

Henkilökuvassa **Jutta Telivuo**

Betonilehden henkilögalleriassa on haastateltavana kauppatieteen maisteri, arkkitehti **Jutta Telivuo** (s. 1966 Helsingissä).

"Se, miksi olen tässä nyt, ei liity mitenkään lapsuuteen, opiskelualoihini toki", Jutta Telivuo vastaa toimittajan johdatteluun "miksi minusta tuli minä" -kysymykseen.

Tässä ja nyt tarkoittaa viestintä- ja markkinointijohtoa sekä konsultoivan arkkitehdin tehtäviä *Graphic Concrete Oy*:ssä. Lapsuuden vaikutteet puolestaan sitä, että Jutan äiti oli opettaja ja isä juristi. Kaupallista tai rakentamisen perhetaustaa kauppatieteen maisteriksi ja arkkitehdiksi opiskelleella tyttärellä ei siis ollut.

Tiesin mitä tahdoin

"Tiesin jo lukiossa mitä tahdoin: kansainvälinen markkinointi, kielet ja arkkitehtuuri kiinnostivat. Heti ylioppilaskeväänä, vuonna 1985, pyrin ja pääsin Kauppakorkeakouluun. Arkkitehtiosaston pääsykokeisiin en sen sijaan ehtinyt, koska olin lähdössä ulkomaanreissulle", Jutta kertoo.

Kauppatieteiden opiskelu käynnistyi ja seuraavana keväänä hän pyrki myös arkkitehti-osastolle. "Pääsin Ouluun, jonne en kuitenkaan lähtenyt, vaan jatkoin Hankenilla. Kun sitten seuraavana vuonna pyrin ja pääsin Otaniemeen, kauppatieteen opinnot olivat jo niin pitkällä, että pystyin aloittamaan arkkitehtiopinnot täysipainoisesti."

Opiskeluajana Jutta oli töissä muun muassa kulutustutkimuksia tekevässä Radarissa. "Jo tuolloin tiesin, että se ei ole minun juttuni. Myöskään laskentatoimi tai kirjanpito eivät kiinnostaneet. Aktiivinen bisnes-to-bisnes-puoli on sitä mitä halusin tehdä. Opiskeluissa minulla

oli sikälikin hyvä tuuri, että kansainvälisen markkinoinnin opetus oli Hankenilla erittäin hyvää: opettajana oli service marketing -konseptin keksijä ja kehittäjä *Christian Grönroos*."

Puolison kanssa oma yritys

Jutan puoliso on arkkitehtiopiskelijakollega *Pekka Telivuo*. "Perustimme 90-luvun alussa, lamassa, toimiston, joka toi maahan VectorWorks -tietokoneohjelmaa. Minun päätyöni oli ohjelman myynti ja käyttökoulutus, Pekka keskittyi arkkitehtipuolen visualisointiin."

"Mieheni opiskeli myös Taideteollisessa Korkeakoulussa TaiKissa. *Samuli Naamanka* oli hänen opiskelukavereitaan ja Samuli oli myös yrityksemme asiakas", Jutta kertoo ja paljastaa lopullisen vastauksen "tässä ja nyt" -kysymykseen.

Samuli oli näet se joka päätti, että Jutta on oikea henkilö graafista betonia markkinoimaan. Graafinen betoni on Samulin keksintö, joka otti tuolloin ensiaskeleitaan kaupalliseksi tuotteeksi.

Graafinen Betoni -teknologiassa käytetään erikoiskalvoa, jonka pintaan on painettu betonin pintahidastinainetta. Menetelmän avulla betonitehtaat voivat valmistaa betonielementtejä ja -laattoja. Betonin pinnasta saadaan joko kuvioitu, sileä tai kauttaaltaan pesty.

Samulin rekrytointipäätöksestä tosin kului vielä pari vuotta, ennen kuin työpaikanvaihdos toteutui. "Nuorin lapsistamme oli tuolloin vasta parivuotias. Minulla oli mukava suhteellisen stressitön työ ja työpaikka Punavuoressa. Tein mitä halusin, en ollut lähdössä mihinkään.

Toisaalta tiesin, että työ ei tulisi jatkossakaan muuttumaan. Jos haluan uutta haastetta, sitä pitää hakea muualta. Kun Samuli sitten 2006 sanoi, että nyt poikasi on tarpeeksi vanha, olin valmis lähtemään", Jutta kertoo vajaan kymmenen vuoden takaista tilannetta.

Mahtava keksintö paras houkutin

Jutta kertoo lähteneensä *Graphic Concrete Oy*:öön sillä mielellä, että "kokeilen, olen ehkä vuoden, maksimissaan viisi. Nyt tuli kahdeksan vuotta täyteen", hän naurahtaa huhtikuussa 2014, edelleen tyytyväisenä.

