

Tee yksi ihme joka päivä

Mikä yhdistää seuraavia nimiä: Selänne, Jokeri, Poukama, Unikko ja Poikonen? Oikea vastaus on: Kirsti Paakkanen ja Marimekko.

Marimekon pääkonttori Herttoniemessä on suunniteltu Armi Ratian aikana, mutta hän ei koskaan ehtinyt nähdä taloa valmiina. Talossa sijaitsee Marimekon konttori, näyttelytilat ja osa tuotannosta. Niin, ja pääoven edustalla sijaitsee musta Jaguar.

Toimitusjohtaja Kirsti Paakkanen pahoitteli kiireitään. Hän joutui poistumaan välillä tärkeään palaveriin Marimekon hallituksen puheenjohtajan kanssa. Puhelin pirisi tämän tästä. Kaiketi hän on kiivaaseen sykkeeseen tottunut.

Kirsti on Poikosia isänsä puolelta, äitinsä puolelta Storckoviuksia. - Isän sukua minä olen aina ajatellut, että se on varsinainen junttisuku. Kuitenkin isä oli oikein terävä kundi. Vieläkin usein täytyy lainata isän neuvoja.

- Minulla on koko skaala ollut näkyvissä, kun isä oli sellainen tasajalkamies, äiti vähän hienosteleva ja uskovainen, jolla oli komea tausta; siellä oli pappeja ja sotaherroja.

Toimitusjohtajan huone on tyylikäs. Armi Ratia seuraa seinältä työnsä jatkajan toimintaa. Suuren muotokuvan on maalannut Kekkosenkin ikuistanut venäläinen Ija Glazunov vuonna 1973. Hallitsevina väreinä huoneessa ovat musta ja teräksenharmaa. Maljakossa olevat kukat tuoksuvat huumaavasti.

Mökin Kirsti Lannevedeltä päätti lähteä maailmalle, koska kotopuolella eivät kovin suuret tulevaisuuden suunnitelmat olisi olleet mahdollisia. - Tulin Helsinkiin 16-vuotiaana. Kun päätin lähteä, niin isä sanoi tuomionsa, että jos nyt lähdet, niin lähdet viimeisen kerran. Kuitenkin hän käveli minun perässäni meidän pieneen eteiseen ja antoi kouraani viimeiset rahansa. Hän oli ymmärrettävästi huolissaan tyttären Helsinkiin lähdöstä.

- Minä olin jo silloin Shanghai-Lilin näköinen, ja isä pelkäsi, että kaupungin pojat pyytää marjaan.

Ilmoitin isälleni, silloin 16-vuotiaana, että juuri nyt otin elämäni ohjokset omiin käsiini. Hän kyllä oivalsi sen, että minä itse tulen määräämään oman paikkani auringossa.

- Tulin ensin Kruununhaan keskikouluun. Opiskelin illat ja siinä ohessa kävin Elannon maitokaupassa töissä.

Ennen omaa yrittäjäuraansa päättäväinen Saarijärven tyttö työskenteli mm. Stockmannilla ja Mainostoimisto Kunnas Oy:ssä.

- Oma taustani saneli sen, että on täytynyt lähteä liikkeelle nöyrästi. Ei ollut rikkaita vuorineuvosvanhempia, joten on ollut itse mietittävä tekemisensä.

Itsenäisenä yrittäjänä Kirsti Paakkanen on ollut Kultasormi. Kaikki talouden tunnusluvut niin mainostoimisto Womenassa kuin Marimekossakin ovat olleet loistavia. Womena oli koko Paakkasen ajan yksi Euroopan kannattavimmista mainostoimistoista. Se sai aina huippupisteet mainostoimistojen keskinäisissä vertailututkimuksissa. Parinkymmenen vuoden yrittäjärupeaman jälkeen Kirsti Paakkanen myi vuonna 1988 Womenan suurelle amerikkalaiselle alan yritykselle, jossa työskenteli vielä kolme vuotta.

Oliko jo aika siirtyä seuraamaan liikemaailmaa sivummalta? Niinhän sitä luulisi, mutta sellainen ei Kirsti Paakkasen haasteita kaihtamattomalle luonteelle sopinut. Tai sitten kohtalo määräsi elämäntulkua. Kohtalon sormena oli osaltaan Tarmo Manni.

