

LAPIN

# diili



Lapin ja Länsipohjan yrittäjälehti 1/2006 2. vuosikerta

Matkailusta  
lisäpotkua  
maatilalle



## Oiva bisneslook

- Diili puki Oiva Nätyngin tien päälle

## Mika Häkkinen

- Kahden yrityksen mies Tornioista

# Yrittäjäduo

Hannuloiden modernia maalaiselämää

# LAPPILAINEN YRITTÄJÄ

Kun harkitset yrityksessäsi sukupolvenvaihdosta, yrityskauppaa tai liiketoiminnan lopettamista suunnitelmallisesti ja hallitusti, osallistu jo yli 100 yrittäjän tavoin Lapin TE-keskuksen

## SukupolvenVaihdos (SUVA) -ohjelmaan

Järjestyksessä 7. ohjelma käynnistyy

Rovaniemellä 21.9.2006 ja päättyy syksyllä 2008. Ohjelman vetäjinä toimivat kauppat. lis., HTM -tilintarkastaja Jouko Havunen Vaasan yliopiston Levón-instituutista ja kauppat. lis. Jan Sten Svenska Handelshögskolanista. Ohjelman vetäjiä avustavat tehtävään koulutetut lappilaiset sukupolvenvaihdoksen asiantuntijat.

Ohjelmassa yrityksille valmistuu kirjallinen suunnitelma sukupolvenvaihdoksen, yrityskaupan tai toiminnan lopettamisen hallituksi ja suunnitelmalliseksi toteuttamiseksi. Vaikka suunnitelman toteutus käynnistyy jo ohjelman aikana, sen loppuunsaattaminen kestää esim. sukupolvenvaihdostapauksessa johtajuuden ja omistajuuden muutokset, verotus- yms. seikat huomioiden keskimäärin 5 vuotta.

Ohjelma sisältää kaksi (2) päivää yrityksille yhteistä koulutusta ja viisi (5) päivää yritys kohtaista asiantuntijaohjausta. Osallistumismaksu ohjelmaan on 750 €/yritys.

Käynnistyspäivän 21.9. ohjelma on seuraava:

klo 09.30	Aloituskahvi
10.00	Lapin TE-keskuksen palvelut sukupolvenvaihdoksissa kehittämispäällikkö Pertti Korhonen, Lapin TE-keskus
10.15	Sukupolvenvaihdos perheyriksissä KTL Jan Sten, Svenska Handelshögskolan
11.30	Lounas
12.30	SukupolvenVaihdos -ohjelman esittely; sisältö ja toteutus KTL Jouko Havunen, Vaasan yliopisto, Levón-instituutti
14.00	Esimerkki sukupolvenvaihdosprosessista Yrittäjän puheenvuoro: Tj. Pekka Ruokanen, Lapin Kumi Oy
15.00	Menestyksen teesit –näköyksiä pk-yritysten menestyksen taustoista Päivän yhteenveto KTL Jouko Havunen, Vaasan yliopisto, Levón-instituutti

Ilmoittautumiset ohjelmaan Lapin TE-keskuksen yritysosastolle **11.8.2006** mennessä 050-390 2718 / Tahvanainen tai 0400-393 440 / Korhonen. Lisätietoja ohjelmasta antaa em. henkilöiden lisäksi ohjelman johtaja KTL Jouko Havunen 050-552 9697.



## Sisällys

- 6 ■ **Maaseudun moderni yrittäjäperhe**  
Hannulan tilalla Raha poikii, Rupla syötiin ja Dollari juotiin.
- 12 ■ **Maatalosta matkailubisnekseen**  
Tervolan Peurassa matkailija pääsee navettaan lypsämään.
- 16 ■ **Hallitustyöskentely menestystekijäksi**  
Länsipohjan yrittäjien toimitusjohtaja pohtii tehokasta yritysten hallitustyöskentelyä.
- 20 ■ **Nuorena aloittanut**  
Mika Häkkisen tarina todistaa, että yrittäjän on nuorena vitsa väännettävä.
- 28 ■ **Lounaalla**  
Peuran Essolla nautitaan lounaan päälle maan kuulut lättykahvit.
- 32 ■ **Vapaa-aika**  
Karun kaunis Karpathos. Etelän lämpöön kotikentältä.
- 42 ■ **Terveys**  
Isä Mitro etsii sisäistä yrittäjää ja hyvinvoinnin lähteitä.
- 44 ■ **Savotassa ja iltakoulussa**  
Yrittäjät kokoontuivat Saariselän Savottaan ja Tornion iltakouluun.



12 *Tammelat laajensivat matkailuun*



28 *Lättykahville tullaan kauempaakin*



42 *Isä Mitro vieraili Tornion iltakoulussa*

Kesä lähestyy ja Lapissakin oppilaitoksista purkautuu lomalle ja kesätyöpaikan hakuun tuhansia nuoria. Kesätyöpaikka on monelle nuorelle tärkeä oman rahan ansaitsemiseksi, mutta asialla on myös kasvatuksellinen, sosiaalinen ja yhteiskunnallinen puolensa.

Julkisella ja yksityisellä sektorilla on mahdollisuus näytön paikkaan, kantaa yhteistuumin paljon peräänkuulutettua yhteiskuntavastuuta, tarjoamalla mahdollisimman monelle nuorelle ja opiskelijalle tilaisuus tutustua oikeaan työntekoon, josta tekijälleen maksetaan palkkaa. Työhön tutustuminen ja oman rahan tienäminen kantaa varmasti

hedelmää, kun näistä nuorista kasvaa yhteiskunnan tukipilareita ja vastuunkantajia tulevina vuosina.

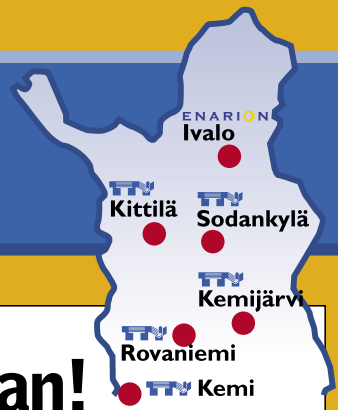
Kesätyöpaikan tarjoaminen merkitsee työnantajalle paljon muutakin kuin palkanmaksuvelvollisuutta. Vuosilomasijaisuuksien järjestäminen, sesonkihuipun resurssointi, mahdollisten tulevien työntekijöiden perehdyttäminen yritykseen, oman kunnan toimeentulokulujen kasvun hillitseminen ja olla mukana nuorten syrjäytymisen ehkäisyssä muutamia mainitakseni. Mitä enemmän nuoria opiskelijoita on kesätöissä, sitä vähemmän heitä on opiskelupaikkakuntansa toimeentuloluukulla kasvattamassa kunnan menoja ja luomassa paineita veroäyrin korotuksille. Toisaalta ”luukulta” saatu raha kasvattaa väärään suuntaan. Jos työntekoon ei ole koskaan saanut tutustua, asennoituminen työhön muuttuu vähintäänkin välinpitämättömäksi. Pitkällä tähtäimellä tällainen kehitys on koko kansantalouden kannalta myrkyä. Ikäryhmien pienenemisen myötä tarvitaan tulevaisuudessa kaikki kynnelle kykenevät mukaan työmarkkinoille ja vielä oikealla asenteella.

Nuorten työllistämiseksi kesätöissä on monessa Lapin läänin kunnassa varattu määräraha, josta työnantajalle maksetaan osa kustannuksista. Avustuksen myötävaikutuksella työpaikkaa hakevien nuorten määrä kasvaa vuosi vuodelta, mutta työpaikkaa tarjoavien yritysten määrä on huolestuttavan alhainen. Hyvät yrittäjät, hyödyntäkää kuntanne tarjoamat edut, ja erityisesti hyödyntäkää nuorten tarjoamat työvoimareservit.



Pirkka Salo  
Päätoimittaja

# Yrittäjä. Olemme lähelläsi. Olemme Sinua varten.



## Langaton verkkoyhteys kannettavaan!

### Lisää työtehoa kiinteään kuukausihintaan!

**Sonera Parempi Yritysdata sisältää**

- Sonera Connect Lite -monitoimikortti 3G-yhteydellä
- Sonera Parempi Yritysdata -liittymä
- Rajoittamaton määrä kotimaan gprs-, edge- ja umts-tiedonsiirtoa

**39,90** €/kk (alv 0%)  
Monitoimikortin hinta 29,90 €.



### Sonera Connect Lite -monitoimikortti

- Täydentää WLAN:illa varustetun kannettavan tietokoneen langattomia yhteyksiä
- Tarjoaa nopean 3G/EGDE/GPRS/UMTS -yhteyden
- Mukana helppo käyttöliittymä

**Kysy lisää meiltä!**

Liittymä myydään aina yhdessä Sonera Connect Lite -monitoimikortin kanssa. GSM-datan ja Home Run -palvelun käytöstä laskutetaan erikseen. Monitoimikortin hinta 29,90 € (alv 0%) maksetaan kertasuorituksena liittymän hankinnan yhteydessä. Hinta ilman pakettia 286,05 € (alv 0%). Liittymän kytkentämaksu on 6,73 € (alv 0%) ja kuukausimaksu 39,90 € (alv 0%) Kiinteähintaisen datapaketin ehdot sisältävät ns. "fair usage policy" -periaatteen, jonka mukaan operaattorilla on mahdollisuus priorisoida liikennettä ja estää väärinkäytökset.



**TOSHIBA**  
**Satellite Pro M40**  
**Toshiba**  
**tehopakkaus**

- ★ 15,4" Tru Brite laajakuvanäyttö
- ★ WLAN, langaton verkko
- ★ 60 GB kiintolevy,
- ★ 512 MB keskusmuisti
- ★ DVD SuperMulti (Double layer)
- ★ Microsoft Windows XP Pro
- ★ Takuu 2 vuotta

**Rahoituksella**  
**24 €/kk**  
Alv. 0 %

**799€**

Alv. 0 %

**TOSHIBA**  
**Satellite L20-153**  
**Edullinen**  
**peruskannettava**

- ★ WLAN, langaton verkko
- ★ 15" TFT -näyttö
- ★ 40 GB kiintolevy,
- ★ 512 MB keskusmuisti
- ★ DVD SuperMulti (Double layer)
- ★ Takuu 2 vuotta

**655€**

Alv. 0 %



**Rahoituksella**  
**20 €/kk**  
Alv. 0 %



# TOIMISTOTEKNIikka YHTIÖT

ROVANIEMI, Vierustie 5  
Puh. 0424 33 251  
ma-pe 9-17, la 10-14

KEMI, Kauppakatu 13  
Puh. 0424 3325 600  
ma-pe 9-17, la 10-14

KEMIJÄRVI, Luusuantie 6  
Puh. 016-812 880  
ma-pe 9-17

SODANKYLÄ, Kasarmintie 10  
Puh. 016-612 570  
ma-pe 9-17

KITTILÄ, Valtatie 62  
Puh. 016-643 444

**MATKAVIESTIMET • TOIMISTOKONEET • KOPIOKONEET • TIETOKONEET • OHEISLAITTEET • VERKKOASENNUKSET JA KAAPELOINNIT • HUOLTO**



Martta Hannulan (5) pikkutraktori kiittää isän jälkiä.

# Maaseutu on meidän juttu

**Maalaisromantiikka ja korsi suussa asteleva isäntä ovat melko kaukana sodankyläläisen Markku Hannulan maatilan arkitodellisuudesta. Tietokoneohjatulla karjatilalla ei näy myöskään aitan polulla astelevaa emäntää, sillä Päivi Hannula on pyörittämässä omaa mökkivälitysfirmaansa Luostolla.**

TEKSTI JA KUVAT: PIA JOKELA

**P**äivi ja Markku Hannulan taloudessa yhdistyvät maaseutu ja matkailu, mutta tässä tapauksessa nämä kaksi asiaa eivät liity yhteen.

Hannuloiden kolmilapsiseen perheeseen mahtuu kaksi itsenäistä maaseutuyrittäjää. Markku-isä (41) isännöi modernia maatilaansa Sodan-

kylän Lismanaavalla ja äiti Päivi (42) vetää Pyhä-Luosto Matkailu Oy:n mökkivälitysbisnestä 25 kilometrin päässä Luoston sydämessä.

Työnjako on selvä. Avio- puoliset eivät osallistu henkistä tukea lukuun ottamatta toistensa bisneksiin, vaan molemmilla on työntekijät talon ulkopuolelta. Sesongista

riippuen jopa 12–14 ihmistä saa kuukausipalkkansa Hannulan yritysduolta.

– Tämä on sitä nykypäivän maalaiselämää. Kysymys ei ole enää elämäntavasta, vaan ammattimaisesta, pitkän tähtäimen yrittäjyydestä, jossa virhelaskelmista rokotetaan kovalla kädellä, Markku sanoo.

Riskeistä huolimatta maaseutu on Hannuloiden juttu. He ovat onnistuneet luomaan syrjäkylälle oman näköisensä elämän, vaikka Turusta Lappiin muuttaneen vaimon suunnitelmia jaksettiin alkuvuosina kummastella. Miksi perustaa oma yritys, kun tulevalle emännälle riittäisi töitä kotinavetassakin?

**Skål maidolle!  
Päivi ja Markku  
Hannulan kauniissa  
kodissa huumori  
kukkii kiireen  
keskellä.**





**– Nykypäivän navetassa lehmillä on korvassa viivakoodi ja lypsämistä ja ruokkimista ohjataan tietokoneella, esittelee tilan isäntä.**

## *”Haluan omalta osaltani viedä eteenpäin meidän tavallisten viljelijöiden asioita”*

– Olen valinnut oikein ja muutkin alkavat jo uskoa sen. Meille itsellemme on aina ollut itsestään selvää, että Markku hoitaa tilan hommia ja minä saan leipäni matkailu-alalta, Päivi kertoo. Hän on jo puolet elämästään työskennellyt matkailun parissa.

**Kotitilan jatkaminen** on puolestaan ollut Markulle unelma pienestä pitäen. Hän oli perheensä kolmesta pojasta ainoa, joka tunsi aitoa kutsumusta vanhempiensa jalanjäljille ja kävi maatilateknisen koulun Kittilässä.

Virallinen sukupolven vaihdos tehtiin vuonna 1992. Uusi isäntä on ehtinyt tuplata tilan peltoalan ja lypsylehmien pääluvun, sijoittanut rohkeasti uuteen pihattonavettaan yli 1,5 miljoonaa mummonmark-

kaa ja rakentanut 290 neliön talon pesueelleen lapsuudenkotinsa kupeeseen.

Ennen suuria siirtoja mies löysi elämäkumppanin Sodankylän yöstä. Vuosi oli 1986, kun yo-matkailumerkonomiksi Sodankylän matkailuinstituutissa opiskeleva Varsinais-Suomen neito tapasi tansseissa Lapin miehen.

Päivi pääsi töihin Sodankylän Matkailuun. Pian hän jo asui Markun kotitalossa, jossa appivanhempien vintti tarjosi kodin seitsemäksi vuodeksi. Väliin mahtui jännittävä vuosi YK-joukoissa Libanonissa, jossa Päivi oli mukana, kunnes Persianlahden sota pakotti palaamaan Luostotunturin maisemiin.

Vuonna 1994 vietettiin Lismanaavalla häitä, pari vuotta myöhemmin taloon syntyi esikoispoika ja jo samana vuonna Päivi perusti oman yrityksensä Luostolle.

– Rinta rinnan on kehitetty yrityksiä ja hankittu perheellisästä, he summaavat.

Vuonna 2003 Hannuloiden ahkeruus palkittiin Sodankylän kunnan maaseutuyrittäjäpalkinnolla.

**Ammattimaisesta** suhtautumisesta maatalouteen kertoo Markun into järjestötehtäviin. MTK:n Lapin liiton johtokunnan jäsenenä hän kokee pysyvänsä ajan tasalla alan kehittämisen linjoista.

– Haluan omalta osaltani viedä eteenpäin meidän tavallisten viljelijöiden asioita.

Markun mielestä maatilan kehittäminen vaatii tänä päivänä entistä enemmän yhteiskuntapolitiikan ja valtakunnallisten päätösten seuraamista. Samaa mieltä on myös Päivi, joka itse kuuluu Sodankylän yrittäjien hallitukseen.

EU toi alalle omat haasteensa, mutta Markku on yrittänyt ottaa ne haastavana lisänä. Negatiivisena muutoksena hän näkee ympäristöpolitiikan, joka leikkaa luonnonsuojeluun käytettäviä tukia ja laskee näin väistämättä maanviljelijöiden motiiviva luonnosta huolehtimiseen. Tämä huolestuttaa Markkua, jolle hyvinvoiva luonto on toimeentulon elinehto.

– Ympäristöpolitiikka muuttuu kovaa vauhtia. Tulee jatkuvasti uusia direktiivejä,

jotka esimerkiksi säätelevät sallittujen päästöjen määriä.

Tietokoneet ovat nekin alan uusia kehitysaskelia. Investointi tietokoneohjattuun karjanhoitoon on kannattanut, mutta uusin teknologia on tuonut uudet ongelmat tullessaan. Markku kertoo selviävänsä käyttämällä paljon eri alojen asiantuntijoita päätöksensä tukena.

– Tulo tulee niin monelta suunnalta, että on vaikea itse hahmottaa kokonaisuutta. Eri alojen ekspertit tuovat työni kehittämiseen varmuutta ja vakautta, hän pohtii.

**Kun navetassa on** sata eläintä, on nimien keksiminen oma urakkansa. Tässä perheen lapset ovat hakoja. Navetassa märehivät lähiaikoina poikiva Raha ja vanhempi lehmärouva Osinko. Lehmien taivaassa ovat jo Dollari ja Punta.

– Valuutat on jo syöty ja juotu, nauraa huumorimiehenä tunnettu Markku.

Viivakoodilla korvamerkittyjen Ayrshire-lehmien joukossa on myös geeniperimältään Suomen kolmanneksi paras lehmä, Pihka.



## ”Navetassa märehtivät lähi- aikoina poikiva Raha ja vanhempi lehmärouva Osinko”

Kahden firman talossa riittää tekemistä eikä vapaa-ajan ongelmia ole. Siinä missä isännällä on huolehdittavanaan sata eläintä, on rouvalla mielen päällä sama määrä mökkejä ja mökkivieraita.

– Puhelin on pidettävä auki ympäri vuorokauden, sillä mökkivierailla voi tulla monenlaista yllättävää eteen. Sauna ei lämpää tai vettä ei tule. Jonkun on hankittava apua, Päivi toteaa.

Silti perheen yhteisestä ajasta huolehditaan. Markku pyrkii pitämään vapaata joka

toinen viikonloppu ja lomalle matkustetaan usein koko perheen voimin.

– Kolmisen kertaa vuodessa teemme jonkun matkan. Kotimaan pikkulomat piristävät kummasti arkea. Toukuussa lähdemme kahdestaan Barcelonaan pitkäksi viikonlopuksi, Päivi kertoo.

Kun välillä pääsee pois, on Lappi paras paikka asua ja elää. Usko tulevaisuuteen maaseudulla on vahva, vaikka ennusteiden mukaan Suomesta tulee häviämään vielä ainakin puolet maataloista seuraavan kymmenen vuoden aikana. Hannuloiden lapsilla on kotikylällä samanikäistä seuraa ja kuuden kilometrin päässä sijaitsevaa Torvisen koulua ei olla ainakaan toistaiseksi lakkauttamassa.

– Lapissa on ollut maanviljelystä jo 8000 vuoden ajan. Se ei tule häviämään koskaan, Hannulan tilalla uskotaan.



**Pahviset maitotölkit eivät kuulu Hannuloiden ruokapöytään, vaan tilan omaa maitoa kaadetaan lasiin nostalgisista kannuksista. Raha poikii pian. Osvat nimet tilan lehmille tulee useimpien perheen kolmen lapsen päästä.**

### Faktoja:

#### Hannulan tila, Torvinen, Lismanaapa

**Omistaja:** Markku Hannula, sukupolven vaihdos 1992

**Tuotanto:** Maito ja liha

**Peltoja:** 64 hehtaaria

**Karjaa:** 100 eläintä, joista 40 lypsylehmää

**Investoinnit:** Vuonna 1999 tuotantorakennuksiin noin 1,5 miljoonaa markkaa, josta EU-rahoitteista ja kansallista tukea 32 prosenttia.

