



**MUISTILAPPUJEN
MIES.** Lincoln Kaiywa
suunnittelee tuotteensa
kynällä ja paperilla.

VAKAVA mutta HAUSKA

Lincoln Kayiwan muotoilussa afrikkalainen leikkisyys yhdistyy skandinaaviseen käytännöllisyyteen.

Teksti **Heidi Hammarsten** Kuvat **Lauri Rotko**

”Always make new mistakes” lukee jääkaappimagneetissa Kayiwa Oy:n pääkonttori-näyttelytilan keittiössä. Jääkaapin vieressä seinällä on kehystettynä etelä-afrikkalaisen designlehden Visin kansi, jossa komeilee Aakkoset-kirjahylly.

Pääkonttori-näyttelytila on myös muotoilija **Lincoln Kayiwan** ja hänen perheensä koti. Joki-penkin palaset on siroteltu neljään huoneeseen. Aakkoset-hylly seisoo olohuoneessa naapurinaan Kaarlo-keinutuoli. Toinen Kaarlo on lastenhuoneessa. Nimensä keinutuoli on saanut perheen nuoremmalta pojalta.

”Kun ihmisiä on tulossa työasioissa käymään, täytyy siivota lasten jäljet pois. Mutta



tästä on se hyöty, että koti on yleensä siisti”, sanoo Kayiwa.

Istumme Mondrian-henkisen Nzela-pöydän ääressä, joka toimii mainiosti lapsiperheen keittiönpöytänä. Koti on taitava yhdistelmä modernia designiä, antiikkia ja asukkailleen muuten vain merkityksellisiä esineitä. Kayiwa tarjoaa kahvia kultareunaisesta Kannus-mukista, johon on kuvattu paikkakunnan kirkko – puolison isän entinen työpaikka.

Kayiwa syntyi Ugandan pääkaupungissa Kampalassa keskiluokkaiseen arkkitehtiperheeseen. Hän aloitti taide- ja muotoiluopinnot Itä-Afrikan suurimmassa yliopistossa ja päätyi sieltä opiskelijavaihtoon Lontoon nimikkääseen Saint Martins Colleegeen.

Hän on siitä harvinainen tapaus, että Taideteolliseen korkeakouluun Suomeen hän

TUTTUJA MUOTOJA.

Tuikkualustan muoto on dominopalikoista, penkki sai inspiraationsa joesta.

**Tekijä****LINCOLN KAYIWA, 34**

- Ugandassa syntynyt muotoilija ja taiteen maisteri, yrittäjä Kayiwa Oy:ssä.
- Valmistunut Taideteollisesta korkeakoulusta, opiskellut myös desing- ja taidekoulu Saint Martins Collegessa Lontoossa.
- Perusti huonekaluja ja sisustusesineitä tuottavan Kayiwa Oy:n heti valmistumisensa jälkeen vuonna 2007.
- Perhe avopuoliso Saima-Mari Kohtala sekä 5- ja 3-vuotiaat pojat.
- Asuu Helsingissä Fredrikinkadulla.

LAHJA. ”Design on lahja. Sitä ei voi oppia, mutta sitä voi ruokkia”, Lincoln Kayiwa sanoo.

**Tuote****KAYIWA OY**

- Suunnittelee ja valmistuttaa huonekaluja ja sisustustuotteita.
- Työllistää toistaiseksi vain perustajansa. Alihankintaverkostossa yrityksiä Helsingistä, Juvalta ja Pietarista. Liikevaihto tänä vuonna noin 50 000 euroa.
- Tuotteita Aakkoset-kirjähylly, Dino-naulakko, Joki-penkki, Nzela-pöytä, Kaarlo-keinu-työtuolit, Tukaani-syömäpuikot, Faith-kynttilänjalat, Domino-tuikkualustat.
- Verkkokauppa www.kayiwa.fi myy tuotteita kaikkialle maailmaan. Suurin asiakasryhmä ovat amerikkalaiset ja muiden G20-maiden asukkaat.

ei tullut naisen perässä. Kyse oli osin sattumasta, osin vakaasta harkinnasta.

Huippukoulu, ja vielä maksuton

”Lontoossa kuulin suomalaiselta vaihto-opiskelijalta Taikista. Otin selvää, että muotoilualalla se oli parhaita kouluja maailmassa, ja opiskelu oli maksutonta”, Kayiwa perustelee.

