

Energiaa

Suomalaisen Energiaosuuskunnan lehti

Nro 6

joulukuu 2009

seo.



Yrityskortti uudistui s. 3
SEO-Baari avattu s. 4-5
Kauppiaspäivillä s. 6-7
Saatavat kotiin palvellen s. 8
Parlamentti ilman baariakin s. 9
Satamaoperaattorin pakeilla s. 10-11

Iloa syksyssä

Sisältö

- 2 Pääkirjoitus
- 3 SEO-Yrityskortti uudistunut
- 4-5 Porissa pilotoidaan - SEO-Baarin tyypit
- 6-7 Kauppiaspäivät pureutuivat asiaan
- 8 Nopeuta rahankiertoa - paranna asiakaspalvelua - vähennä perinnän tarvetta
- 9 Kiukaisissa parlamentti toimii ilman baariakin!
- 10 Emo ja tyttäret osaavat ydinbisneksen
- 12 Reisbook



Arvoisa kauppias.

Otsikkoon on antanut aiheen kiertäminen pimeässä syksyisessä Suomessa ja sen ahkerassa bensiinikauppiaskentässä.

Äkkiä ajatellen tulee mieleen että onko kirjoittaja vahingoniloinen vai mikä bensiinikaupiaan arjessa niin hauskaa ja iloista on?

Arki on varmasti arkea joka hommassa niin elokuvatähtenä kuin bensiinikauppiaanakin.

Iloa on antanut saada nähdä se vastuullisuus jolla kauppiaat työtään tekevät joskus vaikeassakin kilpailutilanteessa.

Iloa on antanut se palaute jota saa kentällä SEO-organisaation toimivuudesta sekä kauppiasystävällisyydestä.

Iloa on olla osana organisaatiota joka pyrkii tuottamaan kauppiaille palveluja ja tietoa parhaalla mahdollisella tavalla.

Iloa on myös nähdä joukkomme kasvavan tasaisesti.

Iloa sinulle Kauppias Jouluun sekä uuteen vuoteen!

Toivottaen Tero Riuttamäki

**Energiaa
SEO.**

Julkaisija
Suomalainen Energiaosuuskunta
(SEO)
Viiipurintie 11, 15150 Lahti
puh. (03) 883 060
www.seo.fi

Vastaava päätoimittaja
Tero Riuttamäki,
puh. 045 657 9029
tero.riuttamaki@seo.fi

Ulkoasu
Mainos-Karttunen,
puh. 0400 572 771
mainos@karttuset.net

SEO-Yrityskortti uudistunut



SEO:n uuden ilmeen mukainen Yrityskortti on perusväriltään valkoinen. Se erottuu edukseen korttien kirjavasta massasta.

Yritysassiakkailla on mahdollisuus hyödyntää asiakkaana SEO-Yrityskortin etuja ja käyttää SEO-verkoston palveluja sekä paikallisesti että koko valtakunnan alueella. Yrityskortin kelpoisuus on ollut hyvä tähänkin asti, ja se paranee edelleen, kun kauppiaiden automaattien päivitykset etenevät. Vuoden 2010 aikana valtaosalle kauppiasta SEO:n yrityskortti on teknisesti paremmin toteutettavissa, kun muutkin korttipäivitykset ”ajetaan sisään”.

SEO-Yrityskortti on kansallinen perinteinen magneettijuovakortti. Yrityskorttia koskevat päätökset tehdään SEO:n omassa organisaatiossa eikä osana kansainvälistä maksuvälitysjärjestelmää. Mukana ei ole myöskään ulkopuolisia luottoyhtiöitä, joille jouduttaisiin maksamaan provisioita.

Siirtymäkausi menossa

Suomessa on esiintynyt ongelmia joidenkin kansallisten korttien kanssa. Pankkien jakamat uudet kortit eivät käy kaikkiin polttonesteautomaatteihin. Euroopan alueella toimivat SEPA-kortit pakottavat yrittäjät kalliisiin investointeihin. Nyt SEO-verkostossa valmistaudutaan myös tähän maksukäytäntöön kansainvälisten pankki- ja maksukorttien osalta. Järjestelmä- ja laitetuottajilla on ollut viivästyksiä laitetuotuksissa ja niiden hyväksynnässä, ja siitä syystä joidenkin kassajärjestelmien ja automaattien päivitykset ovat tapahtuneet suunniteltua myöhemmin. Työt pyritään kustannussyistä tekemään muiden päivitysten yhteydessä.

SEO-yrityskorttien markkinointi on tarkoitus käynnistää vuoden 2010 alussa suoramarkkinoinnilla ja asemien kautta.

Käsitteet vaikeita omaksua

Kuluttajien ja yrittäjien mieliin lyhenteet SEPA, PCI ja EMV ovat tulleet erilaisissa yhteyksissä, eikä lanseeraus ole ollut tältä osin kovin selvä. SEPA tarkoittaa maantieteellistä aluetta, Euroopan maita, jotka ovat liittyneet yhteiseen maksujärjestelmään. PCI tarkoittaa turvastandardia, jonka mukaan maksuja välitetään. EMV on kansainvälisten maksukorttien yhteenliittymä, jonka ohjeiden mukaan maksujen välittämisessä olevat laitteet ja ohjelmistot hyväksytään eli sertifioidaan.

Kuluttajaa sekoittaa, että eräät kansalliset sirulliset kortit eivät kelpaakaan Suomen ulkopuolella. Automaattien päivityksissä tarkoitetaan EMV-hyväksytyjä sirukortteja, jotka toimivat koko SEPA-alueella eli Euroopan maksujärjestelmään kuuluvissa maissa.

SEO-Yrityskortin varmennus

SEO on toiminut korttipäivityksissä yhteistyössä Autotankin kanssa erityisesti miehittämättömien asemien laiteratkaisuja suunniteltaessa. Autotankilla on hybridilukija, joka lukee sekä magneettiraidan että sirun. Automaattiin on sijoitettu oma PIN-turvayksikkö, joka käsittelee yrityskortin tunnuksen ja salauksen. Näin SEO-päivitys varmistaa sekä kansainvälisten, kotimaisten että osuuskunnan omien korttien kelpoisuuden samalla laitteella.

Tietyin edellytyksin EMV-laite pystyy käsittelemään PINin myös magneettiraitapuolelta. Myymälän puolella on tällöin mahdollisuus käyttää kassajärjestelmään liitettävää EMV-moduulia, joka käyttää samaa linjaa kuin kasatapahtumia välitettäessä. Siinä on laitteen sisäinen ohjelmastovellus, joka ohjaa EMV-tapahtumia. Tällöin on kauppiaan kannalta hyödyllistä, jos myös raporttiaineistoja voidaan siirtää suoraan kassajärjestelmään. Automa-

tin hinnoittelu ja hallinta kassajärjestelmän kautta on tehty mahdollisesti samassa yhteydessä.