**Työntekijät:** kaksi ulkopuolista työntekijää

**Perhe:** vaimo Päivi ja kolme lasta Eerik (1996), Reetta (1998) ja Martta (2000). Markun vanhemmat asuvat samassa pihapiirissä.

#### Pyhä-Luosto Matkailu Oy, Luosto

**Omistaja:** Päivi Hannula

**Perustettu:** 1996

**Toimiala:** Lomamökkien välitys Luoston ja Pyhän alueella sekä tilauksesta siivous- ja liinavaatepalvelut tai valmis ohjelma.

**Mökkitarjonta:** 80–100 yksityisten omistamaa mökkiä

**Investoinnit:** Vuonna 2002 Luoston lomakeskuksessa avattu uusi, 120 m<sup>2</sup> toimipiste

**Työntekijät:** Kahdesta kymmeneen matkailusesongista riippuen  
[www.pyha-luostomatkailu.fi](http://www.pyha-luostomatkailu.fi)

### Markun työpäivä maatilalla

**Kello 5** Aamukahvit tippumaan, 20 minuutin jatkounet ja päivän luovin hetki kahvikupin äärellä

**Kello 6–9** Navetassa aamurutiinit lypsytöistä ruokkimiseen.

**Tauko**

**Kello 10.00–14.30** Tilan huoltoa, korjaamista, peltojen uudistustöitä ja muita tilan töitä.

**Tauko**

**Kello 15.30–19.00** Navetan iltarutiinit

### Päivin työpäivä Luostolla

**Kello 7.30** Perheen kaksi lasta lähtevät kouluun taksilla, nuorimmainen lähtee Päivin mukana perhepäivähoitoon ja Päivi ajaa omalla autolla Luostolle

**Kello 9** Toimisto avautuu

**Kello 9–17** Myyntityötä, yrittäjän paperitöitä, sähköpostiviestien purkua, mahdollisia yritysasiakkaiden vierailuja, mökkiasukkaiden ongelmien ratkaisua ja muita toimistotöitä.

**Kello 17** Kotona Lismanaavalla

Matkapuhelin auki 24 h/vrk, myös iltaisin ja viikonloppuisin.



# Elinvoimaa maaseudulle

Perustaisitko yrityksen maaseudulle? Tarvitseko apua oman yrityksesi kannattavuuden lisäämiseen ja rahoitusjärjestelyihin? Näihin ja muihin yrittämiseen liittyviin kysymyksiin voi hakea vastauksia yhdessä Pro Agria Lapin yritysneuvojen kanssa.

TEKSTI JA KUVAT: ANNELI AULA

*Yritysneuvoja Ari Saarela kehottaa yrittäjiä yhteistyöhön.*

**L**apissa on kaikkiaan noin 5 000 toimivaa, eri toimialoja edustavaa maaseutuyritystä.

– Noin 500 perustilan ohessa on muuta toimintaa, jonka avulla saadaan lisäpotkua ja elämisen mahdollisuuksia, yritysneuvoja **Keijo Siitonen** selittää.

Yritysneuvojan tehtävänä on auttaa etsimään uusia näkökulmia ja selvittämään mitä toimenpiteitä tarvitaan. Työ tehdään asiakaslähtöisesti yhdessä yrittäjän kanssa.

– Meillä on uskomattomia yrityksiä, joilla on hyvä liikeidea ja ne ovat kannattavia. Suurin osa, jopa kaksikol-

masosaa liittyy matkailuun ja toiseksi suurimman ryhmän muodostavat elintarvikkeisiin liittyvät yritykset, Siitonen jatkaa.

Vuoden lopussa päättyy ohjelmakausi, tavoite I-ohjelma.

– Siihen liittyvät investointi- ja kehittämistukihakemuk-

set tulee jättää viimeistään syksyn aikana, Siitosen työpaari, yritysneuvoja **Ari Saarela** kehottaa yrittäjiä olemaan valppaina.

Yritysneuvoja puhuu verkostoitumisen sijaan mieluummin yhteistyöstä, jonka käynnistämiseksi peräänkullutetaan todellista yrittäjyyttä.



*Keijo Siitosen mielestä yrittäjän ei pidä aliarvioida itseään.*

Yhteistyöverkostojen rakentaminen on kehittämistoimista tärkein. Ongelmakohtina neuvoja näkee yrittäjien ajan puutteen, ikääntymisen ja asenneongelmat.

– Yrittäjän ei pidä aliarvioida itseään, Siitonen muistuttaa.

Neuvonta liittyy useimmiten investointiin, johon tarve punnitaan tarkasti.

– Yritysneuvoja tekee yhteistyötä asiakaslähtöisesti ja tasavertaisesti. Lopullinen vastuu on aina yrittäjällä, asiantuntija seuraa sivusta ja auttaa ratkaisujen tekemisessä yhteistyössä.

– Pyritään oikeaan ja järkevään tekemiseen niin, että molemmat ymmärtävät, mistä on kysymys. Vaihtoehtojen

punnitseminen on samalla oppimisprosessi. Ratkaisu saattaa löytyä joskus jopa päivässä, mutta yleensä se kestää pidempään, jopa vuosia.

Keskeiset toimialat ovat matkailu, luonnontuotteet, puu, peruna, bioenergia, hevostalous ja urakointi.

Hyvä esimerkki asiakaslähtöisyydestä ja hankkeiden yhteistyöstä on neuvojien mielestä ravintoloiden tarpeista liikkeelle lähtenyt Meri-Lapin Herkut sekä eri toimijoiden toteuttama lappilainen laadukas lammashanke. Tuloksena on syntynyt ravintoloiden ruokalistoilte Meri-Lapin karitsa tuoteperhe yhteistyössä 35 tilan ja yhden pohjoisen teurastamon kanssa.

## Pro Agria Lappi

Pro Agria Lappi (ent. Lapin Maaseutukeskus) on maaseudun yrittäjien ja toimijoiden omistama neuvontajärjestö, joka kehittää Lapin maaseudun yritystoimintaa. Asiantuntijaorganisaationa se tekee yhteistyötä yrittäjien, julkisten ja yksityisten tahojen sekä rahoittajien kanssa.

Europe Direct -tiedotusverkosto Lapland on EU:n komission ja ProAgria Lapin EU-asioihin liittyvä tiedotustoimipiste Torniossa. Toiminta kattaa koko Lapin ja se on osa EU:n jäsenvaltiot kattavaa kehittämis- ja tiedotusverkostoa. Toimisto palvelee henkilökohtaisesti, mutta tietoa saa myös puhelimitse ja sähköpostilla. EU-koordinaattorina toimii Ari Saarela. Maksuton palvelunumero on 00 800 67891011.

[www.europa.eu.int/eurodirect](http://www.europa.eu.int/eurodirect)



*Lapissa on noin 5 000 maaseutuyritystä.*

– Neuvojan työ painottuu yritysten talouden ja yhteistyösuhteiden kehittämiseen, Siitonen painottaa.

Eri aloilta hankkeita on toteutettu onnistuneesti, mutta käsityön osaavia halutaan rohkaista näkemään ala liiketoimintana ja käsiteollisuutena. Yrittäjyyteen hyppääminen toimialalla on suuri kynnys, vaikka matkailusta elävässä Lapissa tarvitaan luotettavia tavarantoimittajia ja monen hintaluokan tuotteita.

Bioenergiaa viedään eteenpäin ja se tulee olemaan

lähivuosisien EU-ohjelmassa yksi merkittävä kehittämisalue. Olki on jo lämmityksessä käytetty ja ruokohelpi on pian varteenotettava lämmönlähde.

Yritysneuvonnan tavoite on koko Lapin maaseudun monipuolistaminen ja yrittäjyyteen lisääminen laatua unohtamatta. Maaseutuyritysten kehittämishanke MAKE toteutetaan yhteistyössä Lapin TE-keskuksen maaseutuosaston kanssa. Se sisältää aloitavien ja kehittävien yritysten yritysneuvontaa.

## Apua yrittämisen karikoihin

Yrittäjä **Jari Matti Kaivosoja** aloitti yhteistyön Pro Agrian kanssa ostaessaan Pohjolan Pilke Osakeyhtiön vuonna 2003. Yritysneuvojat ovat olleet mukana kaikissa yritykseen liittyvissä kysymyksissä.

– Kokemukset ovat erittäin hyvät. Yrittäjällä tulee helposti uskon puute, jonka estämiseksi asiantuntija-apu on ehdoton. Yritysneuvonnan avulla laiva on kääntynyt mutkitta oikeaan suuntaan, Kaivosoja kertoo.

– Neuvonnan tuloksena olen oppinut lukemaan laskelmia, joten neuvonta on ollut samalla oppimisprosessi minulle itselleni.

Pro Agria yrityspalvelun tavoitteena on olla kehittämässä

yritystä pitkäjänteisesti ja kokonaisvaltaisesti eikä vain yksittäisin toimenpitein.

– Minunkin yritykseeni tehtiin viisivuotissuunnitelma, jonka avulla yritys on kehittynyt ja kasvanut niin että juureskuorinon lisäksi otettiin äskettäin käyttöön esikeittolinja, joka mahdollistaa erittäin kysytyjen tuotteiden toimitusvarmuuden. Kysyntäpiikkejä voidaan tasoittaa valmistamalla tuotetta varastoon, hän kuvailee.



**Jari Matti Kaivosoja**

## Yritystiedot:

**Pohjolan Pilke Oy**  
Perustettu: 1.9.2003  
Toimiala: perunan ja juuresten kuorinta ja jalostus

**Markkina-alue:**  
Ivalon taajama, Saariselkä, Sodankylän suurkeittiöt, Karigasniemi

**Työntekijät:** 1+1,5

**Yrittäjä:**

Jari Matti Kaivosoja (39), syntynyt Ivalossa

**Perhe:** vaimo Anne, lapset Miia (23) ja Lassi (13)

**Koulutus:** ylioppilas, kokki

**Työtehtävät:**

Ivalon eväspalvelu 1994–1997, eväspalvelu Blue&White Holiday -matkanjärjestäjä-le. Holiday Club Saariselkä, keittiöpäällikkö 1998–2002. Inarin kala -hankkeen vetäjänä 2002–2003.



# Lomaa ja juhlia Tammelan pirtissä

Maaseutumatkailussa on lappilaisen maaseudun tulevaisuus. Tervolan Peurassa on tehty rohkea päätös hakea lisätuloa maatilalle matkailusta. Hohtavat hirret vanhan pirtin seinällä luovat tunnelmaa niin suomalaisille kuin ulkomaalaisillekin.

TEKSTI: ANNELI AULA KUVAT: JORMA AULA



**M**usta, pörröinen Harmi istuu kuistin ikkunalaudalla, mutta hyppää alas vieraiden auton kaartaessa pihaan. Harmi on kuusikiloinen kotikissa, joka pitää pikkujyrsijät kurissa. Pihapiirin nurkalla kaksi hevosta syö heinää ja euroaikaisessa navetassa mä-rehtii 30 lehmää. Yhdeksänkiloinen Riesa joutui kissojen taivaaseen käytyään liian aggressiiviseksi.

**Anu ja Pertti Tammelan** tila Tervolan Peurassa on niin perinteinen kuin olla voi. Perinteistä ei kuitenkaan ole se, että tilalla on vuonna 2000 aloitettu matkailutoiminta. Pihapiirin lähelle on syntynyt pirtin, saunojen ja majoitustilojen kokonaisuus.

Matkailupalveluja täydentää Kemijoen rantaan, yhdelle jokivarren kauneimmista paikoista nousevat kaksi rantamökkiä ja sauna. Hyvin varusteltuihin mökkeihin mahtuu kymmenen henkeä kumpaankin, ja niihin matkailijat pääsevät loman viettoon jo tulevana kesänä.

– Eihän se ole tavallista, että emännät ja isännät suostuvat palvelemaan vieraita ihmisiä, Pertti Tammela sanoo.

– Ei ainakaan Tervolassa, mies jatkaa pilke silmäkulmassaan.

– Mutta se vain on pakko! Ei maatalous tänä EU-aikana yksin elätä, on keksittävä uusia ansaintakeinoja ja matkailu varsinkin Lapissa on varteenotettava juttu, Anu jatkaa.

**Pariskunta ei ole** lähtenyt keinotekoisesti vuokraamaan tai ostamaan peltohehtaareja tukien toivossa. Matkailuyrittäminen on avannut uusia näkymiä ja taloudellista ajattelua. Yrittäjien jäsenyys

*”Ei maatalous tänä EU-aikana yksin elätä, on keksittävä uusia ansaintakeinoja”*

Lomahuoneiston  
vintille on saneerattu  
nykyaikaiset  
majoitushuoneet.



Tammelat  
vaalivat  
vanhaa.



Anu ja Pertti  
Tammela.

on avannut teitä erilaiseen koulutukseen. Arvokasta informaatiota myös maatalousyrittäjän arkeen on tullut tätä kautta kiitettävästi.

Faktaa on tänä päivänä, että lihasta maksetaan tuottajalle 2,20 euroa, mikä on todella alhainen kaupan hintoihin verrattuna ja maitolitrasta tuottaja saa 30 senttiä. Kaiken kaikkiaan maanviljelijän tuntipalkka jää alle neljän euron. Jokainen tietää mitä maitolitra kaupassa maksaa.

– Kyllä minä ihmettelen, kun monet viljelijät uskaltavat investoida miljoonia uusiin navetoihin, vaikka

tulevaisuus pohjoisen maataloudessa on epävarmalla pohjalla, 33 vuotta navettahommia hoitanut Pertti sanoo.

Hänen kohdallaan ammatinvalinta oli aikanaan pakon sanelemaa, kun hän jatkoi isän työtä oman koulutyön ohella.

Anu tuli Simosta opiskelamaan maatalousammattia Louelle ja törmäsi Perttiin 16-vuotiaana.

– Minä rakastuin aikoinani Perttiin. En ajatellut, että lehmätkin kuuluivat mukaan diiliin, Anu muistelee.

Aikaa viljelijöinä tehtyä pariskunta ei kadu. Ammatin

*”Kyllä minä  
ihmettelen, kun  
monet viljelijät  
uskaltavat  
investoida*

etu on saada yrittää ja kokeilla omia ideoita. Matkailun suunnittelu ja yrityksen aloittaminen ovat olleet parasta mahdollista masennuksen torjuntaa. Lisäksi Tammeilloille matkailuyrittäminen on osoittautunut kaikin puolin sopivaksi sivuelinkeinoksi.

Kaupungeista maalle loma viettämään tuleville yksi elämys on navetassa käynti, joka on mahdollista pienelle ryhmälle kerrallaan. Eläimiä saa silittää ja halutessaan voi jopa kokeilla lypsytaitojaan.

Pariskunta pääsee joskus lomalle itsekin. Alkuvuodesta he ottivat kolmen viikon äkkilähdön Malesian Langkawille. Toisiin ammatteihin kouluttautuneet aikuiset pojat, **Juha** (24) ja **Pekka** (22) vastaavat loma-aikoina töiden sujumisesta eikä 13-vuotiaan **Beatankaan** tarvitse silloin olla yksin kotona.



Tammeloiden  
kotitaloa vahtii  
potra Harmi-  
kissa.

## Faktoja:

### Tammelan maatalo:

30 lypsävää, peltoalaa 30 ha.

### Yrittäjät:

Anu ja Pertti Tammela

### Perhe:

kaksi aikuista poikaa ja kotona asuva tytär

### Koneyrittämistä:

kaivuutöitä ja paalausta yrityksille ja yksityisille

### Maaseutumatkailua:

Kemijoen loma, Kemijoki Holiday

### Perustettu: 2000

### Liikevaihto:

390 000 euroa (2005)

### Majoitustiloja:

kesällä 40 ja talvella 35 henkilölle

[www.kemijokiholiday.com](http://www.kemijokiholiday.com)

# Canon-uutuudet yrittäjälle!



## Colour LaserBase MF8180C

### -värimonikäyttölaite

- 2 400 x 600 dpi:n (parannettu) tarkkuus
- 19 mustavalko- tai 4 värisivua minuutissa
- Super G3 -faksi
- Väriskanuus: 9 600 x 9 600 dpi (parannettu)
- Kiinteä verkkoliitäntä tulostinta/faksia varten
- Helppo värikasetin vaihto



## LaserBase MF6550

- Tulostin, faksi, kopiokone ja väriskaneri
- 18 sivua minuutissa
- 1 200 x 600 dpi (parannettu)
- 50 sivun automaattinen syöttölaite
- USB 2.0 Hi-Speed -liitäntä



## LaserBase MF3110

- Tulostin, kopiokone ja väriskaneri
- 20 sivua minuutissa
- 1 200 x 600 dpi (parannettu)
- 48/24-bittinen värisyvyys skannerissa



## Laser Shot LBP5000

- Värilasertulostin
- 8 väri- ja mustavalkosivua minuutissa
- 9 600 x 600 dpi (parannettu)
- Huoltovapaa Canon-kasettitekniologia
- 250 arkin paperikasetti + lisävarusteena 250 arkin kasetti

you can  
**Canon**



Myymälät: HELSINKI • TAMPERE • TURKU • OULU • ROVANIEMI • LAHTI • JYVÄSKYLÄ • KUOPIO  
Lindell Atk- ja toimistotarvikemyymälöiden yhteystiedot ja aukioloajat [www.lindell.fi](http://www.lindell.fi) Asiakaspalvelu 010 681 681

## CHROMIUM. SUOMEN HALUTUINTA DESIGNIA.

**VOLVO**  
for life

### UUDET VOLVO S60 JA V70 CHROMIUM EDITION ERIKOISMALLIT.

Kuvan auto lisävarustein.



## ERIKOISERÄ ROVANIEMELLÄ HINTAAN 45900,-

Sertifioitu  
laatujärjestelmä



Sertifioitu  
ympäristöjärjestelmä



# WETTERI

OULU | KAJAANI | KEMI | KUUSAMO | ROVANIEMI

Ulakatu 12,  
96300 Rovaniemi  
Puh. 020 778 830  
Fax 020 7788 396

# Hallitustyöskentely menestystekijäksi

Tehokkaan hallitustyöskentelyn aikaansaaminen on merkinnyt monille yrityksille huomattavaa parannusta aikaisempaan toimintaan. Osaava hallitus voi antaa ratkaisevan avun yrityksen kehittämiseen. Hallitustyöskentelyn kehittäminen voisi olla painopiste erityisesti pienten ja keski suurten yritysten kasvun luojana ja kilpailukyvyyn parantajana. Kuinka sitten organisoida ja tehostaa hallitustyöskentelyä pk-yrityksissä?

Suomessa löytyy todellista harrastusta ja yritystoimintaa, jonka fokus on hallitustyöskentelyn kehittäminen ja hallitusten jäsenten välittäminen. Tarjontaa suur yritysten ja kasvuyritysten kysyntään onkin. Entä miten hallitustyön edistäminen tai hallitusten jäsenten välittäminen kasvun ja kilpailukyvyyn edistäjänä on tykrillä suurimmalle osalle pk-yrityskenttäämme? Usealle yritykselle asia on ehkä outo ja ennakkoluulojakin esimerkiksi ulkopuolisen hallitukseen ottamiselle pienissä yrityksissä on.

Finnvera Oyj on toimittanut hallitustyöskentelyn työkirjaa. Uusimman version, **Hyvä hallitus – menestyvä yritys**, alkusanoissa mainitaan hyvän hallituksen olevan yksi pk-yrityksen keskeisistä menestystekijöistä ja tuovan huomattavaa lisäarvoa yritykselle ja omistajille. Alkusanoissa mainitaan edelleen, ettei hallituksen merkitykseen yrityksen menestystekijänä ole kuitenkaan kiinnitetty riittävä huomiota. Vaikka muun muassa hallitus-ohjelmassa on mentorointi otettu yhdeksi pk-yritysten kehittämisen välineeksi, ei sitä näe toteutuksessa, ei ainakaan tarpeeksi.