- Tarmo halusi aina tutustuttaa Armi Ratian ja minut. En oikein olisi kehdannut, mutta Armi soitti ja ilmoitti, että hän tulee sinä ja sinä päivänä kello viisi. Mietin, että mitä teen, kun en itse ymmärrä edes alkoholin päälle mitään.

- Varasin kotiini kaksi oikein isoa lautasellista tarjoiltavaa. Toiseen teetin lohiihyttelöä ja toiseen lakkahyyttelöä. Sitten otin selvää, mikä on Armin lempisamppanja, ja ostin sitä kymmenen pulloa. Kotini koristelin valkoisilla kukkasilla. Koska tiesin, että Armin lempimusiikki oli Chopinin vallankumousetydi, pistin sen soimaan täysillä. Menin ovelle vastaan kahden afganikoiran kanssa, toinen musta, toinen valkoinen.

- Armin ja Tarmon piti vain pistäytyä, mutta he viihtyivätkin aamuun saakka. Armi Ratia lähetti kiitoskirjeen – se on minulla kehystettynä kotona työhuoneessa – jossa hän tunnusti, että olin pistänyt häntä paremmaksi juhlan järjestäjänä.

Aikaa kului ja tapahtumat kehittyivät niin, että syyskuussa 1991 Kirsti Paakkasen omistama yhtiö Workidea (ilmankos hän pitää orkideoista!) osti Marimekon, erään nykysuomalaisuuden huomattavimman symbolin. Yhdessä osaavan henkilöstön kanssa uusi omistaja asetti uuden Marimekon tavoitteet. Onnistuneesti, osoittavat tunnusluvut. Vuoden 2003 liikevaihto oli 56,6 miljoonaa euroa. (Kasvua edellisvuodesta 15 %). Tulos oli 8,5 miljoonaa euroa (+39 %). Työntekijöitä on noin 350 henkilöä. Marimekon omavaraisuusaste on 65 %, kun monilla muilla hyvilläkin yrityksillä se on 30 prosentin luokkaa.

Ihmisiä kiinnosti, pärjääkö Kirsti Paakkanen Marimekossa: Eräs mies oli lyönyt jokavuotisista Kirstinpäivän kakkukahveista vetoa tuttavan naisen kanssa, että Paakkanen ei tule pärjäämään. Kerran mies soitti, että nyt heillä on kolmannettoista kakkukahvit menossa, tulee kalliiksi. Kirsti lähetti miehelle kuusi Jokapoikapaitaa ja sanoi, että hän on mainosihmisiä ja tekee sinusta mannekiinin, koska et uskonut menestykseen.

Marimekosta, johtamisesta ja niistä ihmisistä:

Kirsti Paakkanen muistaa noudattaa tarkasti äidiltään perintönä saamaansa ohjetta: Tee yksi ihme joka päivä. - Äitini oli 46-vuotias, kun minä synnyin. Hän seurasi kaikkea mitä tein, kuin ihmelasta ainakin. Muistan sellaisen tapauksen, että kun olin istuttanut talon nurkalle pienen koivun, niin äiti kehui ja juoksuutti melkein koko kylän katsomassa, mitä olin saanut aikaan.

- Tätä neuvoa olen soveltanut työyhteisössä. Kun joku tekee jonkun hyvän teon tai saa oivalluksen, vaikka pienenkin, niin minä teen siitä suuren numeron. Ihminen saa siitä sellaisen kannustuksen, että hän tuntee oikeasti olevansa jotakin ainutlaatuista.

Toimipaikallaan Kirsti näytti toteuttavan ohjettaan myös käytännössä; kiitoksen sana oli aina herkässä, puhelimesta tai kasvotusten, riippumatta siitä, kenen kanssa keskusteli. Ystävällinen henki vallitsi koko talossa.

Johtaminen koostuu toimitusjohtaja Kirsti Paakkasen mukaan pienistä arkipäiväisistä ja ihmisläheisistä asioista. - Aina ja kaikissa asioissa kohtaamme toisen ihmisen, joten millään ei ole niin suurta voimaa kuin tunteella! Kun sovelsin tätä käytäntöön mainostoimistoajanani, niin sitä sanottiin pehmoiluksi, mutta amerikkalaiset ymmärsivät. He sanovat, että

vasta se on todellista vahvuutta, kun uskaltaa olla pehmeä.

- Harvardin yliopisto oli täällä tekemässä tutkimusta Marimekon johtamisfilosofiasta, ja se meni USA:ssa kahteensataan yliopistoon, Suomessa Helsingin Kauppakorkeakouluun.

