

Aalto-yliopiston podcast.

00:00:01 - 00:00:30) SANNI

Opintoaikana tuli testattua monta erilaista ja kyllä tuli ehkä eniten semmoinen, että haluaa itse tehdä jotain. Vähän niin kuin alusta loppuun, että olla mukana siinä firman perustamisessa ja projektien käynnistämisessä ja suunnittelussa ja toteuttamisessa ja lähteä silleen tavallaan kehittää sitä omaa ammatillista osaamista ja saada semmoista kokemusta sitten siitä.

(00:00:33 - 00:01:28) MEERI

Tervetuloa kuuntelemaan wAT-uraporinoita. Tässä podcast-sarjassa tutkiskelen vieraideni kanssa, millaisille urille Aalto-yliopiston vesi- ja ympäristötekniikan maisteriohjelmasta, eli VAT-ohjelmasta, on viime vuosina ponnistettu.

Tämän jakson vieraana on wAT-alumni Sanni Eerikäinen. Keskustelemme, miten Sannin matka on kulkenut pienistä yrityksistä pienosakkaaksi yritykseen ja erityisesti siitä, miten mitään työelämän roolia, kuten myyntityötä, ei kannata enakkoon sulkea pois.

Moikka Sanni, tervetuloa tänne Marsion podcast-studioon.

SANNI

Moikka ja kiitos kutsusta.

MEERI

Sä oot siis meidän WAT-ohjelman alumni ja muistanko oikein, että sä aloitit opinnot meillä 2017?

(00:01:29 - 00:01:35) SANNI

Joo, varmaan sitä luokkaa. Mä tulin suoraan siitä energia-ja ympäristötekniikan kandiohjelmasta.

(00:01:35 - 00:01:54) MEERI

Aivan niin, sä teit Aallossa sen kandinkin.

SANNI

Joo.

MEERI

Aattele, siitä on kohta kymmenen vuotta jo, kun sä aloitit, ja nyt sä sitten työskentelet yrityksessä, jota sä oot ite ollut perustamassa, eli sä oot pienosakkaana siinä, eikö niin?

SANNI

Joo.

MEERI

Eli mitäs teidän yritys tekee?

(00:01:55 - 00:02:25) SANNI

Joo, meidän yritys on mittausguru Oy ja kun sen nimestä voi päätellä, niin tehdään mittauksia ja tehdään erilaista ympäristön jatkuva toimista seuranta. Paljon vedenlaadun ja virtauksen ja sään ja maaperän erilaisia mittauksia sekä tämmöisillä teollisuusalueilla, kaivoksilla, jätevesien tai purkuvesien tarkkailuun, mutta sitten myös ihan kaupunkialueilla hulevesien hallintaan liittyviä mittauksia ja luonnonvesiin liittyvää vesistötutkimusta, eli aika laajalla skaalalla.

(00:02:25 - 00:02:50) MEERI

Joo, aika alalle olet siis päätenyt. Saanko kysyä tähän väliin, kun me juteltiin tuossa ennen tätä podcastia vähän tästä tulevasta nauhoituksesta, niin siinä sä mainitsit, että sä vähän vierastat sitä, että sua kutsuttaisiin yrittäjäksi, että mieluummin ehkä pienosakas tai perustajajäsen, niin mitä sun mielestä sit yrittäjä tekee ja mitä sä teet?

(00:02:51 - 00:03:47) SANNI

Joo, no meillä on siis, meillä aloitettiin tai perustettiin tämä yritys tavallaan pienellä tiimillä, että en ole mitenkään yksin lähtenyt sinänsä yritystä perustaa tai yrittäjänä tekemään, että meillä on pieni tiimi eri osa-alueiden asiantuntijoita, joiden kanssa lähdettiin tätä tekemään ja ollaan sillä porukalla aloitettu ja kasvettu nyt muutama vuosi eteenpäin. Miten tämä nyt eroaa yrittämisestä, niin olen tosiaan mainiten pienosakkaana ja kuitenkin ihan myös kuukausipalkkaisena työntekijänä, että tavallaan tehdään ihan tämmöisenä leipätyönä tätä, mutta kaikilla on sitten tavallaan tietyllä tapaa vahvempi intressi siihen, että saadaan yritys kasvamaan ja menestymään ja tietty enemmän sellaista omistajuutta, että tavallaan pitkäjänteistä ajatusta siinä toiminnan kehittämisessä.