Asiaan on siis kiinnitetty huomiota ja työkaluja myös pk-yritysten käyttöön löytyy, mutta onko niitä otettu yrityksissä käyttöön. On hyvinkin oletettavaa, että informaatiota ja koulutusta lisäämällä yhä useamman yrityksen mielenkiinto laadukkaaseen hallitustyöskentelyyn ja mentoritoimintaan kasvaa.

Kun katsomme tässä asiassa länteen, niin näemme, mitä hallitustyöskentelyn edistämisen hyväksi tehdään esimerkiksi rajan takana, Ruotsin Norrbottenissa. Siellä toimii yritysten ja muiden organisaatioiden hallitustyöskentelyn kehittämistä edistävä pohjoinen hallitusakatemia (Styrelse Akademin Norr), joka välittää hallituksen jäseniä ja tarjoaa koulutusta hallituksille. Nyttemmin on lähdey yrityksille tarjottavan merkittävän informaatio- ja seminaaritoiminnan avulla tekemään hallitustyöskentelyä tunnetuksi ja viemään sitä toimivana ratkaisuna yhä pienempiin yrityksiin. Näin edistetään hallitusten jäsenten välittämistä ja yritys kohtaista koulutusta. Näkemys on, että tällainen toiminta edistää alueen kasvua ja tulee antamaan pitkäaikaisia positiivisia vaikutuksia elinkeinoelämälle ja sen mukana yhteiskunnalle kokonaisuudessaan.

Uutta ajattelutapaa ja uusia toimintamalleja yritysten rajat ylittävässä liiketoiminnassa, joka on yhä useammalle Länsipohjan ja Lapin alueen yritykselle tätä päivää, voitaisiin toteuttaa esimerkiksi hankkimalla yrityksen hallituksen jäseneksi Ruotsin markkinat hyvin tunteva ruotsalainen. Omistajien, toimitusjohtajan ja hallituksen jäsenten tulee organisoida ja kehittää hallitustyöskentelyä, koska hallitus on yksi keskeisimmistä yrityksen menestystekijöistä. Innovaatiotoiminta on muun muassa organisatorista ja kaupallista toimintaa, jolla tähdätään uusien toimintatapojen synnyttämiseen ja hyödyntämiseen. Innovaatio voi olla ruotsalainen hallituksessa.

Martti Kankaanranta toimitusjohtaja Länsipohjan yrittäjät



## matkalehti PYSYVÄSTI -40%

Lapin Diili tarjoaa Sinulle Matkalehden pysyvästi 40 prosentin alennuksella.

1. [www.matkalehti.fi](http://www.matkalehti.fi)



2. Klikkaa

3. Siirry tilaaja-palveluun

40% alennus on lehteen komppijakoon syötettävällä koodilla diili. Koodi on voimassa 31.12.2014 asti.

4. Kirjoita koodi: diili

Koko vuosi hintaan 29,40 € = 8 numeroa (norm. 49 €)

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

## KEVÄT TULVII UUSIA AJATUKSIA



ajatus

Mainostoimisto Ajatus Oy  
Hallituskatu 26, 96100 Rovaniemi  
[www.ajatus.fi](http://www.ajatus.fi)



**Pentti Poikajärven perustama sisustusliikettä johtaa nyt Matti Poikajärvi.**



## Väriä isältä pojalle

**Pentti Poikajärvi (68) on tehnyt pitkän uran värin maailmassa. Nyt hänen Väri ja Matto -sisustusliikkeensä viettää 40-vuotisjuhlaa nuoremman polven ohjauksessa.**

TEKSTI JA KUVAT: ANNELI AULA

Pentti Poikajärvi työskenteli aikanaan Suomen Väri- ja Vernissatehtaalla, kun **Oiva Nurminen** pyysi häntä töihin liikkeeseensä. Rohkeasti Pentti esitti Oivalle kumppanuutta ja kaverukset perustivat maalihin erikoistuneen liikkeen veljensä **Mikko Poikajärven** ja **Juhani Saajon** kanssa. 31. tammikuuta 1966, maalialan erikoisliike Rovaniemen Väri ja Matto Ky kutsui tutustumaan uuteen liikkeeseen.

– Ala on konservatiivinen, eikä kovin paljon mullistuksia ole tapahtunut. Maalit tosin yhdisteltiin aikaisemmin käsin kokeilemalla, nykyisin sen tekee sävytyskone.

Yrityksen liikepaikka on ollut nykyisissä Aittatien tiloissa maaliskuusta 1984. Syntymäpäiväksi Rovaniemen myymälätilat uudistettiin, samoin tehtiin Kemissä. Tornion myymälä saa uudet tilat vuoden lopussa.

Firman toimitusjohtajuus siirtyi Pentiltä pojalle, **Matti**

**Poikajärvelle** vuonna 2004. **Matti** (35) on ollut mukana pienestä pitäen.

– Ensimmäiset kosketykset liikkeeseen sain, kun pääsin autokuskin hanttimieheksi. Sen jälkeen olin kesätöissä eri pisteissä, joten asiat ovat tulleet tutuiksi, nykyinen toimitusjohtaja kertoo.

Siirtyminen perheyrietyksen johtoon on käynyt kivuttomasti, sillä vieraan palveluksessa ja ulkomailla työskentely ovat avartaneet uusia näkökulmia.

– Tulevaisuus alalla näyttää valoisaalta. Potentiaalia omaan toimintaamme tuovat matkailun hyvä kehitys, metsä- ja metalliteollisuus sekä vireillä olevat kaivoshankkeet. Myös Haaparantaan nouseva Ikea lisää ostovoimaa, hän uskoo.

Poikajärven miesten lisäksi tytär **Mervi Kaukua** vastaa markkinoinnista ja **Eija**-äidin vankkaa ammattitaitoa tarvitaan myymälässä viikoittain.



**Matti Poikajärvi** etsii oikeaa värisävyä.

### Faktoja:

**Yritys:** Rovaniemen Väri ja Matto Oy, valtakunnallisen Värisilmäketjun jäsenliike vuodesta 1983

**Tytärtytiöt:**

Värisilmä-liikkeet Kemijärvellä, Torniossa ja Kemissä sekä Lattiamestarit Oy, joka on 100-prosenttinen tytäryhtiö, toimitusjohtajana toimii Pentti Poikajärvi ja yrityksellä on työntekijöitä seitsemän.

**Korsemin liikevaihto:** yhteensä 6 milj. euroa

**Henkilökunta:** Kaikkiaan 40, joista Rovaniemellä 20

**Hallinto:** keskitetysti Rovaniemellä

Uusi puheenjohtaja



# Kuka hän on?

Mikä mies hän on? Lapin Diili tutustui Lapin Yrittäjien uuteen puheenjohtajaan, advokaatti Hannu Autosen. Sodankyläläinen asianajaja seuraa puheenjohtajana rovaniemeläistä apteekkari Sirpa Orrea.

TEKSTI JA KUVAT: JORMA AULA

### Siis kuka?

Hannu Autonen

**Syntynyt:** 13.8.1954 Raahessa.

**Ammatti:** Asianajaja, varatuomari, sodankyläläisen Asianajotoimisto Autonen & Vihervalli Ky:n osakas vuodesta 1984 lähtien.

**Harrastukset:** Kuntoliikunta, jalkapalloilu, jääkiekko, hiihto ja pyöräily sekä tietysti ruoanlaitto, mutta ei metsästys. Suuret kirjailijat innostavat lukemaan.

**Tausta:** Oikeustieteen opintoja, ja vuonna 1978 auskultointi Sodankylän kihla-

tarvitseva lappilainen ihminen, joka asuu Utsjoella, Ivalossa, Kittilässä tai Rovaniemen seudulla.

**Perhe:** Vaimo vakuutusedustajana ja kaksi aikuista lasta, jotka asuvat Rovaniemellä.

**Työpäivä:** Se alkaa yleensä kello 8 ja päättyy kello 16 aikoihin. Tosin joskus joudutaan käyttämään aikaa Lapin pitkien välimatkojen vuoksi.

**Miten Sodankylässä mennään:** Meillä on 129 jäsenyritystä, josta järjestäytyneitä 30–35 prosenttia. Muuttoliike on ollut

*”Olemme iso osa maan työnantajia ja meidän on vihdoin päästävä tupo-pöytiin”*



kunnassa, välillä kaksi vuotta Ivalossa.

**Luottamustoimet:** Suomen Asianajajaliiton Lapin osaston hallituksessa vuosina 1988–1992 ja 1995–1998. Sodankylän Yrittäjät ry:n hallituksessa vuodesta 1991, yhdistyksen puheenjohtajana vuosina 1999–2005, Lapin Yrittäjät ry:n hallituksessa 1998–2005 ja varapuheenjohtajana vuosina 2001–2005.

**Työ:** Yksityisessä asianajotoimistossa on hallittava asioita laidasta toiseen, mutta se jos mikään on mielenkiintoista ja antoisaa. Tyypillinen asianajotehtävä on rikosjuttu tai tavallinen oikeusapua

negatiivinen, mutta nyt näyttäisi siltä, että mennään parempaan suuntaan.

Kaivosteollisuus on positiivinen juttu.

**Edunvalvonta:** Pyrin vaikuttamaan muun muassa kotikuntani elinkeinopolitiikkaan. Yhteistyö on tiivistynyt ja parantunut koko ajan. Palvelun tuottamista on avattava entistä enemmän yksityiselle sektorille ja kilpailuttamisen piiriin.

**Missä tulevaisuus:** Kyllähän se meillä Sodankylässä on matkailussa, kunnanhallituksessa on kaksi matkailualan yrittäjää. Se on iso asia, miten Luostolla ja Tankavaarassa menee. Tulevaisuuden

kannalta lentokenttäasian eteneminen olisi hyvä asia.

**Miten toimit:** Pyrin vaikuttamaan kunnassani tiedotustoiminnan tehostamiseen ja avoimuuteen. Luottamusmiestoimintaa tulee kunnissa tehostaa, mutta ennen kaikkea meidän yrittäjien järjestäytymisastetta tulisi nostaa. Lapissa tärkeä yrittäjien tavoite on hoitaa vuoden 2008 yrittäjäpäivät.

**Tärkein juttu:** Yrittäjien on vihdoin päästävä tupo-pöytänsä, sillä olemme iso osa maan työnantajia ja nyt kaikki sopimukset tehdään pk-yritysten pään yli.

# Rallimies Häkkinen

**Häkkinen Mika tekee kalusteita Torniossa. Punainen pöytämallinen lankapuhelin Marimekko-somisteisella pöydällä pärähtää soimaan äänellä, jota vieras hätkähtää. Pöytä on valmistunut verstaassa 1972, ja moni olisi sen ostanut, mutta se ei ole myytävänä.**

TEKSTI JA KUVAT: ANNELI AULA



*Mika Häkkinen verstaansa pyhimässä.*



*Monitaitoinen Mika Häkkinen on puuseppä ja kiinteistöhuoltoyrittäjä. Piakkoin Mika ottaa vastuulleen myös appensa Jouni Liitin Tatun Tarvike -yrityksen, jossa myös hänen Päivi-vaimonsa työskentelee.*

**M**ika Häkkisen ikkunassa riippuvat puuvillaiset Unikko-kuosiset verhot, jotka sointuvat yhteen pöydän kanssa. Ollaan Puusepänläike Mika Häkkisen kaikkein pyhimmässä, jossa keitetään kahvit, suunnitellaan, piirretään ja neuvotellaan.

Kuka Mika Häkkinen? Ajatko formulaa?

– Heh, heh, mies naurah-  
taa. Hän on kuullut saman  
kysymyksen ennenkin.

Laatikoista ja kaapeista löytyy toteutettujen töiden luonnokset ja millimetripaperille tehdyt piirustukset.

– Suunnittelen asiakkaan toivomuksesta yksilöllisiä tilaustöitä, esimerkiksi kalusteita, ikkunoita ja takkamanteleita, toimitusjohtaja Mika Häkkinen selostaa.

Hän on opiskellut oppisopimuskoulutuksella puusepän ammattin.

*”Emme ole hankkineet ATK-ohjelmia, koska työt ovat niin erilaisia ja osaaminen on sekä minun että isäni päässä”*

– Luonnostelen ja teen piirrokset käsin. Emme ole hankkineet ATK-ohjelmia, koska työt ovat niin erilaisia ja osaaminen on sekä minun että isäni päässä, hän jatkaa.

Isä **Mauri Häkkinen** on työskennellyt verstaassa 43 vuotta.

Peruslähtökohta suunnittelussa on, mihin tarkoitukseen tilattu työ tulee, mutta



*Torniolainen Mika Häkkinen on pian kolmen yrityksen mies. Ralliautoilua harrastava yrittäjä on aloittanut yrittämisen 19-vuotiaana.*



**Mika Häkkinen opiskeli oppisopimuskoulutuksessa puuseppäksi. Uusin aluevaltaus on siirtyminen Tatun Tarvike Oy:n ohjaksiin. Rallimies on kotonaan moottorikäyttöisten laitteiden keskellä.**



## *”Mikalta eivät paukut loppu, viimeisin aluevaltaus on siirtyminen Tatun Tarvike Oy:n ohjaksiin”*

myös sen toimivuus. Materiaali- ja väritoiveet otetaan tietenkin myös huomioon, loppu jää Häkkisen miesten ossaaviin käsiin.

– Asiakkaat ovat olleet tyytyväisiä valmistamiimme tuotteisiin. Meille on tullut vakioasiakkaiden joukko.

– Puskaradio toimii ja tärkeintä on saavuttaa asiakkaiden luottamus, ammattitaito myy palvelumme. Hoidamme isäni Maurin kanssa kahdestaan valmistuksen, koska yrittäjän on minimoitava kustannukset. Myös valmiit tuotteet toimitetaan suoraan asiakkaalle välttääksemme varastointikustannuksia, hän kertoo työprosessista.

Homma toimii!

Mika siirtyi puusepänverssaan ruoriin vuonna 1994, johon saakka hän oli toiminut yrityksen työntekijänä vuodesta 1986. Perheyrittäjä luotsasi vuoteen 1994 saakka Mikan isoisä **Veikko Herajärvi**, joka ehti hoitaa yritystä 50 vuotta. Tänäpäin Puusepänliike

Mika Häkkinen on yksi Tornion vanhimpia yrityksiä.

Puuseppätyöt eivät ole Mikan ainoa bisnes. Vuonna 1986 vasta 19-vuotiaana hän perusti kiinteistöhuoltoyrityhtiö Pienkoneurakointi Mika Häkkisen.

– Hoidan auraukset edelleen itse, muita töitä teetän alihankintana, kiireinen mies selostaa. Jutustelun lomassa hän vastailee kommunikaattoriin.

Mikalta eivät paukut loppu. Viimeisin aluevaltaus on siirtyminen Tatun Tarvike Oy:n ohjaksiin, kun Päivi-vaimon isä, appiukko **Jouni Liiti** siirtyy takavasemmalle.

Tatun Tarvikkeessa pariskunta työskentelee yhdessä kahdeksan työntekijän kanssa moottorikelkkojen, -pyörien, veneiden, puutarhakoneiden, varusteiden ja varaosien parissa.

Harrastuksena tällä 1980-luvun lopun nopeussyök-syäjällä on mikä muu kuin ralli, vaikka työ tuleekin aina ensimmäisenä.

– Hyvä ralliporukka sallii sosiaalisen toiminnan, talkoissa autamme toisiamme ja pidämme saunailtoja, Häkkinen kuvailee.

Isä tosin varoittaa akkojen tulevan väliin, kun tarpeeksi aikaa kuluu, sitä ei Mika suostu uskomaan. Formulakuski **Mika Häkkisen** parhaina aikoina Tornion Mika Häkkinen sai mestarille osoitettuja puheluja ja tekstiviestejä.

## Faktoja:

**Mika Häkkinen** (39)  
puuseppä, yrittäjä  
**Perhe:** puoliso Päivi, lapset Niina (6) ja Viivi (9 kk)  
**Harrastukset:** ralliautoilu, vanhat klassikkoautot

**T:mi Pienkoneurakointi Mika Häkkinen**, Tornio  
**Perustettu:** vuonna 1986  
Kiinteistöhuoltoa itse ja alihankintana

**T:mi Puusepänliike Mika Häkkinen**, Tornio  
**Perustettu:** vuonna 1944  
Perustaja isoisä Veikko Herajärvi työskenteli yrityksessä vuoteen 1994 saakka.  
Toimitusjohtajana Mika Häkkinen vuodesta 1994 lähtien.  
**Työntekijöitä:** 1+1

**Tatun Tarvike Oy**, Tornio  
**Perustettu:** vuonna 1978  
**Työntekijöitä:** kahdeksan  
Moottorikelkkojen ja -pyörien, veneiden, puutarhakoneiden sekä varusteiden jälleenmyynti.

# Siirry nykyaikaan. Elisa tekee sen helpoksi.

Elisa Yrittäjäpaketti on uusi tapa ostaa puhelin, liittymä ja palvelut yhdessä. Saat huippuluokan puhelimen sekä itsellesi sopivan määrän puhetta ja tekstiviestejä kiinteään kuukausihintaan. Elisa Yrittäjäpaketti sisältää lisäksi kattavan valikoiman elämää helpottavia palveluita.



**Nokia 6630**  
Monipuolisilla toiminnoilla varustettu käteensopiva älypuhelin (ilman liittymää 266 €)

**+**

- Puheaikaa 400 min/kk
- Tekstiviestejä 100 kpl/kk
- Elisa Datapaketti 25 Mt nopeaa datasiirtoa
- Vodafone Push Email sähköpostit kätevästi puhelimeen

**=**

**Täyden palvelun  
Elisa  
Yrittäjäpaketti**  
**37,19€/kk**  
(24 kk:n sopimus)

• yht. 28,99€/kk



**Nokia N70**  
Huippumuotoiltu älypuhelin radiolla, musiikkisoittimella ja kehittyneellä kameralla (ilman liittymää 409 €)

**+**

- Puheaikaa 700 min/kk
- Tekstiviestejä 300 kpl/kk
- Elisa Datapaketti 25 Mt nopeaa datasiirtoa
- Vodafone Push Email sähköpostit kätevästi puhelimeen
- Elisa Faksipalvelu henkilökohtainen faksi aina mukanasi

**=**

**Täyden palvelun  
Elisa  
Yrittäjäpaketti Plus**  
**50,10€/kk**  
(24 kk:n sopimus)

• yht. 36,99€/kk



Lapin Yrittäjien jäsenenä saat Elisalta lisäetua myös uusista Elisa Yrittäjäpaketeista!

