

Omassa yrityksessä teoriasta käytäntöön

Liisa Vesisenaho

YLIVIESKA Sisustusgalleria aukaisi ovensa saman tien, kun yrityksen nuori toimitusjohtaja **Tommi Paloranta** valmistui tuotantotalouden insinööriksi puoli vuotta sitten. Opinnoissa tulivat strategiat ja liiketoiminnan suunnittelu teoriassa tutuksi. Omassa yrityksessä niitä sovelletaan nyt käytäntöön.

Sisustuksesta kiinnostuneita asiakkaita on riittänyt, eikä yrittäjäksi ryhtymisessä ole ollut katumista.

Veljensä **Teemu Palorannan** kanssa perustaman liikeyrityksen tuotelinjoina ovat taide ja sisustuksen design-tuotteet. Teemu ja Tommi Palorannan sisustustaulujen lisäksi kuvataiteessa löytyy muun muassa grafiikkaa. Valikoimissa on taiteen lisäksi kotimaisia tunnelmavalaisimia, tanskalaisia yksilöllisiä käyttöesineitä sekä muita sisustuselementtejä, joissa silmäkin lepää. Liikkeen valikoima kootaan suoma-



laisesta ja skandinaavisesta muotoilusta.

– Sisustustuotteiden ja taiteen kesken haetaan koko ajan toimivinta suhdetta. Se elää kysynnän mukaan.

Ylivieskan liike oli vasta alkumetreillä, kun saman tien oli käytännön syistä ryhdyttävä miettimään laajentamisen mahdollisuuksia. Kärkkäisen laajentamassa Lahteen Sisustusgalleria päätti lähteä mukaan.

Yrityksen sijainti Kärkkäisen kauppakeskuksessa on Tommi Palorannan mukaan oleellista sisustuksen erikoisliikkeen menestymiselle Ylivieskan seudulla. Siksi kauppakeskuksen mukana laajentaminen tuntuu luontevalta.

– Iso osa asiakkaista

Nykytaide ja sisustustuotteet ovat nuorten yrittäjien liikeidea. Ylivieskan liikkeessä tapaa Tommi Palorannan.

löytää meille ohimennen kauppakeskukseen tullessaan. Asiakkaista suurin osa tulee muualta, ympäri Suomen. Kesällä matkailijat lisäävät kävijämäärää.

Toronto tuli kauppaikkana ajankohtaiseksi graafiseen suunnitteluun kouluttautuneen Teemu Palorannan muutettua Kanadaan vaimonsa kotiseudulle. Yrityksen kolmannelta liikkeestä tulee Teemun työpaikka, johon avuksi palkataan paikallinen työntekijä. Liikehuoneisto on jo katsottuna.

Suomalainen ja skandinaavinen muotoilu on Kanadassa arvostettua ja Teemu näkee sille olevan kysyntää. Omat taulut saavat jalansijaa näyttelyiden kautta ja ovat herättäneet kiinnostusta. Uusien sukulaisten paikallistuntemus on vienyt laajennussuunnitelmia eteenpäin harppauksin.

Ulkomaille laajentaminen ei muodostu Tommilakaan kynnykseksi. Useat kansainväliset vaihto-opiskelijajaksot tekivät tekivät

elämää ja ihmisiä tutuksi ympäri maailmaa.

– Eihän tämä ole parasta aikaa laajentaa, mutta edetään pienellä riskillä.

Yrittäjävanhempien tieto ja tuki on ollut Tommi ja Teemu Palorannalle tärkeä. Toisaalta yrittäjän elämäntapaan on kasvanut jo kotona.

– Siltikin yrittäjän nopeampoiseen päivään on joutunut opiskelun jälkeen opettelemaan. Tilaisuus on nähtävä hetkessä ja siihen on uskallettava tarttua.

Yksituumaiset veljekset näkevät kansainvälistymisessäkin mahdollisuuden.

Yksi asia yrittäjän ensiaskeleissa Tommi ja Teemu Palorantaa ihmetyttää. Niin paljon kuin nuoria patistetaan yrittäjiksi, rahallista apua ei valmiista suunnitelmista huolimatta ole osunut kohdalle. Haku on aina päätynyt jonkinlaiseen tukiviidakon porsaareikään. Monia se saattaisi latistaa.

– Onneksi potkua on löytynyt ilman avustuksiaikin.