

LAPIN diili



Lapin ja Länsipohjan yrittäjälehti 2/2005 I. vuosikerta

Kukka-
kauppiaaksi
kotikonnuille
Ivaloon

Diili vaatetti yrittäjän

• Rauni Salo rennon tyylikkäänä

Lapista huippukanteleita
maailman konserttisaleihin

Saija ja Wille

nuoruuden notkeudella haasteisiin



Laajin kaupunkivalikoima

Paras kumppani kaupunkilomalle!



*Kaupunkiloma tarjoaa
houkutuksia kaikille aisteille.
Makuja, tuoksua, nähtävää.*

*Valitse oma suosikkisi
trendikkäistä, muodikkaista,
mielenkiintoisista kaupungeista.
Etumatkat tuntee kaupungit
pintaa syvemältä.*

**Tässä kesäkauden 2006
esimerkkejä, hinnat alkaen**

Amsterdam, 4 pv	496,-
Ateena, 3 pv	599,-
Barcelona, 4 pv	679,-
Berliini, 4 pv	458,-
Bratislava, 4 pv	476,-
Bryssel, 4 pv	499,-
Budapest, 5 pv	468,-
Dublin, 4 pv	539,-
Edinburgh, 5 pv <i>Uutuus!</i>	689,-
Hampuri, 4 pv	468,-
Jurmala, 4 pv <i>Uutuus!</i>	499,-
Krakova, 5 pv	499,-
Kuressaare, 4 pv	359,-
Kööpenhamina, 3 pv	419,-
Lissabon, 5 pv	799,-
Lontoo, 4 pv	569,-
Madrid, 5 pv	649,-
Moskova, 5 pv	469,-
New York, 9 pv	1359,-
Pariisi, 4 pv	449,-
Peking, 9 pv	1279,-
Pietari, 3 pv	219,-
Praha, 4 pv	398,-
Pärnu, 4 pv	199,-
Reykjavik, 4 pv	715,-
Riika, 3 pv	355,-
Rooma, 5 pv	578,-
Shanghai, 7 pv	1199,-
Tartto, 3 pv <i>Uutuus!</i>	319,-
Varsova, 5 pv	385,-
Vilna, 4 pv	369,-
Wien, 4 pv	498,-

*Uusi kesäesite
on ilmestynyt!*



Etumatkat

SUOMEN MATKATOIMISTO

puhelinmyynti 010 826 8000, ma-pe 8-21, la 10-18

www.etumatkat.fi

Sisällys

- 6 ■ **Tanssien maailmalle**
Saija Aksovaara liikuttaa 1500 lappilaista nuorta ja vanhempaa tanssijaa.
- 10 ■ **Lounaalla**
Diilin lounasravintolasarja jatkuu Rovaniemen Oppipojassa.
- 12 ■ **Kukkaloistoa Ivalon raitilla**
Suomen pohjoisimman kukkakaupan Mimmi Turunen uskoo tulevaisuuteen.
- 16 ■ **Bisnesnainen valtuustoon**
Ounasvaaran Pirttien tahtonainen Rauni Salo pukeutuu kokoukseen ja iltatilaisuuteen.
- 22 ■ **Pohjoismaat – voittajiako?**
Länsipohjan yrittäjien toimitusjohtaja pohtii Pohjolan asemaa globaalissa taloudessa.
- 26 ■ **Kanteleentekijän tarina**
Ylitornion Pekka Lovikalla on Nokiaan verrattava markkinaosuus kantelemarkkinoista.
- 30 ■ **Vapaa-aika**
Metsureiden ilta Karhunpesällä
Laatokan risteily
- 44 ■ **Yrittäjäpäivät**
Lapin yrittäjät kokoontuivat Yrittäjäpäiville vaihtamaan ajatuksia ja kokemuksia.



12 Naisyrittäjän arkea Pohjois-Lapissa



26 Modernia kanteleen tekoa Ylitorniolla



44 Yrittäjäpäivillä palkittiin ansioituneita

Julkiset hankinnat aiheuttavat mittavan määrän harmaita hiuksia ja työtä niin tilaajille kuin tuottajillekin. Vireillä oleva hankintalakiuudistus on herättänyt kiivasta keskustelua siitä osaamattomuudesta ja laajasta koulutustarpeesta, mitä julkisen sektorin hankintoihin liittyy. Näin ainakin väitetään ja samaan johtopäätökseen viittaa markkinatuomioistuimen käsittelyyn tulevien satojen kanteluiden määrä. Onko kysymys kuitenkin osaamattomuudesta?

Nykyinen hankintalaki on ollut voimassa vuodesta 1994 ja noihin vuosiin mahtuu erinäinen määrä koulutusta ja ohjeistusta lain soveltamiseksi. Tuskin kukaan tosissaan voi väittää, että

virkamiehet niin kovapäisiä olisivat, etteivät kymmenessä vuodessa olisi oppineet lakia käytäntöön soveltamaan. Ongelma lienee pikemminkin asenteissa ja sukupolvia kestäneiden hyviksi havaittujen käytäntöjen muuttamisessa.

Totuuden nimissä on mainittava, että lain tuntemuksessa on puutteita myös tuottajilla. Lain pääperiaatteen tunteminen ja sisäistäminen on jo omiaan selkeyttämään molempien osapuolten ehkä paikalleen juuttuneita näkemyksiä. Julkiset hankinnat kilpailutetaan aina – joko lain velvoittamalla tavalla ja laajuudessa tai soveltamalla hankintaohjeita pienemmissä hankinnoissa. Vanhojen hyvien liikesuhteiden tai muiden hyviksi havaittujen käytäntöjen varaan ei siis enää voi laskea kumpikaan osapuoli.

Julkisten hankintojen asianmukainen järjestäminen ja lain tunteminen on erityisen tärkeää, koska tulevaisuudessa julkiset hankinnat lisääntyvät merkittävästi. Julkisen sektorin rooli järjestäjänä ja tilaajana korostuu ja sen oman tuotannon osuus laskee. Tätä kehitystä tukee myös hallituksen käynnistämä palvelurakennemuutos. Erilaisilla mittareilla mitattuna esimerkiksi kuntien mahdollisuudet peruspalveluiden tuottamiseen vähenevät kovaa vauhtia ja paine palveluiden ulkoistamiseen kasvaa. Tässä valossa hankintastrategian laatiminen osaksi kunnan elinkeino-ohjelmaa on edellytys asianmukaiselle hankintatoimelle. Hankintastrategian myötä hankintojen ennustettavuus paranee, vastuut ja pelisäännöt selkiytyvät ja yhteistyö yritysten kanssa kehittyy positiiviseen suuntaan. Hyvän hankintastrategian uskoisi pienentävän myös riskiä päätyä markkinatuomioistuimeen.



Pirkka Salo
Päätoimittaja

Harva on mestari monessa lajissa.



Arja Korisevan kyvyt pääsevät paremmin esiin tanssilavoilla kuin työmailla. Vankka ammattitaito ja omaan työhön paneutuminen ovat tehneet hänestä suomalaisen viihteen supertähden. Aivan samoista syistä Eteralla on vahva maine suomalaisen eläketurvan taitajana. Haluamme, että vakuuttaminen on sinulle vaivatonta ja asioiminen kanssamme helppoa. Siksi löydämme varmasti yhteisen sävelen sinunkin työeläkevakuutustesi hoitamiseen.

Lisänuotteja Eteran työeläkepalveluista osoitteessa www.etera.fi

etera 
Vakuuta vaivatta



Yksi show-produktioiden tekemisen haasteista on esiintymisasujen hankkiminen. Saija Aksovaaran hattu on hankittu Los Angelesista.

Intohimona tanssi

– Jos tämä olisi vain työ, eikä intohimo, niin en jaksaisi, tanssinopettaja Saija Aksovaara toteaa ammatistaan. Aksovaaralle tanssi antaa mielihyvää, jota hän haluaa jakaa oppilailleen. Show-esityksistään tunnettu Hot Cakes on ensisijaisesti tanssikoulu, jonka tunneilla käy 1500 nuorta ja vanhempaa pyörähtelemässä salsa-akkeleiden tai hiphop-kuvioiden pyörteissä.

TEKSTI JA KUVAT: EVELIINA KUTILA

Hot Cakes Showdance Company ei ole Saija Aksovaaralle vain työ, vaan elämäntapa ja keino toteuttaa luovaa hulluutta. Tanssikoulu on Aksovaaran lapsi ja sen tanssijat perheenjäseniä.

Kuvaamataidon opettajaksi halunnut, mutta sairaanhoitajaksi opiskellut Aksovaara on tanssijana itseoppinut. Tanssinopettaja ei kuitenkaan voi jäädä paikoilleen ja Aksovaara on kouluttanut itseään muun muassa Marco Bjurströmin

kursseilla ja Tukholmassa, nyt oppia haetaan New Yorkista ja Los Angelesista.

Hot Cakesin toiminnasta näkyvin osa on esiintymiset, mutta showbisnes on oma toimintansa ja tanssikoulu on yrityksen päätuote.

– Tanssin opettaminen, liikunnan ilon tuottaminen on yhtä tärkeä asia kuin esitykset ja kilpailut. Show-jutut ovat taiteellisen minän toteuttamista, mutta opettaminen on sydämen asia, Aksovaara toteaa.

*Saija Aksovaaralle
tanssiminen ja sen
opettaminen on
intohimio.*



Suurin osa Hot Cakesien tunneista pidetään omissa tiloissa Rovaniemellä Pohjolankadulla.



Hot Cakesien tunneilla kaiken ikäiset voivat tanssia omaksi ilokseen. Kurssien alaikäraja on viisi vuotta ja vanhimmat salsaajat ovat kuusikymppisiä. Hot Cakes -tunneille osallistuminen ei tarkoita kilpailu-uraa tai esiintymistä show-produktioissa.

– Täällä saa tanssia juuri sellaisena kuin on, sellaisissa vaatteissa kun haluaa, Aksovaara painottaa.

”Päästäiskö mekin?”

– Homma lähti vuonna 1995 pienestä 12 tytön ryhmästä, joka halusi tanssia yhdessä. Olin koreografina, mutta eteenpäin mentiin yhdessä tekemisen meinillä, Aksovaara muistelee.

Ryhmän esiinnyttyä Sampo-keskuksessa, ihmiset alkoivat kysellä ”päästäiskö mekin?”. Yhteydenottoja tuli 150 eli tilaus tanssikoululle nuorison keskuudessa oli olemassa.

– Laiva otti tuulta purjeisiin ilman suurempia ponnisteluja. Aksovaaran aviomiehen

Wille Rajalan toiminimen kautta ensimmäiset tunnit pidettiin Kunnan Paikassa. Kaksi vuotta myöhemmin toiminta oli jo laajentunut niin paljon, että perustettiin Hot Cakes Showdance Company Oy. Samana vuonna muutettiin omiin tiloihin Pohjolankadulle.

– Silloin peli muuttui totiseksi, kun tästä oli pakko saada leipä. Onneksi nuorena oli niin hullu ja voimissaan, että jaksoi tehdä töitä tauotta.

Tuntien ikäraja laski viiteen vuoteen ja toiminta alkoi kehittyä enemmän showdancen ja kisatoiminnan suuntaan.

Käänteentekevä vuosi

Hot Cakes voitti vuonna 1999 ensimmäisen Suomen mestaruuden showdancessa ja vuosi oli muutenkin käänteentekevä. SM-menestyksen myötä **Danny** eli **Ilkka Lipsanen** näki, että Lapin lintu on valmis lentoon. Yhteistyö Dannyn kanssa johti ruotsinlaivoille tuotettuihin show-esityksiin, jotka jatkuvat neljä vuotta. Laivashow't

työllistivät lappilaisten lisäksi tanssijoita ulkomailta ja eri puolilta Suomea.

– Ensimmäinen laivashow-päivä on jäänyt mieleen senkin takia, että samana päivänä syntyi minun lapseni.

Yrittäjän ympäripyöreiden päivien ja vanhemmuuden yhdistämisessä suurena apuna ovat olleet Rovaniemellä asuvat mummut.

Laivaesityksistä huolimatta tanssikoulun jalat ovat olleet koko ajan vahvasti kiinni Rovaniemen maaperällä. Vuosien varrella opetus on levinnyt lähes koko läänin ja nyt tunteja pidetään 11 Lapin kunnassa.

Opettamisen ja koreografoiden tekemisen lisäksi Aksovaara suunnittelee esiintymispuvut, joiden materiaalit hankitaan ympäri maailmaa.

– Alussa materiaalien hankinta oli aikamoista salapolitiisityötä tavarantoimittajien löytämiseksi. Nyt voimme käyttää vanhoja pukuja.

Pukuja ja ylijääneitä kankaita on 150 neliön varastuhuone täynnä, vaikka osa vanhemmista on jo myyty pois.

Huoltoa kaipaava työväline

Tanssinopettajalle keho on työväline, jota on huollettava. Aksovaara käy kolme kertaa viikossa kuntosalilla ja kerran viikossa hierojalla sekä pyrkii kolmena aamuna viikossa tekemään palauttavan lenkin. Vauhdikkaiden tuntien ja esitysten tarjoamasta liikunnasta huolimatta Aksovaara tarkkailee myös syömisiään.

– Esiintyjän mahaa ei voi päästää kasvamaan, hän toteaa.

Vapaa-aika on yrittäjävuosina ollut kortilla, mutta viimeisen vuoden aikana nuori nainen on opetellut ottamaan omaa aikaa.

– Enää en ole ihan valmis uhraamaan omia yöunia.

Aksovaara toteaa, että silloin kun on pakko tehdä töitä, hän ei tunne väsymystä. Väsymys iskee, kun produktio on valmis. Myös ikä on alkanut tuntua kehossa, keho ei kestä enää niin paljon kuin nuorempana. Eläkkeelle jäänti ei ole kuitenkaan mielessä, sillä Aksovaara ei ole vielä valmis

lopettamaan tanssimista ja opettamista.

Vaatimuksia ja menestystä

Saija Aksovaaran apuna yrityksessä on aviomies Wille Rajala, joka toimii hallituksen puheenjohtajana oman kokopäiväisen toimensa ohessa. Yhteistyö perustuu ajatukselle, että kumpikin tekee sitä, mitä osaa ja pystyy. Kymmenessä vuodessa työnjako on hioutunut toimivaksi kokonaisuudeksi.

– Vahvuutemme on, että teemme kaiken itse. Minä hoitan tuotteen kuntoon ja Wille hoitaa neuvottelut ja myynnin.

Aksovaaran ja Rajalan lisäksi tanssikouluun antaa työpanoksensa kymmenen nuorta tanssinopettajaa, jotka ovat olleet mukana jo vuosia, muutama lähes alusta asti.

– On hieno nähdä, kun hie-
man pelokkaasta työstä kasvaa itsevarma nuori nainen.

Aksovaara kehuu henkilökuntaansa yhteen hiileen puhaltamisesta ja vastuuntunosta. Yrittäjän arkea helpottaa, kun vastuuta voi jakaa.

– Heille tämä on enemmän kuin työpaikka. Meille on Willen kanssa molemmille tärkeää, että työntekijät viihtyvät. Vaadin paljon ja saatan sanoa suoraankin, mutta toisaalta olen myös oikeudenmukainen.

Kilparyhmä on saanut maistaa menestystä kansainväliselläkin tasolla. Lukuisista menestyksen hetkistä kolme mieleenpainuvinta ovat Aksovaaran mielestä ensimmäinen SM-kulta vuonna 1999, vuonna 2003 hip hop -muodostelmassa tullut SM-pronssi sekä **Jasmin Gesellen** ja **Milla Karjalaisen** 5. sija MM-kisoissa viime keväänä. Kilparyhmästä kasvaa tulevaisuuden esiintyjä.

– Nuoremmat esiintyvät heille sopivissa tilaisuuksissa, ei heitä laiteta samba-bikineissä tanssimaan. Samalla he saavat kokeilla minkälaista tanssijan työ on ammattina.

Aksovaara ajautui kuin vahingossa tanssikouluyritykseksi ja arki ei ole pelkkää tanssia, mutta saldo jää reilusti plussan puolelle.

– Tämä on ollut todella antoisaa ja olen onnellinen näistä tilaisuuksista.



Saija Aksovaara osallistuu kilpailuihin omaksi ilokseen. Hänen miehensä Wille Rajala hoitaa yrityksen bisnespuolen, neuvottelut ja myynnin. Työnjako on hioutunut kymmenen vuoden aikana toimivaksi kokonaisuudeksi.

Faktoja:

Yrittäjä: Saija Aksovaara, 33-vuotias, naimisissa, yksi lapsi

Yritys: Hot Cakes Oy

Työntekijöitä: Saijan lisäksi kolme vakituista tanssinopettajaa, joista kaksi kiertää maakunnassa opettamassa ja yksi opettaa Rovaniemellä. Muut ovat tuntiopettajia, jotka muodostavat myös esiintyjäryhmän. Aviomies Wille Rajala on hallituksen puheenjohtaja

Liikevaihto: noin 420 000

Viikoittaista opetusta Rovaniemen lisäksi Kemijärvellä, Kemissä, Ranualla, Sodankylässä, Posiolla, Ylitorniolla, Sallassa, Taivalkoskella, Pellossa ja Kittilässä. Lisäksi muilla Lapin paikkakunnilla lyhyitä tiiviskursseja.

Oppilaita: koko läänin alueella 1500

Tanssinopettajan työpäivä:

Klo 12.00 Työpäivä alkaa juoksevien asioiden hoidolla, muun muassa sähköpostiin vastaamista ja ilmoittautumismakkeiden käsittelyä. Maakuntiin lähteille opettajille autojen laittaminen valmiiksi sekä tankkaaminen.

Klo 14.30–15.30 Tuntikoreografioiden suunnittelu.

Klo 16.00 Ensimmäinen opetustunti, joita on illan aikana kolme neljään.

Klo 22.00 Ovet lukkoon opetustilasta Pohjolankadulta, illalla vielä sähköposteihin vastaamista. Työpäivästä tulee helposti 12-tuntinen.

Show-produktioiden aikana työpäivä alkaa harjoituksilla kello 8.00. Harjoitukset jatkuvat illalla opetustuntien jälkeen ja kestävät yömyöhään. Harjoitusten lisäksi Saija Aksovaara suunnittelee esitysten asut ja hankkii materiaalit niihin. Pukuvarastosta löytyy tällä hetkellä pari tuhatta esiintymisasua sekä noin 250 peruukkia.