Hintoja päivitetään

Päivitysten hinnat ovat pienille kauppiaille yleinen ongelma. Polttonestekauppan hoitaminen ilman verkostokortteja on tosin mahdollista yksinkertaisella maksupäätteellä, mutta rahaa siinä tuskin säästetään, sillä pelkästään polttoainemyynnin täsmäyttäminen kirjantuloon on käsipelissä erittäin työlästä ja virhealtista.

Laitekauppiat tarjoavat SEO-kauppiaille myös leasing-ratkaisun, joka helpottaa käyttöönoton kynnystä. Kauppiaan normaali päivityspaketti sisältää automaatin päivityksen vanhoihin kuoriin ja siihen lisättävän Master PC:n eli aseman ohjausyksikön. Jos automaatti päivitetään vanhaan runkoon, kustannus on noin 6.000 euroa ja siihen lisäksi hankittava Master PC maksaa noin 3.000 euroa.

Kylmäasemilla tarvitaan Master PC tai asemaohjain, jonka avulla laiteratkaisulle voidaan hakea hyväksyntää. Jos miehitetyn aseman automaatti on kytketty kassajärjestelmään, siihen saadaan EMV-hyväksyntä. Ohjelmamoduulit ja kokonaisuus ovat silloin saaneet hyväksynnän erikseen ja yhdessä.

Siis: automaatti pelkästään käy, jos se on liitetty kassaan ja kassa on sertifioitu. Tämä toteutuu tällä hetkellä Autotankin järjestelmissä tavalla, joka palvelee parhaiten kauppiaita, eli Master PC:tä ei tarvita erikseen.

Hyväksyntää kiirehditään

SEO:n puolesta on esitetty toivomus laitevalmistajille, että EMV-kelpoisille ratkaisuille hankintaan hyväksyntä eli sertifiointi nopeasti, jotta kauppiat voivat turvallisesti päättää tämän isohkon investoinnin hankkimisesta.

Ensimmäinen SEO-Baari Poriin

Mistä on hyvät baarit tehty?

Uusi kahvilatoiminnan malli on SEO-verkostossa ollut tulollaan jonkun aikaa, ja kauppiaiden halukkuus yhteisen brändin luomiseen tuotti joulukuussa pilottiyksikön Poriin. Osuuskunnan hankkimassa kiinteistössä, Onnelantie 2:ssa käynnistettiin toiminnan virittäminen marraskuun alkupäivinä, ja jo kuukauden kuluksa joulukuun alussa avattiin SEO-Baari.



Valopylvästä käy ilmi, että kyseessä on täyden palvelun huoltoasema. Vuosi sitten Porin Onnelantielle vaihdettu SEO-kyltti on otettu hyvin vastaan.

Kauppiaan näköinen kahvila

Porilainen pitkän linjan huoltoasema-alan ammattilainen **Pirjo Väinölä** on mukana brändin rakentamisessa ja jalokauttamisessa. Käytännön suunnittelu-

keen kenttäpäällikkö Kari Kyllönen ja SEO-Baarin yrittäjä Pirjo Väinölä. Tätä lehteä kirjoitettaessa uusi yrittäjän käteen sopiva konsepti on juuri esitelty



Porissa vilkkaassa risteyskohdassa sijaitseva SEO-Baari on kehittyvä konsepti, johon yrittäjä osallistuu aktiivisesti

sa hänen ehdotuksensa ovatkin olleet sekä tarpeellisia että hyödyllisiä. Miten yhden kyltin alle saadaan oikea palvelualikoima, tuotteet ja toimintatapa? Siihen vastaavat käynnistysvaiheen jäl-

SEO-Kauppiaapäivillä, joten kokemukseen palataan vuoden 2010 puolella. Samoin lukuisat SEO-kauppiaat pääsevät tunnustelemaan oman kahvilailmeensä uudistamista.

Sibylla on Pirjo Väinölälle tuttu yhteistyökumppani aikaisemmista yhteyksistä, samoin juomatoimittaja Hartwall. Uutta jakelu- ja tuotemerkkikumppanuutta sen sijaan edustaa Impuls+, kioskisektorin logistiikasta vastaava yritys. Tavaraa on tullut sisään marraskuun kahden viimeisen viikon aikana jatkuvasti, ja valmistelut ovat tähänneet tiiviisti baarin avaamiseen joulukuun alussa. Kassaksi valittiin yksinkertainen kahvilamyymälän kassa, viivakooditassulla varustettu malli. Sirukorttien lukulaite otettiin Luotokunnan kautta, ja se toimii samassa ADSL-linjassa peliautomaattien kanssa. Myymälän ratkaisujen toimivuus tarkistetaan alkuviikkoina, joten Porissa käydessä kannattaa suunnata uutta kollegaa jututtamaan, ideaan tutustumaan ja palautetta antamaan.

Paljon tuttuja kasvoja

Käytännön kokemuksen ja työuran eri vaiheissa oppimisen lisäksi Pirjo Väinölä on hankkinut mainonnan peruskoulutuksen Markkinointi-insitituutissa, joka tarjoaa hyvää ja laadukasta oppia. Hänen miehensä on teollisuuden palve-



SEO-Baariin otettiin tuntumaa myös Kauppiaspäivillä 27.11. tuolien suunnittelussa on vivahteita muutaman vuosikymmenen takaa, mutta materiaalit ovat nykyajan tapaan käytännöllisiä. Sibyllan tuotteena tarjottiin Lahdessa maistiaisina French Dog -välipalasta: rollerimakkara pitkään sämpylään molempien mausteiden kera.

luksessa, ja poika on lukiossa. Lomamatkoista puhuttaessa Pirjo tunnustaa kuuluvansa ”Kreikka”-ihmisiin, ”kuten

teltu. Kauppojen rakentaminen Tampereentien suuntaan on ollut sinänsä yllättävää, sillä Porin palvelut ovat kar-



SEO-Puoti jatkaa osuuskunnan maanläheistä brändinrakennusta Impuls+ toimitusten siivittämänä. Kauppiaiden mielestä ulkomaankieliset ilmaiset eivät kuulu suomalaisuuteen. Puodin nimikkeen alle rakennetaan makeishyllyt ja siihen sopivat tuotteet. Uusi brändi antaa mahdollisuuden markkinoida tehokkaasti myös uutuusmakeisia... ”Nyt SEO-Puodeissa!”

