaisiksi kuin asiakas haluaa. lopuksi pakkaamme pallot yksittäin tai pareittain vinyylikalvoon tai muoviin. Säästämme tilaa imemällä ilman pois pakkauksesta tehokkaalla vakuumpaketointilaitteistollamme.

Kuvio- ja värimahdollisuuksia on loputtomasti; sekoittamalla erilaisia värejä saamme aikaan juuri oikeanlaisen värisävyn. Tämän syksyn muotia ovat vihreä- vihreä-kameleonttiväritetyt pallot, joiden pintakuviointina on meritähti- tai ristikkojyrsimellä tehty aerodynamiikan parannus. Myös oma

naama on mahdollista kaivertaa koneen jyrkimeen. Värejä on saatavilla oheisen läpyskän väriskaalan mukaan.

Kuvioksi saa minkä tahansa kuvan, joka on toimitettavan Microsoftin ammattitason paint-ohjelmistolla.

Mailat

kuvastostamme löytyy monia erilaisia golfmailoja sekä ammatti- että harrastuskäyttöön. Mailoissa käytetään omaa salaista seostamme joka takaa mukavan touchin palloon sekä takaa mailan pitkän iän. Kaikki mallimme ovat käyneet läpi kuntotestin, jossa ammattinyrkkeilijä lyö vuorokauden ajan mailaa Toyota Corollan etupuskuriin. Listasta löytyy 15 erilaista mailamallia puttaukseen, bunkkerilyönteihin, ohilyönteihin, aloittelijoille yleismailoja sekä monta muuta.

Kahvat ovat asiakkaan valinnan mukaan ekologista auton sisäkumia tai korkkipuusta veistettyä kestäväää sekä hengittäväää puuta.

Erikoismateriaalit

Olemme Golfing Dutchman –ruoholajikkeiden johtava maahantuoja. Tämän syksyn suosikkeja ovat sateenkaaren väreissä loistavat rave-siemenet sekä rauhoittavan ruskan oranssi – pitkäjuurilajikkeet. Nämä siemenet on suunniteltu saamaan aikaan vaihtelua tylsään vihreän kenttään ja auttamaan värillisten golfpallojen etsintää. Aloittelijoille suosittelemme helposti asennettavia ruohomattoja, jotka myydään metrin levyisissä rullissa. Nämä soveltuvat parhaiten puttauksen harjoitteluun sisätiloissa ulkolämpötilan ollessa optimaalisessa 5-20 pakkasasteen lämpötiloissa. Laatutietoisille kentänomistajille on tarjolla 1000 kappaleen pikkupusseissa myytäviä deluxe-siemeniä, jotka kestävät paremmin lämpimää ilmastoa, kuivuutta sekä jatkuvaa auringonpaistetta ja vaativat enemmän hoitamista. Pussiin on mahdollista valita eri värejä, jolloin on mahdollista saada aikaan upea värispektriefekti. Muuten siemenet myydään 50 000 kappaleen lajitelluissa erissä, joihin saa valita erilaisia siemeniä.

Suomen ilmastoon on saatavilla sadetta sietäviä ja vähällä auringonvalolla kasvavia lajikkeita.

Golf-Autot

Tuomme maahan monia golf-automerkkejä. Parhaiten edustettuna ovat Suzukin ja Balloxin autot. Luksusmalleissa on säädettävä ilmajousitus, tuulilasin pyyhkijät sekä blaupunktin kaiutinjärjestelmä.

Kaikkiin automalleihin on saatavilla **ilman lisämaksua** tekonahkaiset tai ekokankaiset istuimensuojat.

Kysy lisää liikkeestä!

Vaatteet ja muut varusteet

Myymälästämme löytyy suuri valikoima suosituimpia golf-vaatteita, muodikkaita hanskoja sekä oikea- että vasenkätisille sekä persoonallisia suojasukkia golfmailoillemme puttereista draivereihin. Lisäksi paikalla on maanantaista torstaihin räätäli, jolta voi tilata omien mittojensa mukaan laadukkaita housuja, paitoja sekä päällystakkeja. Päivystävä suutari on paikalla keskiviikosta lauantaihin ottamassa vastaan vaurioituneita kenkiä. Myös tyköistuvat kengät on mahdollista tilata. Lisää vaate- ja kenkämalleistamme löytyy syyskuvastostamme.

Muut palvelut

Yrityksemme on johtava golf-aiheisten tilaisuuksien laatija. Halusit sitten ikimuistoiset golf-aiheiset häät, 50-vuotissyntymäpäiväsi lempiharrastuksesi parissa tai aktiviteettipäivän firmanne työntekijöille me osaamme järjestää ne. 20 henkilöä työllistävä ideahautomomme kehittelee ainutlaatuiset tilaisuudet kahden päivän varoitusajalla.

Tervetuloa tutustumaan!

Rojekti-Golf OY
Myymälä: 044-582 4060
Huolto: 045-650 5330
Maunulankatu 1, Helsinki

Paavo Hietala, Mäntysalon koulu, Klaukkala, Nurmijärvi, 9a-luokka