

Amerikkalainen unelma

TYÖELÄMÄ Suomalaiset Rita ja Petri Salonen loivat menestyksekkään uran ja auttavat nyt muita suomalaisyrityksiä mantereen valloituksessa. He tietävät, miksi suomalaiset eivät usein menesty Yhdysvalloissa.

TEXASIN Roanokesta vastaa puhelimeen innokas ja positiivinen ääni.

– Suurin haaste on, että Suomessa uskotaan edelleen tuotteen myyvän itse itseään, mutta Amerikassa mikään ei myy itse itseään, vaan kaiken takana ovat markkinointi ja verkostot.

Näin sanoo Korkasta lähtöisin oleva Petri Salonen, kun häneltä kysyy, miksi suomalaisten on joskus vaikea menestyä Amerikassa.

Salonen on itse tehnyt menestyksekkään uran Yhdysvalloissa, ja nykyään hänen yrityksensä Tellus International Inc kouluttaa Microsoftin eri kumppaneita workshoppeissa.

– Kaikista ylpein olen siitä, vaimon lisäksi, että olen tehnyt enemmän management workshoppeja Microsoftin suurimmille kumppaniyrityksille kuin kukaan muu suomalainen. On ollut uskomatonta, että oma osaaminen riitti myös Piilaaksoon.

Salosen viesti on, ettei taakseen tarvitse isoa yritystä päästäkseen ykköseksi siinä, mitä tekee.

Samoin ajattelee Salosen vaimo Rita, joka ei ole jäänyt sivustaksojaksi miehensä rinnalla, vaan luonut oman bisneksensä matkailualalla.

– Parasta Amerikassa on, että mahdollisuudet ovat rajattomat. Jos joku sanoo ei kiitos, on tuhat muuta, jotka voivat sanoa joo. Jos on yritellyt, täällä pärjää varmasti. Homma kaatuu omaan tahtoon, jos kaatuu, Rita sanoo.

Sosiaalinen työmyyrä

Pikkupoikana 1970-luvulla Petri Salonen istui Kotkan aallonmurtajalla, katseli merelle ja ajatteli: “Jonain päivänä menen jonkin tuonne, en tiedä minne, mutta menen joka tapauksessa.”

– Minulla oli tosi varma olo, että haluan jonkin muualle kuin Suomeen, Petri kertoo.

Salonen syntyi vuonna 1965 ja vietti lapsuutensa Kotkassa. Hänen vanhempiensa korostivat opiskelua ja uraa.

Tulevaisuudesta Amerikassa saattoi antaa vihiä se, että nuorimies oli epäsuomalaisen sosiaalinen.

Salonen opiskeli Hankenilla laskentatoimi pääaineenaan, mutta tiesi jo silloin, etteivät opiskelut jäisi siihen.

Jossain vaiheessa rinnalle löytyi vaimo Rita, joka oli opiskellut Lontoossa ja työskenteli matkamyyjänä Hassen matkoissa.

– Hassen matkat oli juuri tullut Suomeen. Soitin toimarille ja sanoin, että jos hän ottaa minut töihin, minusta tulee hänen paras myyjänsä, Rita kertoo.

Näin myös kävi. Rita valmistui Porvoon matkai-

luopistosta ja työskenteli risteilyterminaalissa ja lento-oppaana.

Samaan aikaan Petri valmisteli graduaan yritykselle nimeltä Unic OY, joka oli 1980 ja -90 -luvulla Suomen toiseksi suurin taloushallinnon ohjelmistoyritys. Oltuaan firmassa töissä vain kaksi kuukautta nuori uraohjus nimitettiin tuotepäälliköksi.

– Olin arrogantti, tiesin kaiken kaikesta. Reissasin Lontooseen jatkuvasti, ja firman johto tajusi, ettei tämä kavveri pelkää isojakaaan projekteja.

Kaipuu muualle

Vain 24-vuotiaana Petri oli vastuussa vaikeista projekteista, joissa oli isot riskit. Mutta ne sujuivat hyvin, ja miehen palkka kipusi Suomen oloissa jo siinä vaiheessa isoksi.

Salonen kasvatti tuoteportfolioaan ja tunsu tuotekehittelyn salat kuin omat taskunsa.

Jotain kuitenkin puuttui. Petri pohti, että tässäkö tämä nyt oli.

Merta tuijottanut pikkupoika Kotkan aallonmurtajalla havahduttui jälleen kaipaavansa jonkin tunteuttamaan.

Miettiessään mitä tekisi seuraavaksi Petri törmäsi Jari Sarasvuon *Sisämen taistelija* -kirjaan ja oivalsi: kaikki on täysin itsestä kiinni.

– Ajauin tilanteeseen, jossa halusin uutta suuntaa uralleni ja tiesin, että sen pitää tulla minusta itsestäni, eli kukaan muu ei sitä pysty määrittelemään.

Ratkaiseva tekijä Suomesta pois lähdölle oli Petrin kokemus ahdistus siitä, ettei Suomi voisi antaa sitä, mitä hän halusi.

Eräänä päivänä hän sanoi Ritalle, että muutetaan Jenkkeihin.