- Elisa Yrittäjäpaketista etusi on 60€ sopimuskauden aikana (2,50 €/kk)
- Elisa Yrittäjäpaketti Plus tuottaa etua 120€ sopimuskauden aikana (5 €/kk)



Lapin Yrittäjät

Elisa Shopit: Rovaniemi, Koskikatu 14-16 (Kalotinlinna) sekä  
Elisa jälleenmyyjät. Elisa Yrityspalvelu 010 80 4000. Internet [www.elisa.fi](http://www.elisa.fi)

elisa  
shopit



## MAASEUTUYRITYKSET !!

### TARJOAMME

#### ALOITTAVIEN JA KEHITTÄVIEN YRITYSTEN KOKONAISVALTAISTA NEUVONTAA:

- TOIMINNAN HALLINTA
- ASIAKAS- JA MARKKINALÄHTÖINEN MYYNTI
- MARKKINOINTI
- TUOTTEISTAMINEN
- TALOUS
- RAHOITUS
- LAATU
- SEURANTA
- TIETOJÄRJESTELMÄTUKI

### OTA YHTEYTTÄ!

Keijo Siitonen p. 020 747 2706

Ari Saarela p. 020 747 2715

sähköposti: etunimi.sukunimi@proagria.fi



**Maaseutuyritysten  
kehittämishanke MAKE**



OIVALTAVAA VISUALISOINTIA,  
OSAAVAA PALVELUA

MAINOSTOIMISTO

**proinno**  
DESIGN  
WWW.PROINNODESIGN.FI

Rovaniemen **I Apteekki**



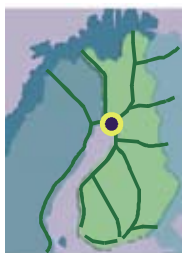
# Apteekkipalvelua vuodesta 1883

Rovakatu 27, 96200 Rovaniemi  
Puh. (016) 312 005

## Liike - ja toimistotilaa



Menestyvän yrityksen **Kauppapaikka** kaikkien väylien varrella



- \* Pohjoiskalotin elinkeinoelämän ja liikenteen solmukohta: Valtatie E4 / E75 (n. 20 000 ajoneuvoa/vrk), lentokenttä 2 km., rautatie ja satamat
- \* Alueen ostovoima 130 / 300 km: 470 000 / 800 000 asukasta
- \* Valoisat ja toimivat liike- ja toimistotilat, sisäpihat, parkkihalli ja lisätilat
- \* Viihtyisä ympäristö Kemijoen rannassa
- \* Toteutusajakaulu 2006/2007



**Tiedustelut ja liiketilavaraukset :**  
Keminmaan kunta / Kehittämisyksikkö  
Elinkeinokoordinaattori Antero Lepojärvi  
puh. 016 227 613, gsm 0400414391  
s-posti: antero.lepojarvi@keminmaa.fi

Esittely- DVD osoitteessa:

Www.keminmaa.fi/kunta/kehittam/etusivu

## Laskut verkkoon Sampo Pankin välityksellä

Sammon sähköisillä laskutuspalveluilla tehostat yrityksesi taloushallintoa. Sähköisellä laskulla hoidat yritysten välisen laskuliikenteen paperittomasti – nopeasti ja edullisesti. Tätä varten tarvitsee vain tehdä verkkolaskusopimus Sampo Pankissa.

Tule tutustumaan!



Ota yhteyttä Sampo Pankin konttoriin:  
Rovakatu 23, Rovaniemi, puh. 010 512 5300  
Kauppakatu 16, Kemi, puh. 010 512 5360  
Hallituskatu 16, Tornio, puh. 010 512 5400  
tai klikkaa [www.sampo.fi/yritysa asiakkaat](http://www.sampo.fi/yritysa asiakkaat)



# Suomen Yrittäjien jäsenmäärä nyt yli 90 000

Suomen Yrittäjät on kymmenen toimintavuotensa aikana lähes kaksinkertaistanut jäsenmääränsä alue- ja paikallisorganisaatioissaan. Vuoden 2006 alusta yrittäjäjärjestöön kuuluu alue- ja paikallistasolla noin 63 000 yritystä. Toimialajärjestöt mukaan luettuina Suomen Yrittäjien kokonaisjäsenmäärä on nyt yli 90 000 yritystä.

Suomen Yrittäjät ry perustettiin 1996 jatkamaan Suomen Yrittäjien Keskusliiton ja Pienten Yrittäjien Keskusliiton toimintaa. Tuolloin jäsenyrityksiä oli runsaat 34 000 jäsenyritystä.

Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja Jussi Järventaus mukaan positiivisen jäsenkehityksen taustalla on yrittäjien lisääntynyt tietoisuus oman järjestön välttämättömyydestä muuttuvassa yhteiskunnassa, jossa etujärjestöillä on merkittävä vaikutusvalta poliittisen päätöksenteon valmistelussa ja niiden toteuttamisessa.

– Näyttäisi myös siltä, että sama kehitys jatkuu. Jäsenkasvu tuo sekä taloudellisia että henkisiä resursseja, jotka luovat mahdollisuuksia yhä parempaan jäsenpalveluun ja vaikuttamistyöhön, Järventaus sanoo.

Järventaus mukaan kuntakohtaisten yrittäjähdistysten ja aluejärjestöjen luottamushenkilöt ovat olleet avainasemassa kasvumahdollisuuksien rakentamisessa.

– Yrittäjäjärjestön selkeä vahvuus on paikallisuus ja kuntatuntemus, mitä yrittäjät arvostavat. Kaikkiaan järjestön piirissä erilaisissa luottamustehtävissä toimii 5000 yrittäjää, mikä tarkoittaa valtavaa osaamispääomaa yhteisten asioiden eteenpäin viemisessä, hän kertoo.

Järventaus korostaa myös monipuolisten jäsenpalveluiden merkitystä, jotka ulottuvat maksuttomista lainopillisista palveluista rahalla mitattaviin jäsenetuihin.

– Vuosittain tulee noin 30 000 neuvontapuhelua, mikä kertoo toisaalta yritysten mitattavista tietotarpeista, mutta samalla järjestöorganisaation kyvykkyydestä vastata haasteeseen. Tämä varmistetaan muun muassa yhteistyöllä kymmenien lakiasiantuntijatoimistojen ja vastaavien asiantuntijatoimistojen kanssa.

Toimialajärjestöjä on 48. Toimialajärjestöjen kautta Suomen Yrittäjiin kuuluu runsaat 40 000 jäsenyritystä.

## Elektroninen laskutus yleistyy yrityksissä

Elektroninen laskutus yleistyy pk-yrityssektorissa. Viime vuosien trendinä on ollut siirtyä käyttämään laajasti sähköisiä välineitä yritysten maksuliikenteessä. Tämä ilmenee Suomen Pankin ja Suomen yrittäjien tekemässä selvityksessä, jossa tiedusteltiin yritysten sähköisten maksuliikennevälineiden käyttöä ja tulevaisuuden suunnitelmia.

– Noin puolet yrityksistä käyttää maksamisessa internetiä tai verkkopankkia, mutta runsas 40 prosenttia maksaa tilisiirrolla pankkiyhteysohjelmalla käyttäen. Tulevaisuudessa tilanne kolmanneksi merkittäväksi maksutavaksi nousee e-lasku, johtaja **Risto Suominen** Suomen Yrittäjistä toteaa.

Viitesiirolla tapahtuva laskujen vastaanottaminen on tällä hetkellä ylivoimainen

käytäntö yrityselämässä, kaikista laskuista näitä on noin kaksi kolmasosaa. Jatkossa viitesiirolla merkittävä vastaanottotapa on e-lasku.

– Verkkolaskutuksen keskeisimpinä hyötyinä nähdään nopeus ja manuaalisten työvaiheiden väheneminen. Pk-yritysten ollessa laskun vastaanottajana nähdään verkkolaskutuksen keskeisimpinä hyötyinä virheiden väheneminen ja kirjanpidon automatisoituminen, Suominen sanoo.

Risto Suomisen mukaan yritykset näyttävät olevan haluttomia siirtymään omassa asiakashinnoittelussaan maksutapapohjaiseen hinnoitteluun siten. Siinä edullisia maksutapoja käytettäessä tuotteen hinnat olisivat edullisemmat kuin käytettäessä tehokkuudeltaan heikompia maksutapoja.

## Joko vihdoin tienhaarassa?

**Tällä viikolla irtisanoo** suuryritys, toissaviikolla irtisanoi samanlainen. Yt-neuvottelut ovat alkamassa paperijätti UPM:ssä ja tavoitteena on tuhansien työpaikkojen lopettaminen Suomessa. Varoituksen sanoja tästä lausuttiin jo viime kesän paperilakossa, jossa 40 000 euron vuosiansioita haluttiin vielä paremmaksi. Nytkö tuota satoa korjataan?

UPM:n ilmoitus työpaikkojen alasajosta sai kommentaattorit puhumaan. Eino Siuruaista, Oulun todellista näkijää haastatellaan päivän ajankohtaisohjelmassa. Mies puhuu taas järkeä kuinka apuja on Suomessa jaettu sinne sun tänne. Nyt pitäisi priorisoida, on miehen sanoma. Projektien luvatussa maassa on kehitelty mitä kummallisempia projekteja, joiden jatkosta ei ole kannettu kovinkaan paljon huolta. Projektin jälkeen on alettu miettiä millaisilla perusteilla haettaisiin rahaa seuraavaan projektiin.

Olemmeko jäämässä saarekkeeksi, jossa mikään ei kohta kannata?

**SAK keskustelee** työnantajakeskusliiton kanssa.

Presidentti ottaa suurten yritysten teollisuuspomoja mukaan kaukoidän matkoille, joilta toivottavasti saadaan kauppia. Pienyrittäjä puurtaa firmassaan. Hänen ajatusmaailmassaan on miettiä, mistä rahat seuraaviin palkkoihin. Puolestapuhujia löytyy vähän. SAK ei hyväksy häntä neuvoteltupöytänsä, vaikka on kovin innokas puuttamaan hänen yrityksensä asioihin. Paikallinen sopiminen on SAK:lle myrkyä, vaikka pienyrityksessä on näin toimittu aina.

**Mikä on Suomen tulevaisuus?** Joko ay-pomot vihdoin heräävät todellisuuteen vai vieläkö tulevaisuudessakin toimitaan niin, että vain suurteollisuus ja työnantajat sekä toisaalta ay-liike päättävät miten tämän maan työmarkkinoita hoidetaan? Tulevaisuus on kuitenkin pienten ja keskisuurten yritysten ja niiden luomien työpaikkojen varassa. Voi vain ihmetellä miten vielä vuonna 2006 nämä yritykset ovat täysin ulkona niistä huoneista, joissa päätetään heitä koskevista asioista.

*”Projektien luvatussa maassa on kehitelty mitä kummallisempia projekteja, joiden jatkosta ei ole kannettu kovinkaan paljon huolta”*



Jorma Aula  
Lapin Diilin  
tuottaja  
jorma.aula@matkalehti.fi

Diili pukee yrittäjän

# Oivan bisneslook

*Maarit Nyman puki  
toimitusjohtaja Oiva  
Nätyngin kevään  
väreihin. Basie-pikku-  
takki, Turo 224 €, Jou-  
sipaita 79 €, stretch-  
housut, Turo 88 €,  
nahkavyö Veniz 18 €  
ja solmio 15,70 €.*

Toimitusjohtaja Oiva Nätyngin  
vaatetyylin sanelee liikkuva  
työ akselilla Simo-Utsjoki.

TEKSTI JA KUVAT: PIA JOKELA

**K**emijärveläisen Asusteen ovesta astuu sisään myyjille tuttu mies. Toimintusjohtaja **Oiva Nätyngi** on löytänyt usein päälle pantavaa paikalliselta vaatekauppiaalta, **Hannu Kellokummulta**, joka puolestaan hankkii toimistotarvikkeensa Nätyngin yritykseltä. Kaksikko tunnetaan Kemijärvellä pitkän linjan yrittäjinä.

Oiva Nätyngi perusti Toimistotekniikka Yhtiöt kaupunkiin jo vuonna 1979, mutta Kellokummun kauppiashistoria ulottuu vieläkin kauemmas, peräti viiden sukupolven taakse. Ensimmäisen palkkansa hän on tienannut Asusteesta jo vuonna 1938.

– Sodan jälkeisinä vuosina saatoimme myydä jopa 52 miesten pukua yhdessä päivässä, mies muistelee.

Nyt kauppias on siirtänyt liikkeensä vaatemyynnin ja sisään oston kokonaan kolmen luottomyyjiansä harteille. **Maarit Nyman** on vaatettanut kemijärveläisiä Asusteen palveluksessa 16 vuotta. Ylivoimaisesti eniten kysyntää on edelleen miesten tummilla puvuilla, mutta tällä kertaa haussa on jotakin aivan muuta.

– Etsin siistiä, keväistä työ-asua. En välttämättä halua yhteinäistä pukua, vaan rennon ja kiristämättömän asun, joka ei rypisty helposti, Nätyngi kuvailee.

Yrittäjän rennon pukeutumistyylin sanelee pitkät ajomatkat. Yhteensä mies ajaa vuodessa noin 35 000 kilometriä ja on tien päällä viikosta pari kolme työpäivää. Nätyngin yritysryhmä myy ja huoltaa toimistotekniikkaa ja matkaviestimiä koko Lapin alueella. Huhuja miehen tuoreimmista yrityskaupoista on liikkeellä Meri-Lapin suunnalla.

– Palvelemme asiakkaitamme tietoteknisissä ongelmissa sekä koulutamme laitteiden käyttöönnotossa. Vastaamme myös myymiemme laitteiden huollosta, joten työskätkä riittää aina Simosta Utsjoelle saakka, toimitusjohtaja toteaa.



*Kemijärveläinen Hannu Kellokumpu (oik.) on kauppias jo viidennessä polvessa. Hän tienasi ensimmäisen palkkansa Asusteesta jo vuonna 1938. Kravattisolmu onnistuu konkarilta vaikka silmät sidottuina. Oiva Nätyngin Toimistotekniikka Yhtiöiden päätoimipaikat ovat Kemijärvellä, Rovaniemellä, Kemissä, Sodankylässä ja Kittilässä.*



**Kemijärven Oy Asusteen vaatemyyjä Maarit Nyman on ihastunut uusiin rohkeisiin solmioväriin, turkooisiin ja limenvihreään.**



**Kevään kirkkaat** uutuusvärit tuovat 52-vuotiaan Oiva Nätyngin mieleen omat villit nuoruusvuodet. Hänelläkin oli tuolloin ruohonvihreä puku, jonka leveälahkeiset housut lepattivat ja värikkään kukkapaidan kaulukset olivat käsittämättömän leveät.

– Rauli Baddingin tyyliä, nauraa Nätyngi.

Nyman ehdottaa miehelle ruskean murrettuja sävyjä yhdistettynä muodikkaaseen turkooisiin. Nätyngi ei itse olisi trendipaitaan ja kirkkaan turkooisiin solmioon tarttunut, mutta sovituskopista kuuluu hyväksyvää kommenttia.

– Ei paha, ei paha, hän peilaa.

Vaatemyyjän tarkka silmä arvioi seuraavaksi asiakkaan takin ja housujen koon yhdellä silmäyksellä. Raitapaita ja värikäs solmio saavat kaverikseen tyylikkään takin, jonka kangas muistuttaa pellavaa, mutta värisävyssä on aavistus kultaa mukana.

Housujen väri on vaalea mokka ja joustava stretchkangas sopii paljon reissaavalle toimitusjohtajalle.

– Sinulle sopii ruskea väri, koska silmäsi ovat ruskeat, huomaa Maarit Nyman.

Vanha kauppiaskin nyökäilee taustalla. Hän ei ole antanut kaavojen kangistaa, vaan hyväksyy uudet muotivärit aina limenvihreistä paitoista alkaen.

– Vaatekauppiaan tulee aina uudistua ja nähdä aikaansa edelle, Kellokumpu sanoo.



Seisovasta pöydästä haetaan salaattilounas.



# Poikkea tankkaamaan

**Vilkaan nelostien varrella Koivussa tienvarsilakana kehoittaa poikkeamaan lätkykahville. Kehotusta noudattavat päivittäin sadat ohikulkijat kuka nälän tai janon sammuttamiseksi ja kuka menoveden tankkausta varten. Peuran Esson lätyt ovat maankuuluja.**

**R**itva ja Olli Mäkipuuralle ovat ohikulkijat tulleet tutuiksi.

– Meille on tullut suuri tuttavien joukko ja nyt poikkeavat myös alkuaikojen asiakkaiden lapset perheineen, yli 30 vuotta Ossauksen risteyksen tuntumassa Kemijoen länsipuolella taukopaikkaa isännöineet Mäkipeurat kertovat.

Olli tuli **Kelonevan Mikolle** töihin juhannuksena 1969, jolloin Mikko oli nuorukaiselta kysellyt, mistä löytäisi

asentajan huoltopuolelle. Olli oli saman tien vastannut, että tässähan se on. Siitä lähtien on työtä riittänyt.

Alkuaikoina huollon osuus oli korostunut. Nykyisinkin Peurassa saa huoltoasemilla harvinaista herkkua eli palvelua, sillä Olli on monipuolinen korjausmies. Hänen käsissään saavat uuden elämän niin rikkoontuneet renkaat, ruohonleikkurit, moottorisahat ja lumilingot kuin laakeritautiset peräkärretkin. Myös keittiön koneiden

pienet korjaukset onnistuvat näppärästi.

Ritva oli kesätoissa huoltoaseman kahviossa samana kesänä ja tykästyi niin, että talousalan opinnot jäivät kesken.

– En saanut suoritetuksi opintoja loppuun, vaikka opettaja tuli pyytämään jatkaamaan. Siihen aikaan ei opiskelua niin vain keskeytetty.

Veri veti yrittämään ja pariskunta siirtyi omistajayrittäjiksi O. Mäkipaura Osakeyhtiön vuonna 1973.

– Aloittaessamme sai huoltamon kahvilasta vain pullaa ja kahvia sekä muita juomia. Oikeastaan vasta 1980-luvun puolivälissä ruokamyynti sai jalansijaa tilojen laajennuksen myötä, Ritva kertoo.

Peuran Essolla ovi käy vilkkaasti etenkin viikonloppuina, jolloin tunturikeskuksesta on vaihtopäivät. Myös rekkamiehet ja muut ammatikseen ajavat ovat ottaneet paikan omakseen.

Tavernasta saa normaalia kotiruokaa, joka tehdään kotimaisista raaka-aineista. Osa on puolivalmiita ja osa tehdään itse alusta lähtien.

– Lounaslistamme vaihtelee jopa päivittäin. Menu riippuu muun muassa vuodenajasta ja raaka-aineiden saatavuudesta. Listalta

TEKSTI JA KUVAT: ANNELI AULA



Peuran Esson isäntäpari Ritva ja Olli Mäkipeura.



Pekka Mäkipeuran ja Arja Loukolan löytää tiskin takaa.



Listalta löytyy jotakin moneen makuun.

valittaessa ateriaan kuuluu aina salaattit, leivät ja normaali juomat, Olli kertoo.

Usein asiakkaat ottavat jälkiruuaksi kiisselin, koska kahvia saa kotona, mutta kiisseliä harvemmin. Hyvää se on siksi, että se tehdään oikeista marjoista, ei esanssista.

– Meiltä saa maailman parasta kiisseliä, kesätyön huoltoaseman kassalla aloittanut perheen abiturienttipoika **Olli-Pekka** kehaisee.

Kevyemmän linjan ystävät nauttivat salaattilounaan. Keittolounaan jälkiruokana tarjotaan makoisat lätykähvit.

Lättytaikinan salainen resepti on talon oma ja lätyt tarjotaan konstailemattomasti runsaan hillon kera. Lätykähveillä on ystävänsä,

uskollisia asiakkaita on jopa 20 vuoden ajalta. Essolle poikkeavat artistit keikkamatkoillaan ja alkutalvesta itse tasavallan presidentti **Tarja Halonen** visiteerasi nauttimassa seurueineen munkkikahvit.

Taikinan valmistus, leipominen, puuron keitto ja lätytjen paistaminen aloitetaan jo ennen aamuviittä, jolloin ensimmäiset kulkijat pistäytyvät aamiaiselle ja aamukahville.

*Peuran Esson esimerkkilounaslista: kappelipihvi, kebabmaustettu lihapata, lindströmin pihvit, kaalikääryleet tai kermäinen kanakeitto. Vaihtoehtona salaattilounas. Lounas sisältää juoman, salaatin, leivän ja jälkiruuan.*



Moni autoilija pysähtyy Peuran Essolla lätytjen takia.

# Räiskimistä monessa kanavassa?

Markkinoinnin keinovalikoima on loputon, mutta usein toimenpiteet rajoittuvat muutamaankymmeneen vuodessa. Elämme ajassa jossa monikanavaisuus on tärkein markkinointisuuntaus, haluamme sitä tai emme. Sillä asiakas on monikanavainen, olipa yritys siihen varautunut tai ei. Mutta kuka nyt oikeasti tunnustaisikaan toimivansa parissa kanavassa ja sielläkin eri suuntiin – eihän räiskiminen ole edes trendikästä.

