

Oppiminen osuuskunnassa: case Campus Entrepreneur Coop

Riikka Mäkelä

riikka.makela@lpt.fi

Visiosta totta

Visio opiskelijaosuuskunnasta oli hautunut pitkään Lahden ammattikorkeakoulun yrittäjyyden lehtori Jukka Ilmosen mielessä hänen työskennellessään innokkaiden opiskelijoiden parissa. Tavoitteena oli luoda opiskelijoille mahdollisuus ansaita elantonsa ja samalla oppia työskentelyä käytännön kautta. Huhtikuussa 2007 visio realisoitui, kun kuusi Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijaa perusti opiskelijaosuuskunnan Ilmosen ja yritysyritystyön lehtori Tapio Karin taustatuella. Nimeksi tuli Campus Entrepreneur Coop (myöh. CECO), koska neljä kuudesta perustajajäsenestä oli ulkomaalaisia opiskelijoita. Alkuvaiheessa pohdittiin kahden osuuskunnan perustamista (suomenkielinen ja englanninkielinen). Oli kuitenkin helpompi perustaa vain

yksi osuuskunta, jonka työkielenä oli englanti.

Uusi osuuskunta keskittyi erilaisten palvelujen tuottamiseen useammalla eri alalla (mm. kotitalouspalvelut, ravintolalan palvelut, markkinointipalvelut sekä henkilöstön vuokrauspalvelut).

Opiskelijaosuuskunnan toimitusjohtajaksi pyydettiin yrittäjyyttä opiskelevaa Riikka Mäkelää.

– Minua osuuskunnassa motivoi sen monialaisuus ja yrittäjähenkisyys. Osuuskunta on sekä oppimis- että yrittämismuoto. Osuuskunnassa työskenteleminen on antanut itselleni sekä arvokasta kokemusta että totista oppimisen tuskaa. Suoraan sanoen tuskallisinta on ollut oivaltaa, miten vaikeaa on motivoida muita ihmisiä ja saada heidät innostumaan asioista, joissa henkinen palkkio on usein rahallista suurempi. Ihmisenä ja johtajana olen enemmänkin ymmärtävä kuuntelija ja yhteisen edun

tavoittelija kuin pelkkää taloudellista tu-
lostavoittelevaa määrätietoinen tyyppi.
Innostun, teen ja yritän ensin kaikkeni
ja saatan tehdä lopulliset arviot kannat-
tavuudesta vasta kokeilun jälkeen. Täl-
löin helposti ollaan jo syvällä suossa,
ellei riskejä ole otettu ajoissa huomioon.
Olen tänä aikana muutamaa otteeseen
pysähtynyt ihmettelemään omaa sinnik-
kyttäni ja halukkuuttani, kun toisilta
on jo loppunut into jatkaa vaikeiden,
niin sanottujen ”oppiaikojen” yli. Oppi-
minen ja onnistuminen ottavat aikansa,
ja tällä hetkellä näyttääkin jo paljon va-
loisammalta.

Vietnamilainen Hieu Minh Ta on
kehittänyt osuuskunnassa puhdistuspal-
veluja. Hän on itsekin työskennellyt
kolme vuotta osa-aikaisena siivojana lii-
ketalouden opintojensa ohessa. Hän on
huomannut, että ulkomaisilla opiskeli-
joilla on todella kova halu tehdä töitä,
koska he eivät saa opintotukea. Töiden
saaminen on kuitenkin vaikeaa puut-
teellisen kielitaidon takia.

- Haluankin toimia linkkinä tekijöi-
den ja palveluja ostavien välillä. Välitän
siivousalan ja kotihoidon palveluita,
mutta myös koiranulkoilutuksia ja las-
tenhoitoa yksityisille ihmisille, Hieu
Minh Ta kertoo.

Keskeistä lehtori Jukka Ilmosen mu-
kaan opiskelijaosuuskunnassa on, että
kyse on nimenomaan opiskelijoiden
omasta yrityksestä, jonka opiskelijat
omistavat.

- Toki tukea on tarjolla. Olen halli-
tuksen kokouksissa usein mukana,
mutta meidän opettajien tehtävänä on
vain tukea. Opiskelijat menevät ja teke-
vät.