Hän tuli ensin vuonna 2001 vaihto-opiskelijaksi kandidaatin tutkintoon ja haki sitten jatkoon englanninkieliseen maisteriohjelmahan.

Tärkein koulutuksen oppi oli Kayiwan mielestä itsenäisyys ja riippumattomuus: piti tietää, mitä haluaa opiskella ja tehdä itse omat valintansa.

”Ajattelen, että design on lahja. Sitä ei voi oppia, mutta sitä voi ruokkia ja kehittää. Pi-

tää tietää mitä haluaa ja luottaa vaistoonsa.”

Toinen tärkeä opetus oli, että maailma oli koko ajan läsnä. Taikissa opiskeli muitakin ulkomaalaisia, pidettiin workshoppeja ulkomailla ja oli vierailevia opettajia.

Kayiwa perusti yrityksensä heti valmistumisensa jälkeen vuonna 2007. Ensimmäinen tuote oli lopputyö, metalliset Tukaani-syömäpuikot.

Hän kiittää koulutustaan myös siitä, että uskalsi lähteä yrittäjäksi. Koulutuksen loppuvaiheessa oli projekti, jonka tavoitteena oli kaupallistaa lupaavia tuotteita. Yritys, jolle tuotteet piti lisensioida, meni konkurssiin, ja opiskelijat joutuivat jatkamaan kaupallistamista omin päin.

Yksi tuote, muutama idea

”Minulla oli muutama idea ja tämä yksi tuote.



Mietin, pitäisikö löytää yritys työnantajaksi vai rupeaisinko yrittäjäksi.”

Kayiwan tuotteet ovat alusta asti herättäneet kansainvälisten sisustus- ja trendilehti- en kiinnostuksen. Niin on syytäkin, koska varsinaiseen markkinointiin ei ole vielä varaa.

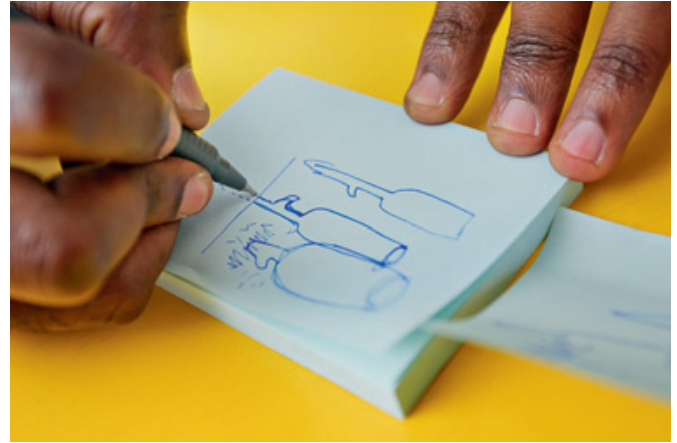
”Taikin lopputyönäyttelyn jälkeen Dinonaulakon prototyypistä oli kuva New York Timesissä. Laitoin kuvan verkkosivulleni, sinne tuli kävijöitä ja sain lisää kontakteja”, Kayiwa kuvaa.

Tukaanin jälkeen tuotteita on tullut lisää, yli 40000 euron hintaisesta penkkisarjasta 183 euron tuikkualustaan. Materiaalit vaihtelevat umpipuusta metalliin ja keramiikkaan. Mikä on se Kayiwan tavaramerkki, joka näitä kaikkia yhdistää?

”Tuotteeni ovat sekä vakavia että hauskoja. Ne ovat kuvia omista kokemuksistani.” ▶

RYTMIKÄS HYLLY.

Aakkoset-kirjahyllyn järjestys on sama kuin lastenlaulussa.



MONTA KÄYTTÖÄ. Kartiomaisen kupin alusta käy munakupiksi.



KAIMAT. Kaarlokeinulla on sama nimi kuin muotoilijan pojalla.

TEKIJÄT HAUSSA.

Lincoln Kayiwa etsii parhaillaan tuotteilleen alihankkijoita.



LAPSUUS UGANDASSA.
Pieni Lincoln kuvattiin sisarusten keskellä.

”Asiakkaani täytyy olla varakas ja seikkailunhaluinen.”

Sekä vakava että hauska kuvaa myös Kayiwan omaa tyyliä: raitahousut, kauluspaita, nahkanilkkurit ja retrosilmälasiset. Hän ei viljele ironiaa, vaan tarkoittaa mitä sanoo.