varmaan puolet suomalaisista”, niin kuin hän asian ilmaisee. Uuden liikepaikan vahvuuksista hänellä on selkeä käsitys:

”Aikaisemmassa paikassa Sibylla-tuotteet liikkuvat hyvin. Hampurilaispaikkojen kanssa emme kuitenkaan kilpaile, ja matkaa tulee pari kilometriä muihin vastaaviin paikkoihin”, Pirjo Väinölä kuvaa yrityksen toimintapiiriä. Mikolan market-aluelekin on matkaa vain kolmisen kilometriä, joten kattoon asti täytettyä ruokamyymälää ei edes aja-

on tuttuja kasvoja, ja asiakaskunta on samaa, joka yleensäkin käy uskolisesti huoltoasemapaikoissa”, Pirjo Väinölä kuvailee. ”Täällä on pitkälle samaa asiakaskuntaa kuin muuallakin, ja tämä on hyvällä paikalla, koska on vilkas ohikulkuliikenne. Liikenne kasvaa, kun tiet Ruosniemen suunnasta ohjaavat aseman risteykseen. Muutaman vuoden kuluttua ollaan vielä ihan eri lukemissa”, hän arvelee. Porin pohjoiselta suunnalta Ruosniemen läpi vetää hyvä reitti, ja Vaasantien puoleisessa päässä on vuonna 2001 perustettu SEO-automaattiasema.

Reilusti retroa

Joulukuun alkupäivinä avattu baari on avoimesti retrohenkinen, joka Pirjo Väinölälle merkitsee samaa kuin 1970–80-luku. ”Vähän samannäköistä kuin itse parikymppisenä on muistanut”, hän luonnehtii baarin tyyliä. ”Pori on yrittäjän kannalta kovasti kilpailtu paikka, joten väkeä kaupungissa saisi olla enemmän”, hän kommentoi markkinoita. Keskustaan rakennetaankin nykyisin paljon uutta, ja kaupunki kehittyy, kun vanhoja rakenteita puretaan.

Huoltohallissa toimiva yritys on ollut paikalla 13 vuotta. Hyvä korjaamo ei ole nostalgiaa, vaan tämän päivän asiakaspalvelua! Baarin käynnistäminen täydentää liikepaikan jälleen täyden palvelun huoltoasemaksi. Autoja pyörii hallin nurkalla vilkkaaseen tahtiin, ja perushuoltojen lisäksi yrittäjät toimivat asiakkaiden tarpeita kuunnellen. Huoltoapuolen kanssa baarinpitäjällä on luonteva yhteistyösuhde, ja niin asiakkaat kuin asentajat poikkeavat välillä kahvikupin ääressä. Sana kiertää ja kokemukset vaihtuvat.

Ölly- ja tarvikeshyllykin myymälään tulee, ja Järven kautta hoidetaan tuotetäydennyksiä, jotta pesunesteet ja perustarvikkeet ovat saatavilla. ”Tilat tulevat vastaan, koska asiakaspaikkoihin satsataan. Ihan järkevällä konseptilla tässä lähdetään, ja itsekin olen ajatellut keskittyä siihen, mikä nykyisin liikkuu eikä paljon ylimääräistä kerätä”. RAY-pelit, juomakaapit ja muut kalusteet hakevat vähitellen paikkansa, kun vauhtiin päästään, hän vielä tuumiskelee myymälää viritettäessä.

SEO kauppiaspäivillä asiantietoa ja brändioppia



Osuuskunnan huomionosoituksina jaettiin SEO-viirejä ja kukkia sekä uusille että tasakymmeniä verkostossa toimineille kauppiaille. Vasemmalta: Jukka Jäppinen (Ii, aloitti 2009), Kari Hyvönen (Viiermä, 2009), Vappu Mettinen (Pelkosenniemi, 2009), Hannu Tuovila (Kuusamo, 1999), Ari Heikkilä (Mynämäki, 1999), Reijo Mäki (1999) ja Mika Naapanki (Nuorgam, 2009).



Kauppiaspäivien osanottajat kuuntelivat tarkkaavaisesti päivän esityksiä. SEO-väki kommentoi niitä varsin sanavalmiisti ja asiantuntevasti.



Lahdessa sijaitseva Kauppahotelli Grand on oivallinen kokouspaikka kauppiastapahtuman järjestelyihin. Samassa tasossa järjestettiin aamupäivällä osuuskunnan jäsenkokous, lounas buffet-pöydästä, kauppiaiden infotilaisuus ja tarvike-toimittajien myyntinäyttely.



"Kaikki on mahdollista, mutta kaikki ei ole järkevää", Jari Cederberg toteaa kysymykseen tarjolla olevista erilaisista kaapeleista ja nopeuksista. Ainacomin ratkaisut parantavat SEO-kauppiaiden tietoliikenteen luotettavuutta, koska maksuliikennettä ei välitetä julkisessa internet-verkossa. Kauppiaiden sopimusasioita hoitaa yhtiössä Milko Marsala (oikealla).

Asiat olivat pääosassa SEO-Kauppiaspäivillä marraskuun lopussa Lahdessa. Kauppiaille järjestetyssä info-osuudessa Inspecta, Mainostoimisto Taktum ja ICT-yhtiö Ainacom kertoivat tekniikasta, yrityskuvasta ja viestintäratkaisuista. Rungas kauppiasjoukko tutustui lisäksi yli 20 tarvike-toimittajan tuotteisiin ja palveluihin.

Mittarien viritys kannattaa

Suomen johtavan mittausalan yrityksen Inspectan vanhempi mittausasiantuntija Olavi Juntunen kertoi mittarien vakausta ja tarkastustoiminnasta. Hän muistutti tulossa olevasta lainmuutoksesta, jonka perusteella vakaustarkkuuden voi valita aiempaa väljemmissä rajoissa. Aikaisemman 0,25 % sijaan polttonestemittareiden tarkkuudeksi on tulossa 0,5 %. Suositeltavaa kuitenkin on pitää mittatarkkuus mahdollisimman hyvänä, sillä esimerkiksi miljoonan litran myynnissä ylimääräinen 0,2 % virhe merkitsee vuodessa noin 2.500 euron kustannusta. Virityksellä turvataan kaikissa tapauksissa, että kuluttaja saa oikein mitatun määrän ainetta eikä jakelumittari luovuta liikaa ainetta turhan väljän toleranssin vuoksi.