Ilmosella on yrityksille selkeä viesti:
- Osuuskunta on mainio yhteistyö-

kumppani, jolta voi ostaa laaja-alaisia
palveluita. Se on myös hyvä väylä rekry-
toida väkeä ja tutustua tuleviin työnte-
kijöihin.

Miksi osuuskuntaan?

Oman liikeidean kokeileminen

Kaksikymmentäviisivuotias Merita
Kuitunen, josta tuli hallituksen
uusi puheenjohtaja lokakuussa
2007, liittyi osuuskuntaan aivan alku-
metreillä. Hänen motiivinaan oli halu
kehittää omaa yritysidea.

- Hain osuuskunnan jäseneksi,
koska haluan tehdä töitä toiminimellä
ammattikorkeakouluopintojen jälkeen.
Olen kiinnostunut tekemään työtä itse-
näisesti ja suunnittelemaan työni oma-
toimisesti. Tältä pohjalta olen miettinyt
osaamistani ja mitä voisin ammatinhar-
joittajana tehdä. Olin aikaisemmin tu-
tustunut yrittäjyyteen opintoihini kuu-
luvalla kurssilla. Yhden kurssin aikana
ei kuitenkaan ehdi yritystä perustaa.
Kurssin jälkeen ajattelin, että yrityk-
sen perustaminen on monimutkaista ja
hankalaa ja ettei minusta ainakaan kos-
kaan tule yrittäjää.

- Myöhemmin kuulin muutamasta
kaverista, jotka olivat aloittaneet toimi-
nimellä työskentelyn. Rohkaistuin kave-
reiden esimerkistä sen verran, että pää-
tin itsekin pyrkiä samaan omalla alalla-
ni. Yrittäjyyden käytännön esimerkit
osuuskunnassa tuovat yrittäjyyden lä-
hemmäksi opiskelijoita, jolloin he käsit-
tävät sen paremmin yhtenä työllistämis-
vaihtoehtona.

Lupa harjoitella

- Kehitän liikeideaani markkinointi-
viestinnän tapahtumien järjestäjänä,

hankin asiakkaita ja kokeilen toimintaani käytännössä. Osuuskunnassa saan yksilöllistä ja joustavaa ohjausta liiketoimintasuunnitelman laatimisessa. Saan samalla opintopisteitä tutkintooni, kun perustan omaa toiminimeäni. Opintoni ovat jo loppusuoralla ja nyt viimeistään on aika miettiä, mitä kaikesta päättämisestä jäi mieleen. Kun olen pohtinut liikeideaani, olen samalla tehnyt yhteenvedon siitä, mitä olen opintojeni aikana oppinut.

- Osuuskunta markkinoi työntekijöidensä toimintaa, joten tämä on yksi vaihtoehto saada asiakkaita. Suunnitelmien tekemisen lisäksi voin harjoitella toimintaani käytännössä. Asiakkaat tietävät, että opiskelijat tekevät työt, joten paineet eivät ole liian suuret. Tarkoitan tällä sitä, että minulla on tavallaan vielä ”lupa harjoitella”, koska olen opiskelija.

- Oma liiketoimintaa ei tarvitse heti osata kokonaan, vaan voin testata joitakin osa-alueita toiminnassani. Yritys voi osuuskunnan kautta palkata minut töihin omiin tapahtumiinsa. Itse saan kokemusta tapahtuman järjestämisestä ja samalla näen, miten muut sitä tekevät. Voin osallistua myös osuuskunnalta tilattuihin muihin kuin oman toimialani töihin. Tämä on minusta hyvä asia, koska opiskelija saa monipuolista työkokemusta ja tienaa oikeasti rahaa.

