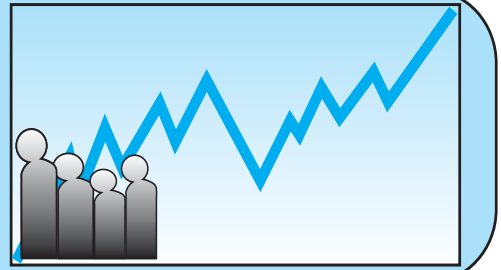


# Yrittäjäperhe



2/2009

www.volvocars.fi

## KOEAJA UUSI VOLVO V50 1.6 D DRIVE.

3,9 L | 104 g CO<sub>2</sub>



543 €/KK

Volvo Autorahoitus huoltoleasing  
(36 kk/60 000 km).

OSTAJALLE 40.000 PLUS-PISTETTÄ.

Plus | FINNAIR

### UUSI VOLVO V50 1.6 D DRIVE. ALK. 27.708,29 €.

Uusi Volvo V50 1.6 D DRIVE varustettuna start/stop-toiminnolla kuluttaa ainoana perheautona alle 4 litraa sadalla. CO<sub>2</sub>-päästöt ovat vain 104 grammaa. Nämä ovat Premium-luokan pienimmät luvut – jopa pienemmät kuin hybridi-autoilla tai pikkuautoilla. Päästöjen ja polttoaineenkulutuksen vähentämiseen päästiin optimoimalla moottorin ja vaihteiston toimintaa sekä pienentämällä ilmanvastusta ja renkaiden kitkaa. Volvo DRIVE start/stop -mallin ostaja saa nyt tililleen 40.000 Finnair Plus -pistettä. Tervetuloa koeajamaan Volvon uudet DRIVE-mallit, jotka tarjoavat miinimaalisen kulutuksen, mutta Premium-luokan turvallisuuden ja ajonautinnon.

Uusi Volvo V50 1.6 D DRIVE, alk.: autoveroton hinta: 22.600 € + tk. 600 €, autovero 4.508,29 €, kokonaishinta 27.708,29 €. EU-yhd. 3,9 l/100 km, CO<sub>2</sub> 104 g/km. Volvo Sopimus alkaen 41 €/kk (3 vuoden sopimus, 20 000 km/vuosi).



Kuvan auto lisävarustein.

Ostamme autoja vm. 2004 ja uudemmat. Myös loppuvelan lunastus.



Volvo V70 2.5T Classic aut -06  
611km takuu, ESP, xenon, nahkaverh., sadetunn., 1-om., TC, STC, erik.vant., ilmast., h-kirja, lohkol., vak.nop.s., 2xrenk., sisäp. 31.900 €



Volvo S60 2.4 (140) -08  
Kinetic man 241km takuu, ESP, 1-om., TC, erik.vant., met.väri, aut.ilm., ilmast., h-kirja, vak.nop.s., 2xrenk. 27.900 €



Suzuki Grand Vitara 1,9 DDiS JLX -07  
811km 1-om., erik.vant., met.väri, ilmast., h-kirja, lohkol., 2xrenk., sisäp., vetok. 24.900 €



Volvo S40 1.8 Kinetic -07  
641km, ESP, 1-om., TC, erik.vant., aut.ilm., ilmast., h-kirja, lohkol., vak.nop.s., 2xrenk., sisäp. 19.900 €



Volvo S40 1.6D Kinetic -06  
1031km ESP, TC, webasto, erik.vant., erik.vant., aut.ilm., ilmast., sivuairb., h-kirja, 2xrenk., vetok. 18.900 €



Peugeot 307 XR 1.4 16V 5D -04  
721km takuu, ilmast., sivuairb., lohkol., 2xrenk., sisäp. 8.900 €



Toyota Corolla 1.6 VVT-i LI -02  
1261km, met.väri, aut.ilm., sivuairb., lohkol., vak.nop.s., 2xrenk., vetok. 10.900 €



Renault Megane 1.6-16V BREAK-05  
1261km ESP, sadetunn., 1-om., luist.esto, CSV, ASR, met.väri, ilmast., sivuairb., h-kirja, lohkol., vak.nop.s., 2 renk. 10.900 €



Volvo S60 D5 -03  
1851km luist.esto, TC, ilmast., sivuairb., 2xrenk. 15.900 €



Skoda Octavia 1,6 Ambiente -06  
551km poiskytkettävä airbag, luist.esto, ASR, aut.ilm., ilmast., sivuairb., h-kirja, vak.nop.s., CD, MP3, 2xrenk. 15.900 €

AUTO-ILVES

Ruununmyllyntie 12, 13210 Hämeenlinna puh. (03) 615 670 • www.autoilves.fi  
Automyynti ma-pe 9-18, la 10-14, Tekninen palvelu ma-pe 8-17

...Teitä varten.

## Taimen ja tunturipuro

"Suuret lohet tai taimenet eivät synny siinä meressä ja niissä vesissä, joissa ne normaalisti elävät. Ne syntyvät kaukana elintilastaan satojen penikulmien päässä, siellä, missä joet kapenevat tunturien välisissä kirkkaissa pikkuvesissä jäätiköiden ensimmäisten vesipisarain alla, yhtä kaukana normaalista elämästään, kuin ihmisen tunne- ja vaistoelämä on jokapäiväisestä työstämme", kirjoitti Alvar Aalto vastauksessaan italialaisen Domus lehden haastatteluuun. Nimellä Taimen ja tunturipuro tämä teksti julkaistiin esseenä myös suomeksi Arkkitehti lehden numerossa 1948:1.

Alvar Aalto lienee maailmassa tunnetuin suomalainen, jonka talo- ja esine-työt pysyvät ja paranevat. Uusi kolmesta yhdistetty innovaatio-yliopistomme ei suotta kannan hänen nimeään.

### Alitajunta luo

Aalto antaa neuvon, miten lukemattomien, usein keskeneään ristiriitaisten elementtien kanssa operoidaan:

"Unohtan probleemisikermän määrätynsi ajaksi sen jälkeen kun työn atmosfääri ja lukemattomat eri vaatimukset ovat syöpyneet alitajuntaan. Piirrän vaiston johdattamana joskus suorastaan lapsellisia kompositoita, ja tätä tietä syntyy vähitellen pääidea, eäänlainen yleissubstanssi, jonka avulla ristiriitaiset osaprobleemat voidaan harmonisoida."

Aalto käyttää esimerkkinä Wiipurin kirjaston syntymistä viiden vuoden ajanjaksona. "Fantastisten vuoristomaisemien avulla, jonka rinteitä valaisivat eri asennoissa olevat auringot, syntyi pääidea: eri tasoille ja moneen portaaseen sijoitetut luku- ja lainauspinta-alat, keskuksen ja valvontapaikan muodostaessa eri tasojen huipun."

### Kello kolmen selkeys

Alitajunta ei tarvitse välttämättä viittä vuotta, yön yli nukkuminenkin toimii. Kun probleemisikermän tutkii illalla ja menee rauhassa nukkumaan yhdessä pikkulintujen kanssa kahdeksalta, niin kello kolmen aikaa aamyöllä ratkaisu on selvänä mielessä -ping. Sitten vai heti ylös ja pääidea muistiin, koska se olisi aamulla unohtunut, ja takaisin nukkumaan. Aalto käyttää tästä ilmiöstä ranskan-kielistä nimeä courage de trois heures de matin. Yleisemmin se tunnetaan englanninkielisellä nimellään three o'clock clarity.

Aivot ovat sellaiset, että ne eivät väsy lainkaan. Alitajunnan käyttö ei siis rasita. Luojamme on järjestänyt niin, että luovuus on helppoa ja hauskaa. Pari varoitusta on tarpeen. Inspiraatio vaatii rinnalleen paljon transpiraatiota. Luovuus on johtanut monia jopa hulluteen, etenkin yhdistyneenä alkoholin käyttöön. Se taas liittyy pettymykseen, jonka paluu luovasta flow-tilasta ankeaan arkeen tuottaa. Suomesta tunnetaan monia surullisia kirailijankohtaloita, kuten Kivi, Leino ja Saarikoski

Onko luovuus sitten jumallista vai demonista alkuperää? Molempia. Viaton lapsi on hyvin luova, mutta niin oli myös Kain, joka rakensi ensimmäisen kaupungin. Vielä nykyäänkin kaupungit ovat pakoretken symboleja, paetaan Jumalan luota maallotalon tekoympäristöön. Kaikkiaan luovuus on taiten käytettävä väline. Thomas Mann antoi hyvän neuvon: muutama aamutunti luovuudelle, loppu päivä rutiinelle.

### Tässä numerossa

Yrityssperheen numero 2/2009 pitää yhtenä pääteemanaan esillä liikeideaa ja sen kiteytystä. Käymme myös Lapissa, missä suuret lohet saavat alkunsa tunturipurjojen raikkauudessa. Pohjoinen on päässyt arvoonsa myös liike-eämän perusinnovaatioympäristönä, puhumattakaan luonnon satumaisuuksista ja hengenelämän syvyyksistä. Käsittelemme myös aina ajankohtaista sukupolven vaihdosasiaa, josta kirjoittaa Juhani Henttula. Amerikan opintomatkaa pohjustaa Juha Niemisen kertomus kieliopintomatkaltaan. Yritysprofiiilissa kerrotaan kestopuun kierrätyksestä. Puheenjohtajamme katsastaa lehden ensimmäistä kymmenvuotistaivalta. Suosikaa ilmoittajiamme, jotka ovat todella hyviä ja luotettavia liikeyrityksiä. Tästä numerosta alkaen kertailmoittajat toistetaan lyhyesti loppupään hakemistossa.

Pekka Ryttilä

## YRITYSPERHE-lehti

**Ilmoittelu ja mainokset**  
YRITYSPERHE-lehdessä.

Yrityssperhe ry julkaisee jäsenlehteä, josta voi tilata palveluosoiteilmoitustilaa omalle yritykselle. Ilmoitukset julkaistaan toimialoittain. Ilmoitushinnat toimialakohtaisessa palveluosoiteosastossa on **50 EUR/vuosi**. Ilmoitusta varten tarvitaan seuraavat tiedot:

**logo ja yrityksen nimi**  
**lyhyt informaatio yrityksen**  
**päätuotteesta tai -palvelusta**  
**puhelinnumero ja osoitetiedot**  
**sähköposti + www sivut**

Lehdestä voi ostaa mainostilaa myös muualta kuin palveluosoiteosastolta. Tällöin mainoksen hinta on 1 EUR/palsta mm mustavalkoisena.

	1-värinen	4-värinen
<b>Etusivu</b>	-	<b>650 EUR</b>
<b>Takasivu</b>	-	<b>550 EUR</b>
<b>koko sivu</b>	<b>250 EUR</b>	<b>480 EUR</b>
<b>1/2 "</b>	<b>170 EUR</b>	<b>310 EUR</b>
<b>1/3 "</b>	<b>125 EUR</b>	<b>240 EUR</b>
<b>1/4 "</b>	<b>85 EUR</b>	<b>150 EUR</b>

**Jos haluat Yrityssperhelehteen ilmoituksen, ota yhteys Pekka Kemppeeseen 0400-538 900.**

## YRITYSPERHE RY:n JÄSENILMOITUS

yritys- tai henkilönimi

lähiosoite

paikkakunta

puh. fax tai sähköpostiosoite

yrityksen toimialue

- Yhteisö- eli yritysjäsenmaksu 50 EUR/vuosi.
- Yksityinen henkilöjäsenmaksu 25 EUR/vuosi.
- Kannatus jäsenen jäsenmaksu 25 EUR/vuosi.

Hallitus käsittelee jäsenanomuksen ja lähettää uudelle hyväksytyille jäsenelle tai yritykselle laskun jäsenmaksusta.