Mutta sitä vain näkee. Tehdään irrallisia kampanjaohjelmia, jotka hetkellisyydellään eivät yllä riittävään tehoon ja asiakaskäyttämiseen. Ja joiden toteutuksessa on mukana pahimmassa tapauksessa eri mainostoimistoja irrallisilla ideoilla – kun metsätetään erilaisia luovia sovelluksia ja kikkailuja asiakkaiden valloittamiseksi. Kaikkihan me tiedämme, että asiakkaiden tavoittamiseksi ja ostopäätöksen aikaansaamiseksi tarvitaan sarja erilaisia yhdensuuntaisia tekemisiä, kanavia ja keinoja,

joissa vedotaan tavoitteellisesti tietyn kohdejoukon ostomotivuihin. Kampanja sinänsä voi käynnistää jatkuvan prosessin, joka täydentää itseään eri asiakas kohtaamisissa ja kanavissa. Monikanavaisessa ympäristössä markkinoinnin tavoitteena on pitkäjänteisesti luoda, kehittää ja ylläpitää asiakassuhteita – kannattavimpia, tyytyväisimpiä ja uskollisimpia asiakkuuksia. Tällöin myös sähköiset kanavat toimivat perinteisten kanavien rinnalla.

Asiakaslähtöinen monikanavaisuus on sitä, että ollaan läsnä asiakkaan kannalta oikeissa kanavissa, oikea-aikaisesti, oikeilla tuotteilla ja palveluilla. Asiakkaiden monikanavakäyttämisen taas vaatii markkinoinnillisesti osaavaa integraatiota ja sen lisääntyessä tulosodotukset kasvavat, mutta myös haasteet kovenevat. Täytyy tuntea ja ymmärtää eri kanavien roolit asiakassuhteiden eri vaiheissa sekä yleisesti ottaen myös laajentaa kanavanäkömää yli perinteisten mediaympäristöjen. Ennen

kaikkea korostuu jälleen kerran asiakasosaaminen. Erilaiset vuorovaikutustilanteet vaativat kanavilta erilaisia ominaisuuksia. Toiset sopivat paremmin viestintään, toiset vaikkapa palvelukohtaisiin.

Monet yritykset kehittävät asiakaspalvelukanaviaan kanavakohtaisesti ja toisistaan riippumatta. Pahimmassa tapauksessa kanavien pelätään kannabilisoivan toisiaan ja siksi kullekin kanavalle määritellään eri viesti, eri tarjoama ja jopa eri brändi. Toisessa ääripäässä yhden kanavan viesti monistetetaan sellaisenaan muihin kanaviin. Tällöin kanavat eivät tuo toisilleen lisäarvoa, vaan ainoastaan nostavat asiakkaan todennäköisyyttä törmätä yrityksen viestiin ainakin jossain mediassa.

Tarvitaan siis vahvaa kanavien ja keinojen sisällöllistä ja ajallista asiakassuhteen luonteen huomioivaa yhdistämistä – eikä kyse suinkaan ole vain graafisesta yhdenmukaisuudesta. Siten olennaisinta on tunnistaa ja priorisoida tehokkaim-

mat keinot sekä varmistaa että eri kanavista suunnatut viestit ja asiakaslupaukset tukevat ja vielä enemmän – vahvistavat ja auttavat asiakasta ostopäätöksissään. Siis pitäisi uskaltaa kohdistaa ja siihen tarvitaan tietysti tietoa siitä keitä oikeasti halutaan puhutella. Asiakastiedon käyttö antaa avaimet maksimoida tulos seuraavassa kanavassa ja rakentaa tulevaisuuden asiakaskantaa.

Markkinoinnilta on syytä vaatia parempaa tulostietoisuutta. Monikanavaisuudessa tämä tarkoittaa kanavayhdistelmien tehoa, ei niinkään irrallisia kanavakohtaisia seurantalukuja. Mittarit tulee määritellä paitsi eri asiakaskanaviin, mutta myös asiakkuuksiin. Hyvä mainostomisto tarjoaa asiakkailleen ratkaisuja tuloksien mittaamiseen ja ennen kaikkea analysointiin, jonka pohjalta voidaan rakentaa vielä parempia asiakaslähtöisiä kanavaratkaisuita.

Taina Torvela  
Ekonomi



## Matalamman riskin yrittämistä ei pidä kieltää

Palvelualojen ammattiliitto Pamin 1. varapuheenjohtaja **Anssi Vuorio** on vaatinut tiukempaa linjaa suhtautumisessa niin sanottuun tuolinvuokraukseen parturiliikkeissä ja muihin vastaaviin yritystoiminnan muotoihin. Suomen Yrittäjien varapuheenjohtaja Jarkko Wuorinen ei puolestaan hyväksy,

että uudet yritystoiminnan muodot pyritään järjestelmällisesti kieltämään ja selittämään työsuhteiksi.

Wuorisen mukaan yritystoimintaan on kehittynyt vaihtoehtoja, joissa yrittäjäksi lähtevän ei tarvitse ottaa suuria riskejä heti alkuvaiheessa. Työtilat ja välineet voidaan vuokrata toiselta,

jolloin ei synny tarvetta esimerkiksi merkittävään velanottoon investointien tekemiseksi.

- Juuri tästä on kysymys parturien tuolinvuokrauksessa, erilaisissa lääkärikeskusten järjestelyissä tai franchising-tyyppisessä yrittämisessä.

Jos rajoitetun riskin yritystoiminta pyritään kieltämään, tehdään samalla karhunpalvelus koko yrittäjyyden edistämiseksi. Monelle pienimuotoinen yritystoiminta on erinomaisen hyvä tapa lähteä liikkeelle ja hankkia kokemusta yrittämisestä.

- On suuri harhaluulo, että kieltämällä tuolinvuokraus ja vastaavat yritystoiminnan muodot samat työt tulisivat tehdyiksi palkkatyösuhteessa. Monessa tapauksessa onkin niin, että työt jäävät tekemättä, tai ihmiset kekevät niitä harmaan talouden puolella. Wuorinen toteaa.

Vakiintuneessa verotuskäytännössä itsenäiseksi yrittäjäksi on hyväksytty esimerkiksi kampaamoalalla niin sanottu tuolinvuokrasopimuksen nojalla kampaamotoimintaa harjoittava elinkeinonharjoittaja.

**Huhtikuussa -06 avamme Rovaniemellä Pohjoiskalotin suurimman Caravankeskuksen, pinta-alaltaan n. 1.200 m<sup>2</sup>. Uudisrakennus "Nattaset", johon tulee uusi matkailuautomyymälä 300 m<sup>2</sup> sekä matkailuajoneuvokorjaamo 300 m<sup>2</sup>, ja johon tulee ainutlaatuista korjaamotekniikkaa Euroopassa! Sitä se on; ensimmäinen ja ainoa "matkailuajoneuvolaskin"!**

**Olemme nyt panostaneet alan tulevaisuuteen. Uskomme siihen ja odotamme siltä paljon. Täydellinen Caravanpalvelu on Sydämenasiamme. Näissä tiloissa meillä on miellyttävää palvelutaiteita. Palvelun tehokkuus ja tyytyväiset asiakkaat ovat päämäärämme - tulevaisuudessakin. Tervetuloa tutustumaan ja reiluille luottamuskaupoille!**

Valitse näistä merkeistä Sinulle se oikea!

**Dethleffs**

**EURO MOBIL**

**Polar**

**SOLIFER**

**Matkailuautot • Matkailuvaunut • Vaihdot  
Valikoimamme on nyt parhaimmillaan.  
Tule valitsemaan omasi! Tutustu netissä  
[www.aula-caravan.fi](http://www.aula-caravan.fi) >vaihdokit**

**AULA • CARAVAN**

**ALAKORKALONTIE 12 ROVANIEMI, 016-319 600**  
Martti AULA 0400-698 238 • Kalervo PERÄLÄ 050-555 6670  
**KISÄLLINKUJA 4 KEMINMAA, 016-270 600**  
Mikko LEHTINIEMI 040-761 1350 • Tapani SAONEGIN 0400-691 400.  
TÄYDEN PALVELUN CARAVANTALO JA MONIMERKKILIIKE vuodesta 1988!

# Firman tiedot turvaan



*Tietoturva-asiantuntija Jussi Rautpalo viestintävirastosta (vas.), toimitusjohtaja Kalevi Tiihonen Yritysturvallisuus EK:sta ja varautumispäällikkö Kari Wirman FiCom ry:stä kertovat, mitä yrityksessä on otettava huomioon tietoturvaa parannettaessa.*

*Ylitarkastaja Tuire Saari-puu liikenne- ja viestintäministeriöstä valotti seminaarilaisille tietoturvaaan liittyviä lakipykäläiä.*

Yrityksen tietoturva kuullosta vaikealta asialta, jonka toteuttamiseen tarvitaan monimutkaisia tietokonesovelluksia. Tosiasiassa yrityksen tärkeimmän omaisuuden suojaaminen alkaa yksinkertaisista asioista. Tämä kävi selväksi Rovaniemellä järjestetyssä Tietotekniikka Menestystekijäksi, Tietoturvaa pk-yrityksille -seminaarissa.

Ensimmäiseksi on selvittävä, mitä turvaamisen arvoisia tietoja yrityksellä on. Näitä ovat esimerkiksi asiakasrekisterit ja talous- sekä henkilöstöhallinnon tiedot.

Seminaarin tärkein viesti oli, että tietojen turvaaminen on paljon muutakin kuin tietotekniset ratkaisut. Yksinkertaisimmillaan tiedon turvaaminen on serverin suojaaminen varkaudelta.

Palomuurit ja virustorjunnat muodostavat pohjan, mutta tekniikka ei auta jos ihmiset pettävät. Yksi tietoturvan suurimmista uhkista on käyttäjät, joiden tietoturvavietämys on usein puutteellista. Tähän voidaan varautua koulutuksella.

- Kaikkea ei voida suojella 100-prosenttisesti, vaan on valittava mitkä tiedot suojellaan,

tietoturva-asiantuntija **Jussi Rautpalo** viestintävirastosta totesi.

Osan suojeltavista tiedoista määrittää erilaiset lait ja säädökset. Ylitarkastaja **Tuire Saari-puu** liikenne- ja viestintäministeriöstä kertoi, että yli 650 lakia käsittelee aihetta. Näistä tärkeimpänä henkilö-tietolaki.

- Kaikkia lakipykäläiä ei tarvitse osata, vaan apua voi kysyä muun muassa tietosuojavaltuutetulta, hän lohdutti.

Kaikkiin muihinkin ongelmiin on saatavilla ammattiapua, mutta yrityksen johdon on otettava vastuu, että näin myös tehdään.

- Tietoturva on yksi yritysjohdon tärkeimmistä tehtävistä, FiCom Ry:n varautumispäällikkö **Kari Wirman** muistutti.

Päivittäisessä yritystoiminnassa tietoturvan pelisääntöjen tulisi olla selvät kaikille.

- Pk-yrityksissä haaste on tehdä tietoturvaluudesta osa arkea, toimitusjohtaja **Kalevi Tiihonen** Yritysturvallisuus EK:sta sanoi.

Seminaarin järjestivät Lapin TE-keskus, liikenne- ja viestintäministeriö ja Pkt-säätiö.

## Tornioon ennätysmäärä uusia yrityksiä

Tornioon perustettiin viime vuonna ennätysmäärä uusia yrityksiä. Kaikkiaan kaupunkiin syntyi 119 uutta yritystä.

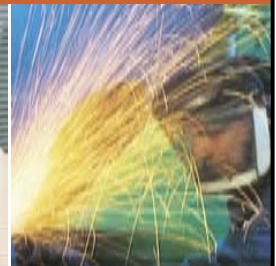
Perustettujen yritysten määrä tuplaantui edellisvuosiin verrattuna. Vuonna 2004 päivänvalon näki 60 yritystä ja sitä edellisena vuonna syntyi 67 firmaa.

Tornion seudun liiketoimintaa on vauhdittanut huonekalujen rakentaminen Haaparannalle. Suomen puolelle ollaan raja-alueelle rakentamassa sen imussa kauppakeskusta, ja odotukset tulevaisuuden suhteen ovat korkealla. Ikean määrä avata ovensa vuoden vaihteeseen mennessä.

SYT-kassa on edullisempi!

Yrittäjä, kanna vastuu itsestäsi ja perheestäsi.

Tee oikea päätös ja liity SYT:n jäseneksi!



Kaikilla yrittäjillä on mahdollisuus ansiosidonnaiseen työttömyyspäivärahaan yritystoiminnan loppuessa. Kuka tahansa meistä voi menettää osan yrityksensä markkinoista itsestä riippumattomista syistä. Tai vaikkapa luopua vapaaehtoisesti yritystoiminnasta.

SYT-kassa on yrittäjien perustama riippumaton työttömyyskassa ja se tarjoaa lisäturvaa yrittäjälle työttömyyden varalle. Liittymällä SYT-kassan jäseneksi voit itse vaikuttaa päivärahasi tasoon.

Esim. Kelan peruspäiväraha on 23,50 e/päivä, kun taas SYT:n ansiosidonnainen päiväraha 25 000 e:n YEL-työtulolla 56,53 e/päivä.

SYT

SYT-kassa, PL 999, Mannerheimintie 76 A, 00101 Helsinki  
Puh. (09) 622 4830, fax (09) 622 4840, neuvonta@sytfi

lisätietoja:  
[www.syt.fi](http://www.syt.fi)

# Kiireetön Karpathos

**Jos lomalla kaipaa katkoa yrittäjäarjen hektisyyteen, niin oikea lomakohde on Karpathos. Joidenkin mielestä se on karu, jotkut lumoutuvat sen äärimmäisen kauniisiin muotoihin. Kaikki ovat yhtä mieltä, että kiirettä ei ole.**

TEKSTI JA KUVAT: JORMA AULA

**N**iko (5) nukahtaa äitinsä **Fotin Protopapan** kainaloon pian sen jälkeen, kun hän on imenyt pullollisen maitoa vatsaansa. Siesta on alkanut. Ennen tätä pikkumies on matkannut laivalla Olympokselle johtavan vuoristotien päähän Diafanin satamaan äitinsä ja siskonsa kanssa. Äiti hoitaa laivan ravintolaa menomatkalla, Niko kurvailee ravintolakannella sähkömopolla ja saa ihailijoita ja

kavereita lapsimatkailijoista. Laivasta äiti nousee bussin rattiin ja kuljettaa matkailijat Olympokselle ja sieltä takaisin.

Paluumatka pääkaupunki Pigadiaan alkaa iltapäivällä. Se merkitsee myös äidin ja Nikon yhteistä päivätuokiota, sillä poika on saanut viettää päivän satamassa ystävien ja sukulaisten seurassa, kun äiti on tehnyt töitä. Raastava itku kiirii saaren aamupäivään, kun äiti lähtee ajamaan



*Finiki on yksi  
Karthoksen kau-  
neimmista kylistä.*



*Niko nukkuu  
päiväunet äidin  
valvoessa.*

## *“Karthos on tuulinen saari, josta löytyy yllät- täen myös lähes peilityyniä poukamia”*

vanhalla bussilla kohti Olym-  
posta.

Laivalla äiti ja Niko opet-  
telivat numeroita ja muita  
viisauksia, joita viisivuotiaan  
pähän voidaan tässä ympä-  
ristössä painaa. Tuttupullo ei  
kuitenkaan ole miehenalulta  
vielä unohtunut. Peite levite-  
tään laivan yhteen nurkkaan  
lattialle, matkailijat seuraavat  
mitä tuleman pitää.

Pian poika nukahtaa ja äi-  
tikin ottaa nokoset ja matkai-  
lijat torakahtelevat pitkän päi-  
vän jälkeen, kun laiva kyntää  
Välimeren navakassa tuulussa  
kohti pääkaupunki Pigadiaa.  
Karthos on tuulinen saari,  
josta löytyy yllättäen myös  
lähes peilityyniä poukamia.

**Matkustajat ovat** saaneet  
elää unohtumattoman päivän  
Olympoksella, merirosvoilta  
jo vuosisatoja turvassa säily-  
neessä vuoristokylässä. Kylään  
jonne pääsee parhaiten vain  
laivalla. Toki voi mennä  
maastoautolla kuoppaista ja  
kapeaa soratietä, mutta se ei  
ole järkevää. Vaikka välimat-  
kat ovat lyhyet, serpentiinitie  
pitää huolen siitä, että teillä ei  
hurjastella.

Olympos on erikoinen  
kylä. Kreikkalaiseen tapaan  
vanhimmat lapset perivät  
kaiken ja nuoremmat saivat  
lähteä leivän perään muu-  
alle. Moni olympokselaisten  
perheen lapsista muuttikin  
Amerikkaan.

Niko ja koko Protopapan  
laivanvarustajaperhe on  
malli siitä, mitä kreikkalainen  
perhe on ja mitä on myös  
koko eksoottisen Olympoksen  
300 asukkaan kylän historia.  
Nikon isä Vasilis kuoli vuosi  
sitten, äiti jäi yksin lastensa  
kanssa hoitamaan pientä  
varustamo, joka kuljettua  
Karthoksen kävijät saaren  
toiseen päähän bussimatkaa

varten Olympoksen kylään.  
Konemestari ja kapteeni ovat  
samaa sukua. Nikolle laivaelä-  
mä iskostuu jo äidinmaidossa  
ja kenties hän on eräänä päi-  
vänä kipparina tässä laivassa,  
ellei vanhempi tytär halua  
käyttää perintöoikeuttaan.

Isän kuva laivan ravinto-  
lan kassapöydällä muistuttaa  
perinteistä ja perheen merki-  
tyksestä. Harmaat hapsset ja  
vahvasti ruskettuneet kasvot  
kertovat elämästä auringonki-  
malteisella Välimerellä. Leski  
kulkee yhä mustissaan.

Olympoksen kylä on  
iltapäivän siestan aikaan  
hiljainen, mutta koulu  
rehtori **Janis Balanios** saa  
myytyä maalaamansa taulun  
Olympoksen parhaimmasta  
maisemasta.

**Olympoksen kylä** on jokai-  
sen Karthoksella kävijän  
nähtävä. Bussi jättää matkus-  
tajat kauas kylän keskustasta,  
jonka pääkadulla astelevat  
ihmiset ja aasit. Aasit kantavat  
raskasta taakkaa kylän toisella  
laidalla olevalle rakennustyö-  
maalle. Siinä menevät niin  
lekaharkot kuin sementtisä-  
kitkin kymmenien portaiden  
yli paikkoihin, joihin ei pääse  
traktorilla, mönkijöillä eikä  
edes betonikärryillä.

Kylä perustettiin yli tuhat  
vuotta sitten kahden vuoren  
väliin jyrkkään rinteeseen,  
sellaiseen paikkaan, joka oli  
suojassa merirosvoilta ja kai-  
kilta ulkopuolisilta. Kylä on  
kuin elävä museo, perinteitä  
kunnioitetaan ylpeydellä vielä  
tänäänkin.

Naiset käyttävät kansal-  
lispukuja niin arkana kuin  
juhlanan. Sunnuntaina naimat-  
tomat naiset pukeutuvat juh-  
lapukuun asettaen kaulaansa  
roikkumaan kultarahoista  
tehdyt käädyt, jossa kultara-  
hojen määrä kertoo perheen  
varallisuudesta. Kylän pojat  
voivat tehdä valintansa...

Koko saarella on 6511  
asukasta, pääkaupunki Pi-  
gadiassa heistä 2000. Kesällä  
määrä tuplaantuu, kun toisen  
maailmansodan jälkeen  
muuttaneet karpathoslaiset  
palaavat jälkeläisineen tallaa-  
maan isänmaansa kamaraa.

Kreikka on tuhansien  
saarien siinä missä Suomi



**Koulun rehtori Janis Balanjos maalaa kylänsä näkymiä tauoluiksi.**

## ”Täällä asuttiin jo 1000 vuotta ennen Kristuksen syntymää”

tuansien järvien maa. Sen alueeseen kuuluu yli 3000 saarta tai kivistä luotoa. Saariryhmistä eteläisin on Dodekanesia. Karpathoksen 301 neliökilometrin saari on Dodekanesian toiseksi suurin ja yhdessä Kassoksen kanssa eteläisin saari. Maisemaa värittävät satoaan kypsytävät oliivipuut ja kreikkalaiskatoliset kirkot, joita voi löytää jokaisesta pienestä kylästä useita. Kirkko on ihmisille tärkeä paikka ja niitä on peräti 365 eli reilut 10 asukasta yhtä kirkkoa kohti.