Kayiwa tulkitsee yhdistävänsä suomalais-skandinaavista minimalismia Afrikan luonnosta kumpuaviin muotoihin. Selkein esimerkki tästä on Joki-penkki, jonka tumma puu ja pehmeät kaaret tuovat mieleen vaikkapa virtahevon.

Tukaani-syömäpuikot taas ovat saaneet muotonsa nimikkolinnun nokasta.

Arkikokemukset näkyvät tuotteissa

Kayiwan omat kokemukset näkyvät Aakkoset-kirjahyllyssä, joka on yrityksen suosituin tuote. Aakkosten ryhmitys ei ole sattumanvarainen, vaan seuraa ABCDEFG-aakkoslaulua. Sitä siis laulavat lähes samaan tahtiin niin ugandalaiset kuin suomalaisetkin lapset.

”Yksi muotoiluni lähtökohta ovat ihmisten

arkipäiväiset tavat. Tuikkualustojeni muoto on dominopalikoista. Mutta yleensä kun sytytetään kynttilä, käytetylle tulitikulle ei ole mitään paikkaa. Siksi lyhdyissä on pitkänomainen aukko, jonne tikun voi sujauttaa”, Kayiwa näyttää.

Valokuvaajan pyynnöstä Kayiwa kaivaa esiin muistikirjansa, joka pursuaa värikkäitä tarralappuja. Hän suunnittelee tuotteen perinteisellä menetelmällä, kynällä ja paperilla.

Yhteistyökumppanin tietokoneohjelman avulla tarralaput ja luonnokset muistikirjan sivuilta kääntyvät 3D-malleiksi.

”Aivoni eivät koskaan lakkaa työskentelemästä. Joskus teen töitä keskiyölläkin, kun asiakkaat ottavat yhteyttä Suomen ulkopuolelta.”

Ikean kanssa kilpailevia joka kodin tuotteita kayiwa eivät ole, sen takaa jo hinnoittelu.

”Asiakkaani täytyy olla varakas ja seikkailunhaluinen. Kohderyhmäni tulee vauraista G8- tai G20-maista.”

Ensimmäisinä yrittäjävuosinaan Kayiwa on keskittynyt kasvattamaan tuotevalikoimaansa ja keräämään alihankkijaverkostoaan. Molemmat hankkeet ovat vielä kesken.

Puu-, metalli- ja keramiikkatuotteidensa valmistajiksi Kayiwa on etsinyt verkoston, joka ulottuu Helsingin Suutarilasta Pietariin.

”Olen yrittänyt valita parhaat tuottajat, jotka takaavat laadun. Tuotteiden pitää olla sekä esteettisiä että täysin toimivia. Ne teh-

dään koneella, mutta viimeistellään käsin. Annan niille kymmenen vuoden takuun.”

Seuraavaksi 3D-printtausta

Seuraavaksi Kayiwa laajentaa materiaalivalikoimaansa lasiin ja muoviin. Muovi mahdollistaa myös entistä edullisemmat tuotteet.

”Tukaani-puikoista on tulossa muovinen versio, jolle etsin valmistajaksi 3D-printtaajaa. Tulossa on myös isompia muovituotteita, jotka asettavat printtaukselle kovemmat vaatimukset.”

Kayiwa avaa keittiön komeron ja kaivelee hetken alahyllyjä. Sieltä löytyy prototyyppi astiastosta, joka on vuorossa kunhan muovi ja lasi, eli maljakot ja juomalasit, saadaan tuotantoon asti.

Stefan Lindforsin kiekkeräksi moitittu Ego-sarja kohtaa tässä voittajansa: Kayiwan kartiomaiset kahvikupit eivät pysy hetkeäkään pystyssä ilman reiällistä alustaa. Mutta alustaa voi käyttää munakuppina ja kahvikuppia vaikka jäätelömaljana.

Sitten kun kaikki materiaalit ovat suunnittelijan hallussa, on aika keskittyä myyntiin. Myös pitemmän aikavälin suunnitelmat ovat Kayiwalla selvät.

”Oma taustani on suunnittelussa, en ole myynti-ihminen. Tavoitteeni on palkata ehkä kaksi tai kolme myyntiagenttia ensi vuoden aikana. 5–10 vuoden kuluttua minulla on vahva brändi, jolla on iso tuoteportfolio. Uusia tuotteita tulee ehkä kolme tai neljä vuodessa.” ■