**jäsenanomuksen hakijan allekirjoitus**

Postita anomus osoitteelle:

Yrityssperhe ry.  
Jaakko Ansaharju 040-506 3022  
Rautatiekatu 32,  
13210 Hämeenlinna

# Puheenjohtajan palsta

"Toivon yhdistyksen toiminnalle laajaa ymmärtämystä, Korkeimman siunausta sekä kaikkea menestystä juuri perustetulle jäsenlehdelle. Avoin ja runsas keskustelu lehden sivuilla on tervetullutta ja suotavaa. Toivotan kaikki yrittäjät ja yrittäjähenkiset tervetulleeksi mukaan yhteisen yhdistyksemme toimintaan. Kaikille yrittäjille toivotan yhdistyksen puolesta kannattavaa syyskautta!"

Näillä sanoilla päätin puheenjohtajan/päätoimittajan palstan ensimmäisessä YRITYSPERHE-lehdessä syksyllä 1998. Yrityssperhe ry oli perustettu edellisenä keväänä, siis vuonna 1998 ja olimme päässeet luomaan yhdistyksen äänenkannattajaa. Lehden rooli oli kuvattu samaisen ensimmäisen numeron ensimmäisellä sivulla seuraavasti:

"Lehti toimii yhdyssiteenä kristillisesti ajattelevien ihmisten ja yritysten välillä. Lehti pyrkii luomaan uutta tietoutta yritysten tuotteista ja palvelumahdollisuuksista. Se tulee esittelemään erilaisia yrityksiä ja yrittäjiä omassa työssään. Lehdessä tulee olemaan yritysten palveluhakemisto, josta halukkaat voivat löytää sopivia tuotteita. Lehti toi-

mii myös ilmoitusvälineenä, jossa voi ilmoittaa tuotteistaan tai palveluksistaan. Lehden tavoitteisiin kuuluu myös kannustaa nuoria hakeutumaan itsenäiseksi yrittäjäksi tai ammattijohtajaksi erilaisiin yrityksiin. Lehti pyrkii luomaan (tiedotustamaan) sellaisia koulutustapahtumia johon kristillisesti ajattelevat yrittäjät ja ammattijohtajat voisivat osallistua ammattitaitonsa kohottamiseksi".

Lisäksi lehden roolia kuvattaessa oli lisäys: "Yrityssperhe-lehti ei ole uskonnollinen julkaisu, eikä se ota kantaa uskontoon liittyvissä asioissa. Lehti jaetaan jäsenistölle osoiterekisterissä olevien osoitteiden perusteella tai suoraan kokousten yhteydessä".

YRITYSPERHE-lehti on osoittanut tärkeytensä yhdistyksen reilu kymmenvuotisessa toiminnassa. Sen rooli tiedottamisessa on keskeinen. Avoin, läpinäkyvä ja yhdistyksen aatteelliseen perustehtävään sitoutunut tiedotustoiminta luo yhdistyksen jäsenten välille yhteisöllisyyttä, joka antaa jokaiselle tunteen ja varmuuden yhteisestä tekemisestä. Yhteisöllisyys taas luo turvallisuutta ja tietoisuutta siitä, että voin yksilö-

nä ja jäsenenä ja yrityksenä vaikuttaa yhdistyksen asioihin ja että yhdistyksen toiminta koituu yrittäjän ja yrittäjien hyväksi.

Lehden lisäksi tarvitsemme myös nopeamman tiedotus- ja keskustelufoorumia. Tätä varten on kehitetty ja edelleen kehitetään yhdistyksen kotisivuja osoitteessa [www.yrityssperhe.fi](http://www.yrityssperhe.fi). Kotisivujen rooli kasvaa koko ajan kaikessa yhteiskunnan toiminnassa, tärkeyden kasvaminen on todennäköistä myös yhdistyksemme toiminnassa. Kotisivut antavat mahdollisuuden yhtäältä reaaliaikaiseen tiedotukseen ja keskusteluun, toisaalta tapahtumien raportointiin ja asiakirjojen säilytykseen. Myös kaikki Yrityssperhe-lehdet aina vuodesta 1998 lähtien tulevat näkymään yhdistyksen nettisivuilla.

Kotisivuilla on muitakin tärkeitä tehtäviä, josta yksi tärkeimmistä on reaaliaikainen jäsenrekisterin ja postitusrekisterin ylläpito. Jäsenrekisterin ylläpito kuuluu yhdistyksen lainmukaiseen tehtävään. Jatkossa rekisterien perusteella saadaan lähetettyä suoraan sähköpostitiedotteita jäsenille ja muille yrityksille, joten myös osoitteellinen nopea tiedotus mahdollistuu. On tärkeää, että kaikki jäsenet ja muut yritykset antavat jäsentietojensa mukana sähköpostiosoitteet ja pitävät ne ajan tasalla. Tavoitteena onkin, että jäsenet päivittävät jäsentietonsa itse suoraan kotisivuilla. Sen takia jokaisen jäsenen on huolehdittava siitä, että hänellä on tunnukset jäsentietoihin pääsemiseksi.

Näin uuden syyskauden alkaessa on hyvä onnitella yhdistystä ja sen äänenkannattajaa ensimmäisen toimintavuosikymmenen täyttymisestä. Varmasti kaikki yhdessä toivotamme yhdistykselle, sen jäsenille ja muille yhdistyksen toiminnan kannalta tärkeille tahoille menestystä ja Korkeimman siunausta.

*Jaakko Ansaharju*

## Yrityssperhe ry:n hallitus 2008–2009

Puh.joht. Jaakko Ansaharju puh. 040-506 3022, varapuh.joht. Kari Hintsala puh. 050-555 1283, sihteeri Seppo Ahonen puh. 050-561 7812, päätoimittaja tied.p. Pekka Ryttilä puh. 040-503 8136, ilmoituspäällikkö Pekka Kempainen puh. 0400-538 900, Erja Kokko puh. 044-375 6056, Lea Mäkelä 040-820 1660, Juha Nieminen 046-850 3122, Seppo Nieminen 046-850 3124.



### Toimituksen osoite:

Pekka Ryttilä  
Jalaskuja 7, 00750 Helsinki  
Puh. 040- 503 8136  
[www.yrityssperhe.fi](http://www.yrityssperhe.fi)

### Jäsenrekisteriasiat:

Petri Puuska 041-515 2444  
[Petri.Puuska@kolombus.fi](mailto:Petri.Puuska@kolombus.fi)

### Toimitus:

**Päätoimittaja** Pekka Ryttilä 040-503 8136  
**Toimitussihteeri** Veikko Salminen 0400-926 927  
**Ilmoituspäällikkö** Pekka Kempainen 0400-538 900  
Erja Kokko 044-375 6065  
Seppo Nieminen 046-850 3124

**Ilmoitushinnat:** 1 EUR/mm + lisäväri 0,3 EUR/mm  
Palveluosoiteilm. 50 EUR/vuosi

**Lehden jakelu:** Yrityksille 800 kpl. Lehti ilmestyy kerran vuodessa.

**Painopaikka:** Kaarinan Tasopaino Oy  
PL 41, 20781 Kaarina  
Puh.02-412 5500 Fax 02-469 1291  
[tasopaino@co.inet.fi](mailto:tasopaino@co.inet.fi)  
[www.tasopaino.fi](http://www.tasopaino.fi)



Juhani Henttula

# Sukupolvenvaiht

**Yrityssperhe – lehden numerossa 1/1999 on julkaistu Yrittäjätapaamisen yhteydessä Joensuussa aikoinaan pidetyn luennon luentorunko. Lehden toimitus on pyytänyt päivittämään aiheen nykytilannetta lyhyessä artikkelissa. Koska aihe on hyvin laaja ja monipuolinen, artikkelin tarkoituksena on lähinnä herättää yrittäjät tiedostamaan sukupolvenvaihdoksen tärkeys.**

## 1. Sukupolvenvaihdoksen ajoitus ja kokonaisuus

Sukupolvenvaihdos tai yrityksestä luopuminen on yrityksen jatkuvuuden kannalta merkittävä tapahtuma. Olisi toivottavaa, että asiat voitaisiin hoitaa suunnitelmallisesti eri vaihtoehtojen perusteellisen pohdinnan jälkeen. Tämä edellyttää, että sukupolvenvaihdokseen kiinnitetään huomiota riittävän ajoissa. Mitä myöhempään suunnittelu jätetään, sitä enemmän riskit lisääntyvät ja vaihtoehdot vähenevät. Aloitathan suunnittelun jo tänään – huomisen heikkous on se, että niin usein huomina on vielä huomennakin huomina.

Sukupolvenvaihdokseen liittyy monia juridisia kysymyksiä. Nämä ovat kuitenkin yleensä ratkaistavissa asiantuntijoiden avulla. Prosessin kannalta vaikeampia tilanteita saattaa syntyä tunneperäisten kysymysten yhteydessä. Missä vaiheessa maltan luo-

pua ohjaksista, kukahan mahtaisi olla sopivin jatkaja, miten varmistetaan sisarusten keskinäisen kohtelun oikeudenmukaisuus (myös tunnetasolla) ja monet muut vastaavat kysymykset? Tilanteet ovat erilaisia, ihmiset ovat erilaisia ja yksiä ainoita oikeita ratkaisuja ei välttämättä ole. Laajan kokemuksen omaava, pätevä ja samalla sopiva, ulkopuolinen taho saattaa näissä yhteyksissä olla suureksi avuksi.

Ratkaisuvaihtoehtoja harkittaessa seuraamuksia tulee tarkastella kokonaisvaltaisesti: luopujan, saajan, yrityksen ja muiden intressitahojen kannalta. Merkityksellisiä ovat ainakin eläke-, vakuutus-, rahoitus- ja verotuskysymykset.

## 2. Sukupolvenvaihdoksen toteuttamismuodot

Pienten ja keskisuurten yritysten osalta tavanomaiset vaihtoehdot ovat seuraavat: a) testamentti b) kauppa c) lahja d) lahjanluonteinen kauppa ja e) perintö. Isommassa yrityksissä näitä saattavat edeltää tai niihin saattavat liittyä yritysjärjestelyt (sulautuminen, jakautuminen, liiketoimintasiirto ja osakevaihto).

**Testamentti.** Saattaa tuntua oudolta, että vaihtoehtojen tarkastelu aloitetaan testamentista. Käytännön kokemusten pohjalta voidaan kuitenkin todeta, että yrittäjän testamentti on se keino, jolla suunnittelu saadaan käyntiin nopeas-

ti. Teethän testamenttisi jo tänään! Jos olosuhteet siten muuttuvat, testamenttiakin voidaan muuttaa. Testamentti ymmärretään usein vain taloudellisia asioita koskevaksi asiakirjaksi. Testamentilla voidaan kuitenkin määrätä kaikista asioista, jotka eivät ole lain tai hyvän tavan vastaisia. Yrittäjän tulisikin miettiä, mistä kaikista seikoista olisi tarpeen antaa määräyksiä. Harkittavia kysymyksiä olisivat ainakin seuraavat: a) kenelle ja miten yritys ja muu omaisuus siirretään b) miten lesken asema turvataan ja c) suljetaanko perillisten aviopuolisoiden avio-oikeus pois.

**Yrityksen kauppa.** Yritys voidaan myydä ulkopuoliselle tai perilliselle. Perilliselle myynti on määrätyn edellytyksin yrittäjälle verovapaata tuloa. Verovapauden edellytyksiä ovat: a) kyseessä on henkilöyhtiön osuus tai vähintään 10 %:n omistusosuus osakeyhtiössä b) omaisuus on ollut yli 10 vuotta luovuttajan omistuksessa (vastikkeeton saanto rinnastus) c) saajana on joko yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa luovuttajan lapsi, tämän rintaperillinen, sisar, veli, sisar- tai velipuoli. Ostaja joutuu osakekaupassa maksamaan varainsiirtoveron, jonka suuruus on 1,6 %. Henkilöyhtiöiden osuuskaupoista varainsiirtoveroa ei peritä. Kaupanhinnan määrittelyssä ja maksuehdoissa on lähipiirin kesken ilmeisesti ta-

vanomaista suurempi neuvottelualue.