(00:03:47 - 00:04:16) MEERI

Joo. Mä itse asiassa palaan vielä tuohon yrityksen perustamiseen vähän myöhemmin, mutta mua kiinnostaa tavallaan se, mistä tämä kaikki lähti. Tämmöinen yrityksen perustaminen on aika harvinaista meidän WATista valmistuneiden keskuudessa, että Muistatko sä yhtään, että oliko sun opintoaikana jo semmoinen ajatus, että sä voisit joskus perustaa yrityksen tai ruveta tämmöiseksi pienosakkaaksi vai miten sä tämmöiseen päädyit?

(00:04:17 - 00:05:07) SANNI

Joo, on se ehkä aina ollut kiinnostava vaihtoehto tai on pitänyt sitä vaihtoehtona. Opintoaikana tuli testattua monta erilaista ja kyllä tuli ehkä eniten semmoinen, että haluaa itse tehdä jotain vähän alusta loppuun, että olla mukana siinä. niin kuin firman perustamisessa ja projektien käynnistämisessä ja suunnittelussa ja toteuttamisessa ja lähteä silleen tavallaan kehittää sitä omaa ammatillista osaamista ja sitä saada semmoista kokemusta sitten siitä, niin se ehkä aattelee, että oli semmoinen itse sellainen ihan tämmöinen Ja luontainen toimintatapa ja sitten kun tuli tämmöinen mahdollisuus vastaan, että pääsi hyvien tyyppien kanssa perustamaan firmaa, niin sitten mielellään lähti siihen mukaan.

(00:05:07 - 00:05:13) MEERI

Joo. Sä mainitsit, että sä olit monessa mukana opintoaikana, niin sä kävit siis töissä koko opiskeluajan.

(00:05:14 - 00:05:48) SANNI

Joo, joo. Mulla oli osa-aikatoissa, olin koko ajan ja sitten kesällä myös jotain muita täysiaikaisia töitä. Mutta niin, mä olin silloin HSY:llä ja ELY-keskuksella, oli jossain vaiheessa Finnish Water Forumilla tosi pitkään. Me tehtiin kokeilla vähän erityyppisiä organisaatioita ja tutustua toimialaan aika hyvin sitä kautta. Toki myös aika paljon sitten muuten olin aktiivisena eri yhdistyksissä ja vesiyhdistyksen toiminnassa ja muussa. Tehtiin vähän tutustumaan niihin alan toimijoihin.

(00:05:49 - 00:05:59) MEERI

Oliko sä vielä valmistumisen jälkeen sitten jossain muualla töissä vai tuliko tämä heti sitten yrityskuvioihin?

(00:05:59 - 00:06:23) SANNI

Oli jonkun aikaa, että valmistumisen jälkeen mä sitten hakeuduinkin vähän sattumien kautta semmoiseen pieneen oululaiseen yritykseen töihin, joka teki just tällaista samaa jatkuvatoimista ympäristömittausta ja sitten vähän niin kuin sieltä lähti se idea Nämä myös verkoston kautta tuli vastaan se mahdollisuus, niin sillä tiellä nyt ollaan.

(00:06:24 - 00:06:38) MEERI

Okei, eli kuitenkin aika pian valmistumisesta tuli tämä yrityksen perustaminen. Kerro nyt sitten vähän, että millaisessa roolissa sä siellä teillä oot ja mitä osaamista siinä sun roolissa tarvitaan?