Tanssikoulun vuosisykliä rytmittävät marraskuusta maaliskuulle kestävä showkausi, jonka jälkeen valmistaudutaan toukokuun SM- ja EM-kisoihin sekä syyskuussa järjestettäviin MM-kisoihin. Showkauden loppuessa on kisaohjelmien harjoittelu jo pitkällä.



Perinteiden Oppipoika

Ravintola Oppipoika kuoriutui pressujen alta alkusyksyllä täysin uudistuneena. Nyt ravintola kylpee luonnonvalossa ja vaaleat pinnat korostavat avaruuden tuntua. Uudistunut Oppipoika kattaa pöydän gastronomisilla perinteillä sekä lappilaisella eksotiikalla.

TEKSTI JA KUVAT: EVELIINA KUTILA



Poron kareeta karpaloviini-kastikkeessa.

Ravintola Oppipojan sali ja hotellin aula remontoitiin kesän aikana lattiasta kattoon täydellisesti, seiniä purettiin ja sisustus uusittiin kokonaan. Ulospäin suurin muutos on ikkunoita peittävien verhojen katoaminen, nyt ruokaillessa voi tarkkailla kadulla kuljijoita.

– Tässä rakennuksessa ei ole tehty näin radikaalia remonttia 30 vuoteen, palvelujohtaja **Sirpa Martiskainen** toteaa.

Yksi keskeisimmistä muutoksista on uusi palvelutiski, jossa nyt yhdistyvät ravintolan tiski, hotellin vastaanotto sekä kahvila Kisälli. Palvelutiski on nyt yhtä tilaa olevan hotellin aulan ja ravintolan keskipis-

te. Ravintola on sisustettu skandinaavisen pelkistetyksi, vaaleiden värien kontrastina on tummempia sävyjä. Raikkaat uudistukset ovat sisustusarkkitehti **Tuula Ylinenpään** käsialaa.



Mari Kuivalainen, Sari Töyräs ja Linda Heiskari opiskelevat ravintoalaa aidossa ympäristössä.



Oppipojan raikas sisustus on Tuula Yliininpään suunnittelema.

Ulkoisesta uudistuksesta huolimatta Oppipoika on ravintolana säilyttänyt perusideansa. Päivittäin vaihtuva lounas tarjoillaan edelleen pöytään, eikä ruuan laadusta tingitä. À la carte -lista yhdis-

telee lappilaisia raaka-aineita, gastronomisia perinteitä sekä ajan hermolla olevia trendejä. Rovaniemeläisille ravintola on tuttu perinteisenä liike-mieslounaspaikkana ja suosittuna kokouspaikkana. Ko-

koustitiloja Oppipojasta löytyy erilaisiin tarpeisiin. Ravintolan vieressä on viihtyisä kabinetti, jonka pöydän äärelle mahtuu parikymmentä henkeä. Yläkerran auditorioon mahtuu enimmillään 90 henkeä.

- Ilahduttavaa on, että kanta-asiakkaat ovat palanneet remontin jälkeen ja he ovat olleet ihastuksissaan uudistuksesta, Martiskainen kertoo.

Oppipojan nimi jo vihjaa, että kyseessä on Palvelualueen oppilaitoksen opetusravintola. Tarjoilijat ovat koulun opiskelijoita, samoin keittiössä pilkkoo ja paistaa nuoria tulevaisuuden ammattilaisia. Opiskelijoiden lisäksi salissa ja keittiössä työskentelee ammattihenkilökuntaa ja opettajia opastamassa ja neuvomassa alan keltanokkia.

- Opiskelijat tykkäävät paljon käytännön oppimisesta ja opettajilla säilyy kosketus työelämään, Martiskainen sanoo.

Opiskelijoiden järjestämät erilaiset teemaviikot ja -päivät piristävät ravintolan arkea. Ruokalista muuttuu teemojen mukaan ja ravintola sisustetaan teeman mukaisesti. Jouluna pöytään katetaan perinteiset suomalaiset keskitalven herkut.

Oppipojan esimerkkilounas: salaatti seisovasta pöydästä, pääruuaksi loistesiiikaa ja perunoita, yrttibroileria ja riisiä tai täytettyjä kesäkurpitsoja riisin kera, jälkiruuaksi omenapiirasta. 9 euroa. Alkuruuuan kanssa lounaan hinta on 10 euroa.



Palvelutiski yhdistää uuden Oppipojan palvelut.



Sirpa Martiskainen on tyytyväinen uuteen sisustukseen.

Pohjoista kukkaloistoa

Suomen pohjoisimman kukkakauden tiskin takaa löytyy nuori nainen, joka uskoo yrittämisen tulevaisuuteen vakaasti. Mimmi Turusen esikuvana ja oppiäiteinä ovat olleet "täti" ja äiti, joiden kädenjäljissä hän nyt sitoo kimppuja Ivalossa.

TEKSTI JA KUVAT: EVELIINA KUTILA



Mestarisitoja Mimmi Turusen taidonnäyte on upea leikkokukista tehty kimppu, joka on ilo niin antajalle kuin saajalle.

Evi Heikel perusti jo 1940-luvulla Ivaloon kukkakaupan, jonka pitoa jatkoi Mimmi Turusen äiti **Kaija Gröndahl**. Vastuu on nyt siirtymässä Turuselle, kun yritys siirtyy vuodenvaihteessa hänen vastuulle. Sukupolvenvaihdon jälkeen Kaija-äiti ja **Harri**-isä jatkavat edelleen töitä perheyrietyksessä.

Yrityksen virallinen nimi on Ivalon kukkakauppa ja hautaustoimisto, mutta jo vuosikymmenien ajan se on tunnettu Kaijan kukkana. Kyseessä on Suomen pohjoisin kukkakauppa ja hautaustoimisto, mikä tarkoittaa laajaa toimialuetta.

– Asiakkaita on Saariselältä Utsjoen Nuorgamiin. Palvelemme ihmisiä Uudenmaan läänin kokoisella alueella, Turunen toteaa.

Vanhempien uraa yrittäjänä lapsesta asti seuranneella Turusella ei ollut kukkakauppiaksi ryhtyessä harhakuvitelmia yrittäjyyden arjesta.

– Olen kaksiviikkoisesta asti ollut mukana töissä. Olen kasvanut täällä kaupan takahuoneessa. Ensimmäinen ajatus yrittäjyydestä oli, että helpommallakin pääsisi.

Yrittäjäperheen kotona on aina puhuttu rehellisesti siitä, minkälaista on olla töissä seitsemän päivää viikossa, arjet ja pyhät. Toisaalta kotona on tuotu esille myös yrittäjyyden positiiviset puolet.

Kotioloissa yrittäjyyden arki tuplautuu, sillä myös Turusen aviomies **Jonne Turunen** on yrittäjä. Hänen optikko-liikkeensä on vain kivenheiton päässä kukkakaupasta Ivalon kirkonkylällä.

Sidonnan mestari

Turunen on opiskellut Torniossa tradenomiksi, mutta jo opiskeluaikana hän päätti, ettei ura urkene ainakaan toimistotöissä.

– Ammattikorkeakouluopinnot olivat numeroiden pyörittelyä. Olen sosiaalinen ihminen ja haluan olla ihmisten kanssa tekemisissä. En voinut kuvitella olevani päätteen

ääressä toimiston lasikopissa töissä, Turunen kertoo.

Vuonna 1997 hän suoritti Kempeleessä floristin ammattitutkinnon ja sidonnan mestarifloristin tutkinnon kolme vuotta myöhemmin. Paluu Ivaloon oli jo opiskeluaikana luonnollinen valinta.

– Muualla käydessä oppii arvostamaan sitä, mitä täällä on, Turunen tuumaa.

Parhailtaan Turunen suorittaa yrittäjän ammattitutkintoa, mutta floristin työssä tarvittavat tärkeimmät taidot hän on oppinut vuosikymmenten aikana seuraamalla vanhempiensa työtä.

– Asiakkaan kanssa samalle aaltopituudelle pääseminen on taitolaji, että osaa tehdä oikeanlaisen kimpun asiakkaan toiveiden mukaan. Tämän oppii vain tekemällä, hän toteaa.

Surussa ja ilossa

Kukkakauppias on mukana ihmisten elämän aallonpöyryissä ja juhlatilanteissa. Suurin osa asiakkaista hakee kukkia perhejuhliin.

– Tässä näkee ihmisen elämän kehdosta hautaan, palvelemme ilossa ja surussa, Turunen sanoo.

Kukkakaupan arki seuraa juhlapyyhiä. Keväällä sesonki alkaa pääsiäisenä, sen jälkeen juhliataan valmistujaisia, kesällä työllistävät häät ja hiljaisen syksyn jälkeen joulun jälle kiireistä aikaa. Lomalle nuori yrittäjä ehtii syksyllä ja talvella. Lomien järjesteleminen on toistaiseksi helpompaa, kun vanhemmat ovat vielä mukana yrityksen arjessa.

– Töissä voisi olla kellon ympäri, mutta täältä on vaan osattava lähteä. Oma olohuone on oltava takahuonetta viihtyisämpi, Turunen sanoo.

Kukat tulevat lentokoneilla Helsingistä ja monet asiakkaatkin matkaavat Ivaloon kauempaa. Saariselän kappeli ja Pielpajärven erämaakirkko houkuttelevat hääpareja ulkomaita myöten. Monet ovat yllättyneitä, että näin pohjoisesta löytyy asiantunteva kukkakauppa.



Kukat valitaan kimppuun asiakkaan mieltymysten ja toiveiden mukaan. Tätä taitoa ei voi oppia kirjoista lukemalla, ainoastaan työskentelemällä erilaisten asiakkaiden parissa.



– Ivalolaiset miehet osaavat hemmotella naisia leikkokukkakimpuilla, Mimmi Turunen kehuu kotikylänsä miehiä.



Kukkiensidonnan alkeet mestarifloristi Mimmi Turunen on oppinut jo lapsena äidiltään Kaija Gröndahlilta.

Valmiissa kimpussa on kaikki yksityiskohdatkin viimeistelty.



– Nykytekniikka helpottaa kaukomorsiamien palvelua, kun voi lähettää sähköpostilla kuvia puolin ja toisin.

Luja usko tulevaisuuteen

Toisinaan Kaijan Kukkaan piipahtaa myös ulkomaalaisia matkailijoita, vaikka matkailu työllistää kukkakauppiasta enemmän muiden yritysten kautta. Pyrkimyksenä on palvelulla erilaisia ihmisiä, eikä voi erikoistua vain yhteen asiaan.

– Jos voitaisiin lotossa, pitäisin kaupan täynnä leikkokukkia huolimatta hävikistä, Turunen naurahtaa.

Ennen lottovoiton osumista kohdalle, on yrittäjän otettava huomioon asiakkaiden toiveet ja erilainen menekki eri vuodenaikoina. Niinpä liikkeestä löytyy leikkokukkien lisäksi kuivakukka-asetelmia ja silkikukkatöitä. Alalla kilpailu on muuttunut, kun kukkia saa huoltoasemilta ja marketeista, mutta Turunen katsoo luottavaisesti tulevaan.

– On pakko uskoa tulevaisuuteen, Turunen toteaa.

Toisaalta hän uskoo, että markettien kukkatarjonta voi tukea myös kukkakaupan myyntiä.

– Ihmiset ostavat marketeista kotiin kukkia arkena ja tottuvat näkemään tuoreita kukkia ympärillä, silloin kynnys ostaa kukkia erikoistilanteisiin kukkakauppiaalta on matalampi.

Turunen kiittelee ivalolaisia nuoria miehiä, jotka osaavat hemmotella naisia kukilla.

– Asiakaskunta nuorentuu koko ajan, hän kertoo.

Ahkerä jäsenhankkija

Mimmi Turunen on toiminut kaksi vuotta Ivalon yrittäjien naisten puheenjohtajana ja hänet on jo palkittu valtakunnallisesti ahkerimpana uusien jäsenten hankkijana. Myös järjestötoiminnan mallin Turunen on saanut kotoa, sillä Kaija-äitikin on toiminut aktiivisesti yrittäjänaisissa.

– Yhdistyksenä olemme aika erikoinen: toimimme laajalla alueella, samoin ikäjakauma on laaja. Nuorimmat ovat parikymppisiä ja vanhin lähes 80-vuotias, Turunen kertoo.

Ivalossa on paljon pieniä yrittäjiä, jotka saavat elantonsa käsitöistä ja matkailusta. Koko ajan syntyy uusia yrityksiä ja sitä kautta järjestölle lisää jäseniä.

Järjestötoiminta elää Ivalossa aallonpohjan jälkeen jälleen kukoistusta sopivasti yhdistyksen 40-vuotisjuhluvuonna. Juhlavuoteen on kuulunut muun muassa paneelikeskustelua kunnan päättäjien kanssa, perinteinen naistenpäivän tapahtuma, yritysvierailuja ja virallinen 40-vuotisjuhla.

– Naiset tarvitsevat oman verkostonsa, Turunen toteaa naisten oman järjestön tarpeellisuudesta.



Kukkakaupan takahuone on täynnä kimpussa tarvittavia koristeita.



Kukkakauppialla ei ole omaa kukkasuosikkia, tässä tuoksutellaan orkideaa.

Kukkakauppias lähikuvassa

Yrittäjä: Mimmi Turunen
Yritys: Kaijan Kukka
Työntekijöitä: 3
Liikevaihto: noin 300 000 €

Yrityksen virallinen nimi on Ivalon kukkakauppa ja Hautausoimisto Oy. Kaijan Kukkana perheyrittys on tunnettu jo yli kolmekymmentä vuotta. Evi Heikel perusti kukkakaupan ja vuodenvaihteessa liiketoiminta siirtyy Mimmi Turusen vanhemmilta Kaija ja Harri Gröndahlilta heidän tyttärelleen. Turunen on ollut mukana yrityksessä vuodesta 1997.

Kaijan kukka on Suomen pohjoisin kukkakauppa. Se palvelee asiakkaita laajalla säteellä Saariselältä Nuorgamiin. Yksityishenkilöiden lisäksi asiakkaina ovat paikalliset matkailuyrittäjät.

Ylioppilas ja sidonnan mestarifloristi. Alkujaan Mimmi Turunen opiskeli tradenomiksi, mutta oikeus, verotus ja laskenta-toimi eivät kiehtoneet häntä urana. Hän suoritti Kempeleessä floristin ammattitutkinnon ennen paluuta Ivaloon. Sidonnan mestarifloristin tutkinnon hän suoritti vuonna 2000. Parhailaan hän opiskelee yrittäjän ammattitutkintoa.

Vapaa-ajalla Mimmi Turunen harrastaa matkailua, lumilautailua ja sukellusta.

Ivalon Yrittäjänaiset palkittiin aktiivisuudestaan valtakunnallisilla naisyrittäjäpäivillä ja Mimmi Turunen palkittiin ahkerimpana uusien jäsenten hankkijana. Järjestön lokakuisten 40-vuotisjuhlien juhlapuhujana oli Lenita Airisto. "Lenita on hyvä esikuva naisyrittäjille."





Raunin vauhdissa

Rovaniemen yrittäjäpalkinnon tänä vuonna pokanneen Rauni Salon kalenteri on nyt täydempi kuin koskaan. Lomakylän emännän ja ravintoloitsijan pitää vauhdissa vuoden kiivaimpana matkailusesonkina hänen valintansa Rovaniemen kaupunginvaltuustoon. Uudet haasteet – uudet vaatteet.

TEKSTI JA KUVAT: PIA JOKELA

Polar Holidaysin toimitusjohtaja **Rauni Salo** on pitkän linjan matkailuammattilainen, jonka työ palkittiin tänä vuonna Rovaniemen yrittäjäpalkinnolla. Yhdessä yhtiökumppaninsa **Jonny Hyvösen** kanssa Salo pyörittää yritysrypästä, johon kuuluvat 250 vuodepaikan lomakylä Ounasvaaran Pirtit,

ravintola Ounaspaviljonki sekä tilausravintola Metsäkartano ja kahvila-ravintola Aurora napapiirillä. Aivan hiljattain kaksikko on ryhtynyt välittämään myös lomamökkejä ja maatiloja eri puolilta Lappia.

Keskeltä kuuminta matkailusesonkia Rauni Salo saadaan houkuteltua vaateostoksille Sampokeskuksen Modaan,

Modan vaatehyllysten keskellä hän kuitenkin tunnustaa, että uusi rooli poliitikkona on tuonut mukanaan paineita uudistaa vaatekaappia. Jatkossa pitäisi pystyä hyppäämään helposti roolista toiseen ja edustaa välillä finimminkin.

Trendien lyhyt oppimäärä

Modan naisten osaston vastaava **Anne Leppiniemi** kantaa ensimmäiseksi sovituskoppiin kaksi jakkupukua, mustaa liituraitaa ja harmaata villakangasta. Anne on varma otteissaan. Hän on työskennellyt vaatteiden parissa jo 20 vuotta, mutta vasta hiljattain hän on saanut pukeutumisneuvojan paperit Suomen Muotikaupan Liiton kurssilta. Intoa siis riittää.

– Koska sinulla tulee olemaan yhä enemmän kokouksia, lähtisin liikkeelle perinteisestä jakkupuvusta, hän ehdottaa.

Rauni on eri mieltä. Jakkupuvut kiristävät käsivarsista, joten on parempi siirtyä neuletakkeihin ja ponchoihin, kauden trendijuttuihin.

Violetti, monikäyttöinen poncho tuntuu Raunista heti omalta.

– Tässä voin olla oma itseni, hän peilaa.

Anne ehdottaa ponchon alle pinkkiä, silkkipuuvillaista puolipooloa ja mustia housuja kotimaisen Voglian mallistosta. Rento kokonaisuus toimii.

Ilta-asu on Raunille aina se vaikein pala purtavaksi. Ammattilaisen mielestä pitkä hame olisi kiireiselle helpoin ja monikäyttöisin valinta. Tämän kauden muotijuttuja ovat hameet, jotka myötäilevät lanteita ja leviävät sitten helmaa kohden hulvattomasti.

Raunille valittu musta hame saa yläosaksi hopeakirjaillun, lyhyen jakun, jossa on strassinapit edessä.

– Yksinkertainen on kaunista!

Raunin uusi iltaeleganssi jää toistaiseksi odottamaan rauhallisempaa jaksoa työrintamalla. Matkailuyrittäjät tunnetusti juhlivat vasta sitten, kun muut ovat lopettaneet.