- Opiskelijat osaavat tehdä yrityksille luvattut työt, vaikka opiskelijat eivät vielä ole alansa rautaisia ammattilaisia. Osuuskunta on taustalla tukiverkostona, jossa ongelmistaan pääsee keskustelemaan muiden samassa tilanteessa olevien opiskelijoiden kanssa. Opiskelijoilla on myös takanaan muiden opiskelijoiden tiedot sekä mahdollisuus kysyä opettajilta neuvoa. Osuuskunnassa mi-

nulla on mahdollisuus luoda suhteita muiden opiskelijoiden eli tulevaisuuden yrittäjien kanssa. Opiskelijat voivat myös keskenään tehdä yhteistyötä, josta molemmat hyötyvät omalla tavallaan. Esimerkiksi voin itse pyytää apua nettisivujeni suunnitteluun alan opiskelijalta ja tarjota vastaavasti omaa osaamista ni hänelle takaisin. Työn vaihtamisen hyvä puoli on se, ettei rahaa tarvita. Opiskelijoilla ei sitä muutenkaan ole ylimääräistä.

Työntekijänä osuuskunnassa, kokemusta hakemassa

Ravintolatoimintaan mukaan lähtenyt Liisa Ikonen kertoo kokemuksistaan CECOssa:

- Toiminta osuuskunnassa tuntui hyvältä mahdollisuudelta kerryttää kokemusta niin tiimityöskentelyn kuin yrittäjyydenkin saralla. Uusien kontaktien luominen ja verkostoituminen jo nuorena palkitaan usein vähän vanhempana.

- Ravintolaa perustaessamme kesällä 2007 kävimme läpi mm. henkilöstöresursseja, liiketoimintasuunnitelmaa, toiminnan uhkia sekä tulevaisuuden näkymiä. Yhteisistä palavereista poimimme ylös tärkeimmät kohdat, joita lähdimme toteuttamaan. Yrityksen perustamiseen liittyy usein myös paljon byrokratiaa sekä paperityötä, joten aika ajoitin myös toimitusjohtajan apuna täyttämässä dokumentteja sekä erilaisia lupahakemuksia. Työtehtäviini kuului myös paljon käytännön toimia sekä tutkimustyötä. Otin itsenäisesti selvää ravintolalaan liittyvistä laeista sekä terveysviranomaisten antamista määräyksistä.

- Innovoimme yhdessä ravintolan markkinointia ja teimme suunnitelmia

uusien asiakaskontaktien luomisesta. Ideoimme myös tapahtumia, joita ravintolassa voisi tulevaisuudessa järjestää sekä yritimme tehdä kartoitusta potentiaalisista asiakkaista. Pehdyin itsenäisesti myös yrittäjyyteen liittyvään materiaaliin. Käytin hyväkseni internetistä löytyvää tietoa, mm. Eteran yrittäjyys- ja Suomen yrittäjät -sivustoja sekä tein paljon yrittäjyyteen liittyviä testejä (mm. Finveran yrittäjä-testi). Lisäksi käytin hyväkseni Women's Business Center -sivustoa, joka tarjoaa yrittäjätietoa dynaamisille naisille. Se opastaa naisia yrityksen perustamisesta sen markkinointiin, taloushallintoon ja rekrytointiin.

Pohdintaa yrittäjyydestä

- Yrittäjyyteen liittyy paljon riskejä ja epäonnistumisia. Sain huomata ravintolan toimintaa seurattessani, että oman yrityksen perustaminen ja pyörittäminen vaatii paljon työtä ja sisua sekä joskus myös hammasten kiristelyä. Myös käsitykseni siitä, että raha ei kasva puussa, vahvistui entisestään. Rahan mahdollista yrityselämässä puhutaan usein ja nyt myös minulle kävi selväksi sen todellinen tarkoitus. Yrityksen kannattavuus ja budjetointi sekä rahan arvon ja riittävyyden arvioiminen ovat yritystoiminnassa kaiken a ja o. Kannattavuuslaskelmat sekä tuotteiden hinnoittelu kulkevat käsi kädessä. Pitää osata arvioida, miten tuotteella saavutetaan katetta eli voittoa ja kuinka paljon tuotteita pitää myydä, jotta toiminta on kannattavaa. Pohdittavana ovat myös ne toimenpiteet, joilla tarvittava myynti saavutetaan. Lisäksi on tärkeää arvioida investointien tärkeyttä. Heti toiminnan alkaessa on tarpeellista kartoittaa, mitä investointeja täytyy tehdä ja mitkä investoinnit tehdään myöhemmin. Liika investointeihin satsaaminen voi myöhem-

min johtaa talousvaikeuksiin.