(00:06:39 - 00:07:45) SANNI

Joo, mä vastaan niiden myynnistä, mutta se kattaa toki, meillä on pieni firma edelleen, että meitä on suunnilleen kahdeksan henkeä nyt, niin kattaa toki aika laajan spektrin asioita. Paljon on semmoista ihan tiettyä asiakastapaamisia, mutta sittenhän mittausten teknistä suunnittelua, maastokäyntejä eri kohteissa ja tuota tietty tarjouslaskentaa ja tällöisten projektien ja toimitusten työstämistä ja koordinoimista. Tosi semmoista perusprojektin hallintatyötä sisältyy siihen myös. Mutta se, mikä on ollut kiva myös tässä tavalla yrityksen perustamisessa, että on saanut olla tosi tiivistä mukana siinä meidän palvelun kehittämisessä, että millaisia mittaustekniikoita käytetään, miten millaista tiedonsiirtoa, millaisia eri lokkerisysteemeitä ja miten meidän se tiedonsiirto ja myös se meidän pilvipalvelu, minne meidän asemat lähettää dataa, niin siihen tietysti on ollut sitä ohjelmistokehitystä paljon tehty. Tavallaan paljon on saanut olla mukana myös kaikissa eri teknisissä kehitysvaiheissa.

(00:07:45 - 00:07:53) MEERI

Joo. Mitä se tarkoittaa sitten, että sä oot pienosakas, että oot sä sitten jotenkin ihan päättävässä asemassa kuitenkin teillä myös?

(00:07:53 - 00:08:14) SANNI

No mä oon myös hallituksen jäsen, että oon tietty sitä kautta sitten myös mukana paljon siinä yritykseen tietty myyntipääällikkönä myös siinä tavallaan myynnin ja liikevaihdon ja sen ennustamisessa seurannassa, mutta toki myös kaikessa muussa hallinnollisessa ja strategisessa suunnittelussa siinä hallituksen kautta sitten.

(00:08:14 - 00:08:18) MEERI

Kuulostaa melkoisen monipuoliselta työltä.

(00:08:18 - 00:08:27) SANNI

Joo, se on tämä pienten firmojen siunaus ja kirous, että saa tehdä paljon kaikenlaista, mutta joutuu tekemään myös paljon kaikenlaista.

(00:08:27 - 00:08:56) MEERI

Miten toi, sä sanoit, että sun tavallaan päävastuualue on tämä Se ei ole ehkä meidän semmoinen tyypillisin profiili, mihin me ei ole valmistuneet. Päätyy vaikka se sinänsä diplomi-insinöörille yleisesti ottaen on aika tyypillinen tällöinen myynti-insinöörin yksi profiili. Mutta mitä siinä tarvitaan sun mielestä ja miten sä koet sen roolin, että onko se sulle jotenkin luontainen profiili?

(00:08:58 - 00:10:18) SANNI

Joo, ehkä musta tuntuu, että myyntityötä ja myyntititteliä jotenkin aina helposti insinöörinä vierastaa ja kammoaa, että se on vaan jotain ihmisten manipuloimista. kylmäsoittoja ja ständillä seisomista, että se helposti ehkä poikkeaa aika paljon siitä yleisestä mielikuvasta, että toki myyntityössä ja roolissa pitää olla tavallaan proaktiivinen asiakaspalvelija, niin ei tietysti se ole niin kuin... Se on hyvä, että ei pelkää ihmisiä ja uskaltaa tarttua puhelimeen ja tarttua hihasta ja avata keskusteluja ja ottaa kontaktia, mutta ei se tavallaan vaadi muuta kuin sitä asiakaspalveluasennetta ja semmoista proaktiivista otetta. Sitten se on loppupeleissä ihan sitä samaa asiantuntijatyötä ja ihmisten ja asiakkaiden auttamista ja kollegojen kanssa sen työn koordinoimista, mitä muukin asiantuntijatyö. Tosi paljon siinä on mielestäni ihmisten välisen työn elementtejä, mitä tarvitsee muutenkin. Pitää osata viestiä muille ihmisille ja tärkeintä on tietysti kuunnella myös ja ymmärtää muiden ihmisten rooleja ja tarpeita ja näkökulmia. Se pitkälti kytkeytyy siihen.

