



NÄIN
MINÄ
YRITÄN

Kayiwa

Mikä: Huonekaluja, sisustus-esineitä ja astioita suunnitteleva yritys.

Yrittäjä: LINCOLN KAYIWA.

Perustettu: Vuonna 2007.

Liikevaihto: Alle 100 000 euroa.

Työntekijät: Seuraavan viiden vuoden aikana tavoitteena on saada yritykseen ihmisiä, jotka vastaavat markkinoinnista ja tuotantoverkostosta.



Vahvan intuition perässä

» **Yrityksen perustaminen on ollut kuin venäläinen uimakoulu: hyppäsin veteen ja yritän pysyä pinnalla.** Olin opintojeni loppuvaiheessa *Taideteollisessa korkeakoulussa*, ja kyseilin itseltäni, mitä teen seuraavaksi. Olen joutunut opettelemaan asioita sitä mukaa, kun ne tulevat eteen. On eri asia toteuttaa ideaa koulun prototyypipajassa kuin tosielämässä.

» **Kaupallistaminen on suunnittelijoilla harvoin hanskassa.** Ainakaan minun aikani koulussa ei opetettu itsensä markkinointia, tuotteiden hinnoittelua, tuotannon järjestämistä ja kaupallisesti järkevempien materiaalien valintaa. Yritykseni alkuvaiheessa olin mukana *Tekes-*

projektissa, joka tähtäsi lupaavien projektien kaupallistamiseen. Projekti keskeytettiin talouslaman vuoksi, mutta olen siitä oikeastaan iloinen. Tajuin, että voin luottaa itseeni.

» **Suunnittelutyylissäni käytännöllisyys ja leikkisyys yhdistyvät.** Vaikka olen ugandalainen, en pidä suunnitteluani erityisen afrikkalaisena. Olen matkustanut ja asunut monissa Euroopan maissa ja kaikista paikoista olen poiminut allitajuisestikin vaikutteita. Suomalaista suunnittelussani on jonkinlainen minimalismi tai oikeammin riittävyys. Kaikki yksityiskohdat ovat myös funktionaalisia, eivät pelkkää koristelua. Minulle on tärkeintä, että teen tuotteita, jotka herättävät

käyttäjässään oivalluksen kulttuuritaustasta riippumatta.

» **Olen perheeni kapinallinen, sillä Ugandassa vanhemmat odottavat lastensa tähtäävän arvokkaisiin ammatteihin, kuten lääkäreiksi tai juristeiksi.** Vaikka isäni on arkkitehti, joutuin olemaan kovapäinen, sillä muotoilijan uraa ei pidetä Ugandassa kovin vakavasti otettavana. Olen kuitenkin seurannut vahvaa intuitiotani.

» **Onneksi yritykseni on kasvanut hitaasti.** Ilman suuria pääomia olen joutunut olemaan tarkkana ja miettimään kaikkea, onko se oleellista ja onko suunta oikea. Olen oppinut bisneksestä ja elämästä, että jokaisen teon seurauksena saa jotain tai menettää. Pidän ajatuksista, että tämä yritys on oikeasti minua.

» **Olen suunnannut alusta asti kansainvälisille markkinoille.** Tällä hetkellä tuotteitani voi ostaa vain verkkokaupastani, mutta seuraavan viiden vuoden aikana haluan rakentaa jälleenmyyntiverkostoa. Toivon myös voivani palkata ihmisiä tekemään markkinointia

ja vastaamaan tuotannosta, jotta voin keskittyä itse suunnitteluun.

» **Kyky käyttää sosiaalista mediaa on yrittäjälle yhä tärkeämpää.** Enää huomiota ei saa vain se, jolla on valtava markkinointibudjetti. Dino-naukkoani bongattiin *New York Timesin* artikkeliin designblogista ja Aakkoset-kirjailijalla *Alex Johnsonin Bookshelf*-kirjaan. Tuotteen on tietysti oltava hyvä – siitä ei pääse yli eikä ympäri.

» **Tällä viikolla lanseeraan siskoni mukaan nimetyn Faith-kynttelikön, Domino-tuikkualustan ja Jokipenkin.** Tavoitteena on lanseerata tämän vuoden aikana myös ensimmäiset muovituotteeni, pikniklasit ja Dino-naukko. Se vaatii käyntiä Kiinassa, jotta pääsen tutustumaan 3D-printtausta tekeviin yrityksiin ja solmimaan tuotantosopimuksen. Tänä vuonna lanseeraan lisäksi venäläisen yrityksen kanssa tuotamani astiaston ja sohvapöydän. Puutuotteilleni olen löytänyt suomalaisen valmistajan, Helsingin Suutarilassa toimivan *Viisaxin*.