Uudessa firmassa Juttua kiehtoivat sekä mahtava keksintö että vasta lähtökuopissa oleva yritys. *Harri Lanning* oli aloittanut toimitusjohtajana, Samuli oli pikkuhiljaa siirtymässä taustavaikuttajaksi. Nykyään hän on mesenaatti, sanansaattaja, jolle graafinen betoni on yksi projekti.

"Alussa firmassa oli vain Harri ja Harrin excel. Minäkin aloitin hommat omalla tietokoneellani, vasta puolen vuoden päästä sain firman koneen", Jutta muistelee.

Suurin houkutin oli Jutan mukaan ilman muuta tuotteen innovatiivisuus. Sekä arkkitehtuuri että bisnesmahdollisuudet puhuttelivat. "Se oli keksintö, jolla oli mahdollisuudet myös kansainväliseen kysyntään. Se oli myös tuote, jonka avulla voidaan tehdä parempaa ympäristöä."

"Olen luonteeltani evankelista, sanansaattaja", Jutta määrittelee itsensä. "Uskoin, että kunhan viesti muokataan oikein, kartoitetaan ja



1

määritellään kohderyhmä, työ tuottaa tulosta. Ne olivatkin sitten ensimmäiset tehtäväni.”

Työ eteni Suomi edellä, mutta ensimmäinen ruotsinprojektikin saatiin nopeasti. Jutalle se sopi senkin takia, että ruotsi on hänen toinen äidinkiensä.

Henkilökohtaiset kontaktit tärkeitä

Ruotsin valloitus aloitettiin järjestelmälliset kaupunki kerrallaan. Vaikka elettiin jo pitkällä 2000-lukua, googlesta ei ollut juurikaan apua. Harvalla arkkitehtitoimistolla oli edes omia nettisivuja.

”Valitsin kartalta kiintopisteeksi arkkitehti-toimiston, jolla tiesin olevan hyviä betoniprojekteja. Etsin sitten sen ympärillä olevat arkkitehtitoimistot ja kävin ne läpi. Otin yhteyttä ja tarjosin muutaman tunnin koulutusta graafisesta betonista. Harva kieltäytyi, kun kuuli että kouluttajana on arkkitehtikollega. Muutamassa päivässä ehdin käydä kymmenkunnassa toimistossa.”

Jutta ei suinkaan suhautellut – eikä suhautteli nykyäänkään – matkoja taksilla tai vuokra-autolla. ”Liikunta on minulle tosi tärkeää, pidän siitä. Markkinointimatkoillani kävelin, lainasin hotellista polkupyörän tai käytin julkisia. Niin myös tutustuu paikallisiin oloihin parhaiten.

”Läsnä pitää olla”, Jutta korostaa. ”Henkilökohtainen käynti arkkitehtitoimistossa tuottaa projekteja, ei se että betonitehtaat myisivät itse graafista betonia. Me kokeilimme sitä konseptia muutama vuosi sitten, mutta palasimme

henkilökohtaisiin kontakteihin. Nyt meillä on malli, jossa jokaisessa Pohjoismaassa on oma läsnä oleva konsultoiva arkkitehti tai insinööri.

Kuviot vahva trendi arkkitehtuurissa

”Mehän olemme painotalo, joka tuottaa painotuotetta. Toistolla on siten suuri merkitys sekä arkkitehtoniselle ulkonäölle että tuotteen hinnalle. Kalvot painetaan Forssassa, jonne on juuri saatu uusi painokone. Sieltä paperirullat lähtevät sitten elementtitehtaalle.”

Tämänhetkinen graafisen betonin myynti on noin puolet ja puolet Suomen ja muiden pohjoismaiden välillä. ”Yksittäisiä projekteja on lisäksi monissa maissa Japania ja Australiaa myöten. Strategianamme onkin laajentua edelleen maihin, joissa on vahvaa elementtituotantoa ja erityisesti pesubetoniosaamista. Tärkeätä on löytää paikalliset jakelukanavat. Pohjoismaiden lisäksi meillä on jakelija myös Ranskassa, mutta esimerkiksi vahvasta betonirakentamisesta Saksasta se vielä puuttuu”, Jutta vinkkaa.

Kuviollisen pinnan tuottaminen on tällä hetkellä vahva trendi arkkitehtuurissa. Kilpailutilanne on Jutan mukaan kansainvälisesti kuitenkin todella tiukka. ”Kuviointitapojakin on monia reititetyistä pellistä silkkipainettuun lasiin.”

Kansainvälisyys tarkoittaa Jutan mukaan selkeitä eroja myös kuviointitavoissa. Esimerkiksi ornamenttiikka ja symboliikka ovat suomalaiselle modernismille vieraita, mutta jo Ruotsissa ”voi tehdä mitä vain”, hän naurahtaa

1 Harva pystyy työssään hyödyntämään kahden alan opiskelujaan, kauppatieteet ja arkkitehtuuri, yhtä täysipainoisesti kuin Jutta Telivuo. Graafisessa betonissa Juttua puhuttelee sekä tuote, joka parantaa ympäristöä että sen kansainvälisyys.