(00:10:19 - 00:10:33) MEERI

Joo. Kun mä mietin, niin onhan se tavallaan tutkimustyössäkin tosi vahvasti läsnä, että sun pitää yrittää osata myydä se sun idea, jotta sä saat rahoitusta ja jotta sä saat kumppaneita tutkimushankkeisiin.

(00:10:33 - 00:11:11) SANNI

Niin, joo, kyllä ei se musta paljon eroa siitä tavallaan periaatteeltaan ja jos miettii taas yritystoiminnassa tai liiketoiminnassa, että jos haluaa olla siinä asian ytimessä, niin kyllä sä haluat ymmärtää sitä asiakasrajapintaa, että mitä varten te teette, mitä te teette ja olla tavallaan siinä tiiviisti ja saada niin kuin Niin tavallaan siitä

asiakasnäkökulmasta asiat toimimaan ja eteenpäin, niin se on ehkä jotenkin se myynnin tärkein rooli mun mielestä ja se on itselle ollut ihan mieluisa rooli kyllä.

(00:11:12 - 00:11:32) MEERI

Mietin tätä sun koko työkenttää, että se nyt on niin laaja, että mä en tiedä, onko se hankala vastata, mutta kysyn nyt kuitenkin, että kiinnostaa, miten paljon nämä opinnot on hyödyttänyt tätä sun nykyistä työtä ja koko sitä työnkuvaa ja minkä verran saattaisi ehkä oppinut asioita jotain muuta kautta.

(00:11:34 - 00:12:50) SANNI

Joo, kyllä jälkikäteen ajateltuna kaikki opinnot kytkeytyvät aika paljon itse asiassa niihin teemoihin, minkä kanssa nytkin työskentelee. Kandivaiheessa minulla oli tosiaan energiaympäristötekniikka, oli se pääaine, mutta sitten sivuaineena minä opiskelin tai tein jo opinnoilla sellaisen hydrologian sivuaineen Helsingin yliopistolta. Niin se tavallaan on kyllä ollut tosi antoisa myös se tavallaan erilaista tutkimusnäkökulmaa näihin samoihin aiheisiin tuonut. Ja sitten maisterivaiheessa taas sen VAT-ohjelman aikana, niin silloin oikeastaan keskityin enemmän ehkä tuonne vedenkäsittelyprosesseihin ja prosessiautomaatioon. Siinä on opinnoissa ja dipassa myös. Vaikka ei nyt suoraan tehdä kauheasti sen kanssa töitä, niin se on kuitenkin tosi suoraan sekin. Ihan ne opinnot hyödyttänyt sitten siinä, että nykyään tehdään paljon instrumentaation kanssa käytännössä töitä. Yllättävän suoraan pystyy soveltamaan nykyään sitä opinnoissa opittua.

(00:12:50 - 00:12:59) MEERI

Juontaja Erja Hyytiäinen Käviköhän jotenkin silleen, että sä teet nyt asioita, jotka saa kiinnostaa ja sitten se opintoaikoina myös ehkä valitsit semmoisia, mitkä kiinnostaa ja nyt ne sitten menee yhteen.

(00:12:59 - 00:13:24) SANNI

Juontaja Erja Hyytiäinen Niin, se voi olla, että ehkä silloin vaan jotenkin opiskeli, mikä silloin kiinnosti ja ei oikein tiennyt vielä, että mikä se tarkalleen voisi se työn kuva tai rooli tai työpaikka olla, mutta Sattuu löytyä tällainen oma pieni toimialansa tästä ympäristömittauksesta, että tässä pääsee aika hyvin soveltaa just sitä, mitä on tullut opiskeltuakin.

(00:13:24 - 00:13:34) MEERI

Joo, no miten sitten ihan tuohon, ollaan just siihen asiakastyöhön ja siihen myyntityöhön liittyen, niin koetko sä, että sä sait opinnoista tai jostain opintoaikaisesta töistä jotain?