- Hyvin alkaneen yrityksen ylläpitäminen vaatii myös veronsa ja kulunsa. Olen nyt ymmärtänyt, ettei hyväkään bisnes pysy pystyssä ilman vakiintuneita asiakassuhteita. Asiakkaathan ovat yrityksen ensisijainen tulonlähde, sen merkittävin pääoma, mutta miten asiakkaita hankitaan ja miten luodaan kestäviä asiakassuhteita. Olen joutunut pohtimaan tätä kysymystä moneen otteeseen ollessani mukana osuuskunnan toiminnassa. Yrityksen menestys perustuukin juuri siihen, miten hyvin yritys pystyy määrittelemään kohdemarkkinoidensa tarpeet sekä tyydyttämään ne kehittämällä niitä parhaiten vastaavat tuotteet, hinnoittelun ja viestinnän. Vasta perusteellisen asiakaskartoituksen jälkeen voidaan lähteä markkinoimaan yritystä ja sen palveluita valituille kohderyhmille. Tässä kohtaa mielestäni ravintolan toiminta ontui. Mainonta koettiin liian kalliiksi, joten se jäi puskaradion tasolle. Mielestäni mainonnan vaihtoehtoja olisi pitänyt kartoittaa enemmän ja puntaroida eri vaihtoehtoja. Asiakkaisiin on pystyttävä luomaan enemmän kontakteja, jotta tuloja saadaan. Asiakkaat käyttämissä katsoen maksavat työntekijöiden palkat.

Työyhteisön merkitys

- Olen myös pannut merkille työyhteisön ja hyvän työilmapiirin tärkeyden. Työssä jaksamisen kannalta yritysten tulisikin panostaa entistä enemmän henkilöstöönsä sekä kannustaa työntekijöitään avoimeen ja aktiiviseen kommunikaatioon. Toimivaan työyhteisöön liittyvät tiiviisti hyvät esimies- ja alustaidot. Hyvän esimiehen tai johtajan määritelmää on monia, mutta esimiestyön onnistuminen edellyttää, että henkilöstö toimii vastuullisesti ja motivoituneesti.

Onnistunut esimiestyö siis vaatii erinomaista alaistaitoja. On osattava ensin olla hyvä alainen ennen kuin voi olla esimerkillinen esimies. Esimiehen ja alaisen on tehtävä yhteistyötä, jotta työyhteisö saadaan lujaksi ja avoimeksi. Hyvän esimiehen on osattava kuunnella alaisiaan sekä motivoida heitä työssään. Näin ollen myös hyvä alainen kuuntelee ja on kiinnostunut työstään. Esimies ja alainen toimivat ikään kuin toistensa peilikuvina. Esimiehen on osattava olla demokraattinen ja johdettava joukkoansa vastuullisesti. Hyvät johtamistaidot palkitaan hyvänä työilmapiirinä sekä hyvinvoivana työyhteisönä.

Arvokasta oppia

- Työskentely osuuskunnassa on antanut minulle uusia kontakteja sekä valmentanut minua työelämään. Verkostoituminen sekä muiden kollegojen vertaistuki on ollut korvaamatonta. Opin arvokkaita tiimityöskentelytaitoja sekä sain paljon uusia kokemuksia yrittäjyyden saralla. Kokonaisuudessaan työskentely osuuskunnassa on avartanut näkemystäni monen asian suhteen sekä antanut minulle vinkkejä työelämää varten. Vielä en osaa sanoa, tuleeko minusta koskaan yrittäjää, mutta saamieni kokemusteni perusteella sekään vaihtoehto ei ole poissuljettu. Ensin kuitenkin haluan kartoittaa osaamistani muiden yritysten palveluksessa sekä kerätä tietoa mahdollista omaa yritystäni varten.