Modan pukeutumisneuvoja Anne Leppiniemi neuvoo Rauni Saloa etsimään vaatteita kotimaisilta valmistajilta, joilta löytyy suomalaiselle vartalolle sopivaa puettavaa. Omaa tyyliä voi korostaa asusteilla ja värivalinnoilla, kuten pinkillä säväyksellä. – Joskus minun ehdotukseni voivat olla jotakin aivan muuta kuin asiakas itse olisi valinnut, Leppiniemi kertoo.



Pitkä hame, Modelia 119 €. Juhlajakku, Santarelli 119 €. Koru 19,95 € ja laukku, 12,95 € Vero Moda.

Matkailuyrittäjä ja kaupunginvaltuutettu Rauni Salo kokousta rennosti ranskalaisessa ponchossa, Linda Lykke 59,90 €. Pinkki puolipoolo, Santarelli 44,90 €.

jossa monitoimiaiselle etsitään pukeutumisneuvojan kanssa asuja arkeen ja juhlaan. Tehtävä ei saa häntä täysin syyttymään.

– En ole mikään vaateihminen. Mieluiten pukeudun lomakylän omaan farkkupaitaan ja juttelen urheilullisten asiakkaitteni kanssa, Rauni tokaisee heti kättelyssä.

Kiinnostavatko tulokset?

Kaikilla investoinneilla on tulosodotuksia. Niin markkinoinnilla. Tarvitaan jatkuvaa seuranta ja tulosten mittausta ja panostuotos-suhteen arviointia. Mutta miksi markkinointi-investointeja arvioidaan puutteellisesti ja tuloksia ei mitata riittävästi.

Eikö määritellä mitattavia tavoitteita? Markkinoinnin tehon seurannassa on puutteita vaikutussuhteiden ymmärtämisessä ja tarpeeksi pitkäjänteisessä toiminnassa. Ensin on syytä määrittää konkreettiset tavoitteet, valita muutama tehokas mittari ja keskittyä niiden seuraamiseen.

Eikö tunneta oikeita mittareita? Myynnin kehitys mainoskampanjan aikana on tapa mitata markkinoitiin sijoitetun rahojen tuottoa. Erään selvityksen mukaan yli 90 prosenttia suurista markkinoijista seuraa säännöllisesti myyntinsä arvoa ja volyymin kehitystä. Selvitykseen vastasi 60 markkinoijaa.

Yli puolet vastaajista seuraa mainonnan huomaamista, brändin vahvuutta ja mainonnan toimivuutta. Asiakasuskollisuutta pitää silmällä puolet vastaajista. Vain viidennes seuraa promootioiden tehokkuutta tai sponsoroinnin toimivuutta. Yksi käytetty mittari on kampanjakustannusten suhde saatuihin tilauksiin: tavoite voisi olla vaikkapa laskea cost per order-luvun trendiä. (Talouselämä 14/2005) Asiakastietonsa hyvin hallitseva yritys tuottaa ajantasaista analyysitulokset markkinointiprosessiin ja saavuttaa mitattavia tulosparannuksia.

Tunteisiin vetoavan brändimarkkinoinnin ja myyntiin tähtäävän kohdennetun markkinoinnin tulisi tukea toisiaan. Kysymys on tehokkaan keinovalikoiman löytämisestä. Tässä onnistuminen ja kannattavuus edellyttävät asiakkaiden tunteista ja asiakastiedon käyttöä markkinointiprosessissa. "Tie-

dän, että puolet markkinointipäätöksistä menee hukkaan – en vain tiedä kumpi puoli" on usein toistettu sanonta. Analysoinnin avulla saadaan vastauksia keihin panostaa ja keihin ei. Pareto -laki 80:20 pätee moneen asiakaskantaan ja vain murtoosa asiakkaista tuottaa yrityksen tuloksen.

Markkinointi on asiantuntijuutta, markkinatiedon hyväksikäyttöä ja kykyä tehostaa toimintaprosesseja – lisätä tuottoja tai vähentää kustannuksia. Tämän päivän ratkaisumalli, automatisoitu analytiikka, tehostaa myös asiakastiedon käyttöä. Mitattavat tulosparannukset toteutuvat asiakkaiden, hintojen tai toimenpiteiden optimoinnilla.

Miksi markkinoijat eivät ole enemmän kiinnostuneita markkinoinnin tuloksista ja kustannustehokkuudesta? Tulostietämyksen kautta tavoitteet määriteltäisiin konkreettisemmin,

seuranta olisi ajantasaista ja markkinointi-investoinnit suunnitelmallisempia. Numeroiden ja taloudellisten faktojen valossa markkinointi voidaan perustella tarkemmin – pelkkä huomioarvon nostaminen kohderyhmässä ei riitä. Ilman numeroita on vain mielipide.

Mitä markkinoija tarvitsee nykytilanteessa? Luovan prosessin ja kovien faktojen parempaa yhdistämistä. Markkinoinnin tulisi yhdistää analyttinen työ – segmentointi ja ennustava analytiikka – brändiajatteluun ja luovaan prosessiin. Sitä kautta voidaan nostaa myyntiä ja vähentää kustannuksia. Nähtäisiin myös paremmin kaivattuja tuloksia!

Taina Torvela
Ekonomi



Lapin TE-keskuksen tehtävänä on valtion toimenpitein tukea Lapin kehittämistä. Lapin TE-keskus osallistuu aktiivisesti ja määrätietoisesti Lapin kehittämiseen edistämällä yritystoimintaa ja työmarkkinoiden toimivuutta sekä alueen elinvoimaisuutta yhteistyössä elinkeinoelämän, kuntien ja muiden julkisten toimijoiden kanssa.

Lapin TE-keskuksen yrityspalvelut



Neuvoo

Yritystoiminnan käynnistäminen
Vienti ja kansainvälistyminen
Rahoitus
Sukupolven- ja omistajanvaihdokset
Uuden tekniikan ja teknologian käyttöönotto
Keksintö-, patentti- ja kauppakisteriasiat

Kehittää

Liiketoiminnan arviointi ja kehittäminen (ideaista liiketoiminnaksi)
Kannattavuus ja kilpailukyky
Myynti ja markkinointi
Tuotekehitys
Kansainvälistyminen
Sukupolven- ja omistajanvaihdokset

Kouluttaa

Alkavat yrittäjät: yrityksen perustaminen
Pk-yritysten liikkeenjohto ja asiantuntijat: johtaminen ja toiminnan kehittäminen
Kansainvälistyminen
TE-keskusten yrityskoulutukset löytyvät osoitteesta www.te-keskus.fi/ koulutuspankki

Rahoittaa

Yritystoiminnan käynnistäminen ja kehittäminen
Teknologian ja tekniikan kehittäminen ja käyttöönotto
Yritysten toimintaympäristöjen kehittäminen
Yritysten kasvu ja kansainvälistyminen
Kuljetukset
Ympäristö- ja energiainvestoinnit

TE-keskuksen palveluihin voi tutustua osoitteessa www.te-keskus.fi.
Yritysten julkiset palvelut löytyvät myös osoitteesta www.yrityssuomi.fi

Yrityspalveluista saat tietoa myös työvoimatoimistojen yrityspalveluneuvojilta.
Tilaa Yrityspalveluiden sähköinen uutiskirje osoitteesta www.te-keskus.fi/lappi

Lapin TE-keskus
Ruokasenkatu 2
96200 Rovaniemi
Vaihe 010 60 27000
Faksi 010 60 27040
Kemin palvelupiste:
Sairaalakatu 2, 2.krs
94100 Kemi
lappi@te-keskus.fi

Matkailun yritystoiminta kasvaa Rovaniemellä edelleen

Rovaniemen seudun suhdanekatsauksesta selviää, että matkailu on edelleen vahva ja kasvava ala Lapin pääkaupungissa. Hotellien liikevaihto on kehittynyt kahden viimeisen vuoden aikana nopeammin kuin muualla Lapissa. Ohjelmalvelu- ja virkistystoimialan yritysten liikevaihto on myös kasvanut tämän vuoden ensimmäisellä neljänneksellä.

Toimialan liikevaihto kasvoi 5,4 prosenttia vuoden 2005 ensimmäisellä neljänneksellä. Ohjelmalvelu- ja virkistystoimialalla liikevaihto aloitti huiuman kasvun vuonna 2004, koko vuoden kasvu oli 20,1 prosenttia. Kasvua vauhditti erityisesti vuoden viimeinen neljännes, johon matkailun huippusesonki joulun ajoittuu. Tämän vuoden ensimmäisellä neljänneksellä kasvu oli 5,4 prosenttia.

Majoitus ja ravitsemistoiminnan liikevaihto puolestaan laski vuoden 2004 lopulla ja vuoden 2005 ensimmäisellä neljänneksellä jäätin käytännössä nolllakasvuun. Vielä vuosi sitten alan henkilöstömäärä kasvoi muutamalla prosentilla, mutta tämän vuoden puolella henkilöstö on supistunut. Lasku oli ensimmäisellä neljänneksellä -1,2 ja toisella neljänneksellä

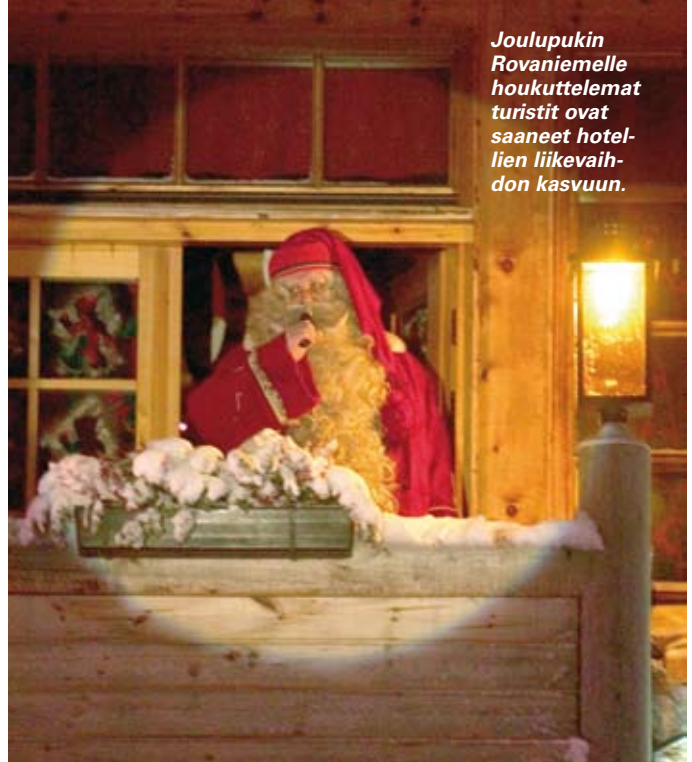
-4,9 prosenttia. Majoitus- ja ravitsemistoimialalla on trendi vuokratyövoiman käyttö, joka ei näy toimialan yritysten henkilöstömäärässä.

Viime vuonna laskussa ollut elintarvikkeiden ja juomien valmistus on lähtenyt Rovaniemellä kasvuun. Kasvu on muuhun lääniin verrattuna poikkeuksellista. Kasvua oli vuoden 2004 viimeisellä neljänneksellä 11,8 prosenttia ja tämän vuoden ensimmäisellä neljänneksellä 3,5 prosenttia.

ICT-toimialan henkilöstömäärä on myös kasvussa. Kasvu oli vuoden ensimmäisellä neljänneksellä kolme prosenttia ja toisella 4,1 prosenttia. Sisällöntuotannossa henkilöstömäärä laski vuoden 2005 ensimmäisellä neljänneksellä neljä prosenttia, mutta toisella neljänneksellä enää vajaan prosentin. Kokonaisuudessaan ICT-toimialan liikevaihto on laskenut alkuvuonna kaksi prosenttia.

Sen sijaan ICT-palvelutuotannossa liikevaihdon pieneneminen oli ensimmäisellä neljänneksellä vajaat kolme prosenttia. Viime vuonna seitsemän prosentin kasvun kokenut ICT-sisällöntuotanto tyrehtyi ja liikevaihto on pysynyt lähes ennallaan.

Joulupukin Rovaniemelle houkuttelemat turistit ovat saaneet hotellien liikevaihdon kasvuun.



Yhdistyvän Rovaniemen elinkeinotoimen tavoitteena on yritystoiminnan vahvistaminen ja uuden yritystoiminnan synnyttäminen alueelle. Työllisyysastetta on tavoitteena nostaa kolme prosenttia vuoteen 2010 mennessä. Elinkeinotoimen resurssit kohdistetaan erityisesti painopistealojen kehittämiseen, joita ovat matkailu, ICT-ala, kylmä- ja talviteknologia, perusteellisuus sekä maaseudun yritystoiminta.

Rovaniemen seudun suhdanekatsauksen ovat koonneet Elinkeinokehittäjä eero ja Lapin liitto. Siinä tarkastellaan yritystoimipaikkojen liikevaihdon ja henkilöstön kehitystä yhdeksällä Rovaniemen seudulle strategisesti tärkeällä toimialalla. Katsoituksen aineisto on Tilastokeskukselta ja sen on koostanut tutkija Sami Laakkonen Lapin liitosta.

VR kartoittaa herättämistarvetta

VR selvittää joulukuun aikana, kuinka moni makuuvaunuasiakas kaipaa edelleen konduktöörin herätystä. Makuuvaunuissa kokeillaan 5.-31. joulukuuta käytäntöä, jossa konduktöörit eivät herätä matkustajia automaattisesti ennen määrääsemaa, kuten tähän asti on tehty. Matkalippujen tarkistuksen yhteydessä konduktööri tiedustelee, tarvitseeko asiakas konduktöörin henkilökohtaista herätystä. Halutessaan asiakas saa sen nykyiseen tapaan.

Kokeilun taustalla on matkustajien usein esittämä toive, että he voisivat itse huolehtia heräämisestään. VR kerää joulukuun ajan kokemuksia ja palautetta uudesta käytännöstä, josta päätökset tehdään vuoden vaihteen jälkeen.

Pohjoisessa pärjät vain parhaimmilla välineillä! Tervetuloa valitsemaan näistä merkeistä se oikea!

Dethleffs **EURO MOBIL** **KARMANN** **Mobil** **Polar** **SOLIFER**

Laadukkaimmat saksalaiset matkailuautot myös kaksoispohjalla ja takavetoisillakin alustoilla!



Nyt meillä on monipuolinen valikoima niin uusia kuin tuoreitakin vaihdokkeja heti toimitukseen!

YRITTÄJÄT! OTTAKAA YHTEYS, SAATTE NYT HYVÄN TARJOUKSEN!
Varastoamme netissä;
www.aula-caravan.fi
> klikkaa vaihdokit

Meiltä myös täydellinen Caravan-huoltopalvelu!

TÄYDEN PALVELUN CARAVANTALO JA MONIMERKKILIKE vuodesta 1988!

AULA-CARAVAN

ALAKORKALONTIE 12 ROVANIEMI, 016-319 600, Martti AULA 0400-698 238,
Kalervo PERÄLÄ 050-555 6670, Yrjö MÄÄTTÄ 0400-496 362
KISÄLLINKUJA 4 KEMINMAA, 016-270 600, Tapani SAONEGIN 0400-691 400
Mikko Lehtiniemi 040-761 1350. E-mail: etunimi.sukunimi@aulacaravan.inet.fi



Heartburn on yksi kolmesta Popcity-bändistä.

Rovaniemi on pop

Rovaniemi on valittu vuoden 2006 Popcityksi. Valinnan teki Suomalaisen musiikin tiedotuskeskus Fimic. Vuoden edustusbändeiksi on valittu HeartBurn, Hra Apatia ja Naiv. Popcity-projekti nostaa rovaniemeläisiä bändejä valtakunnan julkisuuteen sekä edistää alueen musiikkitoimialaa. Tavoitteena on tukea alueellista kulttuuritoimintaa vastapainona pääkaupunkiseudulle keskittyneelle musiikkielämälle. Vuoden aikana järjestetään koulutusta ja showcase-keikkoja.

Projektin keulakuviksi valittiin kolme erilaista yhtyettä demojen ja live-katselmuksen perusteella. HeartBurn soittaa southern rockia vakuuttavan autenttisella tyylillä. Nelimiehininen yhtye on valittujen bändien vanhin yli 20 vuoden keski-ikällä. Hra Apatia on ainoa suomenkielinen yhtye

ja nimestään huolimatta se on hulvaton live-bändi, jonka tyyliä voisi luonnehtia vaihtoehtoiseksi suomirockiksi. Naiv on 15-17-vuotiaista koostuva nelikko, joka ei ikäänsä anteeksi pyytele vaan esiintyy vakuuttavasti isommankin yleisön edessä. Tyyli pysyttelee vahvasti rockin ja metallin välimaastossa.

Keulakuvabändien lisäksi muutkin rovaniemeläiset yhtyeet pääsevät osallisiksi projektin hedelmistä muun muassa koulutuksissa. Toiveena on tiivistää yhteistyötä alueella, jossa on paljon lupaavia yhtyeitä, musii-kin parissa toimijoita ja nuorten asialle omistautuneita virallisia tahoja.

Popcity-projektia tukevat muun muassa Rovaniemen kaupunki, Rovaseutu-kuntayhtymä, LUSES ja Rovala-opisto.



Aula-Caravanin tilat kaksinkertais-
tuvat ensi keväänä.

Aula-Caravanille tuplasti tilaa

Aula-Caravan laajentaa toimitilaa Rovaniemellä kaksinkertaiseksi. Liikkeenharjoittaja **Martti Aula** uskoo matkailuajoneuvojen tulevaisuuteen ja tekee yrityksen historian suurimmat investoinnit. Laajennustyöt ovat puolen miljoonan euron arvoiset.

Aula-Caravan on toiminut Rovaniemellä ja Keminmaassa vuonna 1998 hankituissa tiloissa, jotka ovat uusia tiloja huomattavasti pienempiä. Tavoitteena on uusilla investoinneilla turvata

kymmenen työntekijän työpaikat.

Uudet tilat ovat jo nousseet harjakorkeuteen. Laajennus käsittää 682 neliötä, jotka jakautuvat matkailuautomyyvälään, huoltokorjaamoon ja varastoon. Tilat valmistuvat alkukeväästä.