(00:13:34 - 00:14:15) SANNI

Joo. No töistä toki sai paljon siihen semmoista pohjaa myös, että oli vähän sen suuntaisia töitä tai tuli jo siinä opiskeluaikana, mutta kyllä siinä opinnoissakin jälkikäteen mietittynä ne kaikki kamalat Ja turhauttavat ryhmätyöt ja muut, niin tavallaan loppupeleissä kyllä ne valmistaa tai valmentaa ja valmistaa siihen työelämään. Joo, että vaikka ne ei silloin siltä tunnu, että niistä olisi hyötyä, mutta se, että

pystyy toimimaan ryhmässä ja koordinoimaan erilaisten ihmisten kanssa, niin kyllä se vaan on aika tarpeellinen taito työelämässä.

(00:14:17 - 00:14:25) MEERI

Tuntuuko sinusta, että jotain jäi puuttuu sieltä opinnoista? Olisiko jotain, mitä jäi kaipaamaan, että olisipa tällaista ollut enemmän?

(00:14:27 - 00:15:35) SANNI

No silloin opintoaikana miettii, että oli tosi paljon pintaraapaisua joka teemasta. Tuntui, että haluaisi nyt, että osaisi jotain kunnolla käytännössä. Olisi ehkä tarvinnut sellaista vähän vahvempaa käytännön preppausta siihen alkuun, että mihin tämä kaikki liittyy. Mikä se on se fyysinen ympäristö, mitä me nyt tässä vaikka mallinnetaan. Että saisi sidottua sen teorialiedon paremmin siihen käytäntöön, mutta - Kyllä nyt toki kaikki ei ole mahdollista kuitenkaan opinnoissa käydä niin syvällisesti läpi, niin on se kuitenkin ollut hyvä, että on kaikesta joku käsitys. Kyllähän sitä sitten ehtii syventää sitä tavallaan oman erikoisalan osaamista siinä uran alkuvaiheessakin kuitenkin, että On se loppupeleissä, no joutuu siinäkin vaivaa, että itse perehtyy asioihin kunnolla, että oppii ne perusteellisesti. Mutta ihan hyvin se on kuitenkin, pystyy sitten kun tietää minkä teeman kanssa toimii enemmän, niin syventyy siihen.

(00:15:35 - 00:16:04) MEERI

Joo, toi kuulostaa tosi tutulta, että olen kyllä ennenkin kuullut tänne, että enhän mä nyt vielä osaa oikein mitään ja tietää kaikesta vähän ja mitä se oikea työelämä on, mutta se on tosi vaikea, kun meitäkin valmistutaan ja mennään töihin niin laajalla skaalalla eri sektoreille ja tosi erityyppisiin tehtäviin, että Kuten sanoit, niin se on mahdoton kaikkea tuoda sinne. Sitten aina sanotaan, että menkää Akvan excuille.

(00:16:04 - 00:16:12) SANNI

Joo, excuthan on tosi hyvä tapa hahmottaa sitä konkreettista todellisuutta niiden suunnitelmien ja mallien takana.

(00:16:13 - 00:16:45) MEERI

Joo. No tässä on nyt aika hyvin tullut esiin tätä, että mitä osaamista sun työssä tarvitsee ja ehkä mistä sitä on vähän tullut. Mutta mä mietin, että jos vaikka jotkut meidän opiskelijat tai jotkut muut alumnit, joilla olisi ehkä kiinnostusta tämmöiseen yrityksen perustamiseen, niin jutellaan hetki nyt siitä, että millaista se oikeasti on. Eli mitä sun kokemuksen perusteella tarvitaan, että voi lähteä perustamaan omaa yritystä? Vaikka hahmotellaan teidän oman casen kautta.