- Tulevaisuudessa toivoisin pystyväni jatkamaan toimintaa osuuskunnassa viestinnän parissa. Toiveeni olisi toimia osuuskunnan tiedottajana ja vastata osuuskunnan sisäisestä ja ulkoisesta viestinnästä. Tästä kokemuksesta olisi minulle hyötyä myös opiskelija ajatel-

len, sillä suuntautumisalalani on johtaminen ja viestintä. Tavoitteenani on kerätä osuuskunnasta tietotaitoa, jota myöhemmin voin hyödyntää työelämässä.

Rikkautta eri kulttuureista

Kiinalainen it-opiskelija Enoch Qin kertoo ihastuneensa osuuskunta-ideaan heti siitä kuullessaan.

- Olin mukana perustamassa yritystä, jossa opiskelija voi kokeilla ja harjoittaa liikeideaansa. On vaikea valita yhtä syytä miksi halusin mukaan osuuskuntaan, mutta pääasiallisesti koin sen mahdollisuutena.

- Liiketalouden opiskelijana toivon voivani perustaa yrityksen. Haluaisin auttaa ihmisiä ratkomaan ongelmia ja kerryttämään voittoa. Yhtenä pienenä opiskelijana koen unelmani kaukaiseksi todellisuudesta ilman alkupääomaa, lakitietoutta tai markkinointiosaamista. Osuuskunnan luoman verkoston avulla toivon löytäväni muita, joilla on samankaltaisia unelmia ja jotka saattavat auttaa minua tekemään unelmistani totta.

Työn haastavuus

- Moni opiskelija haluaa työkokemuksista opintojen ohessa. Kokeilin kaikenlaista vapaaehtoistyöstä työharjoitteluun, mutta työskentely osuuskunnassa on erilaista. Ammatilliset taidot tai kyky pärjätä tehtävissä ei riitä vaan meidän täytyy ratkaista ongelmia, joita kohtaamme hyvinkin yllättävissä tilanteissa. Itsenäinen työskentely on hyvin erilaista verrattuna jonkun alaisena työskenteleeseen. Tällöin esimies yleensä kertoo työtehtävät ja ratkaistavat ongelmat. Osuus-

kunnassa ongelmatkin on löydettävä itse, jotta ne voitaisiin ratkaista ja päästäisiin taas eteenpäin.

- Jokainen organisaatio on kuin yksilö, ja kuten meidänkin yrityksessämme, yksilöt tekevät tämän yrityksen ja me olemme kaikki hyvin erilaisia ja vahvatahtoisia. Tasavertaisuus ja tietämättömyys ovat tuottaneet paljon kasvukipuja yrityksemme syntyvaiheessa. Jokainen toimi tuntemallaan tavalla, eikä kukaan ollut opastamassa, mihin suuntaan tulisi kulkea. Mikään kirja ei voi kertoa meille vastauksia. Tärkeintä mitä olen oppinut, on vastakkaisten mielipiteiden kunnioittaminen ja positiivisen asenteen säilyttäminen. Avainsana on luottamus toisiini.

Yhteistyön laajeneminen

Yksi osuuskunnan tuoreista tekijöistä on 21-vuotias Elina Helminen, joka opiskelee taideteollista muotoilua Muotoiluinstituutissa. Hänen tavoitteenaan on toimia laitoksensa yhteyshenkilönä ja koota Muotoiluinstituutista opiskelijatiimi osuuskunnan käyttöön.

- Itse annan sisustussuunnittelupalveluita ja pystyn tekemään taideteollisia tuotteita ja piensarjoja puusta, muovista, metallista ja paperista. Jos joku haluaa puisen jakkaran, voin tehdä siitä prototyypin, Helminen kuvaa.

Oppi yrittäjyyteen vie aikansa

Toimitusjohtajan näkökulmasta

Kuten jo edellä kirjoitetuista ajatuksista voi tulkita, mikään ei ole täydellistä syntyessään. Vasta vähän aikaa toiminnassa olleessa osuus-

kunnassa kaikki sisäiset käytännön järjestelyt ja viestintäkanavat eivät vielä ole kunnossa. Yhteisten toimintatapojen suunnitteluun kuluu aikaa. Opiskelijoilla on eri aikaan kiire omissa opinnoissaan, joten yhteistä aikaa suunnitteluun on vaikea löytää. Lisäksi kesä saattaa olla ongelmallinen toiminta-aika, jos opiskelijat lähtevät pois paikkakunnalta. Toisaalta sen avulla toimintaa voi laajentaa uusille paikkakunnille.