Uuden korjaamon erikoisuus on yhdessä sodankyläläisen Nordlift Oy:n kanssa yhteistyössä toteutettu autolaskin. Huoltotiloihin tulee 9,2 metriä syvä, 2,8 metriä leveä ja 2 metriä

syvä huoltosyvyyden, jonka pohjalle matkailuajoneuvo voidaan laskea. Tämä takaa korkeiden ajoneuvojen katolla tehtävien huoltotöiden turvallisuuden ja ergonomisen työasennon. Todennäköisesti autolaskin on ensimmäinen laatuaan Pohjoismaissa.

Autolaskin toimii samalla periaatteella kuin autonostin, mutta se on yläasennossa lattian tasolla. Yläasennossa oleville ajosilloille ajetaan matkailuauto

tai -vaunu, joka lasketaan huoltomontun syvyyksiin ja katto jää lattian tasolle. Yleensä huoltomonttuun menee mekaanikko, nyt sinne lasketaan ajoneuvo.

Matkailuajoneuvojen katto-
tasolla tehdään muun muassa ilmastoilaitteiden ja televisio-
/satelliittivastaanottimien antennien huollot sekä markiisien asennukset. Autolaskin mahdollistaa myös katon pesun turval-
lisesti lattiatasolta vaappuvien telineiden sijasta.

Yrittäjät toivovat valtion osallistuvan enemmän vanhemmuuden kustannuksiin.



Valtion maksettava vanhemmuuden kustannuksia

Selvitysmies **Janne Metsämäki** esittää yrittäjien mielestä väärää lääkettä vanhemmuudesta työnantajille koituvien kustannusten pienentämiseksi. Metsämäen ehdottama vanhempainpäivärahojen tason nosto ja sen vaatima työnantajamaksujen korotus johtaisi työnantajakustannusten nousuun. Suomen Yrittäjien mukaan ongelmana on, että vanhemmuuden kustannukset kasaantuvat liian suurena määrin työnantajille. Kustannusten eri suuruus eri aloilla ei ole ongelma.

Ongelmaa ei pidä ratkaista sillä, että lisätään kustannuksia niille aloille, joilla kustannuksia ei vielä ole. Suomen Yrittäjien mielestä työnantajille vanhemmuudesta koituvia kustannuksia

on korvattava nykyistä laajemmin, mutta korvausten rahoittamisessa on siirryttävä verovaroja tapahtuvaan rahoitukseen.

Raportissa esitetään, että palkallinen äitiysvapaa pitäisi ottaa kaikkien alojen työehtosopimuksiin. Tämä nostaisi työnantajakustannuksia juuri niillä aloilla, joilla tähänkään asti ei ole ollut varaa kustantaa äitiysvapaata palkallisena. Suomen Yrittäjien mielestä selvitysmiehen ehdotus kohottaisi entisestään työn hintaa. Tällä taas olisi työllisyyden kannalta pelkästään kielteinen vaikutus. Oikeasuuntainen on raportin ehdotus siitä, että työnantajille ryhdyttäisiin maksamaan kompensatiota sairaan lapsen hoitoajalta maksetuista palkoista.

Lapissa ennätysmäärä vientiyrityksiä

Lapissa on vientiyrityksiä suhteellisesti enemmän kuin koko maassa keskimäärin. Vientiyritysten osuus Lapissa on hurja 33 prosenttia, koko maan keskimääräisen osuuden ollessa 20 prosenttia. Suoran viennin osuus kokonaisviennistä on Lapissa 69 prosenttia. Koko maassa vastaava osuus on keskimäärin 58 prosenttia. Kansainvälistymiseen

Lapissa panostaa voimakkaasti kahdeksan prosenttia pk-yrityksistä, vastaavan luvun ollessa koko maassa neljä prosenttia. Tiedot perustuvat Tietoykkönen Oy:n toteuttamaan puhelinhaastatteluun pk-yritysten keskuudessa touko-kesäkuussa 2005 kauppa- ja teollisuusministeriön ja TE-keskusten toimeksiannosta. Vastaajia Lapissa oli 168.

Hallitus madaltamaan työllistämisen kynnyksiä

Finnveran ja Suomen Yrittäjien tämän syksyn 2005 pk-yritysbarometri ennakoii työllisyyden lisääntymistä pk-sektorille.

– Työn korkeat sivukulut ja osaavan työvoiman heikko saatavuus ovat kuitenkin lisääntyneen työllistämisen jarruja, Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja Jussi Järventaus toteaa.

Osaavan työvoiman huono saatavuus viittaa, että työmarkkinoilla vallitsee sekä riittämättömän kysynnän että tarjonnan ongelmat. Tämä huomio on linjassa tilastojen kanssa, jotka osoittavat työttömyyden pysytlevän korkealla samaan aikaan, kun avoimien työpaikkojen määrä on lisääntynyt nopeasti.

– Pk-sektorin verraten myönteisistä työllisyysnäköyksistä huolimatta on todennäköistä, että hallituksen työllisyystavoitteesta jäädään liian kauaksi. Näin ollen tarvitaan edelleen merkittäviä toimia työn kysynnän ja tarjonnan vahvistamiseksi.

Tarpeelliset toimet ovat jatkoa jo toteutetuille päätöksille ja samoja, joita yrittäjät peräänkuu-

luttavat päättäjiltä globalisaation haasteisiin vastaamiseksi. Näitä ovat yritysverotuksen kilpailukykyyn turvaaminen, työnantajamaksujen ja henkilöverotuksen alentaminen, osaamistason turvaaminen ja työmarkkinoiden joustavuuden, erityisesti paikallisen sopimismahdollisuuden lisääminen.

– Koska työmarkkinarakenteessa on tapahtunut vähiten muutoksia, olisi hallituksen loppukaudella panostettava näihin kysymyksiin, Järventaus toteaa.

Kaksi kolmannesta yrittäjästä kokee globalisaation vaikutukset yrityksensä toiminnalle joko erittäin tai melko myönteisinä. Jussi Järventauksen mukaan yrittäjien myönteinen suhtautuminen yhteen aikamme suurimmista haasteista on päättäjille tärkeä viesti.

– Yhtä tärkeää on havaita, että mahdollisuuksien hyödyntämiseksi ja globalisaation myös pienille työpaikoille aiheuttamien negatiivisten vaikutusten vaimentamiseksi on toteutettava yrittäjien tärkeänä pitämiä yhteiskunnallisia muutoksia.



(tai piipahda osoitteessa www.hyvapomopahapomo.fi jos haluat tietää miten säästät rahaa ja motivoit henkilökuntaa yhtä aikaa.)



Pohjoismaat – voittaja-alue globaalissa kilpailussa?

Pohjola voi olla voittaja-alue globaalissa innovaatiotaloudessa. Pohjoismaat ovat kehittäneet yhteiskuntajärjestelmäänsä ja toimintamuotojaan niin kilpailukykyisiksi, että voidaan sanoa tämän 25 miljoonan asukkaan alueen olevan maailman hyvinvoivin. Maailman kilpailukykyindeksillä mitattuna Pohjoismaat ovat kärkkästä. Maailman kilpailukyysisin on Suomi, Ruotsi ja Tanska tulevat perässä kolmantena ja neljäntenä, myös Islanti ja Norja ovat kymmenen parhaan joukossa.

Teknologiamittarilla Islanti, Suomi, Tanska ja Ruotsi ovat kuuden parhaan joukossa. Luovuusmittarilla mitattuna Suomi, Norja, Ruotsi ja Tanska valloittivat neljä ensimmäistä sijaa.

Edellä mainitut pohjoismaisten innovaatiotalouksien tulokset antavat ymmärtää, ettei Pohjoismailla ole globaalissa kilpailutaloudessa mitään hätää. Tuntuu paradoksaaliselta, että pienet maat, joissa on korkeat verot, iso julkinen sektori ja laajat hyvinvointipalvelut, keikkuvat kilpailukyky-mittauksissa tulosluettelon kärjessä. Jonkinlainen merkitys lienee silläkin, että pohjoismainen yhteistyö on maailman vanhimpia ja kattavampia yhteistyön malleja. Toivoa sopii, että edellä mainitut kilpailukyky-mittarit mittaavat oikeita asioita ja niiden tuloksista osataan vetää oikeat johtopäätökset.

Eräs Pohjoismaiden yhteiskuntia merkittävällä tavalla haastava asia on väestön ikääntyminen. Meillä Suomessa tähän on havahduttu ja meneillään on kiivas poliittinen keskustelu kunta- ja palvelurakennemuutoksesta, välttämättömyydestä, joka pelastaa hyvinvointiyhteiskunnan. Samaa rakennekeskustelua käydään naapurimaa Ruotsissa. Tanska on kuntauudistuksessaan jo toteutusvaiheessa. Vaikka eroavaisuuksia on, pohjoismaisten yhteiskuntien samankaltaisuus näkyy tässäkin asiassa.

Pohjoismaisten parlamentaarikkojen yhteistyöfoorumi Pohjoismaiden neuvosto sekä Pohjoismaiden ministerineuvosto pyrkivät osaltaan edistämään rajat ylittävää yhteistyötä. Resursseja tähän työhön voidaan mm. rajat ylittävien

yhteistyöalueiden kautta, kuten täällä Pohjoiskalottineuvoston. On selvää, että Euroopan Unionin integraatiokehityksen vaikutukset myös raja-alueilla tulevat näkyväksi ja vaikuttamaan pohjoismaisen yhteistyön painopistealueisiin.

Muun muassa aluepoliittisia asioita voidaan ajaa pohjoismaisena yhteistyönä. Norjan elinkeinoelämän järjestön (NHO) Pohjois-Norjan piiri vetää Arktisk Sone 2007 -hanketta, jonka avulla pyritään turvaamaan pohjoisimmille Pohjoiskalotin alueille oikeus erityisiin tukimuotoihin, joita voitaisiin jokaisessa maassa soveltaa kansallisen harkinnan mukaan. Esimerkiksi kuljetustuki tai työnantajamaksuhelpotukset olisivat tällaisia tukimuotoja. Ensisijaisesti pyritään vaikuttamaan EU:n tulevaan aluepolitiikkaan ja sen jälkeen vielä kansallisiin hallituksiin, jotta Pohjoiskalotin alueen elinkeinoelämälle voitaisiin taata tasapuoliset kilpailulähtökohdat etelän yritysten kanssa.

Tornionlaakso ja Perämerenkaari kuuluvat niihin Pohjolan raja-alueisiin, joissa verkostot ovat kutakuinkin kunnossa. Yritysten, yrittäjäjärjestöjen, kuntien, korkeakoulujen ja muiden organisaatioiden tulee pitää huolta siitä, että nämä alueet pysyvät elinvoimaisina pohjoisina alueina Euroopassa, jopa esikuvina koko EU:lle. Keskeisten toimijoiden kuten Perämerenkaaren yhteistyöorganisaation, Tornionlaakson neuvoston, Pohjoiskalottineuvoston, yhteisiä eurooppalaisia työmarkkinoita alueella edistävän EURES Crossborder Toredal Partnership -hankkeen ja tämän taustaorganisaatioiden tulee vain puhalttaa yhteen hiileen. Yhteistyö tekee voittaja-alueen globaalissa kilpailussa.

Martti Kankaanranta
toimitusjohtaja
Länsipohjan
Yrittäjät



Kun työ on tehtävä.



Kun työ on tehtävä.

VARAMIESPALVELU-YHTIÖT
LAATUTYÖTÄ KAUTTA MAAN

Valtakatu 16, 94100 Kemi • puh. (016) 725 0500
Rovakatu 15, 96100 Rovaniemi • puh. (016) 312 100

www.varamiespalvelu.fi

HOTELLISI LAPISSA

Hotelli Kieppi

Raitopolku 1
99830 Saariselkä
Puh. (016) 55 44 600
Fax (016) 55 44 700
reservations@hotellikieppi.fi
www.hotellikieppi.fi



Hotelli Ivalo

Pohjoisinta Suomen Lappia

Ivalontie 34, 99800 Ivalo
Puh. (016) 688 111 Fax (016) 661 905
hotelivalo@hotelivalo.fi www.hotelivalo.fi

Sotumaksukokeilulla ei toivottuja vaikutuksia työllisyyteen

Lapissa ja saaristokunnissa toteutettu sosiaaliturvamaksun vapautuskokeilu ei lisännyt työllisyyttä. **Ossi Korkeamäki** ja **Roope Uusitalo** arvioivat työnantajan sotu-maksusta vapauttamisen kokeilusta tehdyssä raportissa, että sillä ei tilastollisesti ollut merkittäviä työllisyysvaikutuksia. Työllisyyden muutokset kokeilualueella ja vertailualueilla olivat melko samankaltaisia. Palkat nousivat kokeilualueella noin kaksi prosenttiyksikköä nopeammin kuin vertailualueella. Neljän prosentin sotu-maksuhelpotus alensi kokeilualueen työkustannuksia noin kaksi prosentilla.

Sotu-maksukokeilun työllisyysvaikutuksia tutkittiin vertailemalla työvoimakustan-

nusten ja työllisyyden kehitystä yrityksissä sekä kokeilu- että vertailualueella.

Kokeiluun liittyy muutamia seikkoja, joiden merkitystä on tällä hetkellä vaikea arvioida. Ei ole poissuljettua, että Lapin kokeilualueelle olisi kohdistunut alueellisia shokkeja, jotka olisivat heikentäneet alueen talouskehitystä. Pk-yritysbarometrin perusteella sekä odotukset Kainuun yleisestä suhdannetilanteesta että yritysten liikevaihdosta kehittyivät vuosina 2003–05 huomattavasti vahvemmin kuin Lapissa. Täten on mahdollista, että alueelliset kysyntävaihtelut selittäsivät osan heikoista työllisyysvaikutuksista.

Kokeilun määräaikaisuus heikentäneen työllisyysvaikutuksia. Koska maksualen-

nuksen saa vain kolmeksi vuodeksi, ei sillä todennäköisesti ole merkittävää vaikutusta yritysten investointeihin, mikä tukisi työllisyyskehitystä. Kokeilu kohdistuu tyypillisesti pieniin yrityksiin, jotka työllistävät uuden työntekijän ainoastaan, kun siihen on riittävät taloudelliset perusteet. Tällaisessa tilanteessa kahden prosentin alennus työkustannuksissa ei ole riittävä kannustin.

Sotu-maksualennus kohentaa sekä työnantajien kannattavuutta että lisää kotitalouksien ostovoimaa, mikä tukee talouskasvua, mutta heijastuu yritysten rekrytointeihin vasta pidemmällä aikavälillä.

Ennen lopullisten johtopäätösten tekoa, mahdollisten alueellisten suhdannetekijöiden vaikutukset työllisyyteen tulisi selvittää. Kokeilun laajentamisessa koko maahan on ongelmana julkisen talouden budjettirajoitteet, valtiolla ei ole edellytyksiä poistaa työnantajien sotu-maksuja kansallisesti.

Tästä eteenpäin luotettavan kumppanin merkki.



Kirjanpitoimistojen Liitto on nyt Taloushallintoliitto.

Uusi nimi ilmentää liiton jäsenten laajentunutta toimintakuvaa yli 100 000 suomalaisen yrityksen taloushallinnon monipuolisena asiantuntijana.

Yrittäjä, tarkista, että oma tilitoimistosi on Taloushallintoliiton auktorisoitu jäsen. www.taloushallintoliitto.fi



Taloushallintoliitto

Osaava. Luotettava. Riippumaton.

Lahjatavaroita Enontekiön messuilta

Perinteiset Lahjatavaroita Lapissa -messut pidetään Hetan yläasteen liikuntahallilla Enontekiöllä 4.–5. helmikuuta 2006. Messuille kutsutaan laajalti lahjatavaroiden, matkamuistojen, sisustustuotteiden sekä liikelahjojen ostajia etupäässä Suomesta, Ruotsista ja Norjasta. Myös kaikki yritysten liikelahjoja hankkivat henkilöt ovat tervetulleita messuille tutustumaan lappilaisiin lahjatavaroihin. Messut järjestää Enontekiön Yrittäjät ry.

yrittajat.fi

Liity mukaan rohkeaan joukkoon!

Suomen Yrittäjät



He lukevat sen.

Yrityksesi lähettää
vahinkoilmoituksen.

–Oletko tyytyväinen
yrityksesi
vakuutusyhtiöön?



Palkittuja

Syksyn aikana on palkittu jälleen vuoden yrittäjiä ja yrityksiä, kun paikallisjärjestöt ovat palkinneet omien alueidensa ansioituneita.

Lapin Yrittäjien jäsenjärjestöstä **Rovaniemi** palkitsi Polar Holidays Oy:n Rauni Salon ja Jonny Hyvösen. **Inarin** Yrittäjät palkitsivat vuoden yrityksenä Lapin Luontolomat Oy:n Teuvo ja Tuula Katajamaan ja **Ranualla** palkittiin Ranuan Mäntylevy Oy:n Jari ja Kirsi Kelahaara.

Savukosken vuoden yritys on Kone-Virta Ky, josta palkittiin Juha ja Risto Virta. **Kemijärvellä** palkittiin vuoden yrityksenä Ikihirsi Oy ja sen yrittäjät Pentti ja Elina Koskenranta. **Sodankylässä** palkittiin Luoston Kerttuli Oy:n Kerttu ja Matti Heikkilä ja **Kittilässä** Ajotrans Ky:n Sirkka

ja Pauli Ajo. **Pelkosenniemen** vuoden yritys on Pyhäntunturi Oy, josta palkinnon sai Jukka Nopanen. **Sallan** vuoden yrittäjä on Martti Järvelä Matkis-Kioski Ky:stä ja **Posio** palkitsi Tarmo sekä Irma Laatikaisen Tarvike-Laatikainen Oy:stä.

Länsipohjan alueella vuoden 2005 yrittäjinä on palkittu **Torniossa** Teuvo Järllström Rasavil-Tuote Oy:stä, **Pellosa** Onni Kittu Putki Kittu Oy:stä, **Ylitornio** Raimo Koivisto Työkone Koivisto Oy:stä, **Keminmaassa** Ari Holappa Keminmaan Puurakennus Oy:stä sekä **Tervolassa** Marjut Rovannerä Kauneus- ja jalkahoitola Marjut Rovannerästä.

Inarissa kultainen yrittäjäristi on myönnetty matkailuyrittäjä Paavo Holopaiselle ja sähkö-



Sirkka ja Pauli Ajolle palkinnon luovutti Kittilän Yrittäjien puheenjohtaja Jukka Nikkinen ja Lapin Yrittäjien puheenjohtaja Sirpa Orre.