- Ystävyys on valtaa tärkeämpi. Raha ei saa koskaan edustaa valtaa, vaan vastuuta. Business voisi aivan hyvin olla nimeltään Elämä, koska siinä vallitsevat ihan samat lainalaisuudet ja tunne- ja arvolataukset kuin muussakin elämässä. Lempifilosofini Sokrates on sanonut, että kaiken pitää lähteä sydäimestä; pitää sytyttää sydämet.

Terveisiä menee myös Arkadianmäelle: - Kun siellä oivallettaisiin, että bisnestä ja politiikkaa ei voi eikä pitäisi eriyttää toisistaan! Kaikkien etu tässä pienessä maassa olisi, että tehtäisiin asioita yhteistyössä.

Kirsti Paakkasen julki tuomia teesejä soisi toteuttavan kaikilla elämänalueilla:

- **tunteet**
- **kunnioitus**
- **totuus**
- **innostus**
- **kurinalaisuus**
- **palkitseminen**
- **talkoohenki**
- **kokonaisvastuu**
- **välittäminen**
- **oikeudenmukaisuus**

Kiina-ilmio ja suomalaisuus

Kiina-ilmioista Marimekon toimitusjohtajalla on selkeät mutta omintakeiset käsitykset: - Kuvitelkaa! Suomessa olisi kapasiteettia ja osaavia ihmisiä, niin työt teetetäänkin Kiinassa. Asia on katastrofi Suomelle. Siitä maksetaan vielä kallis lasku. Marimekossa ei tulla ainakaan minun aikani nojautumaan halpatuotantoon.

- Sanokaa minun sanoneet, että kun kiinalaiset, jotka ovat maailman etevimpiä bisneksentekijöitä, tajuavat uudet laskutusmahdollisuudet, niin sieltä ei kannata kuljettaa yhtään vaatetta Suomeen.

Marimekolla on omakohtainen kansainvälisyyskokemus. Ennen Paakkasen aikaa yhtiö oli teettänyt kankaita ulkomailla, Portugalissa: - Sieltä tulikin tuhat sutta, väärin ommeltuja saumoja ja muutakin vikaa.

Uusi toimitusjohtaja alkoi selvittää asiaa. Ilmeni, että portugalilainen firma oli ymmärtänyt bisneksen ja teettänyt tuotteet vielä halvemmissa maissa, kenties jopa lapsityövoimalla.

- Se opetus oli niin kalliin kolahtava, että sai riittää!

Kirsti Paakkanen ei pelkästään puhu, vaan myös toimii: Marimekko on juuri investoinut 1,8 miljoonaa euroa uuteen kankaanpainatuskoneeseen Suomessa, vaikka moni muu teollisuus jättää Suomen. Uudella koneella on määrä painaa laatukankaita miljoona metriä vuodessa.

- Suomalaiset osaavat arvostaa laatua. Olin käymässä Vaasassa, kun eräs nainen toi liikkeeseen Marimekon vaatteiden ja sanoi, että hän tekee valituksen kuluttaja-asiamiehelle, koska vaate ei ollut kestänyt kuin kolmekymmentä vuotta!

- Marimekon Unikko-tuotemallisto täyttää neljäkymmentä vuotta ja edelleen se revitään käsistä. Kun tuote suunnitellaan ja valmistetaan hyvin, niin se elää. Suomessa osataan valmistaa vaatteita, jotka ovat käyttökelpoisia ja ajattoman muodikkaita vielä monien vuosien jälkeen.

Nuorista ja tulevaisuudesta

Kirsti Paakkanen kehuu suomalaisia nuoria maailman koulutetuimmiksi ja kielitaitoisimmiksi. Kuitenkin meillä on 12 000 akateemista työttöntä. Valtion pitäisi tehdä yhteistyötä PK-yritysten kanssa esimerkiksi kohdentamalla starttirahaa nuorten työllistämiseen, jolloin nuori pääsisi hankkimaan sitä työkokemusta, jota häneltä joka tapauksessa vaaditaan. Nyt maksetaan siitä, että ihmisen ei tarvitse eikä saakaan tehdä mitään.

- Nuorten itsensä on tajuttava todeksi se kansanviisaus, että puuhun on noustava tyvestä. Heti valmistumisen jälkeen ei ole mahdollista saada huippupaikkaa. Pitää tyytyä aluksi vaikka vaatimattomampaankin työhön. Kyntensä on näytettävä osaamisella ja päättäväsyydellä. Tutkinto on vain paperi, josta on vielä pitkä matka menestykseen.