- Yrittämistä Suomessa ei ole tehty helpoksi, varsinkin alkuun pääseminen vaatii uskallusta. Nuoret ovat joskus jopa röyhkeän tietäväisiä ja yritteliäitä, mutta yrittäjyyden edessä ollaan epävarmoja. Yrittäjyyteen täytyykin kasvaa. Meidänkin tapauksessamme on pakko myöntää, että ilman vahvaa verkostoa ja ymmärtäviä yksilöitä, osuuskunnan tie olisi jäänyt lyhyeksi.

- Perustaminen oli vielä helppoa, vaikka silloin olikin epävarmaa, mihin soppaan olin lusikkani upottanut. Osuuskunnan rakenne ja marssijärjestys hakivat paikkaansa eikä mitään ollut suunniteltu etukäteen loppuun asti. Muiden hallitusten jäsenten kanssa törmäsimme jatkuvasti kulttuurieroihin ajattelutavoissamme. Tätä toki tapahtuu vieläkin, mutta ylimääräiset konfliktit olen oppinut osittain suodattamaan. Kokemattomuus ja naiivi innokkuus paistoi ihmisistä läpi. Joukosta puuttui selkeä realisti ja faktat hallitseva pessimisti. Toisaalta, jos sen kaltainen ihminen olisi päässyt johtavaan asemaan, emme edelleenkään olisi edes perustamisvaiheessa, vaan yhä suunnittelisimme ja pohtisimme parasta mahdollista. Paras mahdollinen syntyy vain yrittämällä ja kokeilemalla. Mikään ei ole valmis hyvästä suunnittelusta huolimatta.

- Viranomaisten viidakossa pulikois-

minen varsinkin aloittavana ummikkona on saanut niskavillani nousemaan useaan otteeseen. Viranomaisasiat ovat kuitenkin siinä mielessä hallittavissa olevia asioita, että kaikki tuntuu olevan sovittavissa ja järjesteltävissä. Paljon vaikeampaa on hallita yksilöitä tai ihmisryhmää.

Yrittäjän näkökulmasta

En yhtään ihmettele, että yrittämistä pidetään vaikeana, Työnantajahan yrittää ajatella kaikkien muiden puolesta. Harvoin pienyrittäjälle jää itselle taskuun mitään ylimääräistä, kun on huolehdittava, että kaikki muut ovat tyytyväisiä ja asiat etenevät ajallaan ja ”oikein”. En väitä, että olisin itse työmaailmassa ja työntekijänä paras mahdollinen tai että tekisin työntekijänä aina työni yrittäjän vuoksi. Yleensä työskentelen vain omaa parastani ajatellen, omaa oppimistani ja omaa toimeentuloani silmällä pitäen. Tässä asemassa olen joka tapauksessa ymmärtänyt sen tosiasian, että työntekijät eivät näe kokonaisuuksia eivätkä usein myöskään sitä, että yrittäjä tekee töitä luodakseen työntekijälle työpaikan. Sanat ”ei kuulu minulle” täytyy opettaa kitkemään pois ihmisten mielestä ja opettaa sisäisen yrittäjyyden arvo. Kaikilla on mahdollisuus valita ja tahdolla tehdään paljon, varsinkin jos samaa asiaa tahtoo mahdollisimman moni.

Missä nyt

Tällä hetkellä CECO-osuuskunta elää verkostoitumisen vaihetta. Toimitusjohtaja Mäkelän tavoitteena on, että Lahden ammattikorkeakoulun jokaiselta laitokselta saataisiin mukaan kokonainen tiimi. Sitä kautta sopivat tekijät olisi helpompi löytää yri-

tysten erilaisiin hankkeisiin.

- Opiskelijaosuuskunnalla on jo nyt hyvä tiimi käytössään. Meillä on nuorekas näkökulma ja erilainen verkosto, jota yritykset voivat hyödyntää monella tavalla.