Posion vuoden yrittäjät Tarmo ja Irma Laatikainen.

urakoitsija Seppo Pekkälle. Hopeisen ristin saivat liikkeenharjoittaja Jyrki Linnanmäki, yrittäjät Sinikka Siivikkoa ja Kaisa Särkelä. Liikkeenharjoittaja Jari Kaivosoja sekä yrittäjät Jyri Mattila ja Marko Tiainen on palkittu pronssisella yrittäjärivistillä.

Rovaniemellä timanttisen 50 vuoden ristin saivat hallituksen puheenjohtaja Veikko Keski-Ruokanen, liikkeenharjoittaja Arvo Laitinen ja liikennöitsijä Olavi Vilander. Timanttisen 40 vuoden ristin sai liikkeenharjoittaja Timo Sääskilähti ja 30 vuoden ristin saivat parturi Ritva Iivari ja arkkitehti Erkki Päiveröinen.

Kultaiset ristit saivat toimitusjohtaja Mikael Gröhn, kauppiaspari Heikki ja Riitta Helisten, toimitusjohtaja Jussi Holopainen, liikkeenharjoittaja Kyösti Kallinen, toimistonhoitaja Seija Kallinen, liikkeenharjoittaja Yrjö Pallari, yrittäjät Jouni Ylitapio ja Lauri Ylitulkila sekä liikkeenharjoittaja Liisa Viitala.

Hopeisen ristin saivat toimitusjohtaja Teo Lehtimäki, liikkeenharjoittajat Jukka-Pekka Ollila, Pirkko Pallari ja Hannu Rantala, yrittäjä Teijo Penders, toimitusjohtaja Seppo Taula, rakennusinsinööri Matti Vaarala ja apteekkari Kaarina Välimaa. Sairaanhoitaja Päivi Eilola ja talouspäällikkö Eeva Lehtimäki saivat pronssiset ristit.

Kemijärvellä timanttisen 30 vuoden ristin saivat KLT kirjanpitäjä Meeri Evesti, yrittäjät Sinikka Haikonen ja yrittäjä

Raimo Haikonen sekä kauppiat Leo Korva ja Maija-Liisa Korva. Kultaisen ristin saivat yrittäjät Vuokko Järvenpää, Laila Kiviniemi, Timo Lahtela, Hannu Laitila, Tauno Pyykkönen ja Kauko Luosujärvi sekä autoilija Riku Kerkeä, kuntohoitaja Jouni Palojärvi ja fysioterapeutti Riitta-Leena Palojärvi. Yrittäjät Sulo Korpela, Sirpa Kuvaja ja Sami Niemistö sekä liikkeenharjoittaja Jyrki Ylitolva saivat hopeisen ristin.

Kittilässä timanttisen 40 vuoden ristin saivat liikkeenharjoittaja Silja Hettula ja kauppias Seppo Tekoniemi. Timanttisen 30 vuoden ristin saivat liikkeenharjoittajat Erkki Samuel Hettula ja Jorma Soikkeli. Kultaisella ristillä palkittiin yrittäjät Pasi Autioniemi, Maija Metsävainio, Mauri Metsävainio, Anne Vierelä sekä Reino Vierelä. Hopeisen ristin ansaitsivat yrittäjät Reijo Jääskeläinen, Jouko Nikkinen, Jukka Nikkinen, Pirjo Niva, Raino Olli, Päivi Pekkala, Mervi Pesonen, Jyri Virmakoski, Kari Virmakoski ja Pertti Virmakoski. Pronssisen ristin saivat yrittäjät Anne Jaspis Toivonen, Veijo Kaukonen, Satu Kokkonen, Voitto Kähkönen, Raija Palosaari sekä Jorma Rantanen.

Sodankylässä muistettiin kultaisella ristillä asianajaja Hannu Autosta, toimitusjohtaja Yrjö Neitola ja kauppias Unto Penttistä. Hopeisen ristin sai muurari Kauko Berg ja pronssisen toimistosihiteeri Ritva Kivimäki-Neitola.

If – Suomen nopein vakuutusyhtiö?



Kukapa haluaisi tuhlatua aikaa vakuutusyhtiön kanssa. Jos yrityksessäsi sattuu jotain,

toivot vain nopeaa käsittelyä ja pikaista korvauspäätöstä. Osoitteessa if.fi tarjoamme molemmat.

Nopean verkkopalvelumme, If-yrityskansion, ansiosta voit ilmoittaa meille vahingosta vaikka heti. Otamme yrityksesi asian pikaisesti hoidoimme ja useimmissa tapauksissa yrityksesi saa korvausratkaisun jopa 48 tunnin kuluessa. Eikä sinun tarvitse enää soittaa perään, vaan me pidämme sinut ajan tasalla.

Me järjestämme yrityksesi henkilöstölle nopean sairaanhoidon, järjestämme asiantuntijat korjaamaan vahingon ja huolehdimme kaikin tavoin, että yrityksesi toiminta voi jatkua normaalisti.

Joko vakuutuit? Siirrä yrityksesi vakuutukset meille. Käy osoitteessa if.fi tai soita 010 514 1500.



Ole huoletta. Me autamme.



Lovikan Pekalle Kannel on rakas

Kuka tietää, että Lapissa tehdään kanteleita? Harva, mutta se on totta. Pekka Lovikka Ylitorniolta on rakentanut kanteleita jo yli 20 vuotta. Miehen motto on tehdä soittimia, johon soittaja voi rakastua. Vain siten syntyy rakastettavaa musiikkia.

TEKSTI JA KUVAT: JORMA AULA



Pekka Lovikan työympäristö on kuin mikä tahansa verstaas. Miehen sylissä on lähes 5000 euron arvoinen konserttikantele testissä ennen luovutusta.

Lumi tupruaa Alkkulanraitilla niin, että ei eteensä näe. Kello on viisi yli yksitoista marraskuun lopun tiistaina. Radan alituksen ja parin käännöksen jälkeen edessä on Ylitornion Soitintuotteen halli Teollisuustie kymppissä, jonka yhdestä ikkunasta näkyy pari miestä istumassa pöydän ääressä.

Hallin ulko-oven takaa avautuu näkymä, johon kuuluu sahoja ja muita puuntyöstölaitteita, ja josta tulee raikkaan puun rehevä tuoksu. Kanteleentekijät ovat ruokataualla, harjoittelija tupakalla. Yrittäjä, perustaja, omistaja ja toimitusjohtaja Pekka Lovikka lusikoi peltisestä rasiasta soppaa suuhunsa, vastaa välillä lankapuhelimeen, välillä kännykkään. Pienen taukotilan seinillä on vanhoja kanteleita ja sähkökitara.

Muusikosta kanteleentekijäksi

Tässä on jotakin aivan käsittämättömän ristiriitaista. Näkymä teollisuushallissa voisi olla vaikka keittiökäluustefirmasta tai puusorvaamosta, mutta tämän talon tuotteet luovat jokainen oman ainutkertaisen sointinsa Euroopan, Yhdysvaltain tai Japanin metropolien konserttisaleissa.

Muusikko Pekka Lovikan kanteleentekijän ura alkoi toisen kaverin kanssa vuonna 1983 puuseppänä. Molemmat ovat musiikkimiehiä, uran valintaa vahvisti Pekan äiti, joka oli soittanut kannelta. Kaverusten yhteinen yrittäjäura päättyi 1990, jolloin Pekka otti yrityksen haltuunsa.

Sitten iski vuosisadan lama, josta Pekan yritys selvisi säikähdyksellä.

– Onneksi silloin kanteleen soitto koki jonkinlaisen uudelleen heräämisen.

Kallein kantele 4650 euroa

Ylitornion Soitintuotteesta lähtee vuodessa maailmalle tuhat kannelta. Pekan yrityksen markkinaosuus on kuin Nokialla. Suomen muilta kanteleentekijöiltä tulee parituhatta

kannelta, joten Ylitornion Soitintuotteen markkinaosuus on huikat 33 prosenttia. Lovikan halvimman kanteleen hinta on 50 euroa ja kalleimman 4650 euroa. Malleja on nykyisin jo kaikkiaan kymmenen viisikielisestä moderniin 11-kieliseen kanteleeseen. Viisi kieltä soi tuhansissa maailman kodeissa jokainen omalla persoonallisella vivahteellaan,

– Tämä on jatkuvaa tuotekehittelyä. Kannel ei ole pelkästään pyhäkoulusoitin. Sitä käytetään isoissa orkestereissa ja yhtyeille on omia kanteleita, Pekka Lovikka sanoo.

Kanteleen nousukausi jatkuu ja kantele modernisoituu. Nyt se on aivan muuta kuin kansallispukusoitin. On klassista ja nykykansallista ja kymmenen vuotta sitten kanteleeseen tulivat sähköt, 2000-luvulla lankkukanteleet, joissa ei ole kaikupohjaa.

– Kanteleella soitetaan tänä päivänä maailmanmusiikkia.

Lappilainen liian kiero

Kanteleen tie alkaa laadukkaasta, oksattomasta puusta, joka Ylitorniolle tulee eri puolilta maailmaa kuivattuna lankkuna, suurin osa Kanadasta, Keski-Euroopasta ja soitinkuusi Petäjavedeltä.

– Lapin puu on liian oksaista ja kiero.

Puuta aletaan työstää. Konserttikanteleen puuosien tekeminen vie aikaa viikon, koneistaminen ja asentaminen vielä puolitoista, joten yhden kanteleen tekemiseen käytetään kaksi ja puoli täyttä työviikkoa.

Kanteleiden kuningas

Konserttikannel on kanteleiden kuningas, jota voi tarvittaessa entisestäänkin vahvistaa sisäänrakennettujen mikrofoniavulla esimerkiksi yhtyeessä soittaessa. Vaahterasta valmistettu runko luo kestävän ja kauniin soittimen ja soinnin.

Neljä vuotta sitten syntyi Lovikan sähkökitara, joka sai nimekseen hyvin mystisen Shaman.

– Kun soitin on valmis, se numeroidaan ja kirjataan omaan tiedostoomme, joten tiedämme vastakin millainen yksilö on matkannut Japaniin, millainen Amerikkaan konserttikanteleeksi ja millainen suomalaisen kotiin kotisoittimeksi. Jokainen kannel on oma yksilönsä, Pekka painottaa.

– Soittimet ovat intohimoni ja elämäni ilo, mies kiteyttää.

Ylitorniolla valmistetaan myös kitaroita. Kaikki tuotteet markkinoitaan eri puolille maailmaa.



Tietokoneelta annetaan ohjeet työkoneelle, joka valmistaa oikean kokoiset osat kanteleisiin.

Faktoja:

Yritys:

Ylitornion Soitintuote Ky

Perustettu: 1983

Yrittäjä: Pekka Lovikka (46), syntynyt Ylitorniolta

Henkilökunta: 3 vakituista ja työharjoittelija, Timo Tyni, Jarmo Väyrynen ja Jarmo Keskitalo.

Jälleennyjät: Musiikkiliikkeitä kautta maan (yhteensä 60 kappaletta)

Sesonki: Talvisesonki alkaa 15. elokuuta ja jatkuu syyskuun loppuun. Joulusezonki alkaa marraskuussa. Kevät on tasaista ja kesä hiljaista.

Yrittäjän perhe: Vaimo ja kaksi lasta

Luottamustehtävät: Ylitornion yrittäjien puheenjohtajana kolme vuotta.

Visio: Kehittää omaa tuotetta lappilaisena laadukkaana ja yksilöllisenä käsityönä, jonka sävel saa soida missä päin maailmaa tahansa.





Kanteleentekijän pääkonttori.



Timo Tyni viimeistelee viisikielistä kannelta. Puunväriset ja tummaksi petsatut ovat saaneet rinnalleen uusia värejä.

Leikkimielinen sahauskilpailu saa naurukyyneleet valumaan silmistä.



Ilta metsureiden tyyliin

Ilta metsureiden tyyliin alkaa roolijaolla ja päättyy takuuvarmasti hersyvään nauruun. Sahauksen välissä nautitaan hyvästä seurasta ja maukkasta illallisesta.

TEKSTI JA KUVAT: EVELIINA KUTILA

Metsureiden ilta Karhunpesällä alkaa asianmukaisiin vaatteisiin pukeutumisella. Illan dress code on flanellipaita asustettuna rennolla mielellä. Puolen tunnin ajomatkan päässä Rovaniemen keskustasta sijaitseva Karhunpesä muistuttaa vanhanajan metsäkämpää, jonka eloa metsän valtias itse tarkkailee nurkassa. Illan pimeydessä pirtinpöydälle sytytetään kynttilät ja katetaan illallinen tykötarpeineen.

Karhunpesällä ilta vietetään myös ulkomaalaisten kanssa suomen kielellä. He saavat paikan päällä perisuomalaiset nimet, esimerkiksi Davidista tulee Tapio ja Pierrestä Pekka. Kommunikoinnin helpottamiseksi metsureille jaetaan Mettämiehen sanakirja, josta löytyy tärkeimmät fraasit, esimerkiksi valkoviiniä saadakse on muis-tettava pyytää valkkaria ja shall we dance -pyyntö kuuluu mettä-suomeksi, että lähetääkö.

– Usein ulkomaalaiset vieraat kutsuvat vielä seuraavana aamuna aamiaisella toisiaan suomalaisilla nimillä, myyn-

tineuvottelija **Milla Ylinampa** Lapin Safareilta kertoo.

Metsureiden ilta huipentuu leikkimieliseen kilpailuun, jossa testataan sahaus- ja naulausnopeutta. Sahan puru pölyyää ja nauru on herkässä, kun Karhunpesän isäntä **Unski Kumpula** opastaa kokemattomampia sahausessa. Leikkimielisyydestä huolimatta ajanotto on sekuntipeliä, eikä hutilyönteihin ole varaa.

Lapin Safareiden omistamaan Karhunpesään mahtuu 50 hengen ryhmä ruokailemaan. Kylpemään haluavilla on mahdollisuus saunaan ja pulahtaa avantoon.

Mikäli ilta metsämiesten malliin vie kaikki mehut, Karhunpesällä on mahdollisuus myös yöpyä. Päärakennuksesta löytyy majoitustilat kymmenelle ja pihapiirin mökistä neljälle. Päärakennuksen sviitissä voi kuulla historian lehtien havinaa. Israelin pääministeri **Golda Meir** kävi sinne ruokalevolle illallistuttuaan presidentti **Urho Kekkonen** kanssa.

Illallinen nautitaan pitkän pirtinpöydän ääressä kuten metsäkämpillä aikoinaan.



artprint

edellä jäljessä



Olisihan se suuri vääryys,
jos mestariteos
näyttäisi painamisen jälkeen
tusinatavaralta.

MYynti JA TUOTANTOTEHTAAT

HELSINKI

Haukilahdenkatu 4,
00550 Helsinki
puh. (09) 7740 050

KOKKOLA

Eteläväylä,
67100 Kokkola
puh. (06) 8272 100

YLIVIESKA

Pajalankatu 17,
84100 Ylivieska
puh. (08) 4110 200

www.artprint.fi

Mukana lappilaisen sisustuksen
arjessa ja juhlassa
ja vuosikymmenien ajan



Suunnittelusta toteutukseen



YLPEÄSTI LAPPILAISET

ROVANIEMI

VÄRI JA MATTO
Aittatie 11, puh. (016) 3343 611

KEMI

Karjalahdenkatu 22,
puh. (016) 215 5400

KEMIJÄRVI

Jaakonkatu 6,
puh. (016) 813 380

TORNIO

Teollisuuskatu 10,
puh. (016) 480 886



VÄRISILMÄ

Lapin Lattiamestarit Oy
PARKETTI-, KAAKELI- JA MATTOTYÖT

Aittatie 11, PL 41, 96101 Rovaniemi
Puh. 040 513 8551, (016) 334 3611

INTERREG III A

**Pohjoinen on raja-
alueohjelma, josta
tuetaan valtakunnan-
rajat ylittävää hanke-
toimintaa. Jos yrityk-
sesi, organisaatiosi
tai yhteisösi on halu-
kas rajat ylittävään
hankeyhteistyöhön
ruotsalaisten,
venäläisten tai norja-
laisten yhteistyö-
kumppanien kanssa,
Lapin liitosta saat
lisätietoja rahoituk-
sesta ja muusta
hanketoimintaan
liittyvästä.**

INTERREG III A Pohjoinen sisältää kolme osaohjelmaa:

- **Pohjoiskalotin osaohjelma**
Pohjoiskalotin osaohjelmasta tuetaan hankkeita, jotka edistävät elinkeinoelämää tai rajat ylittävää osaamista Pohjoiskalotin alueella.
- **Kolarctic-naapurisuusohjelma**
Kolarctic-osaohjelmasta tuetaan yritysyrityksiä, osaamista ja hyvinvointia sekä alueen sisäistä toimivuutta edistäviä rajat ylittäviä hankkeita Pohjoiskalotin sekä ohjelma-alueeseen kuuluvien Venäjän alueiden välillä.
- **Saamen osaohjelma**
Saamen osaohjelmasta tuetaan saamelaisten 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, josta löytyvät myös hakulomakkeet ja hakuohjeet.

Seuraava haku aika päättyy 31.1.2006. Hakemukset osoitetaan asianomaisen osaohjelman hallintokomitealle ja toimitetaan osaohjelman sihteeristölle.

Pohjoiskalotin osaohjelma

Länsstyrelsen i Norrbottens län, S-97186 LULEÅ,
puh. +46 920 96000, e-mail: lanstyrelsen@bd.lst.se

Troms fylkeskommune, Regional utviklingsetat, yhteyshenkilöä Björn Berg, puh. +47 776 23098,
e-mail: 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

Finnmark fylkeskommune, Regionalutviklingsetaten, yhteyshenkilö Jan Martin Saigusjkin Solstad, puh. +47 789 62022, e-mail: jan.martin.solstad@ffk.no

Saamen osaohjelma

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

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

Valmisteluapuraha

Hankihakemusten tekemiseen on mahdollista saada valmistelurahaa 50 % valmistelun kustannuksista, enintään 5000 euroa. Lisätietoja sihteeristöstä tai osoitteesta www.interregnord.com



INTERREG IIIA POHJOINEN

www.interregnord.com

Euroopan aluekehitysrahasto



EUROOPAN YHTEISÖ

Suomalaismuistojen risteily

Laatokan ja Äänisen aalloilla

Näitä tantereita talloivat isämme ja papamme reilut 60 vuotta sitten 40 asteen pakkasessa. Heille ei tarjoiltu venäläistä aamiaista tai lounasta. Onneksemme he pysäyttivät vihollisen Tali-Ihantalaan. Risteilimme veteraanien jäljillä Laatokalle, Syvärille ja Ääniselle.