(00:16:47 - 00:17:30) SANNI

Joo. Varmasti tärkein on se, että siinä vaiheessa kun lähtee perustamaan, niin on jollain tapaa hyvä tiimi ympärillä. Joko on porukka, millä lähtee perustamaan sitä, tai sitten muuten joku yhteistyöverkosto, että on jonkinlainen ajatus siitä, että kuka on se loppuasiakas ja mikä on se tavallaan liiketoimintamalli, että mihin se perustuu, mutta se, että tavallaan kaikkea ei kannata yrittää tehdä itse tai osata itse, Se, että

löytää jonkun tyyppin, joka täydentää sun osaamista, niin se helpottaa kummasti sitä starttia myös.

(00:17:30 - 00:17:41) MEERI

Kuulostaa järkevältä. Joo, eli mitä se teidän, sä puhuit aiemmin, että pitää tuntea toimiala, niin mitä se teidän yrityksessä tarkoittaa?

(00:17:43 - 00:19:28) SANNI

No käytännössä sitä koko ympäristömittaustoimella, että missä tuommoisia jatkuvatoimisia mittauksia käytetään, niin siinäkin on toki useampi eri. On se vesistötutkimuspuoli, on se teollisuustarkkailupuoli, mutta ehkä se, että tavallaan ymmärtää myös, miten se nykyinen tai nykyiset toimijat siellä toimii, että millainen se markkina on. että mille siellä on kysyntää ja mitä tarpeita niillä asiakkailla on ja mikä niille on tärkeää. Ja toki myös, että miten palvelun ratkaisua haluaa tarjota, niin miten sen käytännössä toteuttaa, että mitä elementtejä siihen tarvitsee. Jos miettii meidän kohdalla vaikka jatkuvatoimiset ympäristömittaukset, niin sekin koostuu loputtoman monesta osasta. Siinä on ne mittausanturit, monenlaisia antureita, mitä käytetään, ja sitten on se tiedonsiirto, mitä käytetään, ja kaikki ne käytännön asennusratkaisut, mitä tehdään kentällä. Vaatiihan sellaista tietynlaista maanrakennusosaamista välillä suunnitella niitä. niitä kenttäolosuhteissa toimivia asennuksia. Mutta sitten on myös se ohjelmistopuoli - ja ne asennus- ja kenttätöet sitten ylläpidetään ja huolletaan niitä asemia. Tavallaan se, että monessa hommassa on helposti niin monta eri elementtiä, että niitä on hankala yksin ehkä handlata, niin koittaa löytää se tiimi ja sitten semmoisia yhteistyökumppaneita, joiden kanssa sitten voi vähintään tehdä muulla tavalla yhteistyötä toimivasti, niin se on varmasti mikä auttaa eteenpäin.

(00:19:28 - 00:19:36) MEERI

Miten sitten siinä alussa, oliko teillä heti tiedossa asiakkaita vai miten se lähti pyörimään?

(00:19:36 - 00:20:23) SANNI

No toki tunnettiin toimialaa, mutta kyllähän se nyt ihan tällöisenä rahakana jalkatyönä on löydetty ne asiakkaat, että me ollaan tässä nyt neljä vuotta, kolme vuotta pyöritetty suunnilleen, niin Meillä jo asiakkaat nyt ympäri Suomen, niin on tässä itse saanut reissata aika paljon ja käydä ihan maastossa tapaamassa eri saiteilla ja eri puolilla Suomea tapaamassa niitä asiakkaita ja tutkimuspaikkoja. Se on tavallaan ihan sitä semmoista perusasiakastyötä, että jalkautuu sinne itse. kysymään paikan päällä, että miten hommat toimii ja mikä ei toimi ja miten pitäisi tai mitä tarpeita olisi, niin silleen ne käytännössä lähtee liikkeelle.

(00:20:24 - 00:20:38) MEERI

No mitä mieltä sä oot siitä, kun Aallossahan on myös yksi strateginen teema itseasiassa tämä yrittäjämäinen ajattelu ja sen kohdalla puhutaan paljon myös semmoisesta rohkeudesta tai uskaltamisesta, niin koet sä, että sä jotenkin uskalsit kamalasti, kun te lähditte tähän?