Brändin luominen alkaa lumen luomisesta

Lahtelaisen, uuden SEO-ilmeen luomisessa yhteistyökumppanina toimivan Mainostoimisto Taktumin Esko Lummelampi kertoi omista varhaisista kuluttajakokemuksistaan erään kenkäfirman kanssa ja sai kuulijat ajattelemaan yrityksen maineen osatekijöitä. Osana ketjun ja paikallisen yrityksen imagoa vaikuttavat laajasti jakeluasemilla ja niiden ympäristössä esiin tulevat asiat. Asiakas kokee miellyttävät piirteet hyvinä, vaikka ne kaikki eivät olisikaan yrittäjän ratkaisuja tai hänen päätäntävällään. Vastaavasti negatiivisesti koetut asiat on tiedostettava, ja pyrkiä vaikuttamaan niihin, mihin pystyy. Aseman siisteys ja sen ympäristö koostuu pienistä asioista, joiden kunnossapito on enemmän tahdon ja viitseliäisyyden asia kun rahakysymys, Lummelampi vakuuttaa.

Maineen rakentamiseen liittyy myös yhteisten tunnusten käyttö. Lehti-ilmoituksissa käytettävät uuden tyylin mukaiset tunnukset ja ilmoitus pohjat ovat valmiina, ja näiden käyttämiseen rohkaistiin. Toisaalta jotkut kauppiat halusivat palvelua, jossa ilmoitus laaditaan valmiiksi kauppiaan antaman tiedon ja idean perusteella ja toimitetaan suoraan lehden ilmoitusosastolle.

Höylät siruiksi

Tiedonvälityksen kaikki kanavat kuuluvat Suomen neljänneksi

suurimman teleoperaattorin Ainacom Oy:n valikoimiin. Tietoliikennetarkoituksiin liittyvä palvelu käsittää pähkinänkuoressa: tavallinen tai mobiililaajakaista, eri maksupäätetoimittajat on eritelty toisistaan, yrittäjä on sopimussuhteessa suoraan Ainacomin kanssa, ja palvelua ei käytetä internet-selailuun. Tällä säästetään kokonaisuutena satoja tuhansia. Asemien tietoliikenneyhteydet hoidetaan suljetulla verkolla, johon eri palveluntarjoajien laitteita kytketään, kuten esimerkiksi yrityskorttipalvelin. Yhteyksissä käytetään kiinteitä IP-numeroita.

Suora yrittäjän tarve satunnaiseen verkkoselailuun on edullinen mobiilivaihtoehto. Kiinteän ADSL-liittymän käyttöönotto tapahtuu aina paikallisen puhelinoperaattorin kautta. Samaan numeroon saadaan kiinteä puhelinnumero ja mobiili liittymä. Ainacom tarjoaa kaikki tarpeelliset ICT-viestintätarkoitukset, niiden joukossa myös Go-mobile prepaid-liittymiä voidaan ottaa myyntiin myös SEO-aseilla. Tässä liittymässä on ominaisuus, että puhelimeen voidaan ladata puheaikaa soittamalla tiettyyn palvelunumeroon.

SEO-Akatemia alkaa

Uuteen Lahden Ammattikorkeakoulun kanssa yhteistyössä toteutettavaan yrittäjävaihdosohjelmaan on ilmoittautunut yksitoista osallistujaa. Koulutusmallilla on käytännön työ- ja markkinointinimi SEO-Akatemia. Tarkoituksena on valmentaa huoltoasemayrityksiä yrittäjävaihdokseen. Huoltoasema-alalla, kuten muussakin pk-yritystoiminnassa yrittäjävaihdokset ovat ajankohtaisia lähivuosina, kun kymmenet tuhannet yritykset etsivät jatkajaa. SEO-verkostoon haetaan koulutuksen avulla jatkamisesta kiinnostuneita henkilöitä, joiden osaamista ja valmiutta yrityksen vastaanottoon ja kehittämiseen näin parannetaan.

Ensimmäinen SEO-Akatemian moduuli käsittelee asiakaslähdistä myyntityötä ja myynnin edistämistä, siellä puhutaan omasta palvelukonseptista, markkinointikanavista ja vuorovaikutustaidoista. Asiakaspalautteella on oma tehtävänsä toiminnan kehittäjänä. Kouluttajina toimivat sekä käytännön myynti- ja markkinointityötä tekevät että ammattikorkeakoulun liiketalouden ja viestinnän ammattilaiset.

Hintakysymykset kiinnostavat

SEO-kauppiaille tuotiin tiedoksi myös, että SBL:n kokoama hintaselvitys on menossa lisäinformaationa kilpailuvirastolle joulukuun alussa. Paikallisesti SEO-kauppiaat niin kuin muutkin omistajakauppiaat joutuvat kilpailutilanteeseen esimerkiksi valtioneuvoston omistamien ja hinnoitteleminen automaattien kanssa. Ei kovin reilua siis, ja jatkotoimiin kohdistuu selvästi painetta kilpailuviraston suuntaan.

Kauppiaiden infotilaisuudessa SBL:n toimitusjohtaja Mika Hokkanen käytti puheenvuoron ja selvitti lähiajan toimenpiteitä. Kuultiin myös, että useat kauppiaat ovat ryhtyneet pitämään oma-aloitteista seurantaa kilpailijoiden hintakäyttäytymisestä.



Markku Kasurinen on SEO:n hallituksen puheenjohtaja ja SBL:n liittohallituksen ja työvaliokunnan jäsen.



Tammermaticin asiakas siirtyä yhä enemmän SEO-ketjuun, kun itsenäisten kauppiaiden verkosto laajenee, nykyisin painopiste on miehittyjen asemien puolella.



Elimäen Sakke eli Sakari Kohtaniemi on SEO:n voiteluaineksperttejä yli 20 vuoden kokemuksellaan. Vasemmalla Us-Parts Finn-Am Oy:n markkinointijohtaja Kim Blomberg ja oikealla myyntipäällikkö Jukka Repo.



Boschin oivalus: siirrettävä sulka-kärry mahtuu pieneen tilaan ja peittää valtaosan Aero Twin -sulkien kysynnästä.



Harri Salminen ja Fazer Makeiset Oy:n ykkösbrändit esillä sopivasti vuoden yhden sesonkihuipun alla. Huoltoasemien kannattaa tutkimusten mukaan panostaa patukoihin.

Nopeuta rahankiertoa - paranna asiakaspalvelua - vähennä perinnän tarvetta, mahdoton yhdistelmä?

Eri medioissa on ollut luettavissa, kuinka erityisesti pk-yritysten tilanne on muuttuvissa taloustilanteissa haasteellinen. Pääasiallisenä syynä tähän on yleensä pk-yrityksen ja sen kehittymisen riippuvuus kassatilanteesta. Siihen vaikuttavat monet eri asiat, eritoten asiakaskunnan maksukyky, maksujen todellinen aikataulu sekä erityisesti se, millä ehdoilla luottokauppaa tehdään.