**Yrityksen lahjoitus.** Sukupolvenvaihdosten perintö- ja lahjaverotuksesta on käyty laajaa keskustelua. Täydelliseen verovapauteen ei kuitenkaan ole päädytty, vaan poliittinen kompromissi rakentuu edelleen verohuojennusmenettelyyn. Verohuojennuksen edellytyksiä ovat: a) lahjaan sisältyy yritysvarallisuutta, osakeomistuksessa vähintään 10 %:a b) saaja jatkaa yritystoimintaa c) veron suhteellinen osa on suurempi kuin 850 euroa d) saajan vaatimus ennen verotuksen toimitamista. Verohuojennus merkitsee käytännössä sitä, että yritysvarallisuus arvostetaan 40 %:iin varovaisesta käyvästä arvosta (varojen arvostamislain mukaisesta arvosta). Huojennukseen liittyy veron maksuajan pidentäminen määrätyn edellytyksin osittain jopa 5 vuoteen saakka. Lahjaveroasteikkoa on lähipiirin osalta lievennetty vuoden 2009 alusta (marginaalivero on 7, 10 tai 13 % ja se on sidoksissa lahjan arvoon).

**Lahjanluonteinen kauppa.** Jos luovutus edellisessä kohdassa mainituissa tapauksissa on osittain vastikkeellinen ja vastike on enemmän kuin 50 % käyvästä arvosta, lahjavero jätetään kokonaan maksuunpanematta. Mikäli kyse on muusta kuin yritys-

# ndos yritykseen

varallisuudesta (esim. kesä-asunto) ja vastike on enemmän kuin kolme neljänestä käyvästä hinnasta, lahjaveroa ei määrätä. Kun lahjanluonteisen kaupan yhteydessä kyse

on käypään arvoon liittyvästä suhdeluvusta, on olennaisen tärkeää tietää, mikä kussakin tapauksessa on verottajan hyväksymä käypä arvo. Kyseessä on yleensä varovainen käypä arvo. Veroviranomaisen näkemys kannattaa selvittää etukäteen. Kirjallinen, sitova ennakkoratkaisu maksaa tällä hetkellä

245 euroa. Ennakkoratkaisun sitovuuden edellytyksenä on, että ennakkoratkaisuhakemuksessa annetut tiedot vastaavat tosiasiallisia olosuhteita.

**Perintö.** Jos sukupolvenvaihdossuunnittelua ei ole ollenkaan tehty, yritys siirtyy perillisille lakimääräisen perimysjärjestyksen mukaisesti. Ensisijaisia perillisiä ovat rintaperilliset ja he joutuvat maksamaan perintöveroa, mikäli perintöosuus nousee 20.000 euroon (vrt. lahjaverotuksessa alaraja 4.000 euroa). Alaikäisyysvähennys on 40.000 euroa. Jos rintaperillisiä ei ole, yritys siirtyy leskelle.

Puolisovähennys on 60.000 euroa. Jos puolisoakaan ei ole, perillisiksi tulevat sisarusukset, jolloin perintövero nousee ylikaksinkertaiseksi

(vuoden 2009 alusta oma erillinen asteikko). Perintösaantojen yksityiskohtaisesi-

sällöt määritetään osituksessa ja perinnönjaossa. Ellei asiassa päästä sopimukseen, kuolinpesään joudutaan hakemaan pesän-

jakaja. Prosessi on yleensä kallis ja hidas ja heikentää sukulaisten välisiä henkilösuhteita.

### 3. Lopuksi

Kun kirjoitin tätä artikkelia ja selasin Yritysverhe-lehteä No 1/1999, muistelin samalla yrittäjätapaamista Vaivion kurssikeskuksessa Joensuun lähellä yli 10 vuotta sitten. Kiitollisin mielin ajattelen vieläkin yhteisiä hetkiä. Toisaalta mietin, moniko yrittäjäystävistämme on jo tällä hetkellä laatinut testamenttinsa ja käynnistänyt yrityksensä sukupolvenvaihdossuunnittelun. Vai ovatko ne jonkun osalta siirtyneet huomiseen? Siinä on ymmärrettävää, että sukupolvenvaihdosasiat voivat olla yrittäjälle vieraita ja niihin ei muiden kiireiden keskellä riittävästi paneuduta. Monissa yrityksissä on keskusteltu, voisivatko hyvät tilitoimistot omalta osaltaan kantaa huolta myös näistä asioista.

Yrityksen sukupolvenvaihdos suuntautuu tulevaisuuteen. Yritysverheen yhteydessä me saamme sukupolvenvaihdoskysymyksissä turvallisin mielin luottaa samaan kuin muussakin elämässämme: *rukoillaan ja tehdään omalta osaltamme parhaamme, loppu jää Taivaallisen Isämme johdatuksen varaan.*

KTT varatuomari  
Juhani Henttula





Pekka Rytälä

# Liikeidea yritystoiminnan me

**Tässä artikkelissa esitellään kaksi esimerkkitapausta (case). Ensimmäinen koskee Avisin iskulauseen We try harder syntymistä ja toinen kirjoittajan omaa SWOT -välitarkastelua vuodelta 1990.**

*Otteita teoksesta*

**Kauan eläköön organisaatio**  
Kirjoittanut Robert Townsend (1920-1998) mies joka sai jokaisen yrittämään kovemmin

## Päämäärä

Päällikön tärkeisiin tehtäviin kuuluu saada yritys keskittymään päämääriinsä. Avisin tapauksessa meiltä kului puoli vuotta yhden päämäärän tämentämiseen. Tämä siitä tuli: "Haluamme olla nopeimmin kasvava ja eniten voittoa tuottava yritys asiakkaan ohjaamien kulkuneuvojen vuokraus- ja leasingtoiminnan alalla".

Se oli niin yksinkertainen päämäärä, ettei sitä tarvinnut kirjoittaa muistiin. Se mahtui jokaiseen puheeseemme ja siitä voi kertoa kaikkialla. Silmä oli myös sosiaalista merkitystä, koska siihen asti Hertz oli pitänyt hallussaan murskaavan suurta osaa markkinoista ja oli ryhtynyt ajattelemaan ja toimimaan kuin jokin General Motors.

Päämääräämme kuului myös toimialamme määrittely: "Asiakkaan ohjaamien kulkuneuvojen vuokraus- ja leasingtoiminta". Näin saimme asetetuksi itsellemme silmälaput, jotka estivät meitä havittelemasta liiketoiminnan liitännäisiä, kuten motelleja, hotelleja, lentoyhtiöitä ja matkatoimistoja. Samaten meille kävi selväksi, että meidän oli luovuttava muutamasta jo hallussamme olevasta henkilöliikenne- ja kiertoajeluyrityksestä.

Kun näistä päämääristä keran on sovittu, päällikkö ei

saa tuntea armoa itseään tai alaisiaan kohtaan. Jos hänen päähänsä pälkähtävä tai heidän suustaan putkahtava idea ei mahdu päämääriin, hän teloittaa sen ilman oikeudenkäyntiä.

Peter Drucker oli aivan oikeassa kirjoittaessaan: "Keskkittyminen on avain taloudellisiin tuloksiin. Ainoatakaan periaatetta ei rikota niin useasti kuin keskityksen perussääntöä. Tunnuksien näyttäminen näyttää olevan: Tehdään vähän kaikkea."

Ei ole helppoa keskittää. Minulla oli aina työpöytäni vastapäätä seinällä teksti, johon silmäni kiinnittyivät silloinkin, kun olin puhelimesa (sopimassa tapaamisesta) tai osallistuin kokoukseen työhuoneessani. Siinä luki: "Viekö se, mitä nyt teen tai aion tehdä, meitä lähemmäksi päämääräämme?" Tuo teksti säästi minut monelta tarpeettomalta matkalta, lou-

naalta, neuvottelulta, tapausmiseltä ja kokoukselta.

Ennen kaikkea pyri yksinkertaistamaan ja kiteyttämään päämääräsi. Cato onnistui tiivistämään sanomansa kolmeen sanaan – ja niitä yhä toistamalla hän lopulta nujersi kilpailijansa. Muistin virkistykseksi: nuo sanat olivat "Carthaginem esse delendam" eli "Karthago on tuhottava".

## Mainonta

Palkkaa sitten paras tuntemasi mainostoimisto ja keskity voimasi siihen, että saat työn tuntumaan sen väestä hauskalta: heidän tehtävänä on luoda teille suorasukaista ja tehokasta mainontaa. Ellet ole menetellyt juuri näin, on todennäköistä, että teillä on joukko älykkäitä ihmisiä, jotka tuottavat sekavasti enintään keskinkertaista mainontaa. Avis-yhtymässä aloitimme pyytämällä muutamilta ihmisiltä listan kuumimmista mainostoimistoista. Sitten kävimme näissä toimistoissa luovan johtajan puheilla ja yritimme saada autonvuokraustoiminnan kiinnostamaan heitä. Loppujen lopuk-

si meille selvisi oikea kysymyksenasettelu: "Kuinka saamme miljoonalla dollarilla viiden miljoonan edestä mainontaa?" Kilpailijallamme oli viisi dollaria meidän jokaista dollariamme kohti, ja kuitenkin meidän on maksettava sama hinta autoista, vakuutuksista, vuokrasta, polttoaineesta, öljystä ja yhtiötekijöistä.

Lopulta Bill Bernbach kuuli kysymyksen ja vastasi: "Jos haluatte viisinkertaisen tehon, antakaa meidän perehtyä toimintaanne kolmen kuukauden ajan, jotta oppisimme soveltamaan taitojamme, ja sen jälkeen painattakaa jokainen ilmoituksenne siinä lehdessä, jonka teille osoitamme. Meidän väkemme tekee työtä nähdäkseen, kuinka tehokasta se on. Useimmat asiakkaamme hyväksyttävät ilmoituksemme kaikenlaisilla apulaistoitumisjohtajilla ja mainos-, markkinointi- ja juridisilla päälliköillä, kunnes jäännöksiä ei enää tunne omakseen. Jos lupaatte julkaista ne sellaisinaan, käy niin, että toimistoni jokainen taiteilija ja tekstittäjä tekee ylitöitä teidän hyväksenne."

## Asiasta sovittiin – kättä päälle.

Kolmen kuukauden kuluttua Bill Bernbach ilmestyi näyttämään Avisille suosittelimiin ilmoituksia. Hän sanoi olevansa pahoillaan siitä, ettei ollut keksinyt muuta rehellistä sanottavaa, kuin että yhtiömme oli toiseksi suurin ja että ihmiset olivat meillä yritteliämpiä. Bernbach kertoi oman tutkimusosastonsa vastustaneen näitä ilmoituksia, eikä hän itsekään pitänyt niistä kovin paljon. Muutakaan heillä ei ollut tarjota, joten hän suositteli niitä. Emme mekään Avis-yhtiössä



*Avisin kohta viisikymppinen iskulause elää edelleen.*

# nestystekijänä

pitäneet niistä juuri lainkaan, mutta olimme luvanneet julkaista Billin suosittelemat ilmoitukset.

Loppu onkin jo historiaa. Sisäinen kasvuvauhtimme nousi 10 prosentista 35 prosenttiin parin seuraavan vuoden aikana. "We try harder".