(00:20:38 - 00:21:05) SANNI

No mä en ole ehkä silleen ajatellut sitä tolleen, mutta ehkä löysi niin hyvät yhteistyökumppanit tuossa alkuvaiheessa, että oli silleen kova luotto meidän tiimiin, että kyllä me tämä osataan ja pystytään tekemään. Ja ei ehkä nyt ihan kauheasti niitä riskejä tullut mietittyäkään.

(00:21:05 - 00:21:34) MEERI

On ne yksi toimintamalli. Teillä oli ilmeisesti joku alkupääoma siinä, minkä turviin sitten pääsi liikkeelle. Joo. Miten nyt kun päästiin puhumaan rahasta, niin mietin, että moni varmaan tämän uskalluksen tai rohkeuden lisäksi yhdistää yrityksen perustamiseen, sen sellaisen työn tekemisen tavan, että siinä ei sitten paljon vapaapäiviä näe ja ja palkkakin voi olla vähän niin sun näin, niin onko tämä asia sun näkökulmasta näin?

(00:21:36 - 00:22:46) SANNI

No voisi sanoa näin, että jos nyt haluaa mahdollisimman nopeasti saada mahdollisimman hyvää liksaa ja nollaa efortilla, niin tämä ei ole ehkä siihen paras väylä, että parempaa tuotto-panossuhdetta saa varmaan alkuvaiheessa jostain muusta työnkuvasta. Mutta kyllä mä näkisin, että on monia tapoja tehdä ja tiettyjä olosuhteita ja tilanteet vaihtelevat aina päivän, viikon ja kuukauden mukaan, mutta voi tehdä ihan inhimillisillä työajoilla. Ihan perus ysistä viiteen työajallakin pystyy saamaan aika paljon aikaiseksi, kun vaan käyttää sen ajan tehokkaasti ja käyttää sen oikeisiin asioihin. Ei välttämättä ole pakko vääntää mitään kellon ympäri työpäiviä, mutta toki se vaatii pientä semmoista... joustoa itseltä ja sitten toisaalta pienyrityksessä ja omat vastuut käsissä, niin pystyy tavallaan myös muokkaa sen työnkuvan sitten sellaiseksi, että se joustaa myös takaisin.

(00:22:46 - 00:23:29) MEERI

Toi kuulostaa kyllä aika kivalta. Joustoa löytyy ja onhan se toisaalta varmaan missä tahansa meidän alan työssä se, että välistä työtä vaan on paljon ja välistä on ehkä vähän vähemmän. Niin. Mä palaisin ehkä vähän vielä sinne opintoaikaan. Eli jos sä nyt mietit, että sä tekisit ne opinnot uudestaan, niin tekisit sä jotain toisin ja jotain valintoja vai ootko sä tosi tyytyväinen niihin valintoihin, mitä sä oot silloin tehnyt?

(00:23:32 - 00:24:11) SANNI

No äkkiseltään tuntuu, että on, vaikka ei siinä silloin ollut mitään selkeää punaista lankaa tai logiikkaa niissä mun valinnoissa varsinaisesti, niin kyllä kuitenkin kaikki ihan semmoinen yleistieto eri vesisektorin sisällä eri toimialoista ja toimijoista, niin kyllä se on lopulta osoittautunut hyödylliseksi, että Näkisin, että semmoinen, vaikka olisi välillä käynyt jossain vähän sivupolulla, niin niistäkin usein olisi jotain hyötyä kuitenkin ollut. Siinä mielessä en kadu mitään.

(00:24:11 - 00:24:19) MEERI

Onko sinulla jotain vinkkejä esimerkiksi nykyopiskelijoille tai tuleville, että mitä tulevan uran kannalta kannattaa miettiä?