Esimerkiksi huoltoasemayrityksillä on paikallisesti lukuisia kanta-asiakkaita, joiden maksuajat voivat olla huomattavasti pitempiä kuin kauppiaan oma ostoehto. Tämä tuo haastetta likviditeettitason ylläpitämiseen, eritoten jos ostomäärät vaihtelevat paljon sekä jos maksut ovat myöhässä.

- Asiakkaiden maksujen hitaus ohentavat kassaa usein hieman huomattavasti, vaikutus on moninkertainen pk-yrityksen omien laskujen maksuehtojen samaan aikaan kiristyessä, kertoo energia-alan toimialavastaava Timo Viljakainen asiakashallinnan asiantuntijayritys Intrum Justitiasta.

Kuka maksaa luotonvalvonnan kulut?

Usein pk-yrityksissä maksujen valvontaa hoidetaan kahdella tapaa. Osalla, usein muutaman hengen yrityksillä ei ole todellisia resursseja tai aikaa valvoa maksujen suorituksia, saatikka hoitaa muistutuksiin liittyviä toimenpiteitä, ainakaan säännöllisesti. Tämä aiheuttaa sen, että maksamaton lasku voi jäädä huomaamatta avoimeksi ja vahingossa jopa maksamatta kokonaan.

Toinen ääripää ovat pk-yritykset, joilla jopa useampikin ihminen hoitaa pelkästään maksujen valvontaa. Näissä tapauksissa kassa kiertää usein nopeammin, mutta valvonnan kulut kasvavat suuremmiksi kuin mitä se tuottaa ja valvontaan käytetyt resurssit ovat pois ihan oikeasta asiakaspalvelusta.

- Miksi laskun lähettäjän tulisi maksaa kaikki kulut asiakkaan laskunmaksun myöhästymisestä? heittää Timo Viljakainen kysymyksen jokaisen pohdittavaksi.

Polttoainekaupassa riskialueita ovat tuntemattomat lämmitysöljyasiakkaat ja yritysasiakkaat, joille myönnetään ns. omaluottoa. Edellisen ryhmän kanssa kauppaa voi tehdä turvallisesti, jos luottotiedot varmistetaan. Vaikka sillä on pieni kustannus, kauppiat arastelevat turhaan näiden tietojen käyttöä. Yrityksien omaluottoasiakkaisiin puolestaan liittyy sekä luottoriski että saatavan hidas suoritus. Yritysasiakkaille kannattaa tarjota eräänä vaihtoehtona SEO-Yrityskorttia, joka ratkaisee molemmat kysymykset.

Saatavien saldosta pääosa heti käyttöön

Näistä syistä johtuen, pk-yritykset ovatkin ahkerasti ulkoistaneet maksujen valvontansa alan asiantuntijalle. Etenkin nyt, kun siihen on mahdollista liittää luotto-ominaisuus, jolloin pääosan avoinna olevien laskujen saldosta voi saada heti käyttöönsä.

- Palvelulla voi helposti tasoittaa kasvavirtaansa esimerkiksi kuukausittaista laskutusvaihtelua vastaan, varsinkin kun kulut pysyvät yleensä lähes samoina, kertoo Timo Viljakainen palvelun käyttötarkoituksesta.

Vähennä perinnän tarvetta - paranna asiakaspalvelua

Perinnän tarvetta on hyvä pyrkiä vä-



Intrum Justitian energia-alan toimialavastaava Timo Viljakaisen mielestä myös pk-yritykset voivat vähentää perinnän tarvetta edullisesti seuraamalla asiakkaiden maksukyvyyn muutoksia päivittäisellä seurannalla.

hentämään, sillä usein pk-yritykset aloittavat varsinaiset perintätoimenpiteet liian myöhään. Tällaisia liian myöhään tilanteita ovat esimerkiksi kun perintä aloitetaan vasta asiakkaan julkisen maksuhäiriötiedon ilmestymisen tai jos maksuviive- tai häiriötiedot tarkistetaan vasta asiakkaan laskujen myöhästymisen jälkeen. Tästä syystä kaiken kokoisten yritysten tulisi aina tarkistaa uuden asiakkaan luottotiedot, ja sopimuksen tulee edellyttää hyväksyttyä luottopäätöstä.

- Monen yrityksen toivomuksissa on, että he voisivat oikeasti seurata päivittäin asiakkaitensa maksukyvyyn muutoksia, mutta toteavat samaan hengenvetoon, sen olevan omilla resursseilla mahdoton tehtävä hoitaa, tähänkin on olemassa ratkaisu, kertoo Timo Viljakainen, asiakkaan maksukyvyyn päivittäiset muutokset voi antaa seurattavaksi noin 10 sentillä per päivä, hän jatkaa valaisemalla tätä erittäin edullista tapaa hoitaa asiakkaiden maksukyvyyn päivittäinen valvonta.

Kiukaisissa on parlamentti ilman baariakin!

Perinteinen huoltoasema ja palvelut pelaavat Kiukaisissa, jossa Autohuolto Veljet Metsämäki Ay on pitänyt liikettään vuodesta 1977 alkaen. Yrittäjät Jarkko ja Jarmo Metsämäki olivat alkuun tiloissa vuokralla siskonsa miehen kanssa, mutta osuuskaupan myydessä kiinteistön liiketoimintaa ryhtyivät pyörittämään sen nykyiset omistajat.

Kiukaisissa Metsämäet ovat paikkakunnan ainoa huoltoasema, ja hyvän myymälän lisäksi palvelu pelaa mittarille asti. Huoltamolla on perinteinen iso korjaamohalli ja lisäksi pesuhalli, jossa asiakkaat voivat itse pestä autonsa edullisesti silloin, kun se on vapaana. Korjaamoja ja huoltoasemia on eteläisessä Satakunnassa useita ja varsin lähellä: pohjoisessa 10 kilometrin päässä on Harjavalta, samoin 10 km päässä etelässä Eura. Paikalliset asiakkaat käyttävät Kiukaisten palveluja hyvin, vaikka osa täyttää ostoskassinsa muilla paikkakunnilla kanta-asiakashoukutusperässä.

Äijät kokoontuvat myymälässä

Asemalla porisee kyllä kahvinkeitin, josta asiakkaille tarjotaan kupillinen, mutta kahvilatuotteita ei ole myynnissä. Myymälän tila on käytetty autotarvikkeille, ja kaiken näköistä rautakaupan tavaraakin on pidetty asiakkaiden



Kiukaisten SEO täyttää perinteisen huoltoaseman tunnusmerkit: korjaamo- ja pesuhallit, hyvä tarvikemyymälä ja tietenkin palvelu.

toivomusten mukaan. Pihalla on pölleistä tehty pöytä ja kaksi penkkiä lepopaikkaksi.