## Kun tyhjää myy Pekka Ryttilä 2009

**Asiantuntijapalvelujen kauppaaminen on oma taitolajinsa. Kirjoittajan isä kummasteli, että miten tyhjää, eli käyttämätöntä aikaansa, pystyy yleensä myymään. Hän myi viljatonneja ja teurasikalasteja.**

## Tulikaste uran alussa

Päästäkseen alkuun, täytyy saada jonkin verran nimeä jossakin erikoisosaamisessa. Pekka Ryttilän tapauksessa avaus löytyi järjestötoiminnasta ja erikoisesti siihen kuuluvista julkaisuista. Tulikasteeksi muodostui teekkarien tempausjulkaisu Made in Finland 1960. Sitä seurasivat saman tien puheenjohtajatehtävät ylioppilaskunnassa ja teekkarilehtien toimitustyö. Myös kolumnistinura lähti käyntiin jo parikymppisenä opiskelijana nimimerkillä Käpy. Se jatkuu edelleen 2009, nyt Kuntatekniikassa. Yksi tapa päästä alkuun on toimia nopeana varamiehenä. Kun tekee parempaa jälkeä kuin se, joka petti, saa uusia tehtäviä.

DI-tutkinto 1962 avasi kirjurin ja järjestöaktivistin rinnalle myös insinööriuran, joka on kulkeutunut mm tiehallinnon, TTK:n, YTV:n ja Pöyryn kautta. Uraa on vuonna 2009 takana noin 47 vuotta, josta palkollisena parikymmentä ja vapaan ammatin harjoittajana ja yrittäjänä 25. Lippulaivana toimii omaa nimeä kantava kommandiit-

tiyhtiö vuodelta 1969. LS-Service vuodelta 1984 on myös muodostunut pitkäaikaiseksi.

Kirjallinen työkin kelpaa nykyään tuotteeksi. 1970-luvulla kirjoitusten ja luentojen myyntiä ei hyväksytty firman toimialaksi. Mutta sitten demarit hävisivät vaalit taas kerran ja näkyviä kansanedustaja putosi. Tuota pikaa kirjoituksesta tuli hyväksytty tuote, kun he perustivat omia yrityksiä.

## Pysyvää on vain muutos

Asiantuntijapalveluksia markkinoiva tietää työnsä yleensä vain muutamia kuuksia etukäteen. Ei siis pidä huolestua, vaikka pitkiä tilauksia on harvassa. Kyllä Herra omistaan huolehtii. Käytännössä vuodentulo koostuu muutamasta kymmenestä erisuuntiin lähetystä laskusta. Usein pitää nähdä pitkään vaivaa, ennen kuin kassavirta aukeaa. Ennakot kyllä tunnetaan.

Vapaa ammattiura rakentuu edellisten suoritteiden päälle. Niitä täytyy pitää esillä. Sitä varten on olemassa melko vakiintunut CV eli curriculum vitae -käytäntö. CV onkin asiantuntijan varsinainen käyntikortti.

Koko tähänastisen työuran aikana Pekka Ryttilä on saanut aikaan liikevaihtoa karkean arvion mukaan noin 3 miljoonaa euroa, josta palkkatuloa noin 0,9 miljoonaa. Vuotta kohti siitä tulee keskimäärin 64 000, joka ei päästä huimaa. "Eläähän työkii, mut kauppal rikastuu", sanoo oivaltava karjalainen sananparsi.

## Vahvuudet ratkaisevat

Asiantuntijan kannattaa tarjota ja etsiä yleensä vain sellaisia tehtäviä, joissa hän on markkinoilla ensimmäinen asiakkaille mieleen tuleva vaihtoehto (Top of Mind Branding). Jos on toinen tai kolmas, saattaa vielä saada jotenkin kannattavia toimeksiantoja ja tehtäviä. Siitä eteenpäin olevilla miellesi-joilla toiminta tuottaa pelkkää tappiota, jonka saa aikaan yrittämättäkin.

Vahvuudet ja mahdollisuudet selviävät esimerkiksi

SWOT nelikenttäanalyysillä. Liitteenä on vuonna 1990 laadittu Pekka Ryttilän SWOT. Sellaisen teko vaatii valmentajan, jona tässä tapauksessa toimi kirjoittajan vanhin poika (lakimies). Hän on myös perheyhtiön äänetön yhtiömies. Analyysin tulos ohjasi erinomaisesti kahden seuraavan vuosikymmenen toimintaa eli kirjoittajan ikävuosia 52-71 (vrt Townsendin silmälaput). Hieman yllättäen vahvin ala on infrakehitys (moottoritiet, pikaradat, satamat, kävelykeskustat), joka on sen verran mutkikasta, että kaikkia taitoja pääsee ja joutuu käyttämään.

Pääteemana on ollut länsieurooppalaisen osaamisen siirto Suomeen, kypsyttely täällä ja jatkosiirto Itä-Euroopan uusiin demokratioihin. Se alkoi varsinaisesti jo Salzburgin kaupunkisuunnitteluseminaarista 1965. Aineistoa on kerätty lukemalla, kirjoittamalla ja noin 50:llä johdetulla opintomatalla Eurooppaan ja USA:an. Tähti-projektiksi nousi toiminta Puolassa EU-advisorina 1999-2000. Tyypillisesti siihen pääsi nopeana sijaisena, kun kaikki muut kandidaatit olivat kieltäytyneet.

## Inststo PR Ky SWOT 1990

### Vahvuudet

- Monipuolin
- Pieni, tarkka, vikkela
- Kontaktiverkosto, erit. ulkomaat
- Esiintymis- ja ilmaisukyky
- Edullinen
- Tutkimus- ja kehityssopimukset
- Kiteytys, pelkistys, kansantajuus

### Mahdollisuudet

- Eurooppalaisen markkinatalouden tulo suljetulle sektorille Suomessa
- Itä-Euroopan uudet demokratiat
- Infrastruktuurin luominen
- Teknologian siirto:
  - Länsi - Suomi - Itä

### Markkinoiden segmentointi

1. Infraorganisaatiot (management, tuotteet)
2. Kustannusyhtiöt
3. Julkishallintoelimet
4. Tutkimus- ja opetuslaitokset (julkiset & yksityiset)
5. Aikaisemmat oppilaat yhteysverkkona

### Heikkoudet

- Uusiutumispakko
- Toiminnan hajanaisuus
- Suuruuden ekonomian puute
  - työstä räätälöintiä
- Rasittavuus
- Heikko tuottavuus
- Henkilösidonnaisuus

### Uhat

- Terveys pettää
- Markkinoiden menetys
- Onnistumisen pakko jatkuvana
- Verkoston hajoaminen
- Tiedon vanhentuminen
- Päämiesten rakennemuutokset

## YRITYS- JA TUOTE-ESITTELY

# Hylkypuusta hyötyhaketta

**Puutavaraa kyllästetään lahoamista vastaan useilla eri aineilla ja menetelmillä. Tärkeimmät niistä ovat arseeni- ja kuparikyllästeet sekä kreosoottiöljy. Nimetkin viittaavat siihen, että käytössä on kovat aineet, mikä edellyttää hylkytuotteiden tarkkaan talteenottoa ja erikoiskäsittelyä.**

### 14:n laitoksen kyllästämöverkko ja kierrätysyhtiö

Kestopuun nimellä valmistetaan kyllästettyjä pylviä, ratapölkkyjä ja sahata-

varaava ympäri Suomea, yhteensä 14:lla paikkakunnalla. Alan teollisuuden kehittämä Kestopuu tavaramerkki takaa, että kyllästysmenetelmät ovat Suomen Ympäristökes-

kuksen hyväksymiä ja laadunvalvonnassa kunnossa. Vuonna 2001 alettiin vastaanottaa käytöstä poistettua kyllästettyä puuta yhteistoiminnassa rakennustarvikeliikkeiden, jättehuoltolaitosten ja kyllästämöiden kesken.

Tarkoitusta varten perustettiin erikoyhtiö Demolite Oy. Se vastaa käytöstä poistetun kyllästetyn puun vastuullisesta kierrätyksestä, joka käytännössä tarkoittaa keräi-

lyä, käsittelyä ja hyödyntämistä energiaksi. Pääkäyttäjä on Ekokem, joka on juuri merkittävästi laajentanut voimalaitoksiaan Riihimäelle. Myös UPM Rauma pystyy polttamaan Demoliten haketta, jota menee myös vientiin.

### Tuuloksen jättiterminaali

Ketjun keskuspaikkana on sopivasti maamme painopisteessä Sydän-Hämeessä sijaitseva Tuulos, jossa toimii 7:n hehtaarin asfaltoitu varastokenttä. Sillä operoi toinen yhtiö Purkulinja Oy, joka vastaa myös koko logistisen ketjun ohjauksesta.

Koska kyllästetystä puusta irtoaa sateiden vaikutuksesta haitta-aineita, laituksessa on oma tasausallas, josta vedet johdetaan maastoon monikerrossuodattimen kautta. Olennai-



*Murskain apukoneineen melskaamassa Tuuloksen käsittelykeskuksessa eli kierrätys-terminaalissa.*



# Käsittelyssä Hakkarainen & Pojat

taksa. Kiireisin sesonki on kevästä vuoden loppuun.

Hakkaraisen pojat ovat kolmannen polven yrittäjiä. Isoisä Kalle aloitti Viipurissa 1932. Väli rauhan aikana oltiin mukana PetSAMON-Rovaniemen rälissa, ja sodan jälkeen isä Kyösti ajoi öljyä Naantalista ja Porvoon jalostamoista



Albumikuva Hakkaraisen alkutaipaleelta. Pienet oli pelit 60-70 vuotta sitten

nen prosessin osa on metallin poisto, koska sitä on hylättyissä rakenteissa ymmärrettävästi paljon. Puhdistettu ja murskattu hake siirtyy katettuihin halleihin odottamaan jakelukuljetuksia käyttäjille.

## Hakkarainen & Pojat kuljetusvastuussa

Hakkaraiset huolehtivat ketjun kuljetuksista. Keräyspisteitä on koko maassa noin 400, ja ajossa kolme 120:n kuutiometrin jättirekkaa. Saalis kasvaa koko ajan. 2007 toimitettiin Tuulokseen jo 100 000 kuutiota kyllästettyä puuta. Toimitusjohtaja Jussi Hakkarainen kertoo kuviosta: "Olemme valtakunnallinen yritys, joten keskimääräinen noutomatka on 300-400 kilometriä. Yksityiset alle kuution erät haetaan maksutta, muilta peritään jätteenkäsittely-

Pirkanmaalle vuoteen 1999. Firman nykyinen vi-

rallinen nimi tulee hänestä: K. Hakkarainen ja Pojat. Kierrätyskuviot tulivat mukaan 1998 ja niitä koh-

distetaan kestopuun rinnalla myös elektroniikan ja kylmlaitteiden kierrätykseen.



Autoyhtymä Hakkaraisen & Pojat ajaa Demoliten kirkaissa väreissä. Kuormain kulkee nupin mukana perälaudassa.

