



Terhi Nieminen Kuvat Susa Junnola

Ajomies

Ari Parkkonen on vuosien kuluessa tiedostanut, ettei ole kuolematon moottoripyörän selässä. Siihen perustuu myös hänen liikeideansa.

Moottoripyörähtiä, kun Ari Parkkonen starttaa kilttävään Harley-Davidsoninsa. Ajonuvo on hänelle työkalu, sillä Parkkosen yhden miehen yritys antaa ajovalmennusta autoilijoille ja moottoripyöräilijöille. Yritys on nimeltään Excelsior-ajovalmennus.

Henkilökohtaisen ajovalmennuksen aikana Parkkonen kartoittaa, löytyykö kuljettajan ajotavoista riskejä. Miten hän sijoittaa autonsa muihin ajoneuvoihin nähden? Mitä hän ennakoii riskejset? Metodi perustuu Kanadassa kehitettyyn Collision Free-menetelmään.

– Kanadassa on tunkittu, mitä ihmisen tekee ennen kolaria. Usein syy onnettomuuteen löytyy siitä, että katsetta ei ole käytetty oikein, valmentaja selvittää.

Vaarallinen työpaikka

Parkkonen tarjoaa valmennusta yrityksille, joiden työntekijät ajavat paljon, mutta joille auto oli ei ole varsinainen työ. Asiakkaina on muun muassa lääkealan yrityksiä, jotka haluavat panostaa autoilijakuvan lääkese-telijoitensä turvallisuuteen.

– Liikenne on tykkäneiden määrässä mitattuna Suomen vaarallisin työpaikka. Siitä liikenneuravalisuudesta ei puhuta yöturvav-

lisuasiassa, Parkkonen ihmettelee.

Parkkosen yhteistyökumppaneita ovat muun muassa Harley-Davidson -moottoripyörän maahantuoja, jotka tarjoavat kakkile uuden pyörän ostajille kaksi tuntia ilmaista ajo-opetusta. Yllättävää on, että läheskään kaikki eivät hyödynnä etua.

– Suomalainen mies rakentaa talon ja ajaa moottoripyörää geeniperimällä, mies virmistää.

”Tämä voisi olla mun juttu”

Ari Parkkonen aloitti autokoulussa liikenneopettajana vuonna 1991. Kun asiakkaiksi tuli yhä enemmän yrityksiä, hän alkoi pohtia omia liikeideita.

– Mietin, että tämä voisi olla mun juttu. Parkkonen perusti yrityksensä vuonna 2003. Sitä ennen hän oli tehnyt kannattavuusskelselmat yhdessä TE-keskuksen kanssa. Liikeidea tuntui toimivalta.

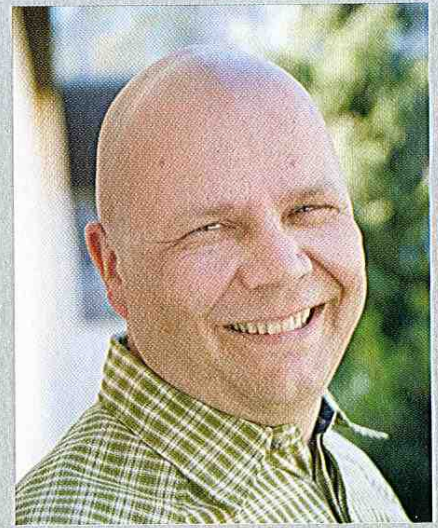
– Minulla oli vahva osaaminen ja kontaktia. Collision Free -menetelmä oli ennestään tuttu, hän kertoo. Collision Free -kouluttajien pääpaikka sijaitsee Hammlitonissa Kanadassa, ja Parkkonen toimii franchising-yrittäjänä. Aluksi hän kuvitteli, että yrittäminen olisi helppoa, mutta sen jälkeen eteen on tullut yllätyksiä.

– Kolareita voidaan vähentää tehokkaammin, jos teknisten taitojen hiomisen sijaan keskitytään sosiaalisiin taitoihin, sanoo ajovalmentaja Ari Parkkonen.