- Meitä on kaksi, minä ja Jarkon poika hoidamme korjaamon puolta, remonteja tehdään laidasta laitaan, nosturi on pesuhallissakin, joten pohjapesut tehdään tarpeen mukaan. Kesäisin meillä on massaus, ”Japi” selostaa firman työnjakoa. Molempien veljesten puoliset ovat töissä teollisuudessa. Jarmolla on kaksi tyttärettä, jotka ovat hoitoalalla, ja Jarkon tytär on kuntapuolella.

- Kylällä on tuo vanhustentalon ruokala avoinna osan päivää, mutta kyllä ne äijät tänne kokoontuvat porisemaan, hän kertoo. Siis kyläparlamentti toimii ilman virallista baariakin!

Talviaikaan pesuhallin nosturi on korjaamokäytössä, mutta aseman joustavasta palvelusta kertoo, että iltaisin ja lauantaisin aseman aukioloaikoina sitä käytetään itesepesuhallina.

- Veloitamme pesusta kuusi euroa kerralta, asiakas saa sillä rauhassa pestä autonsa ja kuivata sen. Kilpailuakin asiakkaita on, sillä esimerkiksi AKE-listasta löytyy lähiympäristöstä parin kymmenen kilometrin säteeltä kymmenkunta korjaamoa, jotka tekevät bensiinikäyttöisten autojen pakokaasumittauksia.

Nuorena yrittäjiksi

Jarkko Metsämäki oli Lännen osuuskaupassa myymäläauton kuljettajana, kun tarjoutui tilaisuus ryhtyä omaa yritystä pitämään. Jarmo oli ehtinyt toimimaan Turussa Suomen Autoteollisuuden asentajana, ja heti 21-vuotiaana päästyään tammikuussa 1977 armeijasta hän perusti toukokuussa veljensä Jarkon kanssa Kiukaisiin huoltoasemayrityksen. SEO-verkoston liittyminen oli ennen



Mittarikentän tekstinä palvelu tarkoittaa, mitä siinä sanotaan, ja mopotyttökin tietää sen. Automaatti on käytössä päivälläkin vaihtoehtona.



Haalariasuinen Jarmo Metsämäki tarkastaa öljyä, taustalla SEO-takki päällä Jarkko Metsämäki.

kaikkea polttoaineen hintakysymys, ja lisäksi yrittäjät saivat takaisin mahdollisuuden myydä polttoöljyä kyläläisille. Uuden kumppanin löytäminen oli helppoa, ja varsin usein vaihdokset SEO:n suuntaan tapahtuvatkin juuri kavennettaessa yrittäjän toimintamahdollisuuksia muissa yhtiöissä.

Metsämäet ovat nähneet yli 30-vuotisen toimintansa aikana niin hintasäänöstelyn vuodet kuin 1984 tapahtuneen kuuluisan ”6 pennin korotuksen” kauppiaiden palkkioihin. Kiukaisissa selviydettiin 1990-luvun talouden lamavaiheesta hyvin, vaikka polttonestekaupassa oli hetken hiljaisempaa aikaa ja hinnoitteluongelmat tulivat jäädäkseen.

- Kylässä on ollut uskollisia asiakkaita. Korjaamon kanssa on riittänyt töitä ja selvitty, kun autoja on aina tarvinnut korjata. Lama-aikana ei ostettu uusia, ja vanhoihin oli tehtävä remonttia. Siinä on ollut hyvä tukijalka, Jarmo

Metsämäki kuvaa markkinoiden käyttäytymistä.

- Nykyisin on seurattava aikaa entistä enemmän, jotta yleiskorjaamona voi toimia. Meillä hankitaan tiedot ja ohjeet Autodata-ohjelmalla, ja lisäksi meillä on vikakoodien lukulaitteet, hän kertoo korjaamopuolen satsauksista. Korjaamoketjuihin liittymisen tarvetta ei kuitenkaan ole ollut, vaan yritys on menestynyt itsenäisenä toimijana.

Kiukainen on kulttuuripaikka

Kiukaisissa asuinympäristö on rauhallista ja maaseutumaista; maisemaa

hallitsevat laajat ja viljovat peltoaukeat. Perinteensä Kiukainen ammentaa vuosituhansien takaa. Asuinpaikkalöydöksiä on tehty ajalta ennen ajanlaskumme alkua, n. 2000 - 1300 eKr. Kokonainen muinainen aikakausi on nimetty Kiukaisten kulttuuriksi. Kiukainen sai nimensä poikkeuksellisen suurista esihistoriallisista kiviröykkiöhaudoista, kiukaista. Kiukaat ovat niin yleisiä ja näkyviä, että ne kuuluvat olennaisena osana Kiukaisten maalaismaisemaan. Pohjoismaiden suurin pronssikauden röykkiöhauta Kuninkaanhauta sijaitsee lähialueella Paneliassa. Hauta on

kuvattu myös entisessä Kiukaisten vaakunassa.

Runsaan 3300 asukkaan Kiukainen liittyi Euran kuntaan vuoden 2009 alusta. Kuntaan on liitetty aiemmin vuonna 1970 Hinnerjoen ja Honkilahden kunnat. Asukkaita Eurassa on nyt yli 12.500 ja seuraavat porkkanarahat ovat tulossa mahdollisesti Köyliön ja Säkyllän liitoksista. Eura on Etelä-Satakunnan alueen noin 20.000 asukkaan palvelu- ja työpaikkakeskittymä.

Emo ja tyttäret osaavat ydinbisneksen

Suomalainen Energiaosuuskunta hankki omistukseensa vuosina 2001-2002 Tahkoluodossa sijaitsevat merkittävät säiliövarastot ja terminaali-alueet. Tänä päivänä yhteensä 83 miljoonan litran varastointikapasiteetti edustaa valmiutta, jota tarvitaan 2010-luvun polttonestekaupassa niin perinteisten tuotteiden kuin uusien, uusiutuvan energian tuotteiden välittämiseen. SEO:n tytäryhtiöiden West Tank Oy:n ja Länsi-Suomen Polttoöljy Oy:n toimintoja selvittää tässä artikkelissa tytäryhtiöiden toimitusjohtaja Kari Veromaa.