– Ritän persoonallisuutta kuvaa hyvin hänen seuraavat sanansa. Hän kysyi: “Käynkö heti irtisanomassa itseni?”, Petri nauraa.

Suoraan Piilaaksoon

Salosten matka Yhdysvalloissa alkoi Piilaaksosta, jonne Petri oli aina halunnut.

Aiempien työkuvioiden ansiosta eräs miljonääri oli tykätynyt Petriin ja palkkasi hänet yritykseensä vuonna 1999.

– Olimme aivan naiiveja aluksi, ihan pihalla. Emme käsittäneet, paljonko palkan pitää olla USA:ssa tai mikä Piilaakson kustannustaso on.

Yhdysvalloissa Petrin työkuviot muuttuivat vauhdilla, ja hän päätyi ison konsernin toimitusjohtajaksi. Samalla Rita käynnisteli uraa verkostomarkkinoinnin parissa.

– Myin mitä ikinä kuvitella saattaa. Täällä oli iso suomalaisyhteisö siihen aikaan Nokian vuoksi, hän kertoo.

”

Eurooppalaiset ja suomalaiset ajattelevat, että tuote myy itseään, mutta ei se niin mene. Framilla pitää olla koko ajan.



Rita ja Petri Salonen rakensivat menestyvän bisneksen Jenkkeissä.

” **Olimme aivan naiiveja aluksi, ihan pihalla.**

Petrin työtahti Yhdysvalloissa kiristyi 2000-luvun alussa. Hänestä tuli firmansa menestyksekkään työntekijä, jonka vastuulla oli isoa diilejä. Petri ei halunnut muuttaa takaisin Suomeen, mutta matkusti sinne joka kuukausi hallituskokoukseen. Lisäksi hän kirjoitti vaitokirjaa. Se kulutti miestä.

– Yleensä ihmiset pitävät sapativapaata väikkärin teon kanssa, mutta en minä. Heräsin seitsemältä aamulla töihin. Lopetin työt viideltä, hain Starbucksista kahvin ja kirjoitin vaitokirjaa yhteen asti yöllä, minkä jälkeen katsoin vielä talk show’ta.

Yöunia Petri ei siihen aikaan



Petri Salonen tunsu lapsena kaipua maailmalle.

juuri nukkunut.

– Olin ihan hullu. Väänsin väikkäriä viikonloppuisinkin hotellihuoneissa.

Jotain vialla

Eräänä päivänä Petri joutui sairaalaan flunssan vuoksi. Hän

soitti isälleen, jolla oli tapana lohduttaa poikaansa jo lapsena, kun tämä oli kipeä.

– Mutta silloin isä varoitti: “Jumalauta sinulta repeäkö kohta joku paikka, eikä se ole pää, koska se on niin kova.” Vähän myöhemmin Petrillä

suomalaisiin silmin



ilmenikin ihmeellisiä kipuja, joita hän ei miettinyt sen kummemmin.

Kun Petri vähän ajan päästä lensi Suomeen lomalle, hän kuitenkin tiesi, että jokin on vialla.

Yksityisessä sairaalassa Helsingissä Petrille kerrottiin, että hänellä on syöpä.

– Sanoin: ”Joo joo, mulla on hallituksen kokous huomenna.” Lääkäri kysyi, että ymmärrätkö sinä, että sinulla on huomenna hätäleikkaus syövän takia.

Petrillä diagnosoitiin edennyt kivessyöpä. Hänen ei ajateltu selviävän.

Ainoa kysymys, jonka Petrin firman esimies esitti, oli: ”Onko sulla firman luottokortti mukana? Hoida ittesi kuntoon nyt.”

Kun Petri lensi takaisin Dallasiin, amerikkalaislääkäri järkyttyi siitä, ettei Petrille ollut määrätty kemoterapiaa.

Kemoterapia aloitettiin.

– Se oli raskasta aikaa. Kemoterapia vetää ihmisen huonoon

kuntoon.

Mutta edes kemoterapiatuolissa Petrin kunnianhimo ei hiipunut, ja hoitojen aikana hän oli myyntiikkönerkon konsernissaan isojen kauppojen ansiosta.

Joulukuun viimeisenä päivänä vuonna 2003 lääkäri julisti Petrin syövättömäksi. Seuraavan vuoden keväällä Petri väitteli tohtoriksi.

– Syöpä oli positiivinen asia minulle, se laittoi tietyt asiat järjestykseen. Sen myötä välitän muista ihmisistä ja siitä, että kaikilla on töissä hyvä olla.

Ylpeyttä ja nöyryyttä

Vuosi 2005 oli käänteentekevä Salosten elämässä. Petri pohti jälleen omia vahvuuksiaan ja totesi olevansa hyvä erityisesti kahdessa asiassa: myymisessä ja suhteissa – ja niitä kahta ominaisuutta Amerikka rakastaa.

Salost perustivat Tellus International Incin, joka auttaa eurooppalaisia firmoja ymmärtämään Amerikan markkinoita.