# Yrityssperhelehti

**Yrityssperhe lehteä on nyt julkaistu yli 10-vuotta. Kädessäsi oleva lehti on neljästoista. Lehden tarkoituksena on ollut alusta pitäen yhdistää kristillisesti ajattelevia yrittäjiä yhteen. Keskustelemaan alan tulevaisuudesta, sekä niihin liittyvistä ongelmista ja mahdollisuuksista. Yrityssperhe lehti on laajentunut ja kehittynyt merkittävästi vuosien varrella.**

## Lehden alkuvaiheet

Omaa lehteä aloitettiin suunnitella jo vuonna 1992. Pihtiputaan kokous 6.2.1993 oli kuitenkin käännekohta. Pihtiputaan kokouksessa perustettiin lehtiryhmä asian eteenpäin saamiseksi. Turun kokouksessa 30.10.1993 lehtiprojektin ehdotus oman lehden perustamisesta hylättiin yhden jäsenen tekemän kielteisen

ehdotuksen pohjalta. Siikaniemen kokouksessa 21.3.1998 päätettiin kuitenkin

perustaa Yrityssperhe ry jonka yhtenä tehtävänä oli julkaista Yrityssperhe -lehteä. Päätös oli yksimielinen. Ensimmäinen lehti jaettiin syyskuussa 1998 Hämeenlinnassa pidettyjen yrittäjätapaamisen yhteydessä. Lehti on täyttänyt sille asetetut tavoitteet hyvin. Aluksi lehteä jul-

kaistiin yksi lehti/vuosi. Lehden päätoimittajaksi valittiin Jaakko Ansaharju. Hän tekikin ansiokkaan työvaiheen, toimien lehden päätoimittajana aina vuoteen 2007 saakka. Vuodesta 2008 alkaen lehden



## Yrityssperhe

**Heikinsuon ja Turun kristityt yrittäjät aloittivat keskustelut 1978 Pekka Toivosen ehdotuksesta kokoontua yhteen sopivina aikoina. Keskustelujen aiheita olivat yhdessä toimiminen ja yritystoimintaan liittyvät asiat.**

Kokoukset aloitettiin vuonna 1979 aluksi Heikinsuon ja Turun alueella yritysten tiloissa. Kokouksiin osallistyi yrittäjiä ja ammattijohtajia. Kokouksia pidettiin kahdesti vuodessa. 80-luvun alussa aloitettiin kutsua kokouksiin myös ulkopuolisia luennoitsijoita joiden luentoaiheina olivat verotus, markkinointi, johtajuus ja talousasiat.

Yrittäjätapaamiset koettiin hyödylliseksi sekä tarpeelliseksi sen aikaisiin tilanteisiin, jossa kova kilpailu alalla kuin alalla nosti päätään. Tieto yrittäjätapaamisista alkoi levitä ympäri Suomen. Yrittäjä Heikki Kempaisen vieraillessa Heikinsuon yrityksissä tuli keskusteluun alueen yrittäjätapaamiset. Heikin kans-



# ti yli 10-vuotta

päätöimittajana on toiminut Pekka Ryttilä. Ryttilän aikana lehden ilmestymiskertoja on lisätty. Lehti ilmestyy nyt kaksi kertaa vuodessa, keväällä ja syksyllä. Lehden ilmoituspaalikköinä ovat toimineet Timo Väisänen 1998–

2000, Heikki Oksanen 2001–2005 ja Pekka Kemppainen 2006–.

Lehti on saanut myös kansainvälistä ilmettä artikkeliansa johdosta. Lehti jaetaan postin- ja omien kanavien kautta lähes 1000 kpl painoksena yrittäjille ja lehdestä kiinnostuneille lukijoille.



*Pekka Ryttilän vetämä työryhmä esitti Yrittäjäperhe-lehdelle toiminnalliset raamit. Sen jälkeen lehden perustaminen ja julkaiseminen eteni ripeästi. Ensimmäinen lehti julkaistiin vuonna 1998.*



## 30-vuotta

sa sovittiin, että hän järjestäisi Pihtiputaalle vastaavanlaisen yrittäjätapaamisen, johon kutsutaan laajalta alueelta kristittyjä yrittäjiä.

Pihtiputaan yrittäjätapaaminen järjestettiin 6.2.1993. Kutsua noudatti noin 30 yrittäjää perheineen. Kokous pidettiin Pihtiputaan Tahkoniemen leirikeskuksesta. Aluksi kokoonnuttiin Heikki Kemppaisen yritykseen aamukahville. Heikki tervetulo puheessaan totesi mm: **"Yrittäjien kesken on herännyt ajatus keskinäisen yhteistyön laajentamisesta koko valtakuntaan"**.

Sakari Siltala valittiin vuoden 1993 puheenjohtajaksi. Tästä tapahtumasta alkoi Yrittäjäperheen merkittävä laajentuminen.



# USAassa kieltä treena

**Vahva yhteisöllisyys kristillisyydessämme on suuri voimavara monella tavalla. Yksi mahtava kokemus oli englannin kielen kurssi Yhdysvalloissa tämän vuoden toukokuussa. Puolitoista viikkoa länsirannikolla Battle Groundissa antoi reippaan askelen eteenpäin kielitaidossa. Kurssi rakennettiin kokonaisuudessaan kristillisyyden kontaktiverkostossa. Matkan loppupuolella, itärannikolla Marylandissa oli jo mukava käyttää opittuja asioita.**

Elämme Keraplastilla kansainvälistymisen aikaa. Englannin kielen tarve lisääntyy jatkuvasti kontakteissa diilereiden, materiaalin toimittajien ja kone-toimittajien kanssa. Olen kokemuksen kautta oppinut, että kielen oppiminen onnistuu parhaiten

ja helpoimmin intensiivijaksoilla maassa, jossa kieltä puhutaan ja kuullaan koko ajan. Käytännön järjestelyt tähän kurssiin hoitivat Matti Salonen ja Usan puolella Susan Halme. Halmeiden verkostosta löytyivät sekä opettaja että isäntäperheet, joiden luo-

na sain majoittua. Isäntäperheet Halmeita lukuun ottamatta olivat täysin englanninkielisiä. Näin sain käytännön kieliharjoitusta koko hereillä olon ajan.

Yksityisopettajani Kristine Sarkkinen oli valmistellut huolella jokaisen päivän ohjelman. Päivittäi-

seen ohjelmaan kuului opituntien lisäksi excursioita paikallisiin yrityksiin ja yhteisöihin. Tutustuin useisiin meikäläisiin yrityksiin ja yrittäjiin niin rakennus- kuin muovialaltakin.

Iltaisin ja viikonloppuisin oli aikaa tutustua paikalliseen seurakuntaan ja seurakuntalaisiin. Battle Groundissa on kaksi isoa rukoushuonetta ja kolmatta ollaan alkamassa rakentamaan.

Päällimmäinen mielikuva kristittyjen suuresta joukosta siellä on avoimuus, iloisuus ja kuuliaisuus. Kävimme lukemattomia hyviä keskusteluja seurojen,



*Juha Nieminen helikopterissa.*



*Portlandin Yliopiston katolla. Tutustuimme kiinteistöjen kattoikkunoihin ja savunpoistopuhaltimiin kiinteistöinsinöörin johdolla. Kuvassa myös opettajani Kristine Sarkkinen.*



*Paul Granger tarjosi hulppeat näkymät kotiseudullaan helikopterista käsin. Kuvassa Paulin ja Janetin kotitalo.*

# amassa



Amerikassa näkee usein kaikkea suurta... Paul Granger työhuoneessaan.

kanssapuheiden ja iltaisten kyläilyjen yhteydessä.

Länsirannikon jakson jälkeen siirryin vielä viideksi päiväksi itärannikolle Marylandiin. Isäntäperheeni

Paul ja Janet Granger olivat tuttuja viime syksyn yrittäjäpäiviltä Ristiinasta. Sain tutustua Grangerien yritykseen Area Utilities, Inc. sekä luonnollisesti

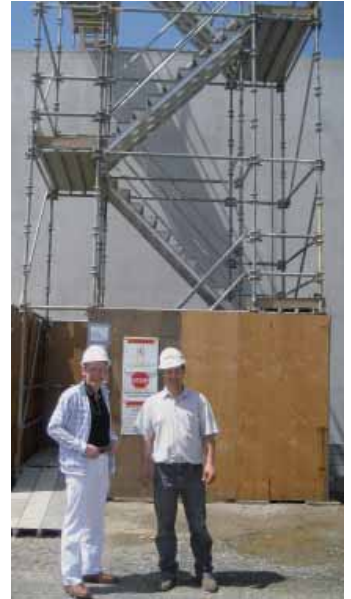
paikalliseen seurakuntaan. Vierailin myös paikallisessa pyhäkoulussa ja rippikoulun tunnilla. Kielikylypy Marylandissa oli edelleen hyvin tehokasta ja antoisaa.

Lämpimät kiitokset opettajalleni Kristinelle ja isäntäperheilleni, Pekka ja Sue Halme, Dick ja Nancy Sarkkinen, John ja Marilyn Merriman, Matt ja Amy Muonio sekä Paul ja Janet Granger.

Erityiskiitos Dale Sarkkille joka toimi oppaana ja isäntänä illasta toiseen.

Suosittelen tällaista kielikurssia muillekin.

Juha Nieminen



Vesikattourakoitsija Rooftop-persin johtaja Karl Slechtin vieraana Ikean työmaalla Portlandissa. Rakennuksen pääurakoitsijana oli Skanska.

## Kevään 2010 opintomatka Amerikan Yhdysvaltoihin

Yrityssperheen hallitus on suunnittelemassa opintomatkaa Amerikan itärannikolle 21-26.4.2010 väliselle ajanjaksolle.

Keskiviikkona 21.4 lennämme Finnair'illa New York'n ja sieltä matka jatkuu bussikuljetuksena (n. 3+ h) Baltimoreen Maryland'n osavaltioon ja majoittaudumme siellä Residence Inn by Marriot \*\*\* hotelliin ([www.marriott.com/hotels](http://www.marriott.com/hotels))

Torstai ja perjantai 22-23.4 on varattu viralliselle opintomatkaohjelmalle, jossa vierailimme lähinnä meikäläisten (Old Apostolic Lutheran Church) omistamissa yrityksissä ja pääsemme tutustumaan niiden toimintaan ja haasteisiin. Kohteita ei ole vielä päätetty, mutta tulemme konsultoimaan aiheesta mm. Paul Granger Sr'a, joka oli meidän vieraanamme vuosi sitten Ristiinan Yrityspäivillä. Hän asuu ja toimii juuri Maryland'n osavaltiossa, jossa olemme majoittautuneena.

Matkat kohteisiin ja hotelliin teemme bussilla, joka on meidän käytettävissä jokaisena päivänä.

Näinä päivinä on mahdollista myös harrastaa shoppailua virallisen ohjelman jälkeen.

Lauantaina 24.4. tutustumme Ameriikan Yhdysvaltojen pääkaupunkiin Washington'iin. (esim [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) ja hae "Washington DC") Täällä on runsaasti nähtävää (Valkoinen talo, Capitol kukkula, muistomerkit Lincoln, Washington, Einstein), joihin pääsemme tutustumaan mm. kiertoajelun muodossa (n. 3 h). Tämän lisäksi jalkaudumme ainakin National Mall'iin, jossa itsessään olisi nähtävää vaikka useammaksikin päiväksi. Täällä voimme tutustua avaruuseumoon ja moniin muihin kohteisiin kunkin halujen mukaan. Katso esim [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) ja hae "national mall" ja sieltä "landmarks".

Sunnuntaina 25.4 käymme pyhäkokouksessa Delawaren rukoushuoneella Elkton'ssa.

Sunnuntai-illan kuluessa siirrymme takaisin New York'iin ja majoittaudumme siellä Hotel Wolcott'n \*+ ([www.wolcott.com](http://www.wolcott.com)).

Maanantaina 26.4 tutustumme New York'n kaupunkiin (esim. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) ja hae "New York City") kieroajelun muodossa suomenkielisen oppaan opastuksella. Ajelun kesto on n. 4 h ja se päättyy John F Kennedyn lentokentälle, josta palaamme takaisin kotiin. Suomeen saavumme tiistai-aamuna. New Yorkissa pyrimme mahdollisuuksien mukaan myös jalkautumaan esim."Empire State Building'lla.

Matkan hinta on EUR 1.300;- / henkilö sis. mm. matkat (lento, bussit), majoitukset (aamiaisella) ja opaspalvelut. Hinta on Suomi-Seuran matkatoimiston tarjouksen mukainen ja se on laskettu vähintään 20 hengen ryhmälle. Tätä hintaa Yrityssperhe Ry tulee subventoimaan jollakin summalla, jonka suuruus tullaan päättämään myöhemmin.