Jukka Kortesoja

2

ja kertoo lentävästä siasta parkkitalon seinässä. Se ei tosin ole graafista betonia.

Suomessa elementtitehtaat osaavat Jutan mukaan jo hyvin graafisen betonin tekemisen. "Kannustamme arkkitehtejä sekä määrittämään tarjouksessa mitä halutaan että pyytämään mallipaloja. Jos haluaa valkoisen, kiiltävän seinän, pitää kirjoittaa "valkoinen, kiiltävä". Tehdas huolehtii, että raekoot ja kiviainekset ovat oikeat.

Netti oivallinen työkalu

Graafisen betonin markkinointi on Jutan mukaan Suomessa sikäli helpompaa, että keksintö on suomalainen ja nykyään jo hyvin tunnettakin. "Muualla olemme kuitenkin vain suomalainen pieni firma, joka toimittaa painopaperia tehtaalle. Tehokkaiden viestintäkanavien ja -materiaalin tekeminen ja fiilaaminen on sekä tärkeää että haastavaa."

"Iso urakka, mutta nyt meillä on webbisivut, jotka palvelevat asiakkaita, suunnittelijoita ja betonielementtitehtaita, hienosti. Meillä on myös tehokas uutiskirjejärjestelmä. Kolme vuotta sitten valmistunut kirja referensseistämme on sekin edelleen kovassa käytössä."

Suunnittelija voi joko valita graafisen betonin kuvion valmiista nettisivuilla olevasta mallistosta tai luoda itse ainutlaatuisen kuvion. "Viime vuonna graafinen suunnittelijamme veti

projektin, jossa kutsutut graafikot tekivät 50 uutta kuvioita", Jutta kertoo.

Webbisivujen kautta asiakas pääsee kiinni graafisen betonin kuviointivaihtoehtoihin ja visualisointeihin. Netin kautta hän saa myös pdf-piirustukset mitoilla.

Liikunta työnteon elinehto

"Jos en harrastaisi liikuntaa, en pystyisi tekemään töitä", Jutta vastaa epäilyyn, ehtiikö matkustelevalle ja tiiviisti töitä tekevä nainen harrastaa mitään.

"Pelkästään matkustaminen vie niin paljon istumisenergiaa, ettei keho ilman liikuntaa pysyisi kasassa. Kävelen portaat ja polkupyöräillen kaikkiin 20 kilometrin säteellä pidettäviin palavereihin. Tänä talvena tulin kerran bussilla töihin, muuten pyöräillen tai kävelen Viiskulmasta Ruoholahteen. Rakennan myös päivän ohjelman sellaiseksi, että energiataso pysyy intensiivisenä. Harvemmin minua tapaa haukottelema. Jos loppoaikaa jää, pistäydyn vaikka museoon."

Flamenco Jutta on harrastanut jo pitkään samassa ryhmässä. Hän myös meloo ja pelaa kajakkipooloa. Jutan pari vuotta sitten aloittama kajakkipoolo on kova laji: melotaan täysillä, heitetään palloa, käydään välillä veden alla. Helsingin Merimelajat perustivat viime syksynä naisten kajakkipoolojoukkueen, johon

2 "Uteliias, helposti innostuva, voimakastahtoinen, peloton", Jutta Telivuo määrittelee luonteensa. Laatusanat sopivat yhtä hyvin hänen työhönsä kuin vapaa-aikaansaakin. Koskimelonnassa Jutta myöntää joskus olevan liiankin hurjaa. Viime vuonna hän oli melomassa viikon Norjassa. Suomessa hän käy melomassa Kotkassa Kymijoella.

Jutta kuuluu. Joukkuelajissa strategisti-Jutta onkin elementissään sekä hyökkäämässä että puolustamassa.

Italialainen perhemeininki

Jutan nuorin lapsi täytti haastattelupäivänä huhtikuussa 11 vuotta. Lahjaksi poika sai metallinpaljastimen. Lahjavalinta paljastaa, että äidin uteliaisuus ja innostuneisuus taitaa olla periytyvää laatua.

Tyttäret ovat 17- ja 15-vuotiaita. "Olemme Viiskulmassa asuva italialainen perhe, joka tekee valtavasti asioita yhdessä. Velikin asuu korttelin päässä, toisen työpaikka on myös lähellä. Vanhempani asuvat Tapiolassa ja osan vuotta Miamissa. Sisareni on ollut viimeiset 30 vuotta New Yorkissa. Yhteydenpito on kiinteää ja rakastavaa. Jollei muuta, niin pöyhimme toistemme asioita", Jutta nauraa.

Sirkka Saarinen