TEKSTI JA KUVAT: ANNELI AULA JA JORMA AULA

Bussi on odottanut vaajan tunnin Vaalimaan raja-asemalla, kun vain yksi harjoittelijaneitonon tarkastaa kaikkien rajan yli haluavien bussimatkalaisten passit. Autojen odotusalueella maleksii muutama rajavartija kätet taskuissaan. Tylsää näkymää parantaa betonipihan ylittävä blondi rajanainen. Naapurini passijonossa ehtii tuijottamiselta todeta, että on hamekangas rajavartijoilla vähissä. Suuri maa ja suuret toleranssit, mutta hitaat kiireet.

Lopulta Pohjolan Turisti-auton bussi pääsee jatkamaan matkaa. Ohi vilisevät entiset suomalaiskylät ja lopulta ohitetaan entinen suomalaisen hautausmaa, jonka päälle on rakennettu liikenteenjakaaja ja vihdoin vanha rajapitäjä, Siestarjoki vain 35 kilometriä Pietarista luoteeseen.

Ei siis ihme, että isä-aurinkoinen, Josef Stalin oli sodan aikana huolissaan läntisestä epäluotettavasta naapuristaan, jonka pään menoksi oli suunnitelma. Vallataan koko



Suomalaiset matkaavat Karjalaan kaiho mielessä kartta kädessä. Laatokan aaltoja ei kehitys ole pysäyttänyt, Euroopan suurin järvi on entisensä. Nyt sen aaltoja kyntävät venäläiset jokilaivat.

Suomi ja siirretään kaikki sen asukkaat toiselle puolelle isoa, kaikkien suomalaistenkin kommunistien ihannoimaa ihannevaltiota, Neuvostoliittoa, oli miehen ajatus.

Suomalaisten epäonneksi pioneerit eivät perääntymisvaiheessa ehtineet hävittää siltoja ja teitä, jolloin Stalin oli onnistua suunnitelmissaan. Tali-Ihantalassa suomalaiset saivat kuitenkin aikaan taistelun, joka pelasti meidät vaellukselta, josta olisi tullut katkera ja pitkä.

Ikivanhaa raivoluksesta

Aurinko on laskemassa ja ilta pimenemässä kesäkuun 28. päivänä 2005 muutama minuutti ennen keskiyötä. M/s Kuibyshev on lähtenyt satamastaan Pietarin edustalta neljä tuntia aikaisemmin. Neva on omalla tavallaan kaunis.

Ranta viettää toisinaan loivasti toisinaan jyrkemmin vuolaasti virtaavaan Nevaan, jonka rannoille nuoret ovat

tulleet Ladoillaan viettämään kesäiltaa. Heidän katseensa kääntyvät ohi seilaaviin laivoihin, jotka vievät matkustajansa Laatokalle, Euroopan suurimmalle järvelle tai ovat palamassa takaisin Pietariin.

Pietarin satama ei vedä kaikkia sinne pyrkiviä laivoja samaan aikaan, joten kymmenittäin rahtilaivoja odottaa joella pääsyä purkamaan tai ottamaan lastiaan.

Jokinäkymä on rauhoittava, mutta toisaalta ristiriitainen. Ränstityneiden talojen lomasta

näky rakenteilla olevia luksustaloja, joita ympäröi korkea aita. Täällä on tapana ajaa joko vanhalla ränstityneellä Ladalla tilanteen pakottamana tai luksusautolla mustien lasien taakse kätkeytyen. Sama äärimmäisyys näkyy asumuksissa.

Ilta pimenee keskiyöksi, jokuoma levenee ja edessä aukeaa Laatokka, jota ennen sivuutetaan viehättävä Pähkinälinna kesäyössä. Siitä näkyy vain siluetti, muu peittyi pimeään yöhön.



Valamon 43 metriä korkea pääkirkko on kunnostettu näyttäväksi. Kellotapuli kohoaa 73 metrin korkeuteen.



Syvärin viimeinen sulku ennen Laatokkaa.

Näky on uskomaton. Rannaton järvi, jota kyntää yli 30 yövalaistua alusta.

Valamon rauhaan

Jokilaiva rantautuu Iso-Niikkakan lahdella Valamon syväsatamaan, joka tarjoaa

miellyttävän rantautumispaikan saareen tutustumiselle. Valamon saari on pinta-alaltaan 28 neliökilometriä ja Laatokan yli 50 pienemmän saaren kanssa niiden yhteispinta-ala on 36 neliökilometriä. Enimmillään Valamon saarella asui viitisensataa siviiliä, nyt heitä on vain noin kaksisataa.

Opastetulla kierroksella tullaan ensin Uuden Jerusalemin skiitalle, jota myös Ylösnousemuksen skiitaksi sanotaan. Kirkko on edelleen toiminnassa ja sen piha-alueella on asuntoja, ruokala ja jopa matkamuuromyymälä.

Matka jatkuu Getsemanen skiitalle, jota ympäröivät säänharmaannuttamat rakennustelineet paljastivat, että remonttia on tehty jo useana vuotena ja hiljaisuudesta päätellen kunnostustöillä ei liene kiirettä. Asuinrakennuksessa

on kahden munkin koti ja lähitulevaisuudessa sinne tulee orpokoikien sijoituskoti.

Getsemanen skiitalta jatketaan loivaa ylämäkeä kaartaan vasempaan kohti Öljymäkeä. Metsästä kuuluva viulun soitto vangitsee mielenkiinnon ja onpa savukalan myyjäkin ehtinyt paikalle. Korkealta Öljymäeltä ihaillaan kansallisromanttisia maisemia ja kaunista sinikattoista puukappelia, Kristuksen Taivaaseenastumisen kappelia. Jotkut jatkavat vielä Aleksanteri Syväriäläisen erakkoluolalle.

Monipuolisemman kuvan Valamon saaresta saa vaeltamalla kuuden kilometrin matkan syväsatamalta pääluostarille. Tällä kertaa Luostarinlahdelle siirryttiin yhteysaluksella, Laatokan rannatonta ulappaa ja vehmasta kallio-saaristoa katsellen. Laivan apumies kauppasi kolmikielis-

tä Valamon karttaa muutaman euron hintaan. Joku onnistui tinkimään kartan eurolla.

Kantosiipialukselta siirrytään pääluostarille Valamon museossa piipahduksen jälkeen. Sataman matkamuuromyymälän ohi nouseaan portaita Pyhän Portin kautta kohti luostarin keskusta, pääkirkkoa. Kirkko kohoaa 43 metrin korkeuteen ja sen kellotapuli kurkottaa huikeaan 73 metrin korkeuteen. Luostariveljeskunnassa on nykyisin munkkeja 250, enimmillään luostarin kukoistaessa heitä oli peräti 1300. Luostarin puutarhassa mustakaapuinen munkki puuhailee istutustöissä. Ympäristössä vallitsee käsin kosketeltava rauha.

Jos haluaa tutustua Kristuksen Kirkastuksen kirkkoon, on muistettava pukeutumissäännöt. Naisilla tulee olla pitkä



Venäläisen myymäläauton löytöjä ihmettelee bussinkuljettaja Esa Åkerlund.



Mandrogan vodkamuseosta löytyvät lähes kaikki maailman vodkat.



Ylösnousemuksen kirkon risti Valamossa.

hame, tumma huivi ja olkapää peitettyinä, myös miehillä on oltava pitkät housut ja hihallinen paita. Pääkirkon porttikäytävässä naisille ojenteli pitkiä mustia, virttyneitä kietaisuhameita vihaisenoloinen nainen. Turisteista ei taideta tykätä.

Kamerat kannattaa laittaa piiloon, sillä kuvaaminen kirkossa on kielletty. Myöskään kännyköiden pirinästä ei pidetä. Luostarin alueella asuu myös siviilejä, joiden asuttaman rakennuksen pimeä ja kostea betonikäytävä antoi aavistuksen asuinoloista. Luostarin rauhaan toi särön avoimista ikkunoista pauhaava nykymusiikki. Ensisilmäyksellä tänne ei tekisi mieli asettua asumaan. Sen sijaan luostarin yhteydessä toimivaan, mukavuuksin varustettuun hotelliin oli majoittumassa asiakkaita,

myös suomalaisia pyhiinvaeltajia.

Syvärijokea kohti Äänistä

Koska Äänisjärven pinta on 27 metriä Laatokan pintaa korkeammalla, matka jatkuu Ääniselle Syvärin voimalaitoksen sulutuksen jälkeen. Ensimmäistä voimalaitosta, Ala-Syvärin voimalaa alettiin rakentaa vuonna 1927 ja vaikean rakentamisen vuoksi se valmistui vasta vuonna 1946. Voimala tuottaa 500 miljoonaa kilowattituntia vuodessa. Pato on 1,5 kilometriä pitkä ja korkeutta sillä on 30 metriä. Sulutus voimalalla kestää puolisen tuntia. Syvärissä on ohitettava toinenkin sulku.

Jokirantojen puut ja pensaat ovat kasvaneet kiinni veden pintaan. Joissakin kohdin lai-

vojen nostattama aallokko on syönyt rantatörmää ja kaatanut puita jokeen.

Maisema muistuttaa suomalaista jokimaisemaa. Vastaan lipuu muutamia ruosteisia proomuja ja rahtilaivoja, väliin rannalta erottuu houkutteleva kullan keltainen hiekkadyyni.

Aamupäivän laivamatkan jälkeen edessä on Mandroga, jonka pietarilainen liikemies on perustanut turistipyydykseksi. Rakennukset ovat erilaisten tyylien sekoitus, lohikäärmeet kohottavat päätään rakennuksen seinässä, väliin on eksynyt muutama karjalaisytylinen talo, jonka irvikuva on samaan tyyliin rakennettu liukumäki. Tällaisen osaa vain venäläinen suunnitella ja rakentaa. Pian kuljetushelikopterin säksätys ja alueen peittävä hiekkapilvi rikkovat idyllin.

Ihmiset pyyhkivät hiekkaa hiuksistaan ja hampaissa narskuu sora.

– Meillä osataan, lienee liikemies miettinyt.

Mandrogan kauppakylästä voi olla monta eri mieltä. Jonkun kerrotaan siihen jopa ihastuneen. Mielenkiintoista on kierrellä kojuisia ihailemassa venäjänkarjalaista käsityötaitoa tai yli kahden tuhannen tuotteen vodkamuseossa, jossa pikkurahalla saa maistaa niin monta eri vodkalajia kuin kantti kestää. Lienee liikemies miettinyt suomalaisasiakkaita tätä museota perustaessaan.

Ääniselle siirtymisen kunniaksi kaivetaan esiin Äänisen aallot -kappaleen sanat ja kajautetaan se haitarinsoitajan säestyksellä. Yöllä aallot keinuttavat enemmän kuin Laatokalla. Rantaudutaan Petroskoihin, entiseen Äänislin-



Korkeatasoinen Kantele-ryhmä esiintyy suomalaismatkailijoille Petroskoin teatterissa.



Viikatemies astelee Petroskoin keskustassa ilmeisesti matkalla heinäpellolle.



Jokilaiva lipuu ohi harmaiden kylien Syvärillä. Väli rauhan aikana suomalaiset olivat asemilla näillä rannoilla.

Aleksanteri Syväriläisen luostarin pihalla Lotinanpelossa astelevat siviilielämän jättäneet miehet.



naan, jossa tehdään kaupunkieros bussilla. Kaupunki on perustettu vuonna 1703 ja sen 200 000 asukkaasta on 70 prosenttia venäläisiä. Kaupunki on Pietari Suuren perustama, hänen patsaansa on valettu pronssiin ja graniittiin. Otto Wille Kuusinen seisoo kasvot Äänisen suuntaan. Ihmettellemme miksi patsasta ei ole upotettu Äänisen aaltoihiin.

Terassilla katsellaan ohikulkijoita ja kun kerran Karjalassa ollaan, on maistettava karjalaniirakkaa ja kyytipoikana venäläistä olutta. Parasta Petroskoita on Kantele-ryhmän musiikki- ja tanssiesitykset kaupungin uudessa teatteritalossa. Laulajien ja tanssijoiden taidokkaat esitykset saivat kuulijoiden suosionosoitukset. Erityisesti yleisön hurmasivat nuorten taiteilijoiden suomenkieliset esitykset.

Matka jatkuu Karjalan tunnetuimpaan matkakohteeseen, Kizhin saarelle, jossa on Venäjän kuuluisin ja vanhin puukirkko 22 kupoleineen. Udun keskellä nousevat kupolit saavat aikaan epätodellisen tunnelman.

Suomalaislentäjä sen säästi

Kizhin saari oli aikoinaan Karjalan kansan juhla- ja markkinapaikka ja uskonnollinen keskus, pogosta. Nykyisin se on vuonna 1966 avattu museoalue, jossa kirkkoryhmää täydentävät läheisiltä saarilta siirretyt rakennukset. Jo kauas järeille näkyvät Kristuksen kirkastuksen kirkon harmaat paanuin katetut sipulitornit. Vuonna 1714 valmistuneen pääkirkon rakentamisessa ei ole käytetty ainoatakaan nau-



Kizhin kirkko ja jyhkeä tuulimylly luovat ainutlaatuisen tasapainon.

laa, vaikka se on yhtä korkea kuin kymmenkerroksinen talo.

Sodan tuholta kirkkoryhmä säästy, kun suomalainen taistelulentäjä kuunteli omatuntonsa ääntä eikä käskystä huolimatta pommittanut kirkkoja, vaikka siellä arveltiin majailevan neuvostojoukkoja. Lentäjä tulkitsi koskemattoman lumen kertovan, että turha pommittaa, siellä ei ole vihollisia.

Nuori suomea puhuva paikallisopas kehottaa pysymään merkityillä poluilla, koska heinikossa voi olla käärmeitä. Hyvä taktiikka saada vallaattomat matkailijat kulkemaan merkittyä reittiä, poissa luontoa tallomasta.

Koska suurta kirkkoa ei voitu talvisaikaan lämmitellä, sen viereen rakennettiin toinen, uuneilla varustettu talvikirkko. Kirkkojen lähellä

pääsee tutustumaan entiseen asumistapaan muun muassa kauppias Oshevnevin perheen talossa, joka on 1800-luvun lopulta. Talon pihapiiriin kuuluvat myös aitta ja ranta-sauna. Jelizarovin komeassa karjalaistalossa on nähtävänä monia esineitä 1880-luvulta. Arkkienkeli Mikaelin kappelista kuuluu komeasti kirkonkellojen soitto. Paluusuuntaan katsottaessa taustalla näkyy komea tuulimylly vuodelta 1875.

Aleksanteri Syväriläisen luostari

Syvärin Pyhän Kolminaisuuden luostarin perustaja Aleksanteri Syväriläinen koki elämänsä aikana monenlaisia ihmeitä. Hänen pyhänjäänöksensä olivat 80 vuotta kadoksissa, mutta ne ovat nyt

kotiutuneet luostarin suojiin ja ne tuodaan esille vuosittain helluntaipäivänä. Aleksanteri Syväriläisen luostari sijaitsee Syvärin kylässä Lotinanpellon metsän keskellä, paikalla jolla vuonna 1448 17-vuotias Aleksanteri sai unessa kehotuksen rakentaa paikalle pyhä huone.

Erakkomajasta kasvoi lähiseutujen asukkaiden tuella tsasouna. Alue laajeni vuosi vuodelta ja Syvärin luostarin synty ajoitetaan vuodelle 1506. Aleksanteri Syväriläinen kuoli vuonna 1533, mistä lähtien hänen jäännöksensä saivat levätä luostarialueella. Vallankumouksen aikana jäännökset siirrettiin Lotinanpellon sairaalan rukoushuoneeseen, jossa niitä käytettiin uskonnon vastaisen propagandan välineenä. Jäännökset hävisivät 80 vuodeksi ja ne tulivat julkisuuteen vasta neuvostovalan luhistuttua.

Syväriläisen luostarialue koostuu kahdesta aidatusta alueesta, itäisestä ja läntisestä. Itäinen lähellä päätieta käsittää pääkirkon ja muutamia rakennuksia. Matalassa pitkässä rakennuksessa toimii edelleenkin psykiatrinen sairaala, jossa 1990-luvun alkupuolella Suomeksikin julkisuutta saanut Taisto Heikkinen oli vangittuna 30 vuotta mielipidevankina. Bussin lähdettyä liikkeelle pienestä kaltereilla varustetusta ylimmän kerroksen ikkunasta vilkutetaan jäähyväisiksi.

Läntinen luostarialue käsittää kauniisti restauroidun ison valkoisen kirkon ja kellotapulin. Luostarin pyhässä kaivossa säilytettiin Neuvostoliiton aikana polttoainetta. Tänäpäin ihmiset vievät luostarilta mukanaan kotiin siunattua vettä, pyhää hiekkaa sekä pyhiä voiteita ja öljyjä. Kaupunkioi-



Helsinkiläisillä Paavo Lankisella (vas.) ja Eila Järvenpäällä kuin myös heidän keravalaisilla ystävillään Irja Savolaisella ja Palle Karolalla on siteitä Karjalaan. He pitivät risteilyä onnistuneena. Myös laivaan ja sen ruokaan oltiin tyytyväisiä.



Luksushytin makuuhuoneessa on kerrossänky ja erillinen olohuone. Hyttien pesuhuone on matkailuautomallia, pieni ja ahdas.

kedut vuonna 1785 saaneessa Lotinanpellossa syntyi Baltian laivasto, johon ympäristön mastopuiksi soveltuvilla metsillä oli suuri merkitys. Lotinanpellossa rakennettiin 450 laivaa, joista kuuluisin oli fregatti Standard.

Laatokan keinuvien aaltojen jälkeen valkeni risteilyn viimeinen aamu. Pietarissa nousiin bussiin, katsottiin tärkeimmät nähtävyydet ja suunnattiin Suomeen. Nyt rajanylitys sujui joustavasti. Verrattiin paluumatkaa 28 vuotta sitten tehdyn Leningradin-matkan paluuseen. Kehitys on mennyt naapurissakin eteenpäin. Ainakin kirkkojen kultaamiseen on löytynyt rahaa.