Yllä esitelty ohjelma on ensimmäinen luonnos ja se tulee tarkentumaan myöhemmin järjestelyjen edetessä. Vierumäen Yrityspäivillä tulemme keskustelemaan matkasta lisää ja samalla pyydämme kaikkia matkalle halukkaita ennakoilmoittautumaan.

Toivomme, että kiinnostusta löytyisi riittävästi, jotta pääsemme jatkamaan tämän ainutlaatuisen matkan valmistelua ja organisoimista yhdessä amerikkalaisten kontaktihenkilöidemme kanssa.

Järjestelytoimikunta  
Pekka Rytilä, Pekka Kempainen, Kari Hintsala



# Yritysverhe tunturi

Yritysverheen vuoden 2009 opintomatka suuntautui Tunturi-Lapin Leville. Perjantaina 17.4. tutustuttiin aluksi paikkakunnan uusimpiin projekteihin. Illalla pidettiin vpj Kari Hintsalan kodassa kolmen tunnin pituinen arviointiseminaari. Osanottajat hakeutuivat paikalle omatoimisesti, ja heitä kertyi kaikkiaan runsas tusina. Kiitoksia Karille ja Marjatalle hienoista järjestelyistä koko Levillä ja erityisesti Alatieva 18:ssa.

## Levin ympäristiä vastapäivään

Levin kehitys sanan mukaisesti pyörii Ympäristien piirissä. Kierrämme sen tässä etelästä alkaen vastapäivään. Kehitys on vahvaa sekä koko alueella että Levin keskuksessa.

Tievasta löytyvät perintei-

set hirsilinnat, joita monet pitävät edelleen vapaa-ajan talojen huippuna. Kelon saanti on kovasti vaikeutumassa, ja sitä menee yhteen kolmikieroksiseen todella paljon. Venäjältä saa vielä jyrkää hirttä, mutta yleisesti ottaen ollaan siirtymässä kooste-hirsiin, jotka ovat joko sileitä tai kuperia.



Yritysverheen varapuheenjohtaja Kari Hintsala mittatikkuna pihapiirissään. Edessä hieno kokouskoti, johon tulee polton korvausilma alakautta putkia pitkin.

Levin **Lapinkylä** tuo tuoret terveiset menneisyydestä. Se tunnetaan poropaikkana ja

husky-ajelujen starttipisteenä.

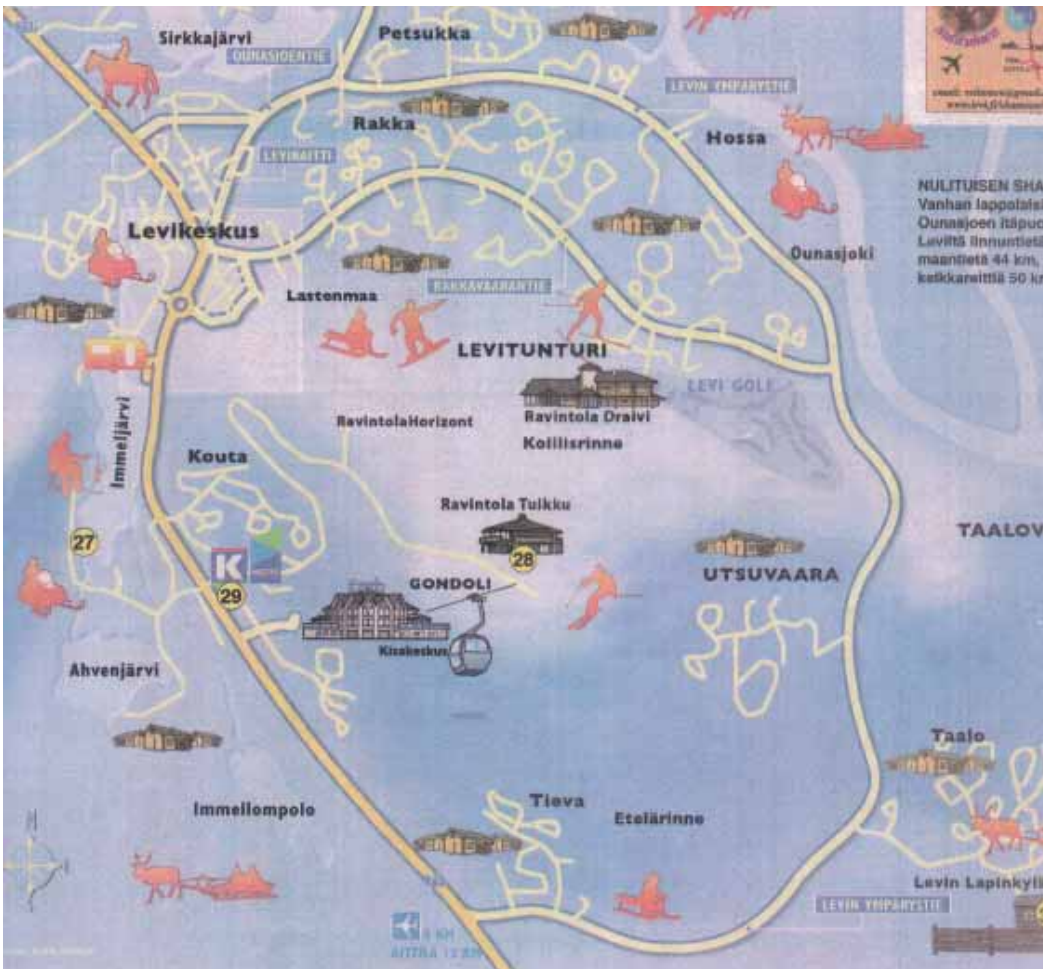
**Utsuvaarassa** rakennetaan vilkkaasti. Yhtenä erikoiskohteena on japanilaisten suosima kammi-iglu yhdistelmä. Mika Kallion hirsilinna samalla vaaralla on yksi Levin tyylikkäämpiä. **Koillisrinteen** juurelle on tehty golfkenttä ja sen viereen englantilaisten suosimia puisia chalet-osaketaloja.

**Levi Spirit** on laittanut Ounasjoen varteen kymmenen komeanmustaa kaksikerroksista huipputaloa. Suunnitelmissa on kaikkiaan 46 taloa ja viiden tähden hotelli.

**Levikeskuksen** uutuuksia ovat vasta valmistunut Levin Tori ja eturinteen päälle avattu kongressikeskus Levi Summit. Sen viereen tekee YIT parhaillaan hotellia ja kohta myös chalet-talon. Eturinne on vastikään saanut gondolihissin, jollainen on ennestään ollut Kisakeskuksessa eli Levin päärinteellä.

## Kodassa mietittyä

Ilta-seminaarissa käytiin läpi Levin vetovoima- ja menestystekijöitä. Perusteemoja ovat kevättalven sesonkikana lumi ja aurinko, kesän



Levin rengastie kokoaa kaikki paikat



# ien maassa 2009

hurja valo ja kaikkina vuode-  
aikoina hiljaisuus, puhtaus,  
kasvit ja eläimistö. Kesäse-  
sonkiin on tulossa uusia tärp-  
pejä mm golfiin ja muovimä-  
kien muodossa.

Levin nykyinen rakenne on  
saatua aikaa yksityisellä rahoitus-  
kautalla, joka on erikoise-  
sti kohdistunut omistus-  
mökkeihin. Muutama suuri  
maanomistaja ja tietenkin  
kunnan aktiivisuus ovat myös  
olleet avainasemassa. "Tärkeä  
on ollut tiiviin keskustan  
syntyminen sekä todella  
runsas ohjelmapalvelu, jo 50  
yritystä kaikkiaan", kertoo  
Levi Ski Resortin toimitusjohtaja  
Jouni Palosaari (Kauppalehti  
14.4.09).

Puutelistalle nousi melkein  
pä ensimmäiseksi laajakais-  
tainen Internet, joka pitäisi  
olla koko Levi -kaupungissa.  
Myös liikenneyhteydet askar-  
ruttavat. Finnair lennättää  
pääkaupunkiseudulta huip-  
pusesongin aikana parituhatta  
henkeä. Mutta hinta reip-  
paasti yli 200 euroa yhteen  
suuntaan kielii siitä, että ky-  
seessä on yksi Finskin syö-  
mähampaista. Yöjuna Kola-  
riin maksaa sekkin kolmatta  
sataa kahdelta hengeltä. Juna-  
palvelua kaivataan, mitä ku-  
vastaa aprillipäivän uutinen

Kolarin-Kittilän radan raken-  
nuspäätöksestä niin, että juna  
kulkisi vuonna 2014. Autolla  
tulo edellyttää oikeastaan  
kahta kuljettajaa, ja matka  
Etelä-Suomesta kestää yli 10  
tuntia.

Majoituspuolella todettiin  
tietty yksipuolisuus 6-10 hen-  
gen massanmökkeilyn suun-  
taan. Kahden hengen pikkutalot  
olisivat tervetulleita tar-  
joamaan aviopareilla yhteis-  
tä laatu-aikaa

## Gällivaressa päivä työssä

Osa seminaarin osanottajista  
matkusti lauantaiksi Gälli-  
varen rukoushuoneen työ-  
maalle. Rakennusprojektista  
on artikkeli Yritysverheessä  
numerossa 1 /2009. Uutena  
asiana nousi aprikointiin,  
millaista vapaa-aikatoimintaa  
voitaisiin kehittää uuden  
rukoushuoneen ympärille.  
Leviltä on sentään kolmen  
tunnin ja 250 km:n ajo.

Kiinnostus kääntyi kahden  
hengen pikkutalojen chalet-  
tyyppiseen omistus/vuokraus  
toteutukseen ja painotukseen  
tiiviin äly-ekokylän suuntaan.  
Gällivaren Dundret on hy-  
vinkin Leviä ja Yllästä vastaa-



Levi Summitiin pääsee keskustasta gondoli-hissillä.

va tunturi, tosin niihin verrat-  
tuna vielä kehityksen alussa.  
Lännessä kuntaan kuuluu to-  
della hienoja vesistöjä ja tun-  
turien yli kulkeva vaellusreitti  
Kungsleden. Asia pantiin  
mietintämyssyyn. Myöhem-  
min ilmeni, että Destia-yhtiö  
on jo mukana toteuttamassa  
200 talon yksikköä 35 hehta-  
arin alueelle Repisvaaraan,  
joka on aivan Dundretin vie-  
ressä.

Lauantai-iltapäivän päätös-  
hartaudesta työmaalla jäi mie-  
leen soimaan Ruotsin virsikir-  
jan virren 329 toinen säkeistö,  
joka sopisi vaikka Yritysver-  
heen tunnuslauluksi.

*Nyt kiitos Herralle.  
Hän antoi mulle kotini  
Ja maisen kutsumuksen,  
Työhalun, omaisuuteni  
Ja taistoon rohkeuden.*

PR



Levi Spirit luottaa aina tyylikkääseen mustaan.

## TÄYDEN PALVELUN PESULA

PESEMME KAIKKI VESIPESTÄVÄT  
TEKSTIILIT EDULLISESTI JA  
NOPEASTI!

Meiltä myös työvaatteiden pesu- ja kuljetuspalvelu.  
Kysy tarjousta!



**IPA-PESU OY**

Rekolanpohjankatu 6, 15300 Lahti

p. 03-7561 710

www.ipa-pesu.fi

## Tyrnimarjaa pakasteena

### Tukkumyyntiä:

- Salaatit
- Tillit
- Persiljat



Puh. 06-266 8209  
tamsi@mattitamsi.fi



### Moniteholinssi, jonka ominaisuudet voit itse valita



Hoya on kehittänyt ensimmäisenä maailmassa täysin uudenlaisen moniteholinssin, jossa sinä voit yhteistyössä optikon kanssa valita linssiin haluamasi ominaisuudet. Uuden tekniikan ansiosta linssit voidaan valmistaa juuri sinun henkilökohtaisten näkötarpeitteesi mukaan. Mitä ikinä teetkin, Hoyalux iD MyStyle huomioi elämäntyyliisi!