Kirsti Paakkanen haluaa auttaa sellaisia lapsia ja nuoria, joilla on samanlaiset vaatimattomat lähtö-

kohdat kuin hänellä itsellään oli. Suunnitteilla on säätiö, joka tukee ja rohkaisee lahjakkaita, mutta vähävaraisia lapsia saamaan todelliset kykynsä esiin.

Miksikähän Saarijärven pieni kaakkoiskulma on tuottanut suurimman osan pitäjän kuuluisista taiteilijoista? Kyläkunnat Lannevesi, Pajupuro, Tarvaala; niistä on lähtenyt lukuisia maankuuluja taiteilijoita, kuten esimerkiksi Kirsti Paakkanen, Tapperin veljekset, Tarmo Manni, Hannes Autere ja monia muita.

- Saarijärvi on kyllä sillä tavoin oikeasti kulttuuripitäjä, että siellä jo kauan sitten pyöri kaikenlaisia harrastuskerhoja ja opintopiirejä. Lähtökohtina voi olla sekin, että koulujen opettajina oli taiteilijoita. Minunkin alakouluni opettajana oli taidemaalari. Hänen kanssaan teimme metsäretkiä, joilla maalasimme, piirsimme riisiä ja muuta sellaista. Hän opetti meitä kädestä pitäen taiteen tuntijoiksi.

Kotikylältään Kirstillä on muitakin kuin lapsuusmuistoja: -Lannevedellä minulla on mökki, synnyinkotini. Olin juuri laittanut sen hyvään kuntoon. Eräänä kauniina kesäpäivänä Tarmo Manni tuli kyläilemään unohtumattomalla tavalla. Hän oli kerännyt syliinsä valtavan puskan heinää, ja sitten lauloi läheiseltä korkealta harjulta aarian minulle, ennen kuin laskeutui mökin pihaan.

Persoonallisuuksia on aina vilissyt Marimekossa ja Saarijärvellä, mikseipä myös Poikosissa. Sepä jäi kysymättä Kirsti Paakkaselta, että mihin Poikos-suvun kuuluisista viidestä haarasta hän kokee kuuluvansa.



Antti Poikonen, Pertti Neittaanmäki ja Kirsti Paakkanen

POIKOSTEN SUKUTIEDOISSA:

Kirsti Paakkanen: *"Lähdin köyhästä kodista 15-vuotiaana, keskeltä Suomen metsiä. Vanhemmillani ei ollut varaa koulutukseen, joten päätin pärjätä omillani. Kun tulin Helsinkiin, aloitin iltaoppikoulun. Päivisin olin töissä maitokaupassa ja koulun jälkeen kuivasin haarukoita ja veitsiä hotellissa. Suoritin arvosanan mainonnassa ja markkinoinnissa ja aloitin työt mainosmaailmassa. Sen jälkeen olin kymmenen vuotta töissä mainostoimistoissa kunnes perustin oman toimiston."*

Työuransa alussa Kirsti oli muun muassa Stockmannilla ulkomaisten kankaiden osto-osastolla ja Mainostoimisto Kunnas Oy:ssä. Paakkanen perusti vuonna 1969 Womenan, naisten mainostoimiston, jota johti menestyksekkäästi yli 20 vuotta.

Kirsti: *"Johdin Womenaa kaksikymmentä vuotta, ja myytyäni sen amerikkalaiselle Interpublic Group of Companies Inc:lle olin heidän palveluksessaan vielä kolme vuotta. Sitten ostin talon Ranskasta ja kokeilin eläkeläisyyttä. Kaksi viikkoa se oli kauhean kivaa, mutta sitten se muuttui tylsäksi. Oli pakko ostaa Marimekko ja alkaa puuhata jotain."*

Vuodesta 1991 Marimekon omistanut Paakkanen nosti yrityksen talouden nousuun; pörssiin 1999; hän jätti Marimekon johtajuuden 2007. Pääidea on ollut vastuu toiminnasta ja työntekijöistä - Marimekossa taloudelliset vaikeudet toivat lomautusvaroituksen johtajille, ei työntekijöille - siitä tulos koheni.

Armi (1912 -1979) ja Viljo Ratia perustivat Marimekon vuonna 1951.