Petri on toiminut useiden firmojen toimitusjohtajana ja silottanut yritysten isoimpia riskejä Amerikan valloituksessa.

Hänen viestinsä oli ja on, ettei Amerikkaa kannata pelätä.

– Kerron yrityksille, että täällä menee miljoona vuodessa, jos haluaa perustaa organisaation.

– Täällä on oltava yhtä aikaa ylpeitä ja nöyriä. Suomalaista työkuiltrauria ei kannata yrittää siirtää tänne, koska se ei toimi. Maassa on toimittava maan tavalla.

Petrin mukaan Amerikkaa menestyneitä suomalaisia yhdistää nöyryä asenne, ja se, että he osaavat kuuntelemalla ottaa oppia muiden kokemuksista.

– Täällä on kaikista isoin kilpailu, ja toisaalta parhaat markkinat. Markkinat ovat dynaamiset, joten täytyy mennä aallon mukana, ei sitä vastaan.

Petrin mukaan hänellä meni itsellään vuosia ennen kuin asia selkiytyi hänelle.



Salokset tietävät, mitä yritykseltä vaaditaan, jos se haluaa menestyä Yhdysvalloissa.



Petri toteaa, ettei olisi Yhdysvalloissa ilman Ritaa.

– Ei täällä kannata pelätä, että joutuu lakitupaan. En ole nähnyt yhtään sellaista tapausta. Kyllä hän sitäkin tapahtuu, mutta se ei voi olla lähtökohta yrittäjyydelle täällä.

Framilla koko ajan

Salosten mukaan suomalaiset yrittäjät eivät aina ymmärrä, että bisneksen teon rytmi on Yhdysvalloissa täysin erilainen kuin Suomessa.

Amerikassa ei pidetä kuuden viikon kesälomia, sillä kaikki isot tapahtumat ovat kesällä. Sähköposteihin pitää vastata heti, sillä jos sitä ei tee, kilpailija ehtii ensin.

Kun Salokset Amerikassa oleskelunsa alussa kertoivat menevänsä neljän viikon lomalle Suomeen, kollega katsoi heitä hölmistyneenä ja sanoi: ”Ette taida ymmärtää, mitä juuri sanoitte.”

– Suurin haaste on, että eurooppalaiset ja suomalaiset ajattelevat, että tuote myy itseään, mutta ei se niin mene. Framilla pitää olla koko ajan.

Rita kertoo, että on virhe kuvitella, että menestyksen riittää, jos Suomesta käydään kerran vuodessa konferenssissa Yhdysvalloissa ja sitten oletetaan, että myynti sujuu itsestään.

– Täällä pitää olla koko ajan rummuttamassa itseään ja tuotetaan.

Kulut monelle yllätys

Petrin mukaan monella eurooppalaisfirmalla Yhdysvaltojen valloitus kaatuu rahan puutteeseen, eli siihen, että maahan halutaan perustaa fyysinen toimisto tai toimipaikka, mutta ei ymmärretä sen todellisia kuluja.

– Pitää ymmärtää, miten markkinat toimivat täällä. Lojalaisuutta täällä ei ole, ihmiset eivät ole uskollisia. Toisaalta ympäristö on positiivinen, ja suomalaisilla on

hirveästi potentiaalia hyvän työ-moraalin ja luotettavuuden takia. Samaa mieltä on Rita.

– Kun tänne tulee, on hyväksyttävä se, miten täällä toimitaan, eikä missään tapauksessa alkaa arvostella paikallisia tapoja. Se on hyvin lyhyt tie. Hyvää on, että kaikille annetaan sama lusikka, eikä tarvitse olla rikkaita, jotta voi menestyä.

Toisaalta suomalaisiin yleensä luotetaan ja heidän on helppo tulla juttuun monenlaisen ihmisten kanssa, koska he ovat kielitaitoisia ja paljon matkustaneita.

– Ehkä vaikeinta on niillä, jotka eivät sopeudu tähän small talk-kulttuuriin, eivätkä ymmärrä, miten tärkeää täällä on verkostoitua.

Petrin mukaan Telluskellakin on ollut vaikeita aikoja, kun isoja dillejä on peruuntunut, mutta siitä on täytyntä vain nousta jaloilleen.

– Mutta toisin kuin Suomessa meillä ei ole mitään luukkaa, mille mennä, jos käy huonosti.

Haaveita todeksi

Salosten tulevaisuuden suunnitelmiin kuuluu työntekeä. Eläkkeestä parinkunta ei haaveile, sillä haaveita on pystytty toteuttamaan jo paljon työnteon lomassa.

Koronan aikana he ovat pyörineet pitkin Amerikkaa moottoripyörällä.

– Yritämme tehdä joka päivä jotain kivaa. Emme odota viikonloppuja tai lomia, sillä yrittäjyyden hyviä puolia on, ettei kukaan muu määrää aikatauluja, Rita kertoo.

Haastattelun lopuksi Petri sanoo, ettei olisi Yhdysvalloissa ilman vaimoaan.

– Tänäkin teen vielä tarjouksen, mutta ensin luetaan sen Ritalla.

JENNA MENDEZ
KUVAT INKA SOVERI