Tule kysymään moniteholinssin uudesta iDEAsta!

**HOYA**  
www.hoya.fi



Raatihuoneenkatu 21, 13100 HML  
puh: 03-6165 466, www.optident.fi

- Haponkestävät valut
- Kulutustakestävät valut
- Valetut koneenosat
- Valumallit, koneistus

**MEKAVA OY**

PL 27, 54101 Joutseno  
Puh. 020 765 9400  
Fax 020 765 94501  
jarkko.salo@mekava.inet.fi  
www.mekava.fi

## Metallin alihankintaa

**JAPEKA OY**

Heikkiläntie 140, 21840 Karainen  
Puh. 010 617 3200, Fax 010 617 3211  
kari.toivonen@japeka.fi  
www.japeka.fi

**KERAPLAST VALMISTAA JA MARKKINOI MYÖS SISUSTUSVALAISIMIA.**

Tuoteohjelmassa on nykymuotoilua sekä retroa. Valaisimien materiaalina on enimmäkseen akryylimuovi. Mallistoomme kuuluu **Yki Nummen, Lisa Johansson-Papen, Heikki Turusen, Elizabeht Salosen** valaisimia.



**KERAPLAST**  
**INTERIOR**

Käkeläntie 41 16300 Orimattila  
p. 03 544 3100  
www.keraplast.fi Myynti: Valaisinliikkeet



Tervetuloa Habitare 09-messuille  
09.-13.9.09  
Esittelemme siellä  
sisustusvalaisimme.  
Sisäänkäsylyipun voit tilata meiltä  
p. 044 750 7403





## Sinkkosen Marjatila

Kesän ihania makuja, tuoksuja ja tunnelmia pursuava perheyrittys 6-tien varrella Kontiolahdessa. Tuoreiden ja raikkaiden kasvien, marjojen ja marjaherkkujen tuottaja, jatkojalostaja ja sopimustoimittaja lähelläsi Pohjois-Karjalassa.

*Tervetuloa!*

Sinkkolantie 3, 81100 KONTIOLAHTI  
Puh. 013 731 149 tai 732 235(kahvio)  
Faksi 013 733 283  
Käsi puh. 0400 678 078 tai 0400 759 646  
Email: sinkkosen.marjatila@reppu.net

*Mansikkakahvio*

Avoinna: Juhannuksesta eteenpäin  
2.8. saakka ark. 9-18, la 9-15



## LVI-URAKOINTI E & H LAURELL

- Uudisrakentaminen
- Saneerausurakointi
- muut LVI-työt ammattitaidolla

**HENRI: 040-767 6449**  
**EERO: 0500-496 659**

**Pirttiläntie 9**  
**17200 VÄÄKSY**

## CAFE HUGO MYYMÄLÄ-KAHVILASTAMME



- Leipomotuotteet
- Konditoriatuotteet
- Erikoiskahvit
- Keittolounaat
- Runsaat salaatit
- Pasta-annokset
- Paninit
- Täytetyt leivät
- Annoksia mukaan,  
Take Away



**TERVETULOA!**

CAFE HUGO **Uudenmaan Leipä**

Klaukkalantie 69, 01800 Klaukkala, puh. (09) 276 6710, ma-to 7-17.30, pe 9-18, la 7-14



Joustavaa painopalvelua  
jo yli 20 vuoden ajan

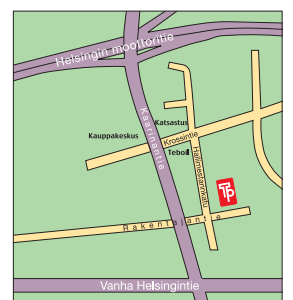
Esitteet  
Asiakaslehdet  
Kirjat  
Pakkaukset  
Tarrat  
Etiketit  
Kalenterit  
Kansiot  
Julisteet  
Luettelot  
Adressit  
Lomakkeet  
Kirjekuoret  
Käyntikortit



Foliointi-, kohotus- ja  
stanssauspalvelut  
sekä säänkestävät  
PVC tarrat meiltä

**Tp** Kaarinan  
**TASOPAINO OY**  
Rakentajantie 30, PL 41, 20780 Kaarina  
Puh. (02) 412 5500, telefax (02) 469 1291  
tasopaino@co.inet.fi

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



# Saunatalosta

- saunan sisustukset
- paneloinnit
- lauteet
- saunakalusteet



Erstantie 24, 15540 Villähde  
Puh. 03-871 480, fax 03-871 4848  
[www.saunatalo.fi](http://www.saunatalo.fi)

# KEPE OY

Logistiikkapalveluita  
kuljettajapalvelua  
Maansiirtoa  
Erikoiskuljetusten saattovalvontaa  
Kiinteistöjen huoltoa

[www.Kepe.fi](http://www.Kepe.fi) [www.kuljettajapalvelu.com](http://www.kuljettajapalvelu.com)

Tommi Kemppainen p. 0400-520 243

[tkemppainen@gmail.com](mailto:tkemppainen@gmail.com)

Lakokatu 2, 15700 Lahti

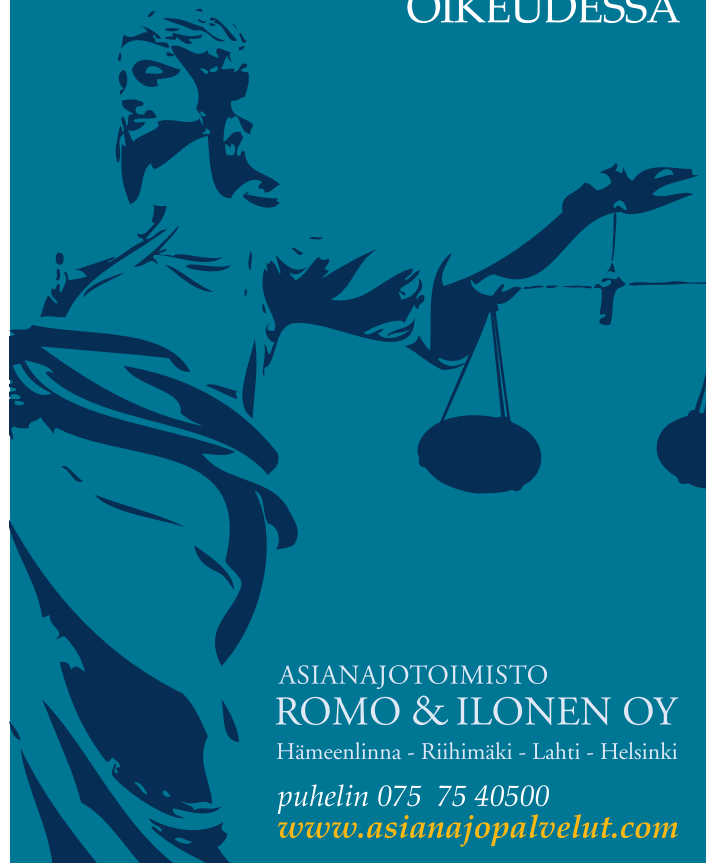
# Katsastukset meiltä

Teemme kevyen- ja raskaankaluston  
katsastukset ammattitaidolla.

**KUNNON  
KATSASTUS**

Mittatie 27, 01260 Vantaa  
Puh. 09-741 50010 Fax 09-7415 0020  
[mittatie@kunnonkatsastus.fi](mailto:mittatie@kunnonkatsastus.fi)

HÄMEEN YKKÖNEN  
OIKEUDESSA



ASIANAJOTOIMISTO  
ROMO & ILOINEN OY

Hämeenlinna - Riihimäki - Lahti - Helsinki

puhelin 075 75 40500

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

## K.Hakkarainen & Pojat 50 v. kuljetuksia



**Purkulinja Oy  
Kestopuun kierrätys**

**Puh. 0400-621 504/  
Jussi Hakkarainen**



**Marja-Terttu Kempainen**  
puhelin: 040-775 2957  
marja-terttu@kempiiri.fi

- IHANIA LAHJAIDEOITA
- TAIDETTA
- YKSILÖLLISIÄ VAATTEITA
- TUNNELMAA

Tule retkelle pikkuporukan kanssa.  
Tilata voit myös verkkokaupasta:  
[www.kukinnonkammari.fi](http://www.kukinnonkammari.fi)



- LAIVA- YM. LOMAMATKAT PERHEILLE
- VALMISMATKAT – minne vain
- KULJETTAJAPALVELUT linja-automatkoiille
- VIISUMIT (kerta-, vuosi-, ryhmäviisumit)

## LAHJAPUOTI



Lunnas halmassa Kunnaksessa  
Puoti on pieni pieni  
Siellä mökissä harmajassa  
lepää sielu ja mieli  
Kiirettä vailla kupponen juodaan  
Ideoita, taidetta esille tuodaan  
Varata voit vaikka ihan oman hetken  
"Sinnepä teenkin pian retken"

AVOINNA JOKA KESKIVIIKKO 9-19  
Muulloin SOVI AIKA



**Vihdoinkin Suomessa  
Juice Plus+® -tuotteet**

Tutustu tarkemmin:  
[www.juicepluspekkakempainen.com](http://www.juicepluspekkakempainen.com)

- KIRJAMYNTI (hengellinen)
- HOMCARE-TUOTTEET kts. myös [www.homcare.fi](http://www.homcare.fi)
- KAIKKI SAMASTA OSITTEESTA Alaniitynkatu 100, 15340 Lahti  
Puhelin: 03-756 5596  
Fax: 03-756 2907  
[www.kempiiri.fi](http://www.kempiiri.fi)

**Palvelua parhaimmillaan!**



## Uutta matkustusmukavuutta



Vebus - pikkubussit kaikkiin kuljetustarpeisiin.  
Valmistamme korkeatasoiset tilataksit ja  
pikkubussit niin yritys- kuin  
yksityiskäyttöönkin:

- pikkubussit
- tilataksit
- invataksit
- koululaistaksit
- pienoislinja-autot

Kysy lisää myynnistämme 0207 55 88 10

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



Ormuspellontie 9, 00700 Helsinki  
Puh. 0207 55 88 10, fax 0207 55 8811  
[helsinki@verhoomosorsa.fi](mailto:helsinki@verhoomosorsa.fi) - [info@vebus.fi](mailto:info@vebus.fi)

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



# HL - Elec

Valaistus- ja sähkösuunnittelu



**Kiinteistösähkö**

**Jakeluverkot & katuvalaistus**

[www.hl-elec.fi](http://www.hl-elec.fi)

## Tecki Oy

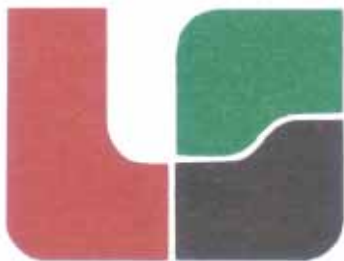
Valmistus: Mannerheiminkatu 3  
Postiosoite: Kiikunkärjenkatu 18, 15950 Lahti

- Ohutlevyt
- Teräsrakenteet
- Valmistus ja
- Asennus

Puh. 040 500 9815

halmepekka@hotmail.com

## Liikkeenjohdon konsultointia



## Oy LS-Service Ab

Tj. Pekka Ryttilä  
Katajanokankatu 3 F, 00160 Helsinki  
Puh. 040 503 8136

## IT-KONSULTOINTIA

*Konsultoimme asiakkaittemme  
ohjelmistoprojekteissa  
suurkone ja pc- ympäristöissä*



Koulutie 33 D, 01260 Vantaa,  
Puh. 09 275 9723,  
GSM 050 560 6414, Fax 09 275 9724  
[www.kunnondata.fi](http://www.kunnondata.fi)

# Ässä pitää alla.



## ÄSSÄ 2

Ässä on laadukas  
suomalainen uusiorengas.  
Turvallista ajamisen iloa  
– oikeaan hintaan!