Mäkelän tavoitteena on selkeä, vaikkakin monialainen konsepti, johon opiskelijoiden on helppo lähteä mukaan tekemään työtä ja kasvattamaan omaa kokemustaan ja näkemystään.

- Mielestäni osuuskunta on paras mahdollinen väylä oppia ja tuoda omaa osaamistaan esiin turvallisesti, sillä verkosto on valmiina ja osuuskunnan liittymismaksu on vain 60 euroa. Yrityksiltä toivon rohkeutta lähteä opiskelijaosuuskunnan kumppaniksi. Yritysten kannattaa kokeilla vaihtoehtoa, joka nuorekkuuden lisäksi on jopa muita vaihtoehtoja edullisempi.

Mihin tästä

Aionko jatkaa osuuskunnassa? No, miksen jatkaisi, tähähän on parasta oppia ikinä, Mäkelä toteaa. Saatanpa vaikka oppia tienaamaan runsain mitoin tässä samalla. Ja siinä vaiheessa voin olla ylpeä itsestäni, kun olen todella luonut pysyvän työpaikan ja taidon johtaa ihmisiä työssään. Mikä onkaan hienompaa kuin opastaa ihmisiä luomaan itselleen työpaikka omin taidoin ja voimin. Tässä vaiheessa minulla on vasta vahva halu, mutta pyrin siihen, että pian löytyisi jo vahvaa osaamista, malttia ja ymmärrystä ihmisiä ja heidän työtään kohtaan.

Osuuskunta yritysmuotona on erilainen ja ehkä hieman vaikeasti hahmotettava, mutta se mahdollistaa paljon varsinkin yksilön menestymisen kannal-

ta. Hyvää on se, ettei tarvitse muuta kuin vahvaa halua ja tietotaitoa tullaakseen mukaan osuuskuntaan tai perustaakseen oman.

Yrittämään oppimisessa palkitsevaa ovat ihmiset, verkoston luominen ja saavuttaminen, pettymykset ja oppiminen selviämään niistä, asioiden laajempi ym-

märtäminen, numeroiden hallinta, suhteellisuuden tajun kasvu ja oman tiensä luominen. Omassa oppimisessäni on kehitettävää ensisijaisesti delegointitaidoissa ja omasta jaksamisesta huolehtimisessa.

Tietoisku

- Osuuskunta on jäsentensä omistama yhteisyritys. Sen jäsenet saavat taloudellisen hyödyn osallistumalla osuuskunnan toimintaan sen palveluja käyttämällä.
- Osuuskunnan tarkoituksena on jäsentensä talouden tukeminen, ei yrityksen voitto.
- Osuuskunnan asioista päättävät sen jäsenet yleensä tasa-arvoisesti jäsen ja ääni -periaatteella, eivät omistamiensa osuuksien mukaan.
- Osuuskunta on joustava yritysmuoto, koska sen osuuspääomaa ja jäsenmäärää ei etukäteen määrätä. Osuuskunta voi siis helposti ottaa uusia jäseniä ja siitä on myös helppo erota.

CECO: n visio: Tarkoituksena on luoda koko konsernin laajuisesti opiskelijoista koostuva työntekijäverkosto, josta on helposti ja luotettavasti tilattavissa erilaisia palveluja, usealta eri toimialalta.

Campus Entrepreneur Coop Osuuskunta:

- Perustettu 10.4.2007
- Rekisteröity 10.5.2007, perustamismaksu 360 € kerättiin jäsenten osuusmaksuista á 60 €
- Ensimmäinen toimeksianto oli Tiede- ja yrityspuistolta toukokuussa: gallup ja analyysi
- Ravintola Keidas oli seuraava projekti, joka avattiin 5.7.2007. -keitaalle palkattiin kolmen jäsenen lisäksi ulkopuolista työvoimaa yhteensä 5 henkilöä
- Osuuskunnan liikevaihto oli karkeasti ottaen 25 000 vuonna 2007, ja jäseniä 15, joista aktiivisesti työtä tekeviä alle 10 rällä hetkellä.
- Uusia jäseniä osuuskuntaan muotoiluinstituutista vuonna 2008.

Riikka Mäkelä
Toimitusjohtaja

Merita Kuitunen
Puheenjohtaja