**Saaren pääkaupunki** on Pigadia. Täällä asuttiin jo 1000 vuotta ennen Kristuk-

sen syntymää. Nykyisin sen satamasta kulkee aluksia päivittäin saaren rannoille ja naapurisaarille. Karpathoksen saarella on 12 perinteistä kylää: Aperi, Arkassa, Finiki, Menetes, Messochori, Olympos, Othos, Pigadia, Piles, Spoa, Volada ja Yiafani, joiden lisäksi rannikon tuntumaan on kasvanut uusia loma-alueita, kuten Amopi. Saaren rikkain kylä Aperi erottuu muista. Hienot talot kertovat, että rahaa on ”paluumuuttajien” mukana tullut.

Saarella on myös lukuisia viehättäviä kyliä, joissa ei usein näe ristinsielua. Myös patikointiin on huikeat mahdollisuudet, esimerkiksi asumaton Sarian saari Karpathoksen pohjoispuolella on todellinen patikointiparatiisi.

**Perjantai-ilta** Karpathoksella ja Pigadiassa on alkamassa. Omiin koloihinsa ”piilou-



**Pigadian keskustaan näkyy posti-korttimaisemassa sinivalkoinen kirkko.**

## Karpathoksen kylät

**Aperi** sijaitsee Pigadiasta pohjoiseen. Aperi on yksi Kreikan rikkaimmista kylistä. Se on rakennettu keskiajalla ja siellä on Karpathoksen metropoliitan asemapaikka. Kylän suurin kirkko on saaren katedraali. Aperissa on noin 400 asukasta.

**Othos** sijaitsee kylistä korkeimmalla. Keskellä kylää kylän taiteilija myy taidettaan galleriassa.

**Stesissä** tie päättyy polkuun, jota pitkin voi kävellä 1215

metrin korkeuteen Kali Limnin huipulle, jonka usein peittää pieni pilvilauha. Sininen kirkko on kuin karamelli, ihmisiä ei näy ja kanat nokkivat siemeniä pihalla.

**Piles** on Saaren vihrein alue. Kylän päätie on kapea ja sen varrella on yllättävän monta purkukuntoista taloa. Kolme mopoa oli unohtunut yhden edustalle, kissat käyskentelevät pääkadulla ja kauempaa kuului koululaisien ääniä.



tuneet” saarelaiset tulevat ihmisten ilmoille viikonloppua viettämään. Jo alkuillasta kahviloiden pöydistä kuuluu tavallista voimakkaampi keskustelu.

Sofian ravintola sataman äärellä täyttyy ja sisäänheittäjä, jota voisi verrata suomalaismetsässä singahtelevaan kärppään, syöksyy pöydästä toiseen, kadulle ja takaisin nopeasti ravintolaan viemään olutta janoiselle.

Ravintolan omistaja **Sofia** ehdottaa lammasta vartaasta, joka tirisee mehukkaana ikkunan takana vierellään illan kiireessä hääräävä har-

maahapsinen kokki ja hänen iäkkäämpi apurinsa, jotka nyökkäävät, että hyvää on.

Tilaus tulee, Sofia hymyilee maireasti jatkaen matkaansa seuraavaan pöytään. Tässä ravintolassa ei voi kokea pettymystä, uskon. Kysyn onko ravintola tällä paikalla ensi vuonna?

– On, sanoo Sofia, joka kehuu ravintolansa hyviä työntekijöitä ja mahtavaa kokkia, joka loihtii ilta illan jälkeen ateriat kymmenille lomailisille. Sama sisäänheittäjä, siis tuo “kärppä”, on ollut työssä jo seitsemän vuotta ja jaksaa vielä syksyn viimeisinäkin iltoina

vetää ihmisiä sisään.

Lahden toisella puolen Fotini-äiti ja Niko ja sisar Anna ovat jo nukkumassa omissa rakkaassa laivassaan, sen alakerran asunnossa, jossa on vietetty koko kesä. Talveksi muutetaan Rodokselle valmistautumaan seuraavaan sesonkiin.

Huomenna kello 8.30 alkaa uusi matka Olympoksen kylään. On siis levättävä. Hyvää yötä Niko, kenties 20 vuoden kuluttua sähkömopo on vielä kannella, mutta Sinä ruorissa kaikkien yläpuolella. Karpatkos tarvitsee Sinua! Älä muuta Amerikkaan!



*Karpathoksen pääkaupunki Pidagiaan kalastajat tuovat saaliinsa aamutuimaan.*



*Aperi*

**Lefkoksessä** turkoosinsininen meri avautuu yllättäen hevosenkengän muotoisella hiekkarannalla.

**Apellan** ranta on valittu Väli-meren kauneimmaksi. Sinne johtaa mutkainen soratie.

**Finiki** on yksi saaren kauneimmista kylistä. Siellä asuu 80 ihmistä, jotka saavat elantonsa kalastuksesta ja matkailusta. Suojaisa ranta avautuu suoraan tavernojen edessä. Asukasmäärään nähden runsaasti tavernoita.

**Arkassassa** jalkapallokenttä ja hautausmaa ovat sulassa sovussa vierekkäin. Hauta-

paikkojen vieressä avoimia hautoja, jotka on rakennettu harkoista.

**Menetes** on saaren toiseksi suurin kylä, jonka laidalla on sodan muistomerkki ja saaren yksi tärkeimmistä kirkkoista, jossa on ikoni 1600-luvulta.

**Ammoopi** on rantaelämästä pitävien must-paikka Kolme suurempaa hiekkapoukamaa ja muutama pikkukiviranta ovat suojassa meritulilta. Alueella on virallinen nudistiranta ja vesi kristallinkirkasta myös snorklaajille. Rannalla on useita tavernoita ja marquetteja.

# Etelän rannoille kotikentältä

Aurinkoisille hiekkarannoille päästääkseen ei tarvitse matkustaa ensin Helsinkiin. Suurin osa matkanjärjestäjistä lennättää lomalaisia rantakohteisiin maakunnistakin. Diili keräsi yhteen Oulusta, Rovaniemeltä ja Kemistä tehtävät valmismatkat kesäkaudella 2006.

KOONNUT: EVELIINA KUTILA, KUVA: JORMA AULA



## Detur Aurinkomatkat

Lähtökenttä	Kohde	Maa	Lähtöpäivät
Rovaniemeltä	Rodos	Kreikka	17.9.
	Faliraki	Kreikka	17.9.
	Hania	Kreikka	7.9.
Oulusta	Rodos	Kreikka	16.4.–9.7., 24.9.–15.10.
	Faliraki	Kreikka	16.4.–9.7., 24.9.–15.10.
	Hania	Kreikka	13.4.–6.7., 14.9.–19.9.

## Finnmatkat

Lähtökenttä	Kohde	Maa	Lähtöpäivät
Rovaniemeltä	Marmaris	Turkki	19.10.
Oulusta	Antalya	Turkki	13.4.–31.8., 20.10.
	Alanya	Turkki	13.4.–31.8., 20.10.
	Marmaris	Turkki	27.9.–18.10.
	Fethiye	Turkki	27.9.–18.10.

## Lomamatkat

Lähtökenttä	Kohde	Maa	Lähtöpäivät
Rovaniemeltä	Hanian rannikko		7.9.
	Rodos	Kreikka	17.9.
	Faliraki	Kreikka	17.9.
Oulusta	Hanian rannikko	Kreikka	13.4.–6.7., 14.9.–19.10.
	Rodos	Kreikka	23.4.–9.7., 24.9.–15.10.
	Faliraki	Kreikka	23.4.–9.7., 24.9.–15.10.
	Tsavero	Bulgaria	23.5.-5.9.
	Obzor	Bulgaria	23.5.-5.9.
	Sunny Beach	Bulgaria	23.5.-5.9.
	Sveti Vlas	Bulgaria	23.5.-5.9.
	Nessebar	Bulgaria	23.5.-5.9.
	Primorsko	Bulgaria	23.5.-5.9.

## Tjäreborg

Lähtökenttä	Kohde	Maa	Lähtöpäivät
Rovaniemeltä	Rodos	Kreikka	19.5.
	Kultahietikko&Riviera	Bulgaria	4.6.
	Sunny Beach&Elenite	Bulgaria	29.8.
	Samos	Kreikka	26.9.
Kemistä	Limassol	Kreikka	16.5.
	Kultahietikko&Riviera	Bulgaria	5.9.
	Sveti Konstantin	Bulgaria	5.9.
	Albena	Kreikka	5.9.
	Kos	Kreikka	19.9.
	Rodos	Kreikka	21.9.
	Marmaris	Turkki	21.10.
Oulusta	Kultahietikko&Riviera	Bulgaria	12.9.
	Sveti Konstantin	Bulgaria	12.9.
	Albena	Bulgaria	12.9.
	Sunny Beach & Elenite	Bulgaria	12.9.
	Samos	Kreikka	10.10.
	Rethymon	Kreikka	24.10.

Lähtökenttä	Kohde	Maa	Lähtöpäivät
Rovaniemeltä	Hanian rannikko	Kreikka	7.9.
	Rodos	Kreikka	17.9.
Oulusta	Sunny Beach	Bulgaria	23.5.–12.9.
	Nessebar	Bulgaria	23.5.–12.9.
	Hanian rannikko	Kreikka	13.4.–26.10.
	Rodos	Kreikka	16.4.–9.7.

# Liikkuvan työn ratkaisut jalostuvat yrittäjän hyödyksi

Liikkuvien työntekijöiden työn piiri on laajentunut ensisijaiselta työpaikalta koteihin, kulkuvälineisiin, etäpisteisiin, lentokentille, hotelleihin, ravintoloihin ja kahviloihin. Toimistopalveluiden kuten sähköpostin ja kalenterin jälkeen mobiiliin maailmaan siirtävät yritysten liiketoimintaratkaisut.

Monelle yrittäjälle sähköpostikanava on liiketoiminnan kannalta tärkeä, netin kautta tulleisiin kyselyihin, yhteydenotto- ja tarjouspyyntöihin pitää pystyä reagoimaan nopeasti. Myös asiakkaan luona tehtävä myyntityö tehostuu, kun yrityksen varasto- ja tilauskannat sekä asiakastiedot voidaan helposti selvittää omista järjestelmistä paikanpäällä. Huolto- ja asennushenkilöstö saa työllistat työnantajan tietojärjestelmistä suoraan kännyköihinsä, ja valmiin työn kuittaukset hoituvat saman laitteen kautta. Soveltamisalueita on monia.

Vaikka nykyteknologia mahdollistaa jo monen työn tekemisen tehokkaasti ja joustavasti liikkuvassa työssä, moni yrittäjä pohtii verkkojen tietoturvan ja luotettavuuden tasoa. Myös eri verkkotekniikoiden ja päätelaitteiden kirjo ja palveluiden yhteensovittuvuus mietittävää.

–Tänä päivänä langaton teknologia on yhtä turvallista kuin yrityksen sisällä. Yhteydet voidaan salata päästä päähän tehokkaasti ja kannettaviin tietokoneisiin ja mobiililaitteisiin saadaan salausohjelmistot, joilla estetään tiedon väärinkäyttö. Liikkuvan työntekijän oma käytös on myös merkittävä turvatekijä, kun hän käsittelee yrityksen luottamuksellisia asioita esimerkiksi julkisilla paikoilla, Elisa Oyj:n yritysasiakkaiden liikkuvan työn ratkaisuista vastaa **Antti Rajala** toteaa.

Tähän asti liikkuvan työntekijän tietoturvalliset ratkaisut ja siihen liittyvät eri palvelukomponentit on pitänyt hankkia hankalasti erikseen. Antti Rajalan mukaan yrittäjille on kevään aikana tulossa ratkaisuja, joissa on avaimet käteen –periaatteella paketoitu yhteen kaikki tarpeellinen.

– Kokonaisuus sisältää muun muassa kannettavan tietokoneen, mobiilidataliittymän, tietoliikennekortin, matkapuhelinliittymän, internetyhteyden, tietoturvaohjelmiston ja virusturvan. Yrityksen lähiverkon käyttö onnistuu näin tietoturvallisesti ja langattomasti lähes mistä tahansa, ratkaisupäällikkö Rajala kuvailee.



**Vodafone Mobile Connect -datakortin avulla etätöitä tekevät saavat nopean verkkoyhteyden langattomasti.**

Mobiilidataratkaisuissa 3G-verkon lisäksi voi käyttää myös GPRS- tai nopeampaa EDGE-datatekniikkaa, jonka kattavuus Lapin alueella on varsin hyvä.

## EU-rahoitusta Pohjoiskalotille ja Venäjälle suuntautuviin yhteistyöhankkeisiin

### INTERREG III A

**Pohjoinen on raja-alueohjelma, josta tuetaan valtakunnanrajat ylittävää hanke-toimintaa. Jos yrityksesi, organisaatiosi tai yhteisösi on halukas rajat ylittävään hankeyhteistyöhön ruotsalaisten, venäläisten tai norjalaisten yhteistyökumppanien kanssa, Lapin liitosta saat lisätietoja rahoituksesta ja muusta hanketoimintaan liittyvästä.**

INTERREG III A Pohjoinen sisältää kolme osaohjelmia:

- **Pohjoiskalotin osaohjelma**  
Pohjoiskalotin osaohjelmasta tuetaan hankkeita, jotka edistävät elinkeinoelämää tai rajat ylittävää osaamista Pohjoiskalotin alueella.
- **Kolarctic-naapurisuusohjelma**  
Kolarctic-osaohjelmasta tuetaan yritysyritysyhteistyötä, osaamista ja hyvinvointia sekä alueen sisäistä toimivuutta edistäviä rajat ylittäviä hankkeita Pohjoiskalotin sekä ohjelma-alueeseen kuuluvien Venäjän alueiden välillä.
- **Saamen osaohjelma**  
Saamen osaohjelmasta tuetaan saamelaiden kehittämistyötä Pohjoiskalotin alueella.

Hankkeiden INTERREG-EU-rahoituksen hakijan tulee jokaisessa osaohjelmassa olla joko Lapin maakunnasta Suomesta tai Norrbottenin läänistä Ruotsissa. Norjalaiset yhteistyökumppanit hakevat Norjan valtion INTERREG –rahoitusta.

Lisätietoja hanketoiminnasta, hakemisesta, ohjelman tavoitteista saa INTERREG III A Pohjoinen-ohjelman kotisivuilta [www.interregnord.com](http://www.interregnord.com), josta löytyvät myös hakulomakkeet ja hakuohjeet.

Seuraava hakuaika avataan 26.6. ja se päättyy 25.9. Hakemukset osoitetaan asianomaisen osaohjelman hallintokomitealle ja toimitetaan osaohjelman sihteeristölle.

#### **Pohjoiskalotin osaohjelma**

Länsstyrelsen i Norrbottens län, S-97186 LULEÅ,  
puh. +46 920 96000, e-mail: [lansstyrelsen@bd.lst.se](mailto:lansstyrelsen@bd.lst.se)

Troms fylkeskommune, Regional utviklingsetat, yhteyshenkilö Bjom Berg, puh. +47 776 23098,  
e-mail: [bjorn.berg@troms-f.kommune.no](mailto:bjorn.berg@troms-f.kommune.no)

#### **Kolarctic-naapurisuusohjelma**

Lapin liitto, Kolarctic-osaohjelman sihteeristö, PL 8056, 96101 ROVANIEMI, puh. (016) 3301 000, e-mail: [kolarctic@lapinliitto.fi](mailto:kolarctic@lapinliitto.fi)

Finnmark fylkeskommune, Regionalutviklingsetaten, yhteyshenkilö Jan Martin Saiguskin Solstad, puh. +47 789 62022, e-mail: [jan.martin.solstad@ffk.no](mailto:jan.martin.solstad@ffk.no)

#### **Saamen osaohjelma**

Sametinget, Adolf Hedinsvägen 58, S-98133 KIRUNA, puh. +46 980 780 30, e-mail: [sametinget@sametinget.se](mailto:sametinget@sametinget.se)

Sametinget Karasjok Kultur- och næringsavdelningen, yhteyshenkilö Tove Anti, puh. +47 784 74145, e-mail: [tove.anti@samediggi.no](mailto:tove.anti@samediggi.no)

#### **Valmisteluapuraha**

Hankehakemusten tekemiseen on mahdollista saada valmistelurahaa 50 % valmistelun kustannuksista, enintään 5000 euroa. Lisätietoja sihteeristöstä tai osoitteesta [www.interregnord.com](http://www.interregnord.com)



**INTERREG IIIA Pohjoinen**

[www.interregnord.com](http://www.interregnord.com)

Euroopan aluekehitysrahasto



EUROOPAN YHTEISÖ

Rospuuttokeli  
eikä paksumpi-  
kaan lumikerros  
est ä kulkua  
nelivedolla.

# Jyhkeä maasturi

# Volvo

**Volvo XC 90 on massiivinen näky maantiellä ja parkkipaikalla. Siinä on kokoa, näköä ja nyt myös voimaa, jota on saatu isomman dieselin ansiosta.**

TEKSTI: JORMA AULA, KUVAT: TOMI AULA

**M**itä tämä auto onkaan sielultaan? Diili koeajoi Volvo-maasturin dieselmallin, joka soveltuu parhaiten Lapin pitkille etäisyyksille.

Auto valmistetaan pelkästään tilaustyönä, joten sen voi varustaa omien mielityksensä mukaisesti ja loppusummaa voi paisuttaa niin paljon kuin haluaa. Tosin vakiovarustukseltaan auto on hyvä. Esimerkiksi xenonvaloista joutuu pulittamaan tuhat euroa ja suunnilleen saman verran jääkaapista.

Kun Volvon iso dieselmaasturi aikanaan tuli

markkinoille se oli painoensa ja suuriin mittoihinsa nähden varustettu aivan liian pienellä moottorilla. Nyt tilanne on korjaantunut, vaikkei tämä möhkäle ole mikään rakketti. Nyt sen voima riittää jo kohtalaisen ripeisiin ohituksiin.

Autoon nouseaan kuten maasturiin. Korkeudesta huolimatta nousu on kohtalaisen vaivatonta. Sisätilat ovat avarat ja näkyväisyys hyvä lukuun ottamatta takanurkkia. Näkyvyys korkealta on huomattavasti parempi kuin henkilöautosta, mutta esimerkiksi taskupysäköinti vaatii

suurten äärimittojen vuoksi harjoittelua.

Tavaratila on tilava ja pitempiäkin tavaroita voi kuljettaa kaatamalla takana oleva keskimmainen tuoli.

Kokoonsa nähden kulutus on kohtuullinen, maantieajossa vajaan sadan kilometrin nopeudella 9,4 litraa satasella, mutta diesel-mallin polttoainesäiliö on aivan liian pieni. 68 litraa on vähän, kun autoa joudutaan esimerkiksi yrityskäytössä pitämään myös tyhjäkäynnillä ainakin pakkasten

paukkuessa yli 30 asteen.

Lapin lumilla, hangilla tai keväisillä ja kesäisillä mökki-teillä tai metsästysmatkoilla kookas Volvon lippulaiva tarjoaa edustavat sisätilat ja muhkeasti myös tavaratila sekä tarvittaessa kyydin vaikka kuudelle henkilölle. Luokkansa edustajana auto sijoittuu hinnaltaan keskikastiin tai mieluummin sen alapuolelle. Varustelutasoltaan se kuuluu ehkä nimenomaan skaalan edullisempaan kastiin.