Karjalanpiirakan kyytipojaksi pehmeänmakuista venäläistä olutta katukahvilassa.



Nevajoki

Pietarista Laatokalle
- pituus 74 km

Laatokka

Euroopan suurin järvi
pinta-ala 18 180 km²
pituus 207 km
leveys 130 km
syvin kohta 260 m

Syväri-joki (Svir)

- pituus 224 km
- leveys 250-400 m

Äänisjärvi

- Euroopan 2. suurin järvi
- pinta-ala 9800 km²
- järven pinta 27 metriä Laatokkaa korkeammalla

Risteilyn pituus on 1697 kilometriä:

Pietari-Valamo 227 km
Valamo-Kizhi 527 km
Kizhi-Petroskoi 124 km
Petroskoi-Pietari 819 km

PLUSSAT

o Siisti ja valoisa laiva, jossa kohtalainen palvelu
o Suoraan tajuntaan iskevä lähihistoria.
o Kestoltaan sopivan pituinen matka
o Edullinen hintataso

MIINUKSET

o Suurelta osin hoitamaton ja ränsistymään päästetty ympäristö

OPPAKSI KARJALAAN

Karjala Suomalainen Matkaopas on julkaistu uudistettuna. Karjala-opas esittelee itärajan takaisia alueita suomeksi. Muun muassa Laatokan Karjalan jokainen kylä on mainittu. Kirjassa on katsaus myös Venäjän Karjalaan ja uutena Murmanskin alue, Salla ja Petsamo. Ajoreittioppaasta löytyvät ajoreittivaihtoehdot Viipurista Laatokan Karjalaan. Rajaseudut esitellään nykytilanteen mukaan. Kirjan 1700 valokuvaa ilmentävät näkymiä 2000-luvun Karjalaan ja Murmanskin alueelle. Karjala-oppaan on kustantanut Suomalainen Matkaopas Finnish Guidebooks Oy. Kirjassa on 762 sivua, 72 karttaa ja sen hinta on 28 euroa. Opasta on saatavana kustantajalta ja kirjakaupoista kautta maan.



Lapland Hotels laajenee Saariselälle

Lapland Hotels -ketjun liiketoiminta laajenee Inarin Saariselälle. Lapland Hotels on ostanut 30 prosentin osuuden ohjelmapalveluyritys Lapin Safarit Oy:n osakekannasta **Reino Lehtoniemeltä** ja **Seppo Siréniltä**. Yritysjärjestelyn myötä Tunturi-Lapin alueella toimivasta safariyritys Tunturijotos Oy:stä tulee Lapin Safarit Oy:n tytäryhtiö ja Tunturijotos Oy:n pääomistajasta, toimitusjohtaja **Tommi Kuosmasesta** Lapin Safarit Oy:n osuomistaja. Lapin Safareilla on toimintaa Rovaniemellä, Levillä ja Saariselällä.

Kauppan yhteydessä Lapland Hotels ja Lapin Safarit ovat yhdessä ostaneet Riekkoparvi Oy:n osakekannan kokonaisuudessaan **Paavo Holopaiselta**. Kaupassa Saariselällä sijaitseva hotelli Riekkonlinna siirtyy osaksi Lapland Hotels -ketjua. Riekkonlinnassa on noin 200 huonetta, kokoustiloja ja useampia ravintoloita.

Yritysjärjestely on Lapland Hotels -konsernin johtajan **Pertti Yliniemen** mukaan merkittävin Lapin tähänastisessa matkailuhistoriassa. Kauppojen tarkoituksena on vahvistaa

Lapland Hotels -ketjun kilpailuasemaa etenkin kansainvälisillä markkinoilla. Synergiaetujen odotetaan vauhdittavan etenkin tuotekehitystä ja markkinointia. Koko palvelukokonaisuuden matkoista majoitukseen ja ohjelmapalveluihin saa nyt yhdeltä tarjoajalta saman katon alta. Tämä tekee Lapin yhä kiinnostavammaksi myös suurten kansainvälisten matkanjärjestäjien näkökulmasta.

Lapland Hotels -ketjuun kuuluvat entuudestaan jo Lapland Hotels Sky Ounasvaara Rovaniemellä, Lapland Hotels Ylläskaltio ja Äkäshotelli Ylläksellä Äkäslompolossa, Lapland Hotels Sirkantähti Levillä, Lapland Hotels Olos ja Lapland Hotels Pallas Muoniossa, Lapland Hotels Hetta Enontekiöllä ja Lapland Hotels Kilpis Kilpisjärvellä. Hotelli Riekkonlinnan myötä ketjun majoituskapasiteetti kasvaa lähes 400:lla yli 2500 vuodepaikkaan.

Lapland Hotels -ketjun omistukseen kuuluu lisäksi 12 ravintolaa, kolme hiihtokeskusta, kokous- ja kongressikeskus Oloksella sekä ohjelmapalvelutoiminta kaikissa kohteissa.

Varallisuusveron poistuu – tilalle arvostamislaki

Varallisuusvero poistuu varallisuusverolain kumoamisen myötä 1. tammikuuta 2006 alkaen, jolloin korvaavaksi laiksi tulee uusi arvostamislaki. Suomen Yrittäjien veroasiantuntija **Leena Romppainen** mukaan varallisuusveron poistuminen on myönteinen asia. Varallisuusverolain kumoaminen ja sen tilalle säädetty arvostuslaki on Romppaisen mukaan osoittautumassa hallituksen lupaamalla tavalla lähinnä tekniseksi muutokseksi, kun verotuksen kiristymiseen johtaneet epäkohdat on pääosin korjattu.

– Arvostamislaki määrittää arvon muun muassa kiinteistöille kiinteistöveron sekä osakeyhtiölle ja muille yrityksille osinko- ja yritystulon verotta-

misen pohjaksi. Myös yrityksen sukupolvenvaihdoksen yhteydessä jatkajalle myönnettävän veronhuojennuksen laskeminen tapahtuu arvostamislaisissa määritetyn arvon pohjalta, Romppainen toteaa.

– Hallituksen esitykseen sisältyy kuitenkin vielä epäkohta, joka johtaa verotuksen kiristymiseen sillä yrittäjäjoukolla, joiden yritykset omistavat toimitiloja tai henkilökunnan asuntoja, mutta tämä omistus kohdistuu ns. keskinäisen asunto- tai kiinteistöyhtiön osakkeisiin. Tähän muotoon on perustettu useat yrittäjätalot ja pienemmät yrittäjävetoiset kauppakeskukset.

Suomen Yrittäjien mukaan uudistus ei saisi johtaa verotuksen kiristymiseen.

Enpä olisi itse tullut ajatelleeksi.



ajatus

Mainostoimisto Ajatus Oy
Hallituskatu 26, 96100 Rovaniemi
www.ajatus.fi

Risteily Karjalan maisemissa



Lapin Yrittäjien ja Diilin lukijoiden risteily Laatokalla ja Äänisellä 26.6. – 1.7.2006

Matkaohjelma:

ma 26.6. Aamulento Rovaniemeltä Helsinkiin, josta bussilla kohti Pietariä. Illalla saavutaan Pietariin ja majoitutaan risteilyalus m/s Kuibysheviin, joka lähtee Neva-jokea pitkin kohti Laatokkaa.

ti 27.6. Päivä Valamon luostarisaarella ja tutustuminen sekä pääluostarin alueeseen että Iso-Niikkanen lahden ympäristöön.

ke 28.6. Päivä Syvärillä – laiva pysähtyy Syvärin kylässä, josta on mahdollisuus tehdä lisämaksullinen retki Aleksanteri Syväriläisen luostariin (29 €/hlö, varaa ja maksa jo Suomessa). Illalla saavutaan jo Äänisen aalloille.

to 29.6. Aamuvarhain rantaudutaan taka-Äänisen museosaarelle Kizhille, joka on tunnettu taidokkaasta puuarkkitehtuuristaan. Päivällä matka jatkuu Karjalan pääkaupunkiin Petroskoihin.

Kaupunkikiertoajelulla tutustutaan ”Äänislinnaan”. Paluumatkalle kohti Syväriä suunnataan illalla.

pe 30.6. Syvärillä, jossa tällä kertaa pysähdytään Mandrogan kylässä. Mandrogaan on rakennettu vanhojen mallien mukaisia upeita karjalais- ja venäläistaloja, ja kylän myymälöissä voi seurata myös paikallisten käsityöläisten työtä. Yöllä ollaan jo Laatokalla ja Nevalla matkalla kohti Pietariä.

la 1.7. Aamuksi saavutaan Pietariin, ja matka bussilla kohti Helsinkiä alkaa. Helsingistä iltalento Rovaniemelle.

Hintaan sisältyy: • bussikuljetus Helsingistä Pietariin ja takaisin • risteily valitussa hyttiluokassa • täysihoito laivalla alkaen illallisella 26.6. ja päättyen aamiaiseen 1.7. • retkiohjelma: opastetut tutustumiskierrokset Valamossa, Kizhin saarella ja Petroskoissa • Etumatkojen edustajien ja paikallisten suomea puhuvien oppaiden palvelut • viisumi

Lisämaksusta lento Rovaniemi–Helsinki–Rovaniemi: 189 €/hlö
HUOM! Passin on oltava voimassa 6 kk matkan jälkeen.

Palvelumaksu 10 €/varaus.

Varmista paikkasi
ja varaa!

 **Etumatkat**
SUOMEN MATKATOIMISTO

Lisätiedot ja varaukset: ROVANIEMI Aionkatu 1, puh. 010 826 4622, ma–pe 9–17

www.smt.fi

Matkan hinta/henkilö alkaen Helsingistä:

Ylin hyttikansi

Lux (2 hh)	985,-
Semilux (2 hh)	910,-
A1 (1 hh)	620,-
A2 (2 hh)	870,-
A2VP (2 hh)	570,-
A1VP (2 hh)	620,-

Keskimmäinen hyttikansi

Lux (2 hh)	935,-
B2 (2 hh)	810,-
B2VP (2 hh)	530,-
B1VP (2 hh)	575,-

Sisääntulokansi

C2 (3 hh)	740,-
C2VP (2 hh)	445,-
C1VP (2 hh)	490,-
C3 (3 hh)	610,-

Palveluhakemisto

Apteekit
Rovaniemen 1 apteekki
Rovakatu 27
96200 Rovaniemi

Eläketurva
Etera
www.etera.fi
Varma
www.varma.fi

Hopeapaja ja käsitöiden erikoisliike
T:mi Hetta Silver
Ruijantie 15
99400 Enontekiö
P. 040-7622 063
Email: raimo.korkalo@hettasilver.fi
www.hettasilver.com

Kopio- ja tulostuspalvelut
Perämeren kopio, Pandalus Effingo Oy
Kauppakatu 17
95400 Tornio
P.016-431 860
Email: perameren.kopio@co.inet.fi

Leasing
Ald automotive
www.aldautomotive.fi

Mainosvaatteet/ liikelahjat
Speedline Co.
Varikonkatu 13
94200 Kemi
P. 016-2110 400
Email: info@speedline.fi

Mainostoimisto- ja painopalvelut
Ajatus Oy
www.ajatus.fi
Artprint Oy
www.artprint.fi
Proinno Design Oy
www.proinnodesign.fi

Majoitus- ja ohjelmopalvelut
Hotelli Hetan majatalo
www.hetan-majatalo.fi
Hotelli Jussantupa
Enontekiö
www.jussantupa.fi
Hotelli Kieppi
Saariselkä
www.hotellikieppi.fi
Kilpisjärven lomakeskus Oy
www.kilpisjarvi.net
Poronpurijat/ Lomakylä Valle
Guolbba
99980 Utsjoki
P. 016-677 215, 0400-948 210
Email: poronpurijat@luukku.com
www.poronpurijat.com

Sokos Hotel Vantaa
www.sokoshotels.fi

Matkailuajoneuvot
Aula-Caravan
Rovaniemi
www.aula-caravan.fi

Matkat
Enontekiön matkailuneuvonta
www.enontekio.fi
www.kilpisjarvi.fi
Etumatkat
Suomen Matkatoimisto
www.etumatkat.fi
Tunturijotos Safaris
Kilpisjärventie 15
99300 Muonio
P. 016-532 605
Email: safari@tunturijotos.com
Olos, Pallas, Hetta, Kilpis, Lapland Hotels -ketjun pohjoiset hotellit. Laadukkaita safareita ja ohjelmia vuodesta 1991. Nyt myös jännittävä IceKart!

Posliininmaalaus
Postelli
Niemeläntie 2
95440 Kyläjoki
P. 016-449 882
Email: postelli@webinfo.fi

Rakennustyöt
Riston Sähkö & Kaakeli Ky
Lahtelankatu 3 A
95420 Tornio
P. 050-3989 900
Email: info@rsky.fi
www.rsky.fi

Sähköasennus
Sähkötäpö Oy
Lapinkävijäntie 3
96100 Rovaniemi
P. 016-312 412
Email: hannu.tapio@sahkotapio.fi

Teollisuuden kunnossapito, ilmastointipalvelut
Covatech-Industry Oy
Hallituskatu 9
95400 Tornio
P. 040-5481 850
Email: covatech@netti.fi
Teollisuuden kunnossapitoa, prosessisuodattimia, ilmastointipalvelua.

Työntekijöitä
Varamiespalvelu-yhtiöt
Kemi, Rovaniemi
www.varamiespalvelu.fi

Muut
Lapin TE- keskus
www.te-keskus.fi



yrittajat.fi

Liity mukaan: saat tukea ja palvelua!

Suomen Yrittäjät

proinno
DESIGN

www.proinnodesign.fi

Yrittäjän YKKÖSMEDIA

Lapin Diili on AINOA Lapin ja Länsipohjan yrittäjien lehti Lapissa.

Lapin Diili ensi vuonna:

Diili 1-2006 ilmestyy
19.4.2006
Teemana maaseutuyrittäminen.
Diili 2-2006 ilmestyy
7.9.2006
Teemana rajayhteistyö
Diili 3-2006 ilmestyy
30.11.2006
Teemana kaljetus ja logistiikka.



Ensimmäisen Diilin parhaaksi jutuksi valittiin ääniväyryllä Marjatta Kososesta kertova Bombuksen sielu -artikkeli. Epäkiinnostavimman jutun äännet hajautuivat laajemmin. Arpaonni suosi **Gitta Lehtistä** Rovaniemeltä. Yllätyspalkinto on toimitettu voittajalle.

Diili tavoittaa

maakunnan maksukykyisimmän ryhmän, kaikki lappilaiset yritykset, yrittäjät ja päättäjät. Lehden saavat myös kansanedustajat ja ministerit. Lentomatkailevat suomalaiset ottavat sen luettavakseen jakelupisteistä ja lentoasemalta.

Lapin Diili myös verkossa
www.matkalehti.fi

Sieltä löydät myös Diilin mediatiedot

LAPIN
diili

Katajaranta 24
96400 Rovaniemi
sähköposti:
etunimi.sukunimi@matkalehti.fi
www.matkalehti.fi

Yrittäjä, uutisoi itsestäsi: soita 311 611 niin muutkin tietävät mitä teet

Inkku-tamman kintereillä

Psykiatriassa on kehitelty monta hyvää ja toimivaa hoitomuotoa, jotka on perustettu vanhoihin kansanviisauksiin, antiikin Kreikan jumaltaruihin tai vaikkapa suomalaisiin sananlaskuihin. Muuan hevosmies kertoi inkku-tammastaan, joka oli melkoinen työjuhta. Inkku tarkoittaa eläintä, joka on jatkuvasti pikkaisen kiimassa. Jos tamman työhulluuden halusi hyödyntää, piti olla itsekin ehtivä ettei jäänyt rattailta.

Viime vuosina on ollut kovasti lähes itsesäälinsekaista puhetta stressistä, kiireestä ja burn-outista. Viime mainitua on kovasti erheellisesti alettu nimetä loppuunpalamiseksi. Eihän elävä pala loppuun kuin krematoriossa nopeasti ja haudassa hitaasti. Oikeampi suomenkielinen termi voisi olla pohjaanpalaminen. Se taas, myönteisesti tulkittuna, vasta antaa keitokselle pikantin sivumaun, joka takaa keitoksen menestyksen. Vasta kriisin läpikäynyt osaa seuraavan vastoinkäymisen taiten kestää.

Ville Koskelan sanoin: "Taitaa olla tarpeellista vähän selittää. Kun minä, meinaan, olen ennen ollut". Talvisodan kriisi oli muuttunut jatkosodan viisaudeksi.

Suomalaisen kansantalouden selkärangan on tavattu mainita metalli, sähkö ja puu. Harva kroppa kuitenkaan selkärangallaan tässä kovassa kvartaalimaailmassa kulkee. Tarvitaan lihaksia, jalkoja, käsiä ja kylkiluita, ravinnosta ja sisäelimestä puhumattakaan.

Suomalaisessa ja lappilaisessa yhteisössä merkittävän osan selkärangaa ympäröivästä dynaamisesta koneistosta muodostaa pk-sektori, jonka kunnossapito ja huolto muodostavat ehdottoman edellytyksen yhteiskuntakehon liikkumiselle ja tuloksekkaalle toiminnalle.

Tuo kunnossapito edellyttää ja siitä seuraa, että kaikissa osatoiminnoissa on meno päällä. Jotta meininki olisi riittävästi tuottavaa, pitää järjestelmän pientenkin solmujen pitää.

Kiireen, stressin ja burnout-ongelman korostunut kielteinen esilläpito ei välttämättä näitä pk-solmuja pidä kireällä ja toimivina.

Yrittäjää itseään pitää parhaiten inkku-tammana eli tulosvauhdissa se, että hän saa kyntötyöstään materiaalisen ja henkisen leipänsä. Niiden pitää riittää paitsi yrittäjälle, myös hänen tärkeimmille kumppaneilleen – yrityksen työntekijät ja yrittäjän perhe.

Työntekijät pysyvät vauhdissa parhaiten, jos he saavat työssään leipää, arvostusta ja työn iloa. Perhe taas on täysillä mukana, jos yrittäjästä riittää kotiin perheenjäsenyyttä: vanhemman, aikuisen ja lapsen rooleissa.