Valmentaja **Ari Parkkonen**, 42, omistaa Nummelassa sijaitsevan Excelsiorl-ajovalmennus -yrityksen. Ennen yrittäjäksi ryhtymistä hän on työskennellyt autokoulussa liikenneopettajana.

Hän on tehnyt matkanjohtajan töitä Intiassa moottoripyörämatkoilla. Lisäksi hän on antanut ajovinkkejä televisiossa Via Baltica moottoripyörä - ja Moottoripyöräpäiväkirjat -ohjelmissa.

Perheeseen kuuluvat vaimo **Tiina** ja lapset **Joonatan**, 7, ja **Roosa**, 3. Vapaa-ajalla Parkkonen retkeilee, pyöräilee ja hiihtää. Moottoripyöräilyä hän ei pidä enää harrastuksena, sillä työ tappoi harrastuksen.



Markkinointi on elinehto

Takana on tyyppillinen työviikko. Parkkonen lähti maanantaina kotoaan Nummelasta aamulla kello viisi, pakkasi moottoripyörät pakettiautoon ja ajoi Virtasalmelle kouluttamaan. Kotona hän oli yöllä puoli yhden aikaan. Seuraavana aamuna edessä oli samantapainen päivä.

– Lisäksi on hoidettava sähköpostit ja laskut, mies täsmentää.

Kiire kertoo, että urakkaa riittää – mutta silloin yrittäjä ei ehdi markkinoida palveluitaan tarpeeksi. Parkkonen tapana on soittaa suoraan yrityksiin ja kertoa heille ajovalmennuksesta.

– Jos markkinointiin ei ole aikaa, rahavirta loppuu jossain vaiheessa.

Parkkonen on pohtinut markkinointia opiskelleen vaimonsa **Tiinan** kanssa, että tämä tulisi töihin yritykseen.

– Uskon, että hänen panoksellaan kannattavuus paranisi.

Unelma jatkuu yhä

Parkkonen elämän parhaat ja pahimmat hetket liittyvät moottoripyöräilyyn. Hän tapasi vaimonsa vuonna 2001 Katinkullan lomakeskuksessa Vuokatissa, jossa oli esittelemässä moottoripyörä Harley-Davidsonin maahan tuojan kanssa. Tilaisuuden nimi oli 10 päivää unelmaa.

– Siitä lähtien tuo unelma on jatkunut, mies sanoo tyytyväisenä.

Vuosien kuluessa tietoisuus ihmisen kuolevaisuudesta on kasvanut. Pari vuotta sitten perheen lähiomainen kuoli moottoripyörä-

onnettomuudessa.

– Silloin mietin jopa yritykseni lopettamista. Oma työ liikenneturvallisuuden edistämiseksi tuntui sokkivaiheessa turhautavalta.

Neuvoja ja apua hautomosta

Ari Parkkonen toimisto sijaitsee Länsi-Uudenmaan yrityshautomossa Nummelassa.

– Pääsin hautomoon, koska olen lanseeraamassa uutta palvelukonseptia, hän kiittelee.

Käytävän varrella sijaitsee myös monen muun firman konttori. Verkostoituminen muiden yrittäjien kanssa on tärkeää, sillä heiltä saa vertaistukea.

Parkkonen muistuttaa, että yrittäjän pitää olla moniottelija. Päätyönsä lisäksi hänen on tiedettävä markkinoinnista ja kirjanpidosta. Parkkonen on hyödyntänyt TE-keskuksen Design Start -ohjelmaa yrityksensä ulkoisen ilmeen suunnittelussa. Hautomon asiantuntijoilta hän saa arvokkaita neuvoja, jotka perustuvat pitkään kokemukseen.

– Usein heillä on antaa heti joku näkemys, joka saattaa olla erilainen kuin oma. Eikä niin tyhmää kysymystä ole, ettei sitä voisi heiltä kysyä.

Mikä yrittäjyydessä sitten viehättää?

– Vapaus valita, Parkkonen vastaa ja katsoo auringonpaisteeseen ulkona.

– Esimerkiksi nyt minusta tuntuu, että lähdän tämän tapaamisen jälkeen kotiin syömään mansikkakakkua.

Ja kun aurinko laskee, yrittäjä tulee vielä takaisin toimistolle tekemään paperitöitä. ●