Vähän vapaita varastoja

- Suomen polttonestemarkkinoilla on selvä pullonkaula tuontivarastotassolla. Markkinoilla jo toimivat yhtiöt hallitsevat lähes kaikkea satamakapasiteettia, ja muut vaarallisten aineiden varastointia harjoittavat, lähinnä kemianteollisuuden operaattoriyhtiöt vuokraavat säiliötilaansa mieluummin kemikaalivarastoiksi, Kari Veromaa kiteyttää satamavarastojen tilanteen. Suomen satamien kautta kulkee vuosittain miljoonia öljytoneja. SEO:n tytäryhtiöiden omistamat terminaalit sijaitsevat vilkkaassa Tahkoluodon öljysatamassa, josta lähtee eri öljy-yhtiöiden tankkiautoja kymmenittäin per vrk Suomen asemille. Satama ei jäädy talviaikaan. Tämä tekee terminaali-



Ilmakuvaan on merkitty Tahkoluodon öljysataman SEO-yhtiöiden hallitsemat kohteet. Yhteistyötä tarvitaan monissa asioissa, kuten turvallisuudessa, kulunvalvonnassa ja useissa käytännön toiminnoissa. Laivojen lastausputket ovat Porin sataman omaisuutta ja kaupunki perii maksun kaikista sataman läpi kulkeneista tuotteista.

minnoista kilpailukykyisen ja terveen liiketoiminta-alueen, joka tukee emoyhtiötä sen pääbisneksessä eli polttoaineiden hankinnassa ja jakelussa.

- Tosiasia on, että ilman tuontivalmiutta tukkimarkkinoilla toimiva ostaja ei ole uskottava. Tämä harjoitus tehtiin vuosina 2002-2003, jolloin SEO lyhyessä ajassa todisti, että pienikin yhtiö kykenee tuontioperaatioihin, Veromaa muistuttaa. Hän toimi jo tuolloin logistiikan asiantuntijana ja oli mukana selvittämässä SEO:n mahdollisuuksia omaan tuontivarastoon.

- Loviisan varaston rakentaminen vaiheittain on mahdollista, joskin sen kannattavuus edellyttää sopivan kumppanin löytämistä, jotta tuontikapasiteetti voidaan nostaa yli 100 miljoonaan litraan, Veromaa arvioi. - Yhdessä länsirannikolla ja etelärannikolla sijaitsevan terminaalin kanssa pystytään jakelemaan noin 80 % markkinoista tehokkaasti. Sen sijaan Pohjois-Suomeen

vetomatkat tulevat liian pitkiksi, ja yhteistyötä tarvitaan Perämeren alueella muiden operaattorien kanssa, mikä jo nykyisin on tapana.

Biovalmius

Länsi-Suomen Polttoöljy Oy (LSPÖ, "Löspö") perustettiin vuonna 1959 hoitamaan metsäteollisuuden polttoainetoimituksia. Mukana olleiden yhtiöiden joukosta yhteistyötä harjoitetaan edelleen naapurin Finnish Chemicalsin eli nykyiseltä nimeltään Kemira Chemicals Oy:n kanssa. Porin Tahkoluodon satamaan on rakennettu uusi kemian tuotteiden laituripaikka, jota lähinnä SEO-yhtiöiden säiliöt sijaitsevat. Tulevaisuudessa tarvitaan lisäkapasiteettia bioöljyjen tuontia varten myös länsirannikolla, ja Veromaa on varautunut tähän:

- Suurin säiliömme on 31 miljoonaa litraa, ja sen pohja on juuri kunnostettu.



Kari Veromaa takana on öljylaituri, jonka kautta polttonesteet siirretään laivoista varastosäiliöihin. Kuvassa vasemmalle sijoittuu uusi kemikaalilaituri.

Säiliötä voidaan käyttää pienin muutoxin II luokan nesteiden ja juuri bio-puolen kemiallisten aineiden varastointiin. Lisäksi laiturin ja LSPÖ:n väliselle alueelle voidaan täyttämisen jälkeen rakentaa lisää säiliökapasiteettia.

Biotuotteiden sekoittamisesta Veromaa toteaa, että vaativat sekoitukset tehdään aina jalostamo-olosuhteissa, kuten bensiinin lisääneistaminen etanolituotteilla.

- Se ei onnistu blendaamalla tuotteita laivassa, niin kuin jotkut välittäjät ovat tehneet. Laivablendauksen on myös IMO (kansainvälinen merenkulkuorganisaatio) kieltänyt. Sen vuoksi Suomen polttoainemarkkinoilla on hankala vaihe meneillään, kun tulevien vuosien tuotekombinaatiot ovat hämärän peitossa. Kotimaisen tuotannon suunta ei muutu nopeasti, ja metsäteollisuuden uusiutuvien energian hankkeiden laajamittaista käynnistymistä odotettaessa on täytettävä kohoavat bio-osuudet, Kari Veromaa selostaa. Hän on mukana myös SEO:n hankintaryhmässä ja muodostaa terminaalikokemuksellaan ja logistiikka-alan osaamisellaan tärkeän lenkin neuvottelutiimissä.

Satamatoiminnot nykyaikaisia ja tuloksellisia

Satamaterminalien operatiivinen toiminta on yleensä pitkäaikaisten ammattilaisten käsissä. Näin myös kaikki toimintaan kohdistuvat muutokset osataan suunnitella ja toteuttaa kustannustehokkaalla tavalla. Uudet vallitukset ja suojelumääräykset on pantu toimeen niin järkevällä tavalla, että satamassa kävijä havaitsee vain tehokkaasti toimivan yksikön, joka hoitaa

asiakkaiden tuotteiden käsittelyä ja varastointia.

- Täällä tarvitaan paljon urakoitsijoita, jotka nekin yleensä ovat toimineet alalla pitkään. Oli sitten kyse venttiileistä, putkista, säiliöiden parannuksista, turvallisuudesta tai laivojen käsittelystä, käytössämme ovat

alan ammattilaiset. Nykyiseen tyyliin operaattoreilla ei ole juurikaan omaa henkilökuntaa, vaan palvelut ostetaan asiansa osaavilta yhteistyökumppaneilta, toimitusjohtaja Kari Veromaa sanoo.

SEO:n tekemisiin hankintoihin vuosikymmenen alussa kuuluvat myös junavauhujen lastausalue ja autovaaka, jotka molemmat ovat tarpeellisia alueen muillekin toimijoille. SEO:n tytäryhtiöt West Tank Oy ja Länsi-Suomen Polttoöljy Oy ovat tänä päivänä kannattavia yhtiöitä, joiden tulosvaikutus on osuuskunnalle positiivinen. Aikanaan tehdyt hankinnat on kyetty maksamaan täysimääräisesti, ja velattomien yhtiöiden toimiston seinällä ovatkin taulut parhaimmista kannattavuusluokituksista.