(00:24:21 - 00:25:07) SANNI

No ehkä se ajatus on, mitä itse ajattelen, että se on hyvä keskittyä siihen, mikä on itselle kiinnostavaa. Se on tietty se lähtökohta, että mistä haluaa itse oppia lisää. Ja luottaa siihen, että sitten löytää niitä työtehtäviä siltä alalta. Toinen, mitä kannattaa miettiä tavallaan siinä opintojen ohessa, että ei vain se, että minkä aiheen parissa haluaa tehdä töitä, vaan vähän myös, että miten haluaa tehdä töitä ja millaisessa organisaatiossa voisi itse viihtyä, millaisessa työn kuvassa tai roolissa, että sekin on kuitenkin iso osa sitä työn mielekkyyttä. Että löytää sellaisen työympäristön, mikä sopii itselle.

(00:25:07 - 00:25:16) MEERI

Tämä on kyllä tosi hyvä pointti. Ja sitten sinähän olit tosi aktiivinen, etkä ole ollut vesiyhdistyksessä jo silloin. Varmaan sieltä niitä verkostoja tuli aika paljon.

(00:25:17 - 00:25:42) SANNI

Joo. Sekin, että ei tavallaan, vaikka ei nyt saisi mitään alan kesätöitä opintojen aikana, niin ei tavallaan kannata siitä murehtia liikaa, että on tosiaan just vesiyhdistyksen ja sen eri jaostojen ja muiden tavalla alan tapahtumien kautta pystyy yhtä lailla tutustua siihen toimialaan ja ihmisiin ja alkaa hahmottaa sitä työelämää, että mitä se käytännössä sitten tarkoittaa.

(00:25:42 - 00:26:14) MEERI

Tuo on kyllä tosi hyvä vinkki kaikille varmaan alasta riippumatta, että kannattaa olla kiinnostunut siitä alasta, mihin on valmistumassa. Sellainen uteliaisuus ja etsiminen rauhassa.

SANNI

Niin, jep.

MEERI

No mites tähän ihan loppuun, kun sulla oli aika paljon työkokemusta ja valmistumishetkellä, niin pääsikö silti jokin asia työelämässä tai ehkä yrityksen perustamisessa yllättämään verrattuna siihen, mitä sä ehkä opintoaikana mietit työelämästä?

(00:26:16 - 00:27:09) SANNI

Joo, ei ehkä kovin kannustavan kuulonen, mutta ehkä sen on tajunnut vasta tässä työelämän aikana, että miten hitaita ja työläitä on saada oikeita muutosta aikaan. Jos haluaa kehittää jotain uutta, joka oikeasti toimii ja otetaan käyttöön, niin se ei tapahdu ihan hetkessä. Se voi kuulostaa ehkä vähän ankealta näin aluksi, mutta toisaalta sitten taas on se tain, että se on mahdollista. Pitkäjänteisellä työllä ja tekemisellä ja systemaattisella puurtamisella, niin kyllä niitä tuloksia myös tulee ja voi saada jotain itselle tärkeitä asioita eteenpäin. Että se kehittyminen on mahdollista, mutta se ei vaan ehkä niin helppoa ja nopeaa kuin joskus kuvitteli.

(00:27:09 - 00:27:16) MEERI

Vähän niin kuin, että jos joku häiritsee, niin älä murru, vaan tartu toimeen ja ala tehdä.

(00:27:16 - 00:27:30) SANNI

Niin, ehkä se on hyvä asenne, että jos joku tuntuu, että on joku epäkohta, niin kannattaa puuttua siihen itse ja koittaa tehdä asioita paremmin. Sitä kautta niitä yleensä saa eteenpäin.

(00:27:31 - 00:27:56) MEERI

Hyvä. Tähän on mun mielestä ihan mahtava lopettaa. Tosi hyvä viesti ihan kaikille. Kiitos Sanni tosi paljon sun vierailusta ja opintomatka- ja urapolun jakamisesta. Luulen, että tämä antaa tosi paljon inspiraatiota monille omien valintojen pohdintaan.

SANNI

Joo, kiitos.

MEERI

Kiitos myös kuuntelijoille. Minä olen Meeri Karvinen ja tämä oli WAT Uraporinat podcast.