## Volvo XC 90

**Mitat:** pituus 4798 mm, leveys 1898 mm, korkeus 1784 mm, suurin sallittu perävaunupaino jarruin 2250 kg ja jarruitta 750 kg. **Polttoainesäiliö:** tilavuus 68 litraa. **Kulutus:** 10,6/6,8/8,2. **Kiihtyvyys:** 0–100 km/t 10,9 sekunnissa, huippunopeus 195 km/h. **Teho:** 136 kW, 185 hv, vääntö 400 Nm. **Hinta:** 76 250 €. **Verotusarvo:** vapaa käyttö 1230 € ja käyttöetu 1100 €. **Lisävaruste-esimerkkejä:** sähkötoiminen kattoluukku 1600 €, tummennetut takalasis 330 €, integroituu gsm-puhelin 1200 €. **Takuu:** 24 kuukautta ilman kilometrirajoitusta

### KIITÄMME:

- + Turvallisuutta poro- ja hirvikolaritilanteissa Lapin teillä.
- + Hyvää näkyvyyttä
- + Ajomukavuutta myös asfaltilla.

### MOITIMME:

- Dieselversion pientä polttoainetankkia
- Hieman hidasta kiihtyvyyttä.

**Korkea maavara on poikaa mökki- tai metsäautoilla Lapin erämaissa.**



## Miksi Volvo-maasturi?

Vastaajana Wetteri Oy:n automyyjä **Tommi Ollila** Rovaniemeltä.

### Millä perusteella auto sopisi yrittäjän ajoneuvoksi?

– Volvon tuote profiili sopii yrittäjille. Volvo XC90:n monikäyttöisyys ja turvallisuus puoltavat sen valintaa yrittäjän autoksi.

### Voiko rekisteröidä pakettiautoksi ja mitä hyötyä siitä on?

– Volvo XC90 auton voi rekisteröidä pakettiautoksi. Hyöty on yrityskohtainen.

### Miten on luotettavuus, toimiiko lisälämmitin ja sofat?

– Koko Volvo-mallisto on suunniteltu pohjoisessa ja pohjoisen olosuhteisiin, kaikki autossa olevat vakio- ja lisävarusteet toimivat moitteettomasti.

### Montako tällaista liikkuu Lapin läänin alueella?

– Volvo XC90 on saanut erittäin suuren suosion. Meiltä autoja on myyty noin 70 kpl.

### Totteleeko myös naiskuljettajaa?

– Volvo XC90 ergonomia on suunniteltu kaikille, myös naiskuljettajille. Heiltä saatu palaute on ollut erittäin myönteistä.

### Pahin kilpailija?

– Volvo XC90 on onnistunut malli. Se on koko maailmassa myydyin Volvo malli. Pahin kilpailija meillä täällä Lapissa on omasta mallistosta Volvo XC70.

### Toimitusaika?

– Noin 2 kk tilauksesta.

### Valmistusmaa?

– Göteborg Ruotsi



**Automyyjä Tommi Ollila kehuu maasturin tavaratiloja.**

# Jämäkkää ajomukavuutta

Uusi Ford Ranger tarjoaa tyylikästä, käytännöllistä ja kestävää menoa. Pick-up-auto soveltuu niin yrittäjän tavarankuljetuksiin kuin arkiseen perheajoon. Autoa on uudistettu niin sisältä kuin ulkoa.

Uutena moottorina autossa on 2.5 litran DuratorqTDCi -dieselmoottori, jossa on uusi polttoaineen yhteispaineruiskutusjärjestelmä (common rail). Tehoja moottorista löytyy 143 hevosvoiman verran. Sisällä on istuimien selkänojat muotoiltu uudelleen, lisätty hartiatilaa ja parannettu istuintyynyjä. Viimeisen silauksen sisustukselle antaa keskikonsolin hopea väri sekä kromiset yksityiskohdat kojetaulussa.

Ajomukavuus on parantunut kehittyneemmän jousituksen, suurempien vanteiden ja maastorenkaiden ansiosta. Suurin parannus on melu-, värinä- ja ajokarheustason vähentyminen. Uutuutena on vakain takana ja hydraulinen jarrutusjärjestelmä.

Lava-autolla voi ajaa huolletta myös mäkisessä maastossa, sillä nelivedon saa päälle vauhdissakin nopeasti. Moottorissa riittää vääntövoimaa maastoajoon, eikä se säikähdä kurjiaakaan olosuhteita.

Rangerin sivuseinien korkeutta on nostettu 60 millimetrillä,

joten se on luokkansa johtaja säilytystiloiltaan. Kuormansi-dontalenkkit on sijoitettu alemmaksi, mikä parantaa kuorman pysymistä paikallaan. Kuorman maksimipaino on tuhat kiloa ja lisäksi se pystyy vetämään kolmentuhannen kilon lasteja.

Viimeisen päälle tuunatun Rangerin haluaville on tarjolla suosittu Thunder-varustelu, johon muun muassa miellyttävät nahkaistimet ja profiilia tehostavat 16 tuuman alumiinivanteet ja 245/70R16-renkaat.

Turvallisuuden osalta monikäyttöisessä Rangerissa ei ole tehty kompromisseja. Autossa on vakiovarusteena turvatyyny sekä kuljettajalle että etumatkustajalle. Kaikissa Ranger-malleissa on vakiona lukkiutumaton nelipyörä-ABS-jarrutusjärjestelmä, mikä auttaa kiperissä tilanteissa, vaikka vedettäisiin täyttä kuormaa.

Uusi Ranger on läpikäynyt luokkansa vaativimman laatutestin. Rangeria testattiin Arizonan, Japanin, Australian ja Etelä-Afrikan koeajoradoilla, missä lämpötila vaihteli -25+57 Celsius-asteeseen.

Uusi Ford Ranger lanseerataan Euroopan markkinoille loppukesällä 2006, ja Suomeen uutuusauto saapuu vuoden vaihteessa.

**Uusi Ford Ranger.**



## Mercedes-Benzin ja Mitsubishin jälkimarkkinointi Raskoneelle

Niemelän Auto Oy ja Raskone Oy ovat allekirjoittaneet liiketoimintakauppasopimuksen Mercedes-Benz ja Mitsubishi Fuso -hyötyajoneuvojen sekä Mercedes-Benz ja Mitsubishi -henkilö- ja pakettiautojen huolto- ja varaosapalvelujen siirosta Raskoneelle Rovaniemen talousalueella.

Sopimuksen mukaisesti Raskoneen palvelukseen siirtyi 14 henkilöä niin sanottuina vanhoina työntekijöinä 1. tammikuuta 2006. Kemin piste jatkaa toimintaansa normaalisti.

Niemelän Auto Oy:n toimitusjohtaja **Tapani Niemelä** kertoo keskittyvänsä tulevaisuudessa edustamiensa automerkkien myyntiin Raskoneen hoitaessa koko Mercedes-Benz ja Mitsubishi kaluston jälkimarkkinointitoiminnan Rovaniemellä.

– Tiivis ja hyvin toiminut yhteistyö saa aivan uuden ulottuvuuden, koska nyt Raskone avaa ensimmäisen Mercedes-Benz ja Mitsubishi henkilöautojen korjaamon, johtaja **Tapani Riihijärvi** Raskoneesta toteaa sopimuksesta.

# Postituspalvelua Napapiirillä

Santa Claus Greeting Center Oy on vuodesta 2000 alkaen tuottanut ja postittanut mittavia määriä aitoja Joulupukin kirjeitä ja muita tervehdyksiä kaikkialle maailmaan. Nyt yritys on kehittänyt laajan valikoiman postituspalveluja kotimaisille ja kansainvälisille yrityksille.

Tuotevalikoimaan kuuluu kirjeiden tulostusta, osoitteiden käsittelyä lähetysten kuoritusta ja pussitusta sekä muita suoramarkkinointiin liittyviä palveluja.

Yhteistyökumppaneiden kanssa Greeting Center voi suunnitella näyttäviä ja tehokkaita suoramarkkinointikampanjoita ja niihin liittyviä postituksia. Esimerkiksi matkailuyrityksille on kehitetty erityispalvelu, jolla voidaan lähettää matkailijoille

kutsukirjeitä ja matkan jälkeä kiitoskirjeitä sekä muita jälkimarkkinointiviestejä.

Kansainväliset suoramarkkinointiyrietykset hakevat jatkuvasti keinoja, joilla he voivat erottua muista.

Eräs kasvava markkina on siinä, että ulkomaiset yritykset haluavat postittaa todella tärkeitä viestinsä ja kirjeensä Joulupukin kotikaupungista Rovaniemeltä.

Ensi kesänä Santa Claus Greeting Center aloittaa internetissä uuden Greeting Shopin, josta voi tilata erilaisia tervehdyskirjeitä ja pieniä lahjatavaroita ystäville kaikkialle maailmaan. Kirjekauppa on toiminut vuodesta 2000 alkaen. Tuona aikana yritykselle on kertynyt mittava kokemus kansainvälisestä nettikaupasta. [www.santagreeting.fi](http://www.santagreeting.fi)



Uutta postituskonetta tutkivat toimitusjohtaja Risto Huhtala ja ICT-päällikkö Stina Alava.



**PELLO**



Monipuolinen yritystoiminnan, osaamisen ja logistiikan keskus Tornionjokilaaksossa

RiverHouse -toimistohotelli  
– ratkaisu alkavan yrityksen toimitiloiksi

**Pellon kunta**

Kunnantie 4, 95700 Pello  
puh. 016-518 111, fax 016-513 373  
[pellonkunta@pello.fi](mailto:pellonkunta@pello.fi) • [www.pello.fi](http://www.pello.fi)



## Rohkean joukon asialla!

”Suomen Yrittäjät on yrittäjän asialla. Erityisesti puolustamme pienyrittäjää: sinun mahdollisuuksiasi toimia kannattavasti ja menestyä tiukassa kilpailussa.

Haluamme muuttaa yhteiskuntaa niin, että yrittämisen olosuhteet paranevat. Myös tuloksia syntyy.

Esimerkiksi yrittäjän sosiaaliturva on kohentumassa ja yrittäjän verotus kehittyä oikeaan suuntaan. Työ rohkean joukon puolesta jatkuu.”

  
Jussi Järventaus  
Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja

Suomen Yrittäjät on vahva vaikuttaja, lähellä sinun arkeasi: 90 000 jäsenyrietystä, 417 paikallisyhdistystä, 21 aluejärjestöä, 48 toimialajärjestöä ja valtakunnallisesti palveleva keskusjärjestö.

**Jäsenenä  
saat etuja ja  
palveluita!**

Tule mukaan  
rohkeaan joukkoon!  
Klikkaa  
**yrittajat.fi**

**Suomen Yrittäjät**

Yhteisen hyvinvoinnin rakentajat.



# Palveluhakemisto

**Ajoneuvot**  
**Wetteri**  
www.wetteri.fi

**Apteekit**  
**Rovaniemen 1 apteekki**  
Rovakatu 27  
96200 Rovaniemi

**Asianajotoimistot**  
**Asianajotoimisto von und zu Fraunberg, Ylisu-  
vanto ja Juntura Oy**  
Pekankatu 4 B 16  
96200 Rovaniemi  
p. 016-366 766  
f. 016-347 909  
www.fraunberg-ylisu-  
vanto.com  
Asianajopalveluja yrityk-  
sille ja yksityisille.

**Kiinteistöpalvelut**  
**Rovaseudun**  
**Markkinakiinteistöt Oy**  
Ainonkatu 1, 3. krs  
96200 Rovaniemi  
p. 020 152 5090  
f. 020 152 5099  
etunimi.sukunimi.  
roma@rovaniemi.fi  
Yritystilojen rakentami-  
nen ja vuokraaminen  
Rovaniemen alueella.

**Liikelahjat**  
**Koivulan Lumo**  
Jokivarrentie 3998  
95540 Korpikylä  
p. 0400-198130,  
040-7402599  
f. 016-471 601  
info@koivulan.fi  
www.koivulan.fi  
Kristilliset lahjatuotteet.  
Lahja jolla on sanoma.

**Mainostoimistot**  
**Mainostoimisto Seven-1**  
www.seven-1.com  
Pieniä ja keskisuuria  
ihmeitä.  
**Mainostoimisto**  
**Proinno Design Oy**  
Astropolis yritystalo  
Kaikutie 1  
99600 Sodankylä  
p. 016-614 727  
f. 016-614 519  
proinno@  
proinnodesign.fi  
www.proinnodesign.fi  
Oivaltavaa visualisointia,  
palveluvaa osaamista.  
**Ajatus Oy**  
www.ajatus.fi

**Majoitus**  
**Tunturihotelli**  
**Vuontispirtti**  
Vuontispirtintie 267  
99340 Raattama  
p. 016-537 356  
f. 016-537 396  
tunturihotelli@  
vuontispirtti.fi  
www.vuontispirtti.fi  
Rauhallista lomaa seu-  
rakuntien omistamassa  
hotellissa järven rannal-  
la tunturin katveessa.  
Majoitus hotellihuo-  
neissa, mökeissä tai  
huoneistossa.

**Hotelli Ivalo**  
Ivalontie 34  
99800 Ivalo  
p. +358-16-688 111  
f. +358-16-661 905  
hotelivalo@hotelivalo.fi  
www.hotelivalo.fi  
Majoitus- ja ravintola-  
palvelut.

**Matkailu**  
**Finnair**  
www.finnair.fi

**Matkailuajoneuvot**  
**Reatalo**  
Teollisuustie 23  
96300 Rovaniemi  
p. 016-315 440  
f. 016-315 440  
reatalo@pp.inet.fi  
www.reatalo.net  
Täyden palvelun Cara-  
van-liike. Kaikki palvelut  
uusille ja vanhoille kara-  
vaanareille.  
**Aula-Caravan**  
Rovaniemi  
www.aula-caravan.fi

**Matkapuhelin-  
palvelut**  
**Elisa**  
www.elisa.fi  
**Pankit**  
**Sampo pankki**  
www.sampo.fi

**Ravintolat**  
**Viihdekeskus Siltakarta-  
no / Umpitunneli Oy**  
Hallituskatu 15  
95400 Tornio  
www.umpitunneli.fi  
Suomen suurin terassi  
on Torniossa.  
**Pizza-Paikka a la**  
**Riesto Oy**  
Jäämerentie 25  
99600 Sodankylä  
p. 016-612 990  
f. 016-615 009  
sirpa.alariesto@  
pp.inet.fi  
Maukkaat pizzat, ham-  
purilaiset, kebabit ja  
Finger Foodit nopeasti ja  
vaivattomasti.

**Tilitoimistot**  
**Tilintarkastus Vaarala &  
co / Procenta Oy**  
www.procenta.fi

**Toimistotarvikkeita**  
**Toimistotekniikka yhtiö**  
www.tty.fi  
**Canon Oy**  
**Laser Products**  
www.canon.fi

**Työttömyyskassa**  
**Suomen yrittäjien työt-  
tömyyskassa**  
www.syt.fi

**Vaatus**  
**Rasavil- Tuote Oy**  
Jokivarrentie 1023  
95500 Vojakkala  
p. 016-448 660  
f. 016-448 703  
teuvo.jarlstrom@  
rasavil.inet.fi  
www.rasaviltuote.fi  
Laadukkaat kotimaiset  
lasten ulkoiluasuut.

**Vakuutus**  
**Tapiola-ryhmä,**  
Pohjois-Suomen yritys-  
palvelut  
Yhteyspäällikkö Aira  
Santala (Kemi),  
p. 040-502 0914  
Aluepäällikkö Sakari  
Nurminen (Rovaniemi)  
p. 0400-971 476  
Etunimi.Sukunimi  
@tapiola.fi  
Vakuutus-, säästö- ja  
sijoituspalvelut.

**Muut**  
**Lapin TE- keskus**  
www.te-keskus.fi  
**Lapin Liitto**  
www.lapinliitto.fi

## ROVANIEMEN KESKUSPESULA OY

Lähteentie 18, 96400 ROVANIEMI

Puh. (016) 321 6100, 050 362 5795, 050 362 5797, Fax.(016) 311 697  
www.puhdaspalvelu.net

## ROVANIEMEN KEM & VALKOPESU PALVELUPISTE TYÖASUMYYMÄLÄ

Valtakatu 26, 96200 ROVANIEMI  
Puh. (016) 312 340, Fax. (016) 318 770  
Avoinna: ma-pe klo 9.00-17.00

**TÄYDEN PALVELUN LAADUNVALVONTAPESULA**

# KOTISIVUT KYMMENESSÄ MINUUTISSA!

KOKEILE KAKSI VIIKKOA ILMAISEKSI. WWW.KOTISIVUKONE.FI

## yrittajat.fi

Liity  
mukaan:  
saat tukea ja  
palvelua!

 Suomen Yrittäjät

# Isä Mitro ja yrittäjyyden henki



**Ortodoksispappi Isä Mitro on hyväntahtoinen saarnamies ja hengeltään yrittäjä itsekin. Eri puolilla Suomea järjestetyissä iltakouluissa hän on puhunut elämän ja yrittämisen välisestä suhteesta.**

TEKSTI JA KUVAT: ANNELI AULA

**K**un antaa pikkurillin Tapiolalle, se vie koko käden.

– Minua pyydettiin puhumaan pariin yrittäjien iltakouluun. Havahduin huomaamaan, että tapahtumia on ainakin 15 eri puolilla maata, Isä Mitro aloittaa iltakouluesitelmänsä Seminaarin koululla Torniossa.

Leppoisasti jutteleva ortodoksispappi puhuu yrittäjyydestä mielenkiintoisesti itsensä likoon laittaen ja pitää kuulijoiden mielenkiinnon yllä hauskoilla jutuilla elävästä elämästä. Eikä kenenkään yli sadasta kuulijasta tee mieli ruveta pilkkimään.

Hän pohjaa esityksensä vankkaan ammattitaitoon ja tietoon, mutta myös omiin vaikeisiin elämän kokemuksiinsa.

– Aloitin opintoni filologiasta, siirryin filosofiaan ja vasta sen jälkeen tulivat teologian opinnot, hän kertoo ja jatkaa pohdiskellen.

**Todellinen yrittäjyys** on läsnä aina ja elämää ei voi oikein hahmottaakaan ilman yrittämistä. Siihen liittyy olennaisesti omien rajojen ylittäminen eli ihminen on valmis peilaamaan omaa arkeaan laajemmassa kokonaisuudessa.

Yrittäjyyteen liittyvää valtaa on monenlaista, on mielivaltaa, harvain valtaa, arvovaltaa...

Millainen on johtajuus ilman arvoa? Uskottavuuden säilyttäminen voi muodostua kompastuskiveksi kansan ja omienkin silmissä. Tässä kohdin hän viittaa julkisuuteen nousseisiin pääministerin tekstiviesteihin.

– Mielestäni kirkon pitäisi osallistua aktiivisesti yhteiskunnalliseen keskusteluun, Isä Mitro toteaa.

Yrittäjä tarvitsee henkistä turvaa, mutta myös vahvaa uskoa omaan yritykseen.

**Yrittäjyys on kokonaisvaltaista** sitoutumista sanoista tekoihin. Keskeistä on idea, jonka avulla jaksaa elää. Aktiivinen työ hahmottaa niin ihmiskuvan kuin työnkuvan, jonka muuttuminen on vaikuttanut kaikkeen. Olemme vuorokauden ympäri päivystäviä työntekijöitä, kännykän kirous on ulottunut kaikkialle.

Pienten ja keskisuurten yritysten persoonallinen ote on palkitseva.

Uudet haasteet tuovat mukanaan uudenlaiset vaatimukset. Vuorovaikutustaidot korostuvat, Isä Mitro haluaisi puhua tässä yhteydessä kohtaamisen taidosta. Miten olen läsnä kokonaisena ihmisenä? Voimme trendikkäästi ulkoistaa paitsi työn, mutta myös oman elämämme.

Hän kyseenalaistaa myös työn pysyvyyden työhyvinvoinnin ehtona. Hyvinvointia tuo aito, itsenäinen ja luova suhtautuminen työhön. Silloin työn kautta uudistuminen ja oivalluksen riemun kokeminen on mahdollista.

Ihminen saa oikeutetusti olla itsekäs. Yrittäjä voi esimerkiksi harrastaa juuri sitä, mikä istuu itselle parhaiten. Myös hurskaus mahtuu siihen, sillä hengelliset harrastukset ja pienet nautinnot eivät sulje pois toisiansa.