- Nykyisille SEO-kauppiaille kannattaa muistuttaa myös siitä, että aikanaan SEO:n Tahkoluodon kautta maahantuoma erä dieselöljyä merkitsi olennaista pudotusta hankintahinnossa. Tämän vuoksi voidaan sanoa, että terminaalit ovat maksaneet itsensä jo kahteen kertaan näin lyhyen ajan kuluessa, Veromaa kehaisee.

Verottoman varaston periaate

Tahkoluodon öljysatamassa polttonestesäiliöt ovat pääsääntöisesti yleisen tullivaraston aluetta. Tämä merkitsee, että tuotteita voidaan varastoida säiliöissä ilman muiden kuin satamamaksujen ja öljynsuojamaksun maksamista. Kun esimerkiksi bensiinikuorma lastataan säiliöautoon, syntyy merkintä

verottajan kirjanpitoon, ja ko. tuoteerästä perittävä polttoaineveron maksuaika alkaa juosta. Jos maailmanmarkkinahinnan ja tuotteen muiden hankinta- ja varastointikustannusten määrä olisi esimerkiksi 400 euroa kuutiolta eli 40 senttiä litralta, varastossa oleva 1 miljoonan litran erä sitoisi pääomaa 0,4 miljoonaa euroa. Sen hinta luovutettuna kuljetettavaksi on kuitenkin polttoaineveron (0,627 euroa/litra) ja näille laskettavan arvonlisäveron (22 %) verran suurempi, eli 1,2529 euroa litralta. Polttoaineveron maksuaika on keskimäärin 70 päivää ja arvonlisäveron vastaavasti 60 päivää.

- Kun varastoinnin kannattavuutta mietitään, korkotason ollessa huipussaan öljy-yhtiöt tekivät isoja voittoja pelkällä verottomalla varastoinnilla. - Yhä nykyisin tämä veroetu on merkittävä, sillä varaston kiertäessä nopeasti tuontikauppa voidaan pääomittaa kokonaan polttoaineveron maksuajalla. Tosin tulille on annettava säädösten edellyttä-



Suuri säiliötilavuus Tahkoluodossa tekee SEO:n tytäryhtiöistä potentiaalisen uusiutuvien polttoaineiden varastojen tulevaisuudessa.

mä vakuus, Veromaa selventää.

SEO toimi merkittävänä polttoöljyn tuojana vuosina 1998-2003, kun kaasuöljyä tuotiin Venäjältä rautateitse Lahteen. Kyse oli samasta operaatiosta, vaikka kuljetusväline oli toinen: tuoteerät neuvoteltiin jalostamo edustavan tahon kanssa, tuote tullattiin rajalla, kuljetettiin varastosäiliöön ja jaettiin Lahden terminaalin kautta säiliöautoihin. Polttoöljyyn sekoitettiin lisäaineet ja merkintäaine varastoterminaalien yhteydessä olleella laitteistolla samaan tapaan kuin bensiiniin lisättiin aikanaan tarpeellinen "paketti" lisäainetuotteita terminaalien yhteydessä sijainneista säiliöistä.

Talviloma mielessä



On maassa hanki, jos sen itse hankit, tuumasivat ylläshenkiset ja Lapin altaisiin tikkuuntuneet alan miehet. Ja varmasti naisetkin, joille tuli mitta täyteen reissuamisesta, joka useammin oli resuamista. Tässä ei nyt tarkoiteta niitä Lapin altaita, joiden avulla Suomen hiilidioksiditase laitettiin kuntoon jo ennen kuin koko ongelmaa oli keksittykään. Altailla tarkoitetaan ihan tavallisia porealtaita, joita on rakennettu myös taivasalle. Vastapainoksi rakennettiin Helsinkiin hiihtolatu kuvun alle. Siellä pääsee eroon vatsapainosta.

Talvisin siirrytään tuubin kautta taivaalle, jos lentäjät tai vartijat eivät ole lakossa. Lakkoja esiintyy nimittäin talvella pohjoisessa harvakseltaan, joten niitä on etsittävä etelämpää, ellei tiedossa ole yleislakkoja. Talvilomakohteisiin etelään matkustaville on tosin

tulossa ilma-aluksen käyttömaksu, joka riippuu matkustajan jalanjäljestä. Mitä suurempi tossu, sen isompi possu.

Eteläisin paikka, johon kuntolomalla kannattaa suksia, on Burkina Faso, se nimittäin tarkoittaa kunnan ihmisten maata. Naapurimaan Timbaktuun matkustaminen ei enää ole eksoottista, vaikka sieltä on kotoisin myös auto nimeltä Tuareg. Siihen aika lähelle Saharan maisemiin on suunniteltu nimittäin isoa auringosta tankkaavaa voimalaitosta. Sillä voidaan tuottaa sellaiset hiihto-olosuhteet, että vuoden 2026 talviolympialaisten pohjoisafrikkalaisten hiihtolajien mitalisijat jaetaan Marokon, Algerian ja Tunisian sivakoitsijoiden kesken.

Kotimaisiin kohteisiin etelästä pohjoisen suuntaan päästeleviin autoihin on

asennettu kolmenlaisia tunnuksia: Le Ville -luokan matkaajat ohjataan välitankaamaan menen tullen paikassa nimeltä li. Ru Kalle -kategoriassa puolestaan riittää, että kevennetään kaasulta jalkaa heti li Salmen jälkeen, ja silloin päästään yhdellä varikkopilttuussa palloilemisella. Ah Man -hiihtoryhmälle vakuutetaan, että kortti tuo sen minkä sportti vie. Korvatun Turista on mukava puhua, paitsi jos nauttii liikaa Cam Parista. Se vaan pitää muistaa, kuka tulee ja millä asialla sieltä Sal Lasta.

Uudella tietokoneellaan Vah Vistaa

Re Is Book

SEO henkilökunta

Harri Vuontelo
toimitusjohtaja
(03) 883 0620 suora
045-139 3641 GSM

Ulla Lindström
taluspäällikkö
(03) 883 0610 suora

Kari Kyllönen
kenttäpäällikkö
0400-801 017 GSM
(014) 378 2033 fax

Raimo Lehtosaari
aluepäällikkö
040-715 0439 GSM
(08) 377 100 fax

Tero Riuttamäki
projektipäällikkö
045-657 9029 GSM

Tuula Tuoriniemi
(03) 883 0615 suora
040-508 9530 GSM

Mirva Laakso
(03) 883 0611 suora

Helena Nyberg
(03) 883 0612 suora

Vuokko Öljymäki
(03) 883 0613 suora

Sähköpostiosoitteet ovat muotoa
etunimi.sukunimi@seo.fi.