



**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soittinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soittinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietoa siitä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soittinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soittinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soittinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/kuukuu 2009

Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitarristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppisiin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammateissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomiellettä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllirasittuneena työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kysäilytutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soitinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soitinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietoa siitä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soitinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soitinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soitinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/kuukuu 2009

Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitaristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppisiin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammateissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomiellettä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllirasittuneena työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kisällitutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soitinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soitinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soitinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soitinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soitinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/kuukuu 2009

Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitarristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppisiin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammateissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomielleitä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllätyttäneenä työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kysäilytutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soitinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soitinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soitinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soitinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soitinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/kuhtikuu 2009

Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitaristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppeihin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammattissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomiellettä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllirasittuneena työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kisällitutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soittinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soittinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soittinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soittinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soittinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.



Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitarristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppisiin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammateissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomiellettä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllätyttäneenä työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kysäilytutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)



**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soittinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soittinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietoa siitä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soittinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soittinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soittinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/kuukuu 2009

Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitarristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppisiin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammateissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomielleitä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllirasittuneena työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kysäilytutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soitinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soitinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soitinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soitinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soitinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/kuukuu 2009

Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitaristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppisiin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammateissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomiellettä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllirasittuneena työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kisällitutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soitinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soitinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soitinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soitinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soitinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/kuukuu 2009

Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitarristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppisiin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammateissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomielleitä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllätyttäneenä työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kysäilytutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)





**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soitinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soitinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soitinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soitinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soitinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.



Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitarristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppisiin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammateissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomiellettä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllätyttävänä työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kysäilytutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)



**LUOTSI**  
YRITYSPALVELUKESKUS

Kuukauden case/huhtikuu 2009

## vuorensaku

"Ammattilaisen käsissä soittimesta saadaan taitottua Soitin isolla ässällä", toteaa Saku Vuori. Hän perusti vuorensaku-nimisen kielisoitinhuoltoon ja -korjauspalveluun erikoistuneen yrityksensä viime syksynä Jyväskylään. Yritys toimii nykyaikaan sovelletulla oppipoika-periaatteella Jasesoi-soitinpajan yhteydessä Rajakadulla. "Edullisemmastakin kitarasta saadaan parempi kuin uutena asiantuntevalla huollolla ja säädöllä", Saku vakuuttaa.

### Yrittäjyys ainoa vaihtoehto soitinrakentajalle

"Sisäistin jo opiskeluaikoina Ikaalisten käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksessa, että yrittäjyys on oikeastaan ainoa vaihtoehto, mikäli Suomessa aikoo soitinrakentamisella itsensä elättää. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta tämän alan yritykset ovat pelkästään soitinten huoltoon keskittyneitä yhden miehen pajoja ilman laajempaa omaa soitintuotantoa", Saku kertoo. Toki poikkeuksiakin on, joista Saku mainitsee kansainvälistä mainetta saavuttaneen Juha Ruokankaan.



Varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa oli motivaation kannalta Sakun mielestä erityisen tärkeää tietä, että liikeideaan uskoi joku muukin kuin hän itse. "Luulin, että esim. starttirahan saamisen edellytyksenä olisi ollut jonkinlaisen yritysvalmennuskurssin läpikäynti, mutta oman alan osaaminen riitti. Luotsissa ajatuksiini uskottiin ja neuvottiin kaikenlaisessa perustamiseen liittyvässä byrokratiassa, joka voi alkavalle yrittäjälle olla aika vierastakin", Saku muistelee yrityksensä perustamisvaiheita.

Vuorensakun asiakkaita ovat sekä musiikin ammattilaiset että harrastajat ympäri Suomen. He omistavat usein hyvän soittimen, mutta eivät syystä tai toisesta kuitenkaan ole täysin tyytyväisiä siihen. "Minun tehtäväni on parantaa soittimen soitto-ominaisuuksia soittajan tarpeiden mukaisesti", Saku summaa. "Välttämättä asiakas ei aina osaa edes kuvitella, että soittimelle olisi tehtävissä jotain ja onkin meidän ammattilaisten tehtävä kertoa erilaisista soittomukavuutta lisäävistä mahdollisuuksista asiakkaille", Saku kertoo.

### Ammattilaiseksi vain ajan kanssa työssä oppimalla

Saku puhuu arvostavasti alansa kokeneimmista ammattilaisista, joita on vain muutama Suomessa. "Käsityöläisten taidot hioutuvat tekemällä ja se vaatii oman aikansa", Saku pohtii. Hän pitää itseään onnekkana, koska pääsi yhtenä Suomen kokeneimmista soitinrakentajista pidetyn AP Paasosen oppipojaksi. Sekä Paasosen kokemusta soitinrakennuksen alalta että työn jälkeä on opittu pitämään Suomen parhaimpana ja Saku kokeekin, että hänellä on joka päivä pelkästään opittavaa "mestarinsa" vierellä. "Vastavalmistuneena soitinrakentajana minun oman työni tason on noustava jo näin alkuvaiheessa samalle tasolle kuin tämän alan Suomen huipun", Saku toteaa nöyränä.



Ammattitaitoisen soitinrakentajan pitää ymmärtää erilaisten soittajien tapa soittaa - blueskitaristin soitin vaatii erilaisen säädön kuin hevikitarristin. Tässä ymmärrystä lisää soitinrakennustaidon lisäksi omat soittotaidot ja ymmärrys eri soitintyyppisiin. "Kymmenenvuotiaana aloitettu kitaransoittoharrastus on yhä tallella ja olen mukana useammassakin eri projektissa vapaa-ajalla", Saku kertoo.

"Nykyään myös käsityöläisammateissa on omaksuttu liukuhinnasysteemi erilaisten näyttötöiden ja tutkintojen suhteen", Saku harmittelee. Liian tuloshakuinen valmistuminen ja erilaisten ammattinimikkeiden liian helppo saatavuus vievät hänen mielestään auttamatta uskottavuutta koko alalta eikä ole etu myöskään kädentaitajalle itselleen. "Käsityöammateissa olevalla ihmisellä täytyy olla laaja näkemys ja kokemus alansa käden taitoihin eikä pelkästään teoretietoa", Saku toteaa.

### **Yrittäjän arkea ja tulevaisuutta**

Saku pitää tärkeänä omaa jaksamistaan ja sitä, ettei yrittämisestä tule pakkomiellettä. "Minulla on suhteellisen selkeät työajat ja pystyn usein pitämään normaalit vapaapäivät", hän kertoo. Varsinkin luovan käsityöläisen osalta se on tärkeä asia, sillä väsyneenä tai yllirasittuneena työn jälki alkaa kärsiä. Tulevaisuudensuunnitelmissa Sakulla on tehdä töitä Paasosen opissa muutaman vuoden verran ja sen jälkeen suorittaa alan kisällitutkinto, jonka yhtenä edellytyksenä on noin kolmen vuoden työkokemus. Hän myös haluaisi jakaa osaamistaan siten, että voisi pitää erilaisia kitaranrakennukseen, -huoltoon ja käsittelyyn liittyviä kursseja esim. oppilaitosten valinnaisilla tunneilla sekä kansanopiston kursseilla.

Soitinrakennusalalla taantuma ei Sakun mielestä näy niin selkeästi kuin muilla aloilla. "Tiukempinakin aikoina soitetaan kitaraa ja tehdään musiikkia; ehkä silloin tehdään enemmän mollivoittoisia biisejä kuin nousukaudella", Saku heittää.

[www.vuorensaku.fi](http://www.vuorensaku.fi)