Menestys ei ole kiinni härskiydestä eikä häikäilemättömyydestä, yrittäjyysellinen saarnamies julistaa ja kertoo oman yrittäjyytensä perustuvan filosofisiin harrastuksiinsa.

*”En minäkään olisi tässä teille saarnaamassa, jos en olisi tullut mielivaltaisesti saneeratuksi omassa kirkkokunnassani”*

**Vakuutusyhtiöt kauppaavat** muutosturvaa, mutta millaista elämä olisi ilman muutoksia. Nykyajalle on ominaista liikkuvuus, joustavuus ja dynamiikka. Muutoksen aikaansaamaan kriisiin kätkeytyy aina menestyksen siemen.

– En minäkään olisi tässä teille saarnaamassa, jos en olisi tullut mielivaltaisesti saneeratuksi omassa kirkkokunnassani, hän toteaa.

Siltä, joka taitaa elämän ja ihmisenä olemisen säännöt, sujuu kaikki muukin. Isä Mitro kehottaa olemaan edesmenneen äitinsä tavoin realistinen idealisti ja pessimistinen optimisti.

– Puhtaalla sydämellä tehdystä työstä on oikeus nauttia, eikä työn tuloksia pidä vähätellä, Isä Mitro rohkaisee.

Minä ihminen itse olen viime kädessä oman elämäni yritys. Elämä itsessään elää minussa. Ei kannata turhaan tärkeillä, vaan keskittyä sen sijaan rentoutukseen, vapautukseen ja oivallukseen. Kaikkein tärkeintä on, miten ihminen itse mieltää ja tuntee itsensä.

**Antautuako työttömyyden** edessä?

Ihminen on luotu tekemään työtä ja nauttimaan myös siitä. Riskit ja niiden hallinta on tärkeä osa yrittäjyyttä. Isä Mitro voi nähdä tässäkin yhteyksiä koko maailman syntyhistoriaan.

– Ihmisen luominen oli Jumalalle oikeastaan aikamoinen riskisijoitus, hän toteaa.

Kaikki kasvaa ihmisen omasta arvo maailmasta ja siitä kuinka hän arvostaa itseään. Olemmeko työn herroja, narreja vai orjia?

Työhyvinvointiin viitaten Isä Mitro kysyy, kenen pitää voida hyvin?

Työsuojausta hän on pohdinnoissaan tullut siihen lopputulokseen, että mielekäs työ itsessään suojelee työntekijää. Armoitetulle yrittäjälle työnteko on aina mielekästä, ei mieletöntä. Yrittäjyys on pyhä haaste. Tärkeää on olla ihminen ihmiselle.

Elämä ei ole itsestäänselvyys tai automaatio, suhteemme omaan elämäämme tulee olla aito. Ja siinä elämässä meidän tulee olla nöyrästi ylpeitä omasta ainutlaatuisuudestamme.





## Savotassa Saariselällä ja iltakoulussa Torniossa

Lapin Yrittäjien talvipäivät järjestettiin tammikuun puolivälissä Saariselän Tunturihotelissa. Mukana tapahtumassa oli jäsenistöä, luottamushenkilöitä ja sidosryhmiä. Koulutuksen lisäksi tapahtuma sisälsi ulkoilua, hyvää ruokaa ja rentouttavaa yhdessäoloa.

Länsipohjan yrittäjät puolestaan kokoontuivat iltakouluun

Torniossa maaliskuun lopulla. Suuren sukseen saavuttanut tapahtuma keräsi isä Mitron saarnaa kuuntelemaan yli sata osanottajaa. Iltakouluja on järjestetty SuomenYrittäjien ja Tapiolan yhteistyönä jo vuodesta 1998. Seminaarin koulun auditoriossa palkittiin myös nuori yrittäjä.

TEKSTI JA KUVAT:  
ANNELI JA JORMA AULA



1. Saarnaaja **Esko Reinonpoika Alanko** saarnasi Saariselän Savotassa huumorintajuisesti työstään nauttien. Sellaista pitäisi asiakaspalvelunkin olla.



7. Tapiolan puolesta Tornion iltakoulun järjestelyistä vastasi yhteysjohtaja **Olavi Sakko**.



8. Tornion yrittäjien puheenjohtaja **Arvi Ojanperä** on huolissaan nuorten siirtymisestä etelään. Miten saada nuoret töihin ja yrittämään synnyinseuduilleen?



2. **Esko Reinonpoika Alanko** yhytti yrittäjät kertosaakeeseen.



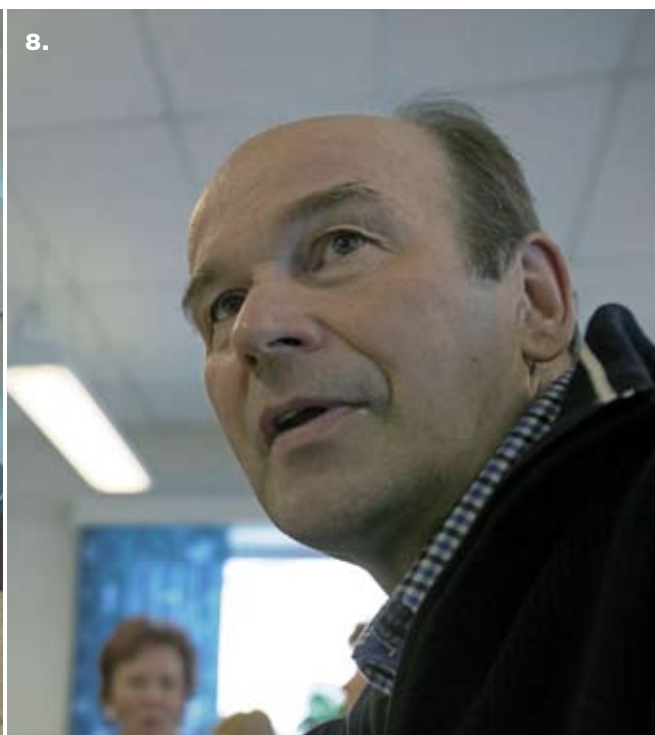
3. Aluejohtaja **Arto Peltokorpi** Nordeasta kertoi pankistaan yrittäjän kumppanina ja indeksilainoista.



9. Länsipohjan yrittäjien järjestösihteeri **Mirja Huttula** oli saanut iltakouluun reilut sata ilmoittautumista. Tornion yrittäjien sihteeri **Hilkka Limatainen** myhäilee vieressä.



10. Iltakoulun osanottajat kansoittivat Seminaarin koulun viihtyisän auditorion.





4.



4. Savotan Sannin sisukisan voittivat **Mari Nurmela** (vas.), **Kirsti Kelahaara**, **Jari Kelahaara** ja **Esa Nurmela**. Ranualaiset Kelahaarat Ranuan Mäntylevy Oy:stä yhdistivät voimansa Kuvakammari Nurmela Ky:n Marin ja Esan kanssa muodostaen menestyksekkään joukkueen. Leikkimielisessä kilpailussa piti lumikenkällä sokkona ja takaperin.



11. Länsipohjan yrittäjien puheenjohtaja **Martti Kankaanranta** saarnaajavieraineen valmistautuu iltakouluun.



12. Länsipohjan Yrittäjät on valinnut kauppias **Jukka Lakkapää** nuoreksi yrittäjäksi. J&J Lakkapää on avannut Luulajaan 4000 uutta myymäläneliötä entisten kolmentuhannen lisäksi. Myös Ylitornion laajennus otetaan käyttöön pääsiäisen jälkeen. Jukka hoitaa toimitusjohtajan tehtävät. Hänellä on myös yrityksen rautapuolen vetovastuu Torniossa, Ylitorniolla ja Luulajassa. Juha-veljen hoteissa on maatalouspuoli Torniossa, Rovaniemellä ja Ylitorniolla. Nuorta yrittäjää kannustettiin tuhannen euron palkinnolla.



5.

6.



5. Saariselän Tunturihotelin toimitusjohtaja **Susanna Saastamoinen** illallispöydän äärellä. Illallisella tarjottiin Lapin suurimman gourmet-ta-pahtuman Keittiömestareiden herkkupöydän innoittamia ruokalajeja. Herkkupöytä on katettuna isänpäiväviikonloppuna vuosittain.



6. Järjestösihteeri **Kerttu Peltoniemi** kukitettiin yrittäjien tilaisuudessa Saariselän Savotassa pitkästä työrupeamasta Lapin yrittäjien hyväksi. Kukittamassa puheenjohtaja **Hannu Autonen** ja toimitusjohtaja **Pirkka Salo**.



11.



12.

# Kotisivut pikkufirmalle omin neuvoisin

Kuka vielä väittää, että kotisivujen tekeminen olisi vaikeaa ja vain ”propelipäiden” alaa? Internetistä löytyy Kotisivukone -palvelu, joka lupaa kotisivut kymmenessä minuutissa.

Lupausta oli aluksi vaikea uskoa, mutta kokeilemisen jälkeen on pakko myöntää, että mainoslauseessa on perää. Kotisivukone toimii itsepalveluperiaatteella, ja asiakas voi koska tahansa aloittaa omien kotisivujensa laatimisen. Mitään erityisosaamista ei tarvita.

Mieleen juolahti heti monia eri käyttötarkoituksia, joihin palvelu voisi sopia. Lappi on täynnä pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joiden kotisivut ovat rempallaan tai niitä ei ole lainkaan. Näin alueen mahdollisuuksia ja palveluita ei voida riittävästi markkinoida muualle Suomeen, ulkomaalaisista puhumattakaan. Ryhdistäytymisen paikkako? Ehdottomasti.

Kotisivukone tuntui sopivalta myös siksi, että sitä sai hypistellä ja kokeilla pari viikkoa ilman tilaamista. Kokeiluai-ka tuli tarpeeseen, mutta varsin nopeasti juonesta sai jo kiinni. Mitään avausmaksuja ei peritä ja kuukausimaksukin oli varsin kohtuullinen.

**Tänä päivänä kotisivut** pitäisi olla kaikilla yrittäjillä ja yhdistyksillä. Mutta ne eivät saa olla vain kertaluonteinen toimenpide, vaan niitä tulee päivittää jatkuvasti. Hyvin hoidetut kotisivut ovat yrittäjän käyntikortti ja avain myynnin kasvattamiseen. Nykyään valtaosa esimerkiksi matkoista ja matkailualan palveluista joko tilataan internetistä tai niistä ainakin haetaan lisätietoja verkosta. Kenellä yrittäjällä on varaa jättäytyä pois tästä junasta?

Vaikka kotisivut vaativatkin päivitystä, ei työmäärää kannata pelätä. Tärkeintä

on, että perustiedot ovat kunnossa ja ajan tasalla. Ei pidä haukata liian isoa palaa kerralla, vaan kehittää kotisivuja tarpeen mukaan. Jos kirjoittaa sivuille uutisia, on tärkeää tarkistaa, ettei uusien uutisten ole mennyt vanhaksi vuosi sitten – se on huonoa mainosta yritykselle.

**Oman yrityksen** tuotteiden ja palveluiden markkinointi on tärkeää. Onneksi tietojen haku verkossa on nykyään erittäin tehokasta ja esimerkiksi Google-hakukoneen avulla oman yrityksen kotisivut löytyvät, mikäli ne on hyvin toteutettu ja niitä päivitetään säännöllisesti. Lisäksi erilaiset palveluhakemistot auttavat löytämään yrityksiä joltain eritoimialoilta.

Irja-Liisa Nurminen  
Palvelun testaaja



Irja-Liisa  
Nurminen  
testasi Koti-  
sivukonetta.

## Kotisivukone- palvelu lyhyesti

**Osoite**  
[www.kotisivukone.fi](http://www.kotisivukone.fi)

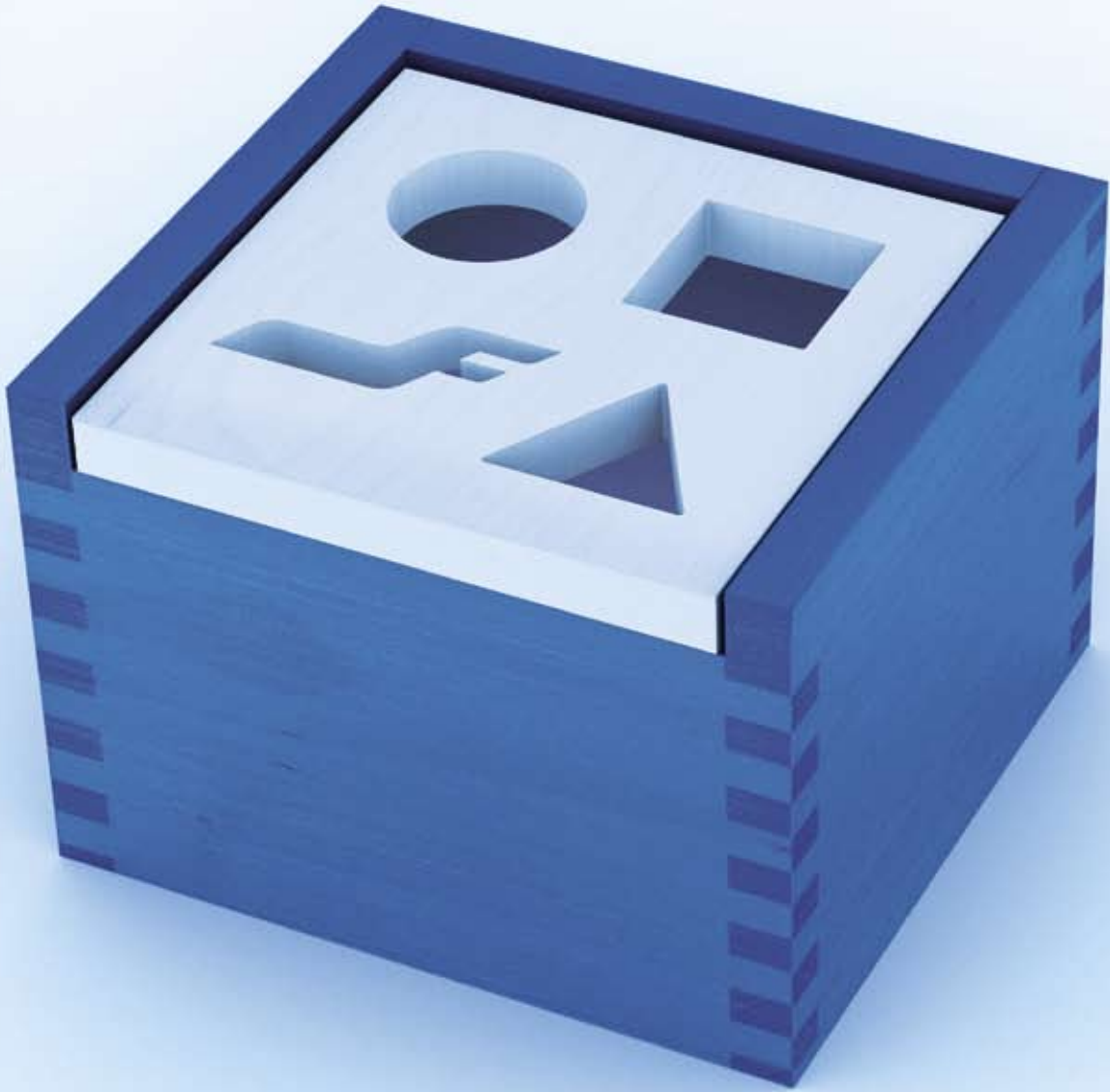
**Hinta:**  
Ei avausmaksua, kuukausihinnoittelu. Hinta vaihtelee mukaan otettavien ominaisuuksien mukaan. Edullisimmillaan yksityishenkilölle viisi euroa kuukaudessa ja yritykselle 19 euroa kuukaudessa. Hinta sisältää myös asiakaspalvelun sähköpostitse.

**Lyhyesti:**  
Asiakas tekee itse kotisivut. Aikaisempaa kokemusta kotisivujen tekemisestä ei tarvita. Sivujen ylläpitäminen onnistuu vaivattomasti. Tarvittaessa Kotisivukone tarjoaa myös avaimet käteen -periaatteella toteutettuja kotisivuja.

**Arvio:**  
Soveltuu hyvin erityisesti pienten yritysten, yhdistysten, urheiluseurojen ja myös yksityishenkilöiden käyttöön. Hinta varsin kohtuullaan ja valinnan varaa löytyy ominaisuuksista ja ulkoasun osalta. Turvallinen kokeilla, ei sitoudu asiakkaaksi.

**Julkaisija:** Lapin ja Länsipohjan Yrittäjät  
**Kustantaja:** Polarlehdet Oy, Katajaranta 24, 96400 Rovaniemi  
Puh: 016-311 611, Fax: 016-312 845,  
Sähköposti: [etunimi.sukunimi@matkalehti.fi](mailto:etunimi.sukunimi@matkalehti.fi)  
**Päätoimittaja:** Pirkka Salo, [pirkka.salo@yrittajat.fi](mailto:pirkka.salo@yrittajat.fi)  
**Tuottaja:** Jorma Aula, [jorma.aula@matkalehti.fi](mailto:jorma.aula@matkalehti.fi)  
**Toimitus:** Anneli Aula, Pia Jokela, Eveliina Kutila  
**Ilmoitusmarkkinointi:** Lapin Diili, puh: 016-311 611  
**Ilmoitusaineisto:** [aineisto@artprint.fi](mailto:aineisto@artprint.fi)  
**Painopaikka:** ArtPrint, Helsinki, 2006

Lapin Diili ei vastaa ilmoittajalle mahdollisesti aiheutuvasta vahingosta, jos ilmoitusta ei voida julkaista määrättyä aikana tai käsikirjoituksen mukaisesti. Lehden suurin vastuu ilmoitusten julkaisemisessa sattuneesta virheestä rajoittuu ilmoituksen hintaan. Lehti ei vastaa tilaamatta lähetettyjen juttujen, kuvien tai muun materiaalin säilytyksestä tai palautuksesta. Hyväksytyjen juttujen osalta Lapin Diilillä on täydet oikeudet juttujen, kuvien tai muun materiaalin käyttöön Lapin Diilissä ja/tai internetissä ilman erillistä sopimusta tai korvausta. Lapin Diilin/Polarlehdet Oy:n asiakasrekisterin tietoja voidaan käyttää ja luovutetaan suoramarkkinointitarkoituksiin. Lapin Diili ilmestyy osittain myös Matkalehden liitteenä. Matkalehti on Aikakauslehtien Liiton jäsen. ISSN 1795-813X



## LENTOJEN OSTAMINEN NETISTÄ ON LAPSELLISEN HELPPOA.

Finnairin Internet-varauspalvelussa voit tutkailla valitsemasi kohteen meno- ja paluuvaihtoehtoja yhdeltä ja samalta sivulta, hintoineen aikatauluineen päivineen. Ja sehän tarkoittaa sitä, että voit helposti valita halvimmat tai muuten aikatauluusi sopivimmat lennot – ruuhkaisempien aikojen ulkopuolella matkustaminen kun saattaa pudottaa lentohintaa kummasti. [www.finnair.fi](http://www.finnair.fi)



# Yksi kaikkien ja kaikki yrittäjän puolesta!



Yrityksen kehittäminen on usein mutkikasta ja erityisosaamista vaativaa. Onneksi Procentan asiantuntijat ovat yrityksesi puolella ja aina käytettävissäsi.

Procenta on tämän päivän ammattiosaajien muodostama tilintarkastusryhmä, jonka palveluihin kuuluvat laskentatoimen suunnittelu, verosuunnittelu, neuvontaa yhtiöoikeudellisissa kysymyksissä, yhtiöjärjestelyissä, sukupolvenvaihdoksissa ja yrityskaupoissa.

**Katso lisätietoja [www.procenta.fi](http://www.procenta.fi) ja ota yhteys kokeneeseen asiantuntijaan.**

## PROCENTA

Tilintarkastus Vaarala & Co Oy, puh. (016) 314 493  
Tilintarkastus Enbuske Oy, puh. ( 016 ) 315 292  
Lapin Laki ja Talous Ky

Hallituskatu 26, 96100 Rovaniemi