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

# ÄSSÄ

uusiorengaat

Ässä Rengas Oy  
Talvitientie 18  
16900 LAMMI

Puh: 03-633 7299  
[www.assarengas.fi](http://www.assarengas.fi)

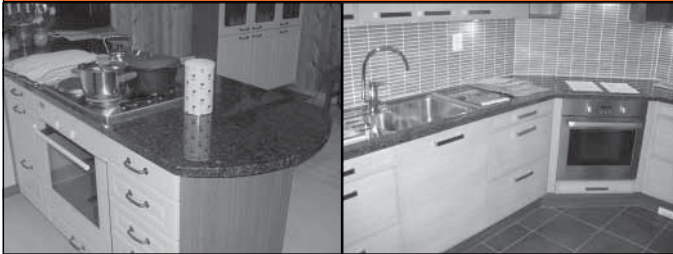
Liity jäseneksi YRITYSPERHEESEEN  
Jäsenilmoitus lomake sivulla kaksi.



Meiltä kaikki rakennuskivituotteet sisälle ja ulos ilman välikäsiä.

mm. Keittiö- ja kylpyhuonetasot, ulkopöydät, pihakiveykset, porraskivet, takka- ja grillikivet sekä kaikkia muita kivituuotteita asiakkaan toiveiden mukaan

Ota yhteyttä!



Toimimme yhteistyössä muutamien suurempien kivialan yritysten kanssa, joten kokemusta löytyy myös isompien erien toimittamisesta.

**Pihtiputaan Kiviteos Oy**  
Laurilantie 73, 44800 PIHTIPUDAS

Puh. (014) 573 575, Antti 040/ 701 0759, Juuso 045/ 235 6606  
[myynti@kiviteos.com](mailto:myynti@kiviteos.com)

 **Levorannan Autoliike Oy**  
RAUMA VAMMALA IKAALINEN HUITTINEN

Uudet Subaru ja Ford  
sekä vaihtootot.

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

### RAKENNUSPALVELUT

**Hollolan  
Rakennuspalvelu**  
Purolantie 4, 15240 Lahti  
GSM 044 533 1531  
[timo.nuutinen@phnet.fi](mailto:timo.nuutinen@phnet.fi)

### ASIANAJOTOIMISTOT

ASIANAJOTOIMISTO  
**ROMO & ILONEN OY**  
PUH.075 75 40500  
[www.asianajopalvelut.com](http://www.asianajopalvelut.com)  
ilm. sivu 19

### LVI-URAKOINTI E & H LAURELL

puh. 040-767 6449  
0500-496 659

ilm. sivu 18

### KULJETUS- JA LOGISTIIKKA

#### KEPE OY

puh. 0400-520 243  
[www.Kepe.fi](http://www.Kepe.fi)  
ilm. sivu 19

**HL-ELEC**  
[www.hl-elec](http://www.hl-elec)

ilm. sivu 21

#### K. Hakkarainen & Pojat

puh. 0400-621 504  
ilm. sivu 20

# PALVELUOSIOTTEET

## KULJETUSLIIKKEET

**Ketolan Kuljetus Ky**  
Kuljetuksia  
laidasta laitaan  
Reijo Arvola 0500-120 644

**Kuljetus J.Heinonen Oy**  
Hollola, puh. 040-748 8829  
Kuljetus- ja nostopalvelua  
kuljetus.jheinonen@gmail.com

## KONEVUOKRAUS

**KONEVUOKRAUS YKKÖSET**  
Hirsimetsäntie 7, 15200 Lahti  
044-533 1531  
timo.nuutinen@phnet.fi

## TAKOMOTUOTTEET

**TUULIVIIRIT, KYNTTELİKÖT, YM. LASILUUKUT** mittojen mukaan  
**MÄKELÄN TAKOMO OY**  
Puh. 05-416 0625

## AUTOKORJAAMOT

• katsastusremontit  
• renkaat, myös metsäkoneet ja kuorm-autot  
**Pihtiputaan Rengas ja Öljy**  
Ravitie 2, 44800 PIHTIPUDAS  
Puhelin (014) 561 606, GSM 0400 829 226  
Telefax (014) 561 451  
riitamo@autofit.fi www.autofit.fi

## LÄÄKÄRIT

**JUHA ANTERO KORHONEN**  
Os.Yliääkäri Keskipohjanmaan sairaalapiiri  
LL Kirurgian erikoislääkäri  
Lastenkirurgian erikoislääkäri  
Yksityisvastaanotto ja leikkaukset:  
Suomen Terveystalo Oy Pori ja Kokkola  
puh. 020-789 7005  
Porin Lääkäritalo puh. 02-622 633

## LVI-suunnittelu

**SATAKUNNAN LVI-TOIMISTO KY**  
Kalevanpuisto 28, 28120 Pori  
Puh. 02-641 5650, 0500 721 933  
slvi@nic.fi

## KIRJAPAINOT

**Kaarinan TASOPAINO OY**  
Rakentajantie 30, PL 41, 20780 Kaarina  
Puh. (02) 412 5500, telefax (02) 469 1291  
www.tasopaino.com

## LOGISTIIKKA

**Motivatec Oy**

## AUTO KATSASTUS

**KUNNON KATSASTUS**  
puh. 09-741 50010  
ilm. sivu 19

## AUTOLIIKKEITÄ

Vaihtoautoit *Ostaa, myy, vaihtaa*  
Myös rahoitus  
**AUTO-LAHTI KY**  
Hirsimetsäntie 18, Lahti  
puh. 0400 497 887  
www.auto-lahti.fi

**NSK Trading Oy**  
Pohj.liipolankatu 15950 Lahti  
GSM 0400 565 759  
www.nsk-auto.fi

**Auto-Ilves Oy**  
Ruunumyllyntie 12, 13210 Hämeenlinna  
puh. (03) 615 670  
Veikkarinkatu, 05840 Hyvinkää  
puh. (019) 427 7000  
www.autoilves.fi

## KAUPPA JA PALVELU

**MASKUN KALUSTETALO**  
www.masku.fi  
ilm. takasivulla

**Optident**  
puh. 03-6165 466  
www.optident.fi  
ilm.sivu 16

**Kempiiri Oy**  
puh. 040-775 2957  
www.kempiiri.fi  
ilm. sivu 20

## SÄHKÖLIIKKEET

**HUITTISTEN SÄHKÖPOJAT OY**  
Koskuankatu 4, 32700 Huittinen  
Puh. 02-561 912, Fax 02-569 006  
Helsinki, Tampere, Turku, Pori, Oulu, Pihtipudas

## KYNTTILÄ-TEOLLISUUS

**Finnmari**  
se läpivärjätty  
Kynttilätie 2, 15700 Lahti, Puh. 03-873111  
www.finnmari.fi

## TUOTANTOTOIMINTA

**KERAPLAST OY**  
www.keraplast.fi  
ilm. sivu 17

**Sinkkoson Marjatila**  
puh. 013 731 149  
ilm. sivu 18

**Mekava Oy**  
puh. 020 765 9400  
www.mekava.fi  
ilm. sivu 16

**Uudenmaan Leipä**  
puh. 09-276 6710  
ilm. sivu 18

**Japeka Oy**  
puh. 010 617 3200  
www.japeka.fi  
ilm. sivu 16

**Matti Tamsi Oy**  
puh. 06-266 8209  
ilm. sivu 16

**Saunatalo Oy**  
puh. 03-871 480  
www.saunatalo.fi  
ilm. sivu 19

**IPA-PESU OY**  
puh. 03-756 1710  
www.ipa-pesu.fi  
ilm. sivu 15

## KIVITUOTTEET

**Pihtiputaan Kiviteos Oy**  
puh. 014-573 575  
Ilm. sivu 22

## TILITOIMISTOT

Auktorisoitu tilitoimisto  
**ELE-Laskenta Oy**  
Päivöläntie 31 A, 00730 Helsinki  
Puh. 09-350 7590 Fax 09-350 75920

**LASKENTATALO OY**  
Itä-Hakkilantie 12, 01260 VANTAA  
Puh. 09-876 1466 Fax 09-876 1909  
0400-418 083  
www.laskentatalo.fi

AUKTORISOITU TILITOIMISTO  
**HM-Tilipalvelu Oy**  
Täyden palvelun tilitoimisto  
PL 82, 00701 Helsinki  
hannelle.makkonen@hm-tilipalvelu.fi  
p. 09-3507 300  
www.hm-tilipalvelu.fi

## HALLINTOPALVELUT

**KunnonData**  
IT CONSULTING  
www.kunnondata.fi  
Puh. 050 560 6414  
Ilm. sivu 21

## POLYURETAANI-PINNOITTEET

**Finn-Valve Oy**  
PL 1, Varastokatu 10, 54100 Joutseno  
puh. 0207436900, Fax 0207436929  
www.finn-valve.com  
postmaster@finn-valve.com

## AUTO-PALVELUT

**Ässä-Rangas Oy**  
puh. 03-633 7299  
www.assarengas.fi  
ilm. sivu 22

**Verhoomo Sorsa Oy**  
puh. 00700 55 88 10  
www.verhoomosorsa.fi  
ilm. sivu 20



# Kokoa mieleisesi sohvakokonaisuus monipuolisesta tuoteperheestä!



**pohjanmaan**  
Inspired by Pohjanmaa



**Domino kulmasohva.**  
Wanda -kankaalla, 2 + kulma + 3  
1495,- (2321,-).  
Koristettu myydään erikseen.  
Kuvan sohva Tec -kankaalla.

# 1495,-

Domino on Pohjanmaan® palasohva, jossa yhdistyvät erinomainen istuinmukavuus, tyylikäs ulkonäkö sekä suomalaisen kotiin sopiva kokoluokka. Erinomaisista pehmustemateriaaleista on saatu malliin loistava istuinmukavuus. Kiinteät selkätyynyt tukevat selkää ja pysyvät järjestyksessä lapsiperheessäkin. Saatavissa on myös Hard-versio jämäkämmällä istuinmuovilla. Tuoteperheeseen kuuluu useita eri levyisiä sohvamoduleita, kaksi divaaniosaa, kaksi kulmapalaa, kaksi erilaista rahia, kolme käsinojavaihtoehtoa ja useita jalkavaihtoehtoja.

**Osta nyt,**



**maksa ostoksesi takaisin TUOHI MasterCard -tililuotolla 12 tasaerässä**

Avatessasi uuden vuosimaksuttoman TUOHI MasterCard -tililuoton saat ensiostolle 12 kk maksuaikaa tasaerässä. Maksat tasaeräajalta tilinhoitomaksun 4 euroa/kk sekä 30 euron kampanjamaksun ensimmäisen erän yhteydessä. TUOHI MasterCard -tililuoton muusta käytöstä maksat korot ja kulut sopimus ehtojen mukaisesti.

TUOHI MasterCard -tililuoton todellinen vuosikorko tyypilliselle 2 000 euron luotolle on 14,77% (04/2009). Kuukausittainen tilinhoitomaksu on 4 euroa. Luoton myöntäjä on Nordea Rahoitus Suomi Oy.

**TUOHI MasterCard on vuosimaksuton maksuaika- ja luottokortti. Kysy lisää!**

[http://www.ejh.fi/fi/mallisto\\_masku.htm](http://www.ejh.fi/fi/mallisto_masku.htm)

UUTUUS!

**Monipuolinen kotimainen Aava-sarja myymälässämme!**

**Hiipakka**

- Since 1951 -

# M

## MASKU

www.masku.com

Osa tuotteista toimitusmyyntinä. Ei puhelinvarauksia.