Hoito- ja huoltojärjestelmän hommaksi jää puolikiimassa olevan tamman tutkiminen, hoitaminen ja kuntoutus, johon tammaa pitää muistaa riittävän usein taluttaa. Toivottavasti diagnosoitkijat yrittäjien poliklinikoilla oivaltavat, että vähäisen kiiman – stressin ja kiireen – sammuttaminen puhaltaa heikoksi myös onnistumisen iloa ja motivaatiota tehdä hiukan enemmän kuin keskimäärin tarvitsisi.

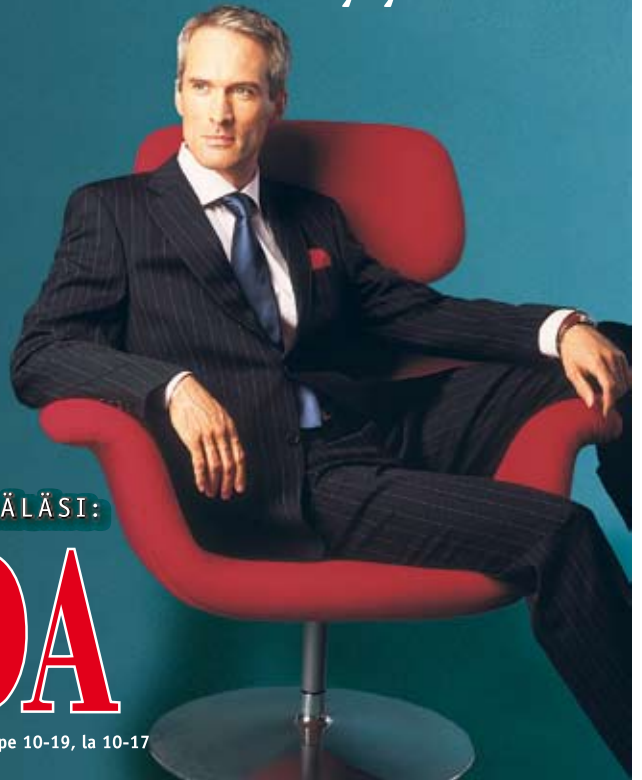
Toivottavasti yhteisön normeja sääätävät, me poliitikot, ymmärrämme vauhdikkaan sektorin rattaille ehtiä, ei piiskaamaan vaan ohjastamaan.

Pysyisi yrittämisen ilo kaiken muun keskellä valaisemassa oltiinpa kaamosmasenuksessa tai räkkäkesän pyörityksessä. Ja mikä tärkeintä: tulisi peltokin kynnettyä.



Antti Liikkanen
kirjoittaja toimii
ylilääkärinä, poliitikkona
ja yrityskouluttajana Lapissa

Mitä ikinä teetkin -
tee se tyyllillä!



Liity nyt Moda-
kanta-asiakkaaksi



saat ostohyvitystä
jopa 15%!

SINUN MODA-MYYMÄLÄSI:

MODA

Sampokeskus, puh. (016) 310 501, ma-pe 10-19, la 10-17
www.moda.fi

LAPIN
diili

Lapin ja Länsipohjan Yrittäjät

**Nyt Diili
kotäisi!**

Lapin Diili on lappilainen pirteä
aikakauslehti, joka käsittelee
lappilaista elämää ja yrittäjyyttä
lähellä olevia asioita.

**Seuraava numero
huhtikuussa**

Lapin Diili ilmestyy kolmesti
vuodessa huhtikuussa, syyskuu-
ussa ja marraskuussa.



Kyllä tilaan ja saan Lapin Diilin
vuodeksi kotiin 12 €

Uuden tilaajan lahjana valitsen

- Avaimenperälamppu arvo 19 €
 Relaxing matkakassetti arvo 20 €
 Pukupussi arvo 12,80 €

NIMI

LÄHIOSOITE

POSTINUMERO

POSTITOIMIPAIKKA

LEIKKAA KATKOIVAA PITKIN

Tunnus 5000 369
96003 VASTAUSLÄHETYS

matkalenti
diili

Vastaan-
ottaja
maksaa
posti-
maksun

Tilaukset puhelimitse 016-311 611

Faksitilaukset 016-312 845



1.



2.



4.



3.



5.

Yrittäjät jakoivat kokemuksiaan

Lapin ja Länsipohjan yrittäjien luottamus tulevaisuuteen tuli ilmi 29. yrittäjäpäivillä Rovaniemellä. Ohjelmassa oli iltajuhlaa SantaParkissa, tiukkaa yrittäjäasiaa Luoteis-Venäjän merkityksestä, riskien hallinnasta ja kehittämistä Arktikumissa sekä kaupungintalolla. Päivien

aikana palkittiin ansioituneita yrittäjiä. Hirvenmetsästäjien toivomuksesta syyskuun alkuun siirretyille päiville olisi mahtunut enemmänkin osanottajia. Monen mielestä tärkein anti oli muiden yrittäjien tapaaminen ja kokemusten jakaminen.

TEKSTI JA KUVAT:
ANNELI JA JORMA AULA

- 1. Maakuntajohtaja **Esko Lotvonen** loi katsauksen kansainvälistyvään Lappiin.
- 2. Rovaniemen yrittäjäpalkinnon luovuttivat **Sirpa Orre, Ilkka Martiini** ja **Kerttu Peltoniemi**.
- 3. Lapin Yrittäjien puheenjohtaja **Sirpa Orre** avasi 29.yrittäjäpäivät.
- 4. Lapin yrittäjien toimitusjohtaja **Pirkka Salo** vastasi päivien järjestelyistä.
- 5. **Lauri Ylitulkkila** ehti rakennusurakoiltaan nauttimaan Scandicin illalliselle, jossa viihdytti **Pekka Lehtosaaren** kvintetti.
- 6. Kaupunginjohtaja **Mauri Gardin** puolisoineen toivotti tervetulleiksi kaupungin vastaanotolle.
- 7. Yrittäjät **Rauni Salo** ja **Jonny Hyvönen** Ounasvaaran Pirteiltä palkittiin Rovaniemen yrittäjäpalkinnolla.



6.



7.



8.



10.



12.



9.



11.



13.



8. Valtiovallan tervehdyksen toi kunta-
ministeri **Hannes Manninen**, joka totesi
yrittäjyyden edistämisen olevan sekä
järjen että sydämen asia.



9. Illallisen pääruokana tarjottiin paah-
dettua poron potkaa, tummaa rosmariin-
kastiketta ja yrttiduchesse.



15. Alueelliset yrittäjäpalkinnot saivat
Karigasniemen Kauppakeskus Härkönen
Oy Utsjoelta ja Kilpishalli Oy Kilpisjärvel-
tä. Palkintojen vastaanottajat **Synnöve** ja
Seppo Härkönen (vas) ja **Seppo** ja **Marita**
Rousu. Oikealla **Mikko Rousu**, jolle yritys
siirtyy sukupolvenvaihdoksen jälkeen.



10. Johtaja **Pasi Lehmus** ker-
toi Elisan tehneen jo pitkään
yhteistyötä yrittäjäjärjes-
töjen kanssa.Länsi-Pohjan
yrittäjien kanssa yhteistyötä
on tehty vuodesta 2002 ja
Lapin Yrittäjien kanssa viime
vuoden alusta.



11. Suomen Yrittäjien
puheenjohtaja **Eero Lehti**
muistutti kuulijoita yrittä-
jyyden riskeistä. Hän totesi
muun muassa vuokratyö-
voiman käytön lisääntyneen
yrityksissä 15–25 prosentin
vauhdilla.



12. Maakuntajohtaja **Esko Lotvonen**, puheenjoh-
taja **Eero Lehti** ja toimitusjohtaja **Martti Kan-
kaanranta** saivat valtioneuvoston tuoreimmat
kuulumiset kunta- ja ministeri **Hannes Manniselta**.



13. SantaParkin toimitusjohtaja **Ville Rajala** vaih-
toi tauolla kuulumiset jääbaarissa kaupunginjohtaja
Mauri Gardinin ja matkailupäällikkö **Tuula**
Rintala-Gardinin kanssa.



15. Taiteilija **Matti Korva** viihdytti yleisöä.



16. Pankinjohtaja **Saara Karhapää** Nordeasta ja
Lapin Kumin toimitusjohtaja **Pekka Ruokanen**
pääjuhlan tunnelmissa SantaParkissa.



14.



15.



16.



↑ 17. Puheenjohtaja **Ilkka Marttiini** ja kahvila-konditoria-yrittäjä **Marita Rähkä** arvostavat yrittäjäpäivien antia. Erityisesti toisiin yrittäjiin tutustumista he pitävät tärkeänä.

↑ 18. Asiakaspäällikkö **Antti Perkiö** Fenniasta muistutti yrittäjiä varautumaan vaikeisiin tilanteisiin. – Aineellinen omaisuus osataan vakuuttaa ja kohtuullisen hyvin, mutta yrittäjä perheineen on usein unohtunut.

↓ 23. Näyttelijä **Markku Toikka** Vitsinieikka Oy:stä on yhdistänyt työn ja vapaa-ajan ja kertoi olevansa aina töissä. Yleisö sai nauttia huumorilla höystetystä ESR-tietoiskusta.

↑ 19. Suomen Yrittäjien pääekonomisti **Jarkko Soikkelin** talouskatsausta oli mielenkiintoista seurata, sillä asiat tuotiin esiin ymmärrettävästi.

↑ 20. **Risto Huhtala, Jouni Kaltio, Kauko Lampsijärvi** ja **Mauri Haataja** tuumaustauolla.

↓ 24. Yrittäjäpäivien päätöspäivän tyytyväistä yleisöä.

↑ 21. **Jussi Mesimäki, Timo Löfgren, Terho Liikamaa** ja **Tuija Johansson** työskentelevät TE-keskuksessa, jonka rahoittamista hankkeista noin puolet menee matkailun edistämiseen.

↑ 22. Kahvitauolla Arktikumissa palkittu **Rauni Salo** (2.vas) Ounasvaaran Pirteiltä ja **Taina Torvela** mainostoimisto Ajatuksesta.

↓ 25. Länsi-Pohjan Yrittäjien puheenjohtaja **Reeta Laitinen** päätti 29. Yrittäjäpäivät.



Julkaisija: Lapin ja Länsipohjan Yrittäjät
Kustantaja: Polarlehdet Oy, Katajaranta 24, 96400 Rovaniemi
 Puh: 016-311 611, Fax: 016-312 845, etunimi.sukunimi@matkalehti.fi
Päätoimittaja: Pirkka Salo, pirkka.salo@yrittajat.fi
Tuottaja: Jorma Aula, jorma.aula@matkalehti.fi
Toimitus: Anneli Aula, Pia Jokela, Eveliina Kutila
Ilmoitusmarkkinointi: Timo Lindgren,
 Puh: 0400-407 305, timo.lindgren@matkalehti.fi
Ilmoitusaineisto: aineisto@artprint.fi
Painopaikka: ArtPrint, Helsinki, 2005

Lapin Diili ei vastaa ilmoittajalle mahdollisesti aiheutuvasta vahingosta, jos ilmoitusta ei voida julkaista määrätynä aikana tai käsikirjoituksen mukaisesti. Lehden suurin vastuu ilmoitusten julkaisemisesta 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 luovuttaa suoramarkkinointitarkoituksiin. Lapin Diili ilmestyy osittain myös Matkalehden liitteenä. Matkalehti on Aikakauslehtien Liiton jäsen. ISSN 1795-813X

Yrittäjä. Olemme lähelläsi. Olemme Sinua varten.



Entistäkin muhkeampi Sonera Yrittäjäpaketti!



Yrittäjä! Varmista

1€

**sunnuntaipuhelut
koko ensi vuodeksi!***

Enemmän etuja –
selvää säästöä!

- Edullinen Sonera Netto -liittymä ja lisääennusta yrityksen sisäisiin matkapuheluihin
- Sonera Poissaolotiedote ilman kuukausimaksua ja kytkentä veloituksetta (norm. 6,73€/liittymä)
- 1 € sunnuntaipuhelut vuodeksi eteenpäin

Ja paljon, paljon muuta!

Suosittu Sonera Yrittäjäpaketti tarjoaa tuttuun tapaan kattavan ratkaisukokonaisuuden pienen yrityksen tarpeisiin, niin toimistoon kuin tien päälle. Nyt Sonera Yrittäjäpakettiin on liitetty uusia etuja, jotka helpottavat yrittäjän kiireistä arkea ja tuovat lisäsäästöjä. Tervetuloa meille, paikalliseen Sonera Yrityskauppiin luokse kuulemaan lisää entistä muhkeammasta Sonera Yrittäjäpaketistä, sen uusista eduista, ja tekemään kannavat Sonera Yrittäjäsojimus. Varmistat samalla 1 euron sunnuntaipuhelut koko ensi vuodeksi! Lisätietoja saan myös osoitteesta www.sonera.fi/yrittajille.



Tekemällä maksuttoman vähintään 12 kk mittaisen määräaikaisen Sonera Yrittäjäsojimuksen saa koko vuoden normaalihintaiset kotimaan sunnuntaipuhelut vain eurolliittymä. Etu astuu voimaan 1.1.2006 ja se koskee automaattisesti kaikkia yrityksiä matkapuhelinliittymiä, jotka on liitetty määräaikaiseen Yrittäjäsojimuksen. Yrittäjäsojimusta ja siihen kuuluvia matkapuhelinliittymiä koskevat ehdot ja rajoitukset on kuvattu tarkemmin Sonera Yrittäjäsojimuksen palveluehdoissa. Etuun oikeutetuista liittymistä sunnuntaisin (klo 00.00 - 24.00) puhutut kotimaan normaalihintaiset puhelut maksavat enintään 1 eur/sunnuntaipuhelut. Etu ei koske puheluita DNA:n Prepaid-liittymiin tai muihin liittymiin, joissa vastaanottaja saa etuja vastaanottamiensa puheluiden perusteella. Etu koskee vain normaalihintaisia kotimaan puheluita ja Yrittäjäsojimuksen sisäisiä puheluita sekä Vaihdepalvelu-, Yritysojito-, Privateli- ja Kotisojito-puheluita. Etu ei koske siten mm. puheluita erityismaksullisiin palvelu- ja yritysnumeroihin, ulkomaanpuheluita, puheluita ulkomailla, datapuheluita tai gprs-tiedonsiirtoa. Puhepakettiliittymissä (esim. Soner Max), joissa kuukausimaksuun sisältyy puheluminuutteja, kuuluvat ensin kuukausimaksuun sisältyvät minuutit ja vasta sen jälkeen asiakas voi hyödyntää yllä mainittua etua. Etu koskee 31.12.2005 nemnessä tehtyihin 12 kuukauden määräaikaisiin Yrittäjäsojimuksiin kuuluvia matkapuhelinliittymiä. Etu on voimassa 1.1.2006-31.12.2006 välisen ajan. Sonera lähettää asiakkaall vahvistuksen määräaikaisen Yrittäjäsojimuksen voimaantulosta postitse asiakkaan ilmoittamaan osoitteeseen.

Yrittäjän palvelut mittojen mukaan!

Sonera Laajakaistan
avaus

0€

Tarjous voimassa 31.12.2005 asti.*

Sonera Laajakaistan
kuukausimaksut

-50%

kolmen kuukauden ajan.

Tarjous koskee nopeusluokkia 1 Mbit/s ylöspäin ja on voimassa 31.12.2005 asti.*

ADSL-modeemi

0€

1 modeemi/asiakas.
Tarjous voimassa 31.12.2005 asti.**

*TeliaSonera Finland Oyj tarjoaa 31.12.2005 saakka uusien Sonera Laajakaista ADSL-, Kaapeli-, Huoneisto-, Huoneisto Plus ja VVO-verkko -liittymien avausmaksun hintaan 0 e sekä kuukausimaksut 50%:n alennuksella 3 kuukauden ajan 31.12.2005 saakka. Kuukausimaksutarjous koskee Sonera Laajakaista ADSL -liittymän nopeusluokkia 1 Mbit/s, 2 Mbit/s, 8 Mbit/s, 12 Mbit/s, sekä 24 Mbit/s, Kaapeli-liittymän nopeusluokkia 1 Mbit/s, 2 Mbit/s, 4 Mbit/s ja 8 Mbit/s ja Huoneisto-liittymän nopeusluokkaa 1 Mbit/s. E Huoneisto Plus -liittymän nopeusluokkia 2Mbit/s ja 10 Mbit/s, sekä VVO-verkko -liittymien nopeusluokkaa 1Mbit/s. Tarjoukset eivät koske tarjousaikana irtisanottuja ja uudelleen samalle asiakkaalle avattuja Sonera Laajakaista -liittymiä. Sonera Laajakaistan avaus norm. alk. 49 e (Kaapeli), alk. 50 e (Huoneisto, Huoneisto Plus sekä VVO-verkko) ja 78 e tai 129 e (ADSL) alueesta riippuen. Kk-maksu alk. 16,90 e (Huoneisto), alk. 17,50 e (ADSL) tai alk. 19,90 e (Kaapeli). Ilmoitetut nopeudet ovat liittymätyyppin mahdollistamia enimmäisnopeuksia. Lisäksi tarvitsit verkkokortin ja/tai laajakaistamodeemin sekä tietoturvapalvelun. Palvelun saatavuus, hinnat ja nopeudet voivat vaihdella alueittain. **TeliaSonera Finland Oyj tarjoaa 31.12.2005 saakka uuden Sonera Laajakaista ADSL -liittymän ostajalle modeemin kaupan päälle (1 modeemi/asiakas, arvo 69 e). Modeemi on noudettavissa tilausvahvistusta vastaan myymälästä. Tarjous ei koske tarjousaikana irtisanottuja ja samalle henkilölle tai samaan talouteen uudelleen tilattuja liittymiä eikä asiakkaita, jotka ottavat tilauksen yhteydessä Avaimet käteen -asennuspaketin.



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, la 10-13

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

KITTILÄ, Valtatie 62
Puh. 016-643 444
ma-pe 10-17

MAKAVIESTIMET • TOIMISTOKONEET • KOPIOKONEET • TIETOKONEET • OHEISLAITTEET • VERKKOASENNUKSET JA KAAPELOINNIIT • HUOLTO

Hmmm...

Verotettavan tulon
maksimointi
- maksettavan veron
minimointi,

kas siinä
pulma?



Jos William Shakespeare olisi ollut tilintarkastaja, niin Hamletin sijaan historiaan olisi kirjoitettu monta luotettavaa tilintarkastuskertomusta.

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

Katso lisätietoja 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, puh. (016) 314 485

Hallituskatu 26, 